

l'agent fait à ta place

Claude Code lit ton fichier de prospection, sort tes taux de passage réels, prépare tes relances et tes briefs de rendez-vous. 7 prompts à coller, 5 à 8 heures reprises.

BLYX-AGENCY.COM · 29 AVRIL 2026 · PAR MELVIN BRETON

Claude Code refait ta prospection en travaillant directement dans tes fichiers, pas dans une fenêtre de chat. Il ouvre ton fichier de prospects, calcule tes taux de passage réels à chaque étape, rédige des relances personnalisées, prépare tes briefs de rendez-vous et écrit ton point hebdomadaire. Toi, tu gardes la relation et la signature. Cette page te donne la méthode et 7 prompts à coller, pour reprendre 5 à 8 heures chaque semaine.

1. Chatbot ou exécutant, la différence en pratique

Claude Code, ce n'est pas « Claude qui code ». C'est Claude qui exécute des tâches sur ton ordinateur, dans tes fichiers, avec tes outils. La différence est énorme : un chatbot te répond, un exécutant fait.

	Claude ou ChatGPT classique	Claude Code
Mode	Conversation	Action



Accès aux fichiers	Tu copies-colles	Il lit et écrit directement
Outils externes	Aucun ou presque	Terminal, recherche web, MCP (les branchements vers tes outils)
Mémoire projet	Limitée à la conversation	Il relit ton dossier à chaque session
Sortie typique	Du texte à recopier	Un fichier produit, une analyse chiffrée, une base mise à jour

Si tu te dis « j'aimerais que l'IA fasse ça à ma place », c'est un cas Claude Code. Si tu te dis « j'aimerais qu'on m'explique ça », c'est un cas ChatGPT.

Concrètement, sur ta prospection, Claude Code peut :

- ✓ ouvrir ton fichier de prospects et le nettoyer ligne par ligne ;
- ✓ calculer tes taux de passage par étape et te sortir le point de fuite ;
- ✓ écrire 50 relances personnalisées dans 50 fichiers séparés ;
- ✓ préparer le brief de ton rendez-vous de 9 h la veille au soir ;
- ✓ rédiger ton point commercial du vendredi à partir de tes vraies données.

La mise en route tient en quatre étapes :



1 Prends l'abonnement Claude Pro, à 20 euros par mois (tarif vérifié le 30/08/2026)

2 Installe Claude Code depuis le terminal : `npm install -g @anthropic-ai/claude-code`

3 Lance `claude` dans le dossier qui contient ton fichier de prospection

4 Crée un fichier `CLAUDE.md` à la racine : ton activité, ta cible, ton ton commercial

Procédure vérifiée le 30/08/2026. Le `CLAUDE.md` est crucial : Claude Code le relit à chaque session, c'est lui qui évite les messages génériques.

Un point de périmètre avant d'aller plus loin. Cette page ne couvre pas la constitution de ta liste de prospects : pour sortir une liste d'entreprises depuis les données publiques françaises, va voir [le guide data.gouv pour Claude](#) et [le guide Pappers pour Claude](#). Et tu ne trouveras ici aucune extraction automatique de Pages Jaunes, Google Maps ou LinkedIn. Les conditions de ces plateformes l'interdisent, et la CNIL a infligé 240 000 euros d'amende, en décembre 2024, à une société qui extrayait des coordonnées depuis LinkedIn. Le cadre juridique complet, avec les deux lignes rouges à ne jamais franchir, est posé dans [le montage de prospection LinkedIn avec Claude](#).

2. Le diagnostic de ton suivi commercial

C'est là que la majorité des TPE et PME perd de l'argent : elles ne savent pas où elles le perdent. Tu as un fichier Excel ou un Notion avec tes



affaires en cours, mal tenu, à moitié à jour. Claude Code peut le lire tel

que tu es et te ressortir tes vrais chiffres en dix minutes.



Les cinq chiffres que ton fichier cache :

Question	Pourquoi c'est décisif	Ce que Claude Code te sort
Ton vrai taux de conversion	Tu crois le connaître, tu te trompes	Le taux de passage à chaque étape, du prospect à la signature
L'étape où tu perds tes prospects	L'étape qui fuit est celle à corriger	Le taux de chute par étape, avec les chiffres absolus
La durée d'un cycle de vente	Pour prévoir ta trésorerie	La durée moyenne entre premier contact et signature
Les canaux qui signent	Pour arrêter de perdre du temps	Le taux de passage par canal d'origine
Le CA attendu sur 90 jours	Pour piloter au lieu de subir	Une projection basée sur tes affaires en cours et tes taux historiques

Pour lui donner ton fichier, trois cas typiques :

Ton outil actuel	Action
Excel ou Google Sheets	Exporte en CSV, mets le fichier dans le dossier du projet
Notion	Branche le MCP Notion, Claude Code interroge la base directement
HubSpot ou Pipedrive	Export CSV, ou branchement dédié quand il existe





Ne nettoie pas ton fichier avant. Claude Code est meilleur que toi pour repérer les incohérences. Donne-lui le brut.

Ce qu'on attend en sortie, c'est une analyse comme celle-ci :

SUIVI COMMERCIAL, analyse des 12 derniers mois

Taux de passage par étape :

- Prospect identifié → Premier contact : 78%
- Premier contact → RDV : 41%
- RDV → Devis envoyé : 89%
- Devis envoyé → Signature : 34%

Point de fuite n°1 : Premier contact → RDV (41%)

→ Sur 100 prospects contactés, 59 ne donnent jamais suite.

→ Hypothèse : message d'approche trop générique. À retravailler.

Cycle moyen : 23 jours entre premier contact et signature

CA attendu sur 90 jours : 47 800 € (basé sur 31 affaires en cours)

Pas de formule Excel, pas de tableau croisé dynamique. Une question, une réponse, des chiffres. Si ton CRM dort dans un coin depuis des mois, tu n'es pas un cas isolé : on a détaillé [pourquoi ton CRM est sous-utilisé](#), et le problème vient rarement de l'outil.

Si ton suivi vit encore dans un tableur et que tu te demandes s'il faut un CRM, [prospector sans CRM](#) pose l'arbitrage complet.



3. Les relances personnalisées, la mécanique



L'erreur classique : « Bonjour, je reviens vers vous suite à notre échange

». Claude Code peut faire mieux, parce qu'il regarde le contexte avant d'écrire. À chaque relance, il croise :

- ✓ le dernier échange : date, contenu, objections soulevées ;
- ✓ le secteur du prospect et son actualité, via une recherche web ;
- ✓ le contexte saisonnier : rentrée, fin d'année, été ;
- ✓ tes modèles de messages approuvés.

Et il te sort une relance adaptée à ce prospect précis, pas un message copié-collé.

Une relance générique a 4 % de réponse. Une relance personnalisée passe à 18-25 %. Ce n'est pas un détail : c'est x5.

Une règle ne bouge jamais : Claude Code rédige, toi tu envoies. L'envoi manuel te laisse le contrôle du ton et du moment, et il te garde du bon côté des conditions d'utilisation des plateformes, comme du droit français rappelé en section 1.

4. Le brief de rendez-vous automatique

Tu as un rendez-vous demain à 9 h. La veille à 18 h, Claude Code te sort un brief comme celui-ci :



**Contexte :**

- Premier échange le 14 mars (appel sortant)
- Demande : optimiser leur facturation
- Décideur présent : Mme Dupont (gérante)

Actualité entreprise :

- Nouveau chantier annoncé sur son site (15 avril)
- Recrutement en cours d'un commercial

Points à creuser :

- Volume de factures mensuel
- Outil actuel (probable Sage ou EBP)
- Délais de paiement clients

Objection probable :

- "On a déjà un comptable" → préparer la nuance prestation/comptable

Proposition à amener :

- Démonstration de 15 min sur un cas similaire (BTP, 20 salariés)

Tu arrives préparé, sans avoir passé trente minutes à fouiller. Sur un agenda à quatre ou cinq rendez-vous par semaine, ce seul réflexe change la qualité de tes entretiens.

5. Le point hebdomadaire qui s'écrit seul

Le moment où tu passes vraiment d'un outil à une méthode. Claude Code prépare ce qui te prend du temps, et tu gardes ce qui crée de la valeur : la relation et la signature.





Brief de rendez-vous	15 min par rendez-vous	2 min de relecture
Point hebdomadaire	1 h le vendredi	5 min de lecture
Compte-rendu après rendez-vous	20 min	5 min : tu dictes, il structure
Préparation d'une visite client	30 min	5 min

Total repris sur une semaine type : 5 à 8 heures.

Le vendredi à 17 h, il te sort un tableau de ce genre :

Indicateur	Cette semaine	Vs S-1	Vs S-4
Nouveaux prospects	23	+15%	+8%
RDV pris	7	-12%	0%
Devis envoyés	4	+33%	+25%
CA signé	12 400 €	+8%	-5%
Affaires en cours	89 200 €	-3%	+12%

Plus une analyse en trois lignes : ce qui marche, ce qui décroche, l'action prioritaire de la semaine suivante.



6. Les 7 prompts à coller dans Claude Code



Ces prompts s'utilisent tels quels. Tu remplaces juste les [CROCHETS]



par tes valeurs.

6.1 Nettoyer et structurer ton fichier de prospects

Voici mon fichier de prospection : [NOM DU FICHIER].

Je veux que tu le nettoies et que tu le structures, sans rien inventer :

1. Repère les doublons (même entreprise sous deux orthographes) et propose
les fusions
2. Normalise les colonnes : un statut unique par ligne (à contacter, contacté,
RDV, devis, signé, perdu) et une date au même format partout
3. Signale les lignes incomplètes : contact sans date, affaire sans montant,
statut ambigu
4. Ajoute une colonne "prochaine action" avec une date quand elle se déduit
de l'historique
5. Sors un fichier propre, et une liste séparée de ce que tu n'as pas su
trancher

Ne supprime aucune ligne toi-même : propose, je valide.

6.2 Analyser ton suivi commercial

Voici mon fichier de suivi commercial : [NOM DU FICHIER].

Je veux une analyse complète :





1. Taux de passage par étape (prospect → contact → RDV → devis →

signé)

2. Identifie le point de fuite principal et propose une hypothèse

3. Cycle de vente moyen en jours

4. Taux de passage par canal d'origine (recommandation, site, salon, autre)

5. CA signé sur les 90 derniers jours

6. Projection de CA sur les 90 prochains jours, basée sur les affaires

en cours et les taux historiques

Présente-moi ça comme un dirigeant le lirait : 1 page, des chiffres clairs,

3 actions prioritaires en bas.

6.3 Préparer une relance personnalisée

J'ai un prospect à relancer. Voici les infos :

- Entreprise : [NOM]
- Contact : [NOM + FONCTION]
- Dernier échange : [DATE + RÉSUMÉ]
- Sujet en cours : [PRESTATION ENVISAGÉE]
- Objections soulevées : [SI APPLICABLE]

Je veux que tu :

1. Recherches l'actualité récente de cette entreprise (presse, site web)
2. Identifies un angle pertinent pour la relance
3. Rédiges 3 versions de message :
 - version courte pour un message direct (600 caractères maximum)
 - version mail (8 lignes maximum)
 - version SMS (160 caractères maximum)

Ton : direct, sans flagornerie, focalisé sur la valeur concrète.

Pas de "je me permets", pas de "j'espère que vous allez bien".

J'envoie moi-même : ne propose jamais d'envoyer à ma place.



6.4 Générer le brief de rendez-vous



J'ai un rendez-vous demain. Prépare-moi le brief.

Infos disponibles :

- Entreprise : [NOM]
- Date et heure : [DATE]
- Décideurs présents : [NOMS + FONCTIONS]
- Historique : [RÉSUMÉ DES ÉCHANGES PRÉCÉDENTS]
- Sujet du rendez-vous : [OBJECTIF]

Je veux un brief structuré :

1. Contexte (5 lignes maximum)
2. Actualité récente de l'entreprise (presse, site web)
3. 3 points à creuser pendant le rendez-vous
4. 2 objections probables avec ma réponse type
5. La proposition à amener, basée sur des cas similaires si tu en as

Format : 1 page maximum, lisible en 2 minutes dans la voiture.

6.5 Écrire le point commercial de la semaine

Génère mon point commercial de la semaine.

Source : [FICHIER OU BASE]

Période : [DATES]

Je veux :

1. Tableau des indicateurs :
 - nouveaux prospects
 - RDV pris
 - devis envoyés
 - CA signé
 - montant des affaires en coursAvec comparaison S-1 et S-4 (% d'évolution)





2. Top 3 des affaires à pousser la semaine prochaine
3. Top 3 des prospects à relancer en priorité
4. Une phrase d'analyse : ce qui marche, ce qui décroche, l'action prioritaire de la semaine suivante

Format : 1 page, prête à envoyer en PDF.

6.6 Structurer le compte-rendu après rendez-vous

Je sors d'un rendez-vous avec [ENTREPRISE]. Voici mes notes brutes :

[COLLE TES NOTES, même désordonnées, juste l'essentiel]

Je veux que tu :

1. Structures un compte-rendu propre en 5 sections :
 - contexte
 - besoin exprimé
 - solution proposée
 - objections et points en suspens
 - prochaine étape, avec date
2. Mettes à jour la fiche prospect dans [FICHIER OU BASE]
3. Ajoutes une tâche de relance à la bonne date
4. Me proposes un mail de suivi à envoyer aujourd'hui

Ton du mail : pro, direct, focalisé sur la prochaine action concrète.

6.7 Auditer ton discours commercial

Voici mes 5 derniers messages d'approche commerciale (mail, SMS, messages directs) :





1. Mon angle dominant (problème client, produit, référence, bénéfice)
2. Les tics récurrents qui plombent l'impact
3. Les mots à bannir
4. L'angle alternatif qui marcherait mieux pour ma cible (TPE/PME, dirigeants opérationnels)
5. La réécriture des 5 messages selon ce nouvel angle

Sois sec. Pas de politesse. Si c'est mauvais, dis-le.

La première fois que tu lances ces prompts, vérifie chaque sortie. Au bout de 5 à 10 utilisations, tu sauras lesquels adapter à ton ton et lesquels marchent direct.

7. Ce que Claude Code ne fera pas

Trois limites à poser dès le départ, parce qu'elles protègent ton chiffre d'affaires.

Il ne signe pas à ta place. La relation, la négociation et la conclusion restent ton terrain : l'IA prépare, toi tu vends. Il n'envoie rien non plus : chaque message part de ta main, pour les raisons juridiques vues en section 1. Et il ne constitue pas ta liste de prospects : c'est le territoire des deux guides data.gouv et Pappers cités plus haut.

Les trois erreurs qui font échouer le montage :





Vouloir tout automatiser d'un coup

Tu lâches l'affaire au bout d'une semaine

Un seul prompt à la fois, validé pendant 2 semaines avant le suivant

Confier la signature à l'IA

Tu perds en relation et en valeur perçue

L'IA prépare, toi tu signes

Ne pas tenir ton `CLAUDE.md` à jour

Les prompts dérivent, redeviennent génériques

Mise à jour mensuelle, 5 minutes

Quand ce socle tourne depuis quelques semaines, le cap suivant consiste à brancher Claude Code sur tes vrais outils via les MCP : Notion, Google Agenda, Gmail. Tu passes alors d'une méthode qui te rend 5 heures par semaine à une méthode qui en rend 15. Et si tu veux voir jusqu'où le montage peut aller, avec des briques payantes en plus, [la vision d'ensemble en 4 couches](#) décrit la version la plus poussée du système.

8. La checklist de mise en place

Étape	Fait
Prendre l'abonnement Claude Pro (20 euros par mois, tarif vérifié le 30/08/2026)	[]
Installer Claude Code dans le terminal	[]
Créer un dossier prospection avec un <code>CLAUDE.md</code>	[]
Mettre tes 20 dernières affaires dans un fichier CSV	[]



Tester le prompt 6.3, la relance personnalisée (30 min)

[]

Poser un rituel hebdomadaire : point commercial + 5 relances

[]

Mesurer le temps repris sur 4 semaines

[]

Le bon ratio : 80 % de ton temps sur la relation client et la signature. 20 % sur le pilotage de la méthode. 0 % sur les tâches que Claude Code peut faire à ta place.

La prospection sans méthode, c'est de l'agitation. Tu n'as pas besoin de devenir développeur, tu as besoin de savoir quoi déléguer. Et si tu préfères que ce suivi commercial soit construit pour toi, branché sur tes outils et maintenu dans le temps, c'est exactement le terrain de nos [solutions sur mesure](#) : on cadre, on construit, tu exploites.

Questions fréquentes

Faut-il savoir coder pour refaire sa prospection avec Claude Code

Non. Claude Code s'utilise en français, dans un terminal, avec des phrases normales. La seule marche à franchir est l'installation, quatre étapes décrites en section 1. Les 7 prompts de cette page se collent tels quels, sans une ligne de code à écrire.



Claude Code peut-il envoyer mes relances à ma place



Il peut techniquement, il ne doit pas. L'envoi automatisé viole les conditions des plateformes et t'expose juridiquement : la CNIL a déjà sanctionné une société française à 240 000 euros sur de l'extraction LinkedIn. La règle de cette page est simple : Claude Code rédige tout, tu envoies tout.

Que faire si tout ton suivi commercial tient dans ta tête

Commence par lister tes 20 dernières affaires dans un tableur : entreprise, canal d'origine, dates, montant, statut. C'est suffisant pour un premier diagnostic des taux de passage. Le fichier se structure ensuite au fil des comptes-rendus que Claude Code met à jour pour toi.

Claude Code remplace-t-il un CRM

Non, et ce n'est pas le but. Il exploite ce que tu as déjà, fichier Excel, base Notion ou export de CRM, et il en tire les chiffres que tu ne regardais pas. Si ton volume d'affaires justifie un vrai outil structuré, le diagnostic te le dira, chiffres à l'appui.

Combien coûte ce montage au total

L'abonnement Claude Pro, à 20 euros par mois, tarif vérifié le 30/08/2026. Claude Code lui-même est inclus, et aucun autre outil payant n'est requis pour tout ce que décrit cette page. Les guides liés en section 1 restent eux aussi sur des sources gratuites.



