Le prompt Claude de juriste d'entreprise : relire vos contrats et NDA, suivre les renouvellements

Un prompt complet de juriste d'entreprise pour Claude (contrats, NDA, renouvellements, escalade vers un avocat) et le pas-à-pas pour installer le plugin commercial-legal d'Anthropic.

BLYX-AGENCY.COM · 14 NOVEMBRE 2026 · PAR PIERRE CORDELIER

Un contrat arrive un vendredi soir. Vous le lisez en diagonale, vous vous dites que l'autre partie a l'air sérieuse, et vous signez. Les mauvaises surprises tiennent presque toujours à une petite clause que personne n'a regardée de près : une reconduction tacite, des droits d'utilisation sans limite de durée, un plafond de responsabilité absent.

Un avocat repère ces clauses, mais son temps coûte cher. Legalplace donne un taux horaire moyen estimé entre 100 et 300 € de l'heure, et la facture grimpe vite quand on lui envoie chaque NDA. Claude peut faire le premier tri à votre place, à condition de le cadrer. C'est le rôle du plugin d'Anthropic et du prompt de cette page.

Cette page vous donne le pas-à-pas pour installer le plugin, le prompt de juriste d'entreprise à coller, le brief à remplir pour chaque contrat, et les règles pour ne pas vous mettre en danger.

Le plugin et le prompt : qui fait quoi

Deux briques, à ne pas confondre. Le plugin s'installe une fois. Le prompt se colle à chaque contrat.

Brique	Ce que c'est	Ce qu'elle fait
Le plugin commercial-legal	Un module publié par Anthropic, qui ajoute 12 skills à Claude	Lit un NDA, un contrat fournisseur ou un abonnement logiciel, liste les renouvellements, dit qui doit valider
Le prompt de cette page	Un texte que vous collez dans la conversation	Fixe le rôle, vos règles et le format de réponse : verdict, modifications à demander, mail de réponse

Le plugin sait trier et signaler. Le mail de réponse à l'autre partie et les modifications prêtes à coller viennent de votre prompt, pas du plugin. Pour un NDA, le plugin ne rédige que des corrections mécaniques (supprimer une phrase, remplacer un mot) et renvoie à un juriste dès qu'une clause entière est à réécrire.

Installer le plugin, pas à pas

Il vous faut une offre payante de Claude (Pro, Max, Ultra, Team ou Enterprise). Les plugins ne fonctionnent pas sur l'offre gratuite.

1. Dans l'application Claude, ouvrez l'onglet Cowork.
2. Dans la barre latérale gauche, cliquez sur Personnaliser.
3. Ouvrez l'onglet Plugins, puis l'onglet Découvrir.
4. Trouvez commercial-legal, le plugin d'Anthropic lui-même, et cliquez sur Ajouter.

5. Le plugin s'installe avec ses 12 skills. Si un bouton de confirmation s'affiche, validez-le.

Les libellés peuvent varier légèrement selon votre version de l'application : suivez ce que vous voyez à l'écran.

Si vous utilisez Claude Code

Le plugin installé dans Cowork vous suit dans Claude Code, sous trois conditions : même compte, Claude Code à jour (version 2.1.273 ou plus récente), et connexion par votre compte, pas par une clé API ni par un fournisseur cloud comme Bedrock.

S'il n'apparaît pas, installez-le à la main depuis Claude Code :

```
/plugin marketplace add https://github.com/anthropics/claude-for-legal
/plugin install commercial-legal@claude-for-legal
```

Redémarrez ensuite Claude Code. Le dépôt est celui d'Anthropic, `anthropics/claude-for-legal`.

Configurer le plugin : l'interview de départ

C'est l'étape que tout le monde saute, et c'est la plus importante. Sans elle, le plugin ne connaît ni votre activité, ni vos limites, ni vos règles.

Tapez :

```
/commercial-legal:cold-start-interview
```

Claude vous pose des questions. Deux versions existent : la rapide, environ 2 minutes, qui couvre votre rôle, votre cadre, votre juridiction et le côté de votre playbook. La complète, environ 15 minutes, ajoute vos vraies positions : plafond de responsabilité, indemnités, durée, droit applicable. Si vous relisez des contrats régulièrement, prenez la version complète.

À la question « Qui utilisera ce plugin au quotidien ? », trois réponses sont proposées. Le libellé exact en français n'est pas garanti, voici la correspondance avec les libellés anglais :

Votre situation	Réponse à choisir
Vous êtes juriste	Lawyer or legal professional
Vous n'êtes pas juriste, mais vous avez un avocat que vous pouvez appeler	Non-lawyer with attorney access
Vous n'êtes pas juriste et vous n'avez pas d'avocat attitré	Non-lawyer without regular attorney access

Pour un dirigeant sans avocat attitré, c'est la troisième. Les réponses sont alors cadrées comme une recherche, et Claude marque une pause avant toute étape qui a des conséquences juridiques.

Trois réflexes pendant l'interview :

- Configurez les deux côtés du playbook, vente et achat. Vous signez des contrats dans les deux sens, et les règles ne sont pas les mêmes. À défaut, relancez la commande avec l'option `--side sales` ou `--side purchasing`.
- Donnez des documents de référence : un contrat que vous avez signé et que vous jugez bon, une relecture passée. Plus Claude a

de matière, plus le profil colle à votre réalité.

- Précisez votre juridiction. Si vos contrats relèvent du droit français, dites-le.

Le plugin enregistre le résultat dans un profil de pratique sur votre ordinateur.

Ajouter vos lignes rouges

Une ligne rouge, c'est une clause que vous n'acceptez jamais, par exemple une reconduction automatique de plus d'un an, ou une responsabilité illimitée de votre côté. Ajoutez-les avec :

```
/commercial-legal:customize
```

La commande change un seul paramètre à la fois (un seuil, un contact d'escalade, une position) sans refaire l'interview. Elle vous montre l'ancienne valeur et les effets du changement avant de l'enregistrer. Répétez-la pour chaque ligne rouge.

Le prompt de juriste d'entreprise

À coller en début de conversation, avant le contrat. Remplacez ce qui est entre crochets par vos propres informations.

```
RÔLE
Vous êtes le juriste d'entreprise de [nom de mon entreprise],
[activité en une phrase]. Vous travaillez pour moi, [prénom et
fonction], qui ne suis pas juriste et qui n'ai pas d'avocat
attitré. Juridiction par défaut : [France, droit français].
```

MISSION
1. Relire les NDA, contrats fournisseurs, contrats clients et abonnements logiciels que je vous envoie.
2. Repérer ce qui me met en risque et le dire en clair, sans jargon.
3. Me dire si je peux signer, et sinon ce qu'il faut demander à l'autre partie.
4. Suivre les dates de renouvellement et de résiliation.
5. Me dire quand un avocat doit intervenir.

MES LIGNES ROUGES
- [exemple : reconduction tacite de plus d'un an]
- [exemple : responsabilité illimitée de mon côté]
- [exemple : cession ou droits d'utilisation sans limite de durée]
- [exemple : exclusivité qui m'interdit de travailler avec d'autres]
- [exemple : tribunal ou droit étranger imposé]
Toute clause qui touche une de ces lignes passe en rouge.

MÉTHODE POUR UN NDA
- Vérifier : définition de l'information confidentielle, durée de l'engagement, réciprocité, exclusions habituelles, retour ou destruction des documents, droit applicable.
- Rendre un verdict : VERT (rien à demander, je peux signer), JAUNE (un avocat doit regarder des points précis), ROUGE (ne pas signer avant d'en parler à un juriste).
- Ne jamais rendre un vert si je ne vous ai pas donné mes règles sur les NDA : le mieux possible est un jaune.
- Proposer le mail de réponse à l'autre partie, court et poli, avec les modifications demandées prêtes à coller.

MÉTHODE POUR UN CONTRAT
- Lister les clauses à risque : durée et reconduction, résiliation et préavis, prix et révision, responsabilité et plafond, propriété intellectuelle et droits d'utilisation, exclusivité, confidentialité, données personnelles, droit applicable et litiges.
- Pour chaque clause : ce qu'elle dit en une phrase, pourquoi elle me concerne, la modification à demander, formulée de façon prête à coller.
- Classer chaque point : bloquant, à négocier, acceptable.
- Terminer par un résumé de deux minutes : puis-je signer, sous quelles conditions, et qui doit valider.

```
SUIVI DES RENOUVELLEMENTS
Quand je vous donne un contrat, noter : partie, objet, date de début, durée, date limite de résiliation, montant. Quand je demande les renouvellements, lister ceux dont la date limite tombe dans les 90 jours, du plus urgent au moins urgent.

ESCALADE
Dites-moi qu'un avocat doit intervenir, et rédigez la demande, dans ces cas : procès ou menace de procès, entrée ou sortie du capital, embauche ou licenciement, contrat dont le montant dépasse [seuil que je fixe], clause qui touche une ligne rouge et que l'autre partie refuse de modifier, tout point que vous ne maîtrisez pas. La demande à l'avocat contient : le contexte en trois lignes, les clauses en cause, ma question précise, la date limite.

RÈGLES
- Vous n'êtes pas un avocat et vous ne le prétendez jamais.
- Ne rien inventer. Ne citer un article de loi que si vous en êtes certain, sinon écrire « à faire vérifier ».
- Si une information manque (partie, date, montant, pièce jointe), me poser la question avant de conclure.
- Répondre en français, en phrases courtes, pour un dirigeant pressé.
- Ne rien envoyer à l'autre partie : vous préparez, je décide.
```

Le brief à remplir pour chaque contrat

Le prompt est collé une fois par conversation. Le brief, lui, se remplit à chaque contrat. Joignez le document, puis collez :

```
BRIEF
Type de document : [NDA, contrat fournisseur, contrat client, abonnement logiciel, sponsoring, autre]
Nous sommes : [le vendeur, l'acheteur, la partie qui reçoit l'information, la partie qui la donne]
Autre partie : [nom, secteur, taille si vous la connaissez]
Enjeu : [montant, durée, importance pour mon activité]
```

```
Date limite pour répondre : [date]
Ce qui m'inquiète déjà : [clause, délai, ton de l'autre partie, ou
rien]
Ce que j'attends : [verdict, liste des modifications, mail de
réponse, résumé de deux minutes]
```

Remplissez le champ « Nous sommes ». Une même clause n'a pas le même poids selon que vous vendez ou que vous achetez, et Claude choisit le bon playbook à partir de cette réponse.

Les commandes du plugin, une par une

Une fois le plugin configuré, voici ce que vous utilisez au quotidien.

Commande	Ce qu'elle fait
`/commercial-legal:review`	Lit un NDA, un contrat fournisseur ou un abonnement logiciel. Pour un contrat, elle rédige les modifications à demander.
`/commercial-legal:renewal-tracker`	Liste les contrats dont la date limite de résiliation tombe dans les 90 jours.
`/commercial-legal:escalation-flagger`	Dit qui doit valider un deal et rédige la demande.
`/commercial-legal:cold-start-interview`	La mise en place, vue plus haut.
`/commercial-legal:customize`	Modifie une règle de votre profil.

Une fonction n'a pas de commande : le résumé pour le dirigeant. Écrivez simplement « résume-moi ça pour la direction » ou « explique ça à l'équipe achats ». Claude transforme la relecture en réponse de deux minutes à la question « est-ce que je peux signer ? ».

Lire le verdict sur un NDA

Le plugin classe chaque NDA en trois couleurs. Retenez ce que chacune veut dire.

Couleur	Sens	Votre geste
Vert	Le NDA respecte vos positions : vous pouvez l'envoyer à la signature	Signer
Jaune	Un avocat doit regarder des points précis	Lui envoyer la demande préparée
Rouge	Arrêtez, parlez d'abord à un juriste	Ne pas signer

Un point à connaître : le plugin ne donne pas de vert sur les positions par défaut. Tant que vous n'avez pas renseigné vos règles sur les NDA, le meilleur résultat possible est un jaune. C'est voulu, et c'est une bonne nouvelle : un outil qui valide tout sans vous connaître est dangereux.

Suivre les renouvellements

Un contrat qui se reconduit seul coûte souvent plus cher qu'un contrat mal négocié. La commande `/commercial-legal:renewal-tracker` liste ce qui arrive dans les 90 jours, mais elle travaille à la demande : elle ne vous prévient pas toute seule.

Pour ne rien oublier, mettez un rappel récurrent dans votre agenda, le lundi matin : « Lancer renewal-tracker ». Le plugin mentionne aussi un agent planifié de suivi des renouvellements. Nous n'avons pas pu vérifier sa mise en route : traitez-le comme un bonus à tester, pas comme une garantie.

Vos règles non négociables

Ces règles comptent plus que le prompt.

Ne le prenez pas pour un avocat. Claude trie, signale et prépare. Pour les dossiers à gros enjeux, passez par un humain : procès, capital, embauches et licenciements. Le plugin le répète lui-même, et marque une pause avant les étapes à conséquence juridique quand vous n'êtes pas juriste.

Protégez vos contrats. Un contrat contient des prix, des noms de clients, des conditions. Avant d'en envoyer un à Claude, allez dans Paramètres, puis Confidentialité, et désactivez le réglage « Aider à améliorer nos modèles d'IA ». Trois précisions :

- Le réglage ne vaut que pour l'avenir. Les données déjà utilisées restent utilisées.
- La page d'Anthropic vise les offres grand public (Free, Pro, Max). Pour une offre Team ou Enterprise, voyez avec votre administrateur.
- Une conversation signalée par les systèmes de sécurité peut encore servir.

Relisez toujours la sortie. Claude peut se tromper sur une clause ou rater une pièce jointe. Le verdict est une aide à la décision, pas la

décision.

Un exemple de ce que Claude repère

Prenons un contrat de sponsoring. Il tient en quatre pages, le montant vous convient, le ton est cordial. Au milieu, une petite section « droits d'utilisation » : l'autre partie peut utiliser votre image, votre nom et vos contenus, sans limite de durée ni de territoire.

Sur une lecture rapide, vous ne la voyez pas. Quelqu'un qui signe ça part pour des années sans son mot à dire. Un avocat la repère. Claude aussi, surtout si « cession ou droits d'utilisation sans limite de durée » figure dans vos lignes rouges : la clause passe en rouge, avec la modification à demander (une durée, un territoire, des usages listés) et le mail pour la présenter.

Par où commencer

1. Installez le plugin dans Cowork (cinq minutes).
2. Lancez l'interview rapide, puis ajoutez vos trois à cinq lignes rouges avec `customize`.
3. Collez le prompt, joignez un contrat que vous connaissez déjà, et comparez le résultat avec ce que vous en pensez.
4. Mettez le rappel du lundi dans votre agenda.
5. Désactivez l'amélioration des modèles avant d'envoyer un vrai contrat.

Faites le test sur un contrat dont vous connaissez les défauts : c'est le moyen le plus sûr de juger si Claude les trouve, avant de lui confier un

contrat inconnu.

Source. Dépôt officiel anthropics/claude-for-legal et ses fiches cold-start-interview, review, nda-review, customize et stakeholder-summary ; aide Claude, utiliser les plugins dans Cowork ; aide Claude, réglage d'amélioration des modèles ; LawNext, 12 mai 2026 ; Legalplace, honoraires d'avocat.
