

après un rendez-vous avec Claude : le skill

Le skill Claude qui remplit ta fiche client après un rendez-vous à partir d'un vocal, de notes ou d'une transcription : engagements des deux côtés, prochaine action datée, gabarit et champs à valider.

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

Tu sors d'un rendez-vous client. Trois jours plus tard, il ne reste que ta mémoire et deux mots sur un carnet. L'outil de suivi que tu as payé, tu l'as rempli trois semaines, puis lâché. Ce skill Claude remplit la fiche à ta place, à partir de ce que tu as déjà dit.

La réponse courte. Pour remplir son CRM automatiquement après un rendez-vous, on part de ce qui existe déjà : un vocal dicté en sortant, des notes ou la transcription de la visio. Le skill fiche-apres-rendez-vous en tire la fiche : qualification, engagements de chaque côté, où en est l'affaire, prochaine action datée.

Tu y trouveras le skill à télécharger avec son installation, le gabarit de la fiche, un exemple complet tiré d'un vocal fictif, la liste des champs que l'IA propose sans jamais décider, et ce que le skill ne fait pas.

1. Pourquoi ton CRM reste vide après trois semaines



On accuse toujours la discipline. Le problème est ailleurs : le sens du rendez-vous. Un outil de suivi attend que tu le nourrisses, ligne par ligne, au moment où tu as le moins envie de le faire. Or l'information existe déjà. Elle vient d'être dite, pendant le rendez-vous.

Ce qui fait abandonner l'outil	Ce qui se passe vraiment
Il faut tout saisir à la main	La saisie passe après le reste, puis au lendemain, puis jamais
On saisit après coup	On a déjà oublié la moitié de ce qui a été promis
Il sert surtout à celui qui le lit	Celui qui saisit n'y gagne rien tout de suite
Il demande de la mise en forme	Chacun remplit à sa façon, les fiches ne se lisent plus

Dans une PME, le dirigeant et deux ou trois personnes portent tout le commercial. Personne n'a le temps de saisir après un rendez-vous. Ce qui se perd là, ce sont des affaires déjà à moitié gagnées : la relance promise mardi et oubliée vendredi, l'affaire qui ne vit que dans une tête, le collègue qui rappelle le client sans rien savoir de l'échange précédent.

Un outil de suivi ne manque pas de discipline. Il manque de matière, et la matière existe déjà : c'est ce que tu viens de dire.



2. Comment remplir une fiche client sans la saisir



Le principe est simple : on ne demande plus de remplir, on demande de

raconter. Raconter, tu sais le faire, en marchant vers ta voiture. Le skill transforme ce récit en fiche.

Il accepte trois sources, au choix.

Source	Comment l'obtenir	Ce qu'il faut savoir
Un vocal dicté en sortant	Tu dictes deux minutes sur ton téléphone, tu colles la transcription	La plus simple, la plus fidèle à chaud
Tes notes	Même brouillonnes, même en style télégraphique	Ce qui n'est pas noté ne peut pas être inventé : il sera marqué « non évoqué »
La transcription d'une visio	Ton outil de visio la fournit si l'enregistrement était prévu	Demande l'accord des participants avant d'enregistrer (voir la section 7)

Dans tous les cas, le skill range ce qu'il lit à sa place dans un gabarit fixe. Il ne devine rien. Si tu n'as pas parlé du budget, la fiche écrit « budget non évoqué », pas une somme plausible. Si tu as dit « il me rappelle bientôt », la fiche écrit « à confirmer » et te demande la date.

C'est aussi ce qui distingue ce skill d'un simple résumé. Un résumé dit ce qui s'est passé. Une fiche dit ce qui s'est dit, ce qui est promis, par qui, pour quand, et ce qui manque pour signer.



3. Télécharger et installer le skill



[Télécharger le skill fiche-apres-rendez-vous \(fichier .zip\)](#)



Dans le dossier : un fichier `LISEZ-MOI` , la fiche complète tirée d'un vocal fictif à lire en premier, et le skill dans deux formats, pour l'application Claude et pour Claude Code. Le skill lui-même tient en trois fichiers texte : les instructions, le gabarit de fiche et la liste des champs réservés.

Dans l'application Claude, sur [claude.ai](#) comme sur ordinateur, d'après [l'aide officielle d'Anthropic](#) :

1. Ouvre les réglages, section Capacités (Settings, puis Capabilities), et active l'exécution de code et la création de fichiers.
2. Va dans Personnaliser, puis Skills (Customize, puis Skills).
3. Clique sur le bouton plus, choisis de créer un skill, puis d'en importer un.
4. Sélectionne le fichier `fiche-apres-rendez-vous.zip` du dossier `pour-application-claude` , sans le décompresser.

Dans Claude Code, un skill personnel vit dans `~/.claude/skills/` , comme l'explique [la documentation de Claude Code](#). Après avoir dézippé le dossier :

```
mkdir -p ~/.claude/skills
cp -R fiche-apres-rendez-vous/pour-claude-code/fiche-apres-rendez-vous ~/.claude/skills/
```

Relance Claude Code et tape `/fiche-apres-rendez-vous` suivi du



texte de ton vocal.

Pour l'utiliser, dans l'application Claude, écris par exemple : « Utilise le **Blyx** pour mes affaires-rendez-vous. Voici mon vocal : » puis colle la transcription. Le skill te rend la fiche, puis un bloc de texte prêt à coller dans ton outil de suivi.



4. Que contient la fiche que le skill rend

La fiche suit toujours le même ordre, huit blocs, que tu peux renommer avec tes mots.

#	Bloc	Ce qu'il contient
1	Qui	Le contact, sa fonction, l'entreprise, les autres personnes citées
2	Qualification	Besoin, décideur, échéance, budget évoqué : seulement ce qui a été dit
3	Ce qui a été dit	Cinq lignes au plus
4	Engagements pris	Qui, quoi, pour quand, de chaque côté
5	Où en est l'affaire	L'étape, et ce qui manque pour signer
6	Prochaine action	Un geste précis, qui le fait, une date. Obligatoire
7	À confirmer	Ce qui a été dit à demi
8	À valider par toi	Les champs que l'IA propose sans décider



Voici, tiré de l'exemple fictif du dossier, ce que donne le bloc des

B Blyx e. Le vocal était celui d'un dirigeant qui sort d'un rendez-vous avec la gérante d'une entreprise de distribution. 

Qui	Quoi	Pour quand
Moi	Envoyer une proposition chiffrée	vendredi 18/09/2026
Moi	Présenter la proposition lors du rappel	jeudi 24/09/2026 à 10 h
La gérante	Passer un export de son tableur	lundi 21/09/2026
La gérante	Confirmer le budget après avoir vu son comptable	échéance à confirmer
Le responsable logistique	Dire quels logiciels de facturation sont utilisés	échéance à confirmer

Cinq lignes, deux côtés, et deux échéances que le vocal ne donnait pas : elles sont marquées « à confirmer » au lieu d'être inventées.

Le skill produit ensuite un bloc de texte, une ligne par champ, du type « Besoin : ... », « Prochaine action : ... », « Date de prochaine action : ... ». Tu le colles tel quel dans un tableur, un logiciel de suivi ou une simple note. Le gabarit complet est dans le fichier `gabarit-fiche.md`.

5. Pourquoi aucune fiche ne doit se fermer sans date



C'est la seule règle qui compte vraiment. Une affaire ne meurt presque jamais par refus. Elle s'endort : personne n'a dit quand on se reparlerait, alors personne ne se reparle.



Le skill applique cette règle sans exception. Si ton vocal ne donne aucune date pour la prochaine action, il ne rend pas la fiche comme terminée. Il te dit qu'il n'y a pas de date, te rappelle la dernière chose promise qu'il a trouvée, et pose une seule question : quelle est la date de la prochaine action, et qui doit la faire ? Il attend ta réponse. Il n'invente jamais la date, et un « on se rappelle, on verra » n'en est pas une.

Ce que dit ton vocal	Ce que fait le skill
« Je lui envoie la proposition vendredi »	Il inscrit la date complète et poursuit
« Il me répond avant la fin du mois »	Il convertit en date, marquée à confirmer si le jour n'est pas précis
« On se rappelle, on verra »	Il te demande la date, et n'en choisit aucune
Rien sur la suite	Il te demande la date avant de rendre la fiche

Une fiche sans date de prochaine action est une affaire qu'on a décidé d'oublier sans le dire.

6. Quels champs l'IA ne doit jamais remplir seule



Certains champs engagent ton entreprise ou ta relation avec le client.

Un exemple se voit pas tout de suite, et elle se paie plus tard : un montant faux dans tes prévisions, une affaire déclarée perdue alors qu'elle dormait, un numéro de téléphone mal transcrit. 

Le fichier `champs-reserves.md` liste ces champs. Le skill les traite toujours de la même façon : il propose une valeur seulement si ce que tu as dit la justifie, cite la phrase qui la justifie, et l'écrit dans le bloc « à valider par toi » avec « Validé ? non ». Rien ne va dans le bloc à coller sans ton accord.

Champ	Pourquoi tu le valides toi-même
Montant de l'affaire	Un chiffre estimé devient vite un chiffre officiel
Probabilité de signature	C'est un jugement, pas un fait
Passage en gagné ou perdu	Ça ferme la relance, et on ne rouvre pas facilement
Coordonnées	Une faute de transcription rend le contact injoignable
Remise accordée	Elle engage ton prix et crée un précédent
Conditions promises (délai, paiement)	Un engagement ferme ne doit pas naître d'une phrase floue
Motif de perte, concurrent cité, date de signature prévue	Une raison devinée fausse tes statistiques

Tu peux ajouter tes propres lignes : un taux, un rabais fournisseur, une clause particulière. Le skill les traitera de la même façon.



Le skill ne note jamais d'avis sur le caractère du contact, ni

 de son état de santé, de famille ou de vie privée, même si elle a été dite pendant l'échange. La fiche parle de l'affaire, pas de la personne. 

7. Peut-on enregistrer un rendez-vous client pour alimenter la fiche

Oui, à une condition : prévenir les participants et obtenir leur accord avant d'enregistrer. Une visio qui s'enregistre en silence, ou un client écouté à son insu, n'a rien à faire dans ce dispositif.

Tu n'en as d'ailleurs pas besoin. Le vocal que tu dictes toi-même après le rendez-vous suffit, et il ne fait intervenir personne d'autre. Il a même un avantage : tu y dis ce que tu as retenu, y compris ce qui n'a pas été prononcé à voix haute (« il n'a pas l'air pressé »), à condition de le dire comme un fait de l'affaire, pas comme un jugement sur la personne.

Quand la source est la transcription d'une visio, le skill te le rappelle en une phrase. Si tu lui dis que les participants n'étaient pas au courant, il refuse de traiter la transcription et t'explique pourquoi.

8. Comment mettre la fiche dans mon outil de suivi

Le skill ne se branche à aucun outil précis. Il rend deux choses : la fiche en Markdown, lisible telle quelle, et un bloc de texte à coller. Ce bloc



marque dans un tableur, dans un logiciel de suivi client, dans une note, dans un CRM que tu t'envoies.



Si ton outil est déjà relié à Claude par un connecteur, Claude peut y reporter la fiche une fois les champs réservés validés. Cela dépend de ce qui est installé chez toi, et le skill n'essaie pas d'utiliser un connecteur qu'il ne voit pas dans la session.

C'est volontaire. Un skill qui exigerait un outil précis ne servirait qu'à ceux qui l'ont. Celui-ci sert à tous, y compris à celui qui suit ses clients dans un tableur.

Une précision, pour être honnête sur la promesse : la version que j'utilise moi-même après mes appels est reliée à mes propres outils. Celle-ci est volontairement générique. Elle fait la partie qui ne dépend d'aucun outil : transformer ce qui a été dit en fiche fiable.

9. Où le skill s'arrête

Ce que le skill fait	Ce qu'il ne fait pas
Range ce que tu as dit dans un gabarit fixe	Savoir ce que tu n'as pas dit
Marque « à confirmer » ce qui est flou	Décider à ta place
Demande la date de prochaine action	Relancer le client à ta place





Rend un bloc à coller

Se brancher tout seul à un outil précis

Deux limites à connaître. Le skill ne vaut que par la qualité de ce que tu lui donnes : un vocal de vingt secondes donnera une fiche courte, et beaucoup de « non évoqué ». Et il ne remplace pas la conversation : il te libère de la saisie, pas de l'écoute.

Autre précision : personne ne tape la fiche, mais tu dictes le vocal et tu valides quelques champs. C'est peu, mais ce n'est pas zéro, et c'est ce qui rend la fiche fiable.

10. Questions fréquentes

Comment remplir son CRM automatiquement après un rendez-vous ?

Dicte un vocal en sortant, colle sa transcription dans Claude avec le skill fiche-apres-rendez-vous, et relis la fiche rendue. Elle contient la qualification, les engagements de chaque côté, où en est l'affaire et une prochaine action datée. Tu colles ensuite le bloc de texte fourni dans ton outil de suivi.

Faut-il un CRM précis pour utiliser ce skill ?



Non. Le skill rend une fiche en Markdown et un bloc de texte qui se

B Blyx importe quel outil : tableur, logiciel de suivi client, note. Si ton outil est déjà relié à Claude par un connecteur, Claude peut y reporter la fiche. Sans connecteur, le copier-coller suffit.

Que fait le skill si mon vocal ne donne pas de date de prochaine action ?

Il ne rend pas la fiche comme terminée. Il te signale l'absence de date, te rappelle la dernière chose promise qu'il a trouvée, puis te demande la date et qui doit agir. Il n'invente jamais une date, et il attend ta réponse avant de finir la fiche.

Quels champs l'IA propose-t-elle sans les décider ?

Le montant de l'affaire, la probabilité de signature, le passage en gagné ou perdu, les coordonnées, la remise accordée et les conditions promises. Le skill propose une valeur, cite la phrase de ton vocal qui la justifie, et attend ta validation. Rien de tout cela n'entre dans le bloc à coller sans ton accord.

Peut-on enregistrer une visio pour la faire traiter par le skill ?

Oui, si les participants ont été prévenus et ont donné leur accord avant l'enregistrement. Le skill te le rappelle quand la source est une transcription de visio, et il refuse de la traiter si on lui dit que les participants n'étaient pas au courant. Un vocal dicté par toi évite la question.



Non, c'est une règle du skill. Ce qui n'a pas été dit s'écrit « non évoqué ». Ce qui est flou s'écrit avec « à confirmer ». Chaque ligne de la fiche doit avoir une source dans ce que tu as dit. Le skill relit sa fiche avec cette question avant de te la rendre.

Faut-il un abonnement payant pour utiliser ce skill ?

Non. D'après l'aide d'Anthropic, les skills sont disponibles sur les offres Free, Pro, Max, Team et Enterprise, à condition d'activer l'exécution de code dans les réglages. Sur une offre Team ou Enterprise, le propriétaire de l'organisation doit d'abord autoriser les skills pour ses membres.

Le skill convient-il à une équipe de plusieurs commerciaux ?

Oui, et c'est même là qu'il rend le plus service : chacun dicte son vocal, les fiches suivent le même gabarit, et un collègue qui reprend un client retrouve les engagements et la prochaine action. Adapte le gabarit une seule fois avec tes mots, puis partage-le.

