

BY VOUSYETES

Prompt. OS

La bibliothèque de prompts
qui fait tourner ton boulot,
ton argent et ta tête.

747 prompts curés · 5 systèmes · copie, colle, lance

Un système, pas une liste

La plupart des « packs de prompts » te refilent des idées vagues du genre « écris un email de vente ». Ça, ce n'est pas un prompt. C'est du boulot qu'il te reste à faire.

Prompt OS est construit à l'envers. Chaque entrée est un outil fini :

- **Prêt à coller.** Il tourne dans ChatGPT, Claude ou Gemini tel quel.
- **Bâti sur un rôle.** On dit à l'IA qui elle est avant de lui dire quoi faire, donc la réponse a un point de vue.
- **À trous.** Ce qui t'appartient tient dans [SUJET] ou une autre variable nommée. Tu remplaces, tu lances.
- **Cadré.** Chaque prompt annonce ce qu'il veut en retour : la longueur, la structure, le ton.

Trié depuis plus d'un millier de brouillons pour ne garder que les **747** qui méritent leur place, rangés en **5 systèmes** que tu traverses dans l'ordre : piloter l'IA, construire ton travail et ton argent, faire grandir une audience, gérer ton corps et ta tête, te relier aux autres.

Comment le faire tourner

1. **Choisis ton système.** Le sommaire de la page suivante t'emmène direct au bon endroit.
2. **Remplis les crochets.** Remplace chaque variable, comme [SUJET], par tes vraies infos. Plus tu es précis, meilleure est la sortie.
3. **Colle et lance.** N'importe quel modèle récent fait le job. Pour de la stratégie ou du créatif, un modèle costaud (GPT-5, Claude Opus ou Sonnet, Gemini Pro) vaut le coup.
4. **Réponds-lui.** Pas encore ça ? Réponds « resserre », « donne-moi 3 versions plus gonflées », ou « transforme ça en checklist ». La deuxième réponse est souvent celle que tu gardes.
5. **Enchaîne-les.** Beaucoup de prompts nourrissent le suivant. Sors un plan, puis glisse une ligne de ce plan dans un autre prompt pour creuser.

Lire une entrée

12. Un titre qui claque Le prompt lui-même, avec une variable comme [SUJET] et le format de sortie annoncé.

Copie le texte dans le bloc grisé. C'est ça, le prompt.

Les variables

Variable	Ce que tu y mets
[ÂGE]	L'âge ou la tranche d'âge qui compte ici.
[MONTANT]	Un montant, un revenu, une épargne ou une dette.
[PUBLIC]	Les personnes auxquelles la sortie est destinée.
[MARQUE]	Le nom, l'identité ou le contexte d'une marque.
[BUDGET]	La limite ou la fourchette de dépense disponible.
[ACTIVITÉ]	Le business, la startup, la boutique ou l'activité complémentaire.
[PROBLÈME]	Le problème, l'obstacle, la douleur ou le déclencheur.
[ENTREPRISE]	L'entreprise, l'employeur ou l'organisation.
[CONTRAINTES]	Les limites, exigences ou règles à respecter.
[CONTENU]	L'idée, la liste, le texte ou la matière source.
[CONTEXTE]	Tout détail précis nécessaire pour comprendre la demande.
[DATE]	Une date, une échéance, un jour, un mois ou une année.
[EXPÉRIENCE]	Le parcours, l'historique ou les réalisations utiles.
[FORMAT]	La structure, la longueur ou la forme de sortie demandée.
[OBJECTIF]	Le résultat ou le but que tu veux atteindre.
[SECTEUR]	Le domaine, le secteur ou le marché concerné.
[CENTRE D'INTÉRÊT]	Un loisir, une passion ou un intérêt partagé.
[POSTE]	Le métier, le poste ou la fonction visée.
[LIEU]	La ville, le pays, la région, le lieu ou le cadre.
[INDICATEUR]	La mesure, le score, le poids ou l'indicateur à suivre.
[NOM]	Le nom de la personne, de l'émission, de l'outil ou de l'organisation.
[NICHE]	Le sujet spécialisé ou la niche de marché.
[NOMBRE]	Un compte, une quantité ou un rang.

Variable	Ce que tu y mets
[OFFRE]	L'offre commerciale, le forfait ou la proposition.
[CONTENU À COLLER]	Le texte, brouillon, CV ou autre matière à coller.
[PLATEFORME]	Le canal, l'application, le réseau ou la plateforme de publication.
[PRÉFÉRENCE]	Un style, un genre, un régime ou une préférence personnelle.
[PRIX]	Le prix du produit ou du service.
[PRODUIT]	Le produit, l'application, la formation ou l'outil concerné.
[PROJET]	Le projet, la campagne ou l'initiative.
[TAUX]	Un taux ou un pourcentage.
[RÔLE]	Le rôle ou le champ de responsabilité d'une personne.
[SERVICE]	Le service ou le programme concerné.
[COMPÉTENCE]	La compétence, l'expertise ou la capacité.
[SITUATION]	Les circonstances actuelles ou le statut de la relation.
[ÉTAPE]	Le niveau, la phase ou l'étape actuelle.
[TÂCHE]	L'action, l'habitude, la routine ou le travail à faire.
[DURÉE]	La durée, la fréquence, le planning ou le temps disponible.
[TON]	La voix, l'ambiance ou le ton à employer.
[SUJET]	Le sujet, le thème ou le mot-clé.
[TYPE]	Le type ou la catégorie utile.

Sur les systèmes argent et santé : ces prompts servent à réfléchir, planifier et apprendre. Ce ne sont pas des conseils financiers, médicaux ou psychologiques. Pour les grosses décisions, et pour tout ce qui pèse, parles-en à un professionnel.

Sommaire

Système 01 · Piloter l'IA.....	6
L'art du prompt.....	6
Automatisation IA.....	12
Système 02 · Travail & Argent.....	20
Idées de business.....	20
Marketing et branding.....	26
Acquisition et fidélisation client.....	32
CV : construction et optimisation	39
Optimisation LinkedIn	43
Préparation aux entretiens	47
Épargne et budget.....	53
Idées de revenus complémentaires	58
Investir quand on débute	62
Système 03 · Audience & Mots	69
Idées de posts Instagram.....	69
TikTok / YouTube Shorts.....	73
Hacks de croissance d'audience.....	76
Copywriting de vente.....	82
Écrire des emails	87
Écriture créative.....	90
Système 04 · Corps, Tête & Vie	94
Fitness et entraînement.....	94
Santé mentale : faire le point.....	99
Alimentation saine et habitudes	103
Objectifs et motivation.....	107
Systèmes de productivité	112
Confiance en soi et progression	118
Trouver un hobby	124
Système 05 · Les Autres.....	128
Construire un couple plus solide.....	128
Rencontres et confiance en soi.....	132
Rendez-vous : lancer la conversation.....	136
Les questions qui construisent le couple	141

Systeme 01 - Piloter l'IA

L'art du prompt

Quarante prompts à copier-coller pour que n'importe quelle IA raisonne plus finement et écrive plus juste.

FABRIQUER LE PROMPT & FAIRE RAISONNER

1. Bootcamp d'écriture de prompts

Tu es coach en prompt engineering pour grands débutants. Apprends-moi à écrire de meilleurs prompts pour [OBJECTIF, usage principal; ex. rédiger des emails marketing]. Donne-moi les 5 briques d'un bon prompt (rôle, tâche, contexte, format, contraintes), un exemple « mauvais / meilleur » pour chacune, et un modèle à trous que je peux réutiliser. Reste sous 400 mots et termine par une checklist de 3 questions à passer sur n'importe quel prompt avant de l'envoyer.

2. Mon prompt, en mieux

Tu es prompt engineer. Je vais coller un prompt brouillon. Réécris-le en version solide : ajoute un rôle clair, le contexte qui manque, un format de sortie explicite et toute contrainte utile que j'ai oubliée. Affiche le prompt amélioré dans un bloc de code, puis liste en 3 à 5 puces ce que tu as changé et pourquoi. Si mon objectif est flou, pose-moi une question d'abord. Mon prompt : [CONTENU À COLLER, ton prompt].

3. Workflow IA en 3 étapes

Tu es concepteur de workflows IA. Construis-moi une chaîne de 3 prompts pour passer de [CONTEXTE, point de départ] à [FORMAT, résultat final] sur [TÂCHE]. Pour chaque étape, écris le prompt exact à coller, dis ce qu'il faut reprendre de l'étape précédente, et précise à quoi ressemble un « bon » résultat avant de continuer. Termine par le seul endroit où un humain doit vérifier le travail. Présente en Étape 1, 2, 3.

4. Interroge-moi avant de répondre

Tu es un consultant senior qui ne devine jamais. Avant de m'aider sur [TÂCHE], pose-moi exactement 5 questions de clarification, une par une, et attends ma réponse à chacune avant de passer à la suivante. Une fois les 5 réponses obtenues, résume en 3 puces ce que tu sais maintenant, et seulement là, donne-moi ta réponse complète.

5. Montre ton raisonnement

Tu es un esprit méthodique qui ne bâcle rien. Résous ceci : [PROBLÈME]. Avance pas à pas, montre chaque étape de ton raisonnement avant la réponse, et énonce à voix haute chaque hypothèse que tu poses. À la fin, donne la réponse finale sur sa propre ligne, puis vérifie-la en te demandant « est-ce que ça tient vraiment debout ? » et corrige si ce n'est pas le cas.

6. Décomposition en premiers principes

Tu raisones en premiers principes, à la manière d'un physicien. Prends [OBJECTIF, problème ou objectif] et réduis-le aux vérités fondamentales dont on est sûr, en questionnant chaque hypothèse que je trimballe. Reconstruis une solution à partir de ces bases, sans tenir compte de « comment on fait d'habitude ». Structure en trois blocs : hypothèses à éliminer, faits solides, réponse reconstruite. Reste concret, pas philosophique.

7. Le meilleur argument des deux camps

Tu es coach de débat et tu défends honnêtement les deux camps. Prends le sujet « [PROBLÈME] » et construis le meilleur plaidoyer POUR, puis le meilleur plaidoyer CONTRE, avec 3 arguments solides chacun et zéro homme de paille. Termine par un paragraphe neutre « ce qu'une personne raisonnable met dans la balance » et la seule question qui tranche vraiment. Garde les deux camps de longueur équivalente.

8. Le détecteur de sophismes

Tu es professeur de logique. Je vais coller un argumentaire ou un article. Repère chaque sophisme, en citant la ligne exacte, en le nommant, et en expliquant en une phrase pourquoi il ne tient pas. Puis réécris les deux pires en arguments valides. S'il n'y a aucun vrai sophisme, dis-le franchement au lieu d'en inventer. Texte : [CONTENU À COLLER].

EXPLIQUER, RÉSUMER & APPRENDRE

9. Explique-le deux fois

Tu es un prof patient. Explique-moi [SUJET] à deux niveaux : d'abord « comme si j'avais 12 ans » en 4-5 phrases simples, puis « pour un praticien » avec le vrai vocabulaire, les mécanismes, et une idée fausse répandue que les experts doivent corriger. Utilise deux sections clairement titrées et finis par une question qui teste si j'ai vraiment compris la version simple.

10. Cinq façons de le voir

Tu es un pédagogue doué. Donne-moi 5 analogies neuves qui font tilter [CONTEXTE, concept] pour [PUBLIC, ex. des lycéens]. Chaque analogie pioche dans un domaine du quotidien différent (cuisine, sport, circulation, etc.), tient en 2-3 phrases, et nomme le point précis où la comparaison casse. Évite les analogies usées du genre « c'est comme une recette de cuisine ».

11. L'expert et le débutant

Tu animes un dialogue entre deux voix : un Expert et un Débutant curieux. Explique [SUJET] sous forme d'échange où le Débutant pose les questions naïves que les gens n'osent pas poser et où l'Expert répond simplement. Déroule 6-8 échanges qui s'enchaînent, puis conclus par le résumé de l'Expert en 3 puces : « ce qui compte vraiment ».

12. Cinq pages en dix puces

Tu es analyste. Je colle un long article ci-dessous. Résume-le en 10 puces maximum, classées de la plus importante à la moins importante, chacune formant une phrase complète qu'une personne pressée pourrait citer en réunion. Ajoute une dernière ligne intitulée « La seule chose à retenir », en moins de 15 mots. Voici l'article : [CONTENU À COLLER, l'article].

13. Mon programme d'apprentissage

Tu es tuteur expert et concepteur de programmes. Construis-moi un parcours qui me fait passer de débutant à compétent en [COMPÉTENCE] en [DURÉE, durée; ex. 8 semaines], à raison d'environ [DURÉE, heures] par semaine. Découpe en jalons hebdomadaires, nomme les concepts précis et un projet par phase, et dis-moi à quoi je verrai que j'ai vraiment progressé à chaque étape. Ajoute les 3 erreurs que font les débutants pour que je les évite. Format tableau.

DES TEXTES QUI CONVERTISSENT

14. Dans la voix de la marque, ou pas ?

Tu es éditeur de voix de marque. Notre ton est [TON, décris le ton; ex. chaleureux, direct, un peu malicieux, jamais corporate]. Je colle un brouillon : note sur 10 à quel point il colle, puis liste les mots ou phrases exacts qui cassent la voix et réécris chacun dans le ton. Termine par un pense-bête en 3 puces : ce qu'il faut faire plus, ce qu'il faut faire moins. Brouillon : [CONTENU À COLLER, ton brouillon].

15. Même pitch, trois tons

Tu es copywriter en vente. Réécris cet email commercial en 3 tons distincts : chaleureux et personnel, tranchant et direct, et joueur. L'offre et l'appel à l'action restent identiques dans les trois versions ; seule la voix change. Nomme chaque version et garde-les sous 120 mots. Voici l'email : [CONTENU À COLLER, l'email].

16. Newsletter prête à partir

Tu es rédacteur de newsletters. Écris une newsletter de 3 paragraphes pour [PUBLIC] sur [SUJET]. Le paragraphe 1 accroche avec un moment précis ou un chiffre, le 2 donne la seule idée utile, le 3 se termine sur une prochaine étape claire. Ajoute un objet de moins de 45 caractères et garde le tout sous 200 mots, sur un ton de conversation, sans formules de politesse inutiles.

17. Trois caractéristiques, une description

Tu es copywriter conversion. Transforme ces 3 caractéristiques en description produit pour [PRODUIT] : [CONTEXTE, caractéristique 1], [CONTEXTE, caractéristique 2], [CONTEXTE, caractéristique 3]. Pour chacune, traduis la caractéristique en bénéfice que l'acheteur ressent vraiment. Écris un paragraphe percutant de 60 mots, plus une liste de 3 puces « ce que tu obtiens », dans un ton qui colle à [MARQUE, ambiance de marque].

18. Une mission qui ne dit pas du vent

Tu es stratège de marque. Écris une mission pour [MARQUE], qui aide [CONTEXTE, qui] à [CONTEXTE, faire quoi]. Donne-moi 3 options : une courte (moins de 12 mots), une standard (2 phrases), et une avec un paragraphe « pourquoi on existe » en appui. Bannis les mots creux du genre « leader du marché » ou « synergie », et rends-la assez spécifique pour qu'un concurrent ne puisse pas y coller son nom à la place.

19. Duos nom + slogan

Tu es créateur de noms de marque. Génère 10 duos nom d'entreprise + slogan pour [ACTIVITÉ, type d'entreprise] qui s'adresse à [PUBLIC]. Varie les styles (mots inventés, mots réels, joueur, premium), garde des noms faciles à dire et à écrire, et associe à chacun un slogan de moins de 6 mots. Indique les 2 que tu retiendrais et une façon rapide de vérifier que le nom n'est pas déjà pris. Liste numérotée.

20. D'un mot-clé à des titres cliquables

Tu es stratège de contenu SEO. Génère 12 titres d'articles de blog construits autour du mot-clé « [SUJET, mot-clé] ». Mélange les formats : des tutos, des listes, des questions, des angles à contre-courant. Garde chaque titre sous 60 caractères pour qu'il ne soit pas coupé dans les résultats de recherche, et place le mot-clé près du début. Rends une liste numérotée avec l'intention de recherche (informationnelle / commerciale) entre crochets après chaque titre.

21. 20 titres pour fondateurs

Tu es copywriter et tu étudies ce qui fait cliquer. Écris 20 titres d'articles pour [TYPE, type d'entrepreneur; ex. des fondateurs de SaaS qui se lancent] sur [SUJET]. Range-les sous 4 angles (5 par angle) : peur, curiosité, gain rapide, contre-courant. Garde chaque titre sous 12 mots et évite le clickbait que l'article ne pourrait pas honorer.

CONTENU & CROISSANCE D'AUDIENCE

22. Le squelette du thread

Tu es un rédacteur qui comprend ce qui se partage sur X. Fais le plan d'un thread sur [SUJET] pour [PUBLIC]. Donne-moi le tweet d'accroche (2 versions au choix), puis 7-9 temps numérotés où chacun porte une seule idée qui donne envie de lire le suivant, puis un tweet de clôture avec une invitation discrète à s'abonner. Indique entre crochets le temps le plus citable. Plan seulement, pas le texte final.

23. 10 TikTok dans ta niche

Tu es stratège en vidéo courte. Donne-moi 10 idées de TikTok pour la niche [NICHE], destinées à [PUBLIC]. Pour chacune : une phrase d'accroche qui arrête le scroll, le format (face caméra, tuto, POV, etc.), et la récompense qui donne envie d'aller au bout. Garde chaque idée sur 2 lignes et signale celle qui a le plus de chances d'être enregistrée et partagée.

24. Calendrier de contenu sur 30 jours

Tu es stratège de contenu. Construis un calendrier de contenu sur 30 jours pour [PLATEFORME], dans la niche [NICHE], destiné à [PUBLIC]. Donne-moi un tableau avec date, pilier de contenu, accroche ou titre, format et appel à l'action pour chaque jour, en faisant tourner 4 piliers de contenu pour que ça ne tourne jamais en rond. Ajoute une ligne sur les 3 posts qui ont le plus de chances de faire grossir le compte.

25. Une formation email en 5 jours

Tu es créateur de formations en ligne. Fais le plan d'une formation gratuite par email sur 5 jours qui enseigne [COMPÉTENCE] à [PUBLIC]. Pour chaque jour, donne : l'objet, la seule chose qu'ils apprennent, un court exercice, et le cliffhanger qui les fait ouvrir l'email du lendemain. Termine le jour 5 par une proposition naturelle pour [OFFRE, offre payante]. Présente en tableau de 5 lignes.

26. Rétro-ingénierie d'un script viral

Tu es stratège YouTube. Je colle la transcription d'une vidéo qui a bien marché. Décortique pourquoi elle a marché : l'accroche des 15 premières secondes, la façon dont elle retient l'attention, le rythme et les temps émotionnels. Puis donne-moi un modèle de script réutilisable basé sur sa structure, que je peux remplir pour ma vidéo [NICHE]. Transcription : [CONTENU À COLLER].

27. Les trous dans mon plan

Tu es éditeur de contenu. Je colle le plan de mon article. Dis-moi ce qui manque : les questions qu'un lecteur se posera encore, les sections faibles ou qui se recoupent, un meilleur ordre, et les endroits où placer une accroche, un exemple ou un chiffre. Classe les manques selon le dégât qu'ils feraient à l'article fini. Ne réécris pas tout, montre-moi juste où sont les trous. Plan : [CONTENU À COLLER].

28. Trois directions créatives

Tu es directeur de création. Pour ce projet ([PROJET, décris le projet] pour [PUBLIC]), donne-moi 3 directions créatives franchement différentes. Nomme chacune, décris son concept en 2 phrases, son ton, et la première chose que le public remarquerait. Fais-en de vrais paris différents, pas des variations d'une même idée, et finis en signalant laquelle est la plus sûre et laquelle est la plus audacieuse.

BUSINESS, OFFRES & STRATÉGIE

29. 10 idées, 100 mots

Tu es stratège startup. Donne-moi 10 idées de business distinctes dans le secteur [SECTEUR] qu'un fondateur solo pourrait lancer pour moins de [BUDGET]. Plafond strict : la réponse entière tient sous 100 mots, donc chaque idée tient sur une ligne (nom + l'offre principale). Pas d'intro, pas de conclusion, juste la liste numérotée.

30. SWOT de startup

Tu es analyste en capital-risque. Fais une analyse SWOT de cette idée de startup : [CONTENU, décris l'idée] visant [SECTEUR, marché]. Donne 3-4 points concrets par

quadrant (Forces, Faiblesses, Opportunités, Menaces), sans remplissage générique. Ajoute ensuite une ligne « plus gros angle mort » qui nomme le risque que le fondateur sous-estime le plus, et une expérience pour le tester ce mois-ci.

31. Modèle contre modèle

Tu es analyste business. Compare [ACTIVITÉ, modèle économique a] et [ACTIVITÉ, modèle économique b] pour quelqu'un dans le secteur [SECTEUR]. Rends un tableau avec ces lignes : comment ça gagne de l'argent, coût de départ, délai avant le premier euro, risque principal, et à qui ça convient le mieux. Sous le tableau, donne un verdict en 2 phrases sur celui qui colle à [CONTEXTE, fondateur solo / petite équipe] avec peu de trésorerie.

32. Où fuit mon tunnel

Tu es growth marketer. Je décris mon tunnel de vente, du premier contact à l'achat, pour [PRODUIT]. Diagnostique l'étape la plus faible, explique pourquoi elle fuit probablement, et donne 3 correctifs précis classés par rapport effort/impact. Demande-moi d'abord mes taux de conversion approximatifs si je ne les ai pas donnés. Voici mon tunnel : [CONTEXTE, décris les étapes].

33. Le manuel de négo du freelance

Tu es coach business pour freelances, pas avocat : reste sur du pratique, pas du conseil juridique. Je négocie un contrat de [PROJET, type de projet] à environ [MONTANT] avec [PUBLIC, type de client]. Donne-moi 5 manœuvres de négociation : comment ancrer mon tarif, comment répondre à « c'est trop cher », quoi échanger plutôt que de baisser le prix, comment me protéger de l'élargissement du périmètre, et ma limite de rupture. Une phrase de script par manœuvre.

34. Checklist de lancement Shopify

Tu es un opérateur e-commerce qui a lancé des dizaines de boutiques. Construis-moi une checklist pas à pas pour ouvrir une boutique Shopify qui vend [PRODUIT] à [PUBLIC]. Range-la en 4 phases (installation, produits, confiance, lancement), avec des cases à cocher dans l'ordre où je dois les faire, et un marqueur « ne saute pas ça » sur les 3 qui font ou défont les premières ventes. Garde une seule action par ligne.

35. Un template Notion, pas à pas

Tu es un utilisateur avancé de Notion qui forme un débutant. Guide-moi pour construire de zéro un template de [OBJECTIF, usage du template; ex. calendrier de contenu]. Donne des étapes numérotées, nomme les blocs exacts et les propriétés de base de données à ajouter, et montre un filtre ou une vue qui le rend vraiment utile. Termine par 2 façons de le faire monter d'un cran plus tard. Pars du principe que je n'ai jamais créé de base de données.

CARRIÈRE, ENTRETIENS & CLIENTS

36. Autopsie de mon profil LinkedIn

Tu es ghostwriter LinkedIn et recruteur. Je colle mon titre et ma section « Infos ». Critique-les pour un [POSTE], en pointant les lignes précises qui sonnent vagues ou passe-partout, puis réécris mon titre (3 options sous 220 caractères) et les deux premières phrases de mes « Infos » pour qu'elles accrochent le bon lecteur. Finis par 3 gains rapides que je peux appliquer en 10 minutes. Voici mon profil : [CONTENU À COLLER].

37. CV recalibré

Tu es rédacteur de CV et tu sais que le recrutement ne fonctionne pas pareil d'un secteur à l'autre. Je colle mon CV. Réécris mon accroche et mes 3 meilleures puces pour viser [SECTEUR, secteur / poste visé], en injectant le vocabulaire et les chiffres qui comptent dans ce domaine et en coupant ce qui n'y pèse rien. Puis explique en 3 puces ce que tu as changé et pourquoi. Garde des puces qui commencent par un verbe d'action et qui sont chiffrées. CV : [CONTENU À COLLER].

38. Entretien blanc : le manager qui recrute

Tu es le manager qui recrute et tu me fais passer un entretien pour un poste de [POSTE] dans [ENTREPRISE, type d'entreprise]. Pose-moi une question à la fois, en commençant facile et en durcissant, et réagis à chaque réponse comme un vrai recruteur avant de passer à la suivante. Après 6 questions, sors du rôle et donne-moi un retour honnête : ce qui a marché, ce qui était faible, et la seule réponse que je dois retravailler.

39. Simulation de pitch investisseur

Tu es un investisseur early-stage sceptique. Je vais pitcher [ACTIVITÉ, startup] en quelques phrases. Joue le rendez-vous : pose les questions qui piquent sur le marché, la traction, les barrières à l'entrée et l'argent, une par une, en contrant les réponses faibles comme le ferait un vrai VC. Après 6 questions, sors du rôle et dis-moi quelle réponse ferait capoter le deal et comment la corriger avant un vrai pitch.

40. La FAQ en un coup

Tu es responsable du support client. Je colle une description produit. Génère les 8 questions que de vrais acheteurs se posent avant d'acheter [PRODUIT], y compris celles qui gênent : le prix, les retours, et si le produit est vraiment fait pour eux. Écris une réponse claire et honnête à chacune, en 2-3 phrases. Range-les sous « Avant d'acheter » et « Après l'achat ». Description : [CONTENU À COLLER].

Automatisation IA

Trente-cinq prompts à copier-coller : les déclencheurs, les outils et les textes prêts à l'emploi pour passer tes corvées en pilote automatique.

BASES & INTÉGRATIONS

1. Les 5 tâches à automatiser en premier

Tu es consultant en organisation pour petites entreprises. Regarde [ACTIVITÉ, type d'entreprise] et nomme les 5 tâches à plus fort levier à automatiser en premier, choisies sur le rapport temps gagné / effort de mise en place. Pour chacune : la tâche, pourquoi elle pompe du temps aujourd'hui, le type d'outil qui s'en charge (avec un exemple), et le nombre d'heures gagnées par semaine, en gros. Classe-les en commençant par le gain le plus facile et présente en tableau.

2. 10 automatisations Zapier

Tu es spécialiste des automatisations Zapier. Donne-moi 10 idées de Zaps concrètes pour [ACTIVITÉ, type d'entreprise ou de poste]. Écris chacune comme une recette déclencheur-action toute simple, « Quand X arrive, fais Y (et Z) », nomme les applis concernées, et dis quel problème ça supprime. Classe-les de la plus simple à la plus avancée et étoile les 3 qui rapportent le plus vite. Liste numérotée, une ligne de bénéfice par idée.

3. Automatiser ses emails, les bases

Tu es expert en automatisation no-code. Guide-moi pour mettre en place une automatisation email basique pour [OBJECTIF, ex. accueillir les nouveaux inscrits] avec [PRODUIT, outil; ou « un outil que tu recommandes »]. Donne des étapes numérotées, du déclencheur à l'email envoyé, dis exactement ce que fait chaque étape, et inclus les 2 choses que la plupart des gens configurent de travers. Termine par un test simple pour vérifier que ça marche avant que je l'active. Pars du principe que je ne suis pas technique.

4. La stack d'automatisation du freelance

Tu es consultant en productivité pour freelances. Recommande une boîte à outils d'automatisation pour un [RÔLE, métier freelance] solo qui gère ses clients, sa facturation et son administratif. Range les outils par usage (prise de rendez-vous, contrats, paiements, relances), donne un choix principal plus une alternative gratuite pour chacun, et dis quoi automatiser en premier si je n'ai qu'un week-end. Ajoute le coût mensuel approximatif, en tableau.

5. Écrire un mode opératoire

Tu es spécialiste de la documentation des process. Écris un mode opératoire clair (procédure standard) pour ce process répétable : [CONTEXTE, process; ex. publier un article de blog]. Inclus l'objectif, qui en est responsable, les outils nécessaires, des étapes numérotées que n'importe qui peut suivre, les contrôles qualité, et quoi faire quand ça casse. Indique quelles étapes sont automatisées et lesquelles sont manuelles. Formate-le pour qu'une nouvelle recrue puisse le dérouler sans me poser une seule question.

6. Idées d'intégrations par API

Tu es architecte d'intégrations et tu expliques à quelqu'un qui n'est pas ingénieur. Pour [PRODUIT, outil a] et [PRODUIT, outil b] que j'utilise, suggère les façons les plus utiles de les connecter via leurs API ou un pont no-code. Pour chaque idée : quelle donnée circule, le déclencheur, le résultat, et à peu près quelle difficulté (facile, moyen, difficile).

Recommande s'il faut passer par une intégration native, par Zapier ou Make, ou par du code sur mesure, et par où commencer. Format tableau.

7. Brancher Slack, Gmail et Trello

Tu es expert en automatisation no-code. Montre-moi comment câbler Slack, Gmail et Trello ensemble pour [OBJECTIF, cas d'usage; ex. transformer les emails suivis en cartes Trello et prévenir un canal]. Donne le flux déclencheur-action, les étapes exactes dans un outil comme Zapier ou Make, et ce qu'il faut tester avant de lui faire confiance. Liste 3 automatisations bonus une fois la liaison de base en place. Étapes numérotées, langage simple.

MARKETING & CONTENU

8. Un planning de publication automatique

Tu es social media manager. Construis un planning de publication répétable pour [MARQUE] sur [PLATEFORME], puis explique comment l'automatiser avec un outil de programmation. Donne la cadence hebdomadaire (quel jour, quel type de post, meilleur créneau), les piliers de contenu qui tournent, et les étapes exactes pour préparer et mettre en file un mois d'un coup. Présente la semaine en tableau et tiens le workflow en 5 étapes.

9. Le calendrier de contenu du mois, par IA

Tu es stratège de contenu. Construis un mois complet de contenu pour [MARQUE] sur [PLATEFORME], destiné à [PUBLIC], pensé pour que je puisse tout générer et tout programmer en une seule session. Donne un tableau daté avec le pilier, l'accroche, le format et le CTA de chaque post, plus un court workflow « comment tout produire d'un bloc » pour transformer le calendrier en posts finis avec l'IA. Fais tourner 4 piliers pour que rien ne se répète.

10. Un contenu, dix morceaux

Tu es stratège du recyclage de contenu. Prends un [CONTENU, contenu source; ex. un épisode de podcast ou un long article] sur [SUJET] et trace comment en tirer une semaine de contenu sur [PLATEFORME]. Pour chaque plateforme, donne le format, l'angle à extraire de la source, et une accroche prête. Présente en tableau (plateforme, format produit, accroche) et ajoute l'ordre de publication pour toucher le plus de monde. Je colle la source : [CONTENU À COLLER].

11. Un système pour gérer les DM

Tu es community manager. Conçois un système pour traiter les DM entrants de [MARQUE] sans vivre dans la messagerie. Trie les DM en catégories (fan, question, prospect, spam), écris une réponse enregistrée pour chacune, et définis lesquels reçoivent une réponse automatique et lesquels une réponse personnelle, en laissant toujours une porte vers un humain pour les vraies conversations. Recommande un outil no-code et le seul type de DM auquel il faut toujours répondre personnellement. Donne un tableau catégories / réponses.

12. Automatiser la publication d'un podcast

Tu es producteur de podcast. Déroule les étapes automatisées pour publier un épisode, de l'enregistrement fini à la mise en ligne, pour [CONTEXTE, podcast]. Couvre la remise au montage, la génération des notes d'épisode et du titre, l'envoi vers l'hébergeur, la programmation des extraits pour les réseaux, et la notification aux abonnés. Marque chaque étape comme automatisée ou manuelle, nomme un outil pour celles qui peuvent l'être, et donne-moi une checklist réutilisable par épisode avec des cases à cocher. Tiens sur une page.

EMAIL, PROSPECTS & VENTES

13. Automatiser la génération de prospects

Tu es consultant en systèmes de croissance. Recommande des outils et un workflow pour automatiser la génération de prospects pour [ACTIVITÉ], qui vise [PUBLIC, client idéal]. Couvre la capture, l'enrichissement et la relance des prospects ; nomme un outil par étape avec une option gratuite ; et esquisse le flux du premier contact au rendez-vous calé. Signale le point de conformité à ne pas rater. Donne un tableau plus un flux en 5 étapes.

14. Des prospects au CRM, sans saisie

Tu es consultant en sales ops. Montre-moi comment envoyer automatiquement les nouveaux prospects depuis [CONTEXTE, source; ex. un formulaire web] vers mon CRM [NOM, nom du crm], sans aucune saisie manuelle. Cartographie le flux (capture, mise en forme des champs, création ou mise à jour du contact, alerte à l'équipe commerciale), les étapes exactes dans un outil no-code, et comment éviter les doublons. Ajoute les 3 champs que chaque prospect doit porter pour que la relance fonctionne. Étapes numérotées.

15. Le qualificateur de prospects automatique

Tu es stratège en automatisation commerciale. Conçois un système qui qualifie automatiquement les prospects entrants pour [OFFRE], pour que mon équipe ne parle qu'aux bons profils. Définis les questions de qualification, une règle de scoring simple (ce qui rend un prospect chaud, tiède ou froid), ce qui arrive à chaque niveau, et le prompt ou la logique de formulaire exacts qui les notent. Présente le scoring en tableau et l'aiguillage sous forme de règles « si chaud, alors X ».

16. Email à froid + 3 relances

Tu es copywriter en prospection à froid. Écris une séquence d'emails à froid vers [PUBLIC, prospect cible] pour proposer [OFFRE] : le premier email plus 3 relances. Change d'angle à chaque fois (valeur, preuve, une autre douleur, puis un court email de rupture), garde chaque message sous 90 mots, et espace-les sur plusieurs jours en notant le timing. Zéro remplissage du genre « je me permets de revenir vers vous » : donne à chacun une vraie raison d'exister. Nomme-les Email 1 à 4.

17. L'email de merci après achat

Tu es spécialiste de l'email marketing. Écris un email de remerciement automatique qui part juste après un achat de [PRODUIT], et explique comment régler le déclencheur. Il doit confirmer la commande, dire ce qui se passe ensuite, et glisser une demande discrète (avis, parrainage ou abonnement). Donne-moi l'objet, le corps en moins de 120 mots, et où placer les balises de personnalisation. Chaleureux, humain, pas corporate.

18. La série d'emails d'accueil

Tu es stratège email cycle de vie. Écris une série d'accueil de 5 emails qui se déclenche quand quelqu'un s'inscrit à [OFFRE, produit/service]. Pour chaque email, donne le moment d'envoi, l'objet, le seul rôle qu'il joue (accueillir, faire gagner vite, montrer la fonctionnalité clé, apporter une preuve sociale, donner la suite), et un plan de corps en 2-3 phrases. Présente en tableau et signale l'email où la plupart des gens décrochent, pour que je le rende le plus solide.

19. Boîte mail : tri et libellés automatiques

Tu es spécialiste de la productivité email. Conçois un système qui trie et libelle automatiquement mes emails entrants pour [CONTEXTE, ex. gérer une petite entreprise]. Propose une structure de libellés ou de dossiers propre, les règles qui aiguillent chaque type (clients, factures, newsletters, démarchage), et ce qui doit sauter la boîte de réception. Donne le paramétrage sous forme de règles de filtre numérotées que je peux recréer dans Gmail ou Outlook, plus une habitude de nettoyage hebdo.

CLIENTS & OPÉRATIONS

20. Du brief à la proposition

Tu es rédacteur de propositions commerciales. Je colle la description de projet d'un client. Transforme-la en proposition sur mesure pour [SERVICE], avec ces sections : leur problème dans mes mots, mon approche, périmètre et livrables, calendrier, investissement (avec des espaces [PRIX] à remplir), et une prochaine étape claire. Reprends leur vocabulaire pour que ça sonne taillé pour eux, et reste sous 500 mots. Brief : [CONTENU À COLLER, la description].

21. Checklist d'accueil client

Tu es responsable des opérations client. Construis une checklist d'accueil automatisée qui démarre quand [PUBLIC, type de client] signe pour [SERVICE]. Liste chaque étape dans l'ordre, du contrat signé à la réunion de lancement, indique qui fait quoi (moi, eux, ou automatisé), et note où un email ou un rappel automatique doit partir. Signale les 3 étapes qui créent le plus de friction au début si on les saute. Format checklist avec cases à cocher.

22. Réponses automatiques à la FAQ client

Tu es concepteur de systèmes de support client. Conçois une automatisation qui attrape les questions courantes sur [OFFRE, produit/service] et répond instantanément. Liste les 10 questions les plus probables, écris une réponse enregistrée claire pour chacune, et détermine quand envoyer automatiquement et quand renvoyer vers un humain.

Recommande un outil no-code pour le faire tourner, et la phrase qui doit toujours proposer une vraie personne. Présente les réponses en tableau prêt à copier-coller.

23. Le workflow du chatbot de support

Tu es concepteur d'IA conversationnelle. Cartographie le workflow d'un chatbot de service client IA pour [ACTIVITÉ]. Couvre l'accueil, la façon dont il lit l'intention, les 5 parcours principaux qu'il doit traiter de bout en bout, le point exact où il passe la main à un humain, et le repli quand il ne sait pas. Dessine-le en logigramme texte (étape par étape) et écris le message d'ouverture du chatbot ainsi que sa phrase d'escalade.

24. Analyser les retours clients

Tu es analyste des retours clients. Conçois un workflow IA qui transforme les retours bruts (avis, réponses de sondage, emails) en quelque chose d'utile pour [ACTIVITÉ]. Explique comment les collecter, puis donne-moi le prompt exact qui étiquette chaque retour par thème et par sentiment, et qui fait ressortir les 3 demandes et les 3 plaintes les plus fréquentes. Présente la sortie en tableau de synthèse et indique à quelle fréquence lancer le workflow.

25. Checklist d'organisation d'événement

Tu es responsable de l'organisation d'événements. Construis une checklist de préparation automatisée pour [TYPE, type d'événement] d'environ [CONTEXTE, nombre] personnes. Découpe-la en phases (à 8 semaines, à 2 semaines, le jour J, le débrief), liste chaque tâche dans l'ordre avec son responsable, et marque où un rappel automatique doit partir. Signale les 5 tâches qu'on oublie le plus souvent. Rends-la en checklist par phase, avec cases à cocher et dates cibles.

DONNÉES, REPORTING & RÉUNIONS

26. De Google Sheets au tableau de bord

Tu es spécialiste de l'automatisation de données. Explique comment tirer automatiquement les données de Google Sheets vers un tableau de bord vivant pour suivre [CONTEXTE, quoi; ex. les ventes de la semaine]. Couvre la structuration de la feuille pour qu'elle alimente proprement, la connexion à un outil de tableau de bord, les graphiques à afficher, et comment garder le rafraîchissement automatique. Donne des étapes de mise en place numérotées et nomme 2 outils gratuits. Ajoute les 3 indicateurs qui méritent la première place.

27. Rapports d'analyse automatiques

Tu es consultant en business intelligence. Conçois un système de reporting automatique qui m'envoie un rapport [CONTEXTE, hebdomadaire / mensuel] sur [ACTIVITÉ, domaine d'activité]. Définis la poignée d'indicateurs qui comptent vraiment, la mise en page (ligne de synthèse, chiffres clés, tendance par rapport à la période précédente, un enseignement), d'où viennent les données, et comment programmer la livraison dans ma boîte mail. Donne le modèle de rapport et une façon no-code de l'automatiser.

28. Mettre en place une compta assistée par IA

Tu es consultant en tenue de comptes pour petites entreprises et tu donnes des repères généraux de mise en place, pas du conseil fiscal ni comptable. Explique comment mettre en place un système de tenue de comptes simple et automatisé pour [ACTIVITÉ, type d'entreprise] : quoi suivre, comment importer les transactions automatiquement, une structure de catégories de base, et une routine légère, hebdomadaire et mensuelle. Recommande un outil plus une solution de repli sur tableur, et liste les 3 chiffres que je dois surveiller. Étapes plus un tableau de catégories.

29. Le résumé quotidien

Tu es assistant de recherche personnel. Conçois un workflow qui résume automatiquement mes articles enregistrés et mes longs emails en un seul digest quotidien. Explique comment collecter les sources, le format du résumé (titre, l'essentiel en 2 lignes, pourquoi ça compte), et comment le faire livrer chaque matin. Puis montre-moi le prompt exact à coller qui transforme du texte brut en ce format de digest. Recommande une façon no-code de le programmer.

30. Un ordre du jour à partir des points d'avancement

Tu es directeur de cabinet. Je colle les points d'avancement de la semaine et les sujets en suspens. Transforme-les en un ordre du jour de réunion hebdo, serré : un statut en une ligne, les 3 décisions qu'on doit vraiment prendre, les blocages avec leur responsable, et un déroulé minuté qui tient dans [DURÉE, durée de la réunion]. Termine par une ligne « si on ne traite qu'un seul sujet ». Reste survolable. Points d'avancement : [CONTENU À COLLER].

SYSTÈMES DE PRODUCTIVITÉ PERSONNELLE

31. Le tableau de bord du matin

Tu es concepteur de systèmes de productivité. Conçois un tableau de bord du matin qui m'accueille avec tout ce qu'il me faut pour démarrer : l'agenda du jour, mes 3 priorités, la météo pour [LIEU], et une intention de concentration. Explique quoi tirer d'où, comment le rafraîchir automatiquement chaque matin, et dans quel outil no-code le construire. Esquisse la mise en page idéale en wireframe texte, et fais en sorte qu'il se lise en 30 secondes.

32. Le rangement de fichiers hebdo

Tu es consultant en organisation numérique. Conçois une automatisation pour [PLATEFORME, système d'exploitation ou service de stockage] qui trie et archive mes fichiers chaque semaine, pour que mon bureau et mes téléchargements restent propres. Propose une taxonomie de dossiers, des règles pour savoir où va chaque type de fichier, ce qui part à l'archive et ce qui part à la corbeille, et comment la lancer chaque semaine. Donne-moi les étapes de mise en place dans un outil no-code et une convention de nommage qui garde tout retrouvable plus tard.

33. La revue d'objectifs mensuelle

Tu es coach et tu me tiens responsable de mes engagements. Conçois un système qui me fait dérouler une revue d'objectifs mensuelle, automatiquement. Règle le déclencheur (une relance récurrente le 1er du mois), les questions exactes auxquelles répondre (ce qui a avancé, ce qui a calé, pourquoi, et les 3 priorités du mois suivant), et où consigner les réponses pour que je voie la progression dans le temps. Donne-moi le modèle de revue et une façon no-code de le faire apparaître à date. Tiens sous 15 minutes.

34. Portfolio ou CV toujours à jour

Tu es stratège en personal branding. Conçois un système léger pour garder mon [CONTENU, portfolio ou cv] à jour sans la panique annuelle. Explique une habitude simple pour noter mes réussites au moment où elles arrivent, où les stocker, et un prompt trimestriel qui transforme ces notes en puces et en entrées de projet à jour. Donne-moi le modèle de capture et le prompt exact qui réécrit des réussites brutes en lignes propres et chiffrées.

35. Le workflow de l'assistant virtuel

Tu es concepteur d'opérations pour dirigeants. Cartographie un workflow d'assistant personnel virtuel qui gère mon administratif récurrent : [TÂCHE, liste les tâches; ex. prise de rendez-vous, tri de la boîte mail, déplacements]. Pour chaque tâche, définis le déclencheur, les étapes, ce qui reste validé par un humain, et l'outil qui l'exécute. Montre comment ça s'articule en un rythme quotidien et hebdomadaire, et marque les 3 tâches à automatiser en premier. Présente en tableau plus un court flux quotidien.

Systeme 02 - Travail & Argent

Idées de business

De la page blanche à une poignée d'idées qui tiennent la route, avec de quoi les tester, les pitcher et les lancer.

GÉNÉRATEURS D'IDÉES PAR TYPE

1. 10 business en ligne pour moins de 500 €

Tu es un stratège startup qui a monté des business avec trois fois rien. Donne-moi 10 idées de business en ligne dans [NICHE, niche/secteur] qu'un fondateur seul peut lancer pour moins de 500 € au total. Pour chacune : le nom, l'offre en une ligne, qui paie et pourquoi, et une estimation du budget de départ poste par poste. Réponds en liste numérotée, un paragraphe serré chacune. Termine en signalant les 3 qui peuvent réalitement atteindre leurs 1 000 premiers euros le plus vite.

2. Des idées qui surfent sur l'IA

Tu es un analyste tech qui repère où l'IA sert vraiment, pas juste où elle fait du bruit. Génère 8 idées de business qui surfent sur les tendances IA actuelles dans [SECTEUR], chacune remplaçant une tâche que les gens font encore lentement à la main. Pour chacune : l'idée, la corvée manuelle qu'elle supprime, le client, et la difficulté de construction (faible/moyenne/élevée). Liste numérotée. Écarte tout ce qui aurait besoin d'une avancée de recherche pour fonctionner.

3. Services de niche en petite ville

Agis comme un consultant en commerce local. Propose 7 idées de services de niche qui marcheraient dans une ville d'environ [PUBLIC, population] habitants en [LIEU, région/pays]. Pour chacune : le service, le besoin mal couvert, le client type, et pourquoi la version grande ville ne collerait pas ici. Liste à puces, une ligne par champ. Puis désigne celle dont le coût de lancement est le plus bas.

4. Concepts de box par abonnement

Tu es un expert du commerce par abonnement. Génère 6 idées de box physiques par abonnement pour le public [CENTRE D'INTÉRÊT, loisir/centre d'intérêt]. Pour chacune : le nom de la box, ce qui part chaque mois, le prix, et la raison émotionnelle qui fait rester les abonnés au-delà du troisième mois. Format tableau. Ajoute une ligne sur le plus gros risque de désabonnement pour toute la catégorie.

5. Des startups tech sans code

Agis comme un fondateur no-code. Donne-moi 8 idées de startups tech qu'on peut construire sans écrire une ligne de code, avec des outils comme Bubble, Airtable ou Zapier, à destination de [PUBLIC]. Pour chacune : l'idée, la stack no-code pour la monter,

le problème réglé, et comment elle gagne de l'argent. Liste numérotée. Signale celle dont une première version sortirait en un week-end.

6. Des side business qui tournent presque seuls

Agis comme un réaliste du revenu passif, allergique aux promesses de fortune rapide. Propose 7 side business peu chronophages pour quelqu'un qui a un [POSTE, métier] à plein temps et environ [DURÉE, heures] heures libres par semaine. Pour chacun : le business, le temps hebdo nécessaire, la fourchette de revenu mensuel réaliste, et le vrai inconvénient, sans enrobage. Format tableau. Classe-les du meilleur au pire rapport effort/gain.

7. Business models bâtis sur une communauté

Tu es un expert de la croissance par la communauté. Donne-moi 6 business models construits autour d'une communauté en ligne pour [NICHE]. Pour chacun : le sujet de la communauté, comment l'adhésion rapporte de l'argent, le chemin du gratuit vers le payant, et ce qui garde les membres actifs. Liste numérotée. Termine par la seule métrique qui prédit si la communauté passera sa première année.

8. Des services qui scalent à distance

Agis comme un fondateur d'agence bootstrappée. Propose 8 idées de business de services dans [SECTEUR] qui scalent à distance sans grosse équipe sur place. Pour chacune : le service, qui l'exécute, comment tu le transformes en produit, et le plafond avant d'avoir besoin d'embaucher. Liste numérotée, une ligne par champ. Marque les deux qu'un opérateur seul pourrait pousser au-delà de 100 000 € par an.

PARTIR D'UN PROBLÈME

9. Des startups qui tuent les galères du quotidien

Tu es un inventeur qui remarque les petites frictions que tout le monde encaisse sans rien dire. Liste 10 idées de startups qui règlent chacune une galère précise du quotidien pour [PUBLIC, personne cible; ex. les gens qui font la navette, les télétravailleurs]. Pour chacune : la galère, la solution, le format (appli, produit, service), et pourquoi personne n'a encore trouvé la bonne réponse. Liste numérotée. Puis demande-moi laquelle m'agace le plus, pour creuser celle-là.

10. Comblent les trous en éducation financière

Tu es un fondateur de fintech qui construit des outils pédagogiques, pas un conseiller financier agréé : tout ce que tu proposes est à visée pédagogique, ce n'est pas un conseil financier. Propose 7 idées de startups qui améliorent l'éducation financière de [PUBLIC, ex. ados, primo-arrivants]. Pour chacune : le trou qu'elle comble, le format, comment elle gagne de l'argent, et la barrière de confiance à franchir. Liste numérotée. Indique laquelle est la plus facile à tester avec 10 utilisateurs ce mois-ci.

11. Idées de startups santé mentale

Agis comme un stratège produit spécialisé bien-être. Tu n'es pas soignant : reste sur le terrain du soutien, des habitudes et du lien, et ne touche ni au diagnostic ni au traitement. Génère 7 idées de startups santé mentale pour [PUBLIC]. Pour chacune : le besoin, l'approche, le business model, et la ligne éthique à ne pas franchir. Liste numérotée. Ajoute une ligne rappelant que tout ce qui touche à une situation de crise doit renvoyer vers des professionnels agréés ou une ligne d'écoute.

12. De la tech contre la solitude

Tu es un designer spécialisé dans le lien social. Propose 6 idées de startups qui utilisent la technologie pour réduire vraiment la solitude de [PUBLIC, ex. les seniors, les adultes qui viennent d'emménager], sans ajouter un fil de plus à faire défiler. Pour chacune : l'idée, comment le lien réel se crée, le modèle, et le risque que ça sonne creux. Tableau. Choisis celle qui a le plus de chances de provoquer des rencontres hors ligne.

13. Business alimentaires durables

Tu es un entrepreneur qui travaille sur les systèmes alimentaires. Propose 7 idées de business alimentaires durables pour [SECTEUR, marché; ex. célibataires urbains, familles]. Pour chacune : le concept, l'angle durable, le modèle de revenus, et le casse-tête d'approvisionnement. Tableau. Puis désigne celle qui a le plus fort potentiel de réachat.

14. Startups pour l'accompagnement des seniors

Agis comme un fondateur d'âge-tech attaché à la dignité et à l'autonomie des personnes. Génère 7 idées de startups centrées sur l'accompagnement des personnes âgées en [LIEU, contexte; ex. maintien à domicile, résidence médicalisée]. Pour chacune : le besoin, l'offre, qui paie réellement (le senior, la famille ou un organisme financeur), et la barrière de confiance. Liste numérotée. Marque celle où la volonté de payer est la plus nette.

15. Mieux apprendre pour les enfants

Tu es un designer edtech. Propose 7 idées de startups qui améliorent l'apprentissage des enfants de [ÂGE, tranche d'âge] en [COMPÉTENCE, matière ou compétence]. Pour chacune : la lacune d'apprentissage, l'approche, le business model, et comment tu contentes à la fois les enfants et les parents. Tableau. Signale celle qui fonctionne sans écran.

16. Des produits pour les freelances

Agis comme un fondateur qui a été freelance pendant des années. Génère 8 idées de produits pensés pour les [RÔLE, ex. designers, rédacteurs] en freelance. Pour chacune : la douleur qui revient sans arrêt, le produit, le prix, et le moment précis où un freelance sortirait sa carte. Liste numérotée. Termine en les classant selon l'urgence avec laquelle les freelances ressentent cette douleur.

DES STARTUPS PAR PUBLIC

17. Idées de SaaS B2B

Tu es un fondateur de SaaS B2B. Donne-moi 8 idées de startups SaaS qui se vendent à [ACTIVITÉ, type d'entreprise; ex. cabinets dentaires, petits cabinets d'avocats]. Pour chacune : le process qu'elle répare, l'intitulé de poste de l'acheteur, le modèle de prix, et pourquoi il lâcherait son tableur. Liste numérotée, une ligne par champ. Signale les deux au cycle de vente le plus court.

18. Des startups taillées pour la Gen Z

Tu es un bâtisseur de marques issu de la Gen Z. Génère 7 idées de startups pensées spécifiquement pour la Gen Z dans [TYPE, catégorie; ex. finance, rencontres, travail]. Pour chacune : la valeur qui compte vraiment pour eux, l'offre, le modèle, et la raison pour laquelle les marques plus anciennes passent à côté. Liste numérotée. Puis demande-moi si je construis pour des créateurs, des étudiants ou des jeunes actifs de la Gen Z, pour affiner ta meilleure idée.

19. Des business au service des créateurs

Tu es un stratège de l'économie des créateurs. Génère 8 idées de business qui servent les créateurs et les influenceurs dans [NICHE, niche de contenu]. Pour chacune : la douleur du créateur, le produit ou le service, le modèle de revenus, et comment tu décrocherais les 10 premiers créateurs. Liste numérotée. Signale celle que les créateurs paieraient volontiers tous les mois.

20. Des produits pour les parents de jeunes enfants

Tu es un designer de produits pour la famille, et parent toi-même. Génère 8 idées de startups pour les parents d'enfants de [ÂGE, tranche d'âge]. Pour chacune : la galère quotidienne, le produit ou le service, le prix, et la culpabilité ou le soulagement qui déclenche l'achat. Liste numérotée, une ligne par champ. Classe-les selon la fréquence à laquelle la douleur se manifeste.

21. Startups tech dans la santé

Agis comme un fondateur de health-tech qui construit des outils d'administration et d'accès aux soins, pas des produits de diagnostic ou de traitement, et signale à chaque fois où la réglementation s'applique. Propose 7 idées de startups tech dans la santé pour [LIEU, contexte; ex. cliniques, patients qui gèrent une maladie chronique]. Pour chacune : la friction, la solution, qui paie, et le point de conformité à surveiller. Tableau. Choisis l'idée au risque réglementaire le plus faible pour commencer.

22. Startups du marché animalier

Agis comme un fondateur du secteur animalier. Propose 8 idées de startups sur le marché des animaux de compagnie pour [TYPE, type d'animal ou segment de maîtres]. Pour chacune : la douleur du maître, le produit ou le service, le prix, et le déclencheur émotionnel qui ouvre le portefeuille. Tableau. Classe-les par potentiel de réachat.

IDÉES AUDACIEUSES ET TOURNÉES VERS DEMAIN

23. Des idées bizarres mais géniales

Tu es un inventeur qui pense de travers. Donne-moi 8 idées de business dans [SECTEUR] qui sonnent bizarres au premier abord mais tiennent une vraie logique. Pour chacune : l'idée saugrenue, la raison cachée qui pourrait la faire marcher, le client, et le risque de flop. Liste numérotée. Note chacune sur une échelle « bizarre » de 1 à 5 et une échelle « pourrait vraiment marcher » de 1 à 5.

24. Des startups pour 2030 et après

Agis comme un stratège en prospective. Génère 7 idées de startups conçues pour la façon dont [SECTEUR] fonctionnera probablement en 2030 et au-delà. Pour chacune : le basculement futur sur lequel elle parie, l'offre, la version précoce qu'on pourrait construire dès aujourd'hui, et l'hypothèse qui la coulerait. Tableau. Puis signale celle dont on pourrait construire un prototype testable cette année.

25. Idées de startups AR/VR

Agis comme un fondateur de tech immersive. Propose 7 idées de startups qui utilisent la réalité augmentée ou virtuelle pour [SECTEUR, ex. commerce, formation, immobilier]. Pour chacune : le cas d'usage, pourquoi l'AR/VR bat un écran plat ici, le client, et la barrière matérielle. Tableau. Choisis celle qui fonctionne sur les téléphones que les gens ont déjà en poche.

26. Des produits ultra-minimalistes

Tu es un designer produit obsédé par l'idée de bien faire une seule chose. Génère 7 idées de produits ultra-minimalistes pour [PUBLIC], chacune réglant un seul problème avec presque aucune fonctionnalité. Pour chacune : la tâche unique, le produit, le prix, et pourquoi le moins l'emporte ici. Liste numérotée. Signale celle dont l'histoire « fait une seule chose, parfaitement » est la plus claire.

27. De nouveaux types de places de marché

Agis comme un fondateur de place de marché. Invente 7 nouvelles idées de marketplaces en ligne qui relient [CONTEXTE, côté offre] à [CONTEXTE, côté demande]. Pour chacune : ce qui s'échange, qui se trouve de chaque côté, comment tu prends ta commission, et le classique problème de l'œuf et de la poule à régler en premier. Tableau. Puis dis quel côté construire en premier et pourquoi.

VALIDER ET LANCER

28. Valider une idée de startup

Tu es un coach lean startup. Fais-moi valider cette idée avant que je la construise : [CONTENU, décris ton idée]. Donne-moi un plan de validation étape par étape : l'hypothèse la plus risquée, 3 tests pas chers à mener cette semaine, le résultat qui tuerait l'idée, et le résultat qui donnerait le feu vert. Réponds sous forme de checklist numérotée. Termine par la plus petite chose que je pourrais vendre pour prouver la demande.

29. Construire un Business Model Canvas

Tu es un stratège business. Construis un Business Model Canvas complet pour cette idée : [CONTENU, décris ton idée]. Remplis les neuf blocs (proposition de valeur, segments de clients, canaux, relation client, sources de revenus, ressources clés, activités clés, partenaires clés, structure de coûts) avec 2 à 3 puces précises chacun. Réponds avec une section titrée par bloc. Termine en pointant le bloc le plus faible et une façon de le renforcer.

30. Trouver tes premiers adoptants

Agis comme un stratège go-to-market. Pour ce produit, [PRODUIT, décris ton produit], liste les 7 groupes de premiers adoptants les plus probables. Pour chacun : qui ils sont, pourquoi ils testeraient un truc qui n'a rien prouvé, où exactement ils se retrouvent en ligne ou hors ligne, et le message qui les accrocherait. Tableau. Puis choisis le meilleur groupe pour poser ta tête de pont en premier.

31. Plan financier de la première année

Tu es un coach en finance de startup : ce que tu donnes, ce sont des estimations à visée pédagogique, pas des conseils comptables certifiés. Construis un plan financier simple de première année pour [ACTIVITÉ, type de business] avec un [BUDGET, budget de départ] prévu. Inclus : les coûts fixes mensuels, les coûts variables, une montée en revenus réaliste, et le mois du seuil de rentabilité. Réponds avec un tableau mois par mois, plus 3 hypothèses que je devrais mettre à l'épreuve. Étiquette bien tous les chiffres comme des estimations.

32. Un pitch de 30 secondes qui claque

Agis comme un coach en pitch. Écris un pitch d'ascenseur clair de 30 secondes pour cette startup : [ACTIVITÉ, décris ta startup]. Nomme le client, le problème, la solution, et ce qui la rend différente, dans un français parlé, simple, sans jargon. Donne-moi 3 versions : une pour des investisseurs, une pour des clients, une pour quand on me pose la question à une soirée. Garde chacune sous les 60 mots.

33. Définir les fonctionnalités du MVP

Tu es un product manager qui taille dans le périmètre sans état d'âme. Pour cette idée, [CONTENU, décris ton idée], range les fonctionnalités en trois piles : « indispensable au lancement », « ensuite » et « un jour peut-être ». La pile « indispensable » doit être le plus petit ensemble qui règle quand même le problème central. Réponds avec trois listes titrées. Termine par la fonctionnalité à construire en premier et ce qu'elle prouve.

34. Les 90 premiers jours du lancement

Agis comme un fondateur-opérateur. Cartographie les 90 premiers jours du lancement de [ACTIVITÉ] sous forme de plan semaine par semaine. Pour chaque phase, donne : la priorité unique, 2 à 3 actions concrètes, et la seule métrique qui dit que ça marche. Réponds avec un tableau regroupé en blocs de 30 jours. Termine par les 3 erreurs à éviter absolument le premier mois.

35. Passer le cap des 100 premiers clients

Agis comme un opérateur growth. Mon business, [ACTIVITÉ, décris ton business], vient d'atteindre ses 100 premiers clients. Cartographie 5 stratégies de passage à l'échelle pour atteindre les 1 000 suivants. Pour chacune : le levier, ce qu'il faut systématiser ou automatiser en premier, le goulot d'étranglement probable, et un indicateur avancé à surveiller. Liste numérotée. Termine en nommant la seule chose à réparer avant de scaler quoi que ce soit.

Marketing et branding

Des prompts prêts à l'emploi pour tes lancements, ton contenu, ta marque, tes pubs et ta croissance, chacun taillé pour te rendre du travail que tu peux sortir le jour même.

PLANS DE CAMPAGNE ET TUNNELS

1. Plan de lancement produit en 30 jours

Tu es un marketeur spécialisé dans les lancements produit. Construis un plan marketing de 30 jours pour lancer [PRODUIT] auprès de [PUBLIC]. Découpe-le en 4 semaines ; pour chaque semaine, donne l'objectif unique, 3 actions concrètes, le canal principal, et la métrique à atteindre. Réponds avec un tableau semaine par semaine. Termine par une checklist de 3 lignes pour le jour J.

2. Campagne de parrainage virale

Agis comme un marketeur growth qui a déjà fait tourner des programmes de parrainage. Conçois une campagne de parrainage pour [PRODUIT] qui pousse les clients actuels à inviter leurs proches. Inclus : la récompense des deux côtés, le moment exact du partage, le message que les clients envoient, et la seule métrique qui prouve que ça se propage. Réponds avec une structure titrée. Puis propose comment limiter les abus sans casser l'élan.

3. Le plan de lancement à 100 €

Agis comme un marketeur growth débrouillard. Construis un plan de 4 semaines pour lancer [PRODUIT] auprès de [PUBLIC] avec 100 € de budget total. Pour chaque semaine, donne : l'objectif unique, 2 à 3 actions concrètes, où part l'argent exactement, et une tactique à coût zéro. Réponds avec un tableau semaine par semaine, puis ajoute une note de 3 lignes « si ça marche, voilà la suite ».

4. Bâtir une communauté autour de ta marque perso

Tu es un stratège communauté. Trace un plan de 90 jours pour bâtir une communauté engagée autour de ma marque personnelle dans [NICHE]. Inclus : la plateforme à s'approprier, le rituel hebdomadaire qui fait revenir les gens, le contenu qui déclenche des réponses, et comment je transforme des abonnés en membres. Réponds avec un tableau mois par mois. Termine par les 3 premières choses à publier cette semaine.

5. 5 tactiques de guérilla marketing

Agis comme un spécialiste du guérilla marketing qui a plus d'idées que de budget. Donne-moi 5 tactiques de guérilla marketing pour un [ACTIVITÉ, type de commerce] local à [LIEU]. Pour chacune : le coup d'éclat, l'exécution exacte, le coût, et la réaction que tu vises. Liste numérotée. Signale celle qui a le plus de chances d'être partagée sur les réseaux.

6. Des campagnes basées sur la rareté

Tu es un marketeur obsédé par la conversion, qui joue la rareté honnêtement, jamais avec de faux comptes à rebours. Génère 6 idées de campagnes basées sur la rareté pour [PRODUIT]. Pour chacune : la vraie limite (temps, stock ou accès), l'offre, le message, et pourquoi ça reste crédible. Tableau. Puis signale celle qui marche le mieux pour un premier lancement.

7. Playbook de croissance pour une activité de services

Tu es un marketeur growth spécialisé dans les activités de services. Écris un playbook de croissance pour [SERVICE, business de services] qui vise [PUBLIC, type de client]. Couvre : le meilleur canal d'acquisition, l'offre qui convertit, la boucle de parrainage, et la relance qui décroche des missions récurrentes. Réponds avec des sections titrées de 3 puces chacune. Termine par la première campagne à lancer ce mois-ci.

8. Un tunnel de coaching en 5 étapes

Agis comme un stratège en tunnels de vente. Conçois un tunnel marketing en 5 étapes pour un programme de [NICHE, niche de coaching] vendu [PRIX]. Pour chaque étape (de la découverte jusqu'à la vente), donne : l'objectif, le contenu ou l'offre, la plateforme, et l'appel à l'action. Réponds avec un tunnel numéroté, une ligne par champ. Signale l'étape où la plupart des gens décrochent et comment la réparer.

9. Récolter 500 emails et plus en 30 jours

Tu es un spécialiste de la construction de listes email. Conçois une campagne pour récolter plus de 500 emails en 30 jours pour [NICHE, marque/niche]. Inclus : le lead magnet qui vaut le coup de laisser son adresse, l'accroche de la landing page, 3 sources de trafic, et l'email de bienvenue qui suit. Réponds avec un plan titré. Puis donne-moi un objectif d'inscriptions par jour réaliste pour tenir le rythme.

MARKETING DE CONTENU

10. Calendrier de blog e-commerce sur 90 jours

Tu es un stratège de contenu pour l'e-commerce. Construis un calendrier de contenu blog sur 90 jours pour [MARQUE, marque e-commerce] qui vend [PRODUIT, catégorie de produit]. Donne-moi un article par semaine : le titre, l'intention de recherche visée, l'étape du parcours d'achat, et le produit vers lequel il fait un lien interne. Réponds avec un tableau de 12 lignes. Termine par les 3 articles les plus susceptibles de générer des ventes.

11. Des idées de contenu Instagram au quotidien

Agis comme un social media manager. Génère 15 idées de contenu Instagram pour [MARQUE] dans [NICHE], en mélangeant Reels, carrousels et stories. Pour chacune : le format, l'accroche, l'angle de la légende, et l'objectif (portée, enregistrements ou ventes). Réponds avec un tableau. Puis signale les 3 au plus fort potentiel d'enregistrement.

12. Stratégie de croissance TikTok

Tu es un stratège TikTok. Construis une stratégie de contenu pour faire grossir vite l'audience TikTok de [MARQUE] dans [NICHE]. Inclus : 3 piliers de contenu, la cadence de publication, 5 styles d'accroche qui stoppent le scroll, et la première vidéo à tester. Réponds avec des sections titrées. Termine par le seul signal qui annonce qu'une vidéo va décoller.

13. Plan de lancement de podcast

Agis comme un stratège de lancement de podcast. Construis un plan marketing pour lancer [NOM, nom du podcast] sur [SUJET] à destination de [PUBLIC, auditeur cible]. Couvre : le plan de bande-annonce avant lancement, les 3 premiers épisodes, comment obtenir les 100 premiers téléchargements, et 3 tactiques de promotion via les invités. Réponds avec un plan titré. Termine par la checklist de la semaine de lancement.

14. Stratégie SEO YouTube

Tu es un spécialiste de la croissance sur YouTube. Trace une stratégie SEO YouTube pour [PLATEFORME, chaîne] dans [NICHE] afin de faire monter les vues organiques. Couvre : comment trouver des mots-clés peu concurrentiels, la formule du titre et de la miniature, le modèle de description, et comment structurer les 30 premières secondes pour la rétention. Réponds avec des sections titrées. Puis donne-moi 5 exemples de titres de vidéo.

15. Campagne de carrousels LinkedIn

Agis comme un stratège de contenu LinkedIn. Conçois une campagne de carrousels pour faire monter l'engagement de [MARQUE, personne/marque] dans [SECTEUR]. Donne-moi 7 concepts de carrousel ; pour chacun : le sujet, la slide d'accroche, le nombre de slides, et ce qu'on en retient. Réponds avec un tableau. Signale celui qui a le plus de chances d'être repartagé.

16. 7 types de contenus email pédagogiques

Tu es un stratège en email marketing. Donne-moi 7 types de contenus pédagogiques à envoyer à [PUBLIC] sur ma liste email pour [MARQUE]. Pour chacun : le type de contenu, un exemple d'objet, ce que le lecteur apprend, et l'appel à l'action tout en douceur. Réponds avec un tableau. Puis range-les dans une séquence logique de 7 emails.

17. Un workflow pour recycler ton contenu

Tu es un spécialiste des opérations de contenu pour créateurs solo. Construis un workflow de recyclage qui transforme un contenu pilier en une semaine de posts sur [PLATEFORME, mix de plateformes]. Montre : le format source, ce qu'il devient sur chaque plateforme, le réglage à faire pour chacune, et l'outil qui accélère le tout. Réponds

avec un flux en étapes titrées. Termine par une estimation réaliste du temps hebdomadaire.

CONSTRUIRE LA MARQUE

18. Une charte de marque complète, vite fait

Tu es un designer de marque. Construis une charte graphique de départ pour [MARQUE] dans [SECTEUR] avec cette ambiance : [TON, 3 adjectifs]. Couvre : une palette de couleurs avec les codes hex, 2 associations de polices, les règles d'usage du logo, et 5 à faire / à éviter pour le ton. Réponds avec des sections titrées. Tiens sur une page qu'un non-designer pourrait transmettre telle quelle.

19. Des archétypes de marque au choix

Agis comme un stratège de marque. Propose 3 archétypes de marque possibles pour [MARQUE] qui s'adresse à [PUBLIC]. Pour chaque archétype : la personnalité, la façon dont il sonne, le type d'histoire qu'il raconte, et un exemple de slogan dans cette voix. Réponds avec un tableau. Puis recommande-en un et explique ce qu'on perd avec les deux autres.

20. 3 variantes de slogan

Tu es un copywriter. À partir de cette mission de marque, [CONTENU À COLLER, ta mission], écris 3 variantes de slogan bien distinctes : une audacieuse, une chaleureuse, une maligne. Garde chacune sous les 7 mots, sans cliché, sans jargon. Réponds avec une liste numérotée et une ligne sur le sentiment que chacune provoque. Puis demande-moi quelle direction colle avant d'affiner.

21. Antisèche de voix et de ton

Agis comme un stratège en voix de marque. Crée une antisèche de voix et de ton pour [MARQUE] qui parle à [PUBLIC]. Inclus : 3 traits de voix, des paires « on sonne comme ça / on ne sonne pas comme ça », 5 mots qui collent à la marque et 5 à bannir, et une réécriture avant/après d'une phrase d'exemple. Réponds avec une page titrée que toute l'équipe pourrait suivre.

22. Déclaration de positionnement

Agis comme un stratège du positionnement. Écris 3 déclarations de positionnement pour [MARQUE] au format « Pour [public] qui [besoin], [marque] est le [catégorie] qui [bénéfice clé], contrairement à [alternative]. » Remplis chacune avec des détails propres à ma marque. Réponds avec une liste numérotée. Puis signale celle qui découpe le territoire le plus net, et pourquoi.

23. Une histoire de fondateur qui accroche

Tu es un raconteur d'histoires de marque. Aide-moi à écrire mon histoire de fondateur pour [MARQUE]. Commence par me poser 4 questions : pourquoi j'ai démarré, le moment de bascule, pour qui je fais ça, et contre quoi je me bats. Ensuite, rédige une histoire de

fondateur de 200 mots avec un arc clair et une voix humaine, sans fausse modestie. Donne d'abord les questions et attends mes réponses.

24. Un système visuel à deux couleurs

Tu es un designer de marque minimaliste. Conçois un système visuel pour [MARQUE] avec seulement deux couleurs principales : [CONTEXTE, couleur 1] et [CONTEXTE, couleur 2]. Couvre : la répartition des deux couleurs entre les fonds, le texte et les accents ; l'ambiance que ça crée ; et 4 règles d'usage qui gardent l'ensemble cohérent. Réponds avec des sections titrées. Ajoute une ligne sur la couleur qui mène la danse et pourquoi.

25. Des noms de marque partis d'une émotion

Agis comme un stratège du naming. Génère 12 idées de noms de marque pour [PRODUIT, produit/business] construits autour de cette émotion client : [CONTEXTE, émotion; ex. sécurité, excitation, appartenance]. Pour chacun : le nom, le sentiment qu'il déclenche, et le type (mot réel, mot inventé ou mot-valise). Réponds avec un tableau. Signale les 3 les plus faciles à dire, à écrire et à obtenir en nom de domaine.

PUBLICITÉ PAYANTE ET CRÉA

26. Des titres de pub Facebook

Tu es un copywriter en marketing direct. Écris 10 titres de pub Facebook pour [PRODUIT] qui visent [PUBLIC]. Mélange les angles : bénéfice, curiosité, problème nommé, et preuve sociale. Garde chacun sous les 10 mots, capable de stopper le scroll, sans piège à clics qui déçoit derrière. Réponds avec une liste numérotée en étiquetant l'angle. Signale les 3 à tester en premier.

27. Séquence de pubs TikTok pour un produit digital

Agis comme un stratège des pubs TikTok. Construis une séquence de 3 pubs pour vendre [PRODUIT, produit digital] à [PUBLIC]. Pour chaque pub : l'accroche (les 3 premières secondes), le message central, l'idée visuelle, et l'appel à l'action. Réponds avec une séquence numérotée. Termine par ce qu'il faut montrer en retargeting à ceux qui ont regardé 50 % de la vidéo.

28. Variantes A/B pour une pub Google

Tu es un spécialiste du référencement payant. Écris 4 variantes de texte de pub Google pour [OFFRE, produit/service] sur le mot-clé [SUJET, mot-clé]. Chacune a besoin de 3 titres et 2 descriptions dans les limites de caractères de Google, et teste un angle différent. Réponds avec un tableau titré par variante. Puis note la seule variable que chacune teste, pour que les résultats restent lisibles.

29. 5 angles émotionnels pour tes pubs

Agis comme un stratège en marketing direct. Écris 5 angles d'appel émotionnel pour des pubs qui vendent [PRODUIT] à [PUBLIC]. Pour chacun : l'émotion, l'accroche narrative, un exemple de première phrase, et le sentiment que tu veux au moment du CTA. Reste

honnête, jamais manipulateur. Réponds avec un tableau. Puis classe-les selon leur pertinence pour une audience froide.

30. Relance email après un clic sur ta pub

Tu es un spécialiste de l'automatisation email. Conçois une automatisation de 4 emails pour relancer quelqu'un qui a cliqué sur une pub pour [PRODUIT] sans acheter. Pour chaque email : le timing, l'objectif, l'objet, et la seule chose qu'il traite (un doute, une preuve, l'offre ou l'urgence). Réponds avec une séquence numérotée. Garde un ton utile, sans forcer la main.

31. Des offres de bienvenue pour un premier achat

Agis comme un stratège de l'offre. Génère 6 offres de réduction premier achat pour [ACTIVITÉ] qui attirent des acheteurs sans saigner la marge. Pour chacune : l'offre, l'accroche, la condition qui protège la rentabilité, et le canal pour la promouvoir. Réponds avec un tableau. Signale celle qui a le meilleur potentiel de réachat.

32. 5 idées d'appel à l'action pour tes pubs

Tu es un copywriter orienté conversion. Écris 5 idées d'appel à l'action pour des pubs payantes qui font la promo de [PRODUIT, produit/offre]. Pour chacune : le texte du CTA, la mécanique psychologique derrière, et l'étape du tunnel où il s'insère. Reste précis, pas de remplissage générique du type « en savoir plus ». Réponds avec une liste numérotée. Puis signale les deux qui conviennent à une audience froide plutôt qu'à une audience chaude.

33. 3 séquences de retargeting par niveau d'engagement

Agis comme un stratège du social payant. Construis 3 séquences de retargeting Facebook pour [OFFRE], segmentées par niveau d'engagement : a regardé une vidéo, a visité le site, a interagi avec la page. Pour chaque séquence : l'audience, l'enchaînement des 2 pubs, le glissement de message, et l'offre. Réponds avec des sections titrées. Termine par la séquence qui sort d'habitude la conversion la moins chère.

CROISSANCE, PARRAINAGE ET RÉTENTION

34. Prise de contact avec des micro-influenceurs

Tu es un stratège en marketing d'influence. Construis un plan de prise de contact avec des micro-influenceurs pour [ACTIVITÉ, startup] dans [NICHE]. Couvre : comment trouver les 20 bons micro-influenceurs, le modèle de DM d'approche, l'offre de collaboration, et comment mesurer le retour sans gros budget. Réponds avec des sections titrées. Termine par le signal d'alarme qui indique qu'un influenceur n'en vaut pas la peine.

35. Une campagne co-brandée

Agis comme un stratège des partenariats. Cartographie une campagne marketing co-brandée entre [MARQUE] et une marque complémentaire dans [CONTEXTE, secteur voisin]. Couvre : l'audience commune, l'offre conjointe, qui fait quoi, et comment vous

partagez les résultats équitablement. Réponds avec un plan titré. Puis propose 3 types de marques partenaires à approcher.

36. Un système d'affiliation pour un produit digital

Agis comme un stratège du marketing d'affiliation. Conçois un programme d'affiliation pour [PRODUIT, produit digital] vendu [PRIX]. Couvre : la structure de commission, qui sont tes affiliés idéaux, les ressources que tu leur donnes, et comment tu suis et paies. Réponds avec des sections titrées. Signale la raison numéro un qui fait caler les programmes d'affiliation, et comment l'éviter.

37. Prévenir un produit avant le lancement

Tu es un stratège du lancement. Donne-moi un plan pour prévenir [PRODUIT] avant même qu'il existe, afin de prouver la demande et financer la production. Couvre : l'offre, le pitch de prévente honnête, ce qui réduit le risque pour les premiers acheteurs, et le script exact de la page ou du DM qui vend. Réponds avec un plan titré. Termine par le nombre minimum de préventes qui vaut « feu vert ».

38. Un système pour récolter et diffuser les témoignages

Agis comme un stratège de la preuve sociale. Construis un système pour récolter et diffuser les témoignages clients de [ACTIVITÉ]. Couvre : le meilleur moment pour demander, les 3 questions qui font sortir des citations précises, comment obtenir l'autorisation, et 5 endroits où réutiliser chaque témoignage. Réponds avec un workflow titré. Ajoute un court modèle de demande que je peux envoyer aujourd'hui.

39. Une séquence de nurturing qui amène à l'upsell

Tu es un stratège du cycle de vie email. Écris une séquence de 5 emails de nurturing pour [MARQUE] qui installe la confiance et amène les clients actuels vers [PRODUIT, produit d'upsell]. Pour chaque email : l'objectif, la valeur qu'il donne d'abord, l'objet, et l'upsell tout en douceur. Réponds avec une séquence numérotée. Garde le rapport valeur/argumentaire très largement du côté de la valeur.

40. Un programme de fidélité qui génère du parrainage

Agis comme un stratège de la rétention. Conçois un programme de fidélité client pour [ACTIVITÉ] qui transforme aussi les membres en parrains. Couvre : comment les membres gagnent et dépensent leurs récompenses, le bonus de parrainage intégré, le palier qui crée du statut, et la métrique qui prouve que ça marche. Réponds avec un plan titré. Termine par une façon de le lancer sans logiciel coûteux.

Acquisition et fidélisation client

Trente-cinq prompts prêts à coller pour trouver des clients, les mettre en confiance, conclure la vente et les faire revenir.

PREMIERS CLIENTS ET GÉNÉRATION DE LEADS

1. Les 100 premiers clients, 5 chemins

Tu es un conseiller go-to-market débrouillard. Donne-moi 5 façons concrètes de décrocher les 100 premiers clients de [ACTIVITÉ, type d'activité] qui vend à [PUBLIC, client cible]. Pour chaque chemin : la première action exacte à faire cette semaine, combien de ces 100 clients il peut raisonnablement apporter, et pourquoi il convient à une activité qui n'a encore aucune audience. Classe-les du gain le plus rapide au plus lent, et termine en me disant lequel démarrer aujourd'hui.

2. La prospection à froid qui obtient des réponses

Agis comme un copywriter spécialisé en prospection B2B. Écris 3 messages de prospection à froid (un email, un DM LinkedIn, une relance) pour [SERVICE, activité de service] qui cible [PUBLIC, client idéal]. Chacun commence par une observation précise sur le prospect, nomme un problème que je résous, et se termine par une demande facile à accepter. Garde chaque message sous 90 mots, simple et humain, sans « j'espère que ce mail vous trouve en pleine forme ». Puis indique la seule variable que je dois personnaliser pour chaque prospect.

3. L'inscription irrésistible

Tu es un spécialiste du marketing à réponse directe. Conçois une offre d'inscription email pour [NICHE] contre laquelle [PUBLIC] accepterait de donner son adresse. Donne-moi le concept de l'offre, 3 options de titre, la promesse unique qu'elle fait, et la description en 2 lignes pour le bloc d'inscription. La valeur doit se consommer en moins de 10 minutes du temps du lecteur, et explique en une ligne pourquoi ça bat un « abonnez-vous à ma newsletter » générique.

4. Plan social de zéro à la première vente

Agis comme un stratège en social organique. Construis un plan sur 30 jours pour décrocher les premiers clients payants de [ACTIVITÉ] sur [PLATEFORME], en partant de zéro abonné. Donne-moi l'angle de contenu de chaque semaine, 3 types de posts qui génèrent des DM plutôt que des likes de vanité, une routine d'engagement quotidienne de moins de 20 minutes, et l'appel à l'action exact qui fait passer un spectateur en conversation. Rends-le sous forme de tableau semaine par semaine.

5. 10 lead magnets qui valent le téléchargement

Tu es un stratège en génération de leads. Donne-moi 10 idées de lead magnets pour [NICHE] destinés à [PUBLIC], chacun réglant un problème urgent et précis. Présente en tableau : nom du lead magnet, format (checklist, modèle, mini-guide, calculateur), la douleur qu'il supprime, et à quelle vitesse on peut le consommer. Privilégie les idées que je peux fabriquer en une journée, et marque d'une étoile les 2 à la valeur perçue la plus forte.

6. Le challenge 7 jours qui génère des leads

Agis comme un concepteur de tunnels-challenge. Cartographie un challenge gratuit de 7 jours qui attire [PUBLIC] et la réchauffe vers [OFFRE]. Pour chaque jour, donne le thème, la petite victoire que le participant obtient, l'action du jour, et l'incitation qui pousse au partage. Ajoute un court teaser email quotidien et termine par la façon dont le jour 7 amène naturellement vers une proposition commerciale sans être insistant.

7. Le bouche-à-oreille organisé

Tu es un consultant en marketing de recommandation. Construis un plan de parrainage pour [ACTIVITÉ] qui motive les clients contents à faire venir des gens comme eux. Inclus la récompense des deux côtés, le moment exact où faire la demande, la formulation de la demande, et 2 options d'incitation peu coûteuses. Présente ça en étapes, puis signale la seule métrique à surveiller pour savoir que ça marche.

8. Grandir par les partenariats

Agis comme un stratège en partenariats. Propose 7 types de partenaires qui touchent déjà [PUBLIC] et pourraient envoyer des clients à [ACTIVITÉ]. Pour chacun : ce qu'il gagne dans l'accord, un format de collaboration simple (offre groupée, promo croisée, commission d'apport, événement co-organisé), et un pitch en une ligne que je pourrais lui envoyer. Termine par le premier type de partenaire à approcher et pourquoi.

NURTURING ET RELANCES

9. Séquence de bienvenue en 5 emails

Tu es un copywriter email. Écris une séquence de bienvenue en 5 emails pour les nouveaux inscrits de [ACTIVITÉ] qui viennent de récupérer [CONTEXTE, lead magnet]. Pour chaque email, donne l'objectif, l'objet, un résumé du corps en une ligne, et l'appel à l'action, en allant de la bienvenue à l'histoire, puis à la valeur, puis à la proposition en douceur. Garde un ton chaleureux et personnel, étale-les sur les 8 premiers jours, et indique où j'insère mon offre.

10. Carte de nurturing sur 90 jours

Agis comme un stratège en marketing du cycle de vie client. Conçois une séquence de nurturing sur 3 mois pour les leads de [ACTIVITÉ] qui ne sont pas encore prêts à acheter. Donne-moi un plan mois par mois : le thème, la fréquence de contact, le dosage entre contenu de valeur et contenu d'offre, et l'objectif de confiance à atteindre chaque mois. Présente-le en tableau et termine par les signaux d'achat qui m'indiquent qu'un lead s'est réchauffé.

11. Prises de nouvelles automatiques des leads chauds

Tu es un spécialiste de l'automatisation marketing. Conçois un flux automatique de prises de nouvelles pour les leads chauds de [ACTIVITÉ] qui ont interagi mais n'ont pas converti. Donne-moi le déclencheur, 4 messages étalés sur 3 semaines, et la variable de personnalisation qui rend chacun humain. Pour chaque message, précise l'intention et le CTA, et explique en une ligne comment sortir quelqu'un du flux dès qu'il répond ou achète.

12. Séquence pour réveiller les fantômes

Agis comme un copywriter spécialisé en rétention. Écris une séquence de réengagement en 3 emails pour les inscrits de [ACTIVITÉ] qui n'ont rien ouvert depuis 90 jours. L'email 1 casse la routine par la curiosité, l'email 2 offre un vrai cadeau, l'email 3 demande franchement s'ils veulent rester. Donne les objets et les résumés de corps, garde un ton léger et pas désespéré, et termine par la règle qui dit qui supprimer ensuite.

13. Tunnel webinaire vers client

Agis comme un architecte de tunnels webinaire. Cartographie un tunnel webinaire qui transforme [PUBLIC] en acheteurs de [OFFRE]. Couvre l'accroche d'inscription, 3 emails de rappel, le ratio entre enseignement et argumentaire pendant le webinaire, la révélation de l'offre, et une relance en 2 emails pour les absents et les non-acheteurs. Présente ça en étapes de tunnel avec l'objectif de chacune, et indique la seule diapo qui fait réussir ou échouer l'argumentaire.

14. Série d'onboarding pédagogique

Agis comme un concepteur d'onboarding client. Construis une série d'onboarding pédagogique pour les nouveaux clients de [PRODUIT] pour qu'ils atteignent vite leur première victoire. Donne-moi 5 leçons : le titre, le résultat, le format, et le déclic que chacune doit provoquer. Séquence-les sur les 2 premières semaines et termine par le message qui transforme un nouvel utilisateur satisfait en client récurrent ou en prescripteur.

CONVERSION ET TUNNELS DE VENTE

15. Banque de tests A/B pour landing page

Tu es un spécialiste de l'optimisation du taux de conversion. Donne-moi 12 idées de tests A/B pour la landing page de [OFFRE] qui vend à [PUBLIC]. Pour chacune : l'élément à tester, les deux variantes, et l'hypothèse expliquant pourquoi l'une pourrait gagner. Regroupe-les par titre, offre, preuve et CTA, et classe le top 3 par impact probable. Termine par la métrique unique que chaque test doit faire bouger.

16. La page de paiement qui convertit

Agis comme un copywriter en marketing à réponse directe. Écris le texte de la page de paiement de [PRODUIT] vendu à [PRIX], de façon à réduire l'hésitation de dernière seconde. Donne-moi le titre, un rappel de valeur en 2 lignes, 3 éléments de réassurance (garantie, sécurité, preuve sociale), une FAQ anti-friction de 3 questions, et le texte du bouton. Reste serré et rassurant, et indique où placer la garantie pour un effet maximum.

17. Tunnel d'offre à durée limitée

Tu es un stratège de lancement. Cartographie un tunnel d'offre à durée limitée pour [OFFRE] qui court sur [NOMBRE] jours. Couvre l'annonce, les emails quotidiens, les mécaniques d'urgence qui restent honnêtes, le rappel à mi-parcours, et la séquence de

clôture le dernier jour. Présente ça en calendrier jour par jour avec l'angle de chaque message, et signale les deux moments où les ventes se font vraiment.

18. Tactiques de rareté honnêtes

Agis comme un stratège en persuasion éthique. Donne-moi 8 tactiques de rareté et d'urgence pour [OFFRE] qui sont réellement vraies, jamais de faux comptes à rebours. Pour chacune : comment elle fonctionne, la contrainte réelle sur laquelle elle repose (stock, temps, capacité, bonus), et la formulation pour la communiquer. Ajoute une courte liste « à ne pas faire » des versions manipulatrices à éviter, pour que la pression reste loyale envers l'acheteur.

19. Le coup de l'upsell post-achat

Tu es un stratège en monétisation e-commerce. Conçois 5 offres d'upsell à présenter juste après l'achat de [PRODUIT]. Pour chacune : quoi proposer, pourquoi c'est pertinent pour cet acheteur, le prix idéal par rapport au premier achat, et le pitch en une ligne. Classe-les par probabilité de conversion, et indique le timing qui convient à chacune (en un clic dans la foulée ou par email de relance).

20. Parcours d'achat sans friction

Agis comme un consultant UX et conversion. Conçois un parcours d'achat à faible friction pour [PRODUIT], qui mène l'acheteur de la décision à l'achat terminé en un minimum d'étapes. Liste chaque écran, les seuls champs à demander, ce qu'il faut retirer, et où rassurer. Reste au nombre d'étapes minimal viable, et termine par 3 points de friction qui tuent les conversions en silence et comment corriger chacun.

21. Sauvetage de panier abandonné

Tu es un copywriter email e-commerce. Écris une séquence de panier abandonné en 3 emails pour [ACTIVITÉ, boutique] qui vend [PRODUIT]. L'email 1 (1 heure après) rappelle et rassure, l'email 2 (24 heures) traite l'objection numéro un, l'email 3 (48 heures) ajoute une incitation légère. Donne les objets, les résumés de corps et les CTA, et dis-moi si la remise a sa place dans l'email 3 ou s'il vaut mieux la garder en réserve.

22. Angles de pub en retargeting

Agis comme un stratège en social payant. Donne-moi 8 idées de pubs de retargeting pour les gens qui ont visité [OFFRE] sans acheter. Pour chacune : le segment d'audience (page vue, ajout au panier, vidéo regardée), l'angle de la pub, la phrase d'accroche, et le CTA. Adapte le message au niveau de chaleur de chaque segment, et marque les 2 angles à lancer en premier avec un petit budget.

23. Les offres groupées qui font monter le panier

Agis comme un stratège en pricing et merchandising. Conçois 4 offres groupées pour [ACTIVITÉ, boutique], pensées pour faire monter le panier moyen. Pour chacune : ce qu'elle contient, le thème ou le cas d'usage qui la rend logique, la logique de prix (ancrage et économie perçue), et le pitch en une ligne. Montre comment afficher le message « vous

économisez X », et recommande l'offre groupée à mettre en avant au moment du paiement.

RÉTENTION ET FIDÉLITÉ

24. Plan d'un programme de fidélité

Tu es un stratège en fidélisation client. Conçois un programme de fidélité pour [ACTIVITÉ] qui fait revenir [PUBLIC, type de client]. Couvre la façon dont les points ou les paliers se gagnent, 4 récompenses qui valent le coup d'être visées, l'avantage d'entrée qui accroche tôt, et comment garder un coût de fonctionnement raisonnable. Présente les paliers en tableau, et termine par le comportement unique que le programme doit récompenser avant tout.

25. Système de point trimestriel

Agis comme un stratège en gestion de comptes clients. Construis un système de point trimestriel avec les clients de [ACTIVITÉ], pour approfondir la relation et repérer tôt les départs. Pour chaque trimestre, donne l'objectif, le format (email, appel, questionnaire), les questions à poser, et la valeur à laisser derrière soi. Présente ça en tableau sur 4 trimestres, et signale les signaux d'alerte, pendant un point, qui veulent dire qu'un client est sur le départ.

26. Plan d'incitation au renouvellement

Tu es un stratège en rétention d'abonnés. Crée un plan d'incitation au renouvellement pour [PRODUIT, produit par abonnement] afin d'augmenter le nombre de membres qui renouvellent. Cartographie les 30 jours avant le renouvellement : le rythme des rappels, le récapitulatif de valeur, 3 options d'incitation pour les indécis, et le message pour ceux qui ont déjà tiré de la valeur. Présente ça en calendrier, et indique la première raison d'annulation et comment la traiter en amont.

27. Surprendre et enchanter les VIP

Agis comme un designer d'expérience client. Conçois une stratégie « surprendre et enchanter » pour les [NOMBRE] meilleurs clients VIP de [ACTIVITÉ]. Donne-moi 6 gestes inattendus à différents niveaux de prix, le moment où déclencher chacun, et pourquoi il donnerait une impression personnelle plutôt que transactionnelle. Inclus-en un qui ne coûte rien d'autre que de l'attention, et termine par la façon de mesurer quels gestes rapportent le plus de fidélité ou de recommandations.

28. Boucle de retours automatisée

Agis comme un stratège en connaissance client. Conçois un questionnaire de satisfaction automatisé pour [ACTIVITÉ], déclenché après [CONTEXTE, moment clé; ex. achat ou 30 jours d'utilisation]. Donne-moi le déclencheur, 5 questions qui obtiennent des réponses honnêtes (mélange de notes et de questions ouvertes), le timing idéal, et comment boucler la boucle avec ceux qui répondent. Garde le questionnaire sous 2 minutes, et indique quelle question unique prédit le mieux la fidélité.

29. Campagne de reconquête

Agis comme un stratège en rétention. Construis une campagne de reconquête pour les clients de [ACTIVITÉ] qui ont arrêté d'acheter il y a [NOMBRE] mois. Donne-moi une séquence de 4 contacts : reconnaître l'absence, leur rappeler ce qu'ils ratent, traiter la raison probable de leur départ, et donner une vraie raison de revenir. Inclus le canal, l'angle du message et le CTA pour chacun, et dis-moi quand arrêter de relancer et laisser partir un client.

COMMUNAUTÉ ET AMBASSADEURS

30. Plan du groupe Facebook clients

Tu es un stratège en communauté. Cartographie un groupe Facebook privé pour les clients de [ACTIVITÉ], qui reste vivant et apporte de la valeur. Couvre l'objectif unique et clair du groupe, le parcours d'accueil des nouveaux membres, un rythme de publication hebdo, 5 types de posts d'engagement, et les règles qui le gardent utile. Présente le plan des 30 premiers jours, et nomme la métrique unique qui montre que le groupe construit vraiment de la fidélité.

31. Playbook de gamification

Tu es un designer de gamification. Donne-moi 8 idées de gamification pour garder les clients de [PRODUIT] engagés dans la durée. Pour chacune : la mécanique (série, badge, niveau, classement, déblocage), le comportement qu'elle récompense, et comment elle se rattache à de la vraie valeur plutôt qu'à des points vides. Classe par facilité de mise en place, et préviens-moi des 2 mécaniques qui peuvent se retourner contre moi ou paraître manipulatrices.

32. Plan de campagne UGC

Agis comme un stratège en marketing de contenu. Conçois une campagne de contenu créé par les clients pour [MARQUE], qui pousse les acheteurs à poster à propos de [PRODUIT]. Donne-moi le concept de campagne, le hashtag, la consigne ou le défi exact pour les clients, l'incitation à participer, et comment mettre leurs posts en avant. Cartographie les 4 premières semaines, et indique la seule chose qui donne envie de partager au lieu de se sentir main-d'œuvre gratuite.

33. Des témoignages à la demande

Agis comme un stratège en preuve sociale. Donne-moi un système pour que les clients de [ACTIVITÉ] publient des témoignages, avec des incitations qui rendent ça facile. Inclus le meilleur moment pour demander, 3 modèles de demande (email, DM, en direct), une incitation qui reste éthique, et les 3 questions exactes qui produisent un témoignage précis et crédible au lieu d'un « super service ». Termine par la façon de réutiliser un témoignage sur plusieurs canaux.

34. Célébrer leurs étapes clés

Tu es un stratège en expérience client. Donne-moi 10 façons pour [ACTIVITÉ] de célébrer les étapes clés de ses clients (premier achat, 100e commande, un an d'ancienneté, un objectif personnel atteint grâce au produit). Pour chacune : l'étape, le geste, le canal, et l'émotion qu'elle doit créer. Marque celles qui peuvent être automatisées et celles qui méritent une touche humaine, et propose-en une qui sert aussi de marketing.

35. Co-création avec les superfans

Agis comme un stratège produit et communauté. Conçois un projet de co-création qui invite les clients les plus fidèles de [ACTIVITÉ] à façonner [PRODUIT, produit ou décision; ex. prochain parfum, fonctionnalité, design]. Donne-moi comment sélectionner les participants, le format pour recueillir leurs avis, comment les garder engagés tout au long du processus, et comment les créditer au lancement. Détaille les phases, et indique le risque à gérer quand on demande à des clients de co-crée.

CV : construction et optimisation

Vingt-deux prompts prêts à coller pour construire, adapter et peaufiner un CV qui passe les robots et le recruteur.

CONSTRUIRE ET RÉÉCRIRE

1. CV débutant, parti de zéro

Tu es un rédacteur de CV professionnel. Construis un CV débutant, propre, pour quelqu'un qui postule à [POSTE] avec [CONTEXTE, diplôme ou certification] et peu d'expérience. Commence par me demander ma formation, mes jobs ou stages, mes compétences, et un projet. Ensuite, produis le CV complet : en-tête, accroche en 2 lignes, compétences, expérience avec des puces qui démarrent par un verbe d'action, et formation, le tout sur une page. Présente les travaux d'études et les projets comme de vraies réalisations pour combler l'expérience mince.

2. Moderniser un vieux CV

Agis comme un expert de la modernisation de CV. Prends le CV que je colle plus bas et réécris-le dans un format actuel et propre. Coupe les éléments datés (phrase d'objectif professionnel, « références disponibles sur demande », adresse postale complète, date de naissance, situation de famille), resserre chaque puce pour qu'elle démarre par un verbe fort et se termine sur un résultat, et réorganise les rubriques pour les recruteurs d'aujourd'hui. Rends le CV réécrit plus une courte liste de ce que tu as changé exactement et pourquoi. Voici mon CV : [CONTENU À COLLER, cv].

3. Trois puces qui vendent un poste

Tu es un rédacteur de CV spécialisé dans les puces à impact. Écris les 3 puces les plus fortes qui résument mon passage comme [POSTE] chez [ENTREPRISE]. Chacune doit commencer par un verbe d'action, montrer un résultat ou un chiffre précis, et éviter le

langage de fiche de poste du type « en charge de ». Demande-moi un chiffre par puce si je ne t'en ai pas donné. Voici ce que je faisais à ce poste : [RÔLE, poste à décrire].

4. CV taillé pour le télétravail

Tu es un spécialiste du recrutement à distance. Restructure mon CV pour qu'il séduise les employeurs qui recrutent des [POSTE] en télétravail. Fais ressortir les preuves qui comptent en distanciel : autonomie, communication asynchrone, outils comme [CONTEXTE, outils], et toute expérience passée en remote ou en équipe distribuée. Dis-moi quelle rubrique ajouter, quelles puces réécrire, et la phrase à placer en haut qui signale que je peux performer sans bureau. Voici mon CV : [CONTENU À COLLER, cv].

5. Zoom sur les compétences transférables

Agis comme un stratège de la reconversion. Je passe de [SECTEUR, secteur actuel] à [SECTEUR, secteur cible] comme [POSTE]. Identifie mes compétences transférables les plus pertinentes, puis écris une rubrique compétences et 4 puces d'expérience reformulées qui traduisent mon travail passé dans le langage que le nouveau secteur valorise. Explique chaque traduction en une ligne pour que je comprenne le pont. Voici mon parcours : [EXPÉRIENCE, expérience à décrire].

6. L'accroche qui capte le recruteur

Agis comme un expert du personal branding. Écris 5 options d'accroche de CV pour un [POSTE] avec [DURÉE, années] ans d'expérience dans [SECTEUR]. Chacune tient sur une ligne sous le nom, condense une spécialité et un signal de niveau ou de résultats, et se lit plus incisive qu'un intitulé générique. Étale-les du plus classique-corporate au plus culotté, et dis-moi laquelle convient à une candidature qui passe par un ATS plutôt qu'à une lecture humaine.

ADAPTER AU POSTE ET AU SECTEUR

7. Coller à l'offre d'emploi

Tu es un expert des ATS et du recrutement. Compare mon CV à l'offre d'emploi que je colle et adapte-le pour qu'il corresponde. Extrais les compétences et les formulations clés de l'annonce, montre celles que mon CV couvre déjà, et réécris 5 puces pour refléter ce qu'ils demandent, sans bourrage de mots-clés ni mensonge. Rends les puces adaptées plus la liste des manques que je devrais combler. CV : [CONTENU À COLLER]. Offre d'emploi : [CONTENU À COLLER].

8. CV prêt pour une startup

Agis comme un recruteur en startup. Réécris mon CV pour séduire les startups tech en phase early qui recrutent un [RÔLE]. Mets en avant la polyvalence, la prise de responsabilité, la vitesse et l'impact plutôt que les intitulés formels, et coupe le remplissage corporate. Montre les victoires obtenues avec les moyens du bord, les projets perso, et tout ce qui prouve que je peux avancer sans grosse équipe. Donne-moi l'accroche retravaillée et les 5 meilleures puces, et indique le trait unique que les startups cherchent au filtrage et que je devrais rendre évident.

9. CV poli pour les grands groupes

Tu es un recruteur en grand groupe. Mets en forme mon CV pour un poste de [POSTE] structuré dans une grande entreprise. Utilise une mise en page propre et sobre, un langage professionnel, une progression de carrière lisible, et des puces qui montrent de la fiabilité et des résultats mesurables. Donne-moi l'ordre des rubriques, une accroche formelle en 3 lignes, et 5 puces affinées. Signale tout ce qui est trop familier pour un lecteur en grand groupe, et garde le CV compatible ATS.

10. CV marketing créatif

Agis comme un directeur de création qui évalue des profils marketing. Réécris mon CV pour un [RÔLE, poste marketing] pour qu'il montre une voix et des résultats, sans artifice. Donne du caractère à l'accroche, transforme les campagnes en puces orientées résultats (portée, engagement, chiffre d'affaires), et ajoute une ligne « travaux sélectionnés » qui pointe vers un portfolio. Garde-le scannable et sûr de lui, et propose une touche de design élégante qui ne cassera pas un ATS. Voici mon parcours : [CONTENU À COLLER].

11. CV pour la fonction publique

Tu es un spécialiste du CV pour le secteur public. Remets en forme mon CV pour une candidature à [RÔLE, poste dans la fonction publique], où le détail et les mots-clés comptent plus que la concision. Développe les puces pour inclure le périmètre, les dates, le volume horaire et les précisions, reprends explicitement les qualifications exigées par l'annonce, et garde une mise en forme sobre. Dis-moi quelles rubriques pèsent le plus pour les évaluateurs du public, et ce qu'il faut ajouter qu'un CV du privé omet d'habitude. CV : [CONTENU À COLLER].

12. Le freelance, mis en CV

Tu es un rédacteur de CV pour les indépendants. Transforme ma carrière de freelance en un CV cohérent pour [POSTE]. Présente le freelancing comme une seule expérience professionnelle avec un intitulé, puis organise les clients et les projets en puces orientées résultats qui montrent l'étendue et la fiabilité. Traite l'objection des « missions courtes à répétition », et propose comment montrer le chiffre d'affaires, la fidélité des clients ou les missions renouvelées comme preuve. Voici mon historique en freelance : [CONTEXTE, historique à décrire].

13. CV qui met le leadership devant

Agis comme un rédacteur de CV pour dirigeants. Réécris mon CV pour mettre le leadership au premier plan sur un [RÔLE, poste de direction]. Fais passer les puces de ce que j'ai fait à ce que j'ai dirigé : taille des équipes, décisions assumées, résultats pilotés, personnes développées. Donne-moi une accroche orientée leadership et 6 puces avec des verbes de commandement forts et des ordres de grandeur, et signale les endroits où j'écris encore comme un simple exécutant. Voici mon expérience : [CONTENU À COLLER].

14. CV prêt pour l'international

Tu es un conseiller en carrières internationales. Adapte mon CV pour candidater en [LIEU, pays cible]. Ajuste-le aux normes locales (longueur, photo et infos personnelles à inclure ou non, conventions de date et d'orthographe, CV ou resume), simplifie le jargon propre à ma culture, et clarifie tout ce qu'un recruteur étranger pourrait ne pas reconnaître. Donne-moi la structure ajustée, une note sur chaque convention locale, et ce qu'il faut retirer complètement. CV : [CONTENU À COLLER].

15. Les soft skills, montrées et pas déclarées

Agis comme un rédacteur de CV. Retravaille mon CV pour [POSTE] afin de faire passer les soft skills comme la communication, l'adaptabilité et la collaboration par des preuves, pas par des adjectifs. Remplace les affirmations du type « excellent esprit d'équipe » par des puces qui le prouvent via une situation et un résultat. Donne-moi 5 puces réécrites, chacune démontrant une soft skill, et la ligne d'accroche qui cadre ma façon de travailler. Voici mon expérience : [CONTENU À COLLER].

PEAUFINAGE, ATS ET MISE EN FORME

16. Passer l'ATS

Tu es un spécialiste de l'optimisation ATS. Audite mon CV face à l'offre d'emploi que je colle et fais-le passer le filtre automatique. Vérifie les mots-clés manquants, les mises en forme risquées (tableaux, colonnes, graphiques, en-têtes), et les titres de rubriques flous, puis donne-moi une liste de corrections priorisées et les mots-clés exacts à intégrer naturellement. Note sa compatibilité ATS actuelle sur 10 et dis-moi ce qui fait bouger la note. CV : [CONTENU À COLLER]. Offre : [CONTENU À COLLER].

17. Banque de verbes d'action

Tu es un expert du langage des CV. Donne-moi une banque de verbes d'action forts pour un CV de [POSTE], classés par ce qu'ils communiquent : leadership, résultats, construction, analyse, communication et amélioration. Sous chaque catégorie, liste 8 verbes, puis prends les 3 puces faibles que je colle et réécris-les avec de meilleurs verbes. Évite les verbes usés jusqu'à la corde comme « en charge de » et « participé à ». Mes puces : [CONTENU À COLLER].

18. L'accroche qui colle au poste

Agis comme un rédacteur de CV. Écris une accroche professionnelle sur mesure pour un [POSTE] avec [DURÉE, années] ans d'expérience dans [SECTEUR] qui vise [POSTE]. Tiens en 3 phrases : qui je suis professionnellement, ma preuve la plus forte avec un chiffre, et ce que je veux faire ensuite. Donne-moi 3 variantes sur des tons différents (assuré, mesuré, spécialiste), et dis-moi quelle phrase d'ouverture travaille le plus dur. Parcours : [CONTENU À COLLER].

19. Des missions aux réalisations

Tu es un coach spécialisé dans les résultats sur un CV. Convertis mon expérience décrite en missions en une rubrique fondée sur les réalisations, pour [POSTE]. Pour chaque responsabilité que je liste, recadre-la autour du résultat, de la valeur apportée ou du

problème résolu, et ajoute un chiffre quand ça colle. Rends un avant-après pour chacune pour que je voie le basculement, et signale les missions qui ne valent pas la peine d'être gardées. Mes missions : [CONTENU, liste des missions].

20. Raccourcir sans perdre en impact

Agis comme un éditeur de CV. Réduis mon CV à [CONTEXTE, une ou deux] page(s) sans lâcher ce qui compte. Repère les puces redondantes, les postes à faible valeur à compresser, et les mots de remplissage à supprimer, tout en protégeant mes plus belles réalisations et mes mots-clés. Rends le CV raccourci plus une courte liste de ce que tu as coupé et le raisonnement derrière. Privilégie le récent et le pertinent sur le vieux et le générique. Voici mon CV : [CONTENU À COLLER].

21. Réécriture au ton assuré

Agis comme un rédacteur de CV avec l'oreille pour le ton. Réécris les rubriques de CV que je colle pour qu'elles sonnent sûres d'elles, sans basculer dans l'arrogance. Supprime les mots qui minimisent (participé, aidé, essayé, quelques), démarre par la prise de responsabilité, et laisse les résultats parler. Rends la rubrique réécrite à côté d'une note en une ligne sur ce qui a fait bouger le ton. Garde chaque affirmation vraie. Voici la rubrique : [CONTENU À COLLER].

22. Modèle minimaliste et moderne

Agis comme un designer de CV. Donne-moi un modèle de CV minimaliste pour un poste moderne de [POSTE] : l'ordre des rubriques, les consignes d'espacement et de marges, un choix de couleur d'accent, et un duo de polices qui reste compatible ATS. Montre la mise en page dans un wireframe texte clair que je peux refaire dans n'importe quel éditeur, explique ce qu'il faut laisser de côté pour rester épuré, et indique comment le rendre lisible en 6 secondes de coup d'œil recruteur.

Optimisation LinkedIn

Un profil, des messages et des posts qui font enfin venir les opportunités que tu vises.

PROFIL & POSITIONNEMENT

1. Un titre de profil qui fait cliquer

Tu es un expert du personal branding sur LinkedIn. Écris-moi 5 propositions de titre de profil (220 caractères max chacune) pour un [POSTE, poste / rôle] qui vise [SECTEUR, secteur ou poste rêvé]. Chacune doit associer ce que je fais à la valeur que je crée ou au résultat que j'obtiens, pas juste mon intitulé de poste, et intégrer les mots-clés qu'un recruteur taperait dans sa recherche. Rends-les en liste numérotée, classées de la plus audacieuse à la plus sage, et indique celle sur laquelle tu parierais.

2. Une section « Infos » qui te ressemble

Tu es copywriter spécialisé en personal branding. Rédige la section « Infos » (le « À propos ») de mon profil LinkedIn, à la première personne, pour un [POSTE] avec [DURÉE, x années] d'expérience en [SECTEUR], destinée à [PUBLIC, ex. recruteurs ou clients]. Ouvre sur une phrase d'accroche, enchaîne sur deux courts paragraphes qui disent ce que je fais et les résultats que j'ai obtenus, et termine par un appel à l'action clair. Moins de 200 mots, chaleureux et humain, zéro jargon corporate. Demande-moi d'abord deux ou trois vraies réussites à y glisser.

3. Profil réécrit pour une offre précise

Tu es un coach carrière qui décortique les offres d'emploi. Je vais te coller mon titre LinkedIn actuel, ma section « Infos » et mes expériences, plus la description de [POSTE]. Réécris mon titre et mes « Infos » pour qu'ils reprennent le vocabulaire et les priorités de cette offre, sans rien inventer sur mon parcours. Montre l'avant et l'après côte à côte, et liste les 5 mots-clés de l'offre que je dois y intégrer. Demande-moi de coller les deux avant de commencer.

4. Profil calibré pour le télétravail

Tu es spécialiste du recrutement en full remote. Audite mon profil LinkedIn : est-ce qu'il montre vraiment que je peux performer à distance comme [POSTE] ? Dis-moi précisément quoi ajouter à mon titre, mes « Infos » et mes compétences pour prouver ma communication en asynchrone, mon autonomie et mon expérience en équipe distribuée. Donne-moi 5 modifications concrètes sous forme de checklist, chacune avec un exemple d'une ligne que je peux adapter. Demande-moi d'abord à quoi ressemble mon expérience du remote jusqu'ici.

5. Une bio pleine de mots-clés qui remonte dans les recherches

Tu es spécialiste du SEO LinkedIn. Pour le poste [POSTE, poste visé] dans [SECTEUR], donne-moi les 15 mots-clés et expressions que les recruteurs recherchent le plus, puis écris une bio de 3 phrases qui les intègre naturellement. Ça doit rester une bio écrite par un humain, pas un empilement de mots-clés. Donne d'abord la liste de mots-clés, puis la bio, puis dis-moi où placer les 5 termes les plus forts ailleurs sur mon profil.

6. Audit de profil sans complaisance

Tu es un auditeur de profils LinkedIn qui ne prend pas de pincettes. Je vais te coller tout le texte de mon profil. Note-le sur 10 sur le titre, les « Infos », les expériences, les compétences et la force globale des mots-clés, puis liste les 7 erreurs les plus courantes que je fais avec un correctif précis pour chacune. Classe les correctifs du plus fort au plus faible impact sur ma visibilité auprès des recruteurs, et finis par le seul changement à faire en premier. Demande-moi de coller mon profil avant de noter.

7. Une section compétences qui sort du lot

Tu es coach en optimisation LinkedIn. Pour mon poste de [POSTE] qui vise [SECTEUR, poste visé / secteur], dis-moi les 15 compétences à lister et dans quel ordre exact classer les 3 épinglées en haut pour matcher au mieux avec les recruteurs. Répartis-les en

compétences techniques, outils et compétences humaines, et signale les 5 que je devrais faire valider en priorité par mes contacts (les recommandations de compétences). Rends ça en liste propre et groupée. Demande-moi quelles compétences j'ai déjà avant de finaliser.

8. Mettre en avant tes certifications et tes prix

Tu es stratège en personal branding. J'ai ces certifications et ces prix : [CONTENU, liste]. Montre-moi la meilleure façon de les mettre en avant sur mon profil LinkedIn (Licences et certifications, Sélection, Infos, titre) pour qu'ils se remarquent vraiment quand je vise [POSTE]. Pour chacun, dis-moi où le placer et donne une légende d'une ligne qui explique pourquoi il compte aux yeux d'un employeur. Classe-les selon l'effet qu'ils feront sur un recruteur.

MISE EN RELATION & MESSAGES

9. Une invitation à froid qui est acceptée

Tu es copywriter spécialisé en prise de contact. Écris une demande de connexion LinkedIn à froid (300 caractères max) de ma part, [RÔLE, mon rôle], vers [RÔLE, poste de la personne visée] chez [ENTREPRISE, entreprise / secteur]. Cite un détail précis sur cette personne ou son travail, explique en une ligne pourquoi je la contacte, et reste léger, zéro argumentaire de vente. Donne-moi 3 variantes à des niveaux de proximité différents. Demande-moi d'abord ce qui m'a précisément accroché chez cette personne.

10. Le message juste après l'acceptation

Tu es un networkeur qui mise sur la relation avant tout. Écris le message à envoyer juste après que [NOM], [RÔLE, son poste], a accepté mon invitation. Remercie brièvement, mentionne le point commun qu'on a ([CENTRE D'INTÉRÊT, intérêt / groupe / événement commun]), et pose une question ouverte facile pour lancer une vraie conversation. Aucune vente. Moins de 80 mots, et donne-moi deux tons : décontracté et professionnel.

11. Plan de networking sur 7 jours

Tu es coach en croissance LinkedIn. Construis-moi un plan de networking sur 7 jours pour développer ma présence dans [NICHE, secteur / niche] en tant que [POSTE], à raison de 20 minutes par jour. Pour chaque jour, donne une action précise (qui contacter, quoi commenter, quoi publier ou envoyer) et l'objectif derrière. Rends ça en tableau jour par jour avec les colonnes Jour, Action, Pourquoi, Temps. Termine par un seul indicateur à suivre sur la semaine.

12. Contacter un mentor potentiel

Tu es coach en approche de mentors. Rédige un message à [RÔLE, prénom / poste du mentor], quelqu'un que j'admire dans [SECTEUR], pour lui demander d'apprendre à ses côtés sans avoir l'air de mendier ni de rester vague. Commence par des détails sincères et précis sur son travail, formule une seule demande claire et modeste (un appel de 15 minutes ou une question unique), et rends le oui facile. Moins de 120 mots. Donne-moi 2 versions et dis-moi laquelle obtient en général plus de réponses, et pourquoi.

13. Proposer une collaboration

Tu es copywriter spécialisé en partenariats. Écris un message LinkedIn qui invite [PUBLIC, personne / poste] à collaborer sur [PROJET, projet / contenu / événement]. Explique le bénéfice mutuel en une ligne nette, propose une première étape concrète, et laisse la porte ouverte si le timing ne colle pas. Moins de 100 mots, sûr de moi sans être insistant. Demande-moi d'abord ce que la personne y gagne, puis écris le message.

14. Le post « Open to Work »

Tu es un raconteur d'histoires au service du personal branding. Écris un post LinkedIn qui annonce que je suis ouvert à de nouvelles opportunités en tant que [POSTE] dans [SECTEUR, secteur / ville ou remote]. Ouvre sur une phrase humaine, pas sur « je suis ravi de vous annoncer », puis dis ce que je fais très bien et le type de poste ou d'équipe que je cherche, et termine en demandant à mon réseau des mises en relation ou des pistes. 120 à 180 mots, assuré et chaleureux. Ajoute 3 hashtags pertinents.

15. Script de réponse aux recruteurs qui te contactent

Tu es coach en négociation de carrière. Écris-moi un script de réponse réutilisable pour quand un recruteur me contacte au sujet d'un poste. Ça doit sonner intéressé sans avoir l'air aux abois, poser les 4 questions dont j'ai le plus besoin (périmètre du poste, fourchette de rémunération, politique de télétravail, calendrier), et me laisser la main sur la suite. Donne-moi une version chaleureuse « dites-m'en plus » et une version « je suis bien où je suis, mais j'écoute », chacune sous les 120 mots.

CONTENU & VISIBILITÉ

16. 10 idées de posts pour se faire voir

Tu es stratège en contenu LinkedIn. Donne-moi 10 idées de posts pour un [POSTE] dans [SECTEUR] qui veut attirer [PUBLIC]. Varie les formats : un avis à contre-courant, une histoire perso, un tuto, un retour d'expérience, une astuce rapide. Pour chacun, donne l'accroche (la première phrase) et l'angle en une ligne. Rends ça en liste numérotée et signale les 2 qui déclencheront le plus de commentaires.

17. Stratégie de contenu personal branding

Tu es stratège en personal branding. Construis-moi une stratégie de contenu LinkedIn simple pour devenir la référence sur [COMPÉTENCE, sujet / expertise] en tant que [POSTE]. Définis 3 piliers de contenu sur lesquels je pourrai publier indéfiniment, mon lecteur cible, le résultat que je vise (des leads, des offres d'emploi, de l'autorité) et un rythme de publication hebdo que je peux vraiment tenir. Rends ça en plan d'une page avec des sections claires. Demande-moi d'abord sur quoi je veux être reconnu.

18. Calendrier de publication sur 30 jours

Tu es planificateur de contenu LinkedIn. Construis-moi un calendrier de publication sur 30 jours pour un [POSTE] qui publie [DURÉE, x fois par semaine] sur [SUJET]. Pour chaque jour prévu, donne le créneau, le pilier de contenu, le format (texte, carrousel, sondage,

story) et une idée de post précise avec son accroche. Rends ça en tableau que je peux coller dans un tableur. Équilibre les piliers sur le mois pour que ça ne devienne jamais répétitif.

19. Routine de commentaires quotidienne

Tu es coach en croissance LinkedIn. Conçois-moi une routine de commentaires de 15 minutes par jour pour gagner en visibilité en tant que [POSTE] dans [NICHE]. Dis-moi les posts de qui commenter, combien, quel type de commentaire se fait vraiment remarquer (au lieu du « super post ! »), et comment transformer un commentaire en connexion. Rends ça en checklist répétable avec un objectif hebdo simple, plus 3 exemples de commentaires que je peux adapter.

20. Le sondage qui ramène des visites de profil

Tu es stratège de l'engagement sur LinkedIn. Donne-moi 5 idées de sondages pour un [POSTE] dans [SECTEUR], pensés pour faire réagir et ramener les gens vers mon profil. Pour chacun, donne la question, les trois ou quatre options de réponse, et un commentaire d'une ligne que je peux épingler pour relancer la discussion. Les questions doivent vraiment prêter à débat, pas être évidentes. Signale celui qui a le plus de chances de dépasser les 100 votes.

21. Annoncer un nouveau poste ou une promotion

Tu es copywriter spécialisé en personal branding. Écris un post LinkedIn qui annonce mon [POSTE, nouveau poste / promotion / étape franchie] chez [ENTREPRISE]. Oublie le « c'est avec une immense fierté que » usé jusqu'à la corde ; démarre sur quelque chose d'humain, glisse une phrase rapide sur le chemin parcouru, remercie les gens qui ont compté, et projette-toi. 100 à 160 mots, chaleureux et sincère. Donne-moi 3 phrases d'ouverture au choix et 3 hashtags.

22. Le récit de carrière qui touche

Tu es coach en storytelling pour LinkedIn. Aide-moi à écrire un post sur un tournant ou une leçon de ma carrière dans [SECTEUR]. Suis un arc simple : le moment, la galère, ce que j'en ai appris, pourquoi ça parle au lecteur. Demande-moi d'abord l'histoire brute en quelques points, puis façonne-la en un post de 150 à 200 mots avec une première phrase forte et une question qui invite les autres à partager la leur. Reste vrai, zéro ton « citation inspirante ».

Préparation aux entretiens

Prépare chaque réponse, chaque tour et chaque relance pour entrer serein et repartir inoubliable.

LES BASES ET LA PRÉPA

1. Les bonnes questions à leur poser

Tu es stratège en entretien d'embauche. Donne-moi 5 questions bien senties à poser à la fin d'un entretien pour un poste de [POSTE] chez [ENTREPRISE, entreprise / secteur]. Elles doivent me faire passer pour quelqu'un qui réfléchit et m'aider à juger si le poste me convient : l'équipe, ce à quoi ressemble la réussite dans ce rôle, l'évolution. Évite tout ce que je pourrais trouver sur Google en 5 secondes. Pour chaque question, ajoute une ligne sur ce qu'une bonne réponse m'apprendrait.

2. « Parlez-moi de vous » en points clés

Tu es coach en entretien. Transforme mon parcours en une réponse serrée à « Parlez-moi de vous » pour un poste de [POSTE]. Donne-moi cinq ou six points suivant le schéma présent, passé, futur : ce que je fais aujourd'hui, mes réussites passées qui comptent ici, et pourquoi ce poste est la suite logique. Demande-moi d'abord mon poste actuel et 2 réussites, puis limite chaque point à une phrase dite à l'oral. Ajoute une note d'une ligne sur la façon d'attaquer pour que ça ne sonne pas comme une lecture de CV.

3. Ta qualité racontée en histoire

Tu es coach en entretien. Aide-moi à répondre à « Quelle est votre plus grande qualité ? » pour un poste de [POSTE]. Demande-moi d'abord de choisir une vraie qualité, puis emballe-la dans une histoire de 45 secondes : la situation, ce que j'ai fait, et le résultat concret que ça a produit. Relie directement cette qualité à ce que le poste exige. À la première personne, avec des chiffres précis quand c'est possible, sans jamais me la raconter.

4. Le défaut qui passe bien

Tu es coach en entretien. Aide-moi à répondre à « Quel est votre plus gros défaut ? » pour un poste de [POSTE]. Demande-moi d'abord un vrai défaut, puis remodele-le en une réponse orale de 45 secondes : nomme-le franchement, montre les actions concrètes que je mets en place, et termine sur les progrès déjà faits. À la première personne, honnête, sans les clichés du genre « je suis perfectionniste » ou « je travaille trop ».

5. Antisèche des erreurs en entretien

Tu es un recruteur qui a fait passer des centaines d'entretiens. Construis-moi une antisèche d'une page avec les 12 erreurs les plus fréquentes des candidats pour un poste de [POSTE], du langage corporel aux réponses qui partent dans tous les sens en passant par les questions faibles. Pour chacune, donne l'erreur en quelques mots et le correctif en une ligne. Regroupe-les en avant, pendant et après l'entretien, dans un tableau que je peux parcourir le matin même.

6. Se renseigner vite sur une boîte

Tu es chercheur spécialisé dans la préparation d'entretien. Donne-moi une checklist ciblée pour me renseigner sur [ENTREPRISE] avant mon entretien pour un poste de [POSTE]. Couvre quoi trouver (mission, actualités récentes, produits, concurrents, la personne qui me reçoit si je connais son nom) et où chercher, plus comment transformer chaque info

en argument ou en question intelligente. Rends ça en checklist avec une note « et alors ? » à côté de chaque point. Limite-toi à ce que je peux faire en 45 minutes.

7. La checklist de prépa sur une page

Tu es coach en entretien. Construis-moi une checklist de préparation d'une page pour un entretien de [POSTE] prévu le [DATE]. Couvre la veille, le matin même, et les 10 dernières minutes avant que j'y aille : logistique, documents, histoires à avoir prêtes, état d'esprit. Garde ça parcourable en cases à cocher groupées par phase. Termine par la seule chose à faire juste avant d'entrer dans la salle ou de rejoindre l'appel.

LES QUESTIONS QUI PIQUENT

8. « Pourquoi ce poste ? » en 3 versions

Tu es coach en entretien. Rédige 3 réponses différentes à « Pourquoi voulez-vous ce poste ? » pour un poste de [POSTE] chez [ENTREPRISE]. La version 1 attaque par la mission, la version 2 par le travail lui-même, la version 3 par l'évolution et l'adéquation. Demande-moi d'abord ce qui m'attire sincèrement dans ce poste, puis garde chaque réponse entre 30 et 40 secondes à l'oral, et propre à cette entreprise, pas générique. Dis-moi laquelle marche pour une startup et laquelle pour un grand groupe.

9. Une réponse STAR pour une situation difficile

Tu es coach en entretien et tu enseignes la méthode STAR. Aide-moi à construire une réponse STAR (Situation, Tâche, Action, Résultat) à « Décrivez une situation difficile et comment vous l'avez gérée » pour un poste de [POSTE]. Demande-moi d'abord une vraie situation, puis structure-la avec un résultat clair et, idéalement, un chiffre. Garde le tout sous les 90 secondes à l'oral et étiquette chaque partie du STAR pour que j'en apprenne la forme. Coupe tout détail qui ne fait pas avancer l'histoire.

10. « Où vous voyez-vous dans 5 ans ? » en 5 approches

Tu es coach carrière. Donne-moi 5 façons de répondre à « Où vous voyez-vous dans 5 ans ? » pour un poste de [POSTE], chacune montrant de l'ambition sans laisser croire que je serai à l'étroit dans un an. Va de l'évolution en interne à la maîtrise d'un métier jusqu'au management. Pour chacune, donne un exemple de réponse en 2 phrases plus une note sur le moment où c'est le choix le plus sûr. Reste honnête, pas robotique.

11. « Pourquoi vous ? » en 3 angles

Tu es coach en entretien. Donne-moi 3 angles pour répondre à « Pourquoi devrions-nous vous recruter ? » pour un poste de [POSTE] : un bâti sur mes résultats, un sur ma combinaison rare de compétences, un sur mon adéquation avec l'équipe et la mission. Demande-moi d'abord mes plus grosses réussites et mes points forts, puis écris chacun en réponse orale de 30 secondes qui sonne assurée, pas arrogante. Indique quel angle est le plus fort pour ce poste, et pourquoi.

12. « Parlez-moi d'un échec »

Tu es coach en entretien. Aide-moi à répondre à « Parlez-moi d'une fois où vous avez échoué » pour un poste de [POSTE] sans me tirer une balle dans le pied. Demande-moi d'abord un vrai revers, puis façonne-le pour que j'assume l'échec honnêtement, que je passe l'essentiel de la réponse sur ce que j'en ai appris et changé, et que je montre ce que ça m'a rapporté ensuite. Moins de 75 secondes à l'oral. Détourne-moi des faux échecs du genre « je m'impliquais trop ».

13. Expliquer un trou dans le CV

Tu es un coach carrière bienveillant. Aide-moi à expliquer un trou dans mon parcours [DATE, dates / raison] pendant un entretien pour un poste de [POSTE], calmement et sans m'excuser. Présente-le honnêtement, montre ce que j'ai fait ou appris pendant cette période, et reviens vite à pourquoi je suis prêt aujourd'hui. Donne-moi 2 versions selon ce que je veux en dire. Chacune sous les 40 secondes à l'oral, assurée, pas sur la défensive.

14. Répondre sur tes prétentions salariales

Tu es un coach carrière qui maîtrise les sujets de rémunération et qui donne des repères à visée pédagogique, pas un conseil financier formel. Aide-moi à répondre à « Quelles sont vos prétentions salariales ? » pour un poste de [POSTE] à [SECTEUR, ville / secteur]. Montre-moi comment donner une fourchette étayée par mes recherches, l'ancrer sur ma valeur, et esquiver avec élégance s'il est trop tôt pour m'engager. Demande-moi d'abord si je connais la fourchette du marché ou si je veux des astuces pour la trouver, puis donne-moi 3 réponses scriptées : début, milieu et fin de processus.

15. Gérer un conflit au travail

Tu es coach en entretien. Aide-moi à répondre à « Comment gérez-vous les conflits au travail ? » pour un poste de [POSTE], en m'appuyant sur un court exemple réel. Demande-moi d'abord une fois où j'ai été en désaccord avec un collègue ou un supérieur, puis structure : la tension, comment je l'ai abordée calmement, la résolution, et ce que ça a préservé (la relation ou le résultat). Moins de 75 secondes à l'oral, ton mature, sans accuser personne. Termine sur ce que je referais pareil.

16. « Pourquoi partez-vous ? »

Tu es coach en entretien. Donne-moi des réponses assurées et positives à « Pourquoi quittez-vous votre poste actuel ? » pour un poste de [POSTE], sans dire du mal de mon employeur. Demande-moi d'abord la vraie raison, puis recadre-la autour de ce vers quoi je vais plutôt que de ce que je fuis. Donne-moi 2 versions : une si je pars de moi-même, une si j'ai été licencié. Chacune sous les 40 secondes à l'oral, élégante et tournée vers l'avant.

17. « Qu'est-ce qui vous motive ? »

Tu es coach en entretien. Aide-moi à répondre à « Qu'est-ce qui vous motive ? » pour un poste de [POSTE] en le reliant à ce que le job implique vraiment. Demande-moi d'abord ce qui me donne sincèrement de l'énergie au travail, puis façonne une réponse de 30 secondes appuyée par un exemple rapide, en évitant les phrases creuses du genre

« j'adore les défis ». Relie ma motivation à la valeur que j'apporterais ici. Reste honnête et précis.

ENTRETIENS BLANCS & SIMULATIONS

18. Simulateur d'entretien technique

Tu es le recruteur technique pour un poste de [RÔLE, ex. data analyst]. Fais-moi passer un entretien technique blanc, une question à la fois : tu poses, tu attends ma réponse, puis tu donnes un retour bref et une note sur 5 avant de passer à la suivante. Couvre [COMPÉTENCE, domaines de compétences; ex. SQL, résolution de problèmes].

Commence facile et monte en difficulté sur 6 questions. Après la dernière, résume mes points forts et les 2 sujets à travailler. Demande-moi de confirmer le poste et les compétences avant de commencer.

19. Entretien blanc : poste en full remote

Tu me fais passer un entretien pour un poste de [POSTE] en full remote. Pose-moi 8 questions une par une qui creusent ce qui inquiète vraiment les employeurs en télétravail : autonomie, communication en asynchrone, installation à la maison, rester visible, gérer l'isolement. Attends chaque réponse, puis réagis brièvement avant la suivante. À la fin, dis-moi quelles réponses rassureraient un manager à distance et lesquelles ont fait tiquer. Confirme le poste d'abord.

20. Question de mise en situation managériale

Tu es un recruteur senior. Pose-moi une mise en situation managériale réaliste pour un poste de [POSTE, poste / rôle de manager], par exemple un délai non tenu ou un conflit dans l'équipe, et demande-moi comment je gérerais. Après ma réponse, relance avec 2 questions de suivi comme le ferait un vrai recruteur, puis note ma réponse sur la clarté, l'empathie et la capacité à trancher, avec un retour précis. Propose une réponse modèle à la fin. Demande le poste avant de commencer.

21. S'entraîner à l'entretien devant un jury

Tu simules un jury de 3 personnes qui me reçoit pour un poste de [POSTE] : le manager qui recrute, un futur collègue et un sceptique. Chacun me pose une question à son tour, selon son angle, attend ma réponse, puis passe la main au suivant, sur 2 tours. Après les 6 questions, chacun donne un retour d'une ligne et le jury se met d'accord sur un verdict avec 2 choses à améliorer. Confirme le poste, puis commence par le manager qui recrute.

22. Les questions de dilemme éthique

Tu es un recruteur qui teste le jugement. Donne-moi 5 questions coriaces de dilemme éthique que je pourrais avoir pour un poste de [POSTE], par exemple surprendre un collègue qui bâcle son travail, chacune avec un exemple de réponse qui montre de l'intégrité et un raisonnement clair sans faire la morale. Explique en une ligne ce que le recruteur teste vraiment avec chacune. Puis propose-moi d'en traiter une moi-même pour avoir ton retour.

23. Adéquation culturelle en questions rapides

Tu es le recruteur chargé de l'adéquation culturelle dans [ENTREPRISE, type d'entreprise; ex. une startup en amorçage]. Envoie-moi 10 questions rapides sur ce sujet, une par une (façon de travailler, feedback, collaboration, rythme), en restant vif et en attendant chaque réponse. Après les 10, dis-moi quelles réponses montrent une vraie adéquation et lesquelles gagneraient à être reformulées, plus une astuce pour sonner authentique et pas récité. Confirme le type d'entreprise d'abord.

APRÈS L'ENTRETIEN

24. Le mail de remerciement

Tu es coach en communication de relance. Écris-moi un mail de remerciement à envoyer dans les 24 heures après mon entretien pour le poste de [POSTE] avec [RÔLE, nom / poste du recruteur]. Rappelle un point précis qu'on a abordé, redis en une phrase pourquoi je colle au poste, et reste sous les 120 mots, professionnel et sincère. Demande-moi d'abord un moment marquant de l'entretien, puis donne-moi un objet et 2 versions de corps de mail : chaleureuse et formelle.

25. Relancer après un silence

Tu es coach en recherche d'emploi. Écris un mail de relance poli pour quand je n'ai aucune nouvelle une semaine après mon entretien pour le poste de [POSTE] chez [ENTREPRISE]. Réaffirme mon intérêt, ajoute un petit apport de valeur ou une réflexion pertinente, et demande où en est le processus sans avoir l'air angoissé. Moins de 100 mots. Donne-moi un objet et dis-moi combien de temps attendre avant une deuxième relance.

26. Gérer plusieurs offres en même temps

Tu es coach en décisions de carrière. Aide-moi à gérer proprement le fait d'avoir plusieurs offres : j'ai [OFFRE, offre a] et [OFFRE, offre b]. Donne-moi d'abord une grille de comparaison simple (rémunération, évolution, poste, équipe, qualité de vie) pondérée selon ce qui compte pour moi, puis rédige les messages : un pour demander un peu plus de temps à une entreprise, un pour décliner avec élégance. Demande-moi ce à quoi je tiens le plus avant de noter.

27. Négocier l'offre

Tu es coach en négociation salariale et tu donnes des repères à visée pédagogique, pas un conseil financier ou juridique formel. Fais-moi passer étape par étape la négociation de mon offre pour un poste de [POSTE] : offre de base [MONTANT], mon objectif [MONTANT]. Donne-moi les étapes dans l'ordre, les mots exacts pour faire une contre-proposition par mail, comment justifier le chiffre par ma valeur, et comment réagir à un « c'est notre meilleure offre ». Puis rédige mon mail de contre-proposition. Demande-moi d'abord ce que je veux améliorer en priorité (salaire, télétravail, date de début).

28. Décliner une offre avec respect

Tu es coach en communication professionnelle. Écris-moi un mail respectueux pour décliner une offre pour un poste de [POSTE] chez [ENTREPRISE], en gardant la porte ouverte pour plus tard. Remercie sincèrement, décline clairement sans me justifier pendant trois paragraphes, et laisse une impression chaleureuse. Moins de 100 mots. Donne-moi 2 versions : une quand j'ai accepté une autre offre, une quand le poste ne me correspondait tout simplement pas.

29. Préparer le deuxième tour

Tu es coach en entretien. Construis-moi une checklist de préparation pour un deuxième tour d'entretien pour un poste de [POSTE] chez [ENTREPRISE], là où le niveau d'exigence monte et où les questions creusent plus loin. Couvre ce qui change généralement au deuxième tour, comment m'appuyer sur ce que j'ai dit au premier, les nouvelles histoires à préparer, et les questions plus pointues à poser. Rends ça en checklist groupée. Termine par la chose qui décide le plus souvent d'un dernier tour.

30. Le débrief à chaud après l'entretien

Tu es coach en entretien, orienté progression. Donne-moi un court exercice d'auto-analyse à faire juste après n'importe quel entretien pour progresser à chaque fois. Pose-moi 6 questions ciblées (ce qui s'est bien passé, ce qui m'a déstabilisé, quelle réponse je réécrirais, ce que j'ai appris sur le poste) et laisse-moi la place pour répondre, puis aide-moi à transformer mes réponses en 2 correctifs précis pour la prochaine fois. Assez rapide pour tenir en 10 minutes, tant que c'est frais.

Épargne et budget

Vingt-deux prompts à copier-coller qui transforment un vague « il faudrait que je fasse un budget » en plan concret, bâti sur tes vrais revenus, tes vraies dépenses et tes objectifs.

DES MÉTHODES DE BUDGET CALÉES SUR TES CHIFFRES

1. Ton premier budget mensuel, parti de zéro

Tu es un coach budget patient, qui parle d'argent en mots simples. Construis mon tout premier budget mensuel à partir de mes chiffres : revenu net mensuel [MONTANT], charges fixes [CONTENU, liste], et dépenses variables approximatives [CONTENU, liste]. Commence par me demander ce qui manque, puis rends un tableau de catégories propre (catégorie, montant prévu, % du revenu) dont le total fait 100 %, plus 3 gains rapides à tenter ce mois-ci. Ton encourageant, jamais moralisateur. Information générale, pas un conseil financier personnalisé.

2. La règle 50/30/20 sur tes chiffres

Agis comme un guide budgétaire. Prends mon revenu mensuel net d'impôt de [MONTANT] et découpe-le avec la règle 50/30/20 : 50 % besoins, 30 % envies, 20 % épargne et remboursement de dettes. Rends un tableau avec le montant cible en euros de chaque poche, puis range mes vraies dépenses ([CONTENU, liste tes principales

dépenses]) dans les bonnes poches et signale celles où je dépense sans doute trop. Termine par une ligne sur la façon d'ajuster les ratios si mon loyer est anormalement élevé. Contenu pédagogique uniquement.

3. Un suivi budgétaire à la semaine

Agis comme un coach budget qui pense en systèmes. Construis-moi un suivi d'argent hebdomadaire simple, tenable dans un carnet ou un tableur, à partir d'un budget mensuel de [MONTANT] réparti sur ces catégories [CONTENU, liste]. Donne-moi les colonnes exactes à remplir, une checklist de revue du dimanche en 10 minutes, et le seul chiffre « est-ce que je tiens le cap ? » à surveiller chaque semaine. Rends la structure sous forme de tableau, plus la checklist en 5 puces.

4. Budget base zéro

Tu es un expert du budget base zéro. Aide-moi à donner un rôle à chaque euro pour que revenus moins dépenses tombe à zéro, à partir d'un revenu net de [MONTANT] et de ces obligations [CONTENU, liste]. Déroule dans l'ordre (revenus, charges fixes, objectifs, puis dépenses souples), affiche le solde restant après chaque catégorie, et confirme que le total final tombe exactement à zéro. S'il reste de l'argent, demande-moi à quel objectif l'affecter. Rends un tableau étape par étape.

COUPER LES COÛTS ET SE LANÇER DES DÉFIS

5. 10 dépenses à couper cette semaine

Agis comme un conseiller en vie frugale, sans langue de bois. Liste 10 dépenses courantes que la plupart des gens peuvent couper ou réduire en une semaine sans abîmer leur qualité de vie, calées sur quelqu'un qui dépense beaucoup en [CONTEXTE, principaux postes de dépense]. Pour chacune : la dépense, l'économie mensuelle typique en euros, et l'action précise de 5 minutes pour la couper. Classe de la plus facile à la plus dure et reste sous 250 mots.

6. 5 façons de faire baisser le budget courses

Agis comme un coach malin en planification de repas et en courses. Donne-moi 5 méthodes concrètes pour faire passer mon budget courses de [MONTANT, montant actuel] à [MONTANT, montant cible] par mois, pour un foyer de [NOMBRE] personnes. Pour chacune : la tactique, l'économie mensuelle réaliste, et une chose qui peut mal tourner avec la parade. Ajoute ensuite un menu type de 5 dîners pas chers mais bons. Format : un tableau plus la liste du menu.

7. Défi week-end zéro dépense

Tu es un concepteur de défis fun et motivant. Crée-moi un défi week-end zéro dépense avec les règles, une courte liste « autorisé / interdit », et 8 activités gratuites à faire à [LIEU] et dans les environs, en accord avec mon goût pour [CENTRE D'INTÉRÊT, loisir/centre d'intérêt]. Ajoute une manière simple de noter ce que j'aurais dépensé, pour que je voie le gain lundi matin. Ton enjoué, moins de 200 mots.

8. Plan 30 jours, essentiel seulement

Agis comme un coach budget qui pilote un mois de remise à zéro. Construis-moi un plan « 30 jours, essentiel seulement » où je ne dépense que sur les besoins et je mets le reste en pause, à partir de mon revenu [MONTANT] et de mes charges connues [CONTENU, liste]. Donne-moi un règlement d'une page (ce qui compte comme essentiel, les cas limites, et 3 échanges préparés du type « si tenté, fais ça à la place »), plus le montant que j'aurai mis de côté au 30e jour. Rends les règles en puces et termine par une ligne d'encouragement.

OBJECTIFS D'ÉPARGNE ET SUIVI

9. Ton premier fonds d'urgence de 1 000 €

Tu es un coach épargne encourageant. Trace le plan pour constituer mon premier fonds d'urgence de 1 000 €, en partant de [MONTANT, épargne actuelle], sachant que je peux mettre de côté environ [MONTANT, montant hebdo ou mensuel]. Montre le calendrier jusqu'à l'objectif, des jalons à 250 € / 500 € / 750 € / 1 000 €, et 3 façons de trouver du cash en plus pour accélérer. Rends le calendrier sous forme de tableau. Repères généraux, pas un conseil financier personnalisé.

10. Suivi d'épargne vacances

Agis comme un planificateur d'épargne voyage. Construis-moi un suivi d'épargne pour financer un voyage à [LIEU, destination] qui coûtera environ [BUDGET, budget total] d'ici [DATE, date cible]. Découpe le total en montant à mettre de côté chaque semaine et chaque mois, liste les gros postes (transport, hébergement, nourriture, activités), et donne-moi une échelle de jalons à colorier au fur et à mesure. Rends un tableau plus l'échelle de jalons.

11. Un système de cagnottes de provision

Tu es un coach budget fan des cagnottes de provision, une cagnotte par grosse dépense à venir. Monte-moi ce système pour ces gros coûts qui arrivent [DATE, liste des achats avec coût approximatif et échéance]. Pour chacun, calcule le montant mensuel à mettre de côté pour qu'il soit financé à temps, puis affiche le total mensuel cumulé sur toutes les cagnottes. Signale si ce total est irréaliste face à mon [MONTANT, revenu mensuel] et propose ce qu'il faut étaler. Rends un tableau.

RAPPORT À L'ARGENT ET HABITUDES

12. Questions de journal sur ton rapport à l'argent

Agis comme un guide de journal réfléchi sur le rapport à l'argent, pas comme un thérapeute. Donne-moi 15 questions de journal qui font remonter mes croyances sur l'argent, la culpabilité de dépenser, et ce que « assez » veut dire pour moi, en lien avec ma situation de [SITUATION, ex. jeune diplômé, indépendant]. Regroupe-les en passé, présent et futur. Rends une liste numérotée nette, une ligne chacune, sans explications.

13. Tracker d'habitude : voir où part ton argent

Agis comme un coach en conception d'habitudes. Construis-moi un tracker de 30 jours sur la conscience de mes dépenses, articulé autour d'une seule habitude pivot : noter chaque achat le jour même, avec une attention particulière sur mon point faible [TYPE, catégorie faible]. Donne-moi les cases à cocher quotidiennes, 3 mini-habitudes de soutien, et une question de bilan hebdomadaire. Décris la structure sous forme de grille simple, plus les questions de bilan. Ça doit tenir en 2 minutes par jour.

14. Checklist des déclencheurs de dépense émotionnelle

Agis comme un guide en psychologie de la dépense, pas comme un thérapeute. Construis-moi une checklist pour attraper la dépense émotionnelle sur le moment, calée sur quelqu'un qui a tendance à dépenser quand il est [PROBLÈME, déclencheur émotionnel; ex. stressé, en train de s'ennuyer]. Inclus une checklist « pause » en 5 questions à passer avant d'acheter, 4 schémas de déclenchement courants à reconnaître, et un échange pour chacun. Rends deux checklists courtes. Si la dépense devient compulsive ou hors de contrôle, ajoute une ligne qui m'oriente vers un vrai accompagnement.

UN BUDGET POUR CHAQUE ÉTAPE DE VIE

15. Le budget du premier emploi

Tu es un coach budget pour les gens qui touchent leur première vraie paie. Construis un budget mensuel pour quelqu'un qui démarre un poste à [MONTANT, salaire annuel] à [LIEU], en tenant compte du net qui tombe vraiment sur le compte, des coûts de démarrage (trajets, tenue de travail), et des bonnes habitudes à prendre tôt. Rends un tableau de catégories avec les montants en euros et les %, puis 3 gestes « ton toi de demain te dira merci » à mettre en place maintenant. Information générale, pas un conseil personnalisé.

16. Checklist budget pour son premier appartement

Agis comme un coach pratique en compétences de vie. Crée une checklist budget pour un premier déménagement, pour quelqu'un qui loue son premier logement à [LIEU] avec [MONTANT, revenu mensuel]. Sépare les coûts uniques d'installation (dépôt de garantie, meubles, équipement de base) et les coûts mensuels récurrents, donne une fourchette réaliste en euros pour chacun, et signale les 3 coûts que tout le monde oublie. Rends deux tableaux plus un chiffre « épargne minimum à avoir avant de se lancer ».

17. Le budget quand tu as une activité en plus

Tu es un coach budget pour les gens qui ont un job salarié plus des revenus complémentaires irréguliers. Construis un budget qui fait tourner ma vie sur mon salaire stable [MONTANT] et traite les revenus de mon activité en plus [CONTEXTE, fourchette mensuelle approximative] comme une poche à part, avec des règles pour la mise de côté des impôts et cotisations, le réinvestissement, l'épargne et la dépense. Rends le budget de base en tableau, puis la répartition des revenus complémentaires en pourcentages, avec une ligne de justification pour chacun. Contenu pédagogique uniquement.

18. Premier budget à deux

Agis comme un coach argent à l'aise avec les couples. Aide deux partenaires avec un revenu net combiné de [MONTANT] à monter leur premier budget commun. Compare 3 modèles (tout commun, tout séparé, à toi / à moi / à nous), recommandes-en un à partir de ma remarque [SITUATION], et pose les catégories partagées avec les répartitions suggérées. Ajoute 4 questions sur lesquelles on devrait se mettre d'accord avant de commencer. Rends un tableau comparatif court plus les questions. Repères généraux, ni conseil financier ni conseil conjugal.

ÉPARGNE AUTOMATIQUE ET SYSTÉMATIQUE

19. Le système « se payer en premier »

Agis comme un coach en automatisation de l'épargne. Monte-moi un système « se payer en premier », où l'épargne part le jour de la paie, avant la moindre dépense. À partir du revenu [MONTANT] et des objectifs [CONTENU, liste], dis-moi le montant exact à virer le jour de la paie, quel objectif chaque euro alimente, et comment automatiser tout ça. Rends le plan de virements du jour de paie en tableau, puis ce qu'il me reste à dépenser sans culpabiliser. Information générale, pas un conseil personnalisé.

20. Un matelas de sécurité de 12 mois

Tu es un coach épargne qui joue sur le temps long. Trace le plan pour construire un matelas couvrant 12 mois de dépenses, en partant de charges essentielles mensuelles de [MONTANT, charges essentielles mensuelles] et d'une épargne actuelle de [MONTANT, épargne actuelle]. Calcule le chiffre cible, fixe un versement mensuel réaliste de [MONTANT, versement mensuel], montre le calendrier jusqu'au matelas plein, et marque les jalons 3 mois et 6 mois « te voilà plus tranquille ». Rends un tableau plus une ligne sur où placer cet argent. Contenu pédagogique uniquement.

21. Le système des enveloppes en liquide

Agis comme un coach budget spécialiste des enveloppes en liquide. Monte un système d'enveloppes pour mes catégories de dépenses variables [CONTENU, liste; ex. courses, restaurant, sorties], avec un montant mensuel en liquide suggéré dans chacune, à partir du revenu [MONTANT]. Explique la règle « quand c'est vide, c'est fini », comment gérer un emprunt d'une enveloppe à l'autre, et une version numérique si je ne veux pas de billets. Rends les enveloppes en tableau plus 3 règles.

22. Épargne et factures en pilote automatique

Agis comme un coach en automatisation des finances perso. Conçois un système qu'on règle une fois et qu'on oublie, qui répartit automatiquement ma paie de [MONTANT] entre factures, objectifs d'épargne et dépenses, avec le bon calendrier pour qu'aucun prélèvement ne rejette. Donne-moi la structure de comptes, quel virement automatique programmer à quelle date, et un contrôle mensuel de 10 minutes pour vérifier que ça tourne. Rends une liste d'installation étape par étape plus un schéma de flux simple en texte. Information générale, pas un conseil financier.

Idées de revenus complémentaires

Vingt-deux prompts à copier-coller pour trouver l'activité en plus qui colle à tes compétences et à ton temps libre, puis la mener de l'idée au premier client qui paie.

VENDRE TES COMPÉTENCES EN FREELANCE

1. 10 idées de freelance à partir de l'écriture

Tu es un stratège du business freelance. Donne-moi 10 idées de prestations que je pourrais vendre grâce à de solides compétences en écriture, calées sur mon parcours en [SECTEUR, domaine/centre d'intérêt]. Pour chacune : la prestation, qui paie pour ça, un prix de départ réaliste, et où trouver le premier client. Classe de la plus rapide à la plus lente pour toucher le premier euro et garde toute la liste sous 250 mots. Format : liste numérotée.

2. Des activités en plus pour les gens à l'aise avec la tech

Agis comme un conseiller en activités complémentaires, avec un esprit startup. Liste 12 activités pour quelqu'un à l'aise avec la tech, qui maîtrise [COMPÉTENCE, ex. tableurs, no-code, bases du code]. Pour chacune : l'activité, les outils nécessaires, l'effort de démarrage (faible/moyen/élevé), et le potentiel de revenu mensuel. Zappe tout ce qui est saturé, genre « lance un blog ». Rends un tableau trié par effort de démarrage.

3. Vendre du conseil quand tu es expert

Agis comme un stratège du business de conseil. J'ai une expertise pointue en [CONTEXTE, domaine]. Trace 6 façons d'emballer ça en conseil payant à côté de mon activité, de l'audit ponctuel au petit forfait récurrent. Pour chacune : le format, qui en a besoin, le tarif à pratiquer, et le premier geste de prospection. Puis désigne la seule que je pourrais vendre cette semaine. Rends un tableau plus cette recommandation.

SE LANCER POUR PAS CHER ET VENDRE DES PRODUITS

4. Se lancer pour moins de 100 €

Agis comme un conseiller en activités complémentaires, du genre débrouillard. Liste 12 activités que je peux lancer pour moins de 100 € au total, adaptées à mes compétences en [COMPÉTENCE] et à environ [DURÉE, heures/semaine] de temps libre. Pour chacune : le détail du coût de démarrage, la première étape, et le revenu réaliste du premier mois. Classe du coût de démarrage le plus bas au plus élevé et reste honnête sur ce qui est vraiment atteignable. Rends un tableau.

5. Idées de produits numériques

Tu es un stratège du produit numérique. Génère 10 produits numériques que je pourrais créer et vendre à partir de ma connaissance de [SUJET], chacun réalisable en un week-end. Pour chacun : le produit, qui l'achète, un prix, et la plateforme pour le vendre. Précise lesquels demandent des compétences en design et lesquels ne demandent que de

l'écriture. Rends une liste numérotée, puis choisis le meilleur premier produit et dis pourquoi.

6. Se lancer dans la revente

Agis comme un mentor de la revente et du flip. Détaille un plan étape par étape pour me lancer dans la revente sur la niche [TYPE, catégorie; ex. sneakers, vintage, mobilier] avec un budget de départ de [MONTANT]. Couvre où sourcer, comment fixer les prix, où vendre, et comment éviter les pertes classiques du débutant. Rends un playbook numéroté plus un exemple simple de marge par revente.

7. Des angles d'affiliation qui ne sentent pas le spam

Agis comme un stratège de l'affiliation qui refuse les tactiques spammy. Donne-moi 8 façons honnêtes de gagner des revenus d'affiliation autour du sujet [NICHE], adaptées à une petite audience sur [PLATEFORME]. Pour chacune : le type de contenu, le genre de produit à promouvoir, et le fonctionnement de la commission. Signale les 2 plus rapides à démarrer avec zéro audience. Rends une liste numérotée. Ceci explique le fonctionnement général des revenus d'affiliation, ce n'est pas une garantie de revenu.

GAGNER DE L'ARGENT AVEC DU CONTENU

8. 5 idées de niche YouTube

Tu es un coach en stratégie YouTube. Donne-moi 5 idées de niche de chaîne, à l'intersection de mon goût pour [CENTRE D'INTÉRÊT] et de ce que les gens cherchent vraiment. Pour chacune : l'angle de la niche, qui regarde, 3 titres de vidéos pour démarrer, et comment la chaîne finit par gagner de l'argent. Note chacune sur son niveau d'encombrement. Rends un tableau plus les exemples de titres.

9. Le concept de ta newsletter payante

Agis comme un stratège du business de newsletter. Aide-moi à façonner un concept de newsletter payante autour de [SUJET] pour [PUBLIC, lecteur cible]. Donne-moi l'angle précis, un nom et un pitch en une ligne, ce que contiennent l'offre gratuite et l'offre payante, et les 5 premières idées de numéros. Montre ensuite le calcul réaliste du nombre d'abonnés pour atteindre [OBJECTIF, objectif de revenu] par mois. Rends un brief structuré.

10. Monétiser ton contenu Instagram

Tu es un coach en monétisation Instagram. Trace 6 façons, pour un créateur sur la niche [NICHE], de gagner de l'argent sur Instagram au-delà des partenariats de marque. Pour chacune : ce que c'est, le niveau d'abonnés ou d'engagement à partir duquel ça commence à marcher, et la première étape pour la mettre en place. Classe-les de la plus précoce à la plus tardive. Rends un tableau, puis ajoute une idée de pilier de contenu qui les alimente toutes.

SERVICES LOCAUX ET DE TERRAIN

11. Des services mobiles et à domicile

Agis comme un conseiller en business de services locaux. Propose 10 activités de service mobile ou sur place (du genre nettoyage auto ou promenade de chiens) qui collent à quelqu'un à [LIEU] avec [CONTEXTE, atouts; ex. une voiture, les week-ends libres]. Pour chacune : la prestation, le coût de démarrage, le tarif du marché, et comment décrocher les 5 premiers clients en local. Classe par profit horaire. Rends un tableau.

12. Des business autour des animaux

Tu es un coach en business de garde d'animaux. Donne-moi 8 idées d'activité autour des animaux qui vont plus loin que la simple promenade de chiens, adaptées à quelqu'un à [LIEU] avec [SITUATION, ex. un jardin, des journées flexibles]. Pour chacune : la prestation, la tarification, ce qu'il faut pour démarrer (assurance, matériel), et la meilleure façon de bâtir la confiance en local. Étoile les 2 qui ont la plus grosse marge. Rends un tableau.

13. Une activité de bricolage à côté

Agis comme un mentor des métiers manuels en activité secondaire. Détaille comment lancer une activité de bricoleur à côté sur [COMPÉTENCE, ex. pose et fixation, montage de meubles, petites réparations] à [LIEU]. Couvre la liste d'outils de départ et son coût, les points juridiques à surveiller, comment chiffrer un chantier, et où trouver les premiers clients. Rends un plan de démarrage numéroté plus un exemple simple de tarification à la mission.

DES REVENUS QUI TOURNENT SANS TOI

14. Des livres low content sur Amazon KDP

Tu es un coach de l'auto-édition sur Amazon KDP. Construis-moi un plan pour publier des livres low content (carnets, agendas, journaux de suivi) sur la niche [NICHE]. Couvre la validation de la niche, l'outil pour les créer, les bases des mots-clés et de la couverture, et un délai réaliste jusqu'à la première vente. Donne-moi ensuite 5 idées de livres précises pour cette niche. Rends un plan étape par étape plus la liste d'idées. Les revenus varient beaucoup, garde des attentes réalistes.

15. Créer une formation en ligne

Agis comme un stratège de la formation en ligne. Aide-moi à transformer ma connaissance de [COMPÉTENCE] en formation pour [PUBLIC, apprenant cible]. Donne-moi la transformation précise qu'elle promet, un plan de modules (5 à 7), le format d'enregistrement, un prix, et où l'héberger. Propose ensuite une « mini-formation » plus courte pour tester la demande d'abord. Rends un brief de formation plus l'idée de mini-formation.

16. Gagner de l'argent en louant ce que tu as déjà

Tu es un stratège des revenus locatifs. Détaille 8 choses que je pourrais louer pour un revenu complémentaire, vu ce à quoi j'ai accès [CONTEXTE, atouts; ex. de l'outillage, un garage, du matériel photo, une place de parking]. Pour chacune : l'objet ou l'espace, le tarif de location typique, la plateforme ou la méthode en local, et le risque principal avec la façon de le couvrir. Classe par ratio revenu sur tracas. Rends un tableau.

17. Des micro-business logiciels

Tu es un coach en micro-SaaS et business no-code. Propose 8 idées simples de micro-business logiciel ou no-code qui règlent une vraie galère dans le monde de [NICHE, niche/ ton secteur]. Pour chacune : le problème, l'outil pour la construire (compatible no-code), qui paie, et un prix de départ. Signale les 2 réalisables sans écrire une ligne de code. Rends un tableau plus cette note.

DÉFIS ET FEUILLES DE ROUTE POUR PASSER À L'ÉCHELLE

18. Défi 30 jours : de l'idée au premier euro

Agis comme un coach qui me tient responsable sur mon activité en plus. Conçois un défi de 30 jours qui me mène de l'idée au premier euro sur [ACTIVITÉ, activité], une action concrète par jour. Charge le début en installation, place la première tentative de vente avant le jour 10, et intègre 2 points de contrôle. Rends une liste de 30 lignes jour par jour (chaque ligne : le jour plus l'unique action), puis le seul indicateur qui prouve que ça marche.

19. Gagner sa vie sans réseaux sociaux

Tu es un conseiller en activités complémentaires pour les gens qui refusent de se construire une marque personnelle. Liste 12 activités qui rapportent sans rien publier sur les réseaux sociaux, adaptées à mes compétences en [COMPÉTENCE]. Pour chacune : comment les clients te trouvent vraiment à la place, l'effort de démarrage, et le potentiel de revenu. Classe selon la rapidité à décrocher le premier client hors ligne ou via des places de marché. Rends un tableau.

20. Des activités uniquement le week-end

Agis comme un conseiller en activités complémentaires pour gens débordés. Propose 10 activités que je peux mener uniquement le week-end, en gardant la semaine libre, basé à [LIEU] avec des compétences en [COMPÉTENCE]. Pour chacune : l'activité, le revenu réaliste par week-end, travail physique ou travail de bureau, et comment les réservations tiennent en deux jours. Classe par revenu par week-end. Rends un tableau.

21. Du cash vite (100 € et plus en 24 h)

Tu es un conseiller en cash rapide, et tu restes honnête. Liste 10 façons légitimes de gagner de façon réaliste 100 € ou plus en 24 heures, avec mes compétences [COMPÉTENCE] et mes atouts [CONTEXTE, ce que tu as] à [LIEU]. Pour chacune : le geste, où est la demande en ce moment, et la première étape exacte à faire aujourd'hui. Signale tout ce qui dépend de la chance plutôt que d'un effort fiable. Rends un tableau classé, sans combines ni promesses de fortune rapide.

22. Feuille de route 6 mois pour en vivre à plein temps

Agis comme un stratège de la croissance. Construis une feuille de route sur 6 mois pour faire passer mon activité [ACTIVITÉ, activité] d'un revenu complémentaire actuel de [CONTEXTE, actuel] à un revenu de remplacement de [CONTEXTE, cible] par mois, pour

qu'elle puisse devenir mon plein temps. Donne des jalons mensuels sur le chiffre d'affaires, les systèmes, et le point de contrôle « je peux lâcher mon job sans danger » (par exemple les mois de trésorerie mis de côté). Signale l'hypothèse la plus risquée. Rends un tableau mois par mois plus une checklist go / no-go. Repères généraux, pas un conseil financier personnalisé.

Investir quand on débute

Trente prompts à copier-coller qui enseignent l'investissement depuis zéro, en français clair, des premiers concepts à l'ouverture de ton premier compte. À visée pédagogique, jamais un conseil en investissement.

LES CONCEPTS DE BASE, EXPLIQUÉS SIMPLEMENT

1. Actions et obligations, en clair

Tu es un prof d'investissement patient, qui explique comme si j'étais intelligent mais totalement débutant. Explique la différence entre actions et obligations avec une analogie tirée de [CONTEXTE, un domaine que tu connais bien; ex. la cuisine, le sport], puis un tableau côte à côte qui compare le risque, le rendement, et la façon dont chacune rapporte. Termine par une phrase sur la raison pour laquelle un débutant peut détenir les deux. Moins de 200 mots, zéro jargon. À visée pédagogique, ce n'est pas un conseil en investissement personnalisé.

2. Guide du débutant sur les fonds indiciels

Agis comme un pédagogue de l'investissement. Écris-moi un guide du débutant sur les fonds indiciels, pour quelqu'un dont l'objectif est [OBJECTIF, ex. la retraite, la croissance de long terme]. Couvre ce que c'est, pourquoi ça convient aux investisseurs qui ne veulent rien gérer, comment fonctionnent les frais (les frais de gestion annuels), et un inconvénient honnête. Utilise une courte analogie et une checklist en 5 points « comment en évaluer un ». Reste simple, moins de 300 mots. À visée pédagogique uniquement, ce n'est pas une recommandation d'achat d'un fonds précis.

3. Les bases des intérêts composés

Tu es un prof de finance sympa. Explique les intérêts composés pour que le déclic se fasse enfin, puis montre un exemple chiffré : [MONTANT] investi chaque mois à [TAUX] % de rendement annuel moyen sur [DURÉE, années] années, avec le total final et la part qui vient de la croissance face à la part des versements. Termine par la leçon en une ligne sur l'intérêt de commencer tôt. Garde les calculs simples et clairement légendés. C'est une illustration, pas un rendement promis.

4. C'est quoi, un dividende ?

Agis comme un pédagogue de l'investissement. Explique ce qu'est un dividende, comment et quand il est versé, et la différence entre encaisser le cash et le réinvestir, avec l'exemple de la détention de [NOMBRE] actions d'un titre qui verse [MONTANT] par

action. Ajoute une note de 3 lignes sur les raisons pour lesquelles toutes les bonnes entreprises n'en versent pas. Moins de 200 mots. Information générale, pas un conseil sur des titres.

5. Mesurer ta tolérance au risque

Tu es un pédagogue de l'investissement. Explique ce que « tolérance au risque » veut vraiment dire, sur le plan émotionnel et sur le plan financier, puis fais-moi passer une courte auto-évaluation pour ma situation de personne de [ÂGE] ans qui investit pour [OBJECTIF, objectif/ton horizon] : pose-moi 5 questions sur mon horizon, la stabilité de mes revenus, et ma réaction face à une chute de 20 %, puis décris où je me situe sans doute sur une échelle allant de prudent à agressif. Présente ça comme un point de départ, pas comme un verdict. À visée pédagogique, ce n'est pas un conseil financier personnalisé.

TON PREMIER PLAN D'INVESTISSEMENT

6. Ton premier investissement, pas à pas

Agis comme un pédagogue de l'investissement pour grands débutants. Déroule la façon dont on peut réfléchir à l'investissement d'un premier [MONTANT, montant de départ; ex. 500 €] fléché pour [OBJECTIF] : les questions à trancher avant d'investir, les grandes familles de supports à connaître, et les erreurs de débutant à éviter. Explique le raisonnement, pas un choix précis. Rends un pas-à-pas numéroté plus une liste « apprends d'abord ces 3 termes ». À visée pédagogique uniquement, ce n'est pas un conseil personnalisé.

7. 5 supports peu risqués à comprendre

Tu es un pédagogue de l'investissement. Explique 5 endroits globalement peu risqués où les gens placent l'argent dont ils auront besoin dans environ [DURÉE, horizon; ex. 1 à 3 ans] : livret d'épargne rémunéré, dépôt à terme, obligations d'État, fonds obligataires diversifiés et fonds monétaires. Pour chacun : ce que c'est, le compromis (moins de risque veut en général dire moins de rendement), et à qui ça convient. Rends un tableau avec une colonne « adapté pour ». Moins risqué ne veut pas dire sans risque, et ceci est à visée pédagogique, ce n'est pas un conseil.

8. Une allocation simple pour débiter

Agis comme un pédagogue de l'investissement. Explique comment un débutant d'environ [ÂGE] ans peut réfléchir à la répartition d'un portefeuille entre actions, obligations et liquidités, et comment ce mélange évolue en général avec l'âge et l'horizon. Donne 3 exemples d'allocation (prudente, équilibrée, croissance) en pourcentages dans un tableau, et explique le raisonnement derrière chacune. Ce sont des illustrations pour apprendre, pas une recommandation pour ma situation précise.

9. La checklist d'avant premier investissement

Agis comme un pédagogue de l'investissement. Donne-moi une checklist à passer avant de faire mon tout premier investissement de [MONTANT] : fonds d'urgence en place,

dettes à taux élevé réglées, objectif et horizon clairs, frais compris. Pour chaque point, une ligne sur pourquoi ça compte. Rends une liste de 10 cases à cocher, puis le point le plus important à régler en premier. Information générale, pas un conseil personnalisé.

COMPRENDRE LES SUPPORTS

10. Les ETF en langage débutant

Tu es un prof d'investissement. Explique ce qu'est un ETF en langage débutant, pour quelqu'un qui comprend aujourd'hui [CONTEXTE, ce que tu sais; ex. rien pour l'instant, ce qu'est une action], en quoi il diffère d'un fonds classique et d'une action isolée, et ce que « ça se négocie comme une action » veut dire concrètement pour moi. Utilise une analogie et une liste rapide d'avantages et d'inconvénients. Moins de 250 mots. À visée pédagogique uniquement, ce n'est pas une recommandation d'un ETF précis.

11. L'immobilier quand on débute

Agis comme un pédagogue de l'investissement immobilier. Détaille les grandes voies d'entrée dans l'immobilier pour un débutant (résidence principale, bien locatif, foncières cotées, financement participatif), pour quelqu'un qui dispose d'environ [CONTEXTE, capital disponible], en montrant le capital approximatif nécessaire, le niveau d'effort et le risque principal de chacune. Rends un tableau comparatif, puis explique laquelle a en général la barrière d'entrée la plus basse, et pourquoi. Information générale, ni conseil en investissement ni conseil en crédit.

12. La crypto sans le battage

Tu es un pédagogue de la crypto, posé, sans aucun sac à faire monter. Explique honnêtement l'investissement en crypto à quelqu'un qui envisage d'y mettre [MONTANT] : ce que c'est, pourquoi c'est volatil, les vrais risques (perte, arnaques, erreurs de conservation de ses propres clés), et le principe « seulement ce que tu peux te permettre de perdre ». Zéro battage, zéro prédiction de cours. Rends un explicatif équilibré de moins de 300 mots avec une courte liste de risques. À visée pédagogique uniquement, ce n'est pas une recommandation d'achat.

STRATÉGIES DE LONG TERME

13. Construire ton patrimoine sur 10 ans

Agis comme un pédagogue de l'investissement. Esquisse la façon dont on peut cadrer une approche de construction de patrimoine sur 10 ans par l'investissement, avec un versement mensuel de départ de [MONTANT] et un confort avec le risque de type [CONTEXTE, prudent/équilibré/croissance]. Couvre le rôle de la régularité, des intérêts composés et des revues périodiques, et montre une courbe de croissance illustrative simple, à un rendement moyen modeste. Rends un panorama par phases (années 1 à 3, 4 à 7, 8 à 10) plus l'illustration. À visée pédagogique uniquement, aucun résultat n'est garanti.

14. L'investissement programmé (DCA)

Tu es un prof d'investissement. Explique l'investissement programmé, le fameux DCA, avec un exemple chiffré clair : [MONTANT] investi chaque mois pendant qu'un cours monte et descend, en montrant comment le prix de revient moyen par part se compare à une tentative de timing du marché. Donne ensuite honnêtement les arguments pour et contre. Rends l'exemple sous forme de petit tableau plus un enseignement en 2 lignes. Une illustration à visée pédagogique, rien de plus.

15. Réinvestir tes dividendes

Agis comme un pédagogue de l'investissement. Explique comment fonctionne le réinvestissement automatique des dividendes et pourquoi ça peut accélérer les intérêts composés, avec l'exemple d'un réinvestissement des dividendes sur une position de [MONTANT] au rendement de [TAUX] % sur [DURÉE, années] années. Montre côte à côte l'encaissement et le réinvestissement, et précise dans quel cas quelqu'un peut préférer le cash. Rends un tableau plus un court enseignement. À visée pédagogique uniquement, ce n'est pas un conseil.

16. Commencer à investir pour la retraite

Tu es un pédagogue de l'investissement pour la retraite. Détaille comment un débutant peut commencer à investir en vue de la retraite, en expliquant l'idée générale des enveloppes fiscales avantageuses, de l'abondement de l'employeur, et du fait de démarrer petit mais tôt. J'ai [ÂGE] ans et je peux commencer avec [MONTANT] par mois. Donne une séquence simple de « 3 premiers gestes » et les notions à creuser pour mon pays. Rends un plan numéroté. À visée pédagogique uniquement, ce n'est ni un conseil personnalisé ni un conseil fiscal ; les règles varient d'un pays à l'autre.

17. Le montage qu'on règle une fois et qu'on oublie

Agis comme un pédagogue de l'investissement pour les gens qui ne veulent rien gérer. Explique comment fonctionne en général un montage d'investissement automatisé et sans entretien, pour quelqu'un qui verse [MONTANT] par mois : versements automatiques, supports largement diversifiés, et un contrôle une fois par an. Déroule le raisonnement et les 4 décisions qu'on prend une bonne fois au départ. Rends un panorama étape par étape plus la checklist annuelle de 15 minutes. Information générale, ce n'est pas une recommandation pour ma situation.

DIVERSIFICATION ET RISQUE

18. La diversification, simplement

Tu es un prof d'investissement. Explique la diversification avec une analogie tirée de [CONTEXTE, un domaine que tu connais; ex. une équipe de sport, une carte de restaurant], puis pousse plus loin : montre un exemple simple avant/après d'un portefeuille concentré face à un portefeuille étalé, et la réaction de chacun quand un secteur décroche. Termine par la raison, en une ligne, pour laquelle ça compte quand on débute. Moins de 200 mots. À visée pédagogique uniquement.

19. Le rééquilibrage annuel, expliqué

Tu es un pédagogue de l'investissement. Explique ce qu'est le rééquilibrage et pourquoi les gens le font une fois par an, avec un exemple : un portefeuille parti sur [CONTEXTE, répartition cible; ex. 70 % actions / 30 % obligations] qui dérive après une bonne année, et je déroule les étapes pour le remettre d'aplomb. Montre la répartition de départ, la dérive, et la correction. Rends un court exemple chiffré plus une checklist en 4 étapes. À visée pédagogique uniquement.

20. Repérer et éviter les arnaques à l'investissement

Tu es un pédagogue de la protection des consommateurs, spécialisé sur l'investissement. Liste les 10 principaux signaux d'alerte d'une arnaque à l'investissement (rendement garanti, pression pour agir tout de suite, vendeurs non enregistrés auprès du régulateur, et compagnie), chacun avec une ligne sur la raison pour laquelle c'est un avertissement, puis passe au crible l'opportunité précise que je regarde : [CONTEXTE, décris-la]. Donne-moi aussi un test en 5 questions à passer sur n'importe quelle proposition avant d'y mettre un centime. Rends deux listes plus ton avis sur la mienne. Pratique et protecteur, sans jouer sur la peur.

LA PSYCHOLOGIE DE L'INVESTISSEUR

21. L'investissement émotionnel, et comment l'éviter

Agis comme un pédagogue de la psychologie de l'investisseur. Explique comment la peur et l'avidité poussent les gens à acheter au plus haut et à vendre au plus bas, nomme les 4 pièges émotionnels les plus courants, et donne une parade concrète pour chacun. Puis adapte un conseil à mon point faible connu : [CONTEXTE, point faible; ex. vendre dans la panique, courir après les tuyaux à la mode]. Rends un tableau (le piège, ce que ça fait ressentir, la parade) plus ce conseil personnalisé. Les pieds sur terre, sans jugement, à visée pédagogique uniquement.

22. État d'esprit long terme contre court terme

Tu es un pédagogue de l'investissement. Compare l'état d'esprit de l'investisseur long terme et celui du trader court terme sur l'horizon de temps, le niveau de stress, les résultats typiques des débutants, et l'effort demandé, pour quelqu'un dont l'objectif principal est [OBJECTIF]. Rends un tableau côte à côte, puis un paragraphe honnête sur celui qui sert le mieux les débutants en général, et pourquoi. À visée pédagogique uniquement, ce n'est pas un conseil pour ma situation.

23. Tenir la régularité quand ça baisse

Tu es un pédagogue de la psychologie de l'investisseur. Donne-moi un plan concret pour continuer à verser calmement quand le marché chute, pour quelqu'un à environ [DURÉE, années] années du moment où il aura besoin de l'argent. Couvre ce que je dois me rappeler, ce que je dois éviter de regarder, et une règle à m'engager à suivre dès maintenant pour la prochaine baisse. Explique brièvement pourquoi vendre dans la panique pénalise les investisseurs de long terme. Rends un court playbook plus une « règle de krach » en une ligne, à noter quelque part. À visée pédagogique uniquement.

PASSER À L'ACTION : COMPTES ET LOGISTIQUE

24. Ouvrir ton premier compte-titres

Tu es un pédagogue de l'investissement. Déroule les étapes générales pour ouvrir un premier compte-titres dans mon pays, [LIEU] : ce qu'il faut comparer entre courtiers (frais, montants minimums, supports disponibles), les documents généralement demandés, et les réglages à vérifier avant d'y verser de l'argent. Rends un pas-à-pas numéroté plus une checklist en 5 points pour comparer les courtiers. Les détails changent d'un courtier à l'autre, donc ceci est à visée pédagogique, ce n'est pas une recommandation.

25. Comparer 3 applis d'investissement

Tu es un pédagogue de l'investissement. Donne-moi une grille neutre pour comparer 3 applis d'investissement que j'envisage : [PRODUIT, appli 1], [PRODUIT, appli 2], [PRODUIT, appli 3]. Note chacune sur les frais, la simplicité d'usage, les supports disponibles, les types de comptes, et les protections, et pose tout ça dans un tableau comparatif avec un court verdict « idéale pour » par appli. Appuie-toi sur les caractéristiques publiques connues et dis-moi ce que je dois vérifier moi-même. Une comparaison à visée pédagogique, pas une recommandation.

26. Ton tableur de suivi d'investissements

Agis comme un pédagogue de l'investissement doublé d'un mordu de tableurs. Conçois un tableur simple de suivi d'investissements pour un débutant qui détient environ [NOMBRE] lignes : donne-moi les colonnes exactes (ligne détenue, montant investi, valeur actuelle, plus ou moins-value, % du portefeuille), les totaux et les graphiques simples à ajouter, et la fréquence de mise à jour. Rends la structure des colonnes en tableau plus un court guide « comment le lire ». Pratique, sans avoir besoin de données en direct.

27. Ta checklist de revue trimestrielle

Tu es un pédagogue de l'investissement. Construis-moi une checklist de revue trimestrielle à passer sur mon portefeuille et mes habitudes, en tant qu'investisseur [TYPE, type d'investisseur; ex. long terme et sans gestion active] : les versements effectués, la dérive de l'allocation, les frais, l'avancement vers l'objectif, et si quelque chose dans ma vie a changé mon rapport au risque. Rends une checklist en 8 points avec une question d'une ligne chacun, en terminant par la seule question qui compte vraiment chaque trimestre. À visée pédagogique uniquement.

MONTER D'UN CRAN : LES SITUATIONS SUIVANTES

28. Se diversifier vers les marchés internationaux

Tu es un pédagogue de l'investissement. Explique pourquoi et comment les débutants envisagent d'ajouter une exposition internationale à un portefeuille très chargé en actions de [LIEU, pays], en couvrant la logique de diversification, les principaux risques ajoutés (devise, géopolitique), et les supports simples utilisés pour obtenir une exposition large.

Rends un court explicatif plus une liste en 4 points « ce qu'il faut peser ». À visée pédagogique uniquement, ce n'est pas une recommandation pour mon portefeuille.

29. Que faire d'une petite rentrée d'argent

Agis comme un pédagogue de l'investissement. Donne-moi une grille simple pour décider quoi faire d'une petite rentrée d'argent, du type prime de [MONTANT] ou remboursement d'impôt, en déroulant la logique « d'abord les dettes et le fonds d'urgence, ensuite on investit le reste » et comment éviter de tout cramer. Rends un arbre de décision (si ceci, alors cela) plus une note équilibrée du genre « fais-toi un petit plaisir quand même ». Information générale, pas un conseil personnalisé.

30. Investir pour ses enfants (comptes au nom du mineur)

Agis comme un pédagogue de l'investissement pour les parents. Explique les façons générales dont les adultes investissent pour le compte d'un enfant (comptes ouverts au nom du mineur et dispositifs voisins), à quoi ça sert en général, qui contrôle l'argent et à partir de quand, et les avantages et inconvénients de base. Je suis basé dans [LIEU] et j'investis pour un enfant de [ÂGE] ans. Rends un explicatif simple plus une liste en 4 étapes « comment les gens s'y prennent d'habitude ». Les types de comptes et les règles varient d'un pays à l'autre, vérifie en local ; ceci est à visée pédagogique, ce n'est ni un conseil fiscal ni un conseil juridique.

Systeme 03 - Audience & Mots

Idées de posts Instagram

Vingt-deux prompts prêts à lancer qui transforment un feed vide en un mois de posts Instagram qui coupent le scroll.

FORMATS & SÉRIES

1. 10 carrousels pédagogiques

Tu es stratège de contenu Instagram. Donne-moi 10 idées de carrousels pédagogiques pour [NICHE], chacun destiné à [PUBLIC]. Pour chaque idée, rends le texte du slide de hook, un résumé en une ligne des 5 à 7 slides intérieurs, et le slide de CTA. Présente ça en liste numérotée, garde chaque idée sous les 40 mots, et rends les hooks assez précis pour couper le scroll. Ensuite, signale les 3 au plus fort potentiel de saves et pourquoi.

2. 5 posts qui racontent une histoire

Tu es storyteller de marque. Trace 5 idées de posts narratifs pour [NICHE, marque / niche] qui enseignent chacun une leçon à [PUBLIC]. Pour chacun, donne la mise en place (le moment), la tension (ce qui a dérapé), et ce qu'on en retient. Rends 5 blocs courts, 50 mots max chacun, écrits à la première personne. Termine chaque bloc par une question qui appelle les commentaires.

3. Banque de coulisses

Agis comme coach de contenu. Propose 12 sujets de posts coulisses pour [NICHE, activité / niche] qui montrent le vrai travail sans trop en dire. Range-les en trois catégories : le process, les gens, les erreurs. Rends une liste à puces sous chaque catégorie, une ligne par idée, et indique lesquels marchent mieux en reel qu'en photo fixe.

4. 5 stories interactives

Tu es social media manager. Donne-moi 5 idées de stories Instagram interactives pour [NICHE] avec des sondages, des curseurs ou des stickers question. Pour chacune, donne le texte exact de la question, le type de sticker, et la story de relance que je poste selon les réponses. Reste sur une liste courte, et fais en sorte qu'au moins deux ramènent à la vente de [OFFRE, produit / service] sans être lourdes.

MARQUE, RÉCIT & AUTORITÉ

5. Le post « Mon histoire »

Agis comme rédacteur de marque personnelle. Aide-moi à écrire un post « Mon histoire » qui humanise [MARQUE]. Commence par me poser 3 questions rapides : pourquoi j'ai commencé, le moment le plus bas, et où j'en suis aujourd'hui. Ensuite, rédige une légende de 150 mots dans ma voix, honnête et précise, sans fausse modestie. Ouvre sur une ligne

qui ne ressemble pas à toutes les autres histoires de fondateur, et termine sur ce que je suis en train de construire.

6. 3 leçons apprises à la dure

Tu es rédacteur de contenu pour fondateurs. Rédige un post « 3 leçons que j'ai apprises » sur [EXPÉRIENCE, ex. ma première année en freelance]. Donne à chaque leçon un titre d'une ligne en gras, puis 2 à 3 phrases sur ce qui s'est vraiment passé et ce que je dirais à celui que j'étais. Reste concret, avec de vrais chiffres ou de vrais moments quand c'est possible. Rends-le prêt à poster en légende, avec un hook en haut et un CTA léger à la fin.

7. 5 posts « résultat client »

Tu es rédacteur d'études de cas. Donne-moi 5 idées de posts qui mettent en avant les résultats de mes clients pour [SERVICE]. Pour chacun, donne la situation de départ, le résultat précis, et la leçon en une ligne que les autres peuvent piquer. Rends 5 plans courts de moins de 45 mots chacun, fais du résultat le héros, et rappelle-moi de demander l'accord dès qu'un nom ou un chiffre apparaît.

8. Prends vraiment position

Agis comme éditorialiste. Aide-moi à écrire un post d'opinion sur [SECTEUR, sujet de ton secteur] qui prend une position claire que la plupart des gens évitent. Commence par me demander de quel côté je penche vraiment. Ensuite, rédige un post de 100 mots : pose l'avis franchement, appuie-le sur une raison et un exemple, et invite au désaccord en commentaires. Assuré, pas incendiaire.

9. L'obstacle que j'ai franchi

Agis comme storyteller de marque. Aide-moi à écrire un post « Le plus gros obstacle que j'ai franchi » sur [PROBLÈME]. Structure-le en trois temps : le mur que je me suis pris, le point de bascule, et comment ça a changé ma façon de travailler. Pose-moi d'abord une question pour trouver le cœur émotionnel, puis rédige 130 mots dans ma voix. Reste sincère mais tourné vers l'avant, et termine sur ce que ça a rendu possible.

10. Une journée dans ma vie

Tu es créateur de contenu narratif. Structure un post « Une journée dans ma vie » pour [ACTIVITÉ, rôle / ton activité] qui sonne vrai, pas mis en scène. Donne-moi une liste de 6 à 8 moments répartis sur la journée avec des horaires approximatifs, la légende qui les relie à un seul thème, et le hook. Rends la liste de plans en puces et la légende sous les 100 mots. Choisis un thème net pour que ça se lise comme une histoire, pas comme une suite de clips.

ENGAGEMENT & INTERACTION

11. Campagne défi 7 jours

Tu es planificateur de campagnes. Construis un défi Instagram de 7 jours pour [PUBLIC] autour de [OBJECTIF, compétence / objectif]. Rends un tableau jour par jour : la tâche du jour, le format du post (reel, carrousel, story), le hook de la légende, et le hashtag. Fais du

jour 1 quelque chose de très facile pour maximiser les inscriptions, et du jour 7 une récompense qu'on a envie de partager. Ajoute une ligne sur la façon dont je le promeus la semaine d'avant.

12. Annonce de jeu-concours

Agis comme copywriter promo. Écris un post d'annonce de jeu-concours pour [CONTEXTE, lot] destiné à [PUBLIC]. Inclus le hook, le lot présenté par sa valeur plutôt que par son prix, les étapes exactes de participation (s'abonner, liker, taguer, enregistrer), la date limite, et la ligne de règlement. 120 mots max, énergique mais clair. Donne-moi deux options de hook et rappelle-moi de vérifier les règles de la plateforme sur les jeux-concours.

13. Carrousel mythe vs réalité

Tu es créateur de contenu pédagogique. Construis un carrousel « Mythe vs réalité » pour [NICHE]. Donne-moi 5 idées reçues que mon audience prend pour argent comptant, chacune avec la réalité en face et une ligne « pourquoi ça compte ». Rends le texte prêt pour les slides, avec le mythe sur un slide et la réalité sur le suivant. Ouvre par un slide de hook et termine par un slide de récap qui donne envie d'enregistrer.

VALEUR PÉDAGOGIQUE

14. Étude de cas en profondeur

Tu es rédacteur d'études de cas. Structure un post étude de cas sur [OBJECTIF, projet / résultat client]. Découpe-le en cinq temps : le problème, ce qu'on a tenté, ce qui a marché, le résultat mesurable, et ce que le lecteur peut appliquer chez lui. Rends-le en plan de carrousel (une section par slide) plus une légende sous les 100 mots. Attaque par le résultat pour couper le scroll, puis explique le comment.

15. Carrousel des erreurs classiques

Agis comme expert en [NICHE]. Construis un carrousel « Erreurs classiques » qui liste les 6 erreurs que [PUBLIC] fait le plus, chacune avec sa correction. Une erreur par slide : nomme-la, une ligne sur ce que ça coûte, une ligne sur quoi faire à la place. Ajoute un slide de hook en tête (« tu fais sûrement la numéro 3 ») et un slide de récap à la fin. Garde chaque ligne sous les 15 mots.

16. Série guide du débutant

Tu es planificateur de contenu. Trace le plan d'une série guide du débutant sur [SUJET], pour des gens qui partent de zéro. Découpe-la en 5 posts qui s'enchaînent dans l'ordre, chacun répondant à une question qu'un débutant tape vraiment dans Google. Pour chaque post, donne le titre, la seule chose qu'il va apprendre, et le format. Rends une carte de série numérotée et propose un fil visuel constant pour qu'on voie tout de suite que les posts vont ensemble.

17. 3 outils que j'utilise vraiment

Agis comme copywriter. Écris un post « 3 outils que j'utilise » pour [NICHE, workflow / ta niche]. Pour chaque outil, couvre ce qu'il remplace, la façon précise dont je m'en sers, et à qui il s'adresse. Commence par me demander quels 3 outils mettre en avant. Ensuite, rends une légende sous les 120 mots, honnête et sans argumentaire de vente, et indique où je placerais des liens affiliés si j'en ai.

LANCEMENT & PROMO

18. Teaser avant lancement

Agis comme copywriter de lancement. Écris un post teaser avant lancement pour [PRODUIT, produit / offre] qui sort le [DATE]. Crée la curiosité sans tout dévoiler : suggère le problème que ça règle, lâche un détail intrigant, et dis aux gens comment rejoindre la liste d'attente. 90 mots max, deux options de hook. Ajoute une ligne P.S. qui donne une raison d'activer les notifications.

19. Annonce « c'est ouvert »

Tu es copywriter promo. Écris une annonce « C'est ouvert / C'est dispo » pour [OFFRE, produit / service]. Couvre ce que c'est, à qui ça s'adresse, le bénéfice principal, et l'unique étape suivante pour acheter ou réserver. Rends une légende sous les 110 mots plus une première ligne qui claqué, et donne-moi un élément d'urgence que je peux ajouter honnêtement, du type places limitées ou tarif de lancement.

20. Offre à durée limitée

Agis comme copywriter en marketing direct. Écris un post d'offre à durée limitée pour [OFFRE] qui se termine le [DATE]. Attaque par l'offre et la date limite, détaille ce qu'ils obtiennent, dis à qui ça convient parfaitement, et donne un CTA clair. Reste sous les 100 mots, urgent sans faire spam. Ensuite, donne une version story plus courte en 2 lignes que je peux poster à côté.

21. Post visuel avec témoignage

Tu es stratège en preuve sociale. Transforme ce témoignage brut en post prêt à mettre en visuel : [CONTENU À COLLER, témoignage]. Sors la citation la plus forte pour le visuel (moins de 15 mots), écris une légende qui donne le contexte du résultat obtenu, et propose la mise en page du texte sur l'image. Rends la citation, la légende (sous les 80 mots), et une ligne qui me rappelle de créditer le client.

22. Post dernière chance

Agis comme copywriter en marketing direct. Écris un post « dernière chance » pour [OFFRE] qui ferme [DATE, aujourd'hui ou ce soir]. Rends l'urgence réelle : redis ce qu'ils obtiennent, ce qu'ils perdent en attendant, et l'étape suivante en un seul tap. Sous les 90 mots, phrases courtes qui claquent. Donne-moi trois lignes de hook d'intensité différente pour que je cale l'énergie sur mon audience.

TikTok / YouTube Shorts

Vingt-deux prompts prêts à brancher pour écrire des TikToks et des Shorts qui accrochent dans les trois premières secondes.

TENDANCES & FORMATS DE DÉPART

1. 10 idées de challenges

Tu es stratège en vidéo courte. Donne-moi 10 idées de challenges pour [NICHE] qu'un petit créateur pourrait filmer avec juste un téléphone. Pour chacune, donne le nom du challenge, la ligne de hook, et pourquoi ça donne envie de partager. Rends une liste numérotée, une ligne par champ, et signale les 3 au meilleur rapport effort/portée. Fais en sorte qu'ils soient tous faisables en moins de 30 secondes.

2. Script de vidéo réaction

Agis comme scénariste de vidéo courte. Écris un script de vidéo réaction où je réagis à [CONTEXTE, ce à quoi je réagis] pour [PUBLIC]. Donne-moi le hook de 3 secondes, 3 à 4 temps forts minutés avec ce que je dis et ce qui est à l'écran, et une phrase de fin qui déclenche les commentaires. Garde le tout sous 45 secondes de parole. Percutant et tranché, pas d'intro qui traîne.

3. 5 idées de duo/stitch

Tu es stratège de croissance TikTok. Propose 5 idées de duo ou de stitch pour [NICHE] qui me permettent d'apporter une vraie valeur à des vidéos existantes. Pour chacune, donne le type de vidéo à stitcher, mon angle (d'accord, contre, ou complément), et la phrase d'ouverture. Rends une liste numérotée et précise si le duo ou le stitch convient mieux. Fais en sorte qu'au moins deux soient un peu à contre-courant pour lancer le débat.

4. Série « ce que j'aurais aimé savoir »

Agis comme planificateur de contenu. Trace le plan d'une série courte « Ce que j'aurais aimé savoir » pour [NICHE, niche / ton parcours]. Donne-moi 8 idées d'épisodes, une leçon chacun, avec une première phrase qui coupe le scroll et le seul point à faire passer. Rends un tableau : épisode, hook, point clé. Garde chaque épisode filmable en moins de 30 secondes et classe-les du plus universel au plus surprenant.

FORMATS À VALEUR IMMÉDIATE

5. 5 tutos courts

Agis comme créateur de tutos. Donne-moi 5 sujets de tutos rapides pour [NICHE] qui règlent chacun un problème en moins de 30 secondes. Pour chacun, donne le titre, le hook, et les 3 étapes que je vais montrer à l'écran. Rends 5 mini-plans et choisis celui qui a le meilleur potentiel de recherche. Fais en sorte que chaque étape soit assez visuelle pour être filmée sans beaucoup parler.

6. 3 conseils en 30 secondes

Tu es scénariste de vidéo courte. Écris un script « 3 conseils en 30 secondes » sur [SUJET]. Donne-moi un hook de 3 secondes, trois conseils d'environ 7 secondes chacun (la ligne parlée plus le texte à l'écran), et un CTA de 3 secondes. Garde le total sous 80 mots parlés pour que ça tienne dans le temps. Mets le meilleur conseil en premier, au cas où ils ne regardent que les 5 premières secondes.

7. Vidéo qui démonte un mythe

Agis comme expert en [NICHE]. Écris une vidéo courte qui démonte l'idée reçue la plus répandue chez [PUBLIC]. Structure-la ainsi : le hook qui énonce le mythe, la révélation, la preuve en une ligne, et la bonne approche. Moins de 40 secondes de script avec les indications de texte à l'écran. Ouvre avec une énergie « arrête de faire ça », mais n'affirme que ce que tu peux appuyer.

8. 1 erreur à éviter

Tu es scénariste de vidéo courte. Écris un script « 1 erreur à éviter » pour [NICHE]. Accroche avec ce que coûte l'erreur, nomme-la, montre pourquoi elle arrive, puis donne la correction. Reste sous les 30 secondes, serré et précis. Rends le script avec les indications [texte à l'écran] et termine sur une phrase qui donne envie de l'enregistrer pour plus tard.

RÉCIT & TRANSFORMATION

9. Format récit de 60 secondes

Tu es coach en récit court. Donne-moi un modèle de storytelling reproductible de 60 secondes pour [NICHE], puis remplis-le avec une histoire d'exemple sur [SUJET]. Le modèle doit avoir des temps identifiés (hook, mise en place, bascule, récompense, CTA) avec un objectif de secondes pour chacun. Rends d'abord le modèle, puis l'exemple rempli en script parlé. Fais en sorte que le hook tombe dans les 3 premières secondes.

10. Hooks pour les 3 premières secondes

Agis comme rédacteur de hooks pour la vidéo courte. Donne-moi 15 phrases d'ouverture pour une vidéo sur [SUJET] qui coupent le scroll dans les 3 premières secondes. Mélange les types : affirmation forte, question, erreur pointée du doigt, curiosity gap, et rupture de motif. Rends une liste numérotée avec le type indiqué, chaque ligne sous les 10 mots. Ensuite, dis-moi les 3 que tu testerais en premier et pourquoi.

11. Vidéo avant/après

Tu es scénariste de vidéo courte. Structure une vidéo de transformation « avant/après » pour [CONTEXTE, transformation; ex. un bureau en bazar qui devient un setup nickel]. Donne-moi la liste des plans (les plans avant, les plans du process, la révélation après), le hook, les temps de texte à l'écran, et le timing de la révélation. Rends la liste de plans en puces et place la révélation dans les 15 premières secondes pour que les gens restent pour le comment.

12. L'histoire derrière mon produit

Agis comme storyteller de marque. Écris une vidéo courte « L'histoire derrière mon produit » pour [PRODUIT]. Couvre le problème qui l'a déclenché, la partie galère, et pourquoi il existe aujourd'hui, d'une façon qui donne envie sans argumentaire de vente. Moins de 45 secondes de script avec les indications à l'écran. Commence par me poser une question sur le moment déclencheur, puis écris dans ma voix.

PERSONNEL & AUTORITÉ

13. Série des erreurs classiques

Agis comme expert en [NICHE]. Trace le plan d'une série courte « Erreurs classiques ». Donne-moi 8 erreurs que [PUBLIC] commet, chacune en épisode, avec le hook et la correction en une ligne. Rends un tableau : erreur, hook, correction. Classe-les par fréquence et garde chaque correction assez précise pour être appliquée tout de suite. Pas de conseil générique.

14. Vidéo « ma routine quotidienne »

Tu es scénariste de vidéo courte. Structure une vidéo « Ma routine quotidienne » pour [NICHE, rôle / ta niche] qui apprend quelque chose au lieu de juste frimer. Donne-moi 6 à 8 moments de la routine en liste de plans, le fil conducteur (pourquoi cette routine marche), le hook, et la légende. Reste sous les 40 secondes. Mets une habitude en pleine lumière pour que les gens repartent avec une seule chose à piquer.

15. Top 3 des ressources

Tu es stratège de contenu. Écris une vidéo courte « Top 3 des ressources » pour les gens de [NICHE]. Pour chaque ressource, couvre ce que c'est, la seule chose pour laquelle elle est la meilleure, et à qui elle sert. Commence par me demander les 3 à mettre en avant. Ensuite, rends un script sous les 40 secondes avec les indications de texte à l'écran, honnête et sans ton sponsorisé, qui finit sur « et toi, tu ajouterais quoi ? ».

PRODUIT & PROMO

16. Démo produit en 30 secondes

Tu es scénariste de vidéo produit. Écris une démo de [PRODUIT] en moins de 30 secondes. Attaque par le problème qu'il règle, montre les 2 ou 3 fonctions qui comptent le plus présentées comme des bénéfices, et termine par le CTA. Rends le script avec les indications de plans et de texte à l'écran. Garde les mots parlés sous 70 et fais en sorte que la première ligne parle du spectateur, pas du produit.

17. Vidéo teaser de lancement

Agis comme stratège de lancement. Écris une vidéo courte d'annonce-teaser pour [PRODUIT, produit / offre] qui sort le [DATE]. Fais monter l'attente : tease la transformation, montre un aperçu, et dis aux gens comment être les premiers servis. Moins de 25 secondes, haute énergie. Rends le script plus une incrustation de texte à l'écran par temps fort, puis donne-moi une seconde version au ton plus mystérieux.

18. Témoignage mis en avant

Tu es monteur spécialiste de la preuve sociale. Transforme ce témoignage client en script de vidéo courte : [CONTENU À COLLER, témoignage]. Sors la citation de 8 secondes la plus forte pour l'ouverture, construis le milieu autour du résultat précis, et ajoute ma phrase de fin. Rends le tout avec les indications de texte à l'écran et des suggestions de B-roll. Reste sous les 30 secondes et rappelle-moi de demander l'accord du client avant de le mettre en avant.

19. Vidéo offre à durée limitée

Agis comme scénariste en marketing direct. Écris une vidéo courte d'urgence « offre à durée limitée » pour [OFFRE] qui se termine le [DATE]. Accroche avec l'offre, dis ce qu'ils obtiennent et ce qu'ils perdent en attendant, puis termine par l'étape suivante exacte. Moins de 25 secondes, urgent mais honnête. Rends le script avec les indications de compte à rebours à l'écran et deux ouvertures de hook différentes.

INTERACTION & COMMUNAUTÉ

20. 5 vidéos « tu préfères »

Agis comme stratège d'engagement. Donne-moi 5 idées de vidéos courtes « Tu préfères / Choisis-en un » pour [NICHE] qui poussent les gens à commenter leur choix. Pour chacune, donne les deux options, la mise en place à l'écran, et mon avis tranché à ajouter à la fin. Rends une liste numérotée, garde les options spécifiques à la niche, et fais-en au moins deux vraiment difficiles à trancher pour que les commentaires se remplissent.

21. Vidéo réponse aux questions

Agis comme scénariste de vidéo courte. Écris une vidéo de réponse « posez-moi vos questions » où je réponds à cette question de mon audience : [CONTENU À COLLER, question]. Accroche en lisant la question avec de l'énergie, donne une vraie réponse avec un exemple précis, et reste honnête même si la réponse est « je ne sais pas encore ». Moins de 40 secondes, ton conversationnel. Termine en invitant la prochaine série de questions.

22. Lancer une trend « réagis à ça »

Tu es stratège des tendances. Aide-moi à lancer une trend « Réagis à ça » dans [NICHE]. Donne-moi une affirmation ou un visuel assez fort pour faire réagir, le format que les autres copieraient, et la légende qui pousse les gens à faire un duo ou un stitch de leur réaction. Rends le concept, le texte exact à l'écran, et 3 variantes de l'affirmation déclencheuse classées par degré de clivage.

Hacks de croissance d'audience

Trente prompts pour fabriquer de l'engagement, des collabs et de la portée, et faire monter ton nombre d'abonnés exprès.

ENGAGEMENT & PORTÉE

1. Défi engagement 30 jours

Tu es stratège de croissance sur les réseaux. Conçois un défi engagement de 30 jours pour [NICHE] qui installe une habitude quotidienne chez moi et chez mes abonnés. Rends un tableau : le jour, la micro-action que je fais, la consigne que je donne à mon audience, et le format. Fais monter la difficulté progressivement et place les jours les plus partageables le week-end. Termine par 3 indicateurs à suivre pour savoir si ça marche.

2. Stratégie de commentaires quotidiens

Agis comme stratège de croissance. Construis-moi une stratégie de commentaires quotidiens pour mettre [CONTEXTE, compte] devant [PUBLIC] sans avoir l'air d'un spammeur. Couvre les 10 comptes à viser, à quoi ressemble un commentaire qui apporte de la valeur (avec 3 exemples dans ma niche), combien par jour, et le timing. Rends un playbook court avec un cadre de commentaire à copier-coller. Zéro « super post » de remplissage.

3. 5 coups de cross-promo

Tu es stratège en partenariats. Trace 5 opportunités de promo croisée avec des créateurs proches de [NICHE, niche / ton compte] mais qui ne sont pas des concurrents directs. Pour chacune, donne le type de créateur, ce que je lui offre, ce que je récupère, et la première ligne de la prise de contact. Rends une liste numérotée et classe-les selon la facilité à les décrocher quand on est un petit compte.

4. Contenu à enregistrer et à partager

Agis comme stratège de contenu. Donne-moi 10 idées de posts pour [NICHE] fabriquées exprès pour être enregistrées et partagées, pas juste likées. Pour chacune, donne le concept, si elle est conçue pour les saves (valeur de référence) ou pour les partages (identité ou émotion), et le hook. Rends une liste numérotée et explique en une ligne pourquoi chacune déclenche le réflexe d'enregistrer ou de partager.

PREUVE SOCIALE & UGC

5. Témoignages mis en avant naturellement

Agis comme stratège en preuve sociale. Donne-moi 7 façons de mettre en avant les témoignages pour [ACTIVITÉ] qui font naturel et pas pub. Pour chacune, couvre le format, où ça vit (feed, story, story à la une), et comment la cadrer pour que le résultat soit au centre. Rends une liste et indique lesquelles marchent sans graphiste. Inclus une façon de mettre en avant des témoignages que je n'ai même pas encore demandés.

6. Stratégie résultats clients

Tu es stratège en études de cas. Construis une stratégie reproductible pour mettre en avant les résultats de mes clients pour [SERVICE] chaque mois. Couvre comment collecter les résultats (la demande exacte), comment les emballer en post, et une cadence

mensuelle. Rends un système simple plus un message type pour demander les chiffres du résultat. Rappelle-moi de demander l'accord avant de partager un nom ou un chiffre.

7. Des avis clients aux posts viraux

Agis comme stratège de contenu. Montre-moi comment transformer de simples avis clients en posts qu'on a envie de partager pour [NICHE]. Donne-moi 5 formats (capture d'écran plus contexte, mythe démonté par un avis, avant/après, et autres du même genre), chacun avec un hook et une façon de le rendre parlant au-delà de mes propres clients. Voici un avis pour travailler : [CONTENU À COLLER, avis]. Rends les 5 formats et applique-en un à l'exemple.

8. Le samedi coup de projecteur

Tu es planificateur de campagnes communautaires. Conçois une campagne récurrente « Samedi coup de projecteur » pour [NICHE] où je mets en avant des abonnés, des clients ou des pairs. Couvre qui est éligible, comment les gens s'inscrivent, le format du post, et comment ça crée de la réciprocité et des repartages. Rends les règles de la campagne plus une légende type. Fais en sorte que ce soit tenable toutes les semaines sans m'épuiser.

9. Système de repost d'UGC

Agis comme stratège UGC. Donne-moi un système pour collecter et reposter du contenu créé par mes abonnés pour [MARQUE]. Couvre comment pousser les abonnés à en créer, la demande d'autorisation, comment légender un repost pour qu'il génère encore plus d'UGC, et une cadence hebdo. Rends le système en étapes, plus un message de demande d'autorisation à copier-coller et un modèle de légende de repost.

CONSTRUIRE UNE COMMUNAUTÉ

10. Lancer un groupe privé

Tu es stratège communauté. Planifie le lancement d'un groupe privé pour [PUBLIC] sur [CONTEXTE, facebook / discord]. Couvre la promesse qui donne envie de rejoindre, la question d'entrée, le contenu de la première semaine pour le garder vivant, et comment j'y fais entrer mes abonnés depuis mon compte principal. Rends une checklist de lancement plus 3 posts pour amorcer le groupe le jour 1. Garde un but précis, pas « un endroit pour discuter ».

11. Stratégie Amis proches

Agis comme stratège Instagram. Conçois une stratégie Amis proches pour [NICHE] qui donne l'impression que la liste est un privilège. Couvre quel contenu ne va que là, comment on gagne sa place, et comment je la tease publiquement pour générer des abonnements et des DM. Rends le plan de contenu plus 3 exemples de stories Amis proches et une ligne sur la façon de proposer d'y entrer sans être lourd.

12. Format questions/réponses hebdo

Tu es planificateur d'engagement communautaire. Construis une séance questions/réponses hebdomadaire reproductible pour [NICHE] qui rapporte des questions à tous les coups. Couvre comment collecter les questions à l'avance, le format (live, stories, carrousel), comment faire marcher les semaines creuses, et le créneau récurrent. Rends le format en checklist plus une story type pour demander des questions. Fais en sorte que ce soit léger à tenir pour que je m'y tienne vraiment.

SÉRIES & RÉGULARITÉ

13. Série qui encadre la semaine

Agis comme planificateur de contenu. Conçois deux séries thématiques récurrentes pour [NICHE], une le lundi et une le vendredi, pour que ma semaine ait des repères. Pour chacune, donne le thème, le format, le style de hook, et pourquoi elle colle à ce jour (motivation contre décompression). Rends les deux en mini-modèles plus 4 exemples de sujets chacune. Fais-les assez distinctes pour qu'on devine le jour rien qu'au post.

14. Mini-série pédagogique en 5 parties

Agis comme créateur de contenu avec une logique de programme. Conçois une mini-série pédagogique en 5 parties qui emmène [PUBLIC] de zéro à un vrai résultat sur [COMPÉTENCE, compétence / sujet], chaque partie s'appuyant sur la précédente. Pour chacune, donne le titre, le seul résultat visé, le format, et le cliffhanger vers la suivante. Rends un tableau de 5 lignes plus un post de lancement pour annoncer la série et donner envie de suivre.

15. Journal de bord jusqu'au lancement

Tu es stratège de contenu de lancement. Structure une série journal « en route vers le lancement » qui monte jusqu'à [PRODUIT, produit / événement] le [DATE]. Cartographie les posts d'aujourd'hui au jour J : quoi partager à chaque étape (décisions, ratés, avant-premières), l'arc émotionnel, et le CTA qui fait grossir la liste d'attente. Rends une timeline de posts plus 3 exemples d'entrées. Fais en sorte que l'audience se sente dans la confiance, pas dans les gradins.

COLLABS & PARTENARIATS

16. Campagne micro-influenceurs

Tu es stratège en marketing d'influence. Trace le plan d'une campagne de collaboration avec des micro-influenceurs pour faire grandir [MARQUE] dans [NICHE] avec un budget serré. Couvre le type de créateurs à approcher (fourchette d'abonnés et affinité), l'offre (payé, cadeau, ou affiliation), les livrables, et comment mesurer. Rends le plan plus un DM de prise de contact à copier-coller. Concentre-toi sur les créateurs dont l'audience recoupe la mienne, pas sur les gros compteurs d'abonnés.

17. Jeu-concours en co-branding

Agis comme planificateur de campagnes en partenariat. Conçois un jeu-concours co-brandé entre moi et [TYPE, type de partenaire] pour faire grandir les deux audiences.

Couvre le lot commun, le mécanisme de participation qui oblige à suivre les deux comptes, les règles d'équité, et le plan de promo. Rends le concept complet plus la légende d'annonce et une note pour vérifier les règles de la plateforme sur les jeux-concours. Fais en sorte que le lot attire mon abonné idéal, pas les chasseurs de cadeaux.

18. Idées de collabs en interview

Agis comme stratège de contenu. Donne-moi 5 idées de collabs en interview où je mets en avant d'autres créateurs de [NICHE] ou je passe chez eux. Pour chacune, donne le format (live, série de reels, carrousel questions/réponses), le sujet, avec qui c'est idéal, et le bénéfice mutuel. Rends une liste numérotée plus un message d'invitation type. Priorise les formats que je peux produire sans montage compliqué.

ALGORITHME & DÉCOUVERTE

19. Post à commentaire déclencheur

Agis comme stratège d'engagement. Écris un post à « commentaire déclencheur » pour [NICHE] où les gens commentent un mot précis pour recevoir [CONTEXTE, lead magnet / ressource]. Donne-moi le hook, le teasing de la valeur, le mot exact à commenter, et la légende. Rends le post plus le message en DM automatique qu'ils reçoivent. Fais en sorte que la ressource vaille vraiment le commentaire, et signale-moi que j'aurai peut-être besoin d'un outil d'automatisation de DM.

20. Tactiques pour l'onglet Explorer

Agis comme stratège de croissance Instagram. Donne-moi un plan réaliste pour augmenter mes chances d'atterrir dans l'onglet Explorer sur [NICHE]. Couvre les signaux d'engagement qui comptent, les types de contenu qui voyagent, les tactiques de publication et de hashtags, et ce qu'il faut arrêter de faire. Rends une checklist priorisée et sois honnête sur ce qui dépend de moi et ce qui dépend de l'algorithme. Aucune garantie, aucun hack qui mette mon compte en danger.

21. Interactions quotidiennes en story

Tu es stratège des stories. Construis-moi un cadre de stories Instagram quotidiennes pour [NICHE] qui génère des taps, des réponses et des votes de sondage à tous les coups. Donne-moi une structure quotidienne en 5 créneaux (par exemple : hook, valeur, interactif, perso, CTA) avec un exemple de chacun pour ma niche. Rends le cadre plus 7 idées de stickers interactifs que je peux faire tourner. Garde l'effort quotidien sous les 15 minutes.

22. Plan pour des repartages réguliers

Agis comme stratège de contenu. Donne-moi un plan pour obtenir des repartages réguliers dans [NICHE] en intégrant le partage dans le contenu lui-même. Couvre les 4 raisons qui poussent à repartager (identité, émotion, utilité, humour), un type de post pour chacune, et un mix hebdo. Rends le plan plus un exemple de post par déclencheur de partage, avec une ligne sur ce qui fait appuyer sur partager.

CROISSANCE PAYANTE

23. Booster mes meilleurs posts

Tu es stratège en social payant : tu donnes un cadre pédagogique, pas une garantie de résultat. Conçois une campagne simple pour mettre du budget pub derrière mes posts organiques les plus performants sur [NICHE]. Couvre comment choisir les posts à booster, l'audience à viser, un budget quotidien de départ de [BUDGET], et l'unique indicateur qui décide si je monte ou si j'arrête. Rends un plan étape par étape avec une règle claire de test puis de montée en charge.

24. Reciblage des visiteurs de profil

Agis comme stratège en social payant qui donne un cadre pédagogique. Trace le plan d'une campagne de reciblage visant les gens qui ont visité mon profil ou interagi mais qui ne se sont ni abonnés ni convertis, pour [OFFRE]. Couvre la construction de l'audience, le message qui parle à quelqu'un de tiède mais pas encore convaincu, l'angle créatif, et un budget de test modeste. Rends le plan plus 2 options de hook publicitaire. Reste accessible aux débutants et signale où les réglages de la plateforme peuvent différer.

25. Pubs abonnés à petit budget

Tu es stratège en social payant système D. Donne-moi 5 idées de pubs à petit budget pour gagner de nouveaux abonnés dans [NICHE] pour environ [BUDGET]. Pour chacune, donne le concept créatif, l'audience, pourquoi ça déclenche un abonnement (et pas juste un clic), et la logique de coût approximative. Rends une liste numérotée classée par coût par abonné attendu. Privilégie les idées qui réutilisent du contenu que j'ai déjà.

26. Offre pub qui transforme les abonnés en clients

Tu es stratège en marketing direct qui donne un cadre pédagogique. Construis une offre publicitaire qui transforme mes abonnés déjà chauds en clients pour [OFFRE, produit / service]. Couvre la structure de l'offre, le hook qui parle aux gens qui me connaissent déjà, l'objection à désamorcer d'avance, et le CTA. Rends la copie de la pub sous les 100 mots plus 2 options de titre et l'audience à viser. Rends l'offre précise et limitée dans le temps.

AUTORITÉ & AUTHENTICITÉ

27. Avis tranchés qui installent l'autorité

Agis comme éditorialiste dans [SECTEUR]. Donne-moi 10 avis tranchés qui installent mon autorité en prenant une position nette et défendable que la plupart des gens n'osent pas dire tout haut. Pour chacun, donne l'avis en une ligne et le raisonnement en une phrase qui le rend crédible. Rends une liste numérotée classée par quantité de discussion qu'ils déclencheraient, et signale ceux qui sont trop risqués à poster sans nuance.

28. Mini-documentaire de marque

Tu es stratège en contenu documentaire. Trace le plan d'un court mini-documentaire sur le parcours de [MARQUE]. Structure l'arc de l'origine, à la galère, au point de bascule,

jusqu'à où ça va. Donne-moi la liste des scènes, quoi montrer et dire dans chacune, et le temps fort émotionnel. Rends un plan scène par scène pour un montage de 2 à 3 minutes plus un hook pour les 10 premières secondes. Reste honnête, pas de best-of.

29. Modèle de cap tous les 1 000 abonnés

Agis comme copywriter. Construis-moi un modèle de post célébration réutilisable que je peux sortir tous les 1 000 abonnés pour [CONTEXTE, compte]. Il doit mettre l'audience au centre, partager une leçon de la dernière étape, et donner envie aux nouveaux d'interagir. Rends le modèle à trous plus 3 versions d'exemple à des caps différents. Garde-le chaleureux et précis, jamais un « merci pour les 1k » générique.

30. Post galères et victoires

Tu es rédacteur de marque personnelle. Aide-moi à écrire un post transparent qui partage une vraie galère à côté d'une victoire sur [PROJET, période / projet]. Commence par me demander un vrai point bas et un vrai point haut. Ensuite, rédige un post de 150 mots qui tient les deux sans positivité toxique et qui atterrit sur ce que j'ai appris. Première personne, les pieds sur terre. Termine par une question qui invite les autres à partager la leur.

Copywriting de vente

Vingt-cinq prompts prêts à coller qui transforment une page blanche en copy qui vend, du premier hook au CTA final.

LES FRAMEWORKS DE COPY QUI ONT FAIT LEURS PREUVES

1. Paragraphe de vente en PAS

Tu es un copywriter en marketing direct. Écris un paragraphe de vente Problem-Agitate-Solution pour [PRODUIT] destiné à [PUBLIC]. Nomme le problème avec leurs mots à eux, remue le couteau sur ce que ça leur coûte de continuer à l'ignorer, puis présente [PRODUIT] comme la solution évidente. 120 mots max, ton parlé, avec une dernière ligne qui donne envie de cliquer. Avant d'écrire, demande-moi le symptôme le plus douloureux que ressent mon client.

2. AIDA pour un service

Agis comme un copywriter spécialisé conversion. Construis une copy en AIDA pour vendre [SERVICE] à [PUBLIC]. Donne-moi quatre blocs étiquetés : Attention (une première ligne qui accroche pour de vrai), Intérêt (2 phrases sur pourquoi ça les concerne maintenant), Désir (le résultat précis qu'ils obtiennent), Action (un CTA direct). Moins de 150 mots au total, langage simple, aucun mot creux du genre « révolutionnaire ».

3. Le pitch histoire en 3 phrases

Tu es un storyteller de marque. Écris un pitch de vente en 3 phrases pour [PRODUIT], construit comme une mini histoire : la première phrase plante un personnage auquel on

s'identifie et sa galère, la deuxième montre le basculement grâce à [PRODUIT], la troisième livre le résultat. C'est moi qui choisis la première ou la troisième personne, alors demande-moi. Chaleureux et précis, zéro cliché.

4. Fiche produit portée par l'émotion

Agis comme un copywriter e-commerce. Écris une description produit pour [PRODUIT] qui vend la sensation, pas la fiche technique. Attaque par le déclencheur émotionnel qui compte pour mon acheteur ([PROBLÈME, désir ou peur]), glisse 2 vraies caractéristiques en guise de preuve, et termine sur ce à quoi ressemble sa vie une fois qu'il l'a. 80 à 100 mots, langage sensoriel, un court paragraphe plus une accroche de 3 mots.

5. Combo titre et sous-titre

Tu es un copywriter de landing page. Donne-moi 5 paires titre et sous-titre pour [PRODUIT, produit / offre] qui vise [PUBLIC]. Chaque titre fait moins de 10 mots et promet le résultat principal ; chaque sous-titre ajoute le « comment » ou lève l'objection principale en une ligne. Varie les angles sur les 5 (bénéfice, curiosité, contre-pied, preuve sociale, urgence). Réponds avec une liste numérotée.

VENDE UNE OFFRE PRÉCISE

6. Copy de vente pour une formation en ligne

Agis comme un copywriter spécialisé dans les lancements de formation. Écris la copy de la page de vente de ma formation en ligne [PRODUIT, nom de la formation], qui apprend [OBJECTIF, résultat] à [PUBLIC]. Inclus : un titre hook, une ligne « c'est pour qui », 3 puces centrées sur la transformation, un aperçu du programme, et un CTA. Parle de là où l'élève est bloqué aujourd'hui face à là où il sera après. Environ 200 mots, assuré sans faire la morale.

7. Page de vente pour un produit physique

Tu es un copywriter DTC. Rédige la copy d'une page de vente pour [PRODUIT, produit physique]. Structure : titre hero, promesse en une ligne, 3 blocs bénéfices (chacun associe une caractéristique à ce que ça change pour l'acheteur), une ligne de réassurance sur les matériaux ou la garantie, et un CTA d'achat immédiat. Reste concret et taillé pour [PUBLIC], moins de 220 mots, aucun adjectif de remplissage.

8. Value stack pour une offre high-ticket

Agis comme un stratège d'offre. Construis un value stack pour mon [SERVICE, service / programme] high-ticket vendu [PRIX]. Liste chaque composant, donne son bénéfice en français clair, attribue-lui une valeur autonome crédible, puis fais le total pour que le prix devienne un oui évident. Réponds avec un tableau propre (Composant | Ce qu'ils obtiennent | Valeur), puis une ligne de close « aujourd'hui tu paies ». Demande-moi les composants si je ne les ai pas listés.

9. Des puces portées par le bénéfice

Tu es un copywriter spécialisé dans les puces qui vendent. Transforme les caractéristiques de [PRODUIT] en 8 puces bénéfiques avec une logique « pour que tu puisses », où chacune part d'une caractéristique et finit sur le résultat que l'acheteur veut vraiment. Mélange des puces courtes et percutantes avec une ou deux puces « curiosité » plus longues, qui teasent sans tout dévoiler. Demande-moi les caractéristiques d'abord si je ne te les ai pas données.

10. Message de promo limitée dans le temps

Agis comme un copywriter promo. Écris l'annonce d'une réduction limitée dans le temps pour [PRODUIT] à [OFFRE, réduction] de remise, qui se termine [DATE, date limite]. Donne-moi une version courte pour SMS ou notification push (moins de 160 caractères) et une version plus longue pour email ou réseaux sociaux (moins de 90 mots). Rends la date limite et l'économie limpides, garde un ton enjoué, et ne laisse jamais ça sonner comme un envoi de spam.

LA PSYCHOLOGIE DE LA PERSUASION

11. De l'urgence sans désespoir

Agis comme un copywriter senior. Écris une copy portée par l'urgence pour [OFFRE], qui pousse à agir maintenant sans être lourde ni bas de gamme. Appuie l'urgence sur une vraie raison ([PRIX, places limitées / saisonnier / prix qui monte]), énonce-la calmement, et laisse la valeur faire le travail. Donne-moi 3 versions d'intensité croissante (petit rappel, ferme, dernier appel), chacune sous les 50 mots.

12. Une copy empathique sur le point de douleur

Tu es un copywriter qui met l'empathie d'abord. Écris un bloc de copy pour [PRODUIT] qui montre à ma [PUBLIC] que je comprends vraiment sa galère avant de pitcher quoi que ce soit. Commence en nommant sa frustration quotidienne avec des mots humains et simples, valide que ce n'est pas sa faute, puis fais le pont vers ce que [PRODUIT] change. 100 à 130 mots, chaleureux et précis, zéro condescendance.

13. Le bloc avant et après

Tu es un copywriter spécialisé conversion. Écris un bloc de copy « avant et après » pour [PRODUIT]. Donne-moi deux colonnes courtes : Avant (le quotidien frustrant de [PUBLIC] aujourd'hui, 3 lignes) et Après (les mêmes moments une fois qu'ils utilisent [PRODUIT], 3 lignes), puis une seule phrase de transition qui désigne le produit comme le lien entre les deux. Des détails concrets, pas des promesses floues.

LES ÉLÉMENTS DE CONVERSION QUI CLOSENT

14. 5 CTA de page de paiement

Agis comme un copywriter CRO. Donne-moi 5 variantes de boutons d'appel à l'action solides pour la page de paiement de [PRODUIT]. Chacune fait moins de 6 mots, porte une action, et suggère la valeur ou enlève un frein (par exemple une réassurance sur le

risque). Étiquette chacune avec l'angle psychologique qu'elle utilise. Réponds avec une liste numérotée que je peux passer en A/B test.

15. Microcopy persuasive des boutons et formulaires

Tu es un UX writer. Écris la microcopy des boutons et champs clés de mon parcours [CONTEXTE, inscription / paiement] pour [PRODUIT]. Couvre : le bouton principal, une ligne de réassurance en dessous, un placeholder de champ vide, et un message d'erreur sympa. Chaque ligne fait moins de 12 mots, sonne humaine, et sert à faire avancer l'utilisateur. Présente chaque ligne avec une étiquette pour que je sache où elle va.

16. Section de vente bâtie sur les témoignages

Agis comme un copywriter. Transforme les témoignages de mes clients en une section de vente persuasive pour [PRODUIT]. Demande-moi de coller 2 ou 3 citations brutes, puis pour chacune écris un court titre porté par le bénéfice au-dessus, et coupe la citation pour ne garder que sa ligne la plus percutante, sans la trahir. Ajoute une phrase de conclusion qui relie la preuve à l'objectif du lecteur. Format : titre, citation, attribution.

17. La FAQ qui écrase les objections

Tu es un copywriter de vente. Écris 6 entrées de FAQ pour [PRODUIT] où chaque question est en réalité une objection cachée (prix, temps, « est-ce que ça marchera pour moi », confiance, effort, comparaison). Réponds à chacune en 2 à 3 phrases qui reconnaissent honnêtement l'inquiétude puis la dissolvent avec une raison d'acheter. Assuré, jamais sur la défensive. Réponds avec des paires question / réponse.

18. Réassurance garantie et remboursement

Agis comme un copywriter. Écris une section de réassurance pour [PRODUIT] construite autour de ma [CONTEXTE, garantie; ex. satisfait ou remboursé 30 jours]. Fais en sorte que le risque repose entièrement sur moi, pas sur l'acheteur, avec un langage simple et assuré. Donne-moi un titre court et fort, une explication en 2 phrases, et une ligne qui reformule la garantie comme la preuve que je crois en mon produit. Moins de 70 mots.

COPY RÉSEAUX SOCIAUX ET PUB

19. Légende Instagram pour un produit

Tu es un copywriter réseaux sociaux. Écris une légende Instagram courte pour promouvoir [PRODUIT] auprès de [PUBLIC]. Ouvre sur une première ligne qui stoppe le scroll, donne 2 lignes de valeur ou d'histoire, puis un CTA clair vers le lien en bio. Moins de 80 mots, voix naturelle, et propose 5 hashtags pertinents à part. Un ou deux emoji maximum, et seulement s'ils collent.

20. Texte principal d'une pub Facebook

Agis comme un copywriter paid social. Écris le texte principal d'une pub Facebook pour [PRODUIT] qui attaque par le point de douleur émotionnel de [PUBLIC]. La première ligne doit stopper le scroll et survivre à la coupure « voir plus », puis construis l'argumentaire en lignes courtes et percutantes et termine sur un CTA vers [TÂCHE, action]. Donne-moi

3 variantes de moins de 100 mots chacune, chacune ouvrant sur un angle de douleur différent.

21. Script TikTok pour un produit pas cher

Tu es un scénariste de vidéos courtes. Écris un script TikTok de 30 secondes qui vend [PRODUIT] au prix de [PRIX]. Formate-le en beats horodatés (0-3s hook, 3-20s démo ou histoire, 20-30s CTA), avec pour chacun la phrase dite à l'oral et une note de texte à l'écran. Décontracté et natif TikTok, aucune voix de vendeur. Le hook doit passer dans les 3 premières secondes ou la vidéo est morte.

22. Thread X pour vendre un produit digital

Tu es un copywriter qui vend par les threads. Écris un thread de 6 tweets qui tease et vend [PRODUIT, produit digital] à [PUBLIC]. Le tweet 1 est un hook fort qui promet un résultat précis, les tweets 2 à 5 livrent de la vraie valeur ou une mini histoire avec un enseignement chacun, le tweet 6 est un CTA d'achat en douceur. Chaque tweet fait moins de 280 caractères, zéro cliché de thread-bro.

LES COUPS DE PERSUASION AVANCÉS

23. La hausse de prix avec sa « bonne raison »

Tu es un copywriter. Écris un message court qui explique une hausse de prix pour [OFFRE, produit / service], de [PRIX, ancien prix] à [PRIX, nouveau prix], à partir du [DATE]. Donne une « bonne raison » honnête (meilleure qualité, demande plus forte, valeur ajoutée), remercie les clients actuels, et offre une dernière chance d'acheter à l'ancien prix. Environ 100 mots, transparent et chaleureux, pour que ça construise de la confiance au lieu de la rancune.

24. Campagne de rareté sur liste d'attente

Agis comme un copywriter de lancement. Trace une campagne de rareté pour le lancement en liste d'attente de [PRODUIT], avec [NOMBRE] places. Donne-moi une séquence de 4 messages (ouverture de la liste, les places partent, alerte 24 heures, fermeture maintenant) avec pour chacun le message central et le CTA, plus le seul fait de rareté qui ancre toute la campagne. Rareté réelle uniquement. Réponds avec un tableau étiqueté.

25. L'ouverture de page de vente « résultat rêvé »

Agis comme un copywriter de page de vente. Écris le paragraphe d'ouverture qui lance la page de vente de [PRODUIT], construit entièrement autour du résultat rêvé que ma [PUBLIC] veut en secret. Plonge-les dans une image nette de leur vie une fois qu'ils l'ont, rends-la proche et atteignable, et termine sur une ligne qui les tire vers la section suivante. Moins de 90 mots, au présent, émotionnellement précis.

Écrire des emails

Seize prompts prêts à tourner pour chaque email qui compte, du premier bonjour à la reconquête, séquences complètes incluses.

LES ESSENTIELS DU CYCLE DE VIE

1. Email de bienvenue nouvel abonné

Tu es un copywriter email. Écris un email de bienvenue pour quelqu'un qui vient de s'abonner à [MARQUE, marque / newsletter] sur [SUJET]. Confirme chaleureusement qu'il est bien inscrit, pose les attentes sur ce qu'il va recevoir et à quelle fréquence, livre tout de suite une petite victoire ou un lien utile, et indique la meilleure étape suivante. Objet plus corps sous les 150 mots, amical et humain. Demande-moi quel cadeau ou quelle première ressource mettre en avant.

2. Email de remerciement après achat

Agis comme un copywriter spécialisé rétention. Écris un email de remerciement à un client qui vient d'acheter [PRODUIT]. Fais que ça sonne personnel, pas automatique : remercie-le sincèrement, rassure-le sur le fait qu'il a fait le bon choix, dis-lui exactement ce qui se passe ensuite (livraison, accès ou prise en main), et partage une astuce pour en tirer le maximum. Objet plus corps sous les 130 mots, ton chaleureux, pas encore d'upsell.

3. L'email d'événement « tu es invité »

Tu es un marketeur événementiel. Écris un email d'annonce « tu es invité » pour [CONTEXTE, événement], qui a lieu le [DATE] à [PLATEFORME, lieu / plateforme]. Attaque par ce qui vaut le déplacement, couvre l'essentiel (quoi, quand, où, pour qui), fais monter un peu l'attente, et termine par un CTA clair d'inscription ou de confirmation de présence. Objet plus corps sous les 140 mots, enjoué et précis.

LES PROMOS QUI CONVERTISSENT

4. Email d'annonce de lancement produit

Agis comme un copywriter de lancement. Écris un email d'annonce de lancement pour [PRODUIT], qui sort le [DATE]. Ouvre sur le problème qu'il règle pour [PUBLIC], dévoile le produit, liste 3 choses qu'ils peuvent faire maintenant et qu'ils ne pouvaient pas faire avant, et pousse vers un CTA. Objet plus corps sous les 170 mots, enthousiaste mais les pieds sur terre. Donne-moi 2 options d'objet.

5. Email de vente flash

Tu es un rédacteur d'emails promo. Écris un email de vente flash pour [PRODUIT] à [OFFRE, réduction] de remise, qui se termine dans [DURÉE, fenêtre de temps]. Rends l'offre et la date limite impossibles à rater, garde une copy courte et scannable, et utilise une seule ligne de bouton CTA claire, placée en haut puis répétée en bas. Objet plus

corps sous les 110 mots, énergique sans crier. Ajoute un objet percutant construit sur la date limite.

6. Email d'upsell après achat

Tu es un copywriter spécialisé rétention. Écris un email d'upsell à un client qui vient d'acheter [PRODUIT, celui qu'il a acheté], pour lui proposer [PRODUIT, produit complémentaire]. Relie logiquement l'upsell à ce qu'il possède déjà, montre en quoi ça améliore son premier achat, et sucre l'offre avec un avantage réservé aux clients. Objet plus corps sous les 130 mots, serviable et pas avide. Termine par un CTA sans friction et une ligne claire du type « pas de souci si ce n'est pas pour toi ».

7. Email de relance panier abandonné

Agis comme un spécialiste de l'email e-commerce. Écris un email de panier abandonné pour quelqu'un qui a laissé [PRODUIT] dans son panier. Rappelle-lui gentiment ce qu'il a laissé, traite l'hésitation la plus probable (prix, livraison ou doute), ajoute un élément de confiance comme un avis ou une garantie, et donne un chemin en un clic pour revenir au paiement. Objet plus corps sous les 100 mots, sympa et sans pression.

LES EMAILS QUI CRÉENT DU LIEN

8. Email histoire personnelle

Tu es un copywriter storyteller. Écris un email d'histoire personnelle qui humanise [MARQUE] auprès de [PUBLIC]. Demande-moi un vrai moment ou un tournant, puis façonne-le en un court récit avec une leçon réelle, qui renvoie à la raison d'être de la marque ou à ce qu'elle défend. Objet plus corps sous les 200 mots, à la première personne, honnête, et aucune morale forcée collée à la fin. Laisse l'histoire faire le travail.

9. Template de newsletter hebdo à valeur ajoutée

Agis comme un stratège newsletter. Construis-moi un template de newsletter hebdomadaire réutilisable pour [MARQUE] sur [SUJET]. Donne-moi une structure reproductible avec des sections étiquetées (intro hook, une idée ou astuce principale, une ressource rapide, une note perso, un CTA en douceur), chacune avec une ligne de consigne sur ce qu'on y met. Garde le template assez léger pour être rempli en moins de 20 minutes par semaine. Montre-le comme un squelette à trous.

10. Email des coulisses

Agis comme un rédacteur email de marque. Écris un email de coulisses pour [MARQUE] à propos de [PROJET, projet / ce qui se passe]. Lève le rideau sur les parties bordéliques ou intéressantes, donne au lecteur le sentiment d'être dans la confidence, et relie ça à ce qui arrive pour lui. Objet plus corps sous les 150 mots, décontracté et transparent. Termine par une question légère qui invite à répondre.

11. Email de conseils et ressources sélectionnés

Tu es un curateur et un rédacteur email. Écris un email qui partage une sélection de ressources ou d'astuces sur [SUJET] pour [PUBLIC]. Explique en intro pourquoi cette

sélection vaut leur temps, puis présente 3 à 5 éléments, chacun avec une ligne « pourquoi c'est utile ». Objet plus corps sous les 160 mots, généreux et facile à parcourir. Formate les éléments en liste propre, et demande-moi les éléments si je ne les ai pas listés.

SÉQUENCES ET INVITATIONS

12. Séquence de vente sur 3 jours

Agis comme un stratège email de lancement. Écris une séquence de vente sur 3 jours pour le lancement de [PRODUIT] auprès de [PUBLIC]. L'email 1 ouvre les ventes et vend le résultat rêvé, l'email 2 traite l'objection principale avec une histoire ou une preuve, l'email 3 est le close des dernières heures. Pour chacun, donne un objet et un corps sous les 150 mots, avec un angle distinct pour qu'ils ne se répètent pas. Étiquette-les Jour 1, Jour 2, Jour 3.

13. Séquence de bienvenue en 3 emails pour les nouveaux clients

Tu es un spécialiste de l'email de cycle de vie. Conçois une séquence de bienvenue en 3 emails pour les nouveaux clients de [PRODUIT]. L'email 1 accueille et les aide à démarrer (la première victoire rapide), l'email 2 montre une fonctionnalité ou un cas d'usage qu'ils vont adorer, l'email 3 construit la relation et oriente vers la communauté ou le support. Donne à chacun un objet et un corps sous les 130 mots. Note l'objectif de chaque email en une ligne au-dessus.

14. Séquence de réactivation des anciens clients

Agis comme un spécialiste de la reconquête client. Trace une séquence de réactivation pour les clients qui n'ont plus acheté chez [MARQUE] depuis [DURÉE, période]. Utilise 3 emails : un « tu nous manques » qui rappelle la valeur, une offre de retour précise, et un dernier « avant que tu partes » avec une date limite légère. Donne à chacun un objet et un corps sous les 120 mots. Chaleureux et sans pression, jamais collant. Réponds avec Email 1, 2, 3 et l'objectif de chacun noté.

15. Email d'invitation au programme de fidélité

Tu es un copywriter spécialisé rétention. Écris un email qui invite les clients actuels de [MARQUE] à rejoindre [CONTEXTE, programme de fidélité]. Explique chaque avantage par ce qu'ils obtiennent concrètement (points, accès anticipé, prix membre), fais que rejoindre ressemble à une récompense pour leur fidélité, et garde l'inscription à un seul clic. Objet plus corps sous les 130 mots, reconnaissant et clair. Liste les avantages en puces bénéfiques courtes.

16. Email d'invitation à la bêta

Agis comme un rédacteur de lancement produit. Écris un email qui invite un groupe restreint à l'accès anticipé de la bêta de [PRODUIT]. Fais-leur sentir qu'ils sont choisis, sois honnête sur le fait que c'est encore en chantier et que leurs retours le façonnent, détaille l'avantage de l'accès anticipé, et donne un CTA clair pour réserver sa place. Objet plus corps sous les 140 mots, exclusif mais sincère. Mentionne que les places sont limitées seulement si c'est vrai.

Écriture créative

Vingt-deux amorces qui te tendent un personnage, une scène ou un monde entier, puis posent les contraintes qui rendent l'écriture bonne.

OUVERTURES D'HISTOIRE

1. La première phrase mystérieuse

Tu es un auteur de fiction littéraire. Ouvre une nouvelle sur une seule phrase mystérieuse qui plante une question urgente dans la tête du lecteur, puis écris les 150 mots suivants qui épaississent le mystère sans y répondre. Le genre est [PRÉFÉRENCE, genre], l'ambiance est [TON, ambiance]. Termine sur une ligne qui rend impossible de s'arrêter. N'explique pas le mystère, fais juste que j'aie besoin de la page suivante.

2. Le secret lâché dès la première page

Tu es un auteur de fiction. Ouvre une histoire en faisant sortir un secret majeur dès le tout premier paragraphe, puis écris 200 mots sur les retombées. Le secret est [CONTEXTE, secret; ou demande-m'en un], révélé entre [CONTEXTE, personnage a] et [CONTEXTE, personnage b]. Montre le basculement dans la pièce par le langage du corps et par ce qui n'est pas dit. Termine sur la première vraie conséquence, pas sur une conclusion bien rangée.

3. Ouverture SF de voyage dans le temps

Agis comme un auteur de science-fiction. Commence une histoire bâtie sur le voyage dans le temps où les règles ont un vrai coût. Installe [CONTEXTE, protagoniste] qui fait un saut vers [DURÉE, époque / lieu] pour une raison claire, et plante une révélation sur le fonctionnement du voyage temporel qui comptera plus tard. Écris 250 mots, ancrés et précis, sans pavé explicatif. Termine à l'instant où il comprend que quelque chose cloche.

4. Ouverture fantasy : le royaume perdu

Tu es un auteur de fantasy. Commence une histoire sur un royaume perdu qui s'avère être plus qu'une légende. Présente [CONTEXTE, personnage] qui découvre la première preuve réelle de son existence, et laisse entrevoir pourquoi il est tombé et ce qui garde encore sa mémoire. Écris 250 mots avec un world-building vif et original (invente un détail sur mesure de géographie, de magie ou de culture). Termine sur l'appel qui le pousse à partir à sa recherche.

CONSTRUCTION DE PERSONNAGES

5. Le personnage qui a peur de réussir

Agis comme un créateur de personnages. Construis un personnage secrètement terrifié par sa propre réussite. Donne-moi son nom, un résumé en une ligne, la racine de la peur (un moment précis du passé), comment elle se manifeste en petits comportements d'auto-sabotage, et la contradiction qui en naît et qui mérite une histoire. Place-le dans

[PRÉFÉRENCE, cadre / genre]. Réponds avec une fiche personnage courte, puis un paragraphe qui met la peur en action.

6. Le méchant aux motivations compréhensibles

Tu es un auteur de fiction. Crée un méchant pour une histoire de [PRÉFÉRENCE, genre], dont un lecteur pourrait presque approuver les motivations. Donne-moi son objectif, la blessure ou la croyance qui le pousse, la ligne qu'il franchit et qui fait de lui un méchant, et un moment où le lecteur ressent de la sympathie. Évite le mal de dessin animé. Réponds avec un profil court, puis une scène de 100 mots qui montre sa logique de l'intérieur.

7. Le personnage coincé entre deux mondes

Tu es un auteur de fiction. Crée un personnage pris entre deux mondes, culturels, sociaux ou littéraires, qui n'appartient complètement à aucun des deux. Définis les deux mondes ([CONTEXTE, monde a] et [CONTEXTE, monde b]), ce que chacun exige de lui, et le choix impossible que l'histoire lui impose. Montre le prix de la déchirure. Donne-moi une esquisse du personnage, puis une scène de 120 mots où les deux mondes tirent en même temps.

8. Passé : né sans émotions

Agis comme un auteur de passés de personnages. Écris, pour une histoire de [PRÉFÉRENCE, genre], le passé d'un personnage né incapable de ressentir les émotions comme les autres. Couvre : comment il a appris à imiter le sentiment, ce qui le protège et ce qui le met en danger, et la seule chose qui, contre toute attente, réveille quelque chose de réel. Reste humain et précis, jamais clinique. 200 mots, puis une ligne qui nomme la question narrative que ce passé installe.

SCÈNES ET DIALOGUES

9. Dispute violente entre meilleurs amis

Tu es un dialoguiste. Écris une dispute violente entre deux meilleurs amis où le vrai problème n'est pas celui sur lequel ils crient. La bagarre de surface porte sur [SUJET], mais la blessure enfouie est [PROBLÈME, problème profond; ou demande-le-moi]. Montre leur histoire commune dans le sous-texte et ne laisse aucun des deux gagner vraiment. 250 mots, surtout du dialogue avec un minimum de didascalies, et une dernière ligne qu'on ne peut pas reprendre.

10. Conversation gênée à un enterrement

Tu es un auteur littéraire avec l'oreille pour le malaise. Écris une scène de conversation gênée entre deux personnes qui se connaissent à peine, à un enterrement. Exploite la tension entre la politesse sociale et le vrai chagrin, et laisse les mots insignifiants porter le poids de ce qui n'est pas dit. Situe la scène à l'enterrement de [CONTEXTE, qui; ou laisse-le vague]. 200 mots, tout en retenue, discrètement dévastateur.

11. L'aveu qui change tout

Agis comme un auteur de scènes dramatiques. Écris une scène d'aveu où un personnage admet quelque chose qui change définitivement sa relation avec un autre. L'aveu porte sur [CONTEXTE, quoi; ou demande-le-moi]. Fais monter la pression avant que les mots sortent, réussis le moment, puis montre la première fissure de l'après. 220 mots, serré et chargé d'émotion, qui s'arrête avant que l'un ou l'autre ait vraiment encaissé.

12. Négociation entre rivaux

Tu es un scénariste. Écris une négociation entre deux rivaux qui ont besoin l'un de l'autre mais ne se font pas confiance, autour de [CONTEXTE, ce qui est en jeu]. Donne à chacun un agenda caché, fais basculer le rapport de force au moins deux fois, et garde la menace qui vibre sous une surface polie. 250 mots, dialogue tranchant et retenu, qui se termine sur un accord ou un claquement de porte laissant la tension intacte.

DÉFIS D'ÉCRITURE

13. L'histoire de 100 mots exactement

Agis comme un auteur de fiction très courte. Écris une histoire complète en exactement 100 mots, avec un début, un basculement, et une fin qui atterrit. Le thème est [SUJET, thème], et elle doit inclure [CONTEXTE, élément]. Chaque mot doit mériter sa place, et la dernière ligne doit relire tout ce qui précède. Compte les mots et confirme qu'il y en a exactement 100. Ne gonfle pas le compte avec un titre à rallonge.

14. Une histoire tout en dialogue

Tu es un auteur de fiction expérimentale. Écris une nouvelle uniquement en dialogue : aucune description, aucune incise d'action, aucune narration. Le lecteur doit deviner qui parle, où ils sont et ce qui se passe, seulement à partir de ce qui est dit. La situation est [SITUATION]. 250 mots, une voix distincte pour chaque interlocuteur, qui monte vers une révélation discrète dans le dernier échange.

15. Une histoire sans aucun nom de personnage

Tu es un auteur de fiction. Écris une nouvelle où aucun personnage n'est jamais nommé. Désigne les gens uniquement par leur rôle, un trait ou une relation (la femme aux clés, celui qui est resté), et fais que ça paraisse délibéré, pas fuyant. La situation est [SITUATION]. 250 mots, clairs émotionnellement malgré l'anonymat, pour que l'absence de noms ajoute du sens au lieu de la confusion.

TEXTES DE GENRE

16. Thriller à combustion lente qui explose à la fin

Tu es un auteur de thriller. Écris l'ouverture d'un thriller qui démarre trompeusement calme et ordinaire, puis détone dans les dernières lignes. Situe-la dans [LIEU, cadre] avec [CONTEXTE, protagoniste] en train de faire quelque chose de banal. Plante tôt deux petits détails faciles à rater qui paient dans la fin explosive. 300 mots, rythme maîtrisé, pour que les deux dernières phrases recolorent tout ce qui précède.

17. Romance bâtie sur les rendez-vous manqués

Agis comme un auteur de romance. Écris une histoire romantique courte construite sur le mauvais timing, où deux personnes se frôlent sans jamais vraiment se trouver. Donne-leur une raison précise de graviter l'une autour de l'autre ([CONTEXTE]), montre 2 ou 3 occasions ratées, et laisse une fin douce-amère ou pleine d'espoir (à toi de choisir, mais mérite-la). 280 mots, tendre et précis, aucun cliché sur le destin.

18. Horreur avec un monstre jamais vu

Tu es un auteur d'horreur. Écris une histoire d'horreur où le monstre n'est jamais vu, seulement ressenti par ses effets, ses bruits et l'effroi qu'il laisse derrière lui. Situe-la dans [LIEU, cadre] avec [CONTEXTE, personnage] seul. Laisse l'imagination du lecteur faire le travail, et ne décris jamais la chose directement. 280 mots, effroi qui monte, avec une fin sur un dernier détail sensoriel qui traîne après que l'histoire s'arrête.

19. Dystopie où les souvenirs sont la monnaie

Tu es un auteur de fiction spéculative. Écris l'ouverture d'une histoire dystopique dans un monde où les souvenirs se dépensent littéralement comme de la monnaie. Montre [CONTEXTE, protagoniste] en train de faire une transaction qui lui coûte un souvenir qui compte, et révèle une règle du fonctionnement du système par l'action, pas par l'explication. 300 mots, original et dérangeant, qui se termine sur ce dont il ne peut plus se souvenir.

EXPÉRIMENTAL ET JOUEUR

20. Histoire multi-points de vue à 3 narrateurs

Tu es un auteur littéraire. Écris une nouvelle sur un seul événement, racontée par 3 narrateurs différents, chacun à la première personne, chacun le voyant autrement. L'événement est [CONTEXTE, événement]. Donne à chaque narrateur une voix distincte et une version de la vérité qui contredit les autres, pour que le lecteur reconstitue ce qui s'est vraiment passé. 300 mots au total, étiquetés par narrateur, sans arbitre neutre.

21. Faux article de presse sur un événement bizarre

Tu es un auteur satirique. Écris un faux article de presse, clairement fictif et pour le divertissement, qui rapporte un événement bizarre : [CONTEXTE, événement]. Colle au ton pince-sans-rire du journalisme d'info classique, invente des citations de « témoins » et d'un « expert », et fais monter l'absurde en gardant un visage parfaitement sérieux. 300 mots, avec un titre et une signature. L'humour vient du format qui prend le n'importe quoi au sérieux.

22. Lettre d'un personnage de fiction à son futur lui

Agis comme un auteur de personnages. Écris une lettre de [CONTEXTE, personnage de fiction; le tien ou le mien] à son futur lui, envoyée depuis un moment précis de son histoire. Capte sa voix, ses espoirs et ses peurs du moment, et la promesse ou l'avertissement qu'il a le plus besoin d'entendre plus tard. Fais référence à des détails que lui seul connaîtrait. 250 mots, à la première personne, avec une dernière ligne qui ferait mal s'il la relisait des années après.

Systeme 04 - Corps, Tête & Vie

Fitness et entraînement

Des prompts prêts à coller qui font de l'IA un partenaire d'entraînement pédagogique, pas un médecin : plans de séance, défis, routines de mobilité et récup taillés pour ton matos, ton niveau et ton emploi du temps.

BASES ET PREMIERS PLANS

1. Plan de démarrage en poids de corps

Tu es un coach fitness à visée pédagogique, tu n'es pas médecin. Construis-moi un plan débutant en poids de corps sur 4 semaines pour quelqu'un qui est [ÉTAPE, niveau actuel] et peut s'entraîner [DURÉE, x jours] par semaine, [DURÉE, minutes] par séance. Présente-le en tableau semaine par semaine avec l'exercice, les séries, les reps et le repos, en montant la difficulté d'un cran chaque semaine. Donne une régression plus facile et une progression plus dure par mouvement, et ajoute une note courte sur le fait de consulter un médecin avant de démarrer si j'ai le moindre souci de santé.

2. Routine de force full-body sur 3 jours

Agis comme un coach de force. Conçois une routine de force full-body sur 3 jours pour un pratiquant [CONTEXTE, débutant/intermédiaire] qui s'entraîne sur des jours non consécutifs avec [CONTEXTE, matériel disponible]. Pour chaque jour, donne 5-6 exercices avec les séries, les reps et le repos visé, en répartissant équitablement le poussé, le tiré et le travail de jambes sur la semaine. Présente ça en trois blocs de journée étiquetés, puis ajoute une consigne technique en une ligne pour chaque mouvement.

3. Routine de mobilité quotidienne en 10 minutes

Tu es un coach en mobilité. Crée une routine de mobilité quotidienne de 10 minutes que je peux faire chez moi pour dérouiller [CONTEXTE, zones cibles; ex. hanches, épaules, bas du dos]. Donne 6-8 mouvements dans l'ordre avec les secondes ou les reps pour chacun, en rappelant de respirer lentement et de façon contrôlée, et garde le total sous les 10 minutes. Formate ça en flow numéroté que je peux suivre du début à la fin, avec un « à quoi ça sert » en une ligne à côté de chaque mouvement.

4. Plan course : du canapé au 5 km

Agis comme un coach de course pour débutants qui reste sur du pédagogique, pas du médical. Trace un plan « du canapé au 5 km » sur 8 semaines pour quelqu'un qui part de [ÉTAPE, niveau d'activité actuel], avec des intervalles course/marche qui montent progressivement. Donne-moi un tableau semaine par semaine avec la structure de chaque séance (échauffement, intervalles, retour au calme) et le temps total. Ajoute une règle qui dit quand refaire une semaine au lieu de progresser, et dis-moi de consulter un médecin d'abord si j'ai le moindre souci cardiaque ou articulaire.

FORCE ET MUSCLE

5. Plan hypertrophie sur 4 semaines

Agis comme un coach en hypertrophie. Écris un plan de prise de muscle sur 4 semaines pour un pratiquant [CONTEXTE, débutant/intermédiaire] avec [CONTEXTE, matériel], qui s'entraîne [DURÉE, x jours] par semaine et priorise [CONTEXTE, groupes musculaires]. Programme chaque jour avec les exercices, les séries, les reps entre 8 et 12, et le repos, en ajoutant un peu de volume chaque semaine. Rends ça en blocs jour par jour et termine par deux signes que je récupère bien et deux signes que je force trop.

6. Programme de surcharge progressive

Tu es un coach de force. Construis-moi un programme de surcharge progressive sur 6 semaines pour [CONTEXTE, ou les mouvements à améliorer], en partant de ma charge de travail actuelle de [INDICATEUR, poids en kg] pour [CONTEXTE, reps]. Montre semaine par semaine comment ajouter de la charge, des reps ou des séries pour que chaque palier reste réaliste, dans un tableau de progression clair. Inclus une règle de deload et ce que je fais la semaine où je rate mes reps cibles.

7. Guide débutant des élastiques

Tu es un coach fitness à visée pédagogique. Crée un guide débutant de l'entraînement aux élastiques pour quelqu'un qui a [CONTEXTE, types d'élastiques que je possède] et veut travailler [OBJECTIF, objectif : force / tonification / rééducation]. Couvre 8 exercices de base avec une description simple de l'installation, les séries et les reps pour chacun, regroupés par zone du corps. Présente ça en tableau de référence rapide, puis ajoute 3 conseils pour garder une tension sûre et éviter le retour d'élastique.

8. Routine split haut/bas

Agis comme un coach de force. Construis un split haut/bas sur 4 jours pour un pratiquant [ÉTAPE] avec [CONTEXTE, matériel], en alternant les jours haut du corps et bas du corps sur la semaine. Donne 5-6 exercices par jour avec les séries, les reps et le repos, en équilibrant le volume pour que rien ne soit surentraîné. Rends ça en quatre blocs de journée étiquetés, puis propose où caser un jour de repos ou de cardio léger.

CARDIO ET CONDITIONNEMENT

9. Programme HIIT brûle-graisse

Tu es un coach de préparation physique à visée pédagogique, tu n'es pas médecin. Conçois un programme HIIT sur 3 semaines pour un pratiquant [ÉTAPE] qui s'entraîne [DURÉE, x jours] par semaine, en [PRÉFÉRENCE, support préféré : poids de corps / vélo / rameur], avec des intervalles de travail et de repos qui rentrent dans une séance de [DURÉE, minutes] minutes. Détaille les intervalles, les rounds et le temps total de chaque séance dans un tableau, en montant l'intensité chaque semaine. Inclus un échauffement et un retour au calme, et précise que je dois lever le pied ou consulter un médecin si je ressens une douleur dans la poitrine ou des vertiges.

10. Cardio doux pour débutants

Agis comme un coach cardio accessible aux débutants. Construis une routine de cardio à faible impact pour quelqu'un avec [CONTEXTE, soucis articulaires / point de départ] qui veut monter sa condition physique sans sauts qui tapent. Propose 5 options douces pour les articulations avec une durée et une intensité de départ pour chacune, plus un plan hebdo simple sur 3 jours. Formate ça en petit tableau et garde chaque séance sous [DURÉE, minutes] minutes.

11. Séance corde à sauter de 20 minutes

Tu es un coach de corde à sauter. Crée une séance cardio de corde à sauter de 20 minutes pour un sauteur [ÉTAPE], en mélangeant des intervalles réguliers avec du repos court et deux ou trois exercices techniques. Découpe-la en un échauffement, les blocs d'intervalles principaux avec les temps de travail/repos, et un retour au calme, le tout minute par minute. Ajoute 2 conseils pour le confort des poignets et des mollets pour que je ne crame pas trop vite.

ÉTIREMENTS ET FLOWS

12. Séquence d'étirements de la tête aux pieds

Agis comme un coach en souplesse. Construis une séquence d'étirements quotidienne qui cible [CONTEXTE, zones raides] pour quelqu'un qui passe beaucoup de temps [CONTEXTE, assis / debout / au volant]. Donne 8-10 étirements dans un ordre logique de la tête aux pieds, avec les temps de maintien et une consigne de respiration pour chacun. Formate ça en flow numéroté sous les 12 minutes, et signale les étirements à sauter s'ils provoquent une douleur vive.

13. Étirements du soir pour décompresser

Agis comme un coach de décompression. Conçois un plan d'étirements de relaxation du soir pour m'aider à décompresser et mieux dormir après une [DATE, type de journée]. Choisis 7-8 étirements lents et reposants avec des maintiens longs et une respiration profonde, enchaînés pour calmer le système nerveux. Présente ça en flow numéroté sous les 15 minutes avec une consigne apaisante en une ligne par étirement.

14. Flow de yoga débutant

Tu es un guide de yoga pour débutants. Construis un flow de yoga doux pour quelqu'un avec [CONTRAINTES, éventuelles limitations] qui veut améliorer [CONTEXTE, sa souplesse / son calme / son équilibre]. Enchaîne 8-10 postures avec des noms en français simple, des consignes de respiration et des temps de maintien, en descendant logiquement de debout vers le sol. Formate ça en séquence numérotée sous les 20 minutes, et donne une variante plus facile pour toute posture qui tire sur les genoux ou les poignets.

DÉFIS FITNESS

15. Défi pompes sur 30 jours

Tu es un coach fitness. Construis un défi pompes sur 30 jours pour quelqu'un qui arrive actuellement à [CONTEXTE, x pompes] d'affilée, avec une montée de volume progressive et des jours de repos intégrés. Donne un calendrier jour par jour avec les séries et les reps cibles, plus la variante de pompe à utiliser à mesure que je deviens plus fort. Ajoute deux régressions pour les jours difficiles et un test final pour mesurer ma progression.

16. Défi marche : 5 000 pas par jour

Agis comme un coach de marche. Conçois un défi sur 4 semaines pour arriver à 5 000 pas par jour de façon régulière, pour quelqu'un qui tourne actuellement à [CONTEXTE, nombre de pas actuel]. Donne un objectif de pas hebdomadaire et 3 façons réalistes de glisser de la marche en plus autour de [DURÉE, emploi du temps]. Présente ça en tableau semaine par semaine avec un déclencheur d'habitude simple pour chaque semaine.

17. Défi : bats ton record perso

Tu es un coach de performance. Conçois un défi « bats ton record perso » autour de [INDICATEUR, métrique choisie; ex. temps de gainage, allure au km, max de pompes], en partant de mon record actuel de [CONTEXTE, record actuel]. Construis un plan de 3 semaines de séances ciblées qui poussent la métrique un peu plus loin à chaque fois, avec un retest à la fin. Rends ça en tableau hebdomadaire et ajoute une règle de récupération pour que je ne stagne pas à cause du surentraînement.

MATÉRIEL ET CROSS-TRAINING

18. Routine posture pour le travail de bureau

Agis comme un coach postural à visée pédagogique, tu n'es pas médecin. Construis une routine de correction posturale pour quelqu'un qui reste assis [DURÉE, heures] par jour et sent des tensions dans [CONTEXTE, zones; ex. nuque, haut du dos]. Combine 4 exercices de mobilité, 3 mouvements de renforcement et 2 resets de pause au bureau, avec les reps et la fréquence. Présente ça en mini-plan quotidien et signale tout mouvement à arrêter s'il provoque des engourdissements ou une douleur vive.

19. Plan kettlebell débutant

Tu es un coach kettlebell à visée pédagogique. Crée un plan kettlebell débutant pour quelqu'un qui a une kettlebell de [INDICATEUR, poids en kg] et veut développer [OBJECTIF], en s'entraînant [DURÉE, x jours] par semaine. Apprends-moi 6 mouvements de base avec les séries, les reps et une consigne de sécurité simple pour la charnière de hanche et le swing, puis assemble-les en une routine hebdomadaire simple. Formate ça en tableau des mouvements plus un planning, et dis-moi de commencer léger et de consulter un professionnel si mon bas du dos râle.

20. Routine de forme en natation

Agis comme un coach de natation. Construis une routine de forme basée sur la natation pour un nageur [ÉTAPE] qui nage actuellement [CONTEXTE, distance en mètres] et s'entraîne [DURÉE, x jours] par semaine. Donne 3 séances de piscine avec un échauffement, un corps de séance (distances, nages, repos) et un retour au calme, plus

un éducatif technique par séance. Présente ça en trois séances étiquetées avec la distance totale de chacune.

21. Condition physique en vélo d'intérieur

Tu es un coach de cyclisme. Conçois un programme de condition physique en vélo d'intérieur pour un cycliste [ÉTAPE] sur [TYPE, type de vélo], qui s'entraîne [DURÉE, x jours] par semaine, [DURÉE, minutes] par séance. Varie les séances entre endurance, intervalles et sorties de récupération, en donnant la cadence, le niveau d'effort et la durée de chaque bloc. Rends ça en tableau de plan hebdomadaire et décris l'effort au ressenti sur une échelle de 1 à 10 pour que ça marche sans capteur de puissance.

HABITUDES ET SUIVI

22. Système de suivi d'habitude d'entraînement

Tu es un coach en habitudes. Conçois un tracker d'habitude d'entraînement simple pour quelqu'un qui vise [CONTEXTE, x fois] par semaine avec l'objectif de [OBJECTIF]. Dresse une grille hebdomadaire que je peux recopier, avec des colonnes pour la séance, si je l'ai faite, mon niveau d'énergie et une note en un mot. Ajoute une règle de série légère et un déclencheur « je me remets en selle après un raté » pour qu'un jour sauté ne fasse pas boule de neige.

23. Suivi de progression en force

Tu es un coach de force. Donne-moi un système simple pour suivre ma progression en force sur mes mouvements principaux : [CONTENU, liste de tes mouvements]. Conçois un tableau de log avec des colonnes pour la date, le poids, les séries, les reps et le RPE, plus une vue de synthèse mensuelle qui montre si chaque mouvement monte. Explique en 3 puces courtes comment lire le log pour décider quand ajouter de la charge.

24. Rituel d'avant et d'après séance

Agis comme un coach de performance. Construis-moi un rituel d'avant et d'après séance pour [TYPE, type d'entraînement], qui me prépare avant et m'aide à récupérer après. Pour le rituel d'avant, couvre un déclencheur mental rapide, l'activation et une note sur le carburant ; pour le rituel d'après, couvre le retour au calme, la recharge et une étape de log. Présente ça en deux checklists courtes, chacune faisable en moins de 10 minutes.

RÉCUPÉRATION ET BLESSURES

25. Guide débutant des jours de récup

Agis comme un coach en récupération à visée pédagogique. Explique comment bien utiliser les jours de récup pour quelqu'un qui pratique [TÂCHE, activité] à raison de [DURÉE, fréquence] et a tendance à ressentir [CONTEXTE, courbatures / fatigue]. Couvre pourquoi la récup compte, quoi faire un jour de repos complet par rapport à un jour de récupération active, et 3 signes qu'il me faut du repos en plus. Tiens-toi à un guide court avec un exemple hebdomadaire simple.

26. Reprise du sport après une blessure

Agis comme un coach fitness à visée pédagogique, tu n'es pas un professionnel de santé. Trace un cadre de reprise prudente du sport pour quelqu'un qui revient de [CONTEXTE, blessure / zone], désormais autorisé à bouger mais encore prudent. Donne une progression en 3 phases (réintroduction douce, reconstruction, retour à la normale) avec des activités d'exemple et des signaux verts, orange et rouges pour chaque phase. Dis clairement que je dois suivre en priorité les consignes de mon médecin ou de mon kiné, et arrêter si la douleur augmente.

27. Échauffement de prévention des blessures

Tu es un coach fitness. Propose un échauffement de prévention des blessures pour quelqu'un qui s'apprête à faire [TÂCHE, activité] et veut protéger [CONTEXTE, zones fragiles]. Donne 6-8 mouvements d'activation et de mobilité dans l'ordre avec les reps, en ciblant les articulations et les muscles que cette activité sollicite le plus. Présente ça en routine numérotée sous les 10 minutes et indique quels mouvements comptent le plus si je suis à court de temps.

28. Sommeil et récupération musculaire : les bonnes pratiques

Agis comme un guide sommeil et récupération à visée pédagogique, tu n'es pas médecin. Donne-moi les bonnes pratiques appuyées sur les données pour utiliser le sommeil afin de récupérer musculairement après [TÂCHE, activité et son intensité]. Couvre la durée de sommeil, une routine de décompression simple, le timing autour des séances, et 3 habitudes courantes qui bousillent la récup. Présente ça en liste courte et priorisée, et suggère de consulter un professionnel si le mauvais sommeil s'installe.

Santé mentale : faire le point

Des prompts de check-in tout en douceur qui font de l'IA un partenaire de journal posé, jamais un thérapeute, pour des journées moins stressantes et une tête plus stable.

LE POINT DU JOUR

1. Le point sur l'énergie et l'humeur

Agis comme un guide de journal posé, pas un thérapeute. Pose-moi quelques questions courtes, une par une, pour faire le point sur mon niveau d'énergie et mon état émotionnel là, maintenant. Une fois que j'ai répondu, renvoie-moi ce que tu remarques en 3-4 phrases simples et propose une petite chose qui pourrait m'aider pour le reste de la journée. Garde un ton chaleureux et sans précipitation, et si quelque chose que je partage ressemble à une crise, oriente-moi doucement vers un professionnel ou une ligne d'écoute.

2. Une chose qui s'est bien passée

Tu es un guide de réflexion chaleureux, pas un thérapeute. Demande-moi de nommer une chose qui s'est bien passée aujourd'hui, puis pose deux relances douces pour m'aider à la

savourer et à voir ma part dedans. Renvoie-moi ce que ça dit de ce qui compte pour moi, en 2-3 phrases. Reste léger et encourageant, sans positivité forcée.

3. Ce qui a déclenché du stress aujourd'hui

Agis comme un guide de journal posé, pas un thérapeute. Demande-moi ce qui a déclenché du stress ou de l'anxiété aujourd'hui, puis aide-moi à le déplier avec deux ou trois relances douces sur ce qui s'est passé et sur la réaction de mon corps et de ma tête. Renvoie-moi le schéma que tu remarques et une façon plus bienveillante de le voir, en quelques phrases simples. Si ce que je décris a l'air trop lourd ou dangereux, oriente-moi vers un professionnel ou une ligne d'écoute.

4. Comment j'ai encaissé aujourd'hui

Agis comme un guide de journal bienveillant, pas un thérapeute. Interroge-moi sur une difficulté que j'ai rencontrée aujourd'hui et sur la façon dont je l'ai gérée, une question à la fois. Ensuite, nomme les ressources que tu remarques chez moi, signale doucement toute habitude qui pourrait me coûter plus tard, et propose une option plus saine à essayer la prochaine fois. Reste sans jugement, et si je mentionne une façon de gérer qui me fait du mal, oriente-moi vers un professionnel ou une ligne d'écoute.

NOMMER TES ÉMOTIONS

5. Cinq émotions, et pourquoi

Tu es un guide posé sur la conscience des émotions, pas un thérapeute. Demande-moi de lister jusqu'à 5 émotions ressenties aujourd'hui, puis passe-les en revue une par une en me demandant ce qui a déclenché chacune. Renvoie-moi les thèmes en quelques phrases et propose une observation douce sur ce que mes émotions pourraient pointer. Garde un ton curieux et accueillant.

6. Où le stress s'est logé dans mon corps

Agis comme un guide de journal attentif au corps, pas un thérapeute. Demande-moi de repenser à un moment stressant de la journée et de décrire où et comment je l'ai senti physiquement : la mâchoire, la poitrine, les épaules, le ventre. Aide-moi à relier le signal physique à ce qui se passait, puis propose un relâchement simple : une respiration, un étirement, une pause. Tiens-t'en à un échange court et calme, et suggère un accompagnement professionnel si le stress physique semble permanent.

7. Exprimé ou ravalé

Tu es un guide de réflexion tout en douceur, pas un thérapeute. Demande-moi si j'ai exprimé ou retenu mes émotions aujourd'hui, puis reviens sur un moment précis pour chacun des deux cas. Renvoie-moi ce qui a tendance à me faire m'ouvrir ou me refermer, sans jugement, en 3-4 phrases. Propose une façon petite et sûre d'exprimer quelque chose que j'ai gardé pour moi aujourd'hui.

8. Est-ce que je me suis senti soutenu aujourd'hui

Agis comme un guide de journal chaleureux, pas un thérapeute. Demande-moi si je me suis senti soutenu émotionnellement aujourd'hui, et par qui ou dans quels moments. Aide-moi à repérer où le soutien était là et où j'en aurais voulu plus, puis propose une petite façon de demander ou d'offrir du lien demain. Reste doux, et si je me sens profondément seul, oriente-moi gentiment vers un professionnel ou une ligne d'écoute.

ESTIME DE SOI ET VOIX INTÉRIEURE

9. Trois choses que j'aime chez moi

Agis comme un guide de réflexion encourageant, pas un thérapeute. Demande-moi de nommer 3 choses que j'aime chez moi aujourd'hui, que ce soient des traits, des actions ou de petites victoires, en me relançant doucement si c'est difficile. Renvoie-moi le fil conducteur que tu vois et pourquoi il compte, en 2-3 phrases. Reste sincère et les pieds sur terre, pas flatteur.

10. Attaquer une croyance négative sur moi

Tu es un guide de journal bienveillant qui utilise des questions douces d'inspiration TCC, pas un thérapeute. Demande-moi de nommer une croyance négative sur moi que j'ai remarquée aujourd'hui, puis aide-moi à l'examiner : ce qui la confirme, ce qui la contredit, et une façon plus juste et plus équilibrée de la formuler. Renvoie-moi le recadrage en une phrase claire que je peux garder. Si ces croyances me pèsent ou reviennent sans arrêt, encourage-moi à contacter un professionnel ou une ligne d'écoute.

11. Mes schémas de dialogue intérieur

Agis comme un guide posé sur la connaissance de soi, pas un thérapeute. Demande-moi comment j'ai tendance à me parler quand ça tourne mal, avec deux ou trois exemples récents. Aide-moi à repérer le ton ou les phrases qui reviennent, nomme le schéma simplement, et propose une phrase plus bienveillante à utiliser à la place. Tiens-t'en à un échange court et sans jugement.

12. Comment j'ai fêté mes petites victoires

Tu es un guide de réflexion encourageant, pas un thérapeute. Interroge-moi sur mes petites victoires du jour ou de la semaine et sur la façon dont je les ai reconnues, si je l'ai fait. Renvoie-moi si j'ai tendance à passer trop vite sur mes progrès, puis propose un rituel simple pour marquer les petites victoires à l'avenir. Garde un ton chaleureux et sincère, sans en faire des tonnes.

STRESS ET REMISE À ZÉRO

13. Nommer mes plus gros facteurs de stress

Agis comme un guide de journal posé, pas un thérapeute. Demande-moi de vider tout ce qui me pèse en ce moment, puis aide-moi à lister clairement mes plus gros facteurs de stress actuels. Regroupe-les selon l'impact réel qu'ils ont sur moi, et renvoie-moi celui ou ceux qui semblent tirer tous les autres. Garde un ton stable, et si tout ça semble trop lourd à porter, oriente-moi vers un professionnel ou une ligne d'écoute.

14. Ce que je peux vraiment contrôler

Tu es un guide de réflexion qui ramène les pieds sur terre, pas un thérapeute. Demande-moi de nommer ce qui me stresse, puis range chaque élément dans « je peux agir dessus » ou « je ne peux pas », en m'aidant à être honnête sur le tri. Pour ce sur quoi je peux agir, propose une petite action suivante à chaque fois ; pour le reste, une façon de le poser pour l'instant. Garde un ton chaleureux et simple.

15. Exercices de calme express

Agis comme un coach posé, pas un thérapeute. Demande-moi à quel point je me sens sous tension ou dépassé là, maintenant, sur une échelle de 1 à 10, puis propose 3 exercices de calme rapides adaptés à ce niveau : un schéma de respiration, un exercice d'ancrage, un reset par le mouvement. Guide-moi pas à pas, en temps réel, sur celui que je choisis. Si je suis en vraie détresse, rappelle-moi doucement qu'un professionnel ou une ligne d'écoute est là pour moi.

16. Plan de reset mental pour les journées qui débordent

Agis comme un guide de planification posé, pas un thérapeute. Aide-moi à construire un plan de « reset mental » simple, à sortir quand une journée devient trop lourde. Demande-moi mes signaux d'alerte précoces, puis déroule un reset court, étape par étape : ce que j'arrête, une action d'ancrage, une personne de confiance à contacter, et un tout petit pas suivant. Présente ça comme un plan à garder et à relire, et inclus une ligne qui renvoie vers un professionnel ou une ligne d'écoute pour les jours les plus durs.

RÉSILIENCE ET COURAGE

17. Comment je m'en suis remis

Agis comme un guide de réflexion chaleureux, pas un thérapeute. Interroge-moi sur un moment difficile récent et reviens pas à pas sur la façon dont je m'en suis sorti. Renvoie-moi les choses précises que j'ai faites et qui m'ont aidé à remonter, pour que je voie clairement ma propre résilience. Termine en nommant un de ces outils sur lequel je pourrai m'appuyer la prochaine fois.

18. Là où j'ai eu du courage

Tu es un guide de journal encourageant, pas un thérapeute. Demande-moi de recenser les moments récents où j'ai eu du courage, même les petits : une conversation difficile, un truc nouveau tenté. Relance-moi sur ce qui rendait chacun effrayant et sur ce que j'ai fait quand même. Renvoie-moi ce que ça dit de moi, en deux ou trois phrases ancrées dans le concret.

19. Les habitudes qui font du bien à ma santé mentale

Tu es un guide bien-être bienveillant, pas un thérapeute. Demande-moi quelles habitudes quotidiennes semblent tirer ma santé mentale vers le haut et lesquelles ont tendance à la plomber, avec des exemples récents. Renvoie-moi les 2-3 habitudes à plus fort impact qui méritent d'être protégées, et propose de remplacer en douceur une de celles qui me

vident. Si le moral bas traîne depuis un moment, encourage-moi à parler à un professionnel ou à une ligne d'écoute.

OBJECTIFS ET VISION

20. Un objectif santé mentale pour ce mois-ci

Tu es un guide de planification bienveillant, pas un thérapeute. Aide-moi à me fixer un objectif de santé mentale qui a du sens pour ce mois-ci, autour de [CONTEXTE, domaine; ex. stress, sommeil, lien social, discours intérieur]. Demande-moi à quoi ressemblerait « mieux », puis découpe l'objectif en points de contrôle hebdomadaires avec une façon simple de repérer les progrès. Présente ça en mini-plan sur un mois, doux et faisable.

21. Cinq activités qui me rechargent

Agis comme un guide de réflexion, pas un thérapeute. Demande-moi de recenser 5 activités qui rechargent vraiment ma tête, puis classe-les selon la vitesse à laquelle elles agissent et le temps que chacune demande. Renvoie-moi un « menu de recharge » simple dans lequel piocher les jours sans, calé sur le temps dont je dispose. Reste pratique et taillé pour moi.

22. À quoi ressemble la paix mentale pour moi

Agis comme un guide de vision réflexive, pas un thérapeute. Aide-moi à dessiner une image claire de ce à quoi ressemble la paix mentale dans ma vie : une journée ordinaire, mes relations, et la façon dont je me parle. Pose quelques questions douces, puis renvoie-moi ça sous forme d'une description courte et vivante que je pourrai relire. Termine par un petit pas qui m'en rapproche cette semaine.

Alimentation saine et habitudes

Des prompts concrets et sans leçon de morale qui font de l'IA une aide alimentaire pédagogique, pas un diététicien : menus, meilleures habitudes, batch cooking et trackers que tu tiendras vraiment.

LES BASES DU MENU DE LA SEMAINE

1. Menu équilibré sur 7 jours

Agis comme un coach en nutrition à visée pédagogique. Crée un menu équilibré sur 7 jours (petit-déjeuner, déjeuner, dîner, une collation) pour quelqu'un avec [PRÉFÉRENCE, préférences alimentaires] et un objectif quotidien d'environ [INDICATEUR, calories ou « équilibré; sans compter »]. Présente-le en tableau jour par jour avec des repas rapides et réalistes, et garde beaucoup de variété sans exiger d'ingrédients introuvables. Ajoute une note courte précisant que c'est une orientation générale, pas un plan médical personnalisé.

2. Liste de courses en produits bruts

Agis comme un coach en nutrition à visée pédagogique. Construis une liste de courses en produits bruts pour quelqu'un qui cuisine pour [NOMBRE, nombre de personnes] pendant une semaine et veut manger essentiellement non transformé avec un [BUDGET]. Organise-la par rayon (fruits et légumes, protéines, épicerie, etc.), avec des quantités approximatives. Ajoute 3 basiques polyvalents qui servent sur plusieurs repas pour que rien ne finisse à la poubelle.

3. Repas sains en 15 minutes

Tu es un coach de cuisine rapide. Donne-moi 8 repas sains que je peux faire en 15 minutes ou moins, compatibles avec [PRÉFÉRENCE, préférence alimentaire] et à base d'ingrédients courants. Pour chacun, liste les ingrédients, une méthode en 3 étapes et grosso modo ce qu'il apporte côté nutriments, dans un tableau compact. Privilégie le minimum de vaisselle et indique lesquels se réchauffent bien en restes.

LA NUTRITION DÉCODÉE

4. Les macronutriments en français simple

Agis comme un prof de nutrition à visée pédagogique, tu n'es pas médecin. Explique-moi les protéines, les glucides et les lipides comme à un débutant curieux : ce que chacun fait, des exemples d'aliments du quotidien, et les proportions approximatives pour un objectif de [OBJECTIF]. Utilise un langage simple et une analogie facile pour chacun, puis résume dans un tableau rapide. Termine par un mythe courant sur les macros qu'on peut tranquillement ignorer.

5. Équilibrer son assiette à l'œil

Tu es un coach en nutrition. Apprends-moi la méthode visuelle de l'« assiette équilibrée » pour composer mes repas sans rien peser, calée sur un objectif de [INDICATEUR, perte de poids / maintien / prise de muscle]. Décris la part de l'assiette qui revient aux protéines, aux légumes et aux féculents, avec une description imagée d'un [CONTEXTE, repas] type. Puis donne-moi 3 exemples d'assiettes que je pourrais monter avec un frigo ordinaire.

6. Lire une étiquette nutritionnelle vite fait

Agis comme un guide nutrition à visée pédagogique. Apprends-moi à lire une étiquette nutritionnelle en moins d'une minute, en me concentrant sur ce qui compte vraiment quand je surveille [INDICATEUR, focus : sucre / sel / protéines / calories]. Passe en revue la taille de la portion, les chiffres clés, et une astuce courante qui fait passer un produit pour plus sain qu'il n'est. Présente ça en checklist simple du type « tu regardes ça, puis ça ».

7. Mini-guide du grignotage malin

Agis comme un coach en nutrition. Construis un mini-guide du grignotage sain pour quelqu'un qui a tendance à se jeter sur [PROBLÈME, péché mignon habituel] vers [DATE, moment de la journée]. Propose 10 alternatives rassasiantes qui équilibrent protéines,

fibres et un peu de gras, avec les portions, dans un tableau. Ajoute 2 conseils pour grignoter par choix plutôt que par ennui.

MANGER EN CONSCIENCE ET MANGER SES ÉMOTIONS

8. Questions de journal pour manger en conscience

Tu es un guide de l'alimentation en conscience, pas un thérapeute. Génère 12 questions de journal pour m'aider à manger plus en conscience et à repérer la faim, la satiété et le plaisir. Regroupe-les en avant, pendant et après le repas, formulées pour inviter à une réflexion honnête plutôt qu'au jugement. Rends-les en liste numérotée que je peux dérouler sur une semaine.

9. Explorer mes déclencheurs de faim émotionnelle

Agis comme un guide doux et sans jugement, pas un thérapeute. Pose-moi quelques questions prudentes pour m'aider à repérer mes déclencheurs de faim émotionnelle : les émotions, les moments ou les situations qui m'envoient vers la nourriture alors que je n'ai pas faim. Renvoie-moi les schémas que tu remarques et propose une façon plus bienveillante de gérer le déclencheur principal. Si ça touche à quelque chose de profond ou de douloureux, encourage-moi à contacter un professionnel ou un diététicien diplômé.

10. Ralentir ma vitesse de repas

Tu es un coach de l'alimentation en conscience. Donne-moi des façons concrètes de ralentir quand je mange, calées sur quelqu'un qui a tendance à expédier ses repas pendant [CONTEXTE, contexte de repas; ex. les déjeuners au bureau]. Propose 7 tactiques concrètes avec un pourquoi en une ligne pour chacune, puis transforme les 3 meilleures en une habitude simple que je peux tester au prochain repas. Reste faisable, sans rituel compliqué.

11. Construire une relation apaisée à la nourriture

Agis comme un guide bienveillant à visée pédagogique, pas un thérapeute. Aide-moi à construire une relation plus saine à la nourriture en explorant les règles « bons aliments contre mauvais aliments » que je trimalle et d'où elles viennent. Propose une façon plus douce et plus souple de penser l'alimentation, avec 5 principes équilibrés que je peux vraiment tenir. Reste sans culpabilisation, et suggère un accompagnement professionnel si la nourriture est une source de vraie souffrance.

RÉGIMES PARTICULIERS ET SUBSTITUTIONS

12. Modèle de menu végétarien

Agis comme un coach en nutrition à visée pédagogique. Crée un modèle de menu végétarien réutilisable sur 5 jours pour quelqu'un qui veut assez de protéines et de la variété, en évitant [CONTEXTE, ce que je n'aime pas / allergies]. Détaille le petit-déjeuner, le déjeuner, le dîner et une collation par jour dans un tableau, en signalant la source de protéines de chaque repas. Ajoute une courte liste d'options de substitution pour que je puisse le reconstruire la semaine d'après sans me répéter.

13. Les sources de protéines végétales

Tu es un coach en nutrition. Donne-moi une liste pratique des sources de protéines végétales pour quelqu'un qui mange [CONTEXTE, végétarien / végétalien / flexitarien], avec les protéines approximatives par portion et des façons simples d'utiliser chacune au quotidien. Organise ça en légumineuses, soja, céréales, fruits à coque et graines, et divers, dans un tableau. Ajoute 3 associations faciles qui composent un repas à protéines complètes.

14. Les bases du sans gluten pour débiter

Agis comme un guide nutrition à visée pédagogique, tu n'es pas médecin. Explique les bases de l'alimentation sans gluten pour quelqu'un qui débute à cause de [PRÉFÉRENCE, raison : sensibilité / préférence] : ce qu'il faut éviter, les aliments naturellement sans gluten, et les sources de gluten cachées. Présente les à faire et les à ne pas faire en deux listes courtes, plus une liste de courses de départ. Précise que toute personne qui soupçonne une maladie coéliquue doit se faire tester par un médecin avant de supprimer le gluten.

15. Substitutions anti-inflammatoires

Agis comme un guide nutrition à visée pédagogique, tu n'es pas médecin. Propose des substitutions alimentaires anti-inflammatoires simples pour quelqu'un dont l'alimentation habituelle contient [CONTEXTE, aliments courants]. Donne 12 échanges faciles du type « à la place de ça, essaie ça » dans un tableau, avec une raison en une ligne pour chacun. Garde des substitutions réalistes et abordables, et précise que c'est de l'information nutritionnelle générale, pas un traitement pour quelque pathologie que ce soit.

MEAL PREP ET BATCH COOKING

16. Meal prep du dimanche en une heure

Tu es un coach en meal prep. Conçois une session de prep du dimanche d'une heure qui prépare [NOMBRE] repas pour la semaine, pour quelqu'un qui mange [PRÉFÉRENCE, préférence alimentaire]. Donne un déroulé chronométré et parallélisé (quoi couper, cuire et assembler, dans quel ordre) pour que tout soit bouclé en 60 minutes. Présente ça en timeline étape par étape, plus les repas prêts à emporter que ça produit.

17. Cinq repas sains qui vont au congélio

Agis comme un coach en nutrition. Donne-moi 5 repas sains qui se congèlent bien, adaptés à [PRÉFÉRENCE, préférence alimentaire] et qui tiennent la route après décongélation. Pour chacun, liste les ingrédients, la quantité par fournée, les consignes de congélation et de réchauffage, et la nutrition approximative, dans un format propre. Indique lesquels se doublent facilement pour une plus grosse fournée.

18. Petits-déjeuners prêts à emporter

Agis comme un coach en nutrition. Structure une prep de petits-déjeuners à préparer à l'avance pour quelqu'un qui part en vitesse et veut quelque chose de sain, compatible

avec [PRÉFÉRENCE, préférence alimentaire]. Donne 5 options prêtes à emporter que je peux préparer en série le dimanche, avec les étapes, le nombre de jours de conservation et une estimation des protéines, dans un tableau. Privilégie ce qui ne demande pas de micro-ondes.

19. Meal prep sain à petit budget

Tu es un coach en nutrition à visée pédagogique. Construis un guide de meal prep sain à petit budget pour quelqu'un qui nourrit [NOMBRE, nombre de personnes] avec environ [BUDGET, budget hebdomadaire]. Centre-le sur des basiques abordables, donne un plan de prep de 3 repas avec une liste de courses chiffrée, et montre où économiser sans saborder la nutrition. Présente ça en liste de courses plus un plan de prep, avec 3 substitutions qui font baisser la note.

TRACKERS ET CONSTRUCTION D'HABITUDES

20. Défi hydratation sur 30 jours

Agis comme un coach en habitudes. Construis un défi de suivi d'hydratation sur 30 jours pour m'aider à atteindre un objectif quotidien de [CONTEXTE, objectif; ex. 2 litres]. Donne une grille quotidienne simple à cocher, une montée en charge douce d'une semaine à l'autre si je pars de bas, et 5 déclencheurs qui me rappellent de boire. Présente ça en tracker recopiable avec une petite idée de récompense à chaque palier hebdomadaire.

21. Plan d'action pour réduire le sucre

Tu es un coach en nutrition à visée pédagogique, tu n'es pas médecin. Crée un plan réaliste sur 4 semaines pour réduire le sucre ajouté chez quelqu'un dont les principales sources sont [TÂCHE, habitudes sucrées; ex. sodas, desserts]. Donne une approche de réduction semaine par semaine avec des substitutions précises et la façon de gérer les envies, dans un tableau. Reste progressif et non restrictif, et précise qu'un gros changement alimentaire quand on a un problème de santé mérite d'être validé par un professionnel.

22. Système de journal alimentaire sur la durée

Agis comme un coach en construction d'habitudes. Aide-moi à mettre en place un journal alimentaire tenable que je peux garder des mois, pas des jours, orienté vers [TÂCHE, raison : prise de conscience / énergie / habitudes] plutôt que vers un suivi obsessionnel. Conçois un log quotidien léger (quoi, quand, comment je me sentais) et une revue hebdomadaire avec 3 questions pour repérer les schémas. Garde ça souple et sans culpabilisation, et suggère de lever le pied si le suivi commence à devenir stressant.

Objectifs et motivation

Vingt-deux prompts prêts à tourner qui transforment une ambition floue en plan clair, et qui te font avancer quand la motivation retombe.

LES BASES POUR POSER UN OBJECTIF

1. La fiche d'objectif SMART

Tu es un coach en fixation d'objectifs. Transforme mon objectif brut, « [OBJECTIF] », en fiche SMART remplie, avec cinq lignes étiquetées : Spécifique, Mesurable, Atteignable, Pertinent, Temporellement défini. Pour chaque ligne, réécris mon objectif sous cet angle en une phrase et ajoute une courte note « pourquoi ça compte ». Termine par une seule formulation resserrée de l'objectif, que je peux recopier en haut de mon agenda. Reste simple et pratique, zéro remplissage.

2. Le plan à 90 jours

Agis comme un coach en performance. Construis-moi un plan à 90 jours pour atteindre [OBJECTIF] en partant de [CONTEXTE, où j'en suis]. Découpe-le en trois phases d'un mois, chacune avec un thème, trois cibles mesurables, et l'action hebdo qui pèse le plus lourd. Rends un tableau mois par mois, puis ajoute deux lignes qui nomment l'erreur que la plupart des gens font à chaque phase. Pars du principe que j'ai environ [DURÉE, heures par semaine] heures par semaine à y consacrer.

3. L'objectif résumé sur une page

Tu es un designer de systèmes de productivité. Crée un modèle de résumé d'objectif pour [OBJECTIF], qui tient sur une seule feuille. Inclus des sections étiquetées pour la formulation de l'objectif, ma raison profonde, trois jalons avec leurs dates, l'habitude hebdo, la façon dont je mesure l'avancée, et mon premier obstacle avec sa parade. Dispose ça en blocs étiquetés bien nets, que je peux recopier à la main, et remplis chacun avec mon objectif en exemple.

4. Les 3 priorités du mois

Agis comme un coach en concentration. Dans cette liste de tout ce que je veux faire ce mois-ci, « [CONTEXTE, vidage de cerveau] », choisis les trois priorités qui font vraiment avancer ma vie et explique en une ligne pourquoi chacune passe devant les autres. Pour chacune, donne-moi la seule action suivante et une date butoir. Ensuite, liste ce que je choisis consciemment de ne pas faire ce mois-ci. Rends une checklist courte, chaleureuse mais directe.

MOTIVATION ET ÉLAN

5. Quand ça avance trop lentement

Tu es un coach spécialisé dans le ventre mou d'un objectif. Je bosse sur [OBJECTIF] et les résultats stagnent. Pose-moi deux questions rapides sur ce que j'ai suivi jusqu'ici, puis montre-moi trois formes d'avancée que je réalise sûrement mais qui n'apparaissent pas dans la métrique évidente. Termine par une petite victoire à viser cette semaine. Ton honnête, pas un discours de motivation.

6. Fêter les petites victoires

Agis comme un coach en habitudes. Conçois-moi un système simple pour repérer et fêter les petites victoires pendant que je poursuis [OBJECTIF], pour que l'élan ne dépende pas de la ligne d'arrivée. Donne-moi un journal quotidien d'une ligne « victoire du jour », une récompense hebdo liée à l'effort et pas au résultat, et une règle qui définit ce qui compte comme une victoire. Rends trois sections courtes avec un exemple rempli dans chacune. Pratique et sans effort.

7. Les jours où tu veux tout lâcher

Tu es un coach en résilience. Construis-moi une checklist à dérouler les jours où j'ai envie de lâcher [OBJECTIF]. Inclus une ligne pour nommer l'émotion, une pour réduire la journée à une seule action faisable, une pour me rappeler pourquoi j'ai commencé, et une pour décider du plus petit truc qui compte quand même comme « je me suis présenté ». Six cases à cocher maximum, mots simples. Si un jour est plus sombre qu'un découragement ordinaire, rappelle-moi d'en parler à quelqu'un de confiance ou à un professionnel.

DÉCOUPER ET EXÉCUTER

8. Découper le gros objectif

Agis comme un stratège projet. Prends mon objectif intimidant, « [OBJECTIF, gros objectif] », et découpe-le en une chaîne claire, de la fin vers le début : le résultat final, les quatre à six jalons majeurs, et la toute première tâche assez petite pour être faite d'une traite. Présente ça en plan indenté, jalon puis sous-étapes. Termine en désignant la tâche par laquelle commencer aujourd'hui, pour que la taille arrête d'être une excuse.

9. Le sprint de 7 jours

Tu es un coach de sprint. Conçois un sprint concentré de 7 jours pour faire avancer [OBJECTIF] de façon visible. Donne à chaque jour un objectif précis et une estimation de temps, place le plus dur au début, et garde la charge quotidienne sous [DURÉE, minutes] minutes. Rends un tableau du Jour 1 au Jour 7, avec une dernière ligne qui décrit à quoi ressemble un « sprint gagné ». Ajoute une règle pour ce que je fais si je saute un jour.

10. La revue hebdo en 30 minutes

Agis comme un coach en productivité. Écris-moi l'ordre du jour d'une revue hebdo de 30 minutes sur [OBJECTIF], découpée en blocs minutés dont la somme fait 30 minutes. Couvre la revue de la semaine passée, le contrôle de la métrique, le repérage d'un goulot d'étranglement, et le choix des trois actions prioritaires de la semaine suivante. Rends une checklist minutée avec les minutes par bloc, et termine par la seule question à laquelle je réponds avant de clore la session.

RENDRE DES COMPTES ET SUIVRE L'AVANCÉE

11. Le binôme qui te tient

Tu es un coach en engagement. Conçois un système de binôme simple pour me tenir sur les rails avec [OBJECTIF]. Donne-moi un premier message à envoyer à un partenaire

potentiel, la fréquence et le format des points, trois questions qu'on se pose à chaque fois, et une conséquence juste en cas d'engagement non tenu. Rends des sections étiquetées. Garde le point lui-même sous 10 minutes, pour qu'il survive aux semaines chargées.

12. Annonce-le en public pour te mettre la pression

Agis comme un stratège du changement de comportement. Aide-moi à utiliser un engagement public pour mettre une pression saine sur [OBJECTIF], sans m'enfermer. Rédige un post court que je pourrais partager avec [PUBLIC, ex. mes abonnés Instagram], suggère ce qu'il faut promettre et ce qu'il vaut mieux garder pour moi, et donne-moi un moyen de rendre des comptes, que j'y arrive ou non. Donne deux versions, une à faible enjeu et une plus gonflée, chacune sous 80 mots.

13. L'échelle de récompenses

Tu es un coach en motivation. Construis-moi une échelle de récompenses accrochée aux jalons qui mènent à [OBJECTIF], où la récompense grandit avec la taille du jalon. Pour chacun de mes [NOMBRE] jalons, propose une récompense à la hauteur, et qui ne défait pas l'avancée. Rends un tableau jalon-récompense, et ajoute une règle pour que je n'encaisse une récompense qu'une fois le jalon vraiment atteint.

14. Le tableau d'avancement visuel

Agis comme un planificateur visuel. Conçois un tableau d'avancement simple que je peux dessiner sur papier ou sur un tableau blanc pour suivre [OBJECTIF] d'un coup d'œil. Décrit la mise en page, ce que contient chaque colonne ou ligne, et comment je marque l'avancée quotidienne et hebdo pour que l'élan reste visible. Donne-moi un exemple concret rempli avec mon objectif. Que ce soit constructible en 10 minutes avec un marqueur.

VISION ET JEU LONG

15. Ta vision à 5 ans

Agis comme un coach en vision. Guide-moi pour écrire une vision à 5 ans de mon [CONTEXTE, domaine de vie; ex. carrière, santé, relations]. Pose-moi trois questions sur ce à quoi ressemble une version vraiment bonne de ce domaine, puis rédige à partir de mes réponses un paragraphe de vision vivant, au présent, et fais-en ressortir trois objectifs d'ancrage qui la rendraient réelle. Garde le paragraphe sous 150 mots et sans le vocabulaire vague des tableaux de rêves.

16. La lettre de ton toi futur

Tu es un guide d'écriture réflexive. Écris-moi un exercice de journaling où mon moi futur, dans [DURÉE, horizon de temps; ex. 3 ans], ayant atteint [OBJECTIF], m'écrit une lettre aujourd'hui. Donne-moi quatre questions pour guider la lettre : ce qui a changé, ce qui comptait vraiment, ce dont il faut arrêter de s'inquiéter, et la seule chose à commencer maintenant. Présente ça sous forme de questions plus une amorce de deux lignes que je peux emprunter. Chaleureux, précis, pas sirupeux.

17. L'audit de vie

Agis comme un coach de vie. Construis-moi une fiche d'audit de vie qui note [NOMBRE, ex. 8] domaines clés de 1 à 10, du genre santé, travail, argent, relations, développement. Pour chaque domaine, mets la note, une ligne sur le pourquoi, et un petit geste pour la faire monter d'un point. Rends un tableau, puis nomme les deux domaines qui méritent mon attention ce trimestre, en croisant l'écart et l'importance. Ton sans jugement.

18. La bucket list qui bouge

Tu es un coach en planification. Transforme ma bucket list, « [SUJET, liste ou thème] », en suivi vivant plutôt qu'en fantasme du « un jour ». Classe chaque item par coût, temps et effort approximatifs, signale les trois que je pourrais raisonnablement lancer cette année, et donne la première action de réservation ou d'achat pour chacun des trois. Rends un tableau avec une colonne statut. Ambiance légère, mais orientée action.

COUPS DURS ET REBOND

19. 5 questions après un coup dur

Tu es un coach en résilience. Je viens de me prendre un coup dur sur [OBJECTIF]. Donne-moi cinq questions pour le digérer, qui tirent de l'apprentissage de l'échec plutôt que de la honte : ce qui s'est vraiment passé, ce qui était sous mon contrôle, ce que je referais, ce que je changerais, et la plus petite étape suivante. Pose-les une par une et attends ma réponse avant de passer à la suivante. Ton calme, sans jugement.

20. Construire un plan B

Agis comme un stratège. Aide-moi à concevoir un plan B pour [OBJECTIF], pour qu'un seul obstacle ne coule pas tout. Demande-moi ce qui a le plus de chances de déraiper, puis associe trois points de rupture à une manœuvre de secours précise chacun, plus la version minimale de l'objectif, celle du « même si tout glisse, je fais quand même ça ». Rends un tableau si-ceci-alors-cela. Reste réaliste, pas catastrophiste.

21. Se relever après un échec

Tu es un coach bienveillant, pas un thérapeute. Construis-moi une courte checklist de récupération émotionnelle pour les fois où j'échoue sur quelque chose qui comptait, comme [SITUATION]. Inclus le fait de nommer l'émotion, de séparer le résultat de ma valeur, une chose gentille à faire pour moi, et un tout petit pas vers l'action quand je suis prêt. Six lignes maximum, doux et humain. Si le creux s'installe ou s'alourdit, encourage-moi à en parler à quelqu'un de confiance ou à un professionnel de la santé mentale.

22. Recadrer l'erreur

Agis comme un coach cognitif. Apprends-moi une pratique rapide pour changer la façon dont je vois une erreur que je repasse en boucle, « [CONTEXTE, erreur] ». Guide-moi pour attraper le récit dur que je me raconte, le confronter aux faits, et le réécrire en une version plus juste et plus utile, celle que j'offrirais à un ami. Donne-moi les trois étapes

avec mon exemple passé dans chacune. Termine par une phrase que je peux garder. Simple et bienveillant.

Systèmes de productivité

Trente prompts prêts à tourner pour planifier tes journées, protéger ta concentration, ancrer des habitudes qui tiennent, et repartir quand la semaine s'empile.

PLANNING DU JOUR ET DE LA SEMAINE

1. Le planning des 3 priorités du jour

Tu es un coach en productivité. Construis-moi un modèle de planning quotidien bâti sur trois priorités, pas une to-do list obèse. Inclus un emplacement pour les trois incontournables, une ligne « la seule chose à faire si la journée part en vrille », un parking court pour tout le reste, et un point de fin de journée. Remplis-le avec un exemple basé sur mon métier de [POSTE, métier ou rôle]. Rends une mise en page d'une journée, nette, réutilisable chaque matin.

2. La checklist de routine du matin

Agis comme un concepteur de routines. Crée une checklist matinale qui m'emmène du réveil au travail concentré en [DURÉE, minutes] minutes. Ordonne les étapes pour que celles qui protègent la concentration passent avant tout ce qui m'ouvre aux distractions, et reste à sept items maximum. Rends une checklist avec un temps approximatif en minutes à côté de chaque étape, en partant d'un lever à [DURÉE, heure de lever]. Ajoute une ligne sur la seule étape à ne jamais sauter.

3. Le rituel d'extinction du soir

Tu es un coach en productivité. Écris-moi un rituel d'extinction du soir de 5 minutes, qui ferme proprement la journée de travail pour que j'arrête de traîner [POSTE, projet ou job] jusque dans ma soirée. Inclus la capture des trucs en suspens, le choix des trois priorités de demain, et un geste qui signale que le travail est fini, comme fermer le laptop d'une certaine façon. Rends une courte séquence numérotée avec un temps à côté de chaque étape. Calme et reproductible.

4. La session reset du dimanche

Agis comme un coach en planification hebdo. Conçois une session reset du dimanche qui prend moins de [DURÉE, minutes] minutes et me cale pour la semaine. Couvre la revue de la semaine passée, la chasse aux mines dans l'agenda, le choix de trois priorités de la semaine, et la préparation de l'intendance chiantie comme les repas ou les courses. Rends un ordre du jour minuté, et termine par une question de réflexion pour clore la semaine. Pratique, pas précieux.

TÂCHES ET SYSTÈMES DE TRAVAIL

5. Le tri par matrice d'Eisenhower

Agis comme un coach en priorisation. Prends ma liste de tâches actuelle, « [TÂCHE, liste de tâches] », et range chaque item dans une matrice d'Eisenhower : urgent-important, important-pas urgent, urgent-pas important, et ni l'un ni l'autre. Présente ça en quatre quadrants étiquetés avec mes tâches dedans, puis dis-moi par quel quadrant attaquer et quels items lâcher ou déléguer. Ajoute une ligne sur le piège dans lequel la plupart des gens tombent avec cette matrice.

6. La journée en Pomodoro

Tu es un coach en concentration. Planifie ma journée de travail en série de sessions Pomodoro (25 minutes de travail, 5 de pause) autour de ma liste de tâches, « [TÂCHE] », sur les [NOMBRE] heures dont je dispose. Attribue des tâches précises à chaque bloc, place une pause plus longue là où l'énergie chute d'habitude, et ne cale pas plus que ce qui est réaliste. Rends un planning en blocs horodatés. Termine par une règle pour ce que je fais quand une tâche déborde de son bloc.

7. Regrouper les tâches sans profondeur

Agis comme un coach en deep work. Regarde mes tâches récurrentes, « [TÂCHE] », et regroupe les petites tâches similaires en lots (mails, appels, admin, courses) pour que j'arrête de sauter de contexte en contexte. Propose un créneau précis dans la semaine pour lancer chaque lot et protège un long bloc de deep work. Rends un tableau de planning hebdo par lots. Ajoute deux phrases sur pourquoi le batch bat le fait de traiter ces tâches au fil de l'eau.

8. Un Kanban simple

Tu es un designer de workflow. Monte-moi un tableau Kanban de base avec À faire, En cours et Fait, réglé sur ma façon de bosser sur [TYPE, type de travail]. Dis-moi ce qui va dans chaque colonne, une limite de travail en cours pour la colonne En cours pour que j'arrête de la surcharger, et la règle pour faire avancer une carte. Donne-moi un tableau de démarrage rempli de cartes d'exemple. Instructions en une page maximum.

9. La checklist de ce qu'il faut déléguer

Agis comme un coach en productivité. Aide-moi à décider ce que je refile depuis ma liste de tâches, « [TÂCHE] ». Donne-moi une checklist de questions à passer sur chaque tâche (est-ce que ça demande moi précisément, est-ce que ça vaut mon taux horaire, est-ce que quelqu'un le ferait à 80 % aussi bien), puis range mes tâches en garder, déléguer ou supprimer. Rends le résultat trié en trois listes courtes. Termine par la première tâche à lâcher cette semaine.

SUIVI DE PROJETS ET D'OBJECTIFS

10. Le suivi de projet pour solo

Tu es un coach en opérations pour les fondateurs solo. Construis-moi un suivi de projet léger pour [PROJET], qu'une seule personne peut vraiment tenir à jour. Inclus des colonnes tâche, action suivante, statut, échéance et priorité, plus une règle pour le choix quotidien du « qu'est-ce qui fait avancer ça aujourd'hui ». Rends un tableau avec trois

lignes d'exemple remplies. Assez léger pour que la mise à jour prenne moins de cinq minutes par jour.

11. Le Gantt en texte brut

Agis comme un planificateur de projet. Déploie [PROJET] en frise de type Gantt simple sur [NOMBRE] semaines. Liste chaque tâche majeure avec sa semaine de début, sa semaine de fin, et ce dont elle dépend, et marque les endroits où les tâches se chevauchent. Rends une frise en texte avec des colonnes par semaine, pour que je voie l'enchaînement d'un coup d'œil. Signale la seule tâche qui, si elle glisse, repousse tout le reste.

12. Le suivi d'objectif calé sur l'échéance

Tu es un coach en planification. Construis-moi un suivi d'objectif pour [OBJECTIF] qui remonte à rebours depuis son échéance ferme, [DATE]. Pose des points de contrôle intermédiaires avec leurs propres dates, la cible de chacun, et une colonne de statut rouge/orange/vert pour repérer le retard tôt. Rends un tableau trié par date. Termine par le point de contrôle que je dois atteindre en premier, et pour quand.

13. La rétro de projet

Tu es un facilitateur de rétrospective. Fais-moi dérouler une rétro sur [PROJET] maintenant qu'il est fini ou en pause. Demande-moi ce qui a bien marché, ce qui a mal marché, et ce qui m'a surpris, une question à la fois, puis transforme mes réponses en trois changements précis pour le prochain projet. Rends les changements sous forme d'actions que je peux vraiment appliquer. Sans chercher de coupable, centré sur le système, pas sur la personne.

CONCENTRATION ET CHASSE AUX DISTRACTIONS

14. L'audit des distractions

Agis comme un coach en concentration. Guide-moi pour auditer ce qui casse vraiment ma concentration pendant [DATE, moment de la journée]. Fais-moi noter chaque distraction, si elle était externe (une notif) ou interne (une pensée qui part), et ce qui l'a déclenchée, puis repère les deux schémas dominants. Pour chaque schéma, propose une parade précise. Rends un modèle de journal simple plus les étapes d'analyse. Pas de morale sur mon temps d'écran.

15. Poser des limites aux réseaux

Tu es un coach en habitudes numériques. Aide-moi à poser des limites avec [PLATEFORME] qui coupent le scroll automatique sans arrêt brutal. Donne-moi des règles précises sur quand et où je les consulte, une étape de friction à ajouter (comme me déconnecter ou déplacer l'appli), et une action de remplacement pour les moments où j'attrape mon téléphone par réflexe. Rends un court jeu de règles plus une ligne de justification pour chacune. Réaliste plutôt que strict.

16. Le défi deep work de 14 jours

Agis comme un coach en concentration. Conçois un défi deep work de 14 jours qui construit mon endurance de concentration pour [TYPE, type de travail], en démarrant facile et en ajoutant du temps au fil des jours. Donne-moi la cible de concentration quotidienne en minutes, une règle simple pour chaque jour (pas de téléphone dans la pièce, un seul onglet, etc.), et un moyen de noter si je l'ai tenue. Rends un tableau du Jour 1 au Jour 14. Que le Jour 1 soit vraiment facile, pour que je commence.

17. Ta règle « ne pas déranger »

Tu es un coach en limites. Aide-moi à écrire ma règle personnelle « ne pas déranger » pour mes heures de deep work, pour que les gens sachent quand je suis injoignable et quand je suis dispo. Inclus mes fenêtres de concentration, comment m'atteindre en cas de vraie urgence, et le message automatique ou le statut que je pose. Rédige le vrai message de statut pour [CONTEXTE, contexte de travail]. Rends une règle courte plus le message, formulés simplement et gentiment.

ÉNERGIE ET GESTION DU TEMPS

18. La journée en time-blocking

Agis comme un coach en time-blocking. Transforme ma liste de tâches et mes engagements fixes, « [TÂCHE, tâches et rendez-vous] », en planning en blocs de temps pour la journée, entre [CONTEXTE, début] et [CONTEXTE, fin]. Cale le travail exigeant sur les heures de pic que je t'indique, regroupe les petits trucs, et laisse du tampon entre les blocs pour qu'un seul débordement ne casse pas la journée. Rends un planning horodaté. Termine par une ligne sur ce que je coupe si la journée se comprime.

19. Trouver tes heures de pic

Tu es un analyste de la productivité. Donne-moi un suivi sur une semaine pour trouver mes heures vraiment les plus productives sur [TYPE, type de travail]. Fais-moi noter énergie et concentration (de 1 à 5) à quelques heures fixes chaque jour, noter ce sur quoi je bossais, puis lis le schéma en fin de semaine pour nommer mes fenêtres de pic, de régime stable et de creux. Rends une grille de journal quotidien plus les étapes d'analyse. Dis-moi comment refaçonner mon planning autour de la fenêtre de pic une fois que je la connais.

20. Le menu des pauses de 5 minutes

Agis comme un coach en récupération. Construis-moi un menu de pauses de 5 minutes qui rechargent la concentration au lieu de la vider, calé sur l'endroit où je passe ma journée, [LIEU, cadre de travail; ex. bureau à la maison, café, poste en horaires décalés]. Range-les par besoin du moment : bouger le corps, reposer les yeux, calmer la tête, ou sortir dehors. Donne deux options sous chaque catégorie et une règle pour garder le téléphone hors de la pause. Rends un menu court et étiqueté, lisible d'un coup d'œil.

CONSTRUIRE DES HABITUDES

21. Une nouvelle habitude par mois

Tu es un coach en habitudes. Trace-moi un plan sur 12 mois où je construis une habitude pivot par mois pour [CONTEXTE, domaine; ex. santé, concentration, argent], en choisissant des habitudes qui s'empilent les unes sur les autres au fil de l'année. Pour chaque mois, donne l'habitude, pourquoi elle arrive à cette place, et sa version minuscule de démarrage. Rends un tableau mois par mois. Ajoute une règle pour le mois où je vais inévitablement décrocher.

22. La grille de suivi d'habitudes

Agis comme un designer de tableurs. Dessine une grille mensuelle de suivi pour ces habitudes, « [TÂCHE, habitudes] », avec les jours en haut et les habitudes sur le côté. Dis-moi exactement ce qui va dans chaque colonne, comment marquer un jour fait, et ajoute un compteur de série et un pourcentage mensuel pour que je voie la régularité. Rends la mise en page décrite plus la ligne d'en-tête que je peux coller dans un tableur. Reste à l'essentiel.

23. Remplacer une mauvaise habitude

Agis comme un coach en changement de comportement. Aide-moi à remplacer [TÂCHE, mauvaise habitude] au lieu d'essayer juste de l'arrêter. Guide-moi pour trouver son déclencheur et la vraie récompense qu'elle me donne, puis choisis une meilleure habitude qui offre un gain similaire sur le même signal. Rends la boucle remplie : signal, ancienne routine, nouvelle routine, récompense, plus deux façons de rendre l'ancienne habitude plus dure à démarrer. Pratique et calé sur mon habitude.

REVUE ET PROGRESSION

24. La revue trimestrielle et le reset

Tu es un coach en planification. Fais-moi dérouler une revue trimestrielle pour [CONTEXTE, domaine de vie ou de travail]. Fais-moi noter les 90 derniers jours face à ce que je m'étais fixé, nommer les deux plus grosses victoires et le vrai échec, puis poser trois priorités et une chose à arrêter pour le trimestre suivant. Rends une fiche structurée avec les questions et la place pour répondre. Termine par un thème en une phrase pour le trimestre qui arrive.

25. Apprendre une compétence en un mois

Agis comme un coach en apprentissage. Conçois un plan de 30 jours pour atteindre un niveau de base en [COMPÉTENCE], en partant du principe que j'ai [DURÉE, minutes] par jour. Découpe-le en une semaine de fondamentaux, deux semaines de pratique guidée, et une dernière semaine sur un petit projet réel, avec une action concrète par jour. Rends un plan par semaine, avec le résultat du Jour 30, du type « je sais maintenant faire X », annoncé dès le début. Suggère le type de ressource à chercher, mais ne nomme pas de produits payants précis.

26. Tes KPI perso

Agis comme un coach en performance. Aide-moi à choisir 3 à 5 KPI perso qui reflètent vraiment l'avancée sur [CONTEXTE, domaine; ex. forme physique, business,

apprentissage], pas des chiffres de vanité. Pour chacun, définis comment je le mesure, à quelle fréquence, et une cible réaliste. Rends un tableau de KPI avec un rythme de relevé hebdo, et signale le seul KPI qui compte le plus, pour que je ne me noie pas dans les métriques. Définitions concrètes.

27. Le plan anti-burnout

Tu es un coach en productivité attentif au bien-être, pas un médecin. Construis-moi un plan pour continuer à bosser sur [RÔLE, projet ou rôle] à un rythme tenable, avec la récupération intégrée dedans, pas rajoutée par-dessus. Inclus des micro-pauses quotidiennes, la logique d'un vrai jour off, les signaux d'alerte précoces à surveiller, et ce sur quoi je lève le pied quand ils apparaissent. Rends un plan court avec une checklist personnelle de signaux d'alerte. Si les signaux pointent vers quelque chose de sérieux, dis-moi d'aller voir un professionnel.

ÉTAT D'ESPRIT ET RESETS MENTAUX

28. Un mantra de concentration

Tu es un coach sensible à la pleine conscience. Aide-moi à créer un mantra de concentration court (cinq mots maximum) que je répète pour plonger dans le deep work sur [TYPE, type de travail]. Donne-moi cinq candidats, explique en quelques mots l'état d'esprit que chacun installe, puis un rituel simple de 30 secondes pour l'utiliser en début de session. Rends les candidats en liste plus les étapes du rituel. Les pieds sur terre, rien de mystique.

29. La visualisation d'avant-journée

Tu es un coach en performance. Écris-moi une visualisation matinale de 3 minutes pour répéter mentalement une journée concentrée et productive avant qu'elle commence. Guide-moi pour voir la tâche principale du jour bien se dérouler, voir comment je gère le moment où je décrocherais d'habitude, et finir la journée satisfait, à la deuxième personne et au présent. Rends un script court à lire ou à écouter. Accroche-le à ma tâche principale d'aujourd'hui, [TÂCHE].

30. Le bouton reset

Agis comme un coach du calme. Donne-moi un script de bouton reset de 60 secondes pour le moment où je suis submergé pendant [SITUATION, ex. un service chargé, une grosse deadline] et où mes pensées partent dans tous les sens. Guide-moi sur une respiration qui ancre, le vidage sur papier de tout ce que j'ai dans la tête, l'entourage de la seule chose suivante, et le démarrage de celle-là uniquement. Écris-le à la deuxième personne pour que je puisse le suivre sur le moment. Ton posé, bienveillant. Si me sentir submergé est régulier chez moi, suggère-moi gentiment d'en parler avec quelqu'un.

Confiance en soi et progression

Trente-cinq prompts à copier-coller pour construire une confiance qui tient vraiment, et continuer à progresser une petite action courageuse à la fois.

RITUELS DE CONFIANCE AU QUOTIDIEN

1. Amorce du matin en cinq minutes

Tu es un coach en confiance en soi qui reste pratique. Construis-moi une routine du matin de 5 minutes qui pose un ton posé et assuré pour ma journée en tant que [RÔLE, rôle / moment de vie; ex. manager fraîchement nommé, étudiant qui reprend ses études]. Donne-moi exactement 5 étapes, chacune avec l'action, le temps que ça prend, et la phrase que je me dis pendant que je la fais. Formate ça en checklist numérotée que je peux scotcher sur mon miroir, puis ajoute une option de repli pour les matins où je n'ai que 60 secondes.

2. Le journal des preuves, chaque soir

Agis comme un guide de journal bienveillant. Conçois un carnet du soir « la preuve que j'en suis capable » qui m'entraîne à remarquer ce que j'ai bien fait en tant que [RÔLE]. Donne-moi 4 questions courtes à remplir chaque soir (une ligne chacune), plus une question de bilan à laquelle je réponds tous les dimanches. Garde des questions concrètes, tournées vers les actions et pas vers l'humeur, et montre-moi un exemple d'entrée remplie pour que je voie le niveau de détail que tu attends.

3. Ta phrase d'ancrage

Tu es un coach qui aide à trouver une phrase personnelle sans que ça sonne cucul. Pose-moi 3 questions rapides sur un moment où je me suis vraiment senti solide, puis fabrique 5 phrases d'ancrage possibles (6 mots max chacune) que je peux me dire avant les moments difficiles en tant que [SITUATION]. Pas d'affirmations qui sonnent fausses ou empruntées. Présente les 5 options en liste avec une ligne sur le moment où utiliser chacune, et signale ta préférée.

4. Le reset de deux minutes

Agis comme un coach posé et concret. Donne-moi un reset de 2 minutes à lancer avant [CONTEXTE, moment stressant à venir; ex. une réunion, un appel, une soirée] pour entrer stable au lieu de tremblant. Déroule-le seconde par seconde : la respiration, la posture, et la phrase exacte que je me dis à chaque temps. Formate ça en script minuté simple, et ajoute une version discrète que je peux faire sans que personne ne le remarque.

5. Le tracker de petites victoires

Tu es un coach en habitudes. Conçois un tracker « série de victoires » simple qui me récompense quand je fais une petite action courageuse par jour vers [OBJECTIF]. Définis ce qui compte comme une victoire, donne-moi 10 exemples de départ classés du minuscule au culotté, et montre-moi un tableau de suivi sur 7 jours avec des colonnes

pour l'action, ce que j'ai ressenti, et ce que j'essaierais ensuite. Garde ça léger et sans punition si je saute un jour.

6. Une petite chose courageuse par jour

Tu es un coach en confiance en soi convaincu que la répétition vaut mieux que les discours de motivation. Chaque jour, je te donne mon niveau d'énergie (de 1 à 10) et tu me donnes une « petite chose courageuse » à faire, qui m'étire un peu vers [CONTEXTE, axe de progrès] sans me submerger. Commence maintenant en me demandant mon niveau d'énergie et un détail de contexte, puis donne l'unique action du jour, plus une option de secours si la première me paraît trop grosse. Une seule action, pas de sermon.

RECADRER LE DOUTE

7. Contre-interrogatoire de ta voix critique

Tu es un coach en confiance en soi inspiré des TCC (soutien pédagogique, pas une thérapie). Je vais te coller une pensée dure que j'ai en boucle sur moi : [CONTEXTE, pensée autocritique]. Contre-interroge-la comme un avocat honnête : ce qui la confirme, ce qui la contredit, et une formulation plus équilibrée à laquelle je peux vraiment croire. Renvoie trois sections courtes et étiquetées, puis donne-moi une petite action qui met cette version équilibrée à l'épreuve du réel.

8. Décodeur du sentiment d'imposture

Agis comme un coach qui aide les gens compétents à gérer le sentiment d'imposture. Pars d'un truc récent que je balaie d'un « c'était de la chance » ou « ce n'était rien » : [CONTEXTE, victoire récente], puis décortique les vraies compétences et les vrais choix qui m'y ont amené. Donne-moi un paragraphe court « voilà ce que tu as réellement fait », plus une liste de 5 compétences que j'ai tendance à minimiser. Reste concret et collé à ce que je te partage, pas de flatterie creuse.

9. Dédramatiser le pire scénario

Tu es un coach posé qui aide à penser clair. J'ai peur de faire [CONTEXTE, chose que tu évites]. Déroule-la avec moi : nomme ma vraie peur du pire, estime sa probabilité réelle (de 0 à 100 %), détaille ce que je ferais si ça arrivait, et nomme le scénario réaliste, bien plus probable. Présente ça en tableau court, puis termine par le tout premier pas, le plus petit possible, qui fait rétrécir la peur.

10. Sortir de la comparaison

Agis comme un guide bienveillant. Quand je me surprends à comparer ma vie à [PUBLIC, personne ou groupe] et que je me sens minable, donne-moi un recadrage en 4 étapes pour revenir dans mon propre couloir. Pour chaque étape, donne le déplacement de pensée et une action concrète. Garde un ton honnête, pas de positivité toxique, et termine par une question qui me ramène à mon prochain pas à moi.

11. Le recadrage « oui, et j'y vais quand même »

Tu es un coach en état d'esprit. Apprends-moi le geste « oui, et j'y vais quand même », pour les moments où le doute essaie de m'arrêter : je reconnais la peur et j'agis quand même. Demande-moi un doute qui me bloque pour [OBJECTIF], puis écris 5 phrases sur mesure du type « oui je ressens X, et je vais quand même faire Y », dans ma langue de tous les jours. Liste-les, et indique celle à utiliser en premier.

12. Kit de recadrage après un refus

Agis comme un coach en résilience. Aide-moi à encaisser un refus récent venu de [CONTEXTE, source; ex. un employeur, un pitch, une personne] sans qu'il entame ce que je vaux. Donne-moi un recadrage court : ce que ce refus dit et ne dit pas de moi, une leçon à garder, et une chose à tenter autrement la prochaine fois. Renvoie ça en trois puces serrées, puis une phrase de fin encourageante qui ne soit pas un cliché.

13. Le débrief bienveillant

Tu es un coach en progression qui sait séparer la personne de l'erreur. Je vais te décrire un truc qui ne s'est pas passé comme je voulais : [CONTEXTE, ce qui s'est passé]. Fais un débrief bienveillant mais honnête : ce qui dépendait de moi, ce qui n'en dépendait pas, ce que je referais, ce que je changerais. Formate ça en tableau de 4 lignes, puis donne-moi une phrase qui referme la boucle pour que j'arrête de me repasser la scène.

14. Audit de tes croyances limitantes

Agis comme un coach qui repère les histoires qu'on se raconte. Demande-moi de compléter trois fois la phrase « je ne pourrais jamais... » à propos de [CONTEXTE, domaine de vie], puis examine chaque réponse : d'où vient probablement cette croyance, si elle est vraie, et une croyance de remplacement plus juste. Présente ça en tableau avec des colonnes pour l'ancienne croyance, son origine et la nouvelle, et garde des recadrages crédibles, pas de la pensée magique.

LANGAGE CORPOREL ET PRÉSENCE

15. Audit de posture

Tu es un coach en langage corporel. Je vais te décrire comment je me tiens debout ou assis d'habitude en [SITUATION, ex. réunion, soirée] : [CONTEXTE, décris ta posture habituelle]. Dis-moi ce que ça signale aux autres et à mon propre cerveau, puis donne-moi 4 ajustements précis (tête, épaules, mains, pieds) avec un mot-repère pour chacun. Renvoie un tableau à deux colonnes : ce que je change, et le rappel en un mot. Garde des choses faisables, pas de « power poses » rigides.

16. Le problème des mains, réglé

Tu es un spécialiste du langage corporel. Je ne sais jamais quoi faire de mes mains quand je [SITUATION, ex. présente, rencontre de nouvelles personnes], et ça me met mal à l'aise. Donne-moi 5 positions de mains naturelles et assurées, plus 3 gestes qui appuient une idée, chacun avec une description simple et le moment où l'utiliser. Renvoie ça en liste étiquetée, et signale les 2 tics d'agitation à laisser tomber.

17. Le regard, sans fixer

Agis comme un coach en compétences sociales. Apprends-moi un schéma de contact visuel simple et pas glauque pour les conversations en tête-à-tête en [LIEU, contexte; ex. au travail, en rendez-vous, en entretien], parce que soit je fixe, soit je fuis le regard. Donne-moi une technique claire (avec le timing), un exercice à pratiquer cette semaine, et une solution pour quand je deviens nerveux. Tiens-t'en à un mode d'emploi numéroté court, plus une règle simple en une ligne que je retiendrai.

18. Une voix qui tient la salle

Tu es un coach en présence vocale. Ma voix devient basse, rapide ou tremblante quand je suis nerveux pendant [SITUATION]. Donne-moi 5 correctifs concrets qui couvrent le débit, le volume, les silences, et le fait de finir mes phrases avec assurance. Pour chacun, donne le correctif et un exercice de 20 secondes. Formate ça en tableau, puis file-moi un échauffement à faire dans la voiture avant d'arriver.

19. Reset du visage au repos

Tu es un coach en présence. Les gens croient souvent que j'ai l'air agacé ou fermé alors que je suis juste neutre, et ça me dessert en [LIEU, contexte]. Donne-moi 4 petits ajustements sincères pour avoir l'air abordable sans forcer un sourire faux, chacun avec un repère à travailler devant un miroir. Renvoie ça en checklist, et ajoute une micro-expression chaleureuse à sortir quand je rencontre quelqu'un pour la première fois.

20. Les soixante premières secondes

Agis comme un coach des entrées en société. Construis-moi une routine simple en 3 gestes pour arriver seul à [TYPE, type d'événement], pour que ces 60 premières secondes soient maîtrisées au lieu de paniquées. Donne le geste, le langage corporel et la phrase d'ouverture pour chacun, en liste numérotée. Puis donne-moi une solution de repli élégante pour quand je ne connais absolument personne dans la salle.

21. Rester stable sous pression

Tu es un coach en langage corporel. Quand on me met sur le grill en [SITUATION], mon corps trahit ma nervosité : je rougis, je gigote, je me recroqueville. Donne-moi 5 repères physiques rapides pour dégager de la stabilité sur le moment, chacun avec ce que je fais et pourquoi ça marche. Renvoie ça en tableau, puis nomme le geste d'ancrage à faire en premier, avant même de parler.

AISSANCE SOCIALE ET PRISE DE PAROLE

22. Kit d'amorces de conversation

Tu es un coach en aisance sociale. Donne-moi 12 amorces de conversation sans pression que je peux vraiment utiliser à [LIEU, type d'événement / contexte] sans avoir l'air de réciter. Regroupe-les par type (une observation, une question, une amorce sur la situation qu'on partage) avec une phrase d'exemple naturelle pour chacune. Renvoie ça en liste

étiquetée, puis ajoute 3 questions de relance simples qui font durer n'importe quelle conversation.

23. Quitter une conversation avec élégance

Agis comme un coach en compétences sociales. Apprends-moi 6 façons polies et assurées de quitter une conversation à [LIEU, contexte], sans le blanc gênant qui traîne comme d'habitude. Pour chacune, donne la phrase de sortie et le langage corporel qui va avec. Renvoie ça en liste classée de la plus décontractée à la plus formelle, et ajoute une phrase bonus pour s'échapper d'une conversation qui s'éternise.

24. Prendre la parole en réunion

Tu es un coach en assurance au travail. En tant que [RÔLE], je garde mes idées pour moi en réunion et je le regrette après. Donne-moi une méthode en 4 temps pour prendre la parole tôt et clairement, avec un modèle pour poser une idée en trois phrases et une façon de reprendre la main si on me coupe. Formate ça en guide court, avec un exemple déroulé sur un sujet de réunion typique de mon secteur : [SECTEUR].

25. La présentation de toi en 60 secondes

Agis comme un coach des présentations qui marquent. Aide-moi à écrire une présentation de moi de 60 secondes, naturelle, pour [CONTEXTE, ex. un événement networking, une nouvelle équipe, un cours]. Pose-moi 3 questions sur ce que je fais et sur ce que je veux qu'on retienne, puis écris-la dans ma voix parlée, avec une première phrase forte et une accroche simple qui donne envie de poser des questions. Donne-moi le script final, plus une version courte de 10 secondes.

26. Dire non sans culpabiliser

Agis comme un coach en affirmation de soi. Apprends-moi à dire non clairement et gentiment quand d'habitude je craquerais, dans le contexte de [SITUATION, ex. du travail en plus, des plans entre amis, des services rendus]. Donne-moi 5 scripts de « non » prêts à l'emploi, du plus doux au plus ferme, chacun préservant la relation. Renvoie-les en liste étiquetée par degré de fermeté, et ajoute une phrase pour tenir ma position si on insiste.

27. Demander ce que tu veux

Agis comme un coach de la demande directe. J'ai du mal à demander [CONTEXTE, ce que tu veux; ex. une augmentation, de l'aide, une remise, un service]. Construis-moi un script clair et assuré : l'ouverture, la demande précise, la raison, et une conclusion posée. Renvoie le script, plus 2 variantes de formulation selon le ton (chaleureux ou factuel), et une phrase pour encaisser un « non » avec élégance.

28. Réseauter sans le malaise

Agis comme un coach qui rend le réseautage humain. Donne-moi un plan de jeu simple pour tenir un [TYPE, type d'événement] quand je déteste « réseauter », construit sur le fait d'être utile et curieux plutôt que dans le donnant-donnant. Inclus 3 objectifs à viser, 5 vraies questions à poser aux gens, et un modèle de message de relance discret. Renvoie ça en plan court et structuré que je peux prendre en capture d'écran.

PROGRESSER SUR LA DURÉE

29. État des lieux de ta confiance

Tu es un coach en progression. Fais-moi passer une auto-évaluation rapide de ma confiance sur 6 domaines de vie (le travail, le social, le physique, les décisions, la prise de parole, et ce que je vaud à mes propres yeux). Demande-moi de noter chacun de 1 à 10, puis donne-moi une lecture courte de mon schéma, mes deux domaines les plus solides, et celui où bosser rapportera le plus vers [OBJECTIF, grand objectif]. Renvoie les notes en tableau, plus un résumé en 3 phrases.

30. Feuille de route confiance sur 90 jours

Agis comme un coach qui construit des plans réalistes. Conçois une feuille de route sur 90 jours pour gagner en confiance sur [CONTEXTE, domaine précis], découpée en trois phases de 30 jours, chacune avec un thème, 2 habitudes prioritaires et un défi qui pousse un peu. Garde ça faisable pour quelqu'un qui a environ [DURÉE, heures par semaine] devant lui. Renvoie ça en tableau phase par phase, puis nomme l'habitude qui compte le plus.

31. Sortir de ta zone de confort, barreau par barreau

Tu es un coach en confiance en soi qui croit à l'exposition progressive. Construis-moi une « échelle du courage » à 10 barreaux pour [PROBLÈME, peur ou chose que tu évites], du premier barreau facile jusqu'à un dernier barreau culotté, chaque marche un peu plus dure que la précédente. Pour chaque barreau, donne l'action et une indication du style « refais-le jusqu'à ce que ça devienne normal ». Renvoie ça en échelle numérotée, et dis-moi comment savoir que je suis prêt à monter d'un barreau.

32. Le cercle vertueux compétence-confiance

Agis comme un stratège de la progression. Montre-moi comment développer une vraie compétence en [COMPÉTENCE, compétence que tu veux] va nourrir ma confiance, puis conçois une boucle d'entraînement simple pour y arriver. Donne-moi une structure hebdomadaire (pratique, retour, une petite répétition en public) avec des détails précis pour ma compétence, plus 3 façons de la tester en vrai sans grand risque. Renvoie ça en plan court, avec une ligne sur la façon de suivre mes progrès.

33. Une confiance adossée à tes valeurs

Tu es un coach qui enracine la confiance dans les valeurs, pas dans l'approbation. Pose-moi 4 questions pour faire remonter mes valeurs fondamentales, puis montre-moi comment agir depuis elles me rend moins dépendant de l'avis des autres sur [SITUATION]. Donne-moi une fiche courte « quand je vacille, je reviens à ça » avec 3 de mes valeurs et une action qui correspond à chacune. Reste concret et personnel.

34. Décortiquer un modèle

Agis comme un coach en progression. J'admire la façon dont [PUBLIC, personne ou type de personne] se tient. Aide-moi à décortiquer les habitudes précises et apprenables derrière cette assurance (pas leur personnalité ni leur physique), et transforme-les en

choses que je peux travailler. Donne-moi un tableau de 6 habitudes observables et ma version de chacune, puis choisis celle par laquelle commencer cette semaine. Zappe tout ce qui est vague, genre « crois en toi ».

35. Reconstruire la confiance en ta parole

Agis comme un guide bienveillant. Je me suis tellement souvent trahi moi-même que je ne me fais plus confiance pour tenir sur [OBJECTIF]. Donne-moi un plan pour reconstruire cette confiance à coups de petites promesses tenues : comment calibrer une promesse pour que je la tienne vraiment, comment la suivre, et comment me relever après un raté sans me punir. Renvoie ça en méthode numérotée courte, avec un défi de démarrage sur 2 semaines.

Trouver un hobby

Quatorze prompts pour trouver ton prochain hobby, calé sur ton temps, ton budget, ta personnalité et la personne que tu veux devenir.

TROUVER UN HOBBY SELON TES CONTRAINTES

1. Des hobbies avec peu ou pas de matériel

Agis comme un conseiller en hobbies. Donne-moi 10 hobbies que je peux commencer avec peu ou pas de matériel et un coût de départ quasi nul. Pour chacun, note ce dont j'ai besoin (si j'ai besoin de quelque chose), comment démarrer aujourd'hui, et s'il est actif ou calme. Priorise ce que je pourrais essayer dans l'heure qui vient. Réponds avec un tableau : Hobby | Coût | Première étape | Ambiance. Écarte tout ce qui demande un gros achat.

2. Des hobbies pour les gens débordés

Tu es un coach en hobbies qui pense productivité. Propose-moi 8 hobbies qui rentrent dans un agenda vraiment blindé, faisables par tranches de 15 à 30 minutes sans installation particulière. Pour chacun, explique comment il s'adapte à une semaine chargée et comment garder l'élan quand la vie s'emballe. Voilà à peu près mes créneaux libres : [CONTEXTE, quand je suis dispo]. Réponds avec une liste numérotée, chacun avec le hobby et une ligne « ça colle à ta vie parce que ».

DES HOBBIES QUI TE RESSEMBLENT

3. Des hobbies pour les fans de tech et de code

Tu es un conseiller en hobbies pour les profils tech. Recommande-moi 10 hobbies pour quelqu'un qui aime la tech et le code, en mélangeant des projets sur écran et des constructions manuelles qui font travailler le même muscle de résolution de problèmes. Pour chacun, donne le hobby, ce qui le rend satisfaisant pour un bricoleur, et un projet débutant pour se lancer. Mon niveau actuel est [ÉTAPE]. Réponds avec une liste numérotée, avec un projet de démarrage pour chacun.

4. Des hobbies qui aiguisent la prise de parole

Agis comme un coach en communication. Liste 8 hobbies qui améliorent l'air de rien ma prise de parole en public et mon aisance devant les gens, adaptés à [ÉTAPE, aisance actuelle à l'oral], de l'impro à l'enseignement en passant par les soirées de storytelling. Pour chacun, explique la compétence d'orateur précise qu'il entraîne et à quel point je me sentirai exposé au début (faible, moyen, fort). Classe-les de la pression la plus faible à la plus forte pour que j'y aille progressivement. Réponds avec une liste numérotée.

5. Des hobbies physiques pour construire de l'endurance

Tu es un coach en hobbies orienté forme physique, pas un professionnel de santé, alors reste sur des conseils généraux et rappelle-moi de voir un médecin avant de démarrer une activité intense. Propose-moi 8 hobbies physiques qui construisent de l'endurance tout en étant assez fun pour que je m'y tienne. Pour chacun, note le niveau de forme pour démarrer, comment il fait monter le souffle, et une première séance en douceur. Mon niveau d'activité actuel est [ÉTAPE]. Liste numérotée, deux lignes chacun.

6. Des hobbies artistiques sans dessiner

Agis comme un mentor en art. Recommande-moi 10 hobbies artistiques dans un budget de [BUDGET] pour quelqu'un qui ne sait pas ou ne veut pas dessiner, en couvrant des choses comme la photo, la poterie, la musique, le collage et les travaux textiles. Pour chacun, donne le hobby, le type de créativité qu'il mobilise, et la première chose à fabriquer. Rassure-moi sur le fait que savoir dessiner n'est pas le ticket d'entrée. Réponds avec une liste numérotée et un projet de démarrage.

DES HOBBIES POUR UN OBJECTIF PRÉCIS

7. Des hobbies pour rencontrer du monde

Tu es un coach en lien social. Propose-moi 10 hobbies qui me mettent naturellement au contact de nouvelles personnes et qui rendent faciles de vraies amitiés, pas juste le fait de rester debout dans une foule. Pour chacun, explique l'élément social intégré et comment quelqu'un de timide peut y entrer en douceur. Je me décrirais comme [CONTEXTE, introverti / extraverti / entre les deux]. Réponds avec une liste numérotée, chacun avec une ligne « comment tu vas rencontrer des gens ».

8. Des hobbies solo qui détendent

Agis comme un guide de hobbies orienté bien-être. Liste 10 hobbies solo apaisants que je peux faire seul pour décompresser et calmer un mental qui tourne trop, des travaux manuels aux activités lentes en extérieur. Pour chacun, note pourquoi ça apaise et le cadre idéal pour en profiter. Si je te dis [CONTEXTE, ce qui me stresse], oriente les choix vers ce qui m'aiderait le plus. Liste numérotée, deux lignes par hobby.

9. Des hobbies qui peuvent devenir un side hustle

Tu es un stratège qui transforme les hobbies en revenus et qui partage des idées générales, pas des conseils financiers. Propose-moi 10 hobbies qui pourraient devenir un

side hustle, chacun assez fun en soi même si l'argent ne vient jamais. Pour chacun, donne le hobby, la façon réaliste dont il rapporte, et la première étape pour tester la demande à moindres frais. Réponds avec un tableau : Hobby | Comment ça rapporte | Premier test. Calibre selon mes compétences si je te dis [CONTEXTE, ce dans quoi je suis bon].

10. Des hobbies outdoor pleins d'aventure

Agis comme un guide d'aventure en plein air. Recommande-moi 8 hobbies outdoor tournés vers l'aventure, calés sur mon appétit pour le risque et l'effort, du tranquille au franchement gonflé. Pour chacun, note la sensation qu'il procure, le matériel ou la compétence de base pour commencer, et une façon sûre de l'essayer en débutant. Mon rapport au risque est [CONTEXTE, faible / moyen / élevé] et ma région est [CONTEXTE, où je vis]. Liste numérotée, du plus facile au plus gonflé.

11. Des hobbies qui font découvrir une culture

Tu es un guide d'exploration culturelle. Liste 10 hobbies qui me plongent dans une nouvelle culture, de la cuisine d'un pays à l'apprentissage d'une langue, d'une danse ou d'un artisanat. Pour chacun, nomme le lien avec la culture, ce que j'apprendrais au-delà de la surface, et comment commencer de façon respectueuse et authentique. Si je suis attiré par [LIEU, une région ou une culture], mets-les en priorité. Réponds avec une liste numérotée et une première étape pour chacun.

DES HOBBIES QUI TE FONT GRANDIR

12. Des défis de hobby pour l'autodiscipline

Tu es un coach en discipline. Conçois 6 défis basés sur [CENTRE D'INTÉRÊT, un hobby que j'aime déjà] qui construisent l'autodiscipline par une pratique régulière, chacun avec une règle claire et une ligne d'arrivée (par exemple une série quotidienne ou un objectif de 30 répétitions). Pour chacun, donne le défi, l'habitude de discipline qu'il entraîne, et comment le suivre simplement. Fais-les faisables pour un débutant mais bien réels. Réponds avec une liste numérotée que je pourrais commencer demain.

13. Des hobbies qui apprennent la patience

Agis comme un guide de hobbies orienté pleine conscience. Liste 8 hobbies qui récompensent la patience et les progrès lents, de faire pousser des choses à l'artisanat en passant par les pratiques où les résultats prennent des semaines ou des mois. Pour chacun, explique ce que l'attente enseigne et comment savourer les passages lents au lieu de les brusquer. Réponds avec une liste numérotée, chacun avec une ligne « pourquoi la patience paie ».

14. Plan d'essai d'un hobby sur 30 jours

Tu es un coach en hobbies. Construis-moi un plan d'essai de 30 jours pour tester si [CENTRE D'INTÉRÊT] est fait pour moi avant d'y mettre du vrai argent ou du vrai temps. Découpe-le en 4 phases hebdomadaires, du premier contact au petit projet jusqu'à un point go/no-go honnête au jour 30, avec 2 ou 3 actions légères par semaine et une petite

question de réflexion hebdo. Réponds avec un plan semaine par semaine, réaliste pour un débutant.

Systeme 05 - Les Autres

Construire un couple plus solide

Vingt-deux prompts à copier-coller pour créer plus de lien, traverser les conflits sans casse, et faire durer un couple qui continue de grandir.

LES RITUELS DE LIEN AU QUOTIDIEN

1. Des conversations qui vont vraiment loin

Tu es un coach en relations de couple qui construit des conversations qui rapprochent. Donne-moi 15 questions profondes à poser à mon/ma partenaire, adaptées à [SITUATION, où on en est : début de relation / couple installé / on se répare après une mauvaise passe]. Classe-les en trois niveaux : les échauffements faciles, les milieux honnêtes, et une ou deux qui touchent quelque chose de vulnérable. Une seule phrase par question, zéro cliché, puis dis-moi comment en choisir deux pour ce soir sans que ça vire à l'interrogatoire.

2. Le point hebdo en 20 minutes

Agis comme un thérapeute de couple qui met en place un rituel hebdo simple. Crée un point de 6 questions que mon/ma partenaire et moi pouvons faire en 20 minutes : comment chacun s'est senti cette semaine, ce que l'autre a fait qu'on a apprécié, ce qui est resté non-dit, et une chose qu'on veut pour la semaine qui vient. Présente ça en liste numérotée nette, lisible sur un téléphone, ajoute une règle du jeu en une ligne pour que ça reste un moment sûr, et propose le meilleur jour et le meilleur cadre pour le faire.

3. L'habitude gratitude en 3 minutes

Agis comme un coach en relations de couple qui conçoit une habitude de gratitude sans effort. Construis une pratique quotidienne de gratitude pour [NOM, prénom du/de la partenaire] et moi, qui prend moins de 3 minutes le soir et ne ressemble jamais à une corvée. Donne la question exacte à laquelle chacun répond, la façon d'échanger nos réponses, et une variante hebdo pour que ça ne s'use pas. Présente ça en fiche routine simple, avec une ligne « on a sauté un soir » pour repartir sans culpabiliser.

COMMUNICATION ET CONFLITS

4. Dire le truc difficile avec tact

Tu es un coach en communication formé à la communication non violente. Transforme la CNV en checklist pratique à utiliser avant une conversation difficile sur [PROBLÈME]. Déroule les quatre étapes (observation, sentiment, besoin, demande) avec une ligne à trous pour chacune, à remplir avec mes mots, puis montre une version faible et une version réécrite de la même phrase. Tiens sur une page que je peux consulter d'un coup d'œil en pleine conversation.

5. Écouter pour que l'autre se sente entendu

Agis comme un coach en communication. Donne-moi 5 gestes concrets d'écoute active à travailler cette semaine avec mon/ma partenaire, chacun avec quoi faire, une phrase d'exemple, et l'erreur qu'il remplace. Concentre-toi sur le fait que l'autre se sente entendu, pas sur la résolution de son problème. Termine en me demandant lequel de ces réflexes je rate le plus souvent, pour me donner un exercice de 3 jours dessus.

6. La pause avant de réagir

Tu es un coach qui aide les gens à arrêter de dire des choses qu'ils regrettent. Construis-moi une pratique de « pause avant de réagir » pour les moments où mon/ma partenaire dit quelque chose qui me fait sortir de mes gonds sur [PROBLÈME, déclencheur fréquent]. Donne un script interne de 20 secondes : ce que je repère dans mon corps, ce que je me dis, et ce que je dis à voix haute pour gagner du temps. Rends ça sous forme d'étapes que je peux mémoriser, plus une phrase à utiliser quand j'ai besoin de m'éloigner, sans que ça passe pour un abandon.

7. Se disputer proprement : le manuel de réparation

Agis comme un médiateur de couple, pas un thérapeute. Détaille un système pas à pas pour que mon/ma partenaire et moi traversions un désaccord sur [PROBLÈME] sans que ça tourne à la dispute, du moment où on demande une pause jusqu'à la réparation. Inclus les règles du jeu qu'on se fixe à l'avance, une structure de tour de parole, et comment clore même quand on n'est pas complètement d'accord. Présente ça en manuel numéroté, et signale à partir de quand un sujet est assez gros pour être amené à un vrai professionnel.

8. Les excuses qui réparent vraiment

Tu es un coach en relations de couple qui enseigne les vraies excuses. Aide-moi à construire des excuses pour [CONTEXTE, ce qui s'est passé] qui réparent au lieu de me défendre. Déroule les étapes : assumer la chose précise, nommer l'impact que ça a eu sur l'autre, virer le « mais », et proposer ce que je ferai différemment. Donne-moi un modèle court plus un exemple rempli, et signale toute formulation qui renvoie discrètement la faute à l'autre.

9. Reconstruire la confiance, petit et prouvable

Agis comme un coach en relations de couple. Donne-moi un ensemble de moyens concrets de reconstruire la confiance avec mon/ma partenaire après [CONTEXTE, ce qui s'est passé], rangés en aujourd'hui, cette semaine, et ce mois-ci. À chaque fois, garde des actions petites, précises et vérifiables plutôt que des grandes promesses. Rends ça sous forme de courte frise, et termine par une chose que je devrais arrêter de faire et qui ronge la confiance en silence.

10. L'exercice de vulnérabilité en sécurité

Agis comme un coach en intimité. Construis un exercice structuré pour que mon/ma partenaire et moi partagions [SUJET, un sujet vulnérable] en sécurité, avec une phrase

d'ouverture claire, qui parle quand, et comment celui qui écoute répond pour que ça reste sûr. Prévois une montée en puissance, d'un tour léger à un tour plus profond, pour qu'on ne vise pas trop haut du premier coup. Donne le script complet, plus une phrase sur le fait d'arrêter si l'un de nous deux se sent submergé.

11. Valider avant de vouloir réparer

Tu es un coach en communication. Explique-moi comment valider les émotions de mon/ma partenaire même quand je vois les choses autrement, pour que l'autre se sente compris avant qu'on cherche des solutions. Donne-moi 8 phrases de validation, les 3 habitudes qui invalident et qu'il faut lâcher, et la vraie différence entre être d'accord et valider. Ensuite, demande-moi de coller une phrase récente qu'on m'a dite pour que tu me montres à quoi ressemble une réponse qui valide.

LES EXPÉRIENCES À DEUX

12. La liste d'aventures du couple

Tu es un concepteur d'expériences pour les couples. Construis pour mon/ma partenaire et moi une liste de 20 aventures à vivre, calée sur notre ambiance [CONTEXTE, tranquille / sportif / voyage / créatif] et notre budget [BUDGET, fourchette de budget]. Range-les en gratuit, petit budget, et à économiser pour, et marque-en 3 qu'on pourrait faire ce mois-ci. Une seule ligne excitante par idée, zéro remplissage.

13. Des rendez-vous qu'on n'a jamais faits

Agis comme un organisateur de rendez-vous allergique à l'ennui. Génère 12 idées de rendez-vous « on n'a jamais fait ça » du côté de [LIEU, ville ou région], chacune pensée pour nous sortir de notre routine. Donne l'idée, pourquoi ça crée du lien, et le coût approximatif, puis regroupe-les par saison. Termine en me demandant les deux choses préférées de mon/ma partenaire pour ajouter trois idées sur mesure.

14. Les petites surprises qui touchent

Agis comme un coach en relations de couple attentif aux détails. Conçois une série de petits rituels de surprise qui montrent à [NOM, prénom du/de la partenaire] que je fais attention, du mot caché au coup de main non demandé. Donne-moi 10 idées qui coûtent peu ou rien, branchées sur ce qui compte vraiment pour l'autre, plus une façon de les garder imprévisibles pour qu'elles n'aient jamais l'air programmées. Commence par me demander trois choses que mon/ma partenaire adore, pour que les idées tapent juste.

TON TRAVAIL À TOI

15. Comprendre comment tu aimes

Tu es un guide de journal réflexif. Crée 8 questions de journal pour m'aider à comprendre comment je donne et reçois l'amour le plus naturellement, et où ça frotte avec [NOM, prénom du/de la partenaire]. Garde chaque question ouverte et précise, en partant de la façon dont je me sentais aimé enfant jusqu'à ce que j'aimerais secrètement que mon/ma partenaire fasse plus souvent. Termine en me demandant de nommer mes deux

principales, pour me suggérer comment le dire à l'autre sans que ça sonne comme un reproche.

16. Ta moitié de la relation

Agis comme un coach honnête mais bienveillant. Donne-moi des questions de réflexion qui braquent le projecteur sur ma propre part dans la santé de mon couple, pas sur celle de mon/ma partenaire. Couvre ce que j'apporte, ce que j'évite, et le schéma que je répète sous stress. Rends 10 questions, puis demande-moi de répondre à la plus difficile pour me renvoyer ce que tu remarques, en douceur.

17. Cartographier tes déclencheurs

Tu es un coach en connaissance de soi, pas un thérapeute. Construis-moi un tableau pour cartographier mes déclencheurs émotionnels dans mon couple, pour que je réagisse moins et me comprenne mieux. Inclus des colonnes pour le déclencheur, la vieille histoire qu'il réveille, ce que je ressens dans mon corps, et une réponse plus calme à tester. Donne un exemple rempli autour de [PROBLÈME, déclencheur fréquent], puis une version vierge, et rappelle-moi de contacter un professionnel si un déclencheur touche à un trauma trop lourd à porter seul.

18. Te calmer avant de parler

Agis comme un coach posé qui ramène les pieds sur terre, pas un thérapeute. Aide-moi à construire un plan d'apaisement pour les pics de stress dans mon couple, pour que je me calme avant de parler. Donne-moi un menu d'options rapides (respiration, mouvement, sensoriel, une phrase d'ancrage) rangées selon le temps dont je dispose, et une phrase pour dire à mon/ma partenaire que j'ai besoin de quelques minutes. Si ce que je ressens bascule un jour en vraie détresse, oriente-moi vers un professionnel ou une ligne d'écoute, simplement et sans en faire un drame.

19. L'amour sans les mots

Tu es un coach en relations de couple qui sait que l'amour se montre plus qu'il ne se dit. Donne-moi 12 façons non verbales de montrer à mon/ma partenaire que je l'aime, réparties entre le toucher, les services rendus, la présence, et les petits gestes. Une ligne concrète par idée, faisable dès aujourd'hui, et marque celles qui collent à quelqu'un qui fonctionne au [CONTEXTE, son langage de l'amour probable]. Termine par une habitude non verbale qui vaut le coup d'être faite tous les jours.

LE LONG TERME

20. L'état des lieux du couple

Tu es un coach de couple qui anime un bilan annuel honnête. Construis un « état des lieux du couple » que mon/ma partenaire et moi ferons une fois par an : ce qui a marché, ce qui nous a mis sous tension, ce dont on est fiers, et à quoi on veut que l'année prochaine ressemble. Donne 8 questions, une structure chaleureuse pour les dérouler, et un rituel de clôture. Ajoute une règle du jeu qui empêche que ça tourne à la liste de griefs.

21. Le défi 30 jours pour grandir ensemble

Agis comme un coach qui aide les couples à progresser côte à côte. Conçois un défi de progression commune sur 30 jours pour mon/ma partenaire et moi dans [COMPÉTENCE, domaine : lecture / sport / finances / une nouvelle compétence], où on grandit ensemble sans se mettre en compétition. Donne une action simple, quotidienne ou hebdo, une façon de suivre ça à deux, et une petite récompense à la fin. Rends ça en plan semaine par semaine, avec une règle « si l'un de nous décroche » pour que ça survive à la vraie vie.

22. Dessiner les cinq prochaines années

Agis comme un coach qui anime une séance de projection à deux. Construis un tableau pour que mon/ma partenaire et moi nous accordions sur les 1, 3 et 5 prochaines années sur [CONTEXTE, domaines : logement; argent, famille, carrière, aventures]. Pour chaque horizon, indique ce qu'on veut, ce que ça coûte ou demande, et le premier pas à faire maintenant. Donne une ligne d'exemple remplie et un modèle vierge, et termine par la conversation qu'on devrait avoir avant la prochaine séance.

Rencontres et confiance en soi

Vingt-deux prompts à copier-coller pour aborder les rencontres depuis une vraie estime de toi, encaisser les refus sans vaciller, et y voir clair sur ce que tu veux vraiment.

CONFIANCE ET ESTIME DE SOI

1. Des affirmations pas gênantes

Tu es un coach en confiance en soi qui écrit des affirmations qui ne sonnent pas faux. Donne-moi 15 affirmations quotidiennes pour la confiance en rendez-vous, du genre que je pourrais vraiment croire, calées sur quelqu'un qui bloque sur [PROBLÈME, point de blocage : le sentiment de ne pas être assez / la peur du rejet / la comparaison aux autres]. Garde-les à la première personne, au présent, et ancrées dans des faits plutôt que dans du vent. Termine en choisissant les 3 à répéter les jours où j'ai le moral bas.

2. 7 jours pour une confiance plus stable

Agis comme un coach en estime de soi. Construis-moi un plan de 7 jours pour reconstruire ma confiance avant de me remettre aux rencontres, une petite action par jour qui s'empile sur la précédente. Pour chaque jour, donne le focus, une action de 10 minutes, et une ligne de réflexion à écrire après. Que ce soit faisable pour quelqu'un de débordé, et termine le jour 7 par une façon d'entretenir l'élan.

3. Pourquoi tu vaux le coup

Agis comme un coach qui m'aide à me voir clairement. Interroge-moi pour construire une liste « pourquoi je vaux le coup » : ce que mes amis apprécient chez moi, ce dont je suis fier, et ce que j'apporte dans une relation. Transforme ensuite mes réponses en une liste

franche de 10 à 15 vraies qualités, formulées avec une confiance tranquille, sans frimer. Termine en me donnant les trois à garder en tête avant un premier rendez-vous.

CONNAÎTRE TES EXIGENCES

4. Définir tes valeurs en amour

Agis comme un coach en rencontres qui commence par la clarté. Pose-moi une série de questions pour définir mes valeurs de fond en amour : ce que je veux vraiment construire, pas ce que je crois devoir vouloir. Couvre comment je veux me sentir, comment je veux être traité, et le genre de partenaire que je deviens. Donne-moi 10 questions, puis transforme mes réponses en une courte déclaration de valeurs à laquelle je pourrai confronter mes prochaines rencontres.

5. Non-négociables et rédhibitoires

Agis comme un coach en rencontres qui ne tourne pas autour du pot. Guide-moi pour construire ma liste de non-négociables et de rédhibitoires, pour que j'arrête de tolérer ce qui me vide. Aide-moi à séparer les vrais rédhibitoires des simples préférences, et teste la solidité de chacun pour que ce soit une vraie limite, pas un souhait. Rends deux listes nettes (non-négociables, rédhibitoires) plus la préférence sur laquelle je devrais rester souple.

6. Les leçons de ton passé

Tu es un coach en réflexion, pas un thérapeute. Donne-moi des questions pour tirer les vraies leçons de mes relations passées, pour que j'amène de la sagesse dans la prochaine plutôt que de vieilles blessures. Couvre ce que j'ai appris sur moi, ce que je choisirais autrement, et le schéma qui mérite d'être cassé. Rends 8 questions, puis demande-moi de répondre à celle que j'ai le plus envie d'éviter, et renvoie-moi ce que tu remarques avec délicatesse.

7. Tes limites en rencontre

Agis comme un coach en rencontres qui enseigne les limites saines. Aide-moi à créer une checklist de mes limites sur le temps, l'énergie, le rythme physique, et la communication, pour que j'arrive au clair au lieu de chercher à plaire. Pour chaque domaine, donne un exemple de limite et une phrase simple pour la dire à voix haute. Rends ça en checklist, et ajoute comment tenir une limite quand je suis tenté de céder pour garder quelqu'un intéressé.

SOLIDITÉ ÉMOTIONNELLE

8. Que le rejet pique moins

Tu es un coach en confiance en soi qui recadre le rejet. Construis-moi un état d'esprit où un « non » pique moins et dit moins de choses sur ma valeur. Donne-moi 6 recadrages, une réponse en une phrase à sortir sur le moment, et une petite pratique pour les heures qui suivent un rejet. Reste vrai, pas dans la positivité toxique, et termine par la seule croyance qui vaut la peine d'être répétée quand ça fait mal.

9. Encaisser un ghosting avec dignité

Agis comme un coach en rencontres qui garde la tête froide. Donne-moi une façon d'encaisser un ghosting qui protège ma dignité et ma tranquillité, sans partir en vrille ni envoyer le pavé énervé. Couvre ce que le ghosting dit en général de l'autre plutôt que de moi, s'il faut envoyer un dernier message ou non, et comment refermer la boucle dans ma tête. Rends ça en manuel court, plus une phrase à envoyer si je choisis de dire quoi que ce soit.

10. Rencontrer sans s'attacher trop vite

Tu es un coach en rencontres qui aide les gens à garder les pieds sur terre. Détaille des stratégies pour m'empêcher de m'attacher trop vite à quelqu'un que je connais à peine, pour que je n'échafaude pas tout un avenir sur trois bons rendez-vous. Couvre le rythme, le fait de garder ma propre vie bien remplie, et la lecture des actes plutôt que des mots. Donne-moi 7 gestes concrets, et demande-moi où je me fais emporter d'habitude pour en adapter deux à mon cas.

11. Le reset 24 h après un mauvais rendez-vous

Tu es un coach en rencontres tourné vers la récupération. Construis-moi un reset de 24 heures pour l'après d'un rendez-vous raté ou qui m'a vidé, pour que je rebondisse au lieu de tirer un trait sur les rencontres. Déroule ça sur le soir même, le lendemain matin, et le soir suivant, avec une petite action réparatrice à chaque fois. Reste bienveillant et pratique, et si un rendez-vous m'a un jour laissé un sentiment d'insécurité, dis-moi clairement d'en faire la priorité et d'aller chercher un vrai soutien.

LA CONFIANCE EN VRAI

12. Un langage corporel qui inspire confiance

Agis comme un coach en langage corporel. Donne-moi des conseils concrets et pas glauques pour paraître à la fois sûr de moi et chaleureux pendant un rendez-vous à [LIEU, cadre du rendez-vous]. Couvre la posture, le regard, les mains, et comment évacuer l'énergie nerveuse, avec la raison derrière chaque conseil. Rends 8 conseils sous forme de checklist express à lire avant le rendez-vous, et signale les deux habitudes qui passent pour du désintérêt même quand ça m'intéresse vraiment.

13. Aborder avec ce qu'il y a autour de toi

Tu es un coach en conversation. Apprends-moi à lancer une conversation naturelle en m'appuyant sur ce qu'il y a autour de moi, pour que je n'aie jamais besoin d'une phrase de drague toute faite. Donne-moi une formule simple en 3 temps (remarquer, commenter, question ouverte) plus 8 exemples déroulés pour des lieux comme [LIEU, lieu : café / salle de sport / librairie / soirée]. Termine en me demandant où je vais aller cette semaine pour m'écrire deux entrées en matière sur mesure.

14. 5 façons subtiles de montrer ton intérêt

Tu es un coach en rencontres. Donne-moi 5 façons subtiles et respectueuses de montrer à un premier rendez-vous que je suis intéressé, sans en faire trop ni jouer un jeu. Pour chacune, donne quoi faire, un exemple, et le signal que ça envoie. Reste sincère et facile à lire, puis demande-moi à quel point je suis direct de nature, pour les ajuster vers le haut ou vers le bas.

15. Te mettre la tête à l'endroit avant un rendez-vous

Agis comme un coach en rencontres. Construis-moi une checklist à faire avant un premier rendez-vous pour avoir la tête à l'endroit, et que le stress ne mène pas la danse. Couvre l'état d'esprit avec lequel j'arrive, deux ou trois sujets légers prêts à l'emploi, un geste d'ancrage si l'angoisse monte, et un rappel de ce à quoi ce rendez-vous sert vraiment. Rends ça en liste courte que je peux lire dans la voiture, en finissant par la pensée à laisser à la porte.

GRANDIR EN CHEMIN

16. En quoi j'ai grandi ce mois-ci ?

Tu es un coach de journal orienté progression. Crée une réflexion mensuelle « en quoi j'ai grandi ce mois-ci ? » reliée à ma vie amoureuse et à ma vie en général. Donne 7 questions couvrant ce que j'ai appris, là où j'ai été meilleur, et ce sur quoi je bosse encore, plus une ligne pour poser une intention pour le mois suivant. Garde un ton encourageant et honnête, et présente ça en modèle réutilisable chaque mois.

17. Rencontrer sans se perdre

Tu es un coach qui empêche les gens de se dissoudre dans leur vie amoureuse. Aide-moi à construire un plan d'équilibre pour que les rencontres enrichissent ma vie au lieu de l'avaloir. Répartis [DURÉE, mes disponibilités hebdomadaires actuelles] entre les rendez-vous, les amis, le temps seul, la santé, et mes objectifs, et pose une règle simple pour repérer quand les rencontres commencent à écraser le reste. Rends un exemple de semaine type plus la limite qui me garde entier.

18. Les amis comptent aussi

Agis comme un coach en lien social. Aide-moi à me fixer un objectif : construire des amitiés plus profondes pendant que je fais des rencontres, pour qu'un partenaire ne soit pas ma seule source d'intimité. Donne-moi un plan de 30 jours avec de petits pas pour approfondir les amitiés existantes et en créer une ou deux nouvelles, plus une façon de faire durer ça. Rends ça en actions hebdo, et interroge-moi sur mon cercle actuel pour adapter le premier pas.

Y VOIR CLAIR SUR CE QUE TU VEUX

19. Clarifier ce que tu cherches

Tu es un coach en rencontres qui tranche dans le flou. Pose-moi une série de questions ciblées pour clarifier ce que je veux vraiment des rencontres en ce moment : du sérieux, du léger, ou je suis en train de voir. Renvoie-moi ensuite mes réponses sous forme d'un

objectif clair que je peux formuler simplement pour moi et, le moment venu, à la personne en face. Donne-moi d'abord les questions, ensuite le résumé, et nomme les signaux contradictoires que je m'envoie à moi-même.

20. Signaux d'alerte et bons signaux

Agis comme un coach en rencontres. Aide-moi à construire ma propre liste de signaux d'alerte et de bons signaux, pour que je lise plus clairement une relation qui démarre. Appuie-toi sur les comportements d'une relation saine, pas seulement sur l'alchimie, et inclus quelques « bons signaux discrets », faciles à rater. Rends deux listes, puis interroge-moi sur une situation en cours pour m'aider à trier ce que je vois.

21. Imaginer le premier rendez-vous parfait

Tu es un organisateur de rendez-vous créatif. Brainstorme une liste d'idées de « premier rendez-vous parfait » construites autour du vrai lien, pas autour du fait d'impressionner qui que ce soit, du côté de [LIEU, ville ou région]. Pour chacune, donne l'idée, pourquoi ça facilite la conversation, et le coût approximatif, puis classe-les du plus tranquille au plus aventureux. Demande-moi mon niveau de confort et mes centres d'intérêt pour étoiler les trois qui me vont le mieux.

22. Un vrai lien : et maintenant ?

Agis comme un coach en rencontres. J'ai trouvé quelqu'un de prometteur et nous en sommes à [ÉTAPE, nombre de rendez-vous ou étape actuelle], donc détaille les prochaines étapes pour construire ça sans précipiter ni saboter. Couvre comment garder un rythme sain, quand avoir la conversation « on est quoi tous les deux », et comment rester moi-même à mesure que ça devient sérieux. Rends un guide simple étape par étape, et termine par la seule chose à éviter, celle qui tue le plus souvent un beau début.

Rendez-vous : lancer la conversation

Trente prompts à copier-coller qui te donnent les questions exactes pour briser la glace, aller plus loin, et vraiment profiter du rendez-vous.

BRISER LA GLACE, VERSION JOUEUSE

1. Premier rendez-vous : les questions qui font mouche

Tu es un wingman vif et malin, spécialiste du premier rendez-vous. Donne-moi 12 questions drôles pour briser la glace à un premier rendez-vous dans [LIEU, lieu; ex. un bar à vins], chacune légère, un peu inattendue, et facile à répondre à voix haute. Rends une liste numérotée et signale les 3 par lesquelles tu commencerais. Pas de phrases de drague ringardes.

2. Tu préfères ? Version rendez-vous

Agis comme un animateur de jeux de soirée. Écris 15 questions « Tu préfères ? » pour moi et [DATE, prénom de la personne], en mélangeant du bête, du romantique et du

légèrement épicé, suggestif mais jamais explicite. Format : liste numérotée où chaque ligne est une question complète « Tu préfères A ou B ? », classées de la plus sage à la plus culottée.

3. Ceci ou cela, en rafale

Tu es un coach de conversation qui aime le flirt. Donne-moi 20 questions rapides « ceci ou cela » à s'envoyer en rafale avec quelqu'un qui me plaît, calées sur une ambiance [CONTEXTE, ambiance; ex. joueuse et un peu culottée]. Chacune doit se répondre en deux secondes et révéler un bout de personnalité. Rends un tableau à deux colonnes : Option A | Option B.

JEUX ET SCÉNARIOS

4. Petits défis idiots

Agis comme un animateur joueur et un peu chenapan. Donne-moi 10 défis idiots et inoffensifs à lancer pendant un rendez-vous, qui révèlent la personnalité et qui passent en public dans [LIEU, lieu] genre un bar bondé. Par exemple : le pire accent possible, ou noter honnêtement la playlist de l'autre. Jamais gênant d'une façon méchante. Liste numérotée, et signale les 3 qui marchent le mieux au milieu de la foule.

5. Échange de trucs qui énervent

Tu es un causeur drôle et lucide sur ses propres travers. Écris 10 questions pour échanger nos petits trucs qui énervent avec [DATE, prénom de la personne], le genre qui nous fait rire de nos propres manies. Reste léger, rien de méchant. Liste numérotée, et ajoute un final « avoue le plus irrationnel de tous ».

6. Trois vœux, avec un twist

Tu es un causeur joueur. Transforme le classique « 3 vœux » en mini-jeu pour moi et [DATE, prénom de la personne] : donne-moi la phrase de lancement, 3 manches de vœux avec un twist à chaque manche, et une question de fin amusante. Intègre des règles du genre « interdit de souhaiter plus de vœux » et « un vœu doit aider un inconnu ». Rends un déroulé clair, étape par étape, que je peux lire tel quel.

7. Naufragés ensemble

Agis comme un animateur de jeu à l'esprit vif. Écris un scénario « échoués sur une île tous les deux » pour un rendez-vous dans [LIEU, lieu], avec 8 questions sur ce que chacun emporte, fait, et ne peut pas vivre sans. Que ce soit drôle et un peu révélateur de la façon dont on ferait équipe. Liste numérotée, et finis par une question verdict légère : « est-ce qu'on se supporterait ? ».

8. Questions voyage dans le temps

Agis comme un animateur de jeu à l'imagination débordante. Écris 10 questions « voyage dans le temps » pour un rendez-vous, en mélangeant l'amusant et le réflexif, calées sur une ambiance [CONTEXTE, ambiance; ex. joueuse]. Couvre la décennie où la personne irait faire un tour et le conseil qu'elle donnerait à celle qu'elle était plus jeune. Liste

numérotée, classée du joueur au profond, et signale les deux meilleures pour aller plus loin.

9. Et si tu gagnais demain

Agis comme un causeur joueur. Écris un échange « gain au loto » pour un rendez-vous avec une énergie [CONTEXTE, ambiance; ex. surexcitée] : l'amorce, puis 8 questions sur le premier achat, la folie qu'on n'avouerait à personne, et si la personne continuerait à bosser. Que ce soit drôle et un peu révélateur de ses valeurs. Rends un déroulé ordonné, et signale la question la plus parlante.

ALLER PLUS LOIN

10. Ramène-moi en arrière

Tu es un causeur attentif. Donne-moi 10 questions qui font remonter en douceur les bons souvenirs d'enfance, pour un rendez-vous avec quelqu'un qui a [ÂGE, tranche d'âge], histoire qu'on échange des histoires et pas des informations. Reste chaleureux et concret : la cachette préférée, l'odeur qui ramène direct en arrière. Liste numérotée, et signale les 2 qui ouvrent le plus les gens.

11. Parler de ses rêves sans l'entretien d'embauche

Agis comme quelqu'un qui écoute avec curiosité et bienveillance. Écris 10 questions qui font parler la personne en face de ses vrais rêves et de ses ambitions sans que ça vire à l'entretien d'embauche, pour environ le [DATE, rang du rendez-vous; ex. troisième] rendez-vous. Pour chacune, ajoute une accroche plus douce pour que ça passe l'air de rien. Liste numérotée, ton détendu et sincèrement intéressé.

12. Premiers béguins

Agis comme un causeur chaleureux et nostalgique. Donne-moi 8 questions sur les premiers béguins et les premiers amours, qui restent mignonnes et drôles, jamais lourdes et jamais centrées sur les ex, adaptées à environ le [DATE, rang du rendez-vous; ex. troisième] rendez-vous. Fais-les pour qu'on raconte des histoires. Liste numérotée, et signale les deux meilleures pour rigoler et les deux qui deviennent un peu tendres.

13. Rire de soi

Agis comme un causeur chaleureux et drôle. Donne-moi 8 amorces qui invitent à raconter ses peurs et ses moments de honte sans se prendre au sérieux, le genre qui rapproche les gens parce qu'ils rient d'eux-mêmes, pour un rendez-vous dans [LIEU, lieu]. Que ce soit sans danger et jamais humiliant. Liste numérotée, et ajoute la règle que je partage la mienne en premier pour donner le ton.

14. Comment la personne encaisse le stress

Agis comme un causeur attentionné et détendu, pas un thérapeute. Donne-moi 8 questions douces sur la façon dont la personne en face tient le coup quand la vie pèse, dans un esprit de soutien et où on répond seulement si on en a envie, pour un rendez-vous dans [LIEU, lieu]. Par exemple : son rituel pour remettre les compteurs à zéro, ou qui

elle appelle. Liste numérotée, et ajoute une phrase douce à utiliser si le sujet devient vraiment sérieux.

15. Ce qu'on veut laisser derrière soi

Agis comme un causeur attentif. Écris 6 façons douces de demander à la personne en face comment elle aimerait qu'on se souvienne d'elle, plus des accroches plus légères pour que ça ne vire jamais au morbide, pour un moment [CONTEXTE, ambiance; ex. chaleureux et réflexif]. Liste numérotée, de la plus douce à la plus profonde, et précise que c'est à garder pour quand la conversation coule déjà toute seule.

VALEURS ET COMPATIBILITÉ

16. Ce que la personne cherche vraiment

Tu es un coach relationnel tout en douceur. Écris 8 questions qui font ressortir ce que la personne en face cherche vraiment dans une relation, au stade du [DATE, rang du rendez-vous; ex. troisième] rendez-vous, sans déclencher la pression du « on va où, là ? ». Reste curieux et sans enjeu. Liste numérotée, de la plus légère à la plus franche, plus une astuce en une ligne sur le bon moment pour les sortir.

17. Honnêteté ou gentillesse

Agis comme un avocat du diable sympathique. Écris 8 questions et petits dilemmes sur l'honnêteté face à la gentillesse, calés sur une ambiance [CONTEXTE, ambiance; ex. amusante, où on aime débattre]. Par exemple : les mensonges pieux, ou la vérité qui pique dont un ami a besoin. Que ça reste un échange joueur, pas un examen de morale. Liste numérotée, et associe deux d'entre elles en enchaînement naturel.

18. Comment la personne se dispute

Tu es un coach relationnel posé. Donne-moi 8 questions faciles pour comprendre comment la personne en face gère les désaccords, amenées comme de la curiosité légère au stade du [DATE, rang du rendez-vous; ex. troisième] rendez-vous, pas comme une chasse aux red flags. Par exemple : prendre l'air d'abord, ou vider le sac tout de suite. Liste numérotée, ton chaleureux, une relance pour chaque.

19. Le rapport à l'argent, pas le solde du compte

Agis comme un causeur qui a les pieds sur terre. Écris 8 questions sans pression sur le rapport à l'argent de la personne en face, centrées sur les valeurs plutôt que sur le solde du compte, assez inoffensives pour un [DATE, rang du rendez-vous; ex. troisième] rendez-vous. Par exemple : fourmi ou cigale, expériences ou objets. Liste numérotée, et signale les deux plus sûres pour commencer.

20. D'où la personne vient

Tu es un causeur chaleureux et respectueux. Donne-moi 8 questions sur la famille et l'enfance de la personne en face, formulées pour rester faciles à répondre même si la maison était compliquée, pour un rendez-vous dans [LIEU, lieu]. Reste ouvert et ne

présuppose jamais rien. Liste numérotée, de la plus légère à la plus personnelle, plus une note en une ligne pour reculer élégamment si l'autre se referme.

21. Lève-tôt ou couche-tard ?

Agis comme un causeur joueur. Donne-moi 10 questions rapides sur les rythmes et les habitudes du quotidien, expédiées vite mais révélatrices de la compatibilité de nos modes de vie, pour un rendez-vous au ton [CONTEXTE, ambiance; ex. léger]. Par exemple : lève-tôt ou couche-tard, réveil le week-end ou pas. Rends un tableau à deux colonnes « toi / l'autre » qu'on remplit ensemble.

PASSIONS ET HOBBIES

22. Le boulot, et ce qu'on ferait gratuitement

Agis comme quelqu'un qui écoute et encourage. Donne-moi 8 questions sur le travail de la personne en face et sur les projets qu'elle ferait gratuitement, sans que ça tourne à la lecture de CV, pour un rendez-vous aux alentours du [DATE, rang du rendez-vous; ex. troisième]. Pour chacune, ajoute une accroche qui garde ça humain. Liste numérotée, et signale les deux qui marchent même quand la personne déteste son job.

23. Écran, page, son

Tu es un causeur qui connaît sa pop culture. Donne-moi 12 questions sur les films, les livres et la musique qui révèlent le goût et l'histoire derrière, pas juste des titres, avec un penchant pour [PRÉFÉRENCE, un genre ou une ambiance que tu adores]. Regroupe-les sous Écran, Page et Son, et ajoute une relance qui transforme un favori en souvenir.

24. Les hobbies dont personne ne parle

Agis comme un ami curieux. Écris 10 questions créatives sur les hobbies et les marottes bizarres de la personne en face, visant ce qu'on ne lui demande presque jamais, pour quelqu'un qui aime [CENTRE D'INTÉRÊT, un hobby que tu lui connais; ou laisse vide]. Reste concret et amusant. Liste numérotée, et mets une étoile sur les deux qui ont le plus de chances de révéler une passion inattendue.

25. La compétence si le temps était infini

Tu es un causeur joueur. Construis une mini-conversation en 6 questions autour de « quelle compétence tu apprendrais si tu avais un temps infini ? », qui va de la compétence rêvée au pourquoi, puis au premier tout petit pas, pour une ambiance [DATE, ambiance du rendez-vous; ex. légère]. Rends un déroulé ordonné que je peux suivre pendant le rendez-vous, avec une ligne sur l'intérêt de chaque question.

RÊVES ET ÉVASIONS

26. Rêves de voyage

Tu es un compagnon curieux qui a beaucoup bourlingué. Écris 10 questions qui font rêver la personne en face à voix haute sur le voyage, calées sur quelqu'un qui aime [PRÉFÉRENCE, style de voyage; ex. les road trips sans se presser]. Couvre le voyage pour

lequel elle plaquerait tout et l'endroit qui l'a changée. Liste numérotée, chaleureuse et pleine d'envie d'ailleurs, et signale la meilleure pour commencer.

27. Si tu pouvais vivre n'importe où

Agis comme un causeur rêveur, obsédé par les lieux et les maisons. Donne-moi 8 versions de la question « si tu pouvais vivre n'importe où », chacune avec un twist du genre l'argent n'est pas un problème, ou une seule langue possible, pour un rendez-vous à l'ambiance [CONTEXTE, ambiance; ex. envie d'ailleurs]. Reste évocateur, et parle de poser ses valises, pas de partir en vacances. Liste numérotée, et ajoute une relance par question qui révèle ce que la personne veut dans un chez-soi.

28. Raconte ta journée parfaite

Tu es un causeur chaleureux. Aide-moi à mener un échange « raconte ta journée parfaite, du début à la fin » avec [DATE, prénom de la personne]. Donne-moi l'amorce plus 6 relances douces pour garder ça vivant : qui est là, la première chose au réveil. Rends un déroulé ordonné, qui finit sur une question reliant cette journée rêvée à la vraie vie.

29. Construire le week-end parfait

Agis comme un causeur amusant qui aime construire à deux. Aide-moi et [DATE, prénom de la personne] à imaginer à voix haute un week-end parfait, un qu'on passerait vraiment ensemble : donne-moi une amorce, 6 questions pour le construire à deux comme le vendredi soir et l'activité surprise, et une question de fin. Rends un déroulé clair et ordonné, ton joueur.

30. La maison de rêve

Tu es un causeur chaleureux et imaginatif. Donne-moi 8 questions qui font décrire à la personne en face sa maison de rêve dans le détail, douillette et révélatrice de la façon dont elle veut vivre, pour un rendez-vous dans [LIEU, lieu]. Par exemple : la vue, ou la pièce non négociable. Liste numérotée, avec une relance qui relie tout ça à un souvenir de chez-soi.

Les questions qui construisent le couple

Trente prompts à copier-coller qui transforment le « ta journée, ça a été ? » en conversations qui construisent vraiment un couple.

BESOINS ÉMOTIONNELS ET SÉCURITÉ

1. Nommer les vrais besoins

Tu es un coach de couple qui aide les deux à se comprendre. Donne-moi 10 questions pour nous aider, mon/ma partenaire et moi, à nommer nos plus grands besoins émotionnels : se sentir choisi, entendu, en sécurité. Cale-les sur un couple ensemble depuis [DURÉE, depuis combien de temps]. Reste doux et jamais accusateur. Rends une liste numérotée, et ajoute une ligne sur le fait de parler chacun son tour sans couper.

2. Ce qui te fait te sentir aimé

Agis comme un guide chaleureux du lien. Construis une conversation « qu'est-ce qui te fait te sentir aimé » pour moi et [NOM, prénom de mon/ma partenaire] : 8 questions très concrètes sur les petites choses du quotidien, pas les grands gestes. Numérote-les, et pour chacune ajoute une relance du genre « c'était quand, la dernière fois que tu as ressenti ça avec moi ? ». Ton bienveillant et curieux.

3. Se livrer en trois manches

Agis comme un facilitateur de lien tout en douceur. Donne-moi 9 questions en trois manches, de la plus légère à la plus chaleureuse puis à la plus ouverte, qui nous permettent, à [NOM, prénom de mon/ma partenaire] et moi, de nous livrer un peu plus, à un rythme sûr. Mets chaque manche sous son propre en-tête, et ajoute un rappel en une ligne : chacun peut passer son tour sur n'importe quelle question.

LE FUTUR À DEUX

4. Nos vies dans dix ans

Agis comme un coach de couple. Donne-moi 10 questions pour nous aider, [NOM, prénom de mon/ma partenaire] et moi, à imaginer nos vies dans 10 ans, de l'endroit où on habite à ce que donne un mardi ordinaire. Que ce soit collaboratif et ouvert, pas une négociation. Liste numérotée, et finis par une consigne : entourer le rêve commun qui nous a fait briller les yeux à tous les deux.

5. Les peurs pour la suite

Tu es un coach de couple doux et stable. Écris 8 questions qui nous laissent, mon/ma partenaire et moi, nommer nos peurs pour l'avenir sans partir en vrille, plus des relances qui rassurent, au rythme d'une conversation calme dans [LIEU, lieu]. Liste numérotée, et ajoute un rappel en une ligne : écouter d'abord, ne rien réparer.

6. Est-ce que nos valeurs s'accordent ?

Agis comme un coach de couple. Donne-moi 10 questions qui font ressortir nos valeurs profondes et là où elles s'accordent ou divergent, de la famille à l'argent en passant par la liberté, pour un couple qui en est à [ÉTAPE, ex. parler d'emménager ensemble]. Présente les différences comme des choses à comprendre, pas à réparer. Liste numérotée, avec une note sur la façon d'accueillir un écart avec de la curiosité plutôt qu'avec de l'inquiétude.

CONFLITS ET RÉPARATION

7. Comment chacun se dispute

Tu es un coach de couple posé. Écris 8 questions qui nous aident, mon/ma partenaire et moi, à comprendre comment chacun gère le conflit : avoir besoin d'air face au besoin de régler tout de suite. Cale-les sur un couple ensemble depuis [DURÉE, depuis combien de temps]. Reste dans la curiosité, pas la critique. Liste numérotée, avec une relance sur ce dont chacun a besoin en pleine dispute.

8. Limites et respect

Agis comme un coach de couple attaché aux limites saines. Donne-moi 8 questions qui nous aident à nommer nos limites et à définir ce que le respect veut dire au jour le jour, adaptées à notre configuration de couple [SITUATION, ex. qui vit ensemble]. Reste clair et bienveillant. Liste numérotée, avec une relance par question sur la façon de signaler une limite franchie sans que ça tourne à la dispute.

9. Le débrief à froid

Tu es un coach de couple centré sur la réparation. Écris un « débrief à froid » en 6 questions que mon/ma partenaire et moi pouvons dérouler après un désaccord : ce que j'ai entendu, ce dont j'avais vraiment besoin, et ce que je ferais autrement. Sans reproches, et court. Rends une liste ordonnée à utiliser une fois qu'on est calmes tous les deux, idéalement dans [DURÉE, délai; ex. la journée].

FAMILLE ET ÉDUCATION

10. Ce que l'enfance nous a appris

Tu es un coach de couple perspicace. Écris 8 questions qui explorent comment nos enfances ont façonné ce qu'on attend de l'amour et de la proximité, pour un couple ensemble depuis [DURÉE, depuis combien de temps]. Qu'elles soient réflexives et sans danger. Liste numérotée, avec une relance par question qui relie un schéma d'enfance à quelque chose qu'on fait aujourd'hui, avec chaleur et sans reproche.

11. Les traditions qu'on garde

Agis comme un coach de couple chaleureux. Donne-moi 8 questions sur les traditions dans lesquelles chacun a grandi et sur celles qu'on veut garder, laisser tomber ou inventer ensemble, orientées vers [CONTEXTE, une occasion qui arrive; ex. les fêtes de fin d'année]. Que ce soit amusant et tourné vers l'avant. Liste numérotée, et finis par une consigne : inventer une petite tradition rien qu'à nous.

12. Belle-famille et familles recomposées

Agis comme un coach de couple pragmatique et bienveillant. Donne-moi 8 questions pour nous aider à parler de la belle-famille et des dynamiques de famille recomposée avant que ça crée des tensions : les limites, les fêtes, le temps qu'on donne. Pour notre configuration : [CONTEXTE, configuration; ex. deux familles avec des enfants]. Reste constructif et fais-nous jouer dans la même équipe. Liste numérotée, avec une relance par question sur la façon dont on se soutiendra l'un l'autre.

INTIMITÉ ET PROXIMITÉ

13. Zones de confort, consentement d'abord

Tu es un coach en intimité respectueux, pour les couples. Écris 8 questions douces qui nous aident, mon/ma partenaire et moi, à parler de nos zones de confort et de la proximité, à un rythme qui reste sûr pour tous les deux, adaptées à un couple [SITUATION, ex. qui apprend encore à se connaître]. Consentement d'abord, zéro

pression. Liste numérotée, avec un rappel : chacun peut mettre la conversation en pause à tout moment.

14. La tendresse du quotidien

Agis comme un coach de couple chaleureux. Donne-moi 8 questions qui nous aident à comprendre comment chacun aime donner et recevoir de la tendresse physique au quotidien, de la main dans la main aux petits gestes. Que ce soit tendre et non sexuel, facile à aborder dans [LIEU, lieu]. Liste numérotée, avec une relance sur un geste qu'on pourrait faire plus souvent.

15. Définir l'intimité

Agis comme un coach de couple attentif. Donne-moi 8 questions qui nous laissent, [NOM, prénom de mon/ma partenaire] et moi, définir ce que l'intimité veut dire pour chacun au-delà du physique : être connu en entier, partager un silence confortable. Reste ouvert et chaleureux. Liste numérotée, avec une question de fin sur le moment où chacun se sent le plus proche de l'autre.

SOUTIEN ET INDÉPENDANCE

16. Comment tu aimes qu'on te soutienne

Agis comme un coach de couple qui soutient. Donne-moi 8 questions qui nous aident à savoir comment chacun aime être soutenu quand ça devient dur : qu'on répare, qu'on écoute, ou qu'on laisse de l'air. Reste attentionné et concret, adapté à une conversation dans [LIEU, lieu]. Liste numérotée, avec une relance sur la façon de demander ce dont on a besoin sans culpabiliser.

17. Être là sur la santé mentale

Tu es un coach de couple plein de compassion, pas un thérapeute. Écris 8 questions douces qui nous aident, mon/ma partenaire et moi, à parler de santé mentale et de la façon dont on peut être là l'un pour l'autre, plus ce qui n'est pas à nous de réparer, pour un couple qui traverse [CONTEXTE, ce que vous portez tous les deux en ce moment]. Que ce soit sans danger et non clinique. Liste numérotée, et ajoute une ligne rappelant que pour les vraies difficultés, le bon soutien est un professionnel diplômé ou une ligne d'écoute.

18. Garder sa propre vie

Agis comme un coach de couple équilibré. Donne-moi 8 questions qui nous aident à protéger nos vies individuelles à l'intérieur du couple, de nos amitiés à nous au temps passé seul, pour un couple [SITUATION, ex. qui vient d'emménager ensemble]. Que ce soit sain et rassurant, pas distant. Liste numérotée, avec une relance sur la façon de soutenir l'espace de l'autre sans se sentir mis de côté.

PLAISIR ET AVENTURES À DEUX

19. Comment on fête les choses

Tu es un coach de couple drôle et attentif. Écris 8 questions qui nous aident à savoir comment chacun aime fêter les victoires et les grandes étapes, de la grosse fête au dîner tranquille, avec un œil sur [CONTEXTE, une étape qui arrive; ex. un anniversaire de rencontre]. Garde ça enjoué. Liste numérotée, et finis par une consigne pour prévoir comment on va la marquer.

20. Essayer un truc nouveau à deux

Tu es un coach de couple enjoué. Écris 8 questions pour nous aider à trouver de nouveaux hobbies et activités à tester en couple, à partir de ce que chacun a toujours voulu essayer, faisables avec [DURÉE, emploi du temps; ex. des semaines chargées]. Que ce soit amusant et sans pression. Liste numérotée, avec une clôture « on en choisit un à tester ce mois-ci ».

21. Notre liste de rêves à deux

Tu es un coach de couple à l'âme aventurière. Écris 8 questions qui nous aident à construire une liste de rêves commune, en mélangeant les trucs fous qu'on ne fait qu'une fois dans sa vie et les petits trucs douillets, adaptées à un couple [SITUATION, ex. qui met de l'argent de côté]. Que ce soit excitant et que ça embarque les rêves de chacun. Liste numérotée, et finis par une consigne : chacun ajoute un élément non négociable.

L'INTENDANCE DE LA VIE

22. L'argent en équipe

Agis comme un coach de couple posé et pragmatique, pas un conseiller financier. Donne-moi 8 questions qui nous aident, mon/ma partenaire et moi, à parler d'argent en équipe : les façons de dépenser, le commun face au séparé. Pour un couple [SITUATION, ex. en train de mettre les finances en commun]. Sans jugement, centré sur les valeurs. Liste numérotée, et ajoute une note : pour une vraie gestion de patrimoine, il faut passer par un professionnel qualifié.

23. Où et comment on vit

Tu es un coach de couple qui a les pieds sur terre. Écris 8 questions qui nous aident à nous accorder sur où et comment on veut vivre : louer ou acheter, la ville ou le calme. Pour un couple qui réfléchit à [CONTEXTE, une décision qui arrive; ex. emménager ensemble]. Reste pratique et collaboratif. Liste numérotée, avec une relance par question sur la seule chose sur laquelle ni l'un ni l'autre ne cédera.

24. La question des enfants

Agis comme un coach de couple respectueux. Donne-moi 8 questions qui nous aident, mon/ma partenaire et moi, à parler franchement de la place des enfants dans notre projet et de ce que ça voudrait dire, pour un couple [SITUATION, ex. qui devient sérieux]. Que ce soit ouvert, sans danger et sans pression, dans un sens comme dans l'autre. Liste numérotée, et ajoute une note : c'est une conversation qui dure dans le temps, pas un verdict qu'on rend une bonne fois.

LE RYTHME DU QUOTIDIEN

25. Les petites joies du quotidien

Tu es un coach du lien chaleureux. Écris 8 questions qui nous aident à repérer les petites choses du quotidien qui nous rendent heureux ensemble, pour qu'on en fasse plus, adaptées à une discussion dans [LIEU, lieu]. Reste léger et reconnaissant. Liste numérotée, avec une question de fin où chacun nomme un tout petit moment quotidien qu'il adore.

26. Rythmes du matin et du soir

Agis comme un coach de couple pragmatique. Donne-moi 8 questions sur la façon dont nos routines du matin et du soir s'emboîtent : démarrage tôt ou en douceur, téléphone au lit ou pas. Pour un couple [SITUATION, ex. sur des horaires différents]. Reste curieux, pas correcteur. Rends un tableau à deux colonnes « le mien / le tien » à comparer, plus une ligne sur la façon de trouver un terrain d'entente.

27. Les manies qui agacent, dites avec amour

Tu es un coach de couple de bonne humeur. Écris 8 questions et amorces douces qui nous laissent parler des petites manies qui agacent chez l'autre, avec amour et zéro mépris, à sortir sans risque dans [LIEU, lieu]. Que ce soit joueur, jamais un règlement de comptes. Liste numérotée, avec une règle de base : on rit avec l'autre, pas de l'autre.

GRANDIR ET S'ENGAGER

28. Soutenir les rêves de l'autre

Agis comme un coach de couple qui soutient. Construis une conversation en 8 questions autour de « comment mieux soutenir les rêves de l'autre ? », qui devient très concrète sur ce que l'aide veut dire pour chacun, en partant de [CONTEXTE, un rêve que chacun porte]. Reste chaleureux et pratique. Liste numérotée, avec une question de fin où chacun s'engage sur une façon concrète d'être là.

29. Ce que veut dire la loyauté

Tu es un coach de couple attentif. Écris 8 questions qui nous laissent, [NOM, prénom de mon/ma partenaire] et moi, définir ce que la loyauté veut dire pour chacun : dans les mots, dans les actes, et dans les moments durs. Reste ouvert et honnête. Liste numérotée, avec une relance par question sur une fois où on s'est senti vraiment soutenu par quelqu'un.

30. Nous, dans cinq ans

Agis comme un coach de couple optimiste. Donne-moi 8 questions qui nous aident à peindre une vision commune à 5 ans pour le couple lui-même : qui on est devenus, comment on se fait encore rire. Pour un couple qui en est à [ÉTAPE, ex. deux ans ensemble]. Que ce soit collaboratif et inspirant. Liste numérotée, et finis par une consigne : écrire une seule phrase commune qui résume tout ça.