

Intelligence artificielle générative et profession d'avocat : premiers enseignements d'une étude inédite

À travers une étude d'envergure conduite par l'Institut ViaVoice pour le Conseil national des barreaux, une photographie détaillée des usages, des représentations et des projections de l'IAG a été dressée, aussi bien du côté des clients que des avocats. Cette note synthétise les enseignements des volets d'études réalisés auprès des clients particuliers et professionnels, présentés lors l'Assemblée générale du 13 juin 2025 à Bordeaux.

1. Une appropriation déjà marquée de l'IAG par les clients

Clients particuliers : un usage bien amorcé, y compris à des fins juridiques

Les clients particuliers d'avocats sont plus utilisateurs de l'IAG que la moyenne des Français (67 % contre 50 %), et près d'un sur deux (48 %) l'utilise déjà dans des contextes juridiques. Ils s'en servent pour mieux comprendre leur dossier, vérifier les conseils reçus, rédiger certains éléments ou encore réduire leurs frais d'honoraires. Parmi eux, ceux qui sont accompagnés par un avocat tout en restant « IA-actifs » sur leur dossier (23 %) témoignent d'une volonté forte d'être pleinement acteurs de leur défense.

Ce phénomène consacre l'émergence d'un nouveau profil de client : plus impliqué, plus proactif, parfois plus exigeant. Il rappelle l'évolution observée dans le secteur médical avec l'avènement du « patient expert », modifiant profondément la relation au professionnel.

Clients entreprises : des usages en essor mais encore prudents

Côté entreprises, 43 % se disent « IA-actives » sur les questions juridiques, avec des usages qui portent principalement sur des tâches préparatoires : génération de documents, compréhension de clauses contractuelles, premiers conseils avant consultation. Si l'IAG favorise un accès facilité au droit pour les structures les plus petites, les fonctions juridiques des entreprises restent parmi les moins utilisatrices de ces outils, en raison d'une vigilance accrue sur les risques d'erreurs ou de confidentialité.

2. Une transformation en profondeur de la relation avocat-client

Un avocat challengé, mais central dans ses fonctions clés

Les clients particuliers perçoivent l'IAG comme un levier d'efficacité pour les avocats, à condition qu'elle soit utilisée à bon escient. 69 % des clients particuliers considèrent qu'elle permet une prise en charge plus rapide et efficace des dossiers. Les fonctions stratégiques de l'avocat – vérifier, contextualiser, défendre, rassurer – restent jugées irremplaçables. Toutefois, elles sont aussi de plus en plus concurrencées par des outils capables de simuler une relation, de répondre H24 aux questions des clients et d'apporter un premier niveau de réponse souvent jugé satisfaisant.

Cela crée des attentes nouvelles : certains clients arrivent mieux préparés, formulent des pistes, comparent les options proposées. Ce changement peut susciter de la tension, mais il ouvre aussi la voie à une relation de collaboration, dans laquelle l'avocat intègre le travail préalable du client, le corrige ou l'enrichit.

Temporalité et valeur ajoutée de l'échange

Un autre effet majeur concerne la temporalité du recours à l'avocat. Certains particuliers retardent le premier contact, utilisant l'IAG comme une phase préparatoire. Cette évolution oblige les avocats à proposer une valeur ajoutée plus claire et plus ciblée au moment de la rencontre : expliciter la stratégie, valider, rassurer, affiner ce que l'IA ne peut faire seule.

3. Des enjeux de confiance, de responsabilité et de transparence

Confidentialité et traçabilité : des exigences fortes

L'étude montre que les clients – particuliers comme professionnels – attendent une transparence de la part des avocats sur l'usage de l'IAG : 79 % des clients particuliers et 70 % des clients entreprises estiment que leur conseil doit les informer en cas de recours à ces outils. La question de la confidentialité est centrale : 79 % des particuliers et 84 % des professionnels considèrent l'avocat responsable de la protection des données lorsqu'il utilise l'IAG.

Cette exigence de transparence peut constituer une opportunité pour les avocats : celle de renforcer leur position d'intermédiaires de confiance dans un environnement technologique où les garanties manquent souvent.

Facturation et perception de la valeur

L'IAG modifie aussi les représentations liées à la facturation. Une majorité de clients particuliers « IA-actifs » estime que l'IAG devrait permettre une réduction des

honoraires. Mais du côté professionnel, la position est plus nuancée : pour certains, moins de temps passé doit se traduire par une baisse des coûts ; pour d'autres, l'utilisation de l'IAG permet de recentrer l'activité de l'avocat sur la valeur ajoutée – et justifie un maintien, voire une revalorisation des tarifs.

4. Face au nouveau concurrentiel ouvert par l'IAG, la réaffirmation de la place et de la spécificité de l'intervention humaine

L'IAG tend à redessiner les contours de l'expertise et de l'intervention des avocats. Ce n'est plus seulement le savoir que les clients viennent rechercher auprès de l'avocat, mais aussi et plus encore qu'auparavant une qualité de relation, un engagement humain à leur côté, une capacité d'arbitrage, une expertise sur-mesure. Ces dimensions deviennent les ressorts différenciateurs de la profession par rapport à des outils de plus en plus « intelligents ». Pour la majorité des clients, l'avocat reste indispensable pour s'engager sur une stratégie, assumer un risque, porter une voix, endosser une responsabilité – autant de choses que l'IA, pour l'heure, ne peut assumer.

La profession est ainsi invitée à affirmer ses atouts spécifiques et à organiser une hybridation maîtrisée des pratiques : reconnaître les apports de l'IAG, mais en faire un levier de qualité et non de substitution.

Conclusion

L'intelligence artificielle générative s'impose comme un facteur de transformation dans l'écosystème juridique. Elle modifie les usages, influence les attentes des clients et reconfigure certains repères dans la relation entre les avocats et leurs interlocuteurs.

Pour la profession, l'enjeu n'est pas tant de choisir entre adoption ou rejet, que d'observer avec attention les évolutions en cours, d'en évaluer les apports concrets comme les limites, et d'envisager les ajustements possibles dans les pratiques.

L'IAG est aussi susceptible de rehausser l'exigence des clients en matière de clarté, de réactivité ou de transparence. Dans ce contexte, l'avocat peut être amené à se repositionner, en mettant en valeur des dimensions humaines et expertes qui demeurent centrales : l'appréciation des situations singulières, la responsabilité dans les choix stratégiques, la qualité de la relation et l'engagement dans la durée.