Lever des fonds avec Claude : le guide des prompts, modèles et workflows

Du ciblage des investisseurs à la due diligence, puis au pilotage après la levée : les prompts Claude à copier, étape par étape, avec les contrôles qui évitent les erreurs.

BLYX-AGENCY.COM · 7 NOVEMBRE 2026 · PAR PIERRE CORDELIER

Une levée de fonds tient en deux mots : un dossier et du temps. Le dossier, ce sont un récit, des chiffres et des preuves que l'investisseur peut vérifier. Le temps, c'est celui que vous ne passerez pas sur votre entreprise pendant que vous cherchez de l'argent.

Claude peut vous en rendre une bonne partie, à une condition : ne pas l'utiliser comme un simple rédacteur de pitch deck. Bien réglé, il relit votre modèle financier, prépare vos questions de due diligence, trie une liste d'investisseurs avec leurs sources et rédige vos brouillons de relance. Mal réglé, il invente un chiffre de marché que vous défendrez ensuite devant un fonds.

Ce guide donne les prompts à copier pour chaque étape, du cadrage de la levée jusqu'au pilotage de l'entreprise une fois l'argent reçu. Il répète un principe tout du long : Claude prépare, vous vérifiez, vous décidez.

Avant le premier prompt : trois réglages

Dix minutes ici évitent la plupart des mauvaises surprises.

1. Un projet par levée. Dans Projects, créez un projet « Levée ». Il garde ses propres conversations et une base de connaissances où vous déposez vos derniers comptes, votre prévisionnel, votre tableau de capitalisation et votre pitch en cours. Toutes les conversations du projet puisent dans cette base. Le compte gratuit est limité à 5 projets.

2. La confidentialité. Sur les comptes Free, Pro et Max, vos conversations peuvent servir à entraîner les modèles si vous l'avez accepté, avec une conservation qui passe alors de 30 jours à 5 ans. Le réglage se change à tout moment dans les paramètres de confidentialité, mais les données déjà utilisées restent. Les offres Team et Enterprise relèvent des conditions commerciales, qui sont exclues de cet entraînement. Pour un dossier confidentiel (valorisation, clients nommés, termsheet), vérifiez ce réglage avant de déposer quoi que ce soit.

3. Les fichiers et la recherche. Pour que Claude produise des tableurs, des présentations et des documents, activez la création de fichiers dans les paramètres. Pour la recherche d'investisseurs, il faut la fonction Research, qui demande un plan payant (Pro, Max, Team ou Enterprise) et la recherche web activée. Ces deux fonctions consomment votre quota plus vite qu'une conversation classique.

Le prompt de base : les instructions du projet

À coller dans les instructions du projet « Levée ». Il vaut pour toutes les étapes qui suivent.

```
Tu es mon conseiller de préparation de levée de fonds. Je suis
dirigeant de [nom de l'entreprise], [activité en une phrase],
[stade : amorçage, série A, ouverture du capital à un
partenaire...].
```

```
Règles pour toutes nos conversations :
1. Tu t'appuies uniquement sur les documents du projet et sur ce que je te dis. Si une information manque, tu me poses la question.
2. Tu n'inventes jamais un chiffre, un nom de fonds, une opération passée ou une citation. Si tu ne sais pas, tu écris "je ne sais pas".
3. Pour chaque chiffre ou affirmation importante, tu cites le document et le passage d'où il vient. Ce que tu ne peux pas sourcer, tu le signales à part, sous le titre "À vérifier".
4. Tu écris en français, en phrases courtes, sans jargon inutile.
5. Tu ne rédiges que des brouillons. Je relis, je corrige et j'envoie moi-même.
```

La règle 3 est la plus utile. Anthropic recommande elle-même de faire citer une source pour chaque affirmation et de retirer celles qui n'en ont pas. Ces méthodes réduisent les erreurs sans les supprimer : tout chiffre critique se vérifie à la source.

Étape 1 : cadrer la levée

Avant de parler à un investisseur, trois réponses doivent être écrites : combien, pour quoi faire, d'ici quand. Un réseau de financeurs régionaux le met en premier dans ses conseils aux dirigeants : préciser le montant, le projet à financer et l'échéance.

```
Voici mes documents : derniers comptes, prévisionnel, tableau de capitalisation.
Aide-moi à cadrer ma levée en m'interviewant une question à la fois. Sujets, dans l'ordre :
1. le montant visé et ce qu'il finance, poste par poste ;
2. le jalon que cet argent doit me permettre d'atteindre ;
3. la part du capital que je suis prêt à céder ;
4. ce que j'attends d'un investisseur en dehors de l'argent ;
5. la date à laquelle j'ai besoin des fonds, et ce qui se passe si je les ai plus tard.
```

```
Termine par une fiche d'une page : montant, usage des fonds, jalon,
calendrier, risques. Ce qui reste flou, mets-le sous "À clarifier".
```


Un repère à manier avec prudence : Y Combinator conseillait en 2016, dans un contexte américain, de lever assez pour atteindre le prochain jalon important et de ne pas céder trop de capital trop tôt. C'est un point de vue historique, pas une règle française d'aujourd'hui. Utilisez-le comme question à vous poser, pas comme réponse.

Étape 2 : trouver et trier les investisseurs

Demandez à Claude une liste, mais exigez la source de chaque nom. Lancez Research (le « + » en bas à gauche, puis « Research ») et demandez-le explicitement si Claude ne le déclenche pas seul.

```
Utilise Research. Cherche des investisseurs susceptibles de
financer une entreprise comme la mienne : [secteur], [pays],
[stade], tickets de [fourchette].
Pour chaque investisseur, donne : le nom, le site officiel, trois
opérations récentes dans mon secteur avec leur source, et la page
où il décrit sa thèse d'investissement.
Si tu ne trouves pas une information, écris "non trouvé". Ne
complète rien de mémoire.
Présente le résultat dans un tableau, classé du plus au moins
pertinent, avec une phrase qui justifie chaque rang.
```

Ensuite, c'est à vous : ouvrez le site de chaque fonds, vérifiez que la thèse et les tickets correspondent, et retirez les noms que vous ne retrouvez pas. Une liste de vingt noms vérifiés vaut mieux que cent noms dont dix n'existent pas.

Colonne à suivre	Pourquoi
Investisseur et site officiel	Vous contrôlez la source vous-même
Thèse et ticket	Ils éliminent les fonds hors cible
Opérations récentes	Elles montrent l'activité réelle
Personne à contacter	Seulement si l'information est publique
Chemin d'introduction	Voir l'étape 6
Statut	À contacter, contacté, relancé, en discussion, refus

Étape 3 : écrire le récit de marché

Un investisseur finance une histoire qu'il peut tester : un problème réel, une raison pour laquelle c'est le bon moment, une équipe légitime. Claude vous aide à la structurer et surtout à la contredire.

```
À partir de mes documents, écris en une page le récit de mon
entreprise : le problème, la solution, pourquoi maintenant,
pourquoi nous.
Puis joue un investisseur sceptique. Donne-moi les sept objections
les plus dures à ce récit, avec pour chacune la réponse que je peux
défendre à partir de mes documents.
Quand une objection n'a pas de réponse dans mes documents, dis-le :
c'est un point faible à travailler, pas à cacher.
```

Les chiffres de marché sont le point sensible. Si Claude en avance un, demandez la source, ouvrez-la et lisez-la. Sinon, retirez le chiffre.

Étape 4 : construire le pitch deck

Les conseils de ce même réseau d'investisseurs tiennent en peu de mots : un deck structuré, des informations synthétiques et chiffrées, un organigramme et un calendrier prévisionnel, et de l'authenticité. Claude peut tenir le rôle du relecteur exigeant avant d'être le rédacteur.

```
Voici mon pitch deck actuel [joindre le fichier].
1. Résume en trois phrases ce que comprend un investisseur qui le lit en cinq minutes. Dis-moi ce qui n'est pas clair.
2. Pour chaque diapositive : le message en une phrase, la preuve qui l'appuie, et ce qui manque.
3. Liste chaque affirmation chiffrée (marché, clients, croissance, marge) avec la citation exacte de mon document source. Celles sans source, mets-les sous "À vérifier".
4. Propose un nouveau plan de diapositives, mais n'écris aucun contenu que mes documents ne contiennent pas.
```

La troisième consigne protège votre crédibilité. Elle protège aussi votre responsabilité : en mars 2024, l'autorité boursière américaine a sanctionné deux conseillers en investissement pour des déclarations fausses ou trompeuses sur leur usage de l'IA. Si votre deck dit que vous utilisez l'IA, assurez-vous que c'est exact et démontrable.

Pour la mise en forme, Claude sait produire une présentation PowerPoint à télécharger. Relisez-la diapositive par diapositive.

Étape 5 : passer le modèle financier au crible

C'est l'étape où Claude rend le plus de services, parce qu'elle consiste à relire, comparer et chercher les incohérences.

```
Voici mon modèle financier [joindre le classeur ou un export CSV].
1. Résume en dix lignes comment il fonctionne : hypothèses,
calculs, résultats.
2. Liste les hypothèses clés (croissance, panier moyen, marge,
recrutements, délai d'encaissement) et, pour chacune, la cellule où
elle se trouve.
3. Repère les formules incohérentes, les cellules écrites en dur à
la place d'une formule, et les totaux qui ne se recoupent pas. Cite
la cellule à chaque fois.
4. Dis quelles hypothèses un investisseur attaquera en premier, et
pourquoi.
5. Ne modifie rien. Propose les corrections et attends mon accord.
```

Pour modifier un classeur Excel directement, Anthropic a présenté en octobre 2025 un complément en bêta, dont l'accès était alors annoncé pour les plans Max, Enterprise et Team. Vérifiez sur votre compte s'il est disponible pour votre plan. Dans tous les cas, relisez les formules et les chiffres avant usage : c'est la consigne de l'aide officielle.

Faites ensuite un second passage, sur les scénarios :

```
À partir de ce modèle, construis trois scénarios (prudent, central,
ambitieux) en ne changeant que les hypothèses que je te donne :
[liste]. Montre pour chacun la trésorerie mois par mois et le mois
où elle devient négative. Explique chaque écart avec le scénario
central.
```

Étape 6 : contacter et relancer les investisseurs

Un message qui arrive par une personne de confiance se lit autrement qu'un message à froid. Commencez par chercher ce chemin.

```
Voici ma liste d'investisseurs et la liste de mes relations [coller
ou joindre].
Pour chaque investisseur, cherche dans ma liste qui pourrait me
présenter : un client, un autre dirigeant, un conseil, un ancien
collègue. Donne le lien probable et la raison, sans rien affirmer
que je ne t'ai pas écrit.
Rédige pour le meilleur candidat un message à transmettre, en cinq
lignes : qui je suis, ce que je cherche, pourquoi cet investisseur,
ce que je demande (une introduction, rien de plus), et une phrase
qui facilite le transfert.
```

Puis le message direct, quand il n'y a pas d'introduction possible :

```
Écris un message d'approche à [prénom et fonds], en six lignes au
plus :
1. une phrase qui montre que j'ai lu sa thèse d'investissement,
avec la source que je te fournis ;
2. ce que fait mon entreprise, avec un chiffre issu de mes
documents ;
3. ce que je cherche et le calendrier ;
4. une demande simple : un échange de vingt minutes.
Ton sobre, pas de formule creuse. Donne deux variantes.
```

Pour les relances, prévoyez un calendrier plutôt qu'une insistance :

Moment	Contenu de la relance
Une semaine après	Un rappel court, avec un fait nouveau
Trois semaines après	Une information utile : un client signé, un jalon atteint
Après un échange	Un remerciement, les documents promis, la prochaine étape

Moment	Contenu de la relance
Après un refus	Un remerciement, et une demande de retour sur les raisons

```
Voici l'historique de mes échanges avec [fonds] [coller]. Rédige la relance adaptée à cette étape : [étape]. Elle doit apporter un élément nouveau, que je te donne : [fait]. Quatre lignes au plus.
```

Deux précautions. D'abord, relisez et envoyez vous-même : les connecteurs Gmail et Drive demandent par défaut votre accord avant d'envoyer un mail, gardez ce réglage. Ensuite, soyez prudent avec les adresses que vous devinez : la CNIL a précisé le 16 octobre 2026 que reconstituer une adresse professionnelle peut reposer sur l'intérêt légitime, mais au cas par cas, jamais automatiquement. Elle attend notamment que vous n'en conserviez que si un premier contact a lieu, et que vous cessiez immédiatement dès qu'une personne s'oppose. Chaque message de prospection doit aussi permettre de se désinscrire et indiquer pour le compte de qui il est envoyé.

Étape 7 : préparer la due diligence

Quand un investisseur s'intéresse, il vérifie. Préparez-vous avant lui. Les fournisseurs de Claude disent que la revue documentaire passe de plusieurs heures à quelques minutes pour certaines équipes d'analyse. Ce sont des témoignages de fournisseur : prenez le gain de temps comme probable, pas comme garanti.

```
Je prépare la due diligence de ma levée. Voici les documents que j'ai [liste ou fichiers].
```

```
1. Dresse la liste des documents qu'un investisseur demande en général : juridique, financier, commercial, social, produit, propriété intellectuelle. Indique pour chacun si je l'ai, s'il manque ou s'il est incomplet.
2. Relève les incohérences entre mes documents (un chiffre d'affaires différent entre deux fichiers, une date de contrat qui ne concorde pas).
3. Prépare les trente questions les plus probables et, pour chacune, la réponse appuyée sur mes documents. Celles sans réponse documentée, mets-les sous "À préparer".
```

Pour les longs documents (contrats, statuts), demandez d'abord les citations mot pour mot avant toute analyse. C'est la méthode que recommande Anthropic : Claude extrait les passages, puis travaille sur eux.

```
Dans ce contrat, extrais mot pour mot les clauses sur : durée, résiliation, exclusivité, changement de contrôle, propriété intellectuelle. Donne le numéro de l'article. N'interprète rien dans cette première réponse.
```

Claude ne remplace pas votre avocat. Pour tout ce qui engage juridiquement, il prépare la discussion, il ne la remplace pas.

Étape 8 : raconter l'entreprise et son dirigeant

Les investisseurs financent aussi une personne. Votre récit de fondateur doit être vrai, précis et court.

```
Interviewe-moi, une question à la fois, sur mon parcours : ce qui m'a conduit à créer cette entreprise, un moment où j'ai failli renoncer, ce que j'ai appris de mes dix premiers clients, ce que sais que les autres ignorent.
```

```
Puis écris ma présentation en 150 mots, à la première personne,
avec des faits que j'ai donnés et aucun adjectif flatteur. Donne
une version orale de trente secondes.
```

Après la levée : faire grandir l'entreprise

L'argent reçu n'est qu'un point de départ. Les étapes suivantes servent à le transformer en croissance mesurable.

Recruter et organiser l'équipe dirigeante

```
Voici mon organigramme actuel et mon plan de croissance sur douze mois [joindre].
1. Identifie les trois postes dont l'absence freine le plus la croissance, avec la raison.
2. Pour le premier, écris la mission en une page : objectif à six mois, trois résultats attendus, ce que le poste ne fait pas.
3. Prépare un guide d'entretien : huit questions, ce qu'une bonne réponse contient, ce qui doit alerter.
Ne fais pas de profil type à partir de clichés : appuie-toi sur mon contexte.
```

Définir le go-to-market

```
Voici mes clients actuels, mes dix dernières ventes gagnées et mes cinq dernières perdues [joindre].
Dégage : ce que les clients gagnés ont en commun, les raisons de perte les plus fréquentes, le segment où je gagne le plus souvent.
Propose trois hypothèses de segment à tester pendant 90 jours, avec pour chacune la mesure qui dira si elle fonctionne.
```

Structurer le process commercial

```
À partir de mes ventes passées, décris mon process commercial tel qu'il se déroule vraiment, étape par étape : d'où vient le contact, qui le rappelle, en combien de temps, à quel moment le devis part. Repère où les affaires s'arrêtent. Propose un tableau de suivi (étape, responsable, délai maximal) et une règle de relance par étape. Ne propose pas d'outil avant d'avoir décrit le process.
```

Rendre compte au board et aux investisseurs

Un point d'information régulier rassure plus qu'un long silence suivi d'un rapport. Fixez un rythme et tenez-le.

```
Voici mes chiffres du mois, mes objectifs, et les faits marquants [joindre].
Écris le point mensuel pour mon board, en une page :
1. les trois chiffres clés, comparés à l'objectif ;
2. ce qui a bien marché ;
3. ce qui a mal marché, sans l'adoucir ;
4. les trois décisions ou aides que je demande ;
5. la prévision du mois prochain.
Chaque chiffre doit venir de mes documents. Si un chiffre manque, signale-le.
```

Mettre le tout en système

Un guide de prompts ne sert que si vous le retrouvez au bon moment. Trois gestes.

Un projet, des conversations nommées. Une conversation par étape (« Cadrage », « Investisseurs », « Deck », « Modèle », « Due diligence », « Board »), toutes dans le projet « Levée ».

Une skill « levée ». Quand vous répétez la même consigne, transformez-la en skill : un dossier avec un fichier de consignes, dont l'en-tête contient un nom et une description. Claude s'appuie sur la description pour décider quand la charger. Compressez le dossier en ZIP, importez-le dans les réglages des skills, activez-le et testez-le sur plusieurs demandes réelles. L'exécution de code doit être activée. Les noms de menus changent : vérifiez-les sur la page d'aide du jour.

```
Je veux transformer ma méthode de relecture de pitch en skill.
Interviewe-moi, une question à la fois, sur la façon dont je relis
un deck : ce que je vérifie en premier, les erreurs que je corrige
tout le temps, le format de réponse que je veux. Puis rédige la
skill : un nom court, une description qui dit quand l'utiliser, les
étapes numérotées, un exemple de résultat attendu.
```

Un rythme hebdomadaire. Chaque lundi, une conversation du projet pour mettre à jour la liste d'investisseurs, préparer les relances de la semaine et lister ce qui est bloqué.

```
Voici l'état de ma levée [tableau de suivi]. Pour cette semaine :
liste les relances à envoyer avec un brouillon pour chacune, les
documents à préparer, et les trois affaires qui avancent le moins
vite. Propose une action pour chacune. N'envoie rien.
```

Les limites à garder en tête

Limite	Ce qu'elle implique
Les erreurs d'une IA	Elles diminuent avec les bonnes consignes, elles ne disparaissent pas : chiffre de marché, valorisation, client cité, tout se vérifie à la source
Les listes d'investisseurs	Vérifier chaque fonds sur son site avant de le contacter
Les données confidentielles	Contrôler le réglage de confidentialité de votre compte avant de déposer un document sensible
Les fichiers et sites externes	Ils peuvent contenir des instructions cachées : ne laissez pas Claude agir seul à partir d'un contenu que vous ne connaissez pas
Le quota	La création de fichiers et Research en consomment davantage
Le droit	Les clauses, les pactes et les statuts se valident avec un avocat
Les envois	Relire et envoyer soi-même, jamais en automatique

Claude accélère la préparation. Il ne remplace ni le jugement d'un dirigeant devant un investisseur, ni la discussion sur ce que l'argent doit financer.

Pour aller plus loin

- Les skills : Le guide des Skills Claude
- Les tableurs : Le guide Excel et Claude
- Les présentations : Le guide PowerPoint et Claude

Source. Les fonctions de Claude viennent du centre d'aide d'Anthropic : Agent Skills, création de fichiers, Research et connecteurs Google. Le complément Excel : Advancing Claude for Financial Services (27 octobre 2025). La confidentialité : Updates to our consumer terms (28 août 2025). La fiabilité : Reduce hallucinations. Le témoignage de revue documentaire : BlueFlame. Les conseils d'investisseurs : FAIR (2024) et Y Combinator (2016, contexte américain). Les sanctions sur les déclarations liées à l'IA : SEC, communiqué 2024-36 (18 mars 2024). Les adresses professionnelles : CNIL (16 octobre 2026). Les prompts de cette page sont les nôtres.
