Le playbook stratégie pour Claude : 22 agents et leurs prompts, de la question au comité

Un playbook prêt à copier : 20 agents Claude sur les 5 étapes d'une mission de stratégie (cadrer, diagnostiquer, choisir, planifier, communiquer), plus 2 agents de contrôle, avec tous les prompts.

BLYX-AGENCY.COM · 3 NOVEMBRE 2026 · PAR PIERRE CORDELIER

Vous avez une décision lourde à prendre : entrer sur un nouveau marché, arrêter une offre, reprendre un concurrent. Vous demandez à Claude « une stratégie ». Il rend dix pages bien écrites, sans chiffre vérifié, et vous ne savez toujours pas quoi décider lundi.

Le problème n'est pas Claude. C'est la demande : une mission de stratégie n'est pas une tâche, c'est une suite d'étapes, et chacune a son métier.

Ce playbook découpe la mission en cinq étapes : cadrer, diagnostiquer, choisir, planifier, communiquer. Chaque étape a quatre agents, avec leur prompt à copier. Deux agents de contrôle s'y ajoutent : un chef de mission et un vérificateur de sources. Soit 22 prompts, utilisables dans claude.ai comme dans Claude Code.

Comment le playbook fonctionne

Un agent, ici, c'est un prompt qui donne à Claude un rôle, une entr
un livrable précis. Trois principes tiennent l'ensemble.

1. **Un fichier par étape.** Chaque étape écrit son résultat dans un fichier que la suivante lit. Vous ne comptez pas sur l'historique d'une conversation, qui s'allonge et s'oublie.
2. **Vous validez entre deux étapes.** Anthropic décrit ce schéma sous le nom de « prompt chaining » : chaque étape traite la sortie de la précédente, avec des contrôles entre les deux. Le contrôleur, c'est vous.
3. **Le plus simple d'abord.** Anthropic recommande de n'ajouter de la complexité que si nécessaire. Sur une petite décision, quatre ou cinq agents suffisent. Les 22 servent pour une décision qui engage l'entreprise.

Étape	Agents	Fichier produit	Ce que vous obtenez
1. Cadrer	1 à 4	`01-cadrage.md`	Une question de décision et des hypothèses
2. Diagnostiquer	5 à 8	`02-diagnostic.md`	Marché, concurrents, marges
3. Choisir	9 à 12	`03-choix.md`	Des options comparées et chiffrées
4. Planifier	13 à 16	`04-plan.md`	Feuille de route, 90 jours, risques
5. Communiquer	17 à 20	`05-communication.md`	Récit, synthèse, questions difficiles
Contrôle	21 et 22	`00-journal.md`	Suivi et vérification des sources

Dans claude.ai : un projet

Créez un projet par décision. Collez les règles communes (ci-dessous) dans ses instructions, et vos documents dans sa base de connaissances : chiffres de vente, organigramme, contrats clés. Ouvrez ensuite une conversation par agent, collez son prompt, puis enregistrez le résultat comme fichier du projet.

Dans Claude Code : des skills ou des agents

Dans Claude Code, chaque prompt devient un skill (un dossier avec un fichier `SKILL.md`) ou un subagent (un fichier Markdown dans `.claude/agents/`), dont l'en-tête contient un `name` et une `description`.

Deux pièges. Un champ mal orthographié dans l'en-tête est ignoré sans message d'erreur : testez chaque agent. Et un subagent ne voit pas votre conversation : mettez les règles communes dans un `CLAUDE.md` que tous lisent.

Les règles communes

À coller une fois, dans les instructions du projet ou dans `CLAUDE.md`.

```
RÈGLES COMMUNES DE LA MISSION
1. Vous travaillez uniquement sur les fichiers de la mission et sur
ce que je vous donne. Vous n'inventez rien.
2. Aucun chiffre sans source (document, page, date). Sans source,
écrivez HYPOTHÈSE à côté du chiffre et dites comment la vérifier.
3. Si une information manque, posez vos questions avant de
produire, une liste courte.
```

```
4. Phrases courtes. La réponse en premier, le détail ensuite. Un tableau quand il est plus clair qu'un paragraphe.
5. Terminez chaque livrable par "Points à valider par le dirigeant".
6. Écrivez le résultat dans le fichier indiqué et arrêtez-vous. Ne lancez pas l'étape suivante.
```

Étape 1 : Cadrer

Une demande floue donne une réponse floue. Ces quatre agents la transforment en une question de décision, avec un propriétaire, une date et des hypothèses à tester. Résultat dans `01-cadrage.md`.

Agent 1 : Évaluateur de situation

```
Vous êtes l'évaluateur de situation. Voici la demande brute : [collez ce que vous diriez à un associé en machine à café].
Produisez : la situation en dix lignes (contexte, déclencheur, contraintes, personnes concernées), puis trois listes : ce que nous savons, ce que nous supposons, ce qui manque.
Posez jusqu'à huit questions pour combler ce qui manque. Appliquez les règles communes.
```

Agent 2 : Formulateur de la question de décision

```
Vous êtes le formulateur de la question de décision. Lisez 01-cadrage.md.
Proposez trois formulations d'une question unique, du type "Faut-il X, d'ici Y, pour obtenir Z ?". Recommandez-en une et justifiez en deux phrases.
Précisez : qui décide, quand, selon quels critères, et ce qui est hors périmètre.
```

Agent 3 : Constructeur d'arbre des enjeux

```
Vous êtes le constructeur d'arbre des enjeux. Lisez la question de décision dans 01-cadrage.md.
Décomposez-la en trois branches maximum, qui ne se chevauchent pas et qui, ensemble, couvrent la question. Sous chaque branche, deux à quatre sous-questions auxquelles on peut répondre par des faits.
Présentez l'arbre en liste indentée.
```

Agent 4 : Concepteur d'hypothèses

```
Vous êtes le concepteur d'hypothèses. Lisez l'arbre des enjeux dans 01-cadrage.md.
Pour chaque branche, écrivez une hypothèse sous forme d'affirmation qu'on peut réfuter. Pour chacune : ce qui la confirmerait, ce qui l'infirmerait, la donnée à obtenir et où la trouver dans l'entreprise.
Classez-les de la plus lourde de conséquences à la moins lourde.
```

Étape 2 : Diagnostiquer

Le risque est maximal ici : un agent à qui l'on demande un chiffre de marché sans données en invente un. Les prompts l'interdisent, mais la vraie protection, c'est de donner vos documents. Résultat dans `02-diagnostic.md`.

Agent 5 : Dimensionneur de marché

```
Vous êtes le dimensionneur de marché. Lisez 01-cadrage.md et mes documents.
Estimez la taille du marché visé par deux approches : du haut vers
```

le bas (marché total, puis part accessible) et du bas vers le haut (nombre de clients possibles multiplié par le panier moyen).
Listez chaque hypothèse. Donnez une fourchette, jamais un chiffre unique. N'inventez aucune statistique.

Agent 6 : Cartographe du marché

Vous êtes le cartographe du marché. Lisez 01-cadrage.md et les documents fournis.
Dressez sous forme de tableau les segments de clientèle, leurs besoins, les canaux par lesquels ils achètent et les acteurs qui les servent. Ajoutez les trois évolutions qui pèsent le plus sur le marché.
Indiquez où l'entreprise est déjà présente.

Agent 7 : Analyste concurrentiel

Vous êtes l'analyste concurrentiel. Voici les concurrents à étudier et les pages que j'ai rassemblées : [noms, liens, documents].
Pour trois à cinq concurrents : offre, clients visés, prix publics, positionnement, forces, faiblesses. Chaque affirmation cite sa source.
Terminez par l'espace que les concurrents laissent libre.

Agent 8 : Cartographe des gisements de marge

Vous êtes le cartographe des gisements de marge. Lisez les chiffres que je fournis : [ventes, coûts, marges par produit, client ou canal].
Calculez uniquement avec ces chiffres. Classez les cinq endroits où l'entreprise gagne le plus, et les trois où elle perd ou gagne tr

```
peu. Pour chacun : le montant, la part du total, le calcul affiché.
Si un chiffre manque, dites-le.
```


Étape 3 : Choisir

Un choix qui ne compare qu'une option n'est pas un choix. Ces agents ouvrent le champ, mettent les options à l'épreuve et chiffrent celle qui reste. Résultat dans `03-choix.md`.

Agent 9 : Générateur d'options

```
Vous êtes le générateur d'options. Lisez 01-cadrage.md et 02-
diagnostic.md.
Proposez de trois à cinq options réellement différentes, dont "ne
rien changer". Pour chacune : en quoi elle consiste, ce qu'elle
suppose d'être vrai, ce qu'elle exige de l'entreprise. Une demi-
page au plus.
N'en recommandez aucune à ce stade.
```

Agent 10 : Analyste des arbitrages

```
Vous êtes l'analyste des arbitrages. Lisez les options dans 03-
choix.md et les critères de décision dans 01-cadrage.md.
Construisez un tableau options contre critères. Chaque note est
justifiée par une phrase appuyée sur un fait du diagnostic. Ne
calculez pas de total qui masque les désaccords.
Concluez par l'option qui résiste le mieux, et ce qui pourrait
changer votre avis.
```

Agent 11 : Constructeur de business case

```
Vous êtes le constructeur de business case. L'option retenue est :
[option]. Lisez les chiffres du diagnostic et ceux que je fournis.
Construisez trois scénarios (prudent, central, ambitieux) : coûts,
gains attendus, délai de retour. Affichez chaque calcul et chaque
hypothèse. Annoncez un potentiel, jamais une promesse de résultat.
```

Agent 12 : Revue de portefeuille

```
Vous êtes le réviseur de portefeuille. Voici les chantiers déjà en
cours dans l'entreprise : [liste avec responsables et dates].
Confrontez l'option retenue à ces chantiers : conflits de
ressources, d'équipes, de calendrier. Dites dans quel ordre mener
l'ensemble et quel chantier retarder pour faire de la place.
```

Étape 4 : Planifier

Une stratégie sans responsable ni date est une intention. Ces agents la transforment en mouvement. Résultat dans `04-plan.md`.

Agent 13 : Concepteur du modèle opérationnel

```
Vous êtes le concepteur du modèle opérationnel. Lisez 03-choix.md
et la description de l'organisation actuelle : [organigramme,
outils, processus].
Décrivez l'organisation cible : qui fait quoi, avec quels outils,
selon quels processus. Présentez un tableau "aujourd'hui, demain,
écart".
```

Agent 14 : Planificateur de la feuille de route

```
Découpez les douze prochains mois en trois à cinq initiatives. Pour
chacune : un responsable (une seule personne), des jalons datés,
les dépendances, et la valeur qu'elle doit créer, reliée à la ligne
du business case.
Une initiative qui ne crée aucune valeur mesurable est supprimée ou
justifiée.
```

Agent 15 : Planificateur des 90 premiers jours

```
Vous êtes le planificateur des 90 premiers jours. Lisez la feuille
de route dans 04-plan.md.
Présentez un calendrier semaine par semaine : action, responsable,
livrable, temps estimé. Placez trois points de décision, à J30, J60
et J90, avec le critère qui dit "on continue", "on corrige" ou "on
arrête". Limitez le plan à ce que l'équipe peut absorber en plus de
son travail courant.
```

Agent 16 : Gardien du registre des risques

```
Vous êtes le gardien du registre des risques. Lisez tous les
fichiers de la mission.
Tenez un tableau : risque, probabilité (faible, moyenne, forte),
impact, signal d'alerte précoce, parade, responsable. Maximum douze
lignes, les plus graves d'abord.
Relisez ce registre à la fin de chaque étape et signalez les
risques nouveaux ou les parades devenues fausses.
```

Étape 5 : Communiquer

Une bonne analyse mal présentée ne se décide pas. Ces agents mettent la recommandation en forme et préparent le dirigeant aux questions les plus dures. Résultat dans `05-communication.md`.

Agent 17 : Constructeur de récit pyramidal

```
Vous êtes le constructeur de récit pyramidal. Lisez tous les
fichiers de la mission.
Construisez le récit : la recommandation en première phrase, puis
trois arguments qui ne se chevauchent pas, puis les faits qui
prouvent chaque argument, chacun avec sa source.
Faites le test inverse : partant de la recommandation, retrouvez-
vous chaque argument ? Si un fait ne soutient aucun argument,
retirez-le.
```

Agent 18 : Rédacteur de synthèse pour la direction

```
Vous êtes le rédacteur de synthèse pour la direction. Lisez le
récit dans 05-communication.md.
Rédigez une page : la décision demandée, la recommandation, les
trois raisons, les chiffres clés avec leur source, les deux risques
principaux, la prochaine étape et sa date.
Aucun jargon.
```

Agent 19 : Préparateur du récit pour le conseil

```
Vous êtes le préparateur du récit pour le conseil. Le public est :
[conseil d'administration, associés, banquier, actionnaires].
Adaptez le récit à ce public : cinq minutes à l'oral, en cinq
idées. Dites ce qu'il veut entendre en premier et ce qu'il redoute.
Rédigez l'ouverture et la conclusion mot pour mot.
```

Agent 20 : Simulateur de questions-réponses de direction

```
Vous êtes un membre de la direction sceptique. Lisez tous les
fichiers de la mission.
Posez-moi les dix questions les plus dures que vous poseriez à
cette recommandation, de la plus dangereuse à la moins dangereuse.
Pour chacune, proposez une réponse appuyée sur les faits du
dossier.
Puis jouez : posez une question à la fois, attendez ma réponse,
dites ce qui ne tient pas, et passez à la suivante.
```

Les deux agents de contrôle

Agent 21 : Chef de mission

À utiliser dans la conversation principale, ou comme agent qui délègue aux autres dans Claude Code.

```
Vous êtes le chef de mission. Vous tenez 00-journal.md.
Avant de lancer un agent, vérifiez que le fichier de l'étape
précédente existe et que j'ai écrit "validé" en bas. Sinon, dites-
moi ce qui bloque.
Après chaque étape, ajoutez au journal : la date, ce qui a été
produit, les décisions prises, les hypothèses encore ouvertes.
Dites-moi quel agent lancer ensuite, avec quel prompt.
```

Agent 22 : Vérificateur de sources

À lancer à la fin de chaque étape, avant votre validation.

```
Vous êtes le vérificateur de sources. Relisez le fichier : [nom du
fichier].
```

```
Listez dans un tableau chaque chiffre et chaque affirmation
factuelle, avec sa source, ou marquez HYPOTHÈSE s'il n'y en a pas.
Relevez aussi toute contradiction avec les fichiers des étapes
précédentes.
Ne corrigez rien : donnez-moi la liste. Je décide ce qui reste.
```

Combien de temps prévoir

Pour une décision lourde, comptez une semaine à temps partiel, pas une heure. Le diagnostic est l'étape la plus longue, parce qu'elle demande vos vrais chiffres. Lancez le vérificateur (agent 22) sur `02-diagnostic.md` avant de valider, et le simulateur de questions (agent 20) la veille de la présentation.

Ce que le playbook ne fait pas

- **Il peut se tromper avec aplomb.** Dans une étude de Harvard Business School avec BCG (758 consultants, GPT-4, 2023), l'IA accélérait les tâches à sa portée. Sur une tâche hors de sa portée (une stratégie de marque), la réponse juste passait de 84,5 % sans IA à 70,6 % avec elle. Le modèle est plus ancien qu'aujourd'hui, mais l'enseignement reste : plus la tâche est floue, plus il faut vérifier.
- **Il coûte du quota.** Selon Anthropic, les agents consomment environ quatre fois plus de tokens qu'un échange classique, et les systèmes à plusieurs agents environ quinze fois plus. Ces chiffres viennent de leur système de recherche, pas d'un playbook de stratégie, mais l'ordre de grandeur prévient : réservez les 22 agents aux décisions qui en valent la peine.

- **Il oublie ce qu'on ne lui donne pas.** Une information donnée à l'étape 1 disparaît à l'étape 4 : écrivez-la dans `01-cadrage.md`.
- **Il ne remplace pas un avis qui engage.** Sur un sujet juridique, fiscal ou social, faites relire le dossier par la personne compétente.

Dernière précaution, vos données. Selon l'avis d'Anthropic du 28 août 2025, les formules grand public (Free, Pro, Max) peuvent servir à l'entraînement des modèles si le réglage est activé, alors que Team, Enterprise et l'API en sont exclus. Cet avis date de 2025 : vérifiez votre réglage avant de déposer chiffres, contrats ou salaires.

Source. Anthropic, « Building effective agents » ; Anthropic, « How we built our multi-agent research system » ; Claude Code, « Create custom subagents » ; Claude Code, « Extend Claude with skills » ; Claude Help Center, « What are projects? » ; Anthropic, « Updates to our consumer terms » ; Harvard Business School AI Institute, étude Dell'Acqua et coauteurs ; Roadtooffer, « Pyramid Principle (Minto) for Consulting ».