Eigenflow

GUIDE · CLAUDE CODE

# Une agence IA dans Claude Code

Cinq agents d'agency-agents, la file de nuit, le vrai coût et notre test sur une agence fictive, vérifiés le 14 novembre 2026.


PAR

Abyane Nabeebaccus

INSTAGRAM

@abyane_nb



ÉDITION

novembre 2026

Tu as commenté AGENCE, voici le guide. agency-agents est un dépôt GitHub gratuit qui rassemble 283 fiches d'agents pour Claude Code, une par métier. Cinq d'entre elles couvrent le travail d'une agence d'automatisation : prospecter, préparer un appel, écrire la proposition, concevoir le workflow n8n, répondre aux clients. Ce guide te montre lesquelles prendre, comment les installer, ce qu'elles ont produit sur une agence fictive, comment les faire tourner la nuit, ce que ça coûte vraiment et ce qu'elles ne font pas.

Le dépôt : github.com/msitarzewski/agency-agents.

Dépôt, documentation et pages officielles relus le 14 novembre 2026, au commit 8ae6164 du 8 novembre. On n'a lancé aucun script du dépôt : on a donné cinq de ses fiches à Claude, une par tâche, sur une agence fictive (partie 4). On n'a aucun lien avec l'auteur du dépôt ni Anthropic.

---

## À savoir avant de lire

- agency-agents n'est pas un produit d'Anthropic. C'est le dépôt de Michael Sitarzewski (compte GitHub msitarzewski), public depuis le 13/10/2025, sous licence MIT, avec 168 231 étoiles le 14/11/2026.
- Ce sont des consignes en texte, pas un logiciel. Rien dans le dépôt n'envoie un e-mail, n'écoute un appel ni n'allume une automatisation.
- Le dépôt est gratuit. Claude Code ne l'est pas : il faut un abonnement Pro, Max ou Ultra, dès 20 $ hors taxes par mois.
- Les agents préparent, tu envoies. Dans notre test : 10 e-mails, 6 réponses à des clients, un workflow n8n. Rien envoyé, rien importé.
- La nuit, une tâche planifiée ne tourne que si l'appli Claude est ouverte et l'ordi pas en veille.
- Ce que tu leur donnes (prospects, transcriptions, e-mails de clients) part chez Anthropic.
- Prospecter des professionnels par e-mail est permis en France, à condition de dire qui tu es et d'offrir à chaque envoi un moyen simple de refuser (CNIL).

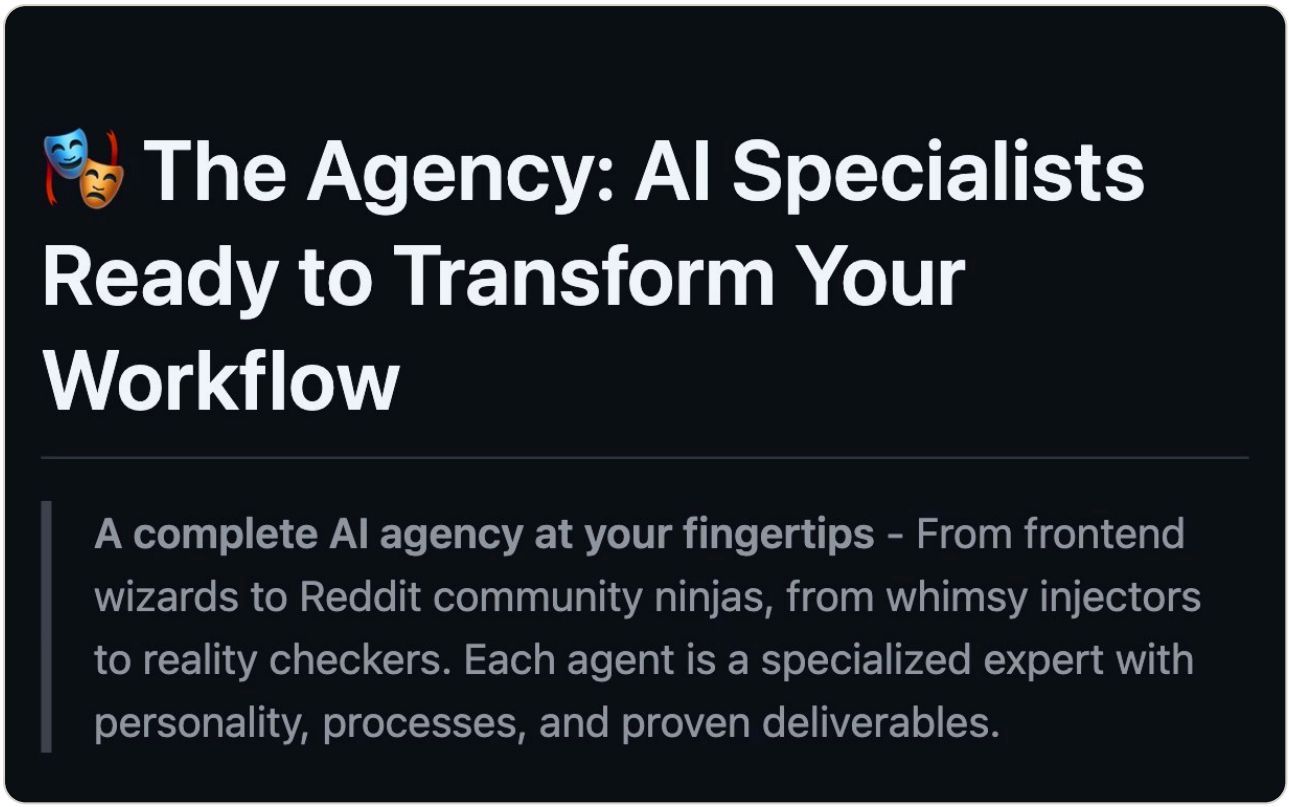
---

## 1. Ce qu'est agency-agents, et ce qu'il n'est pas

### Une équipe de fiches

Le dépôt s'appelle « The Agency ». Son accroche : « A complete AI agency at your fingertips ». D'après son README, il est né d'un fil Reddit ; il est public depuis octobre 2025. Il rassemble 283 fiches réparties en 18 divisions : ingénierie, design, marketing, ventes, support, finance, jeu vidéo… Le README en annonce « 230+ » ; on en a compté 283 au commit du 8 novembre.

Chaque fiche est un fichier Markdown : un en-tête avec un nom et une description, puis quelques centaines de lignes en anglais (de 216 à 607 pour nos cinq) qui décrivent un rôle, ses règles, sa méthode et la forme de ce qu'il rend. Claude Code lit ce format tel quel. Posé dans le bon dossier, un fichier devient un sous-agent : un assistant spécialisé à qui Claude confie une tâche.



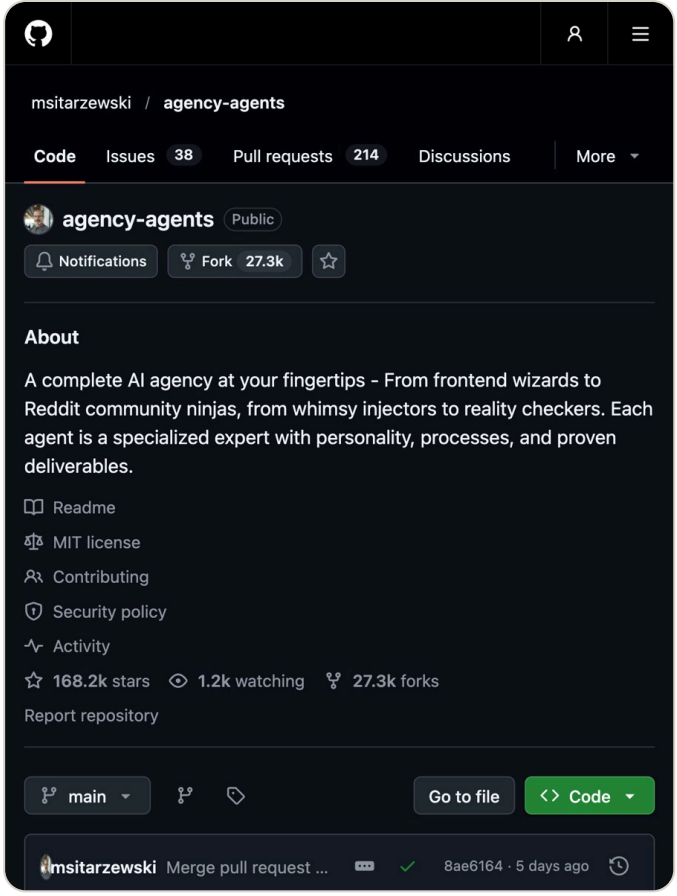

Le haut du README d'agency-agents le 14 novembre 2026 : « The Agency: AI Specialists Ready to Transform Your Workflow » et l'accroche « A complete AI agency at your fingertips »

### Ce qu'il fait

- Il donne à Claude un rôle précis, avec une méthode : un cadre d'e-mail de prospection, une structure d'appel, un plan de proposition, une grille de décision avant d'automatiser.
- Il s'installe dans Claude Code sans conversion (« The Agency was built for Claude Code »), et dans une quinzaine d'autres outils après conversion : Copilot, Gemini CLI, Codex, Cursor…
- Il te laisse prendre seulement les fiches qui te servent.

### Ce qu'il n'est pas

- Un produit d'Anthropic. Le projet est indépendant.
- Un logiciel qui agit seul. Une fiche n'a ni boîte mail, ni téléphone, ni compte n8n. Elle agit avec les outils que tu donnes à Claude Code, et seulement ceux-là.
- Une agence clé en main. Les fiches sont génériques, en anglais, souvent écrites pour des équipes commerciales américaines. Le travail reste de leur donner ton offre, ta cible et tes règles.
- Une source de chiffres. Les fiches citent des statistiques sans source, par exemple une répartition des objections où le prix pèserait « 48% ».




Le haut de la page GitHub d'agency-agents le 14 novembre 2026 : licence MIT, 168,2 k étoiles, 27,3 k forks, dernier commit 8ae6164

---

## 2. Les cinq agents utiles à une agence d'automatisation

Sur les 283, cinq couvrent le parcours d'un client, du premier e-mail au service après-vente. Pour chacun : le fichier, ce qu'il sait faire, ce qu'il faut lui donner.

### Sales Outreach, la prospection

Fichier : `specialized/sales-outreach.md`. Il définit la cible, écrit les e-mails à froid, les relances, les réponses aux objections. Ses règles : personnalisation obligatoire, moins de 150 mots, une seule demande par message.

À lui donner : ton offre (ce que tu vends, à qui, à quel prix), ta promesse en une phrase, et pour chaque entreprise un fait vérifié : une phrase de son site, un avis, une fiche. Sans fait, il refuse d'inventer. Dans notre test, il a écarté le cabinet pour lequel on n'avait rien donné.

### Discovery Coach, l'appel

Fichier : `sales/sales-discovery-coach.md`. Un coach d'appel de découverte. Il pose les questions qui font chiffrer le problème par le client (méthodes SPIN, Gap Selling, Sandler) et traite les objections en quatre temps : reconnaître, montrer qu'on comprend, clarifier, recadrer.

À lui donner : la transcription de l'appel ou tes notes, et le moment où tu as calé. Il ne suit pas l'appel en direct : tu lui colles le texte.

### Proposal Strategist, la proposition

Fichier : `sales/sales-proposal-strategist.md`. Pensé d'abord pour les réponses aux appels d'offres, il construit la proposition autour de quelques arguments et pose une règle utile : la valeur avant le prix.

À lui donner : les notes de l'appel, les chiffres du client (volume, prix d'une prestation), ton prix, ton délai, et une limite de longueur. Sans limite, il écrit long.

### Automation Governance Architect, l'automatisation

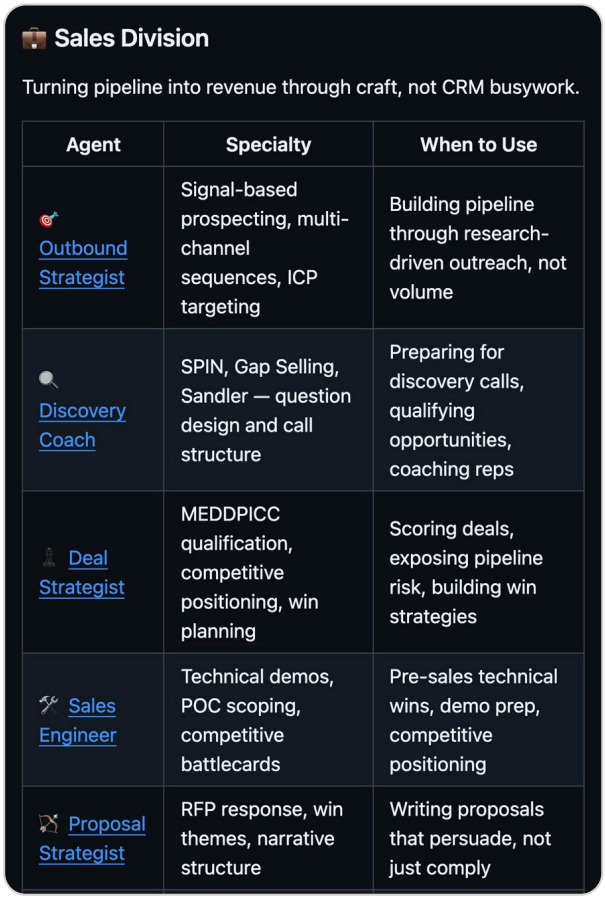
Fichier : `specialized/automation-governance-architect.md`. Un relecteur avant d'être un constructeur. Pour chaque demande, il juge le temps gagné, la sensibilité des données, les services dont tout dépend et la tenue en volume, puis rend un verdict parmi cinq : APPROVE, APPROVE AS PILOT, PARTIAL AUTOMATION ONLY, DEFER, REJECT. Son outil par défaut : n8n.

À lui donner : le processus actuel, les outils en jeu, le volume, ce qui ne doit jamais casser. Si tu veux le workflow, demande-le en clair : « livre le workflow n8n importable, en JSON ».

### Support Responder, le service client

Fichier : `support/support-support-responder.md`. Une fiche de support client généraliste : plusieurs canaux, suivi, base de connaissances. Dans notre test, elle a trié des e-mails et rédigé les réponses.

À lui donner : les messages, tes conditions (prix, résiliation, facturation, délais) et ce que tu acceptes de promettre. Sinon il promet à ta place : dans notre test, il a offert deux changements « sans frais supplémentaires ».



💼 Sales Division

Turning pipeline into revenue through craft, not CRM busywork.

| Agent | Specialty | When to Use |
|---|---|---|
| 🎯 Outbound Strategist | Signal-based prospecting, multi-channel sequences, ICP targeting | Building pipeline through research-driven outreach, not volume |
| 🔍 Discovery Coach | SPIN, Gap Selling, Sandler — question design and call structure | Preparing for discovery calls, qualifying opportunities, coaching reps |
| ♟️ Deal Strategist | MEDDPICC qualification, competitive positioning, win planning | Scoring deals, exposing pipeline risk, building win strategies |
| 🛠️ Sales Engineer | Technical demos, POC scoping, competitive battlecards | Pre-sales technical wins, demo prep, competitive positioning |
| 🏹 Proposal Strategist | RFP response, win themes, narrative structure | Writing proposals that persuade, not just comply |

La division Sales du README le 14 novembre 2026 : Discovery Coach et Proposal Strategist y figurent ; Sales Outreach est rangé plus bas dans la même table, et son fichier vit dans le dossier specialized

---

## 3. Les installer dans Claude Code

### Ce qu'il te faut

- Claude Code, connecté à ton compte. Il n'est pas dans l'offre gratuite de Claude : il faut Pro, Max ou Ultra (partie 6).
- git, pour récupérer le dépôt. Vérifie avec `git --version`.
- Pour la file de nuit : l'appli Claude Desktop, en version 1.1.5368 ou plus récente (partie 5).

### Option 1 : copier les cinq fichiers

La voie la plus courte, et celle qu'on te conseille : seuls cinq fichiers texte bougent. Dans un terminal :

**À COLLER**

```
git clone https://github.com/msitarzewski/agency-agents.git
cd agency-agents
mkdir -p ~/.claude/agents
cp specialized/sales-outreach.md sales/sales-discovery-coach.md sales/sales-
proposal-strategist.md specialized/automation-governance-architect.md
support/support-support-responder.md ~/.claude/agents/
```

Le dossier `~/.claude/agents/` rend les agents disponibles dans tous tes projets. Pour un seul projet, copie-les plutôt dans le dossier `.claude/agents/` de ce projet.

### Option 2 : le script du dépôt

Le README propose `./scripts/install.sh --tool claude-code`. Sans filtre, il copie les 283 agents. Leurs descriptions pèsent alors de l'ordre de 15 000 jetons, le seuil à partir duquel Claude Code affiche un avertissement au démarrage. Filtre avec `--agent`, et regarde d'abord le plan avec `--dry-run`, qui n'écrit rien :

**À COLLER**

```
./scripts/install.sh --tool claude-code --agent sales-outreach,discovery-
coach,proposal-strategist,automation-governance-architect,support-responder --
dry-run
```

Retire `--dry-run` pour installer. On a lu ce script, on ne l'a pas lancé.

### Option 3 : l'appli Agency Agents

Le README la met en premier : une appli de bureau (macOS, Linux, Windows, licence MIT) qui installe les agents « with a click » dans Claude Code et d'autres outils, puis les tient à jour. Site : agencyagents.app. On ne l'a pas installée.

### « Tu colles juste ce lien dans Claude Code »

Le README ne décrit pas cette méthode. Elle marche en principe : Claude Code a un terminal, il sait cloner un dépôt et copier des fichiers, et il te demande la permission avant chaque commande. Un lien seul ne lui dit pas quoi faire, alors écris-le :

**À COLLER**

```
Clone https://github.com/msitarzewski/agency-agents dans un dossier temporaire, puis copie seulement ces cinq fichiers dans ~/.claude/agents/ : specialized/sales-outreach.md, sales/sales-discovery-coach.md, sales/sales-proposal-strategist.md, specialized/automation-governance-architect.md, support/support-support-responder.md. Ne lance aucun script du dépôt.
```

On ne l'a pas testé. Si le dossier `~/.claude/agents/` n'existait pas avant, redémarre Claude Code : une session ouverte ne voit pas un dossier d'agents créé après son lancement (doc des sous-agents).

### Les appeler

D'après la doc de Claude Code, trois façons :

- les nommer : « Utilise l'agent Sales Outreach pour écrire… ». Claude décide de déléguer.
- les mentionner : tape @ et choisis « Sales Outreach (agent) » dans la liste. Celui-là travaille à coup sûr.
- en faire la session entière, avec l'option `--agent` au lancement de Claude Code.

Deux détails de la doc à connaître. Un sous-agent reçoit le texte de sa fiche à la place des consignes habituelles de Claude Code. Et ces cinq fiches n'ont pas de champ `tools` : elles héritent de tous les outils de ta session, connecteurs compris. Si un connecteur de messagerie est branché, rien dans la fiche ne l'empêche d'envoyer. Garde le mode Manual, qui demande ton accord avant chaque action.

Les fiches sont en anglais. Écris ta demande en français : dans notre test, les cinq ont répondu en français.

---

## 4. Notre test, pas à pas

### Le montage

Le 14/11/2026, on a inventé une agence d'une personne à Lyon, Camille, qui vend une seule offre : « le rappel automatique ». Quand un cabinet de kinésithérapie rate un appel pendant une séance, le patient reçoit dans la minute un SMS avec un lien pour réserver. Prix : 390 € HT de mise en place, puis 49 € HT par mois, sans engagement. Cible : les cabinets de 2 à 6 kinés de Lyon et de sa périphérie. Tout est fictif : l'agence, les douze cabinets, l'appel, les clients.

Chaque fiche a été donnée à Claude Opus 5.5 avec une seule tâche, par `claude -p`, sur l'abonnement, sans aucun outil : pas de web, aucun fichier écrit, aucun script du dépôt. Un petit script de notre côté a enchaîné les cinq tâches dans l'ordre d'une file. Elle a tourné le 14/11 de 13

h 00 à 13 h 15, soit 14 min 56 s, sans intervention. Nos tâches étaient précises (longueur, ton, règles) : donne des consignes du même niveau. La commande, pour la première tâche :

```
À COLLER

claude -p --safe-mode --model claude-opus-5-5 --tools "" --output-format json --no-session-persistence --append-system-prompt-file sales-outreach.md < 1-prospection.txt
```

### Tâche 1, la prospection (Sales Outreach, 2 min 19 s)

La demande : un premier e-mail pour chacun des douze cabinets, moins de 90 mots, ouvert sur un détail donné, une seule demande, et une dernière ligne pour ne plus recevoir de messages. Résultat : 10 écrits, 2 écartés, avec la raison : « n° 9 Kiné Salvagny (aucun détail donné, il faudrait inventer l'accroche) et n° 12 Cabinet Lys-Martel (aucune adresse e-mail, seulement un formulaire…) ».

L'ouverture reprend le détail fourni. Pour le cabinet Brévenne : « Un avis récent dit : « impossible de les joindre au téléphone ». En séance, vous ne pouvez pas décrocher. C'est normal. » Chaque e-mail finit par « Camille, agence de rappel automatique. Pour ne plus recevoir de messages, répondez « stop ». »

À savoir : seule la première phrase change. Les deux paragraphes suivants et la demande sont identiques dans les dix e-mails. La tâche le voulait, et c'est la limite du mot « personnalisé ».

### Tâche 2, l'appel (Discovery Coach, 40 s)

La demande : la transcription d'un appel avec Julien, kiné associé, coupée en trois moments, et une phrase à dire à chaque fois. Ses réponses :

- à « on rate peut-être la moitié des appels. Mais les patients rappellent, non ? » : « Certains, oui : sur les appels manqués de la semaine dernière, savez-vous combien ont rappelé ? »
- à « 390 euros pour un répondeur, ça fait cher » : « C'est une vraie question : combien de patients perdus faudrait-il récupérer pour couvrir ces 390 €, selon vous ? »
- à « il faudrait que j'en parle à mes associés » : « Bien sûr : voulez-vous qu'on prévoie quinze minutes avec eux cette semaine, pour qu'ils puissent poser leurs questions ? »

Ses notes d'appel n'enjolivent rien : « Promis : aucun engagement de Camille dans la transcription. »

### Tâche 3, la proposition (Proposal Strategist, 46 s)

La demande : une page pour que Julien la montre à ses associés, 180 mots au plus, un seul chiffre calculé à partir des notes. Le chiffre : « 500 € de séances en jeu chaque après-midi. (25 appels ÷ 2) × 40 € la séance = 500 €. » Les 40 € la séance sont fictifs, c'est nous qui les avions donnés.

L'agent a ajouté trois points à vérifier avant l'envoi. Sur le chiffre : « Il suppose qu'un appel manqué vaut une séance. C'est pour cela que j'ai écrit « en jeu » et non « perdus ». » Sur le délai d'une semaine : une hypothèse, à remplacer par le vrai. Sur les lignes fixes : « Un patient qui appelle depuis un fixe ne reçoit pas de SMS. »

### Tâche 4, l'automatisation (Automation Governance Architect, 8 min 56 s)

La demande : construire l'automatisation dans n8n pour le cabinet Brévenne. Un webhook de l'opérateur téléphonique à chaque appel manqué ; un SMS seulement du lundi au vendredi de 8 h à 20 h ; jamais deux SMS au même numéro en 2 heures ; chaque appel noté dans Google Sheets, numéro masqué.

Sa décision d'abord : « Approve as Pilot. Le pilote dure 2 semaines au cabinet Brévenne, puis on fait un bilan. » Puis un workflow n8n complet en JSON, 9 nœuds : le webhook, un nœud de code qui valide et décide, une condition, l'envoi par Twilio, deux écritures dans Google Sheets (succès et échec), un arrêt sur erreur, un déclencheur d'erreur, une alerte par Gmail. On a vérifié la structure : les 9 nœuds, tous les liens entre eux, et le workflow livré éteint.

Il a ajouté ce qu'on n'avait pas demandé : un jeton secret sur le webhook (« Sans lui, n'importe qui pourrait déclencher des SMS facturés au cabinet »), un plafond de 30 SMS par heure, aucun SMS vers un fixe, un numéro caché ou étranger. Puis une liste de 11 choses à remplir (lien de réservation, clés Twilio, classeur, destinataires des alertes, noms exacts des champs envoyés par l'opérateur) et un test en trois étapes avant de l'allumer.

La phrase à retenir : « Je ne l'ai pas exécuté : le test final sert à le valider. » On ne l'a pas importé dans n8n non plus.




Deux sorties du test, telles que montrées dans notre vidéo : la proposition du Proposal Strategist (« 500 € de séances en jeu chaque après-midi ») et le workflow n8n de 9 nœuds écrit par l'Automation Governance Architect

### Tâche 5, le service client (Support Responder, 2 min 16 s)

La demande : six e-mails de cabinets clients, reçus « cette nuit », à trier, avec un brouillon de réponse pour chacun. Il a mis en tête les quatre qui demandent une décision ou de l'argent (une résiliation, une facture manquante, deux demandes de changement) et rédigé six brouillons de 38 à 57 mots. Rien envoyé.

Pour la résiliation : « L'offre est sans engagement : votre abonnement s'arrête le 30 novembre, sans frais de résiliation. » Mais trois brouillons engagent l'agence sans qu'on le lui ait permis : deux changements « compris dans votre abonnement », une facture promise « d'ici lundi », et un SMS qui « part dans la minute qui suit l'appel manqué, à toute heure », une règle que personne ne

lui avait donnée. Son résumé le signale en partie : « deux changements que j'ai proposés sans frais (à valider ou à corriger) ».

### Les limites du test

- Tout est fictif : l'agence, les cabinets, l'appel, les clients. Un seul passage par tâche.
- Les fiches ont été ajoutées aux consignes de Claude Code. En sous-agent, elles les remplacent : le résultat peut changer.
- Aucun outil : ni recherche web, ni fichier, ni envoi.
- La file a tourné en journée, lancée par notre script, pas par une tâche planifiée de Claude Desktop.
- Un seul modèle, Opus 5.5.
- Le workflow n8n n'a été ni importé ni exécuté.

---

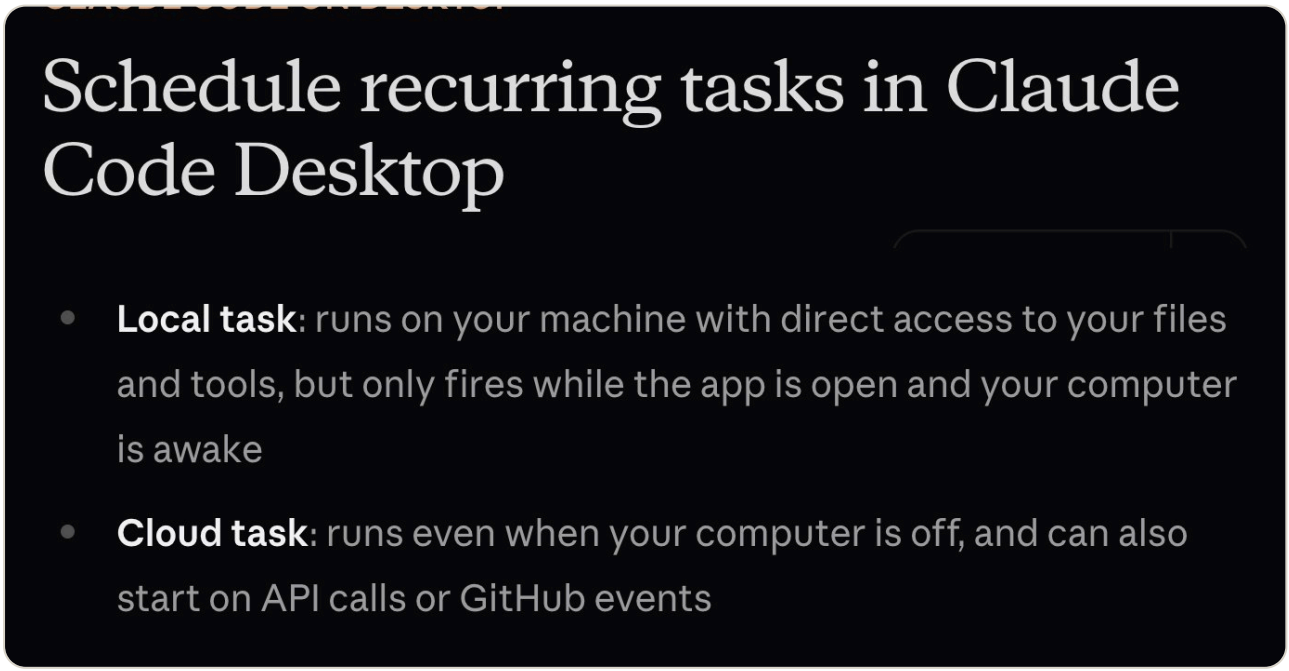
## 5. Faire tourner la file la nuit

### Ce que dit la doc de Claude Code

L'appli Claude Desktop sait lancer une tâche Claude Code à heure fixe. La doc distingue deux sortes de tâches :

- la tâche locale : « runs on your machine with direct access to your files and tools, but only fires while the app is open and your computer is awake ».
- la tâche dans le cloud : elle tourne même ordi éteint, mais sur une copie fraîche d'un dépôt, sans tes fichiers locaux.

Pour une file qui lit tes fichiers et écrit ses brouillons sur ton disque, c'est la tâche locale. Deux conditions : l'appli ouverte, l'ordi réveillé. « If your computer sleeps through a scheduled time, the run is skipped. » Active « Keep computer awake » dans les réglages de l'appli. Capot fermé, un portable dort quand même.




La doc officielle de Claude Code le 14 novembre 2026, page « Schedule recurring tasks in Claude Code Desktop » : la tâche locale ne se lance que si l'appli est ouverte et l'ordi réveillé

### Créer la tâche

D'après la doc :

1. Dans l'onglet Code de l'appli, clique sur Scheduled, puis sur New task.

2. Donne un nom, puis écris les instructions (exemple plus bas).

3. Dans Advanced settings, active Only on this computer, puis choisis le dossier de travail.

4. Choisis l'horaire. Les choix tout faits vont de toutes les heures à une fois par semaine ; Custom accepte une expression cron, en heure locale, une fois par heure au plus.

5. Choisis le mode de permission. Pour écrire les brouillons sans t'attendre : Accept edits.

6. Clique sur Run now une première fois, et accepte chaque demande de permission avec « always allow ». Sinon la tâche de la nuit reste bloquée sur une question.

Pour 2 h du matin, du lundi au vendredi, l'expression Custom est :

```
À COLLER

0 2 * * 1-5
```

Une seule tâche pour toute la file : la doc prévient qu'une tâche est sautée quand une autre est déjà en cours. Exemple d'instructions, à adapter :

```
À COLLER

Lis file-de-nuit.md. Pour chaque tâche non cochée, dans l'ordre : donne-la au
sous-agent indiqué, avec le fichier de la tâche et contexte.md. Écris sa réponse
dans sorties/, un fichier par tâche, puis coche la tâche. N'envoie rien, ne
publie rien, ne te connecte à aucun service extérieur. Si une tâche échoue, note
l'erreur dans NUIT.log et passe à la suivante.
```

On n'a pas testé cette tâche planifiée : notre file a été enchaînée par un script. Ces instructions reprennent sa logique.

### Le matin

Si l'ordi a dormi à l'heure prévue, l'appli lance une seule exécution de rattrapage au réveil, pour la dernière heure manquée. Puis tu relis : les e-mails avant de les envoyer, les promesses du service client, le workflow avant de l'importer.

---

## 6. Ce que ça coûte vraiment

### Le dépôt : 0 €

Licence MIT : « free of charge », usage commercial compris. L'appli Agency Agents est aussi sous MIT.

### Claude : un abonnement payant

Claude Code n'est pas dans l'offre gratuite. Prix relevés le 14/11/2026 sur claude.com/pricing, affichés en dollars depuis la France, hors taxes :

- Pro : 20 $ par mois, ou 17 $ par mois en annuel (200 $ d'avance).
- Max : 100 $ par mois.
- Ultra : 200 $ par mois.

Anthropic ne publie pas de prix en euros sur ses pages. Son aide parle d'un prix « in your local currency where supported » et de taxes ajoutées au paiement selon la région. Le montant en euros, taxes comprises, s'affiche au moment de payer. Les agents puisent dans le même quota que tes conversations.

Notre test donne un ordre de grandeur : la file entière pour 2,32 $ au prix de l'API, dont 1,26 $ pour le workflow n8n, le plus long à écrire. Rien facturé, tout est passé par l'abonnement.

Le piège : si une clé `ANTHROPIC_API_KEY` traîne dans ton environnement, Claude Code la préfère à ton abonnement, et chaque tâche est facturée au jeton (aide de Claude). Pour vérifier :

**À COLLER**

```
echo $ANTHROPIC_API_KEY
```

Si une valeur s'affiche, retire la clé du fichier où elle est déclarée, redémarre le terminal, puis tape `/login` dans Claude Code.

### Ce que le dépôt ne paie pas

- Les SMS. Le workflow du test passe par Twilio : 0,0798 $ par SMS envoyé vers la France (par segment), d'après sa grille de novembre 2026. Un nom d'expéditeur en lettres est gratuit. Avec les chiffres fictifs du test, 12 à 13 appels manqués par après-midi, cinq jours par semaine, ça fait au plus 270 SMS par mois, soit environ 21,50 $ hors taxes. À mettre en face des 49 € HT par mois facturés au cabinet.
- n8n. La Community Edition est gratuite, mais il te faut un serveur pour l'héberger. n8n Cloud commence à 20 € par mois en annuel pour 2 500 exécutions (Starter), puis 50 € pour 10 000 (Pro).
- L'envoi des e-mails : ta messagerie ou un outil d'envoi. On ne l'a pas chiffré ici.

---

## 7. Les limites

- Rien n'est envoyé. Les agents rendent du texte. L'envoi, l'appel, la signature, l'installation restent à toi, ou à des outils que tu branches toi-même.

- Le workflow n8n est un brouillon. Importe-le, remplis les champs, fais les trois tests de l'agent, garde-le en pilote. Le format réel du webhook de ton opérateur peut tout changer : l'agent le dit lui-même.
- Les agents inventent quand il manque une règle. Donne-leur tes prix, tes délais, tes conditions de résiliation, ce que tu acceptes de promettre.
- « Personnalisé » veut dire une première phrase. Le reste de l'e-mail est commun.
- Tes données partent chez Anthropic. Claude Code envoie tes demandes et les réponses du modèle. Avec Pro, Max ou Ultra, Anthropic entraîne ses modèles sur ces échanges si le réglage d'amélioration des modèles est activé ; conservation de 5 ans dans ce cas, de 30 jours sinon (doc de Claude Code). Les noms de tes prospects, les transcriptions et les e-mails de tes clients en font partie.
- Les fiches viennent d'une communauté. Elles citent des chiffres sans source et visent souvent des équipes commerciales américaines. Lis celles que tu installes : c'est du texte, ça se lit en dix minutes.
- La nuit dépend de ta machine : appli ouverte, pas de veille, sinon rien ne tourne.

---

## 8. Le cadre légal de la prospection par e-mail

La page de la CNIL sur la prospection par courrier électronique (datée du 10 juin 2026, relue le 14/11) distingue particuliers et professionnels. Pour un cabinet de kiné, une agence ou une PME, c'est la règle des professionnels :

- pas de consentement préalable si le message est en rapport avec la profession de la personne : la CNIL parle d'« intérêt légitime ».
- la personne doit être informée de l'utilisation de son adresse, et pouvoir s'y opposer de façon « simple et gratuite ».
- chaque message doit dire qui l'envoie et offrir « un moyen simple » de refuser les suivants.
- si tu achètes une liste ou réutilises des adresses déjà en ta possession, vérifie que les personnes ont été informées et peuvent s'opposer.
- les adresses génériques, comme contact@ ou info@, ne sont pas soumises à ces règles.

Nos dix e-mails finissent par une signature et « répondez « stop » » : la forme y est. Mets-y le vrai nom de ton entreprise, et tiens une liste des refus que tu respectes.

Pour les particuliers, c'est l'inverse : consentement préalable, sauf exceptions. Ne fais pas prospecter des particuliers par ces agents.

Le workflow du test envoie un SMS à un patient qui vient d'appeler. Ce n'est pas de la prospection, mais ce sont des données personnelles. L'agent lui-même recommande de prévenir les patients, de signer l'accord de traitement des données de Twilio, et de limiter la conservation des exécutions de n8n, par exemple à 30 jours.

---

## 9. Les pièges

- Installer les 283 agents. Leurs descriptions encombrent chaque session. Prends les cinq.

- Coller le lien sans consigne. Dis à Claude Code quoi copier, et qu'il ne lance aucun script.
- Laisser un connecteur de messagerie branché, avec un mode qui ne demande rien, pendant la nuit. Les fiches héritent de tes outils.
- Créer cinq tâches à la même heure. Une tâche est sautée si une autre tourne.
- Fermer le capot. L'ordi dort, la tâche saute.
- Envoyer les brouillons du service client sans relire les promesses.
- Allumer le workflow sans les trois tests de l'agent.
- Une clé ANTHROPIC_API_KEY dans l'environnement : la facture passe au jeton.

---

## 10. La méthode

Guide écrit le 14 novembre 2026 sur agency-agents au commit 8ae6164 du 8 novembre. Aucun code du dépôt n'a été lancé. Lus dans le dépôt : README, LICENSE, integrations/claude-code/README.md, scripts/install.sh, divisions.json et les cinq fiches. Chiffres lus par l'API GitHub le 14/11 à 13 h 31. Relus le même jour entre 13 h 31 et 13 h 45 : la documentation de Claude Code (tâches planifiées de Desktop, sous-agents, données), la page des tarifs de Claude et ses articles d'aide, la page de la CNIL sur la prospection par courrier électronique, les tarifs SMS de Twilio pour la France et ceux de n8n. Les cinq sorties du test et son journal sont conservés.