Fiche mémo | Leçon 7 | 33 min

Lire un contrat, un dossier d'appel d'offres ou un rapport de 200 pages avec Claude

Claude lit d'un coup un PDF de plusieurs centaines de pages, mais seulement jusqu'à la page 100 pour les images et les tableaux. La méthode tient en quatre temps : les pièces balisées en tête, la demande à la fin, les passages cités mot pour mot avant toute analyse, puis chaque citation retrouvée dans l'original.

Objectifs

- Joindre un long document en respectant les limites de taille, de pages et de feux des données
- Écrire une fiche de mission qui place les pièces en tête et fait citer les passages avant l'analyse
- Vérifier une analyse de contrat ou de dossier d'appel d'offres en retrouvant chaque citation dans l'original

À retenir

- Un PDF se lit jusqu'à 1 000 pages, mais ses images et tableaux ne sont analysés que jusqu'à la page 100 : joignez les annexes graphiques à part.
- Les pièces en tête, nommées, et la demande à la fin : c'est l'ordre de la fiche de mission et celui que recommande Anthropic.
- Faites recopier les passages utiles avec leur article avant toute analyse, puis retrouvez chaque citation dans l'original.
- Demandez aussi ce qui n'est traité nulle part : l'omission est le vrai risque d'un long document.
- Un document qui revient va dans un projet, à 30 Mo par fichier au plus.

La demande à recopier

Demande à recopier Analyser les clauses d'un contrat fournisseur

```
<documents>
Le contrat-cadre joint, « contrat-transport-2027.pdf », 38 pages, proposé par un transporteur.
</documents>
<contexte>
Je suis responsable administrative d'un négoce de matériaux de 18 salariés à Mérignac. Ce
contrat encadrera toutes nos livraisons sur chantier en 2027, environ 1 200 par an. Le gérant
le signe la semaine prochaine. Ce qui nous coûte cher d'habitude : les pénalités, la
responsabilité en cas de casse, la révision des prix et la durée d'engagement. Tu relis comme
un juriste d'entreprise prudent, pas comme un avocat.
</contexte>
<exemples>aucun</exemples>
<mission>
1. Recopie mot pour mot chaque passage qui traite des pénalités, de la responsabilité et des
assurances, de la révision des prix, de la durée, de la résiliation et du règlement des
litiges. Donne l'article et la page de chaque citation.
2. À partir de ces seules citations, liste les clauses défavorables pour nous et ce qu'il
faudrait demander à la place.
</mission>
<rendu>
```

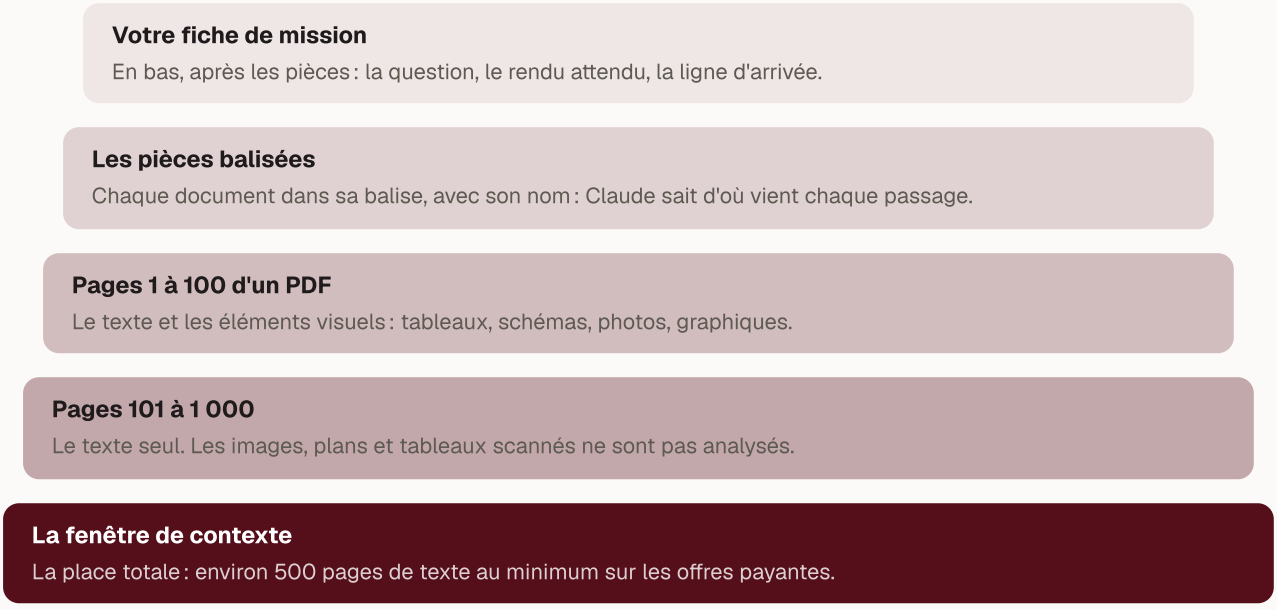
```
Deux parties : « Citations » puis « Points à négocier », sous forme de tableau (article, ce que dit le contrat, risque pour nous, demande à faire). Si un sujet n'est traité nulle part dans le contrat, écris-le. N'invente aucun article. C'est terminé quand chaque point à négocier renvoie à une citation.
</rendu>
```

Note : Les articles cités se vérifient un par un dans le PDF avant la réunion avec le gérant. Claude ne remplace pas l'avis d'un avocat pour un contrat qui engage gros.

Les erreurs fréquentes

L'erreur, et pourquoi elle coûte	La correction
Demander « résume ce contrat » et prendre le résumé pour une lecture complète. Un résumé garde ce qui paraît important à Claude. Une clause de deux lignes sur les pénalités peut disparaître, et rien ne signale l'absence.	Nommer les sujets qui comptent pour vous, faire citer les passages de chacun et demander « non traité » pour un sujet absent.
Joindre un PDF de 180 pages et attendre une analyse des plans placés en annexe. Au-delà de la page 100, Claude ne lit que le texte : les plans, les photos et les tableaux scannés ne sont pas analysés, sans avertissement.	Extraire les pages graphiques utiles dans un PDF court et le joindre à part, ou joindre les pièces séparément.
Écrire la question en haut et coller trois documents en dessous. Avec plusieurs documents longs, la question perdue en tête donne des réponses moins précises : Anthropic recommande l'inverse.	Les documents en tête, chacun nommé dans sa balise, la fiche de mission à la fin.

Ce que Claude lit d'un long document



Au-delà de la 100e page d'un PDF, Claude ne lit plus que le texte : un plan ou un tableau en image lui échappe.