

Quand la science et la spiritualité prennent une bière

Version annotée

Session complète de Modélisation Symbolique en anglais et en français Paris Octobre 2010

Penny Tompkins et James Lawley

Transcription française et traduction Nadine Lebeau www.evolvie.fr

La transcription ci-dessous montre comment travailler avec un modèle de contrainte qui se manifeste plusieurs fois au cours d'une session. Une contrainte est un terme générique pour un modèle répétitif d'auto-préservation que le client n'a pas été capable de changer et qu'il trouve inapproprié ou inutile.

Remarque: à aucun moment, les facilitateurs ne contestent, ne tentent de recadrer, de résoudre le problème ou de modifier l'expérience du client. Au lieu de cela, le client est facilité à «s'auto-modéliser» jusqu'à ce que son système trouve sa propre façon d'aller au-delà d'un conflit interne entre la Science et la Spiritualité.

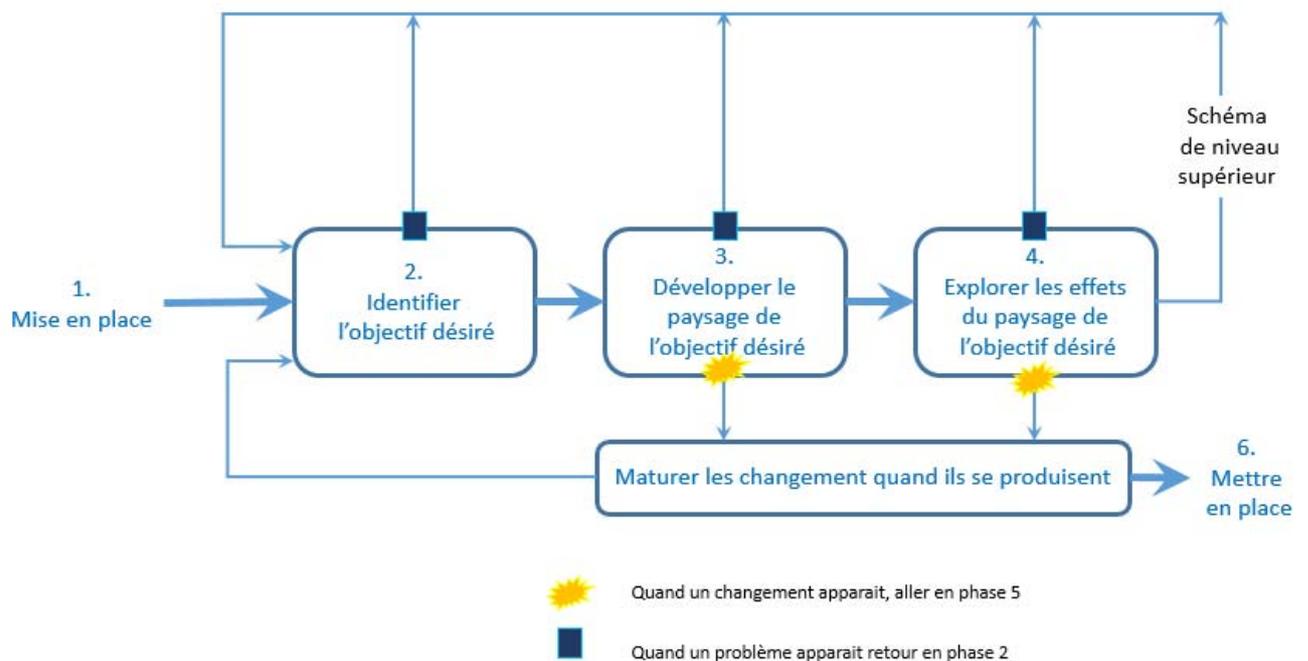
C = Client.

J = Facilitateur James Lawley

P = Facilitateur Penny Tompkins

Gras indique les mots introduits par le facilitateur et met en évidence la syntaxe du langage propre.

Les phases 1-6 font référence au processus Lite de la modélisation Symbolique



La séance commence lentement tandis que le client cartographie son paysage métaphorique dans l'espace perceptuel. Chaque résolution apparente rencontre un modèle contraignant jusqu'à ce qu'un dénouement spontané se produise et que les changements soient maturés.

Phase 1 - Configurer

La mise en place du processus propre doit être propre. Dans la phase 1, nous offrons au client l'opportunité d'aligner son monde perceptuel intérieur avec le monde physique extérieur où la session a lieu.

J : **Et où aimerais-tu être ?**

C : [Le client s'assoit]

P : **Et où aimerais-tu que nous soyons ?**

C : Penny ...(montre un siège)... James (montre un autre siège)

J : **et est-ce le bon angle ?**

C : Oui

P : Et pour moi ?

C : plus en arrière

J : **Est-ce la bonne distance ?**

C : Penny plus près et James aussi. Et pourriez-vous parler plus fort.

J : Parler plus fort.

P : et Josick ?

C : Là (en montrant une chaise)

Lorsque le client est installé dans sa configuration spatiale, nous continuons:

Phase 2: Identifier un résultat souhaité

Nous utilisons le modèle PRO-Problem-Remedy-Outcome pour offrir au client la possibilité d'identifier un objectif initial désiré.

P1 : **Et qu'aimerais-tu qu'il se passe ?**

C : J'aimerais me sentir entier, avec surtout deux parties que je ne sens pas en conflit mais qui fait que mon comportement peut passer très binairement d'un côté à l'autre en fait. Ces deux côtés étant différents dans la perception du futur. Vraiment presque opposé quoi.

P2 : **Et donc** tu veux te sentir pour deux parties avec lesquelles il y a conflit et qui peut rendre ton comportement binaire d'un côté ou de l'autre et il y a une différence avec la perception du futur, presque opposée.

C : Mon futur est mon futur quoi qu'il arrive

J3 : C'est la perception du futur

C ! [Hoche la tête]

J4 : **Et qu'aimerais-tu** ressentir pour **ces** deux parties ?

C : Je voudrais qu'elles se mélangent, pas être juste une, mais pas en conflit, pas en opposée.

NOTE: J4 il s'agit d'une demande un objectif désiré avec une question propre non conventionnelle demandée par le client commençant ... mais ne terminant pas sa phrase d'ouverture.]

En utilisant les définitions PRO, nous notons que la plupart des descriptions du client ne sont pas un objectif désiré mais un problème. Les métaphores dans la description du client: les perceptions du futur qui sont «presque opposées», les deux parties «en conflit» et le comportement qui va «d'un côté à l'autre» sont les premières indications d'une classe particulière de problème.

"Mélange" est le début d'un objectif désiré. Habituellement nous irions tout droit pour développer ce mot dans un paysage incarné (Phase 3). Cependant, le client a dit qu'il aimerait que les «deux parties / côtés» ne «soient pas un». Cela présuppose qu'ils vont se mélanger dans le paysage de l'objectif désiré tout en restant des identités distinctes. Ainsi, James décide de développer les «parties / côtés» existants qui vont «se mélanger» à l'objectif désiré. Cela implique de passer un peu de temps à développer la métaphore de l'état actuel du problème du client tout en ayant l'intention de revenir à l'objectif désiré du client.

J5 : Se mélangent et ne pas être en opposition **et ainsi il y a** deux côtés [pointe vers là où le client les a indiquées] **qui ont** une perception presque opposé du futur, **et où est** la perception du futur, d'un côté et de l'autre côté ? **Où sont** les futurs de ces deux côtés ?

C : Alors, y en a un là [montre la droite de sa tête] et l'autre à l'extérieur [montre loin devant]

J6 : Et quand dans la tête est-ce à l'intérieur ou à l'extérieur ?

C :

P6 : **Et où environ** à l'extérieur ?

C : Dans l'air (montrant devant lui), partout

J7 : un futur est à l'extérieur (montrant dans la même direction) dans l'air et l'autre est là (montrant la tête du client) et **où environ** là (montrant la tête) ?

C : Ici du côté droit

J 8: **Est-ce à l'intérieur ou l'extérieur ?**

C : A l'intérieur

P9 : **Et c'est là qu'est** la perception du futur pour cette partie ?

C : Oui

Quatre questions de localisation ont établi le placement des deux «perceptions» et un paysage de métaphores embryonnaires. Maintenant, nous pouvons continuer:

Phase 3: Développer un paysage de l'objectif désiré

J10 : **Et tu voudrais qu'il** y ait un mélange, **quel genre** de mélange ?

C : Un rapprochement, une danse entre les deux

J11 : **Et est-ce qu'il y a autre chose à propos de** ce rapprochement, de cette danse entre les deux ?

C : Qu'elles se regardent l'une et l'autre dans les yeux

J12 : **Et quel genre de regard est ce regard quand** elles se regardent toutes les deux dans les yeux ?

C : C'est un contact

J13 : C'est un regard de contact, **y-a-t-il autre chose à propos de** ce regard ?

C : Un contact qui leur permettent de dire qu'elles existent l'une et l'autre.

J14 : Elles existent l'une et l'autre. **Et y a-t-il autre chose à propos de ce regard, ce contact, quand il existe entre elles**

C : Pour l'instant il peut être un peu en colère, chercher la bagarre

Après avoir répondu à cinq questions de développement qui ont commencé à établir le paysage de son objectif désiré, l'attention du client passe à un problème actuel «chercher la bagarre» quand il a dit qu'il ne veut pas d'opposition (C4). Il passe au problème lors de l'élaboration de son objectif désiré, qui est une deuxième indication qu'un modèle de liaison peut fonctionner. Quoi qu'il en soit, nous nous en tenons au processus et retournons à l'utilisation du modèle PRO (Phase 2):

[NOTE: Lorsque le client répond avec un problème ou un remède (qui se réfèrera également à un problème), les aspects problématiques sont reconnus et notés (nous les notons) car ils joueront un rôle clé dans les phases 4 et 5.]

J15 : Pour le moment un peu en colère, **et ce que tu voudrais est ... ?**

C : C'est que ce contact se fasse sans cette colère

J16 : **Et quand** le contact se fait sans la colère, **alors que se passe-t-il ?**

C : Alors ça échange

P : Et c'est un échange

Lorsque l'attention du client revient complètement à son Objectif désiré (C15 est un objectif et un remède mélangé), nous continuons à lui permettre de développer le paysage de son objectif désiré (phase 3).

J17 : **Quel genre d'échange ?**

C : Euh ..., échange, on va dire philosophique

J18 : Un échange philosophique

C : Un partage d'expérience, de leur propre vision, qu'elles arrivent à exprimer

J18 : Partage, qu'elles arrivent à exprimer pour elles-mêmes et partage expérience, un échange philosophique, **y-a-t-il autre chose à propos de ce genre d'échange ?**

C : Un peu un échange entre la spiritualité et la science

J19 : Echange entre spiritualité et science, **et lequel est de quel côté ?**

C : Science est là (montrant sa tête) et spiritualité et là (montrant devant lui) (il rigole)

J20 : **Et quand** il y a cet échange entre philosophique la science avec sa perception du futur et la perception spirituel du futur et ce contact, regard où elles peuvent partager, échanger, chacune avec sa propre vision, ..., **Alors qu'est-ce qu'il se passe ?**

C : Ben ça clash, quand même

J21 : Ca clash, **quel genre de clash ?**

C : Violent

Le client a nommé deux symboles, les a localisés et a décrit la relation désirée entre eux. Cependant, les résultats souhaités entraînent une continuation (ou peut-être une escalade) du problème. C'est la troisième indication qu'un modèle de liaison est impliqué.

Nous avons demandé 'Quel genre d'affrontement?' Pour vérifier si l'évaluation du client de ce "conflit" particulier était désirée, auquel cas nous aurions continué avec la Phase 3. Puisque le client ne voulait clairement pas un conflit "violent" entre Science et Spiritualité, nous reconnaissons le lien et revenons à la phase 2, en utilisant le modèle PRO pour identifier l'intention des deux «parties / côtés»:

J22 : Violent, **et quand** il y a un échange philosophique il y a un clash violent, **quand il y a** un échange philosophique **et** un clash violent, **qu'est-ce que** cette partie science **aimerait qu'il se passe ?**

C : Elle aimerait avoir raison.

J23 : Elle aimerait avoir raison, **quand** elle aimerait avoir raison **et** échange philosophique **et** le clash **qu'est-ce que** la partie spirituelle **aimerait qu'il se passe ?**

C : De faire, elle aimerait faire comprendre à la partie science qu'elle n'est pas obligée d'avoir raison.

J24 : **Et** la partie science voudrait avoir raison

P24 : **et** la partie spirituelle aimerait faire comprendre à la partie science qu'elle n'est pas obligée d'avoir raison

C : qu'elle n'est pas obligée d'avoir raison.

L'incompatibilité des intentions entre «Science» et «Spirituellement» et leur influence probablement équivalente (puisque aucun d'entre elles n'a encore «gagné») sont des caractéristiques d'un modèle contraignant. Après avoir identifié chacune de leurs intentions, nous pouvons revenir au développement du paysage de l'objectif désiré (Phase 3):

J25 : **et** tu aimerais qu'elles se mélangent et ne pas être une, partager leur expérience...

C : dans le but d'en faire une troisième

J26 : Dans le but de faire une troisième, **et quel genre de** troisième ?

C : ... Une troisième ... qui ne se pose pas de question en termes de science ou de spiritualité mais les connaît

J27 : Qui ne se pose pas de question mais les connaît

C : Enfin, ... , elle ne connaît pas les questions, mais il sait potentiellement les réponses, n'a pas à poser les questions

J28 : **Et quel genre de** « sait » qui n'a pas à poser les questions ?

C : C'est « sait » simple dans le présent, confiant, confiant envers l'extérieur et l'intérieur de moi.

J29 : **Et** un « sait » simple dans le présent **et quand** ce « sait » est simple et confiant, dans le présent, **où environ est ce** « sait » ?

C : [souple et bouge, et indique devant lui du haut vers le bas et vice versa] devant des pieds à la tête.

J30 : Devant des pieds à la tête, à la fois à l'intérieur et à l'extérieur, **y a-t-il autre chose à propos de** « sait » des pieds à la tête, confiant dans le présent et simple ?

C : C'est comme une seconde peau

J31 : Une seconde peau, **quel genre de** peau est une seconde peau ?

C : Une qui peut ni être abimée de l'extérieur ni de l'intérieur potentiellement.

J32 : Une qui peut ni être abimée de l'extérieur ni de l'intérieur potentiellement. **Y a-t-il autre chose à propos de** cette seconde peau ?

C : C'est plus comme un système de protection on va dire.

J33 : comme un système de protection

C : [bouge et croise bars et jambes]

La «troisième partie» opère à partir d'une vision du monde différente de celle de la «science» ou de la «spiritualité» et est donc potentiellement une manière de rapporter autre qu'avec un «conflit».

Nous notons qu'un "système de protection" est susceptible d'être un remède car il présuppose quelque chose qui peut être "endommagé". Nous le remarquons simplement puisque des remèdes de type protection sont parfois nécessaires pour gérer les circonstances actuelles.

Les derniers signaux non-verbaux du client suggèrent qu'un changement d'état important vient de se produire et que quelque chose se passe à l'intérieur, C'est pourquoi nous allons vers cet élément vivant.

P34 : Et que se passe-t-il maintenant ?

C : Je pensais à ce que j'ai dit avant, parce que cette image de seconde peau, je ... ça ne se rapproche pas vraiment de la troisième partie que je voulais construire. [Se frotte le menton]. Je n'ai pas besoin de cette seconde peau, j'aimerais juste avoir cette troisième partie.

Le remède proposé d'une «seconde peau» ne satisfait pas l'objectif désiré initial et est abandonné par le client. La proposition et le rejet d'un remède est la cinquième indication d'un modèle contraignant. De plus, chaque Remède rejeté joue un rôle important car il aide le système du client à en savoir plus sur le type de résultat qui va le satisfaire. Nous aidons donc le client à **continuer de développer le paysage de l'objectif désiré (phase 3)**.

J35 : Et tu aimerais avoir cette troisième partie, pas besoin de cette seconde peau, **et quel genre de troisième partie est cette troisième partie, qui n'a pas besoin de seconde peau ?**

C : Honnête, ne cache rien et comme je l'ai dit tout à l'heure, dans le présent, qui tient compte du passé en terme d'expérience et pas en terme de jugement

J36 : L'expérience du passé, pas de jugement et c'est honnête qui ne cache rien, troisième partie pas besoin de seconde peau et elle sait les réponses simples dans le présent et peut faire confiance à l'extérieur à l'intérieur, **y a-t-il autre chose à propos de cette troisième partie ?**

C : presque dans le terme de ... enfin ... sa vision du futur n'est pas réfléchi

J37 et 38 : Sa vision du futur n'est pas réfléchi **et quand** elle n'est pas réfléchi, **qu'est-ce qu'elle est ?**

C : [rigole] j'essaie de ne pas réfléchir, vous pouvez répéter

J39 : Vision du futur n'est pas réfléchi, **quel genre** de vision est cette vision ?

C : Vision simple, paradoxalement dans le présent.

J40 : Vision dans le présent **et où environ est cette vision** qui est dans le présent ?

C : Là [entre ses deux yeux]

J41 : Là, **et y a-t-il autre chose à propos de** cette vision qui est là ?

C : Elle part de là [geste qui s'écarte] et elle s'étend après

J42 : Elle part de là **et va où ?**

C : Vers le front et descend jusqu'aux pieds

J43 : Vers le front et descend jusqu'aux pieds

C : Ça revient à avoir les pieds sur terre.

J44 : Aha,

P44 : Ça revient à avoir les pieds sur terre

J44 : **Et quel genre de terre est cette terre où sont les pieds ?**

C : Réel

J45 : Réel, avoir les pieds sur une terre réelle, **et** il y a une troisième partie avec une vision du futur qui descend et à les pieds sur terre,

P45 : **Y –a-t-il autres chose à propos de cette terre ?**

C : Il est partout, c'est global

À l'exception de J34 et J38 (deux questions «qui vont vers le vivant»), nous sommes restés centré entre J26 et J45, c'est-à-dire que nous avons attiré l'attention du client sur un seul aspect clé de son paysage, «une troisième partie». Maintenant, le client a un paysage de son objectif désiré beaucoup plus développé et il est donc temps de continuer à:

Phase 4: Explorer les effets du paysage de l'objectif désiré

Une fois le paysage développé, le client peut explorer les effets de l'objectif désiré. On le fait de deux façons. Nous invitons le client à visiter: (i) ce qu'il perçoit après que son objectif désiré se soit produit, et (ii) comment son objectif désiré gère les situations problématiques décrites précédemment (c'est pourquoi nous avons noté les mots exacts pour les problèmes du client qui ont surgi dans les phases 2 et 3).

J46 : Il est partout, c'est une terre global, les pieds sont dessus, c'est réel et la troisième partie est honnête, ne se cache pas a confiance à l'extérieur, à l'intérieur, n'a pas besoin deuxième peau, est dans le présent et sait les réponses simples et a une vision. **Et ensuite qu'est-ce qu'il se passe ?**

C : [Pause] C'est à ce moment-là quand les pieds sont sur terre que les deux premières parties peuvent commencer à communiquer et la troisième se crée

J47 : Donc, quand les pieds sont sur terre les deux parties communiquent et la troisième se crée

C : Sachant que c'est la troisième qui a pu créer ça

J47 : Aha, **et y –a-t-il autre chose à propos de tout cela ?**

C : Je ne sais pas

J48 : Tu ne sais pas

C :

C : Y il a une idée qui est passée à un moment et je n'arrive pas à la retrouver, elle était très sympathique et très simple, elle est venue au moment où la troisième partie allez vers la terre, j'ai eu un éclairage de quelque chose. Je n'arrive pas à m'en souvenir

Les pauses et un premier "je ne sais pas" suggère que quelque chose d'inhabituel commence à se produire. Il semble qu'un changement s'est produit momentanément mais un problème "ne peut pas se souvenir" empêche le client d'y accéder. Ceci est la sixième indication d'un modèle de liaison opérant dans le-ici-et-maintenant. Nous travaillons donc avec ce qui se passe.

J48: un éclairage

C : Qui changeait vraiment, une façon de penser binaire

J49 : **Y –a-t-il autre chose à propos de cet éclairage ?**

C : Une évidence

J50 : Evidence

C : ... , oui, ... C'est difficile parce que je n'arrête pas de l'effleurer, je vais mettre la métaphore tant qu'à faire, je ne fais qu'effleurer cette lumière, mais la lumière est là et je l'effleure, je pourrais la prendre et je n'y arrive pas et c'est énervant

J51 : **Et tu ne peux pas la prendre, tu l'effleures et quel genre d'effleure est cet effleure quand tu ne peux que l'effleurer ?**

C : Quand je m'approche ça recule après ça revient quand je reviens ça recule, très énervant [rigole]

J52 : **et quand tu approches et que ça s'en va et que tu ne peux que l'effleurer, alors qu'est-ce qu'il se passe ?**

C : J'arrête d'essayer de l'attraper et j'attends que ça revienne

J53 : **Et tu arrêtes et tu attends que ça revienne, et ça revient où ?**

C : Ça se rapproche de moi

J54 : Ça se rapproche, et quand tu arrêtes et que ça revient plus près, **alors qu'est-ce qu'il se passe ?**

C : Cela me prend

J55 : Cela te prend

C : Cela m'éclaire

À C50 et C51, le client adopte un modèle de liaison avec le mouvement de va-et-vient de son corps - la septième indication. Et puis quelque chose d'inattendu se produit "J'arrête d'essayer de l'attraper et j'attends" (C52). En conséquence, un changement spontané se produit: "Il se rapproche" puis "Il me prend" et "Cela m'éclaire". Ce ne sont plus des changements souhaités qu'ils se produisent en temps réel. Notez que ces changements ne sont pas accompagnés d'une grande émotion ou d'une fanfare. L'ampleur du changement est moins importante que son effet. Est-ce une différence qui fait la différence? (Bateson) Nous cherchons à savoir en déplaçant immédiatement à:

Phase 5: Maturer les changements à mesure qu'ils se produisent

Notre objectif, à l'échéance, est que le client découvre si le changement déclenche une contagion qui crée un paysage de métaphores nouveau ou réorganisé, ou s'il suscite des doutes, des préoccupations ou des peurs, c'est-à-dire plus de problèmes.

J56 : Cela te prend, cela t'éclaire, quand tu es là et que cela vient cela te prend et cela t'éclaire

P56 : Quand tu essaies de l'attraper et que tu attends

J56 : **et ensuite que se passe-t-il ?**

C : (sourit) je me sens plus entier

J57 : Tu te sens plus entier, **où environ** te sens tu plus entier ?

C : (montre son sternum),

J58 : **Et où environ** [désignant le sternum] ?

C : Là le sternum on va dire, le plexus

J59 : Le sternum, **et quelle genre** de sensation est-ce **quand** te sens tu plus entier (montre le sternum du client) ?

C : Relâchement

J60 : Relâchement, **quel c'est genre** de relâchement ?

C : ... Tentaculaire ...

J61 : Tentaculaires ; aha **et alors que se passe-t-il alors** qu'il y a **ce** relâchement tentaculaire ?

C : Ça permet d'agir

J62: Ça te permet d'agir et **y –t-il autre chose quand** ça te permet d'agir ?

C : Non

J63 : Alors que relâchement te permet d'agir tu te sens plus entier et il y a une lumière qui t'a pris et tu te recules sur ta chaise et tu attends, **qu'arrive-t-il** à la troisième partie, vision du futur ?

C : Elle est là, assise avec les deux autres en train de boire une bière

J64 : Assise avec les deux autres en train de boire une bière, **et où environ sont** les deux autres relativement à la troisième

C : Chacune d'un côté

J65 : Chacune d'un côté en train de boire une bière, la science et la spiritualité **et après qu'arrive-t-il** à *leurs* visions du futur ?

C : On va dire, chacun rentre chez soi avec l'idée qu'ils n'ont pas forcément raison et que la spiritualité ne doit pas forcément essayer toujours de convaincre

J66 : La spiritualité n'a plus à convaincre la science et à propos de la science **qu'arrive-t-il quand** elle va à la maison ?

C : Elle croit pas forcément qu'elle a raison, c'est une possibilité, rien de plus

J67 : Possibilité

P67 : **Et ensuite que ce passe-t-il ?**

C : Faut faire un film ... pour moi ? .. le stress se referme, l'attente comme l'attente de cette lumière d'ailleurs ça disparaît

J68 : Et qu'arrive-t-il au pied sur la terre globale ?

C : Ils marchent

J69 : Ils marchent et **quel genre de** marche est cette marche de ces pieds ?

C : Volontaire

J70 : Volontaire, aha, et quand ces pieds volontaires et marchent sur cette terre globale c'est une vraie terre et une troisième partie prend une bière avec les deux autres et la troisième qui s'est créé qui est honnête confiante à l'extérieur et à l'intérieur et connaît des réponses simples **alors qu'est-ce qu'il se passe ?**

C : Ça roule

J71 : Ça roule, aha **et qu'arrive-t-il** à la relation entre les deux côtés quand ça roule ?

C : Ça suit le mouvement

J72 : Ça roule et ça suit le mouvement **et quand** ça roule **et que** ça suit le mouvement **qu'arrive-t-il** là où il y a un relâchement tentaculaire ?

C : ... Il reste juste une boule d'énergie

J73 : Une boule d'énergie

C : Bien au centre

J73 : Une boule d'énergie bien au centre, **et y a –t-il autre chose à propos de** cette boule, quelle genre de boule est cette boule ?

C : Un boule d'énergie, on peut dire que c'est comme un soleil, mais c'est pas ça. C'est plus petit qu'un soleil mais cela a potentiellement la même puissance à l'intérieur

J74 : Aha, à l'intérieur potentiellement le même pouvoir **et quand** cette boule d'énergie a potentiellement l'énergie du soleil **et** les pieds peuvent rouler sur une terre globale **et** les parties peuvent suivre le mouvement **qu'est-ce que** cette boule d'énergie **aimerait qu'il se passe ?**

C : Qu'on la laisse faire

L'apparition d'une nouvelle métaphore «boule d'énergie» où il existait autrefois une métaphore problématique «tentacules de poulpe» est un signe supplémentaire qu'un paysage réorganisé émerge pour prendre la place du paysage problématique précédent. Nous aurions continué à mûrir les changements - évoluant, évoluant (à travers le temps) et s'étendant (à travers l'espace) - et vérifiant comment le nouveau paysage gère les situations précédemment problématiques, sauf que le client avait déjà laissé entendre qu'il était prêt à arrêter. Et à C74 c'est catégorique.

Phase 6: Mettre en place

J75 : Ok [rires]

C : Qu'on la laisse tranquille

J76 : **Y a-t-il quelque chose d'autre** dont tu aies besoin maintenant en relation avec ces deux parties ?

C : Sérieusement ?

J77 : Je veux juste vérifier

C : Non

Vous pouvez la voir sur YouTube à: <http://youtu.be/FloiowBHKtg>

Neuf mois après la session, le client a examiné la vidéo et nous a envoyé un courriel:

Josick m'a demandé si je suis d'accord pour mettre cette démo sur YouTube, bien sûr que je le suis. Puis j'ai réalisé (avec honte) que j'avais oublié de vous remercier pour cette belle aventure que nous avons passée ensemble. Même si je sais que j'étais là pour apprendre le langage propre et non pour travailler sur moi, je dois avouer que cette démo m'aide à mettre fin à un énorme travail sur moi commencé depuis plusieurs années. Nous avons en France une expression: «Le cœur a ses raisons dont la raison ne sait rien» et je suppose qu'il est parfois préférable de laisser le cœur parler comme il veut au lieu de chercher une raison. J'espère que cette vidéo aidera tout le monde à voir le pouvoir de «nettoyer» même s'ils ne comprendront pas ce que je veux dire!