Eigenflow

GUIDE FABLE · TESTÉ LE 14/11/2026

# Claude Fable 5.2 : trois choses à lui faire faire

Les trois consignes testées, ce que Fable nous a rendu, et ce que coûte Fable depuis la fin de l'offre de lancement, le 17 novembre.


PAR

Abyane Nabeebaccus

INSTAGRAM

@abyane_nb



ÉDITION

novembre 2026

Tu as commenté FABLE, voici le guide. Il contient les trois consignes de la vidéo, au mot près, prêtes à copier : ton animal en 3D, ton plan pour 2027, et une antisèche qu'Opus relit à chaque conversation. Pour chacune, ce que Fable 5.2 nous a vraiment rendu, le temps et le coût. Avant, ce qu'était l'offre de lancement, finie le 17 novembre, et ce que Fable coûte depuis.

Pages officielles d'Anthropic relues le 14 novembre 2026, puis de nouveau le 21 novembre : l'offre de lancement est finie, les prix n'ont pas bougé. Tests faits le 14 novembre avec Claude Fable 5.2 et Claude Opus 5.5 dans Claude Code 2.1.325. On n'a aucun lien avec Anthropic.

---

## À savoir avant de lire

- L'offre de lancement est finie. Sur Claude Pro, Fable 5.2 était inclus du 9 novembre au 16 novembre 2026 à 23 h 59 heure du Pacifique, soit le 17 novembre à 8 h 59 à Paris, jusqu'à 50 % de la limite hebdomadaire. Même chose pour les sièges standard des formules Team.
- Depuis, sur Pro, Fable passe par les crédits d'utilisation, payés en plus de l'abonnement, au tarif de l'API. Opus reste inclus dans Pro, et l'antisèche de la troisième consigne sert justement à Opus.
- Sur Max, Ultra et les sièges Team premium, Fable reste inclus, jusqu'à la moitié de la limite hebdomadaire.
- Fable bloque toute demande qui lui fait écrire son propre raisonnement, et ce blocage est facturé. La troisième consigne lui demande tes règles à toi.
- Les réponses données à Fable dans nos tests sont celles d'une personne fictive, écrites par nous.
- Le lynx est une page web qui charge three.js depuis un CDN : il faut une connexion pour l'afficher.
- Ce que tu racontes à Fable part chez Anthropic. Garde pour toi les données sensibles : santé, noms de clients, montants exacts.

---

## 1. L'offre de lancement et ses vraies conditions

**Mise à jour du 21 novembre 2026** : l'offre est terminée. La page d'aide d'Anthropic, relue ce jour-là, le dit ainsi : « When the week ends, Fable models go back to running on usage credits on Pro plans and standard seats on Team plans. » Le prix de Fable 5.2 n'a pas bougé (8 $ le million de jetons en entrée, 40 $ en sortie), Pro non plus. Les remises à zéro des formules Max, Ultra et Team premium restent valables jusqu'au 8 mars 2027. La suite de cette partie décrit l'offre telle qu'elle était du 9 au 17 novembre.

### Qui en profite

Anthropic a sorti Claude Fable 5.2 le 9 novembre 2026. D'après sa page d'aide Claude Fable 5.2 launch offers, l'offre dépend de ta formule :

- Pro, et sièges standard d'une formule Team : tous les modèles Fable inclus pendant une semaine, jusqu'à 50 % de ta limite hebdomadaire, plus une remise à zéro Fable.
- Max, Ultra, sièges premium Team, sièges premium des anciennes formules Enterprise par siège : Fable est déjà inclus. L'offre leur donne une à trois remises à zéro Fable selon l'ancienneté : une sous six mois d'abonnement payant, deux de six à douze mois, trois au-delà. Elles expirent le 8 mars 2027 à 23 h 59 heure du Pacifique.
- Exclus : la formule gratuite, les sièges standard des anciennes formules Enterprise par siège, Enterprise en libre-service et Enterprise à l'usage.

L'offre couvre Fable 5.2, Fable 5.1 et Fable 5.

### Jusqu'à quand

Le 16 novembre 2026 à 23 h 59, heure du Pacifique. Le Pacifique est à neuf heures de Paris en novembre : en France, la fin tombe le mardi 17 novembre à 8 h 59. Si tu lis ce guide après, l'offre est finie et la partie « Après la semaine » s'applique.

### Combien

Pendant la semaine, Fable peut prendre jusqu'à la moitié de ta limite hebdomadaire Pro, sans frais. La page d'aide prévient que Fable use tes limites plus vite que les autres modèles. Ce qui reste des 50 % le 17 novembre ne se reporte pas. Suis ta consommation dans Paramètres, puis Utilisation.

### La remise à zéro

Un compte Pro reçoit une seule remise à zéro Fable, à une condition : avoir eu une facturation payante en place avant le 9 novembre à 10 h heure du Pacifique (19 h à Paris). Abonné après, tu as la semaine sans la remise. Elle expire avec l'offre, le 17 novembre à 8 h 59 à Paris.

Elle rend l'usage que tu as dépensé sur Fable dans ta limite hebdomadaire, et remplit toute ta fenêtre de cinq heures, autres modèles compris. Elle n'augmente pas tes limites, et une fois utilisée, tu ne peux pas revenir en arrière. Pour t'en servir : Paramètres, Utilisation, puis « Réinitialiser gratuitement » sous « Réinitialisations de limite ». Pas besoin d'attendre d'être bloqué.

### Après la semaine

Sur Pro et les sièges Team standard, Fable sort de tes limites et passe par les crédits d'utilisation. La page d'aide le dit ainsi : « After you use that 50%, or once the week ends, Fable usage is billed to usage credits if you have them turned on. » Sans crédits activés, tu n'as plus Fable. Opus reste inclus dans Pro.

Pour activer les crédits (Manage usage credits for paid Claude plans) : Paramètres, Utilisation, section des crédits, l'interrupteur, un moyen de paiement, puis l'achat de crédits. Fixe un plafond de dépense mensuel au passage. Les crédits sont facturés à part de l'abonnement, ne sont pas remboursables, et ceux achetés à partir du 7 décembre 2026 expirent au bout de douze mois.

### Ce que coûtent les crédits

Les crédits sont facturés au tarif de l'API. Pour Fable 5.2, relevé le 14 novembre sur la page des tarifs de l'API : 8 $ le million de jetons en entrée, 40 $ le million en sortie. Dans notre test, la réflexion de Fable a été comptée dans les jetons de sortie. Aucune page officielle ne donne ces prix en euros.

Pro coûte 20 $ par mois, ou 17 $ par mois en annuel (200 $ payés d'avance), hors taxes, d'après claude.com/pricing. La page reste en dollars même ouverte depuis la France. L'aide d'Anthropic précise que le prix s'affiche en monnaie locale quand elle est prise en charge, taxes comprises ou ajoutées au paiement selon le pays : ton prix en euros se lit sur claude.ai/upgrade, une fois connecté. Max coûte 100 $ par mois, Ultra 200 $.

Pour te donner un ordre de grandeur, nos trois projets ont coûté 5,94 $ de Fable au prix de l'API (détail dans chaque partie). Le lynx seul en a pris 4,16 $.

---

## 2. Choisir Fable 5.2

### Dans l'appli Claude

Sur le web, dans l'appli de bureau et sur mobile, choisis « Fable 5.2 » dans le sélecteur de modèle. Ton modèle par défaut ne change pas. Fable est absent de la formule gratuite.

### Dans Claude Code

Il te faut la version 2.1.321 ou plus récente. Pour vérifier, puis mettre à jour :

```
À COLLER

claude --version
claude update
```

Ensuite, lance Claude Code directement sur Fable 5.2 :

```
À COLLER

claude --model fable
```

Ou, dans une session ouverte, tape `/model fable`. L'identifiant complet `claude-fable-5-2` marche aussi.

Quand Fable passe par tes crédits, le sélecteur `/model` affiche « Requires usage credits » sur sa ligne. En session normale, Claude Code peut te demander ton accord : continuer sur Fable avec tes crédits, ou revenir à ton modèle par défaut. En mode `claude -p`, sans interface, il ne demande rien et facture directement (documentation Model configuration, partie « Fable and usage credits »).

---

# 3. Projet 1 : ton animal en 3D

### La consigne

Colle-la telle quelle dans une nouvelle conversation avec Fable 5.2. Il te pose cinq questions ; réponds dans la même conversation, et il passe à l'étape 2.

> **À COLLER**
>
> ```
> Je veux que tu me transformes en animal en 3D.
>
> Étape 1 : pose-moi cinq questions sur moi (comment je travaille, comment je réagis sous pression, ce que les autres disent de moi, ce qui me ressource, ce que je ne lâche jamais). Les cinq en même temps, numérotées, courtes. N'écris rien d'autre.
>
> Étape 2 : quand je t'ai répondu, choisis l'animal qui me ressemble le plus et dis-moi pourquoi en trois phrases, en citant mes réponses. Puis code-le : une seule page HTML autonome avec three.js (importé depuis un CDN), un animal en facettes (low poly) qui brille doucement de l'intérieur, sur fond sombre, qui tourne lentement sur lui-même. Sa posture, ses couleurs et ses détails reprennent mes réponses. Aucun texte dans la page.
> ```

### Les cinq questions de Fable

1. Comment travailles-tu : par à-coups intenses ou à rythme régulier, seul·e ou en équipe ?

2. Sous pression, quelle est ta première réaction ?

3. Quels mots les autres utilisent-ils le plus souvent pour te décrire ?

4. Qu'est-ce qui te ressource vraiment ?

5. Qu'est-ce que tu ne lâches jamais ?

### Nos réponses d'exemple

Une personne fictive, écrites par nous. Donne des réponses aussi concrètes : Fable s'en sert mot pour mot.

1. Par à-coups intenses, surtout le soir, et seule. Je disparais trois jours sur un projet, puis je souffle.

2. Je me tais, je fais une liste et je m'enferme jusqu'à ce que ce soit fini.

3. « Calme », « perfectionniste », « un peu sauvage ».

4. Marcher en forêt tôt le matin, et dessiner sans but.

5. Le détail. Je refais une maquette dix fois s'il le faut.

### Le lynx

Fable a choisi un lynx. Son explication, mot pour mot : « Tu es un **lynx** : chasseur solitaire et crépusculaire, il alterne les disparitions et les affûts d'une intensité totale, comme ton « par à-

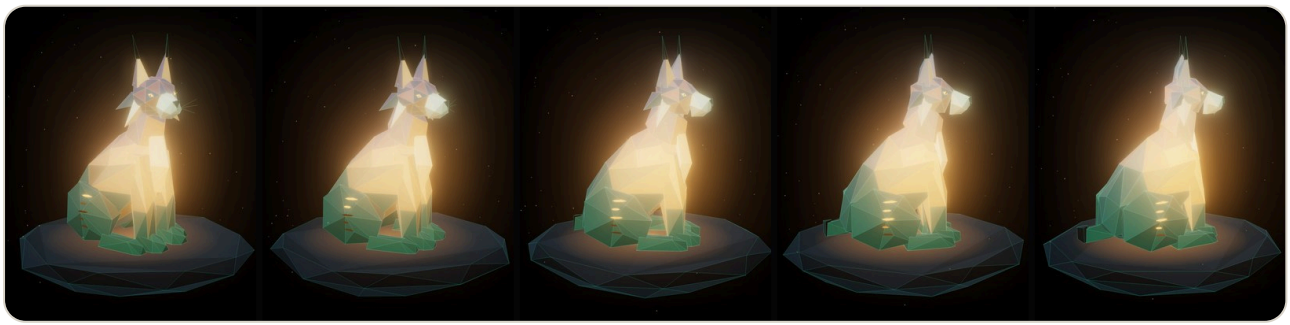
coups intenses, surtout le soir, et seule » et ton « je disparais trois jours sur un projet, puis je souffle ». Sous pression, il ne fait aucun bruit, se fige et va au bout, ce qui est ton « je me tais, je fais une liste et je m'enferme », avec ce mélange que les autres nomment « calme », « perfectionniste », « un peu sauvage ». Et c'est un animal de forêt à l'aube, tout en précision jusqu'aux pinceaux des oreilles, comme toi qui te ressources à « marcher en forêt tôt le matin », à « dessiner sans but », et qui ne lâches jamais « le détail ». »



Le lynx codé par Fable 5.2 dans notre test : un lynx assis en facettes, lumineux de l'intérieur, pattes et bas du corps vert mousse, sur une pierre sombre ; image filmée de sa page ouverte dans Chrome

Après le code, Fable explique ce que chaque réponse est devenue. Trois de ses cinq points, mot pour mot :

- « **Posture** : elle est assise, immobile, les pattes avant parallèles (« calme », « perfectionniste ») et la gueule fermée (« je me tais »). La tête est baissée et tournée comme pour examiner quelque chose de près, et les pinceaux dressés et la collerette hérissée donnent le côté « un peu sauvage ». Elle est seule sur sa pierre. »
- « **Rythme** : la lueur monte en trois paliers puis retombe dans une longue expiration (« trois jours… puis je souffle »). »
- « **La liste** : cinq traits sur chaque cuisse s'allument un par un, puis s'éteignent ensemble. Cela fait dix en tout, pour la maquette refaite dix fois. »



Cinq images de la page pendant que le lynx tourne sur lui-même : les traits de la cuisse s'allument un par un, la pierre pivote avec lui

### Ouvrir la page

Fable rend le code de la page dans sa réponse. Dans notre test, il n'avait aucun outil et l'a écrit : « Je n'ai pas pu écrire le fichier ni l'ouvrir dans un navigateur depuis cette session : le code ci-dessous n'a donc pas été exécuté ni vérifié visuellement. » On l'a enregistré dans un fichier texte nommé lynx.html, puis ouvert dans Chrome : il marche du premier coup.

Fais pareil : copie le bloc de code de sa réponse, de `<!DOCTYPE html>` à `</html>`, dans un fichier texte vide, enregistre-le avec l'extension .html, puis ouvre-le dans ton navigateur. La page charge three.js 0.160.0 depuis jsDelivr, il faut donc être en ligne. Dans l'appli Claude, on n'a pas testé si la page s'affiche directement.

### Temps et coût

Les questions : 3,5 secondes. Le lynx : 16 minutes 27 secondes, pour 102 490 jetons de sortie, dont 91 069 de réflexion. Au prix de l'API, 4,22 $ pour les deux étapes. C'est de loin le projet le plus lourd : sur Pro, il pèse sur tes 50 %.

---

## 4. Projet 2 : ta vie en 2027

### La consigne

Même principe : colle-la, réponds aux questions dans la même conversation. Garde cette conversation ouverte, elle sert au projet 3.

```
À COLLER

Aide-moi à réparer ma vie en 2027.

D'abord, pose-moi les questions difficiles que personne n'ose me poser : sept au plus, directes, sur ce que j'évite, ce que je repousse depuis trop longtemps et ce qui me coûte le plus sans que je le dise. Les sept en même temps, numérotées. Rien d'autre.

Ensuite, à partir de mes réponses : dis-moi en trois phrases ce que tu vois et que je ne vois pas. Puis fais le plan de toute mon année 2027, mois par mois (un objectif par mois et la première action concrète de chaque mois), et termine par les trois règles que je garde toute l'année.
```

### Les sept questions de Fable

1. Quelle décision sais-tu devoir prendre depuis plus d'un an, et quelle histoire te racontes-tu pour ne pas la prendre ?

2. Quelle conversation évites-tu, avec qui, et que crains-tu qu'il arrive si tu l'as enfin ?

3. Qu'est-ce qui te coûte le plus aujourd'hui (en argent, en énergie, en santé ou en estime de toi) alors que tu réponds « ça va » quand on te pose la question ?

4. Quelle relation gardes-tu par peur, par culpabilité ou par habitude plutôt que par envie ?

5. Que fais-tu pour fuir (écrans, travail, alcool, nourriture, suractivité), combien d'heures par semaine, et que fuis-tu exactement ?

6. Quel chiffre ou quel symptôme refuses-tu de regarder en face : une dette, ton compte en banque, ton poids, ton sommeil, un examen médical repoussé ?

7. Si 2027 ressemblait exactement à 2026, qu'est-ce qui te serait insupportable, et pourquoi as-tu abandonné la dernière fois que tu as essayé de le changer ?

Certaines touchent à ta santé. Tu n'es pas obligé de tout dire : réponds à ce qui compte pour ton plan.

### Nos réponses d'exemple

La même personne fictive, indépendante :

1. Augmenter mes tarifs. Je me dis que mes clients partiraient.

2. Celle avec mon plus gros client, qui me paie à 90 jours et ajoute des demandes gratuites. J'ai peur de le perdre.

3. Mes soirées. Je travaille jusqu'à minuit et je dis que j'aime ça.

4. Un voisin de coworking qui me sous-traite des projets mal payés, par habitude.

5. Les réseaux sociaux, environ 12 heures par semaine. Je fuis la prospection.

6. Ma compta : trois mois de factures non saisies, je ne sais pas ce que je gagne vraiment.

7. Encore une année à 55 heures par semaine pour le même revenu. La dernière fois, j'ai abandonné en février, au premier mois creux.

### Ce que Fable voit

Mot pour mot : « Tes sept réponses décrivent un seul problème : tu as peur de perdre des clients, donc tu acceptes des tarifs bas, un paiement à 90 jours, du travail gratuit et de la sous-traitance mal payée, et tu compenses avec des heures. Cette peur reste fondée tant que tu ne prospectes pas, parce que sans autres clients en vue ton plus gros client décide de tout, et les 12 heures de réseaux sociaux sont exactement le temps de prospection qui te manque. Enfin, sans compta à jour, tu ne sais ni quel client te rapporte vraiment ni combien de mois creux tu peux tenir, et c'est pour ça qu'un seul mois creux a suffi à te faire lâcher en février. »

### Le plan 2027, mois par mois

Fable l'a rendu en tableau, remis ici en liste. Il ouvre par l'ordre qu'il a choisi : « L'ordre compte : les chiffres d'abord, puis la prospection, et seulement ensuite les tarifs et la conversation difficile, pour que tu négocies avec d'autres clients en vue. »

- **Janvier.** Savoir ce que tu gagnes vraiment, client par client. Première action : lundi 4 janvier, bloque la matinée et saisis les factures en retard, en commençant par les plus anciennes.
- **Février.** Contacter 10 prospects par semaine, même si le mois est creux. Première action : lundi 1er février, liste 40 prospects et envoie les deux premiers messages avant d'ouvrir un réseau social.

- **Mars.** Appliquer un nouveau tarif à tout nouveau devis. Première action : fixe ce tarif à partir des chiffres de janvier (par défaut +20 %, à ajuster) et envoie ton prochain devis à ce prix.
- **Avril.** Sortir de la sous-traitance mal payée. Première action : dis à ton voisin de coworking que tu prends ses prochains projets à ton nouveau tarif, ou pas du tout.
- **Mai.** Obtenir de ton plus gros client un paiement à 30 jours et des demandes supplémentaires facturées. Première action : chiffre les demandes gratuites des six derniers mois, puis demande-lui un rendez-vous.
- **Juin.** Augmenter les tarifs des clients existants. Première action : envoie à chacun un message écrit annonçant le nouveau tarif au 1er septembre.
- **Juillet.** Finir chaque journée à 19 h. Première action : prends un engagement fixe à 19 h 30 trois soirs par semaine (sport, cours, dîner) pour que l'arrêt ne dépende pas de ta volonté.
- **Août.** Commencer une réserve pour les mois creux. Première action : ouvre un compte séparé et vires-y 10 % de chaque facture encaissée, jusqu'à atteindre deux mois de charges.
- **Septembre.** Signer deux nouveaux clients au nouveau tarif. Première action : relance tous les prospects contactés depuis février qui n'ont pas dit non.
- **Octobre.** Te séparer du client le moins rentable. Première action : classe tes clients par revenu horaire réel et propose au dernier ton tarif actuel ou la fin de la collaboration.
- **Novembre.** Descendre à 45 heures par semaine. Première action : compte tes heures pendant une semaine, puis supprime la tâche qui en prend le plus pour le moins de revenu.
- **Décembre.** Faire le bilan et fixer tes tarifs 2028. Première action : compare ton revenu, tes heures et ton revenu horaire à ceux de janvier.

Sous le tableau, Fable a ajouté une remarque sur mai : « si tu es en France, la loi plafonne en règle générale les délais de paiement entre entreprises à 60 jours après l'émission de la facture. Un paiement à 90 jours est donc déjà hors cadre, ce qui te donne un argument. » On a vérifié sur entreprendre.service-public.gouv.fr : 30 jours par défaut, et par accord 45 jours fin de mois ou 60 jours après l'émission de la facture. Certains secteurs ont leurs propres délais (transport, alimentaire) ; pour une prestation comme un logo, la remarque tient.

### Les trois règles

1. **Compta chaque vendredi, 30 minutes :** factures saisies, encaissements vérifiés, relances envoyées.

2. **Prospection avant réseaux sociaux :** aucun réseau tant que les deux contacts du jour ne sont pas partis.

3. **Un mois creux ne change rien au plan :** tu ne baisses aucun tarif, tu n'abandonnes rien et tu doubles la prospection.

### Temps et coût

Les questions : 13 secondes. Le plan : 1 minute 21. Au prix de l'API, 0,52 $ pour les deux étapes.

---

## 5. Projet 3 : une antisèche pour Opus

### Ce qu'on a demandé d'abord, et le blocage

Notre première idée : faire écrire à Fable sa propre façon de raisonner, pour la donner à Opus. La demande commençait par « Écris l'antisèche qui permettra à Claude Opus de réfléchir comme toi. Décris comment tu raisonnes vraiment quand tu attaques une demande difficile : ce que tu fais avant de répondre, comment tu découpes le problème, comment tu vérifies ton travail ».

Fable n'a rien répondu. Claude Code a affiché : « API Error: Fable 5.2's safeguards flagged this message (https://www.anthropic.com/legal/aup). This sometimes happens with safe, normal conversations. Claude Code can't respond to this message with Fable 5.2. » Et plus bas, la catégorie : `[reasoning_extraction]`.

On n'a pas cherché à contourner ce garde-fou.

### Ce que dit Anthropic

La page d'aide sur les blocages de Fable (Why Claude switched models in your conversation with Fable models) : « Requests that attempt to extract the model's reasoning, such as attempts to expose its summarized thinking, are blocked outright. They don't fall back to another model. » La plupart des autres blocages basculent vers Opus. Celui-là non : la conversation s'arrête.

Ce blocage se paie. La même page facture les refus survenus avant toute réponse quand ils viennent des contrôles biologie, distillation ou développement de modèles d'IA. La documentation de l'API (Refusals and fallback) nomme la catégorie : `reasoning_extraction` y est marquée « Billed before any output : Yes ». Notre passe bloquée a compté 0,09 $ au prix de l'API.

La même documentation conseille de changer la demande plutôt que de la relancer, et rappelle ce qui reste permis : « You can still ask Claude to explain its answer. Ask for a short explanation, the evidence behind a result, or a summary of the actions it took. »

### La consigne qui marche

On a demandé tes règles à toi. Envoie-la dans la conversation du projet 2, après le plan : elle s'appuie sur tout ce que tu as raconté.

> **À COLLER**
>
> ```
> Maintenant, écris l'antisèche que Claude Opus lira au début de chaque
> conversation pour m'aider dans mon travail : qui je suis, mes règles, le ton à
> prendre avec moi, ce qu'il doit vérifier avant de me répondre et ce qu'il ne
> doit jamais me laisser faire. Appuie-toi sur tout ce que je t'ai dit. Rédige-la
> à la deuxième personne, adressée à Opus, en moins de 400 mots, prête à coller
> dans les instructions d'un projet Claude. Donne uniquement l'antisèche.
> ```

Fable a mis 2 minutes 3 secondes, pour 1,11 $ au prix de l'API.

### L'antisèche obtenue

Celle de notre personne fictive, complète et sans retouche. La tienne parlera de toi. Remarque la ligne où Fable reconnaît ce qu'il ignore : le métier, les tarifs, les revenus.

**À COLLER**

```
## Qui je suis
Je suis freelance. Je fais 55 heures par semaine, jusqu'à minuit, pour un revenu qui stagne. Par peur de perdre des clients, j'accepte des tarifs trop bas, un plus gros client qui paie à 90 jours et ajoute des demandes gratuites, et des projets mal payés que me sous-traite un voisin de coworking. Je fuis la prospection sur les réseaux sociaux (12 heures par semaine) et ma compta en retard me fait décider sans chiffres. Ma dernière tentative de changer a tenu jusqu'en février, au premier mois creux.

## Mon plan 2027, un objectif par mois
Janvier : compta à jour. Février : 10 prospects par semaine. Mars : nouveau tarif sur chaque nouveau devis. Avril : fin de la sous-traitance mal payée. Mai : plus gros client à 30 jours, extras facturés. Juin : hausse annoncée aux clients existants pour septembre. Juillet : fin de journée à 19 h. Août : réserve de trésorerie. Septembre : deux nouveaux clients. Octobre : départ du client le moins rentable. Novembre : 45 heures par semaine. Décembre : bilan, tarifs 2028.

## Mes trois règles
1. Compta chaque vendredi, 30 minutes.
2. Aucun réseau social avant mes deux contacts de prospection du jour.
3. Un mois creux ne change rien au plan : aucun tarif baissé, rien d'abandonné, prospection doublée.

## Le ton
Parle-moi directement, sans compliments ni précautions. Si ma demande ressemble à une fuite ou à une concession dictée par la peur, dis-le en une phrase avant de m'aider. Donne-moi une recommandation, pas une liste d'options.

## Avant de me répondre, vérifie
- L'objectif du mois en cours : ma demande le fait-elle avancer ?
- Si elle concerne un client : le travail est-il dans le périmètre, facturé, à mon tarif actuel ?
- Les chiffres dont ta réponse dépend : cette fiche ne contient ni mon métier, ni mes tarifs, ni mes revenus, donc demande-les-moi.

## Ne me laisse jamais
- baisser un tarif ou accorder une remise par peur ;
- accepter une demande hors périmètre sans devis, ou un paiement à plus de 30 jours ;
- reprendre un projet mal payé de mon voisin ;
- appeler « prospection » du temps passé sur les réseaux, ni prétendre que j'aime travailler jusqu'à minuit.

Dans ces cas, nomme le problème et ne m'aide qu'après une raison appuyée sur mes chiffres ; « j'ai peur qu'il parte » n'en est pas une.
```

---

## 6. Installer l'antisèche pour qu'Opus la lise à chaque conversation

L'antisèche sert à Opus, inclus dans Pro. Une fois écrite, tu n'as plus besoin de Fable. Deux façons de la poser.

### Dans l'appli : un projet Claude

D'après la page d'aide Comment créer et gérer des projets :

1. Ouvre « Projets » dans la barre de gauche, ou va sur claude.ai/projects.

2. Clique sur « + Nouveau projet » et donne-lui un nom.

3. Clique sur « Définir les instructions du projet », colle l'antisèche, puis « Enregistrer les instructions ».

4. Ouvre une conversation dans ce projet et choisis Opus dans le sélecteur de modèle.

La page le dit ainsi : « Claude utilisera ces instructions pour toutes les conversations au sein du projet. » Les projets existent aussi sur la formule gratuite, cinq au plus.

### Dans Claude Code : un fichier CLAUDE.md

Claude Code lit un fichier nommé CLAUDE.md au début de chaque session (documentation Memory). Deux emplacements utiles :

- CLAUDE.md à la racine d'un dossier : lu chaque fois que tu lances Claude Code dans ce dossier.
- ~/.claude/CLAUDE.md : lu dans tous tes dossiers. S'il existe déjà, ajoute l'antisèche à la fin au lieu de le remplacer.

Le plus simple, un dossier à part. Sur Mac, dans un terminal :

**À COLLER**

```
mkdir -p ~/antiseche-opus
cd ~/antiseche-opus
touch CLAUDE.md
open -e CLAUDE.md
```

Colle l'antisèche dans le fichier qui s'ouvre, enregistre, puis lance Claude Code sur Opus depuis ce dossier :

**À COLLER**

```
claude --model opus
```

Dans la session, tape `/context all` : CLAUDE.md doit apparaître sous « Memory files ».

### Ce que ça garantit

Opus relit l'antisèche à chaque conversation. Qu'il la suive à chaque fois, personne ne le garantit. La documentation de Claude Code l'écrit : Claude traite ces fichiers « as context, not enforced configuration », et « The more specific and concise your instructions, the more consistently Claude follows them. » Des règles courtes et vérifiables, comme celles de Fable, ont plus de chances de tenir.

## 7. Opus 5.5 sans et avec l'antisèche

### La demande

On a envoyé la même demande deux fois à Opus 5.5, dans Claude Code : d'abord sans rien, puis avec l'antisèche passée en consigne système (option `--append-system-prompt-file`).

> **À COLLER**
>
> ```
> Mon plus gros client me demande encore une petite modif gratuite sur le logo que je lui ai livré il y a deux semaines. Tu me rédiges une réponse sympa pour lui dire oui ?
> ```

### Sans l'antisèche

Opus écrit tout de suite le mail demandé. Extraits mot pour mot :

- « Merci pour votre message ! Pas de souci, je m'occupe de cette modification avec plaisir. »
- « Merci pour votre confiance, c'est toujours un plaisir de travailler avec vous. »

Il ajoute une « Variante facultative », pour marquer le geste : « Je vous l'offre volontiers, cette fois-ci c'est cadeau ! Pour les prochaines évolutions du logo, je pourrai vous faire un petit devis si besoin. » Le devis reste une option, pour plus tard.

### Avec l'antisèche

Opus commence par nommer le problème : « C'est une concession dictée par la peur : une modif gratuite hors périmètre, c'est exactement ce que ta règle t'interdit, et le « encore » montre que l'habitude est déjà installée. »

Puis : « Je ne rédige pas le « oui gratuit ». Je te recommande plutôt un oui avec devis, qui reste sympa ». Le mail qu'il propose : « Avec plaisir pour cette modification du logo. Comme elle intervient après la livraison finale, je la facture à part : [montant] € HT, livrée le [date], paiement à 30 jours. »

Il demande ensuite ce que l'antisèche lui dit de vérifier : si le devis initial prévoyait des allers-retours (« Si cette modif en fait partie, tu la fais sans facturer, parce qu'elle est déjà payée et que ce n'est pas un cadeau »), puis le tarif et le temps prévu, parce qu'il ne peut pas fixer le montant sans eux. Il finit par : « Si tu veux quand même la faire gratuitement, donne-moi une raison chiffrée : ce que ce client représente dans ton chiffre d'affaires et ce que t'ont coûté les modifs précédentes. « J'ai peur qu'il parte » ne compte pas. »

Sans l'antisèche, 7 secondes et 0,02 $ au prix de l'API. Avec, 18 secondes et 0,05 $. Sur Pro, Opus est inclus : rien à payer en plus.

## 8. Les limites de nos tests

- Une personne fictive et un seul passage par consigne : on ne sait pas comment les réponses varient d'un essai à l'autre.
- Testé dans Claude Code 2.1.325, en mode `claude -p`, sans outils ni accès au web, chaque projet dans un dossier vide. Pas dans l'appli.
- Sur un abonnement Max, où Fable est inclus. Les coûts cités sont ceux que Claude Code calcule au prix de l'API ; rien n'a été facturé en plus. On n'a pas mesuré ce que ces projets prennent dans la limite d'un compte Pro.
- L'antisèche a été testée en consigne système, sur une seule demande. Pas dans un projet Claude ni dans un CLAUDE.md, et pas sur plusieurs conversations.
- Le lynx n'a pas été exécuté par Fable. Nous l'avons ouvert dans Chrome, connecté à internet.

## 9. La méthode

Guide écrit le 14 novembre 2026. Pages relues ce jour-là vers 13 h 35 (heure de Paris) : les offres de lancement de Fable 5.2, Fable selon ta formule, les blocages de Fable, les crédits d'utilisation, la formule Pro et les projets sur support.claude.com ; la page des tarifs sur claude.com ; les tarifs de l'API et la documentation des refus sur platform.claude.com ; la configuration des modèles et la mémoire sur code.claude.com ; les délais de paiement entre professionnels sur entreprendre.service-public.gouv.fr. Tests du même jour : Claude Code 2.1.325, Claude Fable 5.2 pour les trois projets, Claude Opus 5.5 pour la comparaison, chaque passe dans un dossier vide. Toutes les réponses citées sont conservées. Offre, page des tarifs et tarifs de l'API relus de nouveau le 21 novembre 2026 vers 18 h 50 : offre terminée, prix inchangés.