Le Triangle Dramatique

Le Triangle de Karpmann, et la "Formule K" du même auteur.

Para consultar este texto en español

Le triangle dramatique ou triangle de Karpmann est déjà bien connu, très largement développé au sein de nombreux ouvrages. Sa présentation ici ne peut être qu'une redite, ou au mieux, un rappel pour les praticiens d'Analyse Transactionnelle et par extension pour beaucoup de professionnels de la relation d'aide ou d'accompagnement. Cet article peut aussi intéresser tous les professionnels qui s'intéressent à une formalisation des "jeux de manipulations" en entreprise ou ailleurs.

La "Formule K" du même inventeur, Stephen Karpmann, mérite autant d'attention, de la part des mêmes personnes, surtout par sa relation à la notion de contrat si chère à toutes ces professions. Pourtant, ce concept est malheureusement bien moins connu et en tout cas plus rarement cité, et c'est bien dommage.

LE TRIANGLE DRAMATIQUE OU TRIANGLE DE KARPMANN

Avant de présenter les bases du Triangle de Karpmann, ou du triangle dramatique tel qu'il est communément appelé, il est d'abord utile de souligner qu'il s'inscrit dans la "famille" de la théorie des "Jeux de manipulation" en Analyse Transactionnelle. Il va sans dire que pour bien comprendre chacun des concepts de cette famille, il est utile de bien en comprendre chacun de ses sous ensembles, dont la "Formule J" d'Eric Berne d'une part, la "Formule K" et le "Triangle Dramatique" dont il est question ci-dessous, d'autre part.

Il est aussi important de souligner ce que la notion de Triangle de Karpmann ou Dramatique a apporté de nouveau et de différent, voire de révolutionnaire non seulement par rapport aux autres formules de jeux mais aussi dans le panorama des théories de la relation ou de la communication. (Bien entendu, ce propos s'inscrit dans le cadre de la période de son invention pendant les années cinquante, à l'époque héroïque des premiers développements de l'Analyse Transactionnelle.) Un premier regard rapide sur le concept permet de constater que sous la forme de rôles, il met en oeuvre au moins *trois* protagonistes au sein d'une relation résolument *dynamique*.

A l'époque, ce schéma triangulaire ouvra de nouveaux horizons dans un environnement théorique désespérément binaire et bien plus statique. (cf. le modèles de stimulus-réponse, d'émetteur-récepteur, etc. et en AT, de transaction, de symbiose, de positions de vie, etc.) Remarquez que non seulement le Triangle Dramatique met en scène trois rôles ou protagonistes (ou plus), mais il stipule que des acteurs peuvent non seulement régulièrement changer de rôles (la phase du Coup de Théâtre dans la "formule J" de Berne), mais encore plus surprenant, ils peuvent en assumer plusieurs à la fois. Rien que cela propulse le concept de Triangle Dramatique dans la complexité propre à l'Approche Système, théorie de référence beaucoup plus moderne.

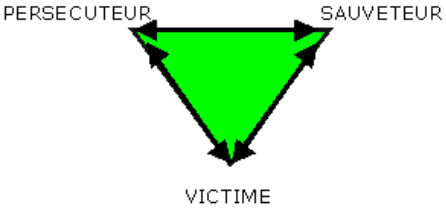
Il est possible que l'apparition précoce du Triangle de Karpmann ou Dramatique dans le paysage de l'Analyse Transactionnelle ait facilité le développement de la dimension dynamique et quelquefois presque systémique de l'ensemble de ce corps théorique. Nous pouvons aussi penser que le concept de Triangle Dramatique ne soit pas innocent dans la création ultérieure d'un autre concept triangulaire originaire de l'AT, le Contrat Triangulaire.

Cette introduction sommaire, qui dévoile par avance la richesse implicite du Triangle Dramatique ou triangle de Karpmann n'est là que pour souligner une des raisons pour lesquelles le concept figure encore parmi les plus utiles dans tous les métiers de la relation, dont bien entendu, celui de coach.

Il est tout d'abord utile de souligner que les trois rôles du Triangle de Karpman ou dramatique ne sont pas à confondre avec des personnages. Les acteurs peuvent régulièrement changer de rôles. Selon Karpmann, les trois rôles interagissent pour créer la relation dramatique (dans le sens grec ou " théâtral " du terme) illustrée par un Triangle : Le Persécuteur, le Sauveteur, et la Victime. Par tradition, des majuscules différencient ces termes des mots du langage de tous les jours, pour ne pas créer une confusion avec des victimes, des sauveteurs et des persécuteurs occasionnels, et bien réels.

Par extension, les rôles du Triangle de Karpman ou Dramatique peuvent aussi faire référence à des personnes qui semblent rechercher ces positions de façon régulière et existentielle (même si leur motivation est inconsciente). Ce sont alors des rôles récurrents dont les enjeux psychologiques voire existentiels dépassent largement le cadre d'un incident fortuit ou d'une situation exceptionnelle.

Ces trois rôles sont représentés par Karpmann de la façon suivante.



Dans la lignée de l'exercice du Triangle Stratégique présenté sur ce site, il est intéressant de noter la position supérieure des rôles de Persécuteur et de Sauveteur, rappelant leur pouvoir ou domination apparente sur la Victime. Le schéma rappelle aussi deux formes de positions " hautes " en approche système, par rapport à la position " basse " de la Victime.

Attention de ne pas se tromper, cependant, car comme en approche système où il est précisé que la position basse est la plus forte, c'est la Victime qui mène le Jeu dans le Triangle Dramatique. Sans Victime en effet, les deux autres rôles ou acteurs n'ont aucune de raison de se rencontrer. Ils perdent véritablement leur sens. Ainsi, comme peut le préciser l'approche système, la Victime met en jeu ce pouvoir interactif particulier qui est propre à la position basse. Par conséquent, le vrai rôle de la Victime, c'est le rôle du maître du Jeu.

A ce propos, Karpman racontait d'ailleurs qu'au vu du schéma qu'il proposait, la réaction d'Eric Berne fut de proposer de redessiner le triangle avec la Victime en haut, en position de domination par rapport aux deux autres. Et Karpmann a refusé.

Pour illustrer la complexité des interactions entre ces rôles lors d'un Jeu de manipulation, prenons le Jeu de " Oui, Mais ", connu par tous : une personne entame un dialogue avec une autre en demandant de l'aide pour résoudre un problème.
-"Comment puis-je faire pour avoir de meilleurs résultats dans mon secteur?" . (Attention, toutes les demandes d'aide ne sont pas des amorces de " Oui, Mais ".) S'il y a amorce de Jeu, cette demande peut provenir d'un rôle de Victime qui cherche un Sauveteur.

Si l'interlocuteur "plonge", car il faut être deux pour jouer, il donnera une option en guise d'aide, par exemple :
-"A mon avis, il faut peut-être commencer par resserrer tous tes budgets. "

Notez que cette réponse, comme n'importe quelle autre dans une situation analogue est implicitement une disqualification de l'interlocuteur. Ce qui est sous-entendu est "Pauvre idiot! Vous ne faites pas votre boulot. J'en sais plus que vous ". D'où l'impression que sous couvert d'aider l'autre, le Sauveteur se valorise à ses dépens, et donc Persécute. Dans ce cas, le rôle de Sauveteur cache, ou révèle, celui de Persécuteur

Le demandeur peut alors rendre la situation plus complexe, et remettre les choses à leur juste place.
-" Oui, bien sûr! (Tu me prends pour un idiot!) Mais je suis déjà passé par là, et vu le niveau de mes dépenses aujourd'hui, si je serre mes budgets un peu plus, il ne restera plus rien ".

La Victime apparente révèle qu'elle a déjà fait le tour du problème, que le Sauveteur (apparent) n'aura pas un rôle si facile puisqu'en fait, il va peut-être se faire persécuter par une Victime qui refuse ses options. Ce qui est peut-être dit indirectement au Sauveteur est : " Tu me prends pour un imbécile, je vais te prouver que c'est toi qui n'y connais rien. "

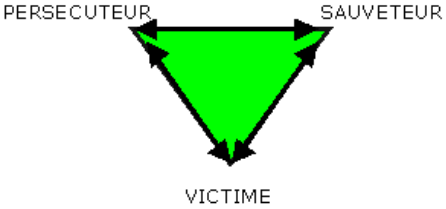
Et le Jeu stérile peut se dérouler avec de nombreuses options de renversements de situation, de chutes, de relances, et de conclusions, sachant qu'en finale, il n'y aura pas de vrai gagnant.

Cette exemple illustre que les rôles du Triangle Dramatique peuvent changer plusieurs fois au cours d'un Jeu de manipulation. Ils n'appartiennent pas à l'un au l'autre des personnages ou acteur impliqués dans un Jeu. D'ou le fait que la notion de Jeu et celle de rôles dan le Triangle de Karpmann sont deux notions différentes et très complémentaires.

Caractéristiques

Les flèches entre les trois rôles du Triangle Dramatique représentent à la fois:

- les interactions entre les trois rôles qui peuvent être tenus par différentes personnes en communication,
- les échanges de rôles entre ces personnes,
- et par extension, la communication entre les différentes parties d'une même personne, qui peut vivre les trois rôles comme trois niveaux de sa réalité intérieure.



Par conséquent, le modèle du Triangle de Karpmann est résolument dynamique, et a plusieurs niveaux de profondeur. La capacité d'une personne à assumer un des rôles du triangle suppose implicitement qu'elle changera de rôle au moins une fois lors de l'interaction. Sa participation à un rôle suppose qu'elle a déjà le potentiel d'en assumer les deux autres. Ainsi, un Persécuteur a été ou se retrouvera tôt ou tard dans le rôle de Victime, un Sauveteur était ou se transformera en Persécuteur, et ainsi de suite.

- Soulignons ici qu'il existe souvent des " spécialisations " dans le rôle de Victime. Certaines d'entre elles interagissent surtout avec des Persécuteurs en recherchant avec eux des relations dures, et donc se transforment en Persécuteurs à leur tour. D'autres sont surtout des Victimes " à Sauveteurs " comme dans l'exemple du "Oui, Mais" ci-dessus, recherchant (en apparence, ou au niveau social) plutôt du soutien dans une relation d'aide, devenant quelquefois à leur tour des Persécuteurs ou des Sauveteurs.
- Un acteur dans un Jeu est souvent peu ou pas réellement conscient de son rôle "apparent" ou "social" au sein du Triangle Dramatique. Il s'identifie plutôt à une position plus psychologique, propre à un autre rôle. Ainsi, tout Persécuteur qui se respecte se sent Victime. Pour elle, sa persécution ou éventuelle violence est totalement justifiée par un ancien vécu de Victime, ayant subi une injustice ou autre trahison. De même, un bon Sauveteur oublie souvent ses propres besoins et s'identifie intensément à "sa" Victime, souvent pour l'avoir été dans son passé.
- Le choix par un acteur d'un rôle au sein du Triangle Dramatique est réputé répétitif. Les mêmes personnes jouent les mêmes rôles, dans le même ordre, avec le même type de partenaire, pour aboutir aux mêmes conclusions, dans une forme de "compulsion de répétition" psychologique. Ainsi, lorsqu'une personne se dit intérieurement, suite à une relation négative, " une fois de plus… " ou " j'en étais sûr, je le voyais venir… " ou encore " c'est toujours pareil… ", il y de fortes chances qu'elle ait participé à une séquence relationnelle répétitive, caractéristique du Triangle Dramatique.
- Une séquence relationnelle dans le Triangle Dramatique tend à confirmer des croyances fondamentales sur soi, sur les autres et sur la vie. Par exemple : " ce sont tous les mêmes ", " il ne faut jamais faire confiance ", " je n'y arriverais jamais ", " personne ne me comprend ", " ce sont tous des incapables ", etc.
- Invariablement, une séquence relationnelle dans le Triangle Dramatique finit mal dans la mesure ou aucun des acteurs n'en sort pas grandi. Même ceux qui s'en sortent avec une position haute, apparemment ou socialement " gagnante " paient leur participation par un lourd tribut psychologique et affectif.
- Les relations vécues par le Triangle Dramatique sont intenses. Elles fournissent donc aux protagonistes une " dose " (telle une drogue) de stimulation affective ou psychique relativement forte. Les Jeux illustrés par le Triangle Dramatique permettent donc à chacun de faire " le plein " de reconnaissance interactive, sociale et existentielle, ce qui permet de vivre. Par conséquent, il est important de savoir que des personnes qui souhaitent établir une relation de Jeu avec un partenaire particulier cherchent à établir avec lui une relation intense (et transférentielle), même si elle foncièrement destructrice.
- Un quatrième rôle peu mentionné et indirect est le "Public". Certaines personnes participent aux jeux de manipulation illustrés par le Triangle Dramatique seulement en présence d'un public, d'autres exclusivement en privé. Il est donc quelquefois évident que la présence ou absence de témoins actifs ou passifs a une influence suffisante pour pouvoir, le cas échéant, changer le cours des choses. Par conséquent, le Public a une influence et une responsabilité qui quelquefois s'apparentent au "droit" (Persécuteur?) d'ingérence ou au "devoir" (Sauveteur?) d'assistance de personne en danger.

Indicateurs et "Solutions"

Différents comportements et stratégies relationnelles permettent de ne pas entrer dans le type de relation illustrées par le Triangle Dramatique, voire permettent de les transformer ou d'en sortir. Attention, ces stratégies ne marchent jamais à coup sûr. Selon les cas, elles peuvent permettent une esquive, un évitement, une résolution, une relation différente, une escalade dans le jeu.

- Lorsqu'on sent une invitation à entrer dans le " jeu " négatif, l'important est de chercher à établir une autre base relationnelle pour établir une interaction plus positive, productrice ou satisfaisante. Au pire, la seule façon d'éviter d'entrer dans un " jeu " négatif, c'est tout bonnement d'éviter la relation. Surtout si l'on connais déjà le protagoniste et la qualité négative d'une relation répétitive.

- Lors d'une interaction, si les personnes sont " collées " les unes aux autres sans espace ou silence entre les interventions, ou si elles s'interrompent ne laissant pas à chaque interlocuteur la place de finir son exposé et respirer, il y a probablement Jeu de pouvoir ou de manipulation, et donc une interaction s'apparentant au Triangle Dramatique. Par extension, réfléchir et prendre son temps avant de répondre en laissant une seconde ou deux s'écouler avant de réagir à son interlocuteur est une bonne façon d'éviter de mettre le pied au sein une interaction négative.

- Choisir de jouer le même rôle que son interlocuteur est aussi une façon de ne pas rentrer dans le triangle avec un rôle complémentaire. Il s'agit ici de mettre en œuvre la stratégie " du miroir ". Avec quelqu'un qui se plaint de ses difficultés pour se faire prendre en charge, par exemple, se plaindre aussi de tous ses propres malheurs et difficultés, en essayant aussi de se faire prendre en charge signifie que l'on n'est pas complémentaire mais plutôt compétitif dans le même type de jeu. Le message est alors: " Cherche ailleurs ton partenaire de Jeu. "

- Rester bienveillant et factuel, informatif, interrogatif, neutre et professionnel peut aussi signifier que l'on ne se laisse pas prendre. Demander de clarifier très précisément ce qui est attendu de part et d'autre dans la relation peut aussi aider l'interlocuteur à se " re saisir " pour répondre aux questions et participer à une discussion plus productive. Cela s'apparente à une approche centrée sur l'établissement d'un contrat clair, classique dans la relation de coaching.

- Une autre solution consiste à "qualifier" la personne en la complimentant sur sa démarche, sur sa recherche, sur ses motivations, sur sa façon de traiter ses difficultés, ou encore sur son courage. Cette approche valorisante permet à l'interlocuteur de recevoir une reconnaissance positive qui remplace la recherche des stimulations négatives fournies par le Jeu. Cette validation permet aussi à l'interlocuteur de rentrer en relation avec un rôle imprévu et positif.

- L'humour, s'il est partagé, est aussi une bonne stratégie pour désamorcer une situation délicate. A manier avec précaution, cependant, pour ne pas glisser dans ce qui sera perçu comme de la dérision, de la moquerie, de l'ironie ou du sarcasme. Ces derniers sont plus souvent des indicateurs du rôle de Persécuteur.

- Une autre stratégie plus violente, à utiliser peut-être en dernier recours, est de foncer dans le Jeu avec une importante escalade dans sa puissance. Beaucoup de praticiens du Triangle Dramatique veulent jouer, mais d'une façon socialement acceptable ou pas trop forte. Ils cesseront leurs tentatives très vite s'ils s'aperçoivent que vous êtes un interlocuteur qui risque d'aller beaucoup plus loin et beaucoup plus fort qu'ils ne le souhaitent.

- Le public, s'il ne rentre pas dans le Triangle peut aussi aider à arrêter les frais d'un Jeu de manipulation. Quelquefois, de sortir d'une salle privée pour mettre la relation en public fera en sorte que l'interlocuteur ne trouve plus d'attrait à son rôle. Quelquefois au contraire, s'éloigner du public et retrouver " l'intimité " d'une relation privée permettra aussi de sortir du cercle infernal du Triangle de Karpmann.

Bien entendu, toutes ces stratégies, et d'autres, ne permettent pas de sortir de tous les jeux de manipulation à coup sûr. Leur connaissance conceptuelle est toutefois un premier pas. Leur application pratique nécessite une bonne dose de connaissance de soi et de rodage en situation réelle. Cette clarté ou connaissance de soi et la nécessité d'apprendre dans la pratique de la vie quotidienne sont aussi deux pré-requis utiles pour ne pas tomber top facilement dans les "pièges" révélés par la "formule K", ci dessous.

Les Trois P

Il est à noter qu'il existe en Analyse Transactionnelle la notion des Trois P qui concerne trois rôles ou fonctions positives et résolutoires: La permission, la Protection, et la Puissance. Ces trois fonctions sont très largement concernées lorsque l'on souhaite décrire la juste posture d'un professionnel en coaching. Concernant la posture de praticiens en Analyse Transactionnelle, ces trois P sont aussi présentés comme indispensables et indissociables lorsqu'il s'agit d'accompagner des clients vers des issues résolutoires.

- La Protection sert à mettre des limites sous la forme d'un cadre qui permet de s'assurer que le travail d'accompagnement se fasse dans de bonnes conditions à la fois pour l'accompagnateur et le client. Pour exemple, la clarification d'un bon contrat d'accompagnement et la mise en oeuvre d'accords réguliers afin de s'assurer d'être bien ajusté ou en phase avec le client peuvent être considérés des compétences de Protection. Le cadre déontologique posé par des associations professionnelles et la règle de confidentialité s'inscrivent aussi dans ce domaine de protection. Lorsqu'elle est imposée, est ressentie comme excessive ou trop contraignante, cette dimension dimension de protection sera perçue comme équivalent au rôle de Persécuteur du Triangle dramatique.

- La Permission consiste à offrir au client l'espace de croissance qui lui permettra de s'épanouir à sa façon, comme il l'entend, à son rythme, dans le sens qu'il détermine, sans être influencé ou jugé par l'accompagnateur. La permission concerne aussi l'accompagnateur qui se permet de modéliser en transparence une présence humaine, authentique, intuitive et sincère. Une relation qui repose sur cette dimension de Permission positive offre un contexte de développement propice au travail du client comme à l'évolution de son accompagnateur. Il est utile de souligner qu'un excès de permissivité sans discernement peut permettre une complaisance sans limites, et sera perçue ou vécue comme très proche du rôle véhiculé par la notion de Sauveteur.

- Lorsque la Permission et la Protection ensemble sont présents dans le cadre de n'importe quelle relation, et à priori au sein d'une relation de coaching, cela permettra le développement de plus d'assurance, de créativité, de confiance en soi et en l'autre, de potentiel, etc. ici nommée Puissance. Cette puissance est bien entendu celle du client qui est considéré comme intelligent, intuitif, responsable, et bien renseigné en ce qui concerne ses enjeux et ambitions. Elle est aussi celle du coach qui dans un cadre de Protection et de Permission réciproque pourra trouver en lui tous les moyens pour accompagner son client de la façon la plus performante qu'il soit. Bien entendu, sans Protection ou Permission, dans un environnement laissant une place au Persécuteur et au Sauveteur, un manque de Puissance laisse ouverte la possibilité de devenir Victime.

Par conséquent, les trois P, Permission, Protection et Puissance trouvent largement leur place ici dans la mesure où ils sont souvent associés aux trois rôles du Triangle Dramatique. En effet,

- La Permission est souvent considérée comme la face lumineuse du Sauveteur, illustrant la dimension positive du Parent Nourricier.
- La Protection est souvent présentée comme la face positive du Persécuteur, représentant le côté positif du Parent Normatif, sachant que mettre des limites ou des gardes-fous, ça sert aussi à protéger.
- Et lorsque les deux sont présents, la Puissance est le côté positif du rôle de Victime, représentant l'Enfant Libre et intuitif et créatif, ni soumis ni rebelle.

Ainsi, même si ces réflexions sur les trois P ne sont pas originaires de Karpmann et ne font pas formellement partie du Triangle Dramatique, Il est utile de les mentionner ici. Ces trois dimensions positives et résolutoire concernent la pratique d'une posture de coach juste et performante, et pourrait modéliser la démarche positive et résolutoire de la recherche du client.

Pour consulter un autre article sur ce site: Deux Jeux Triangulaires

Pour télécharger sur ce site un livre sur les jeux de manipulations (pdf)

LA FORMULE "K".

La "Formule K" est la moins connue des formules de Jeux de manipulation. Dans sa représentation, la "Formule K" s'apparente plus à la "Formule J" d'Eric Berne, qu'aux rôles du triangle dramatique présenté ci-dessus. La formule K se présente en cinq étapes consécutives et clairement identifiables: 1) le contrat implicite, 2) la violation perçue du contrat, 3) la double disqualification, 4) la rupture, 5) le bénéfice négatif.

1) La première étape de la "formule K", celle du contrat implicite, pose la fondation de cette formule de jeu. Elle souligne que si un contrat est flou, incomplet, incompris, oral, sujet à interprétation, etc., il peut faciliter le démarrage d'un jeu de manipulation aux conséquences quelquefois désastreuses. Pour aller un peu plus loin, un bon contrat détaille avec précision tous les éléments matériels (le "quoi"), et tous les éléments temporels (le "quand") dès le début d'une relation que l'on veut productive et satisfaisante.

Par conséquent, la "Formule K" révèle que les jeux négatifs justifient toute l'attention positive que les professionnels de la relation portent sur la notion de contrat. Elle révèle même peut-être que la notion de contrat est une stratégie autant *défensive* que constructive, dans la mesure où l'établissement d'un bon contrat permet d'*éviter* des jeux négatifs. En tous les cas, la formule K illustre comment, lorsque nous ne sommes pas suffisamment précis lors de *l'établissement* de nos relations professionnelles, elle peut partir en vrille par la suite.

Pour prendre un exemple simple, lorsqu'une personne précise qu'elle livrera un dossier "le plus vite possible", cela peut être dans la journée, dans la semaine ou dans le mois selon les cadres de références des différents protagonistes. Lorsque l'on sait à quelle point les notions du temps diffèrent entre les cultures, les personnalités et les âges de la vie, il est étonnant de constater la quantité de contrats qui présentent des imprécisions dans cette dimension.

2) Lorsqu'un contrat personnel ou professionnel n'est pas suffisamment précis et éventuellement écrit pour pouvoir y faire référence dans le temps, il peut en résulter une violation *perçue* par l'un ou l'autre des partenaires. L'important ici n'est pas que la violation ait réellement eu lieu ou pas. L'important est que la violation soit *perçue* comme ayant eu lieu par un ou l'autre des partenaires. Cette différence de perception n'est pas liée au contenu du contrat, mais à sa qualité incomplète ou encore imprécise.

Lorsque l'une ou l'autre partie prenante d'un contrat ou d'un accord verbal perçoit que celui-ci n'est pas respecté, elle va en informer l'autre, qui bien entendu n'est pas d'accord, vu le flou possible dans l'interprétation des faits.

3) Cela mène facilement à la remise en question, au choix: de la mémoire, de l'intelligence, du professionnalisme, de l'honnêteté de l'un ou l'autre par chaque personne impliquée. Cette escalade dans la disqualification de l'autre, plus ou moins verbalisée et qui implique quelquefois la prise à partie de témoins innocents consiste pour chacun à rendre l'autre responsable, au point de rendre la situation difficilement rattrapable.

4) La rupture suit.

5) Le jeu n'est pas fini pour autant. Comme pour tous les jeux, il laisse des séquelles en termes d'énergie négative, de confirmation de position de vie et de schéma scénarique. Ses effets sociaux, psychologiques, financiers, professionnels, existentiels, etc. peuvent quelquefois suivre sur des jours voire sur des mois. C'est ce que l'on appelle le "bénéfice négatif".

La notion de "Formule K" avec ses cinq étapes peut presque être classée parmi les jeux de la "Formule J" (qui compte formellement six étapes). La différence est minime. Par contre l'intérêt tout particulier de la "Formule K" est de souligner sans ambiguïté l'importance fondamentale que l'on doit accorder à la précision et la clarté des contrats ou d'accords plus informels. Cela n'a jamais été aussi clairement souligné dans aucune autre définition de Jeu. Dans cette optique, la "Formule K" mérite d'être reconnue et classée dans un positionnement "à part".

A ce titre aussi, la Formule K pourrait attirer un peu plus d'attention dans les environnements qui prônent l'utilité d'une approche contractuelle bien cadrée.

Article sur ce site: Le Contrat en Coaching

Article sur ce site: Le Contrat Triangulaire

Le Triangle Stratégique (exercice)

Copyright 2008. www.metasysteme.fr Alain Cardon