

2025



L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE

Les cahiers de l'Observatoire



CONSTRUIRE LA CONFIANCE À L'ÈRE DE L'IA

Je ne compte plus le nombre de fois où un journaliste, ou le modérateur d'un colloque, m'a demandé avec un air gourmand : « Alors, les avocats survivront-ils à l'IA ? » Comme si cette révolution technologique constituait une menace par principe, comme si le temps des avocats était compté. Souvent, je me suis demandé, si notre comportement était la cause de ces inquiétudes – étions-nous si inquiets nous-mêmes, mal préparés, incapables d'absorber cette conséquente, mais énième transformation de nos outils et de notre exercice ? Et c'est en partie pour cela, que j'ai souhaité que le Conseil national des barreaux conduise une grande enquête aux côtés de ViaVoice et Les Temps Nouveaux.

Un an plus tard, vous tenez le résultat entre vos mains. Alors que vous vous apprêtez à plonger dans le fond du sujet, j'aimerais attirer votre attention sur le chiffre qui a retenu la mienne : « 61 % des avocats "IA actifs" considèrent l'IA générative comme une opportunité pour eux-mêmes, contre seulement 6 % qui y voient une menace. » A rebours de ce que tant de commentateurs et d'observateurs laissent entendre, les avocats qui collaborent avec l'IA perçoivent avec optimisme le mouvement à l'œuvre.

Si ce chiffre nous réjouit, il ne doit pas nous empêcher de regarder la situation en face : en matière d'IA, les avocats ont besoin d'informations fiables, de formations accessibles et d'outils sécurisés. Ils en ont d'autant plus besoin, que c'est à partir de ceux-ci qu'ils tisseront ce qui m'apparaît essentiel : une relation de confiance avec leur client, à l'ère de l'IA.

C'est avec en tête ces nécessités, que le groupe de travail « Intelligence artificielle », présidé par la Vice-présidente Hélène Laudic-Baron, œuvre depuis le début du mandat. Après la publication de deux guides, le premier portant sur les usages et les limites de cette technologie pour l'exercice de notre profession, le second permettant de guider les confrères dans le choix des nombreux logiciels juridiques augmentés, une nouvelle étape est franchie avec cette publication qui fait la part belle à nos clients, particuliers et entreprises.

Je vous souhaite une excellente lecture.

Julie **COUTURIER**
Présidente du Conseil national des barreaux

INTRODUCTION

L'intelligence artificielle générative s'impose aujourd'hui comme l'une des ruptures technologiques les plus profondes depuis l'avènement d'Internet. En quelques années à peine, elle a transformé le rapport à la connaissance et à la production de contenu. Le domaine du droit, longtemps perçu comme un bastion d'expertise professionnelle et de complexité intellectuelle, n'échappe pas à cette révolution. Pour les avocats, elle marque une nouvelle étape dans le mouvement d'automatisation déjà amorcé de certaines tâches, mais aussi dans la redéfinition plus large de leur rôle et de leurs pratiques.

L'émergence de ces technologies d'IA générative suscite des émotions mêlées : fascination, curiosité, parfois inquiétude. Car si l'intelligence artificielle générative promet des gains d'efficacité et un accès inédit au savoir, elle interroge aussi les fondements mêmes de la pratique du droit : la responsabilité, la déontologie, la relation de confiance avec le client, mais aussi la plus-value même de l'avocat. Pour une profession structurée autour du secret, de la rigueur et du lien humain, ces transformations sont à la fois sources d'opportunités et de déséquilibres.

Cette publication présente les résultats de l'étude inédite réalisée par Viavoice et Les Temps Nouveaux pour le Conseil national des barreaux, visant à comprendre ces bouleversements à travers un double regard : celui des avocats eux-mêmes et celui de leurs interlocuteurs – principalement leurs clients, qu'ils soient particuliers, entreprises ou acteurs du secteur public.

Le dispositif s'appuie sur des enquêtes quantitatives d'envergure :

4 457

avocats interrogés en ligne, représentatifs de la structure de la profession ;

1 000

Français interrogés en ligne, représentatifs de la population âgée de 18 ans et plus ;

1 000

clients particuliers interrogés en ligne, représentatifs des clients particuliers ayant eu recours à un avocat au cours des cinq dernières années ;

622

clients entreprises interrogés par téléphone, représentatifs des clients d'entreprises ayant eu recours à un avocat au cours des cinq dernières années ;

249

clients du secteur public (collectivités, ECPI et organisations publiques), interrogés par téléphone et représentatifs du secteur.

En complément, une série d'entretiens qualitatifs et des réunions de groupe ont également été réalisées :

36

entretiens auprès d'avocats utilisateurs ou non de l'IA générative, de différents modes d'exercice, spécialités et tailles de cabinet ;

19

entretiens et 3 réunions de groupe auprès de particuliers, clients ou non d'avocats ;

17

entretiens auprès de clients entreprises de tailles variées ;

6

entretiens auprès de clients collectivités, ECPI et organisations publiques.

Enfin, un volet d'analyse prospective a été mené, associant revue documentaire, entretiens d'experts et ateliers délibératifs.

L'objectif de ce travail était de mesurer comment chaque public perçoit, adopte ou questionne l'intelligence artificielle générative dans le champ juridique, et d'identifier les mutations déjà à l'œuvre comme celles à venir.

La première partie de cette publication retrace l'arrivée de l'IA générative dans l'univers juridique : ses usages encore récents mais en plein essor, les motivations qui les guident, et les différences marquées au sein des différents publics. Elle montre comment l'IA générative démocratise l'accès au droit et impose de nouvelles exigences aux avocats.

La seconde partie met en lumière les réticences qui accompagnent cette révolution : la prudence de nombreux avocats face aux limites techniques et déontologiques des outils, mais aussi la confiance plus affirmée des clients, parfois tentés d'utiliser l'IA générative pour vérifier ou compléter le travail de leur avocat. Si l'IA générative modifie les usages, elle ne remet toutefois pas encore en cause le rôle central de l'avocat, qui conserve sa plus-value humaine et stratégique.

Enfin, la troisième partie explore les transformations plus structurelles induites par l'IA générative au sein des cabinets d'avocats : organisation du travail, recrutements, modèle économique, relation client.

Car la question n'est plus de savoir si l'intelligence artificielle transformera la pratique du droit, mais comment les avocats choisiront d'en être les acteurs.

I. AVOCATS ET CLIENTS FACE À L'ÉMERGENCE DE L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE GÉNÉRATIVE

1.1. L'arrivée de l'IA générative dans le juridique : une révolution technologique à part entière

Une rupture majeure, comparable à l'arrivée d'Internet

Bien au-delà du seul domaine juridique, l'émergence de l'intelligence artificielle générative s'impose comme une rupture technologique majeure : il y aura clairement un avant et un après l'IA générative.

Tous les publics interrogés – grand public, clients particuliers et professionnels (entreprises et secteur public), mais aussi avocats eux-mêmes – décrivent une révolution souvent comparée à celle d'Internet.

Une révolution encore à ses débuts, dont il reste difficile de mesurer les effets concrets : l'IA générative **fascine** par sa puissance, mais **inquiète** aussi pour les bouleversements humains, sociaux et professionnels qu'elle annonce. Car déjà, elle transforme les usages quotidiens, aussi bien personnels que professionnels.

« *C'est comme Internet à ses débuts... dans 20 ans, tout le monde s'en servira.* » (Homme, 36 ans)



« J'observe que c'est une vraie révolution qui va continuer de faire changer notre mode de fonctionnement en tant qu'être humain déjà, et donc avec forcément un impact très fort dans le travail. »

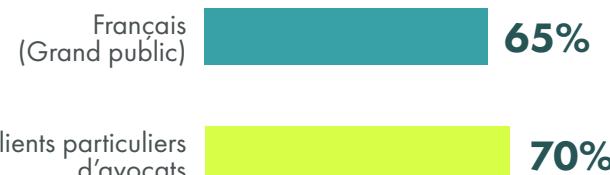
Entreprise, TPE, Province

« *J'observe que c'est une vraie révolution qui va continuer de faire changer notre mode de fonctionnement en tant qu'être humain déjà, et donc avec forcément un impact très fort dans le travail.* » (Entreprise, TPE, Province)

Une nouvelle porte d'entrée vers le droit pour les non-experts

L'IA générative constitue une porte d'entrée inédite vers les contenus juridiques pour les non-experts. Qu'ils soient ou non clients d'avocats, les particuliers et professionnels interrogés estiment disposer désormais d'une véritable boîte à outils, d'un eldorado d'informations juridiques jusque-là difficilement accessibles. Près des deux tiers des Français estiment que l'IA générative en droit va permettre de leur faciliter l'accès au droit et aux connaissances juridiques (c'est 70 % chez les clients d'avocat).

Essor de l'IA générative et accès aux connaissances juridiques pour les particuliers



(part de ceux qui estiment que l'IA générative spécialisée en droit va permettre de faciliter l'accès au droit et aux connaissances juridiques pour les particuliers)

L'IA générative comble ainsi un vide : contrairement au domaine de la santé, où des sites, forums et experts médiatisés ont depuis longtemps familiarisé le public avec la recherche d'informations, le droit souffrait d'un manque de ressources accessibles et vulgarisées. En rendant la matière juridique plus visible, directe et compréhensible, l'IA générative contribue à une véritable démocratisation du savoir juridique.

« L'IA, ça désacralise un peu le monde du droit. Tu comprends mieux comment ça marche. J'ai monté un dossier Prud'homme uniquement avec l'intelligence artificielle. » (Homme, 30 ans)

« Je voulais savoir si c'était légal, les caméras dans mon travail. » (Femme, 22 ans)



« L'IA, ça désacralise un peu le monde du droit. Tu comprends mieux comment ça marche. J'ai monté un dossier Prud'homme uniquement avec l'intelligence artificielle. »

Homme, 30 ans

Un tournant irréversible pour les professionnels du droit

L'IA générative n'épargne aucun secteur : elle ne bouleverse pas seulement les emplois peu qualifiés, comme ce fut le cas lors des grandes mutations industrielles, mais touche désormais les métiers de la « matière grise », et donc les professions juridiques.

La grande majorité des avocats **perçoit ce tournant**

– y compris ceux qui n'ont pas encore intégré des outils d'IA générative, qui reconnaissent une pression diffuse à s'y intéresser.

Cette évolution s'inscrit dans une continuité technologique : depuis plusieurs années, la profession utilise déjà des outils d'automatisation pour la recherche, le tri ou la gestion documentaire. L'IA générative fait d'ailleurs souvent son apparition par le biais d'un module ajouté à ces logiciels métiers existants ou bases documentaires tels que LexisNexis ou Dalloz.

« Ou on s'adapte, ou on disparaît, je pense que les avocats n'ont pas encore pris globalement la mesure des changements qui s'annoncent. L'IA va nous envahir. » (Associé, 76 ans, Cabinets de 5 à 10 avocats, droit commercial, des affaires et de la concurrence, utilisateur)

« J'avais déjà un abonnement Doctrine sur la partie basique, avant qu'ils ne fassent de l'intelligence artificielle. » (Associé, 72 ans, cabinet d'1 avocat, droit commercial, des affaires et de la concurrence, non-utilisateur)



« Ou on s'adapte, ou on disparaît, je pense que les avocats n'ont pas encore pris globalement la mesure des changements qui s'annoncent. L'IA va nous envahir. »

Associé, 76 ans, Cabinets de 5 à 10 avocats, droit commercial, des affaires et de la concurrence, utilisateur

1.2. Des usages en plein essor, encore récents et inégalement développés selon les profils d'avocats et de clients

Une dynamique de curiosité et d'expérimentation

Depuis deux ans, l'usage de l'intelligence artificielle générative s'est brusquement accéléré, suscitant à la fois curiosité, effervescence et expérimentation dans la profession comme chez les clients. Pour beaucoup, l'utilisation reste encore au stade de la découverte technologique : on teste, on compare, on évalue les possibilités.

Chez les avocats, cette phase d'exploration se manifeste clairement. D'aucuns expérimentent différents outils, participent à des formations ou échangent leurs impressions avec leurs confrères. **Le bouche-à-oreille joue un rôle central dans cette appropriation progressive.**

Symbolique de ce climat d'effervescence, les avocats déclarent être sollicités de toutes parts : livres blancs, guides pratiques, newsletters, webinaires, publicités... Les initiatives se multiplient, portées par les barreaux, les organismes de formation ou les éditeurs juridiques.

« Tout le monde sent bien que c'est un enjeu, mais pour l'instant, on est plutôt dans l'aventure. » (Collectivité / Établissement public, Province)

« J'ai lu le guide du CNB, le premier, fin d'année ou début d'année. Et puis, je me suis beaucoup documentée via les ressources de la CNIL, qui a une grosse base documentaire sur le sujet de l'intelligence artificielle. » (Collaboratrice salariée, 42 ans, Cabinet de 5-10 avocats, droit du numérique, utilisatrice).

Un usage popularisé mais inégalement développé chez les avocats

Si l'IA générative s'impose désormais dans le paysage juridique, son usage reste très variable selon les publics.

Plus de 6 avocats sur 10 ont déjà expérimenté l'IA générative dans leur pratique professionnelle, et plus d'un quart envisage de le faire prochainement (28 %). Les « lead users », c'est-à-dire ceux qui utilisent l'IA générative de manière régulière, représentent environ un tiers de la profession (32 %).

Contrairement à une idée répandue, **aucune fracture générationnelle** nette ne se dégage. En revanche,

62%

des avocats ont déjà expérimenté l'IA générative dans leur pratique professionnelle.

l'usage est plus fréquent dans les grands cabinets, au sein des grands barreaux, notamment celui de Paris, et chez les avocats disposant d'une clientèle d'entreprises.

Ces disparités s'expliquent principalement par l'absence de démarche structurée au sein de la plupart des cabinets. L'adoption de l'IA générative relève plutôt d'une initiative individuelle, guidée par le degré de curiosité technologique de chacun. Seuls les très grands cabinets ont commencé à formaliser leurs pratiques : choix d'outils communs, protocoles d'usage internes, voire développement d'outils propriétaires.

« *C'est une décision personnelle et je pense même être la seule à l'utiliser au cabinet.* » (Collaboratrice libérale, 28 ans, Cabinet de 5-10 avocats, droit immobilier, utilisatrice)

« *Je suis dans un cabinet assez gros et qui a des moyens à déployer, ce qui fait qu'on est assez bien pourvu en termes d'outils IA. On va dire qu'on a 80% des outils qui sont aujourd'hui proposés sur le marché. Donc, je m'amuse beaucoup à les utiliser, les tester.* » (Collaborateur libéral, 36 ans, cabinet de plus de 100 avocats, droit fiscal, utilisateur)

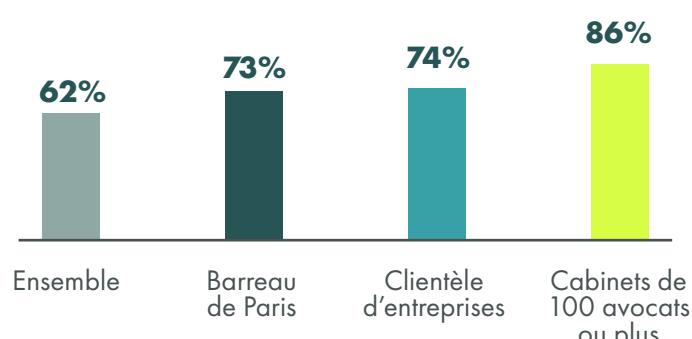
Utilisation de l'IA générative par les avocats

62%
d'utilisateurs



■ Lead users ■ Utilisateurs modérés ■ Non-utilisateurs

Un usage inégal de l'IA



Des clients qui se mettent peu à peu à l'IA générative

Les clients d'avocat se montrent plus familiers avec l'IA générative que la moyenne des Français ou des entreprises, avec des disparités selon les types de clientèle.

Les clients particuliers sont aujourd'hui les plus utilisateurs. Près d'un sur deux est « IA actif » c'est-à-dire qu'il a déjà utilisé l'IA pour une problématique d'ordre juridique, et l'usage est particulièrement répandu parmi les jeunes générations.

« **C'est une décision personnelle et je pense même être la seule à l'utiliser au cabinet.** »

Collaboratrice libérale, 28 ans, Cabinet de 5-10 avocats, droit immobilier, utilisatrice

Les clients entreprises apparaissent également engagés dans cette dynamique. **4 sur 10 se disent « IA actifs »** dans le domaine juridique. Cependant, au sein des entreprises, l'usage de l'IA générative est moins répandu dans les services juridiques que dans les autres services. Ce sont plutôt les fonctions de marketing/communication et opérationnelles qui expérimentent le plus ces outils, tandis que les services juridiques demeurent plus prudents. **Cette réserve s'explique par des enjeux de risque et de conformité, mais aussi par une culture professionnelle marquée par la rigueur, le contrôle et la vérification.**

4 / 10

Des clients entreprises se disent « IA actifs » dans le domaine juridique

Les clients du secteur public (collectivités, ECPI, organisations publiques), enfin, restent plus en retrait : seul un quart déclare un usage actif de l'IA générative à des fins juridiques.

Part des clients « IA actifs » sur le juridique



“

« Je suis dans un cabinet assez gros et qui a des moyens à déployer, ce qui fait qu'on est assez bien pourvu en termes d'outils IA. On va dire qu'on a 80% des outils qui sont aujourd'hui proposés sur le marché. Donc, je m'amuse beaucoup à les utiliser, les tester. »

Collaborateur libéral, 36 ans, cabinet de plus de 100 avocats, droit fiscal, utilisateur

1.3. Des usages motivés par le gain de temps et la facilité d'accès à l'information

Un usage d'abord pragmatique

Pour l'ensemble des publics - avocats comme clients -, l'adoption de l'intelligence artificielle générative repose avant tout sur des motifs pratiques : gagner du temps et accéder plus facilement à l'information. L'IA générative est perçue comme un assistant du quotidien.

« Il y a beaucoup de choses aujourd'hui dans notre quotidien qui nous polluent, notamment en termes de documents à lire. Je dirais que l'IA va nous dégager du temps sur des choses qui jusqu'alors étaient chronophages. » (Collaborateur libéral, 36 ans, cabinet de plus de 100 avocats, droit fiscal, utilisateur)

« Je pense que l'intelligence artificielle générative marque un tournant, on est passé vraiment d'outils numériques fonctionnels à des vrais assistants. » (Collectivité / Établissement public, Paris / RP)

Côté avocats : déléguer les tâches à moindre valeur ajoutée

Chez les avocats, l'IA générative répond avant tout à un objectif de rationalisation du travail. Elle permet de se décharger des tâches à moindre valeur ajoutée pour consacrer davantage de temps à l'analyse et au conseil.

Les usages les plus courants concernent la recherche documentaire et la veille juridique, l'aide à la rédaction, et certaines tâches bureautiques répétitives. Certains avocats s'en servent pour

“

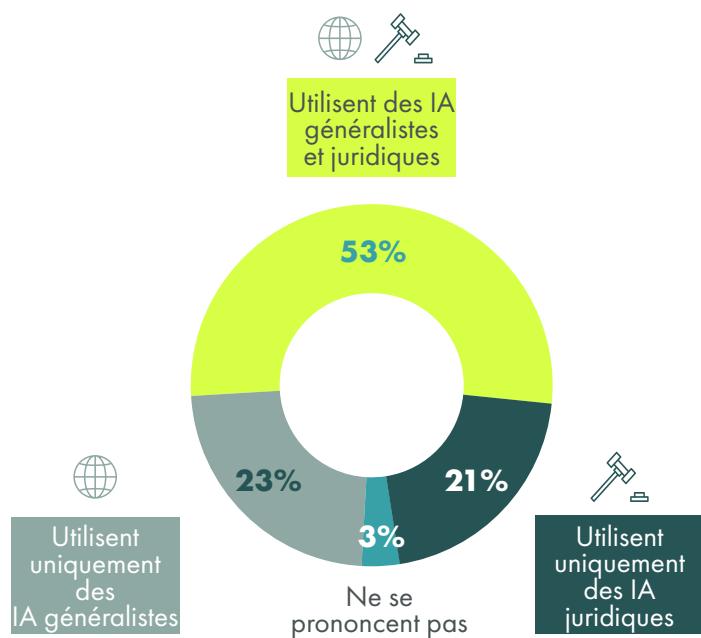
« Il y a beaucoup de choses aujourd'hui dans notre quotidien qui nous polluent, notamment en termes de documents à lire. Je dirais que l'IA va nous dégager du temps sur des choses qui jusqu'alors étaient chronophages. »

Collaborateur libéral, 36 ans, cabinet de plus de 100 avocats, droit fiscal, utilisateur

analyser ou synthétiser des documents volumineux, ou encore valoriser leur cabinet via la production de contenus et d'outils de communication. Les utilisateurs avancés, ou *lead users*, peuvent parfois aller plus loin : explorer le potentiel d'analyse de l'IA générative, en l'utilisant comme un assistant de réflexion dans les tâches juridiques complexes.

Les professionnels naviguent ainsi entre IA généralistes (ChatGPT, Copilot...) et IA spécialisées, intégrées à leurs plateformes habituelles (LexisNexis ou Dalloz par exemple). Il n'existe pas de séparation nette entre ces deux types d'outils : **1 cabinet d'avocat utilisateur d'IA générative sur 2 utilise à la fois des outils généralistes et spécialisés.**

Outils d'IA générative utilisés dans les cabinets d'avocat



Cependant, plus la tâche est de nature juridique, plus l'usage d'IA spécialisées domine, les avocats accordant moins de confiance aux IA généralistes pour les activités requérant une haute précision juridique :

- 34 % des avocats « IA actifs » ont confiance dans les IA génératives généralistes ;
- 54 % des avocats « IA actifs » ont confiance dans les IA génératives spécialisées en droit.

« Je lui demande de me rédiger un courrier de proposition d'accord amiable entre telle personne, mon client et cette personne-là. Je le relis et j'envoie. » (Individuel, 34 ans, droit des enfants, droit de la famille, utilisateur)

« Je l'utilise pour faire parfois un premier niveau de recherche sur des sujets que je ne maîtrise pas. » (Collaboratrice salariée, 42 ans, Cabinet de 5-10 avocats, droit du numérique, utilisatrice)

34%

des avocats « IA actifs » ont confiance dans les IA génératives généralistes ;

54%

des avocats « IA actifs » ont confiance dans les IA génératives spécialisées en droit.

« Ceux qui ont essayé effectivement de faire des recherches de jurisprudence dans ChatGPT grand public s'en mordent les doigts assez vite. Il semblerait que Lexis c'est mieux. Vous devriez avoir quelque chose qui tienne à peu près la route. » (Associé, Cabinet de 50 à 100 avocats, droit des NTIC, utilisateur)

« Moi j'utilise souvent ChatGPT, pas pour faire des recherches, pour m'aider à rédiger. Parce que pour le coup, ChatGPT, je ne fais pas du tout confiance sur les notions juridiques. Je ne m'y fie pas du tout. » (Collaboratrice libérale, 26 ans, Cabinet de 5-10 avocats, droit de l'environnement, droit des étrangers, utilisatrice)

Côté clients : un moteur de recherche « augmenté »

Pour les clients - particuliers comme professionnels :

- l'IA générative transforme profondément la recherche et la compréhension du droit;
- l'IA générative est comparée à un moteur de recherche « augmenté » : plus rapide, plus synthétique, plus efficace. Là où il fallait autrefois naviguer entre de multiples sources;
- l'IA générative propose désormais une réponse centralisée et contextualisée.

Son fonctionnement conversationnel change la manière de chercher : chacun peut formuler des questions en langage courant, sans maîtriser le vocabulaire juridique. Certains utilisateurs y voient même un partenaire quasi humain, capable de reformuler, de clarifier les enjeux, voire d'apporter un soutien émotionnel dans des situations difficiles.

« *Avec l'IA, pas besoin d'aller sur différents sites. C'est un gain de temps par rapport à Google, où l'on obtient plusieurs sites, plusieurs sources. Ça blablate beaucoup.* » (Groupe Paris, 30-49 ans)



« Avec l'IA, pas besoin d'aller sur différents sites. C'est un gain de temps par rapport à Google, où l'on obtient plusieurs sites, plusieurs sources. Ça blablate beaucoup »

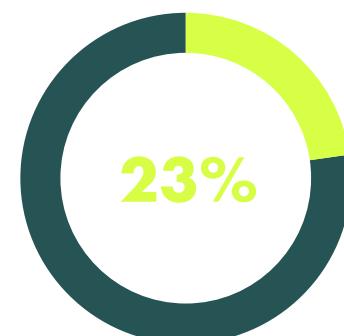
Groupe Paris, 30-49 ans

« *On a l'illusion d'un dialogue c'est important. Ça devient limite un conseil juridique gratuit.* » (Groupe Lille, 30 ans et plus)

L'émergence du « client expert »

L'usage de l'intelligence artificielle générative sur son propre dossier en parallèle d'un accompagnement par un avocat devient de plus en plus fréquent (il concerne près du quart des clients particuliers d'avocat – 23 %).

Part des clients particulier accompagnés d'un avocat et « IA-actifs » sur leur dossier



Parmi les clients qui combinent ces deux approches (IA-avocat), 52 % déclarent avoir utilisé l'IA générative pour mieux comprendre leur dossier, et 41 % pour vérifier l'approche de leur avocat. Grâce à l'IA générative, les clients peuvent désormais :

- préparer leurs rendez-vous en amont et mieux comprendre les étapes du processus,
- simplifier le jargon juridique et clarifier la complexité de leur situation,
- anticiper ou simuler les issues possibles d'un dossier.

52%

des clients qui combinent les deux (IA-avocat) déclarent avoir utilisé l'IA générative pour mieux comprendre leur dossier.

41%

des clients qui combinent les deux (IA-avocat) déclarent avoir utilisé l'IA générative pour vérifier l'approche de leur avocat.

À l'image du patient expert dans le domaine médical, certains plus à la marge deviennent alors de véritables « clients-experts », acteurs à part entière de leur dossier. Ils complètent la défense en proposant des éléments de jurisprudence, des pistes stratégiques ou des arguments supplémentaires, parfois non envisagés initialement par leur avocat. **Certains vont même jusqu'à générer eux-mêmes des documents juridiques** – par exemple un projet de convention de divorce – qu'ils **confrontent ensuite à la version rédigée par leur avocat.**

Cette implication accrue est vécue comme une réappropriation légitime de leur dossier par les clients : **ils refusent d'être de simples spectateurs** d'un processus qui les concerne directement et dont ils sont seuls à assumer les conséquences. Ils décrivent

également un rééquilibrage de la relation avocat-client, désormais plus horizontale : mieux informés, ils se sentent plus compétents et plus impliqués dans la stratégie juridique. **Si les « clients experts » représentent une minorité des clients aujourd'hui, ils préfigurent toutefois ce qui pourrait être un profil plus répandu à l'avenir si l'IA générative venait à se développer massivement auprès du grand public.**

« J'ai envie d'avoir la main là-dessus. Quand on construit un pacte d'associés, moi je veux maîtriser parfaitement tous les articles. Je ne veux pas que ce soit un avocat qui me propose et que je ne comprenne rien. » (Entreprise, TPE, Province)

« L'aide de l'IA pour faire le maximum par moi-même et ne pas arriver trop chiante au rendez-vous sans savoir de quoi on parle. Ça permet de préparer des questions, me faire une base et puis après vérifier avec mon avocate. » (Femme, 33 ans, cliente)

“

« J'ai envie d'avoir la main là-dessus. Quand on construit un pacte d'associés, moi je veux maîtriser parfaitement tous les articles. Je ne veux pas que ce soit un avocat qui me propose et que je ne comprenne rien. »

Entreprise, TPE, Province

« *On a le sentiment que grâce à ces recherches avec Gemini, on est vraiment partie prenante, qu'on aura en tout cas tout fait pour ne pas se laisser faire.* » (Femme, 59 ans, cliente)

Un outil perçu comme un levier d'efficacité pour les avocats

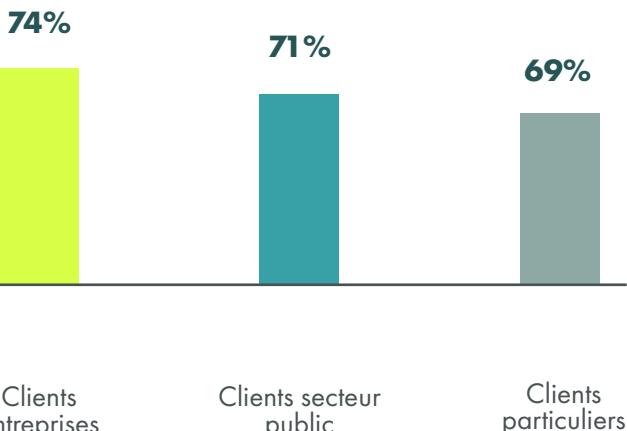
Majoritairement, les clients considèrent que l'IA générative est aussi un atout pour les avocats eux-mêmes.

7 clients sur 10 pensent qu'elle permettra aux avocats d'être plus rapides et efficaces dans le traitement des dossiers.

IA générative et efficacité des avocats

L'IA va permettre aux avocats une prise en charge plus rapide et efficace des dossiers

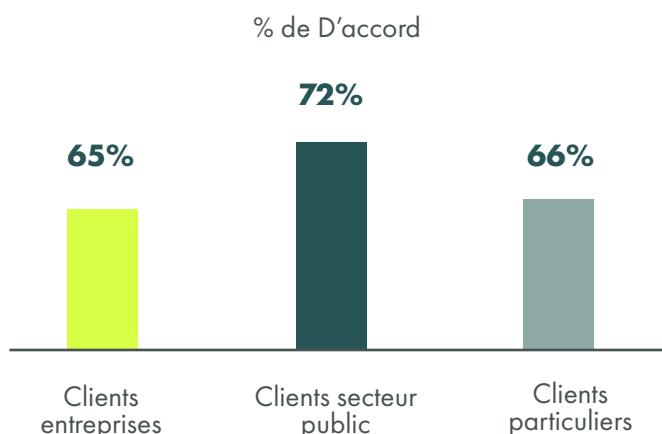
% de D'accord



De même, les deux tiers des clients estiment qu'en déléguant certaines tâches à l'IA, **les avocats disposeront de plus de temps pour accompagner leurs clients.**

IA générative et le temps libéré pour accompagner les clients

Avec l'IA, les avocats auront plus de temps pour accompagner leurs clients



Cette vision positive est encore plus marquée chez les clients déjà « IA actifs », qui perçoivent l'IA générative comme un levier pour un accompagnement de meilleure qualité.

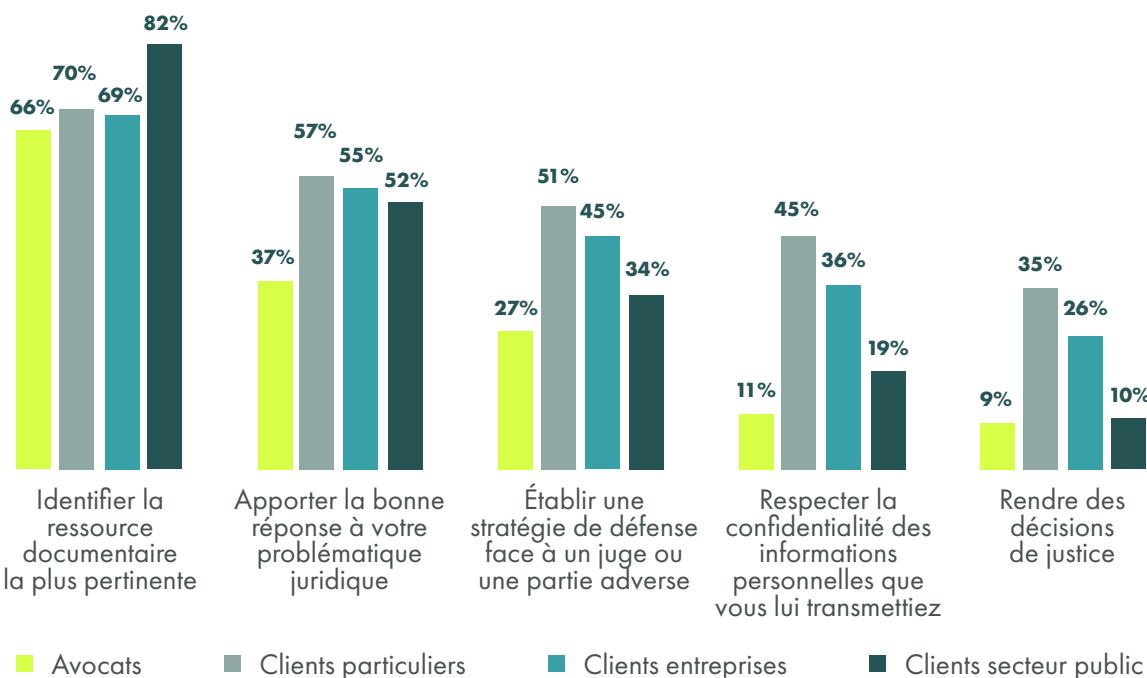
« *J'espère bien qu'ils vont l'utiliser, le meilleur avocat n'a pas tout en tête, ne connaît pas toutes les jurisprudences, c'est une super base de travail.* » (Groupe Paris, 50 ans et plus)

« *Si ça leur permet d'être plus pertinent, de leur dégager du temps pour être plus dans l'accompagnement de leurs clients. Alors là je dis oui.* » (Entreprise, TPE, Province)

II. UNE CONFIANCE VARIABLE FACE À L'IA GÉNÉRATIVE

Taux de confiance envers l'IA générative

Dans l'exercice de votre métier, feriez-vous confiance à une intelligence artificielle générative pour...? (% oui - Taux de confiance)



2.1. Des limites techniques et déontologiques encore rédhibitoires, surtout pointées par les avocats

Une confiance relative : des avocats plus prudents que leurs clients

Les avocats manifestent une confiance beaucoup plus mesurée dans l'intelligence artificielle générative que leurs clients.

Cette prudence explique la nature des usages observés : la grande majorité préfère confier à l'IA générative des tâches à moindre valeur ajoutée et accorde une plus grande confiance aux IA

spécialisées qu'aux outils généralistes.

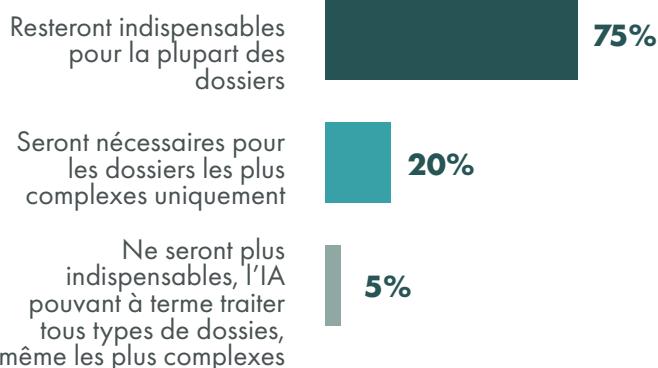
Ainsi, 66 % des avocats déclarent faire confiance à l'IA générative pour identifier les ressources documentaires pertinentes, mais ils ne sont plus que 37 % à lui faire confiance pour apporter la bonne réponse juridique, et 27 % pour élaborer une stratégie de défense.

Les trois quarts (75 %) estiment que leur profession restera indispensable pour la majorité des dossiers.

75%

des avocats estiment que leur profession restera indispensable pour la majorité des dossiers.

Perception sur l'intervention des avocats à l'ère de l'IA générative



Pour la majorité des avocats, l'IA générative demeure pour l'instant :

- trop approximative pour saisir les subtilités du droit ;
- trop générique et hors contexte dans ses réponses ;
- inadaptée aux matières humaines (droit pénal, droit de la famille) ;
- et peu fiable, en raison d'un taux d'erreurs élevé et des « hallucinations » factuelles observées.

En conséquence, la vigilance reste la règle : 9 avocats IA actifs sur 10 déclarent vérifier les réponses produites par ces outils.

9/10

avocats IA actifs déclarent vérifier les réponses produites par ces outils.

« *Si on lui demande de trouver vraiment une réponse juridique, il y a des moments où il fait des hallucinations, où il m'a déjà sorti des arrêts de jurisprudence qui n'existaient pas.* » (Collaborateur libéral, 28 ans, cabinet de 2-4 avocats, droit commercial, des affaires et de la concurrence, utilisateur)

« *Si jamais on veut vraiment un avis pointu et pas un avis général... l'IA générative, en tout cas juridique, se trompe à 100%. C'est à 100% pas efficace. 100% des conseils ne sont pas adaptés. C'est-à-dire qu'il va être très bon dans la description générale d'un mécanisme juridique, mais quand il va falloir l'appliquer à un cas très particulier, là, il va être un peu paumé. Mais ça ne veut pas dire que demain, il ne le fera pas.* » (Collaborateur libéral, 36 ans, cabinet de plus de 100 avocats, droit fiscal, utilisateur)

Des inquiétudes déontologiques fortes

Au-delà des limites techniques, les avocats soulignent de sérieux enjeux déontologiques.

La crainte d'atteintes au secret professionnel ou à la confidentialité des données personnelles est quasi unanime. **Seul 1 avocat sur 10 fait confiance à l'IA générative pour garantir la protection des données.** Les risques sont jugés particulièrement élevés avec les versions gratuites généralistes, et dans les domaines perçus comme plus sensibles (droit des affaires, droit pénal, droit de la famille).

Les professionnels s'interrogent également sur la responsabilité juridique en cas d'erreur générée par l'IA générative : **qui serait responsable d'une faute issue d'un contenu produit par une IA utilisée par un avocat ?** Inversement, un avocat pourrait-il être tenu responsable de ne pas avoir eu recours à l'IA, si celle-ci avait pu lui permettre d'identifier une stratégie gagnante ?

Ces interrogations alimentent finalement une attente forte d'un cadre éthique clair, inspiré du RGPD, qui définirait les règles de sécurité et de responsabilité. **Les avocats expriment également le besoin de recommandations officielles émanant du Conseil national des barreaux (CNB), des barreaux ou des autorités publiques, afin de disposer de bonnes pratiques partagées.**

« Je me suis aussi assuré que tous les documents que nous mettons dans la base d'enrichissement ne sont accessibles qu'à nous. Que ça ne vient pas enrichir la base de Predictice. » (Associé, 76 ans, Cabinets de 5 à 10 avocats, droit commercial, des affaires et de la concurrence, utilisateur)

« Dans notre profession, le plus gros risque, c'est la confidentialité. C'est de déverser par exemple dans ChatGPT. » (Associé, Grand cabinet, Droit des NTIC, utilisateur)



« Je me suis aussi assuré que tous les documents que nous mettons dans la base d'enrichissement ne sont accessibles qu'à nous. Que ça ne vient pas enrichir la base de Predictice. »

Associé, 76 ans, Cabinets de 5 à 10 avocats, droit commercial, des affaires et de la concurrence, utilisateur

Une méfiance qui explique la non-utilisation

Ces limites techniques et déontologiques expliquent la réserve de nombreux avocats qui n'utilisent pas, ou très peu, l'IA générative et qui n'envisagent pas l'utiliser à l'avenir (environ 1 avocat sur 10). Leur prudence repose moins sur un manque d'information que sur une **méfiance assumée**.

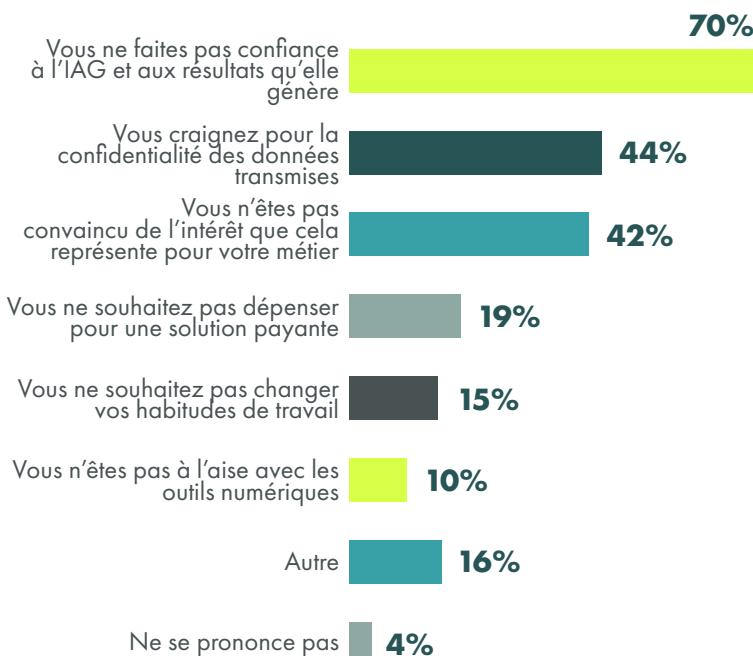
Certains doutent de la plus-value réelle de l'outil, jugeant les réponses trop imprécises après expérimentation. D'autres refusent tout usage pour des raisons déontologiques, estimant l'IA générative incompatible avec le secret professionnel ou la confidentialité des dossiers.

Ils déclarent alors qu'ils n'envisageraient un usage de l'IA générative qu'à condition d'obtenir des garanties solides sur la qualité juridique des réponses et la sécurisation totale des données.

« Je n'ai pas le sentiment d'avoir vraiment perçu la plus-value aujourd'hui. Je n'ai pas l'impression qu'il y ait un gain de temps suffisant pour que ça justifie l'effort d'utilisation de l'IA. » (Individuel, 43 ans, droit du crédit et de la consommation, droit des assurances, non-utilisateur)

« Comment utiliser l'intelligence artificielle en respectant notre déontologie ? En matière pénale, quand c'est une procédure d'instruction, où il y a le secret de l'instruction qui est encore plus sensible que le secret professionnel, puis-je vraiment balancer ma procédure d'instruction dans ce logiciel-là ? » (Individuel, 34 ans, droit pénal, droit de la famille, non utilisateur)

Les raisons de non-utilisation de l'IA générative par les avocats qui ne souhaitent pas utiliser l'IA dans leur vie professionnelle



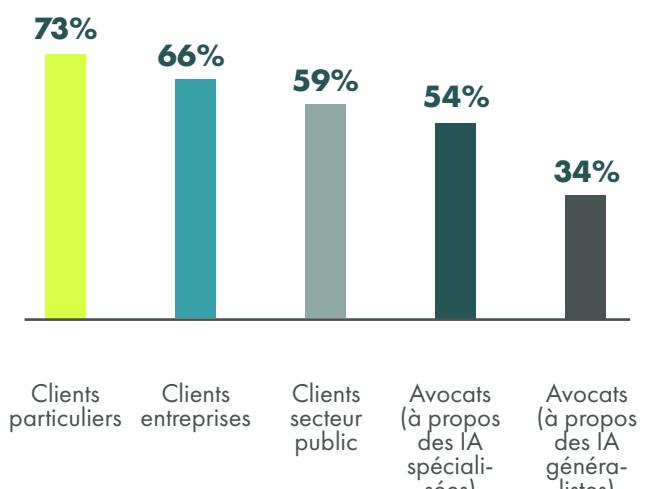
Une confiance plus forte dans l'IA générative chez les clients que chez les avocats

« Mais complètement, c'est la messe, c'est la Bible. En général quand on a un doute et que c'est confirmé par Chatgpt, la recherche s'arrête là. » (Femme, 33 ans, cliente)

La confiance dans les réponses données par l'IA générative en matière juridique

« Vous êtes confiants dans les réponses de l'IA générative » - % de Oui

Échantillon d'IA actifs



Les clients d'avocats témoignent d'une confiance plus élevée que les avocats à l'égard de l'intelligence artificielle générative :

- 73 % des clients particuliers « IA actifs » se disent confiants dans les réponses apportées par l'IA.
- 66 % des clients entreprises « IA actifs » partagent cette confiance.
- Les clients du secteur public, en revanche, se montrent plus réservés : 59 % se déclarent confiants.

Cette confiance contraste nettement avec celle des avocats : 34 % seulement des avocats « IA actifs » font confiance aux outils généralistes, et 54 % aux IA spécialisées.

2.2. Challengés par les clients les plus utilisateurs de l'IA générative, les avocats conservent néanmoins une forte plus-value

Une mise à l'épreuve du rôle de l'avocat

Si la majorité des clients continue de reconnaître la valeur ajoutée essentielle de l'avocat, l'usage croissant de l'IA générative bouscule certains repères.

Les bénéfices de l'IA générative cités par les clients révèlent souvent, en creux, ce qu'ils ne trouvent pas toujours auprès de leur avocat : des réponses immédiates, gratuites et empathiques ; une disponibilité permanente et une pédagogie claire et accessible.

Une minorité de clients tend même à juger l'IA générative plus fiable que l'humain, car dépourvue de biais de jugement, dotée d'une capacité de traitement illimitée et capable de se spécialiser dans de multiples domaines. L'IA générative est alors perçue comme capable d'élargir le champ des possibles, en identifiant des arguments ou des pistes stratégiques qu'un avocat n'aurait pas envisagés.

« Il y a plus d'erreurs humaines que d'erreurs d'ordinateurs. » (Groupe Lille, 30 ans et plus)

« Au moins, l'intelligence artificielle avait cette humilité de ne pas me prendre de haut et de m'apporter des réponses qui étaient bien construites et avec un argumentaire solide. » (Entreprise, PME, Province)



« Il y a plus d'erreurs humaines que d'erreurs d'ordinateurs. »

Groupe Lille, 30 ans et plus

“

« Au moins, l'intelligence artificielle avait cette humilité de ne pas me prendre de haut et de m'apporter des réponses qui étaient bien construites et avec un argumentaire solide. »

Entreprise, PME, Province

Pourquoi l'avocat reste néanmoins indispensable

Malgré ces évolutions, la grande majorité des clients souligne le rôle irremplaçable de l'avocat pour quatre raisons majeures, d'autant plus lorsque le dossier est complexe :

La plus-value incontestable de l'avocat

Vérifier

Contextualiser



Défendre

Rassurer

Vérifier les réponses

L'IA générative ne remplace pas la validation finale par un professionnel. L'avocat demeure le garant de la fiabilité, de la légalité et de la sécurité de la démarche.

Certains l'utilisent en amont - pour comprendre, préparer, comparer -, mais la majorité recherche toujours *in fine* le regard expert de l'avocat.

Aussi, la confiance accordée à l'IA générative décroît avec la gravité du sujet : plus l'enjeu est important, plus l'intervention humaine est jugée indispensable.

« Il est spécialiste là-dessus, c'est son métier, alors que l'IA... Je suis prêt à dépenser 100 euros en plus pour avoir une consultation, pour qu'il me confirme ce que l'IA m'a dit. » (Homme, 51 ans, client)

« Il faut faire attention en matière de justice... La com', si jamais on s'est trompé, c'est pas grave ; le juridique, il ne faut pas se tromper. » (Collectivité / Établissement public, Province)

Contextualiser les situations

L'IA générative reste limitée dans sa capacité d'adaptation au cas particulier.

Ses réponses sont jugées trop générales ou prudentes, souvent déconnectées des réalités concrètes.

Beaucoup d'utilisateurs ignorent qu'ils peuvent affiner leurs requêtes, ce qui renforce leur dépendance à l'expertise contextualisée de l'avocat.

« Je pense que dans les grands principes, l'IA a raison. Elle m'a donné une bonne réponse qui était juste, mais j'avais besoin de l'affiner. Chaque cas est particulier. J'ai besoin d'avoir quelqu'un en face de moi, d'un humain qui a l'expérience, qui en a fait son métier, qui est là pour me défendre, qui a des réflexes que l'IA n'a pas. » (Femme, 52 ans, cliente)

« Une grosse partie de leur métier, c'est de rédiger des actes. Franchement l'IA rédige très bien un acte d'avocat, un contrat, un avenant, enfin il y a plein de choses sur lequel c'est méga puissant. Par contre, comprendre la systémie, dans quoi ça s'inscrit, comprendre tous les enjeux croisés, en fait là, c'est une expertise. Comprendre que si on tire sur tel fil, voilà ce qui peut se passer, ça c'est une personne qui a de la bouteille. Et l'IA n'a pas de bouteille. » (Entreprise, TPE, Province)

« Il est spécialiste là-dessus, c'est son métier, alors que l'IA... Je suis prêt à dépenser 100 euros en plus pour avoir une consultation, pour qu'il me confirme ce que l'IA m'a dit. »

Homme, 51 ans, client

« Une grosse partie de leur métier, c'est de rédiger des actes. Franchement l'IA rédige très bien un acte d'avocat, un contrat, un avenant, enfin il y a plein de choses sur lequel c'est méga puissant. Par contre, comprendre la systémie, dans quoi ça s'inscrit, comprendre tous les enjeux croisés, en fait là, c'est une expertise. Comprendre que si on tire sur tel fil, voilà ce qui peut se passer, ça c'est une personne qui a de la bouteille. Et l'IA n'a pas de bouteille. »

Entreprise, TPE, Province

Rassurer et accompagner

L'avocat conserve une dimension humaine et relationnelle que l'IA générative ne peut tout à fait reproduire.

Dans les situations sensibles (divorce, licenciement, contentieux etc.), les clients cherchent une présence, une écoute et une empathie.

L'avocat incarne la défense, porte une conviction, une stratégie, une parole engagée.

Il a un intérêt personnel dans l'issue du dossier (réputation, rémunération, réussite), là où l'IA générative reste neutre.

« *L'être humain sera capable d'aller chercher ce qu'on a du mal à faire sortir, il est face à vous, dans l'interaction, l'IA aura du mal à le faire, elle donnera une réponse brute.* » (Groupe Lille, 30 ans et plus)

« *Il y a la dimension humaine aussi, il y a une part d'échange, d'échange à l'oral, un bon avocat, ça fait la différence.* » (Entreprise, ETI / GE, Paris / RP)

Défendre et représenter

Enfin, l'avocat demeure le seul habilité à représenter et à plaider.

Il incarne une responsabilité, particulièrement importante pour les clients B2B qui ont besoin d'un label, de la marque du cabinet et d'un tiers pour les représenter.

« *Demain si j'ai un prud'homme, je ne vais pas m'amuser à amener mon IA au tribunal.* » (Entreprise, TPE, Province)

« *Elle peut m'aider à comprendre, mais pas à plaider.* » (Homme, 51 ans, non-client)

« *J'irai toujours voir un avocat parce que l'avocat, c'est sa responsabilité... Le remplacer, non, parce qu'il aura toujours son tampon d'avocat et mettra quelque part sa responsabilité.* » (Entreprise, TPE, Paris / RP)

« **L'être humain sera capable d'aller chercher ce qu'on a du mal à faire sortir, il est face à vous, dans l'interaction, l'IA aura du mal à le faire, elle donnera une réponse brute.** »

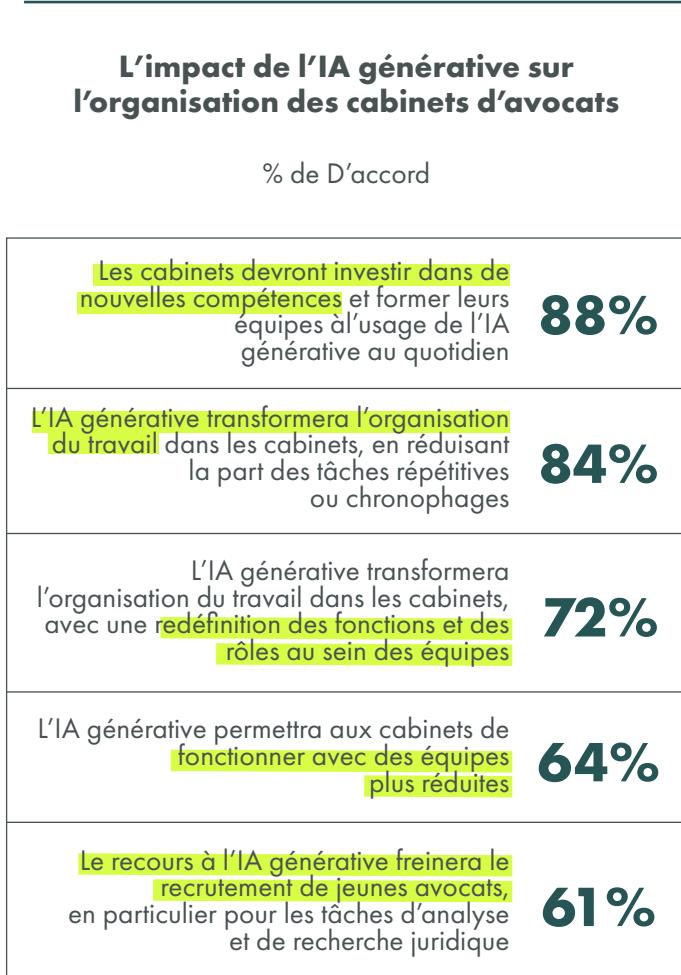
Groupe Lille, 30 ans et plus

« **Demain si j'ai un prud'homme, je ne vais pas m'amuser à amener mon IA au tribunal.** »

Entreprise, TPE, Province

III. UNE TRANSFORMATION DU FONCTIONNEMENT DES CABINETS ET DU QUOTIDIEN DES AVOCATS

3.1. Une réorganisation du travail et des profils recrutés



Des impacts RH qui semblent inéluctables

À ce jour, l'exercice de la profession d'avocat n'est pas encore fondamentalement bouleversé : les avocats délèguent surtout à l'intelligence artificielle générative les tâches à moindre valeur ajoutée, tout en préservant leur cœur d'expertise et leur plus-value.

L'émergence de l'IA générative et les nouvelles conditions d'exercice semblent alors plutôt annoncer une transformation des fondements traditionnels du fonctionnement des cabinets.

Plus de 8 avocats sur 10 considèrent que l'IA générative transformera l'organisation du travail dans les cabinets, en réduisant la part des tâches répétitives et chronophages. Cette automatisation se traduit par des gains de productivité tangibles et une réallocation du temps de travail vers des activités stratégiques.

Ces évolutions ont déjà des impacts RH notables, appelés à se renforcer dans les années à venir : elles redessinent la structure interne des équipes, tout en modifiant les profils recherchés et les compétences valorisées au sein de la profession.

8 / 10

avocats considèrent que l'IA générative transformera l'organisation du travail dans les cabinets, en réduisant la part des tâches répétitives et chronophages.

Un impact sur les recrutements ? Entre diminution des effectifs et nouveaux besoins

Les avocats demeurent partagés sur l'effet global de l'IA générative sur l'emploi.

Beaucoup reconnaissent ne pas encore savoir si elle entraînera **une réduction ou une diversification des recrutements**, un débat qui rejoint une interrogation plus large portée dans l'espace médiatique et politique : l'intelligence artificielle créera-t-elle plus d'emplois qu'elle n'en détruira ?

Près de deux tiers des avocats (64 %) estiment que l'IA générative permettra aux cabinets de fonctionner avec des équipes plus réduites. Certaines fonctions sont ou pourraient se trouver menacées :

- Les fonctions supports internes ou externes (secrétaires, assistants juridiques, *community managers...*) souvent associées à des tâches répétitives et automatisables.
- Les profils juniors et stagiaires : 61 % des avocats pensent que le recours à l'IA générative freinera le recrutement de jeunes avocats, à qui sont souvent confiées les tâches de recherche juridique et de première ébauche que l'IA générative peut désormais prendre en charge.

64%

des avocats estiment que l'IA générative permettra aux cabinets de fonctionner avec des équipes plus réduites.



« Je ne mettrai plus le budget d'un community manager car l'IA m'aide. »

Associée, cabinet de moins de 5 avocats, propriété intellectuelle, NTIC, utilisatrice

« Je ne mettrai plus le budget d'un community manager car l'IA m'aide. » (Associée, cabinet de moins de 5 avocats, propriété intellectuelle, NTIC, utilisatrice)

« Les avocats seniors sont moins en danger que les avocats juniors. » (Collaborateur libéral, 28 ans, cabinet de 2-4 avocats, droit commercial, des affaires et de la concurrence, utilisateur)

Une minorité d'avocats adopte cependant une position plus optimiste : pour eux, l'IA générative pourrait au contraire faire monter les jeunes collaborateurs en compétence, en leur permettant de **se concentrer sur des missions plus qualifiées et stimulantes**. Moins sensibles aux arguments économiques, ces avocats expriment une attache au facteur humain et au rôle formateur du cabinet.

« J'aime former, je considère que ça fait partie de mon rôle, donc je prendrai toujours des stagiaires. » (Individuelle, 47 ans, droit immobilier, utilisatrice)

Les besoins en compétences peuvent aussi se réinventer, réorienter voire nécessiter de nouvelles embauches. 72 % des avocats estiment que l'IA générative conduira à une réorganisation interne des cabinets, avec une redéfinition des fonctions et des rôles. Les profils attendus évoluent vers :

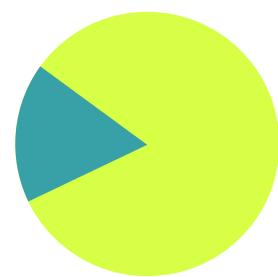
- des avocats **formés à l'utilisation des IA générative**, capables d'intégrer ces outils dans leur pratique quotidienne ;
- des profils **plus commerciaux et relationnels**, avec des qualités humaines (négociation, écoute, créativité) que l'IA générative ne peut reproduire ;
- dans les grands cabinets, **des profils techniques** spécialisés (ingénieurs, *data analysts*, chefs de projets IA) chargés de piloter les outils internes.

72%

des avocats estiment que l'IA générative conduira à une réorganisation interne des cabinets, avec une redéfinition des fonctions et des rôles.

« *Bien sûr ça va avoir un impact sur le recrutement. Hier c'était "Vous parlez anglais ?", aujourd'hui c'est "vous parlez IA ?"* » (Associé, 72 ans, cabinet d'1 avocat, droit commercial, des affaires et de la concurrence, non utilisateur)

L'adaptation des équipes devient donc un levier stratégique. 83 % des avocats se disent **intéressés par une formation à l'IA générative**, et 88 % considèrent que les cabinets **devront investir** dans le développement de nouvelles compétences et former leurs équipes à l'usage de l'IA générative au quotidien.



83%

des avocats se disent intéressés pour suivre une formation sur le recours à l'IA générative

Organisation du travail : une nouvelle gestion des dossiers

Au-delà du recrutement et des nouveaux besoins en compétences, l'IA générative transforme déjà l'organisation du travail dans de nombreux cabinets.

Les effets les plus visibles concernent la répartition du temps et la gestion des dossiers.

- une diminution du recours à la sous-traitance, les avocats pouvant absorber davantage de dossiers grâce au gain de productivité offert par l'IA générative ;
- une réduction de la délégation aux confrères, les outils d'IA générative permettant de trouver rapidement des réponses sur des domaines du droit moins familiers ;
- une reconcentration du temps professionnel sur les missions à forte valeur ajoutée : le conseil, la stratégie et la relation client.

« *On passe beaucoup de temps sur le contentieux et on a moins de temps pour le conseil, qu'on laisse souvent de côté.* » (Collaboratrice libérale, 28 ans, cabinet de 2-4 avocats, pratique généraliste, utilisatrice)

« *Peut-être que ça pourrait permettre aux avocats de prendre davantage de dossiers. En fait, si l'avocat gagne du temps, il gagne de l'argent parce que c'est du temps libéré pour se consacrer à des dossiers.* » (Collaboratrice libérale, 28 ans, Cabinet de 5-10 avocats, droit immobilier, utilisatrice)



« On passe beaucoup de temps sur le contentieux et on a moins de temps pour le conseil, qu'on laisse souvent de côté. »

Collaboratrice libérale, 28 ans, cabinet de 2-4 avocats, pratique généraliste, utilisatrice

3.2. Des effets directs sur l'activité et le modèle économique des cabinets

L'IA générative, une opportunité économique ?

Le bouleversement des modèles RH et organisationnels des cabinets soulève en creux la question de leur rentabilité.

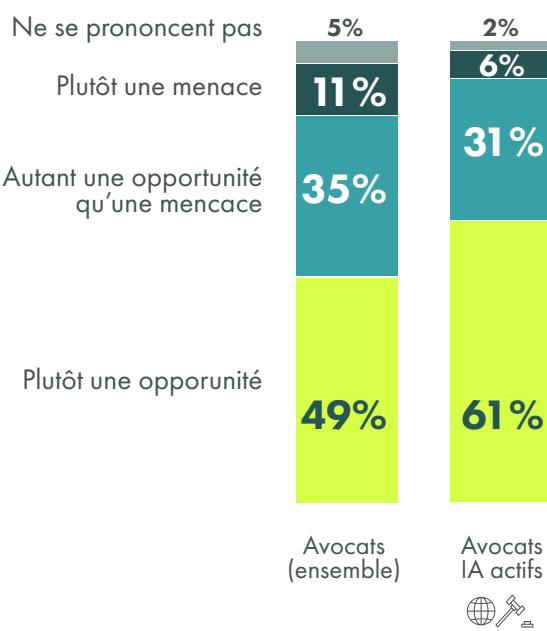
Pour une majorité d'avocats, l'intelligence artificielle générative représente davantage une opportunité qu'une menace : 61 % des avocats « IA actifs » la perçoivent comme une opportunité pour eux-mêmes, contre seulement 6 % qui y voient une menace. Près d'un tiers d'entre eux estime qu'elle comporte à la fois des risques et des opportunités.

61 % *

des avocats « IA actifs » la perçoivent comme une opportunité pour eux-mêmes.

**Cf. Édito de Julie Couturier*

Opportunités et risques de l'IA générative pour les avocats



En automatisant les tâches à moindre valeur ajoutée, l'IA générative libère du temps pour se consacrer à des missions stratégiques, développer une clientèle, absorber un plus grand nombre d'affaires, mieux accompagner les clients, élargir ses compétences et se former à de nouveaux domaines juridiques.

Aussi, dans certaines spécialités (propriété intellectuelle, droit des NTIC), l'IA générative pourrait devenir une source d'activités à part entière, en générant de nouveaux contentieux : des litiges liés au droit d'auteur ou aux brevets, des enjeux de propriété intellectuelle ou encore des contentieux en droit du travail, liés à la disparition ou à la transformation de certains métiers.

Si la plupart des avocats n'en perçoivent encore que les prémisses, les spécialistes de ces domaines rapportent déjà les premiers signaux d'une émergence de ces nouveaux dossiers.

Dans ce contexte, le coût des outils d'IA générative est perçu comme un investissement potentiellement rentable au regard du temps gagné et des potentielles opportunités.

« *Le temps disponible augmentant, on peut augmenter le nombre de clients, ou les nombres de dossiers par client. Donc, on peut augmenter notre chiffre d'affaires, je pense.* » (Collaborateur libéral, 36 ans, cabinet de plus de 100 avocats, droit fiscal, utilisateur)

« *La première phase, l'étude des pièces, ça peut me prendre 3, 4, 5 heures. Si j'ai une aide qui me permet de limiter ce temps-là à une heure, c'est énorme. Ça me fait gagner 2 heures. À 300 euros de l'heure, l'abonnement est rentable ici.* » (Associé, 58 ans, cabinet de 5 à 10 avocats, droit des sociétés, droit du travail, droit social, non utilisateur)

Vers un repositionnement du modèle économique des cabinets

Au-delà des gains de productivité, l'IA générative pourrait redéfinir le modèle économique des cabinets.

En effet, les prestations les plus simples ou les plus automatisables pourraient tendre à ne plus être confiées aux avocats, car elles peuvent être traitées directement par des outils d'IA génératives ou être prises en charge par des plateformes de type *legal tech* ou d'autres professionnels (type experts-comptables) qui surfent sur la vague IA.

Le conseil juridique aux entreprises apparaît particulièrement exposé : les directions juridiques internes peuvent désormais accéder directement à des réponses juridiques fiables, sans recourir à un avocat.

Les dossiers simples des particuliers peuvent également être concernés : 63 % des avocats reconnaissent que l'essor de l'IA générative va faciliter l'accès au droit pour les particuliers.

63%

des avocats reconnaissent que l'essor de l'IA générative va faciliter l'accès au droit pour les particuliers.

Ce phénomène rejoint les tendances observées côté clients :

- 4 clients particuliers sur 10 estiment qu'avec une IA spécialisée en droit, ils auraient pu se passer d'un avocat ; ce taux atteint 59 % chez les clients « IA actifs » ;

Part de clients qui estiment qu'ils auraient pu se passer du recours à un avocat s'ils avaient eu accès à une IA spécialisée

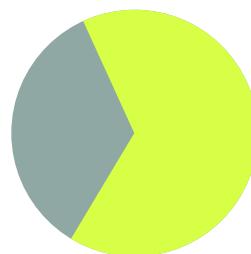
Clients particuliers

39%

Clients particuliers
IA actifs

59%

- 65 % des clients entreprises et du secteur public pensent que l'IA générative rendra leurs organisations plus autonomes juridiquement, un taux dépassant 70 % chez les utilisateurs d'IA.



65%

des clients entreprises et secteur public considèrent que l'essor de l'IA générative spécialisée en droit va permettre aux organisations / entreprises d'être plus autonomes en matière de questions juridiques

« J'ai accès à une information de qualité grâce à l'IA, donc je sollicite l'avocat uniquement sur certains points-clés. » (Entreprise, TPE, province)

Face à cette autonomie croissante, les avocats déclarent devoir démontrer davantage leur valeur ajoutée, en se recentrant sur des prestations à forte dimension stratégique ou humaine.

En revanche, cette évolution fragilise les revenus plus récurrents issus des missions routinières, qui assuraient jusqu'ici une part stable du chiffre d'affaires.



« J'ai accès à une information de qualité grâce à l'IA, donc je sollicite l'avocat uniquement sur certains points-clés. »

Entreprise, TPE, province

La question sensible de la facturation

Ces recompositions économiques interrogent également le modèle de facturation : comment valoriser demain un travail en partie réalisé avec l'IA générative ?

Seul un tiers des avocats pense aujourd'hui que l'IA générative les contraindra à baisser leurs tarifs. Plusieurs argumentaires s'opposent avec pour finalité commune de ne pas dévaloriser la profession :

- Faut-il facturer moins si l'on va plus vite, au risque de perdre la rentabilité permise par l'IA voire de participer à une forme de « dumping » dans la profession ?
- D'un autre côté, maintenir ou augmenter ses honoraires est perçu comme risqué, car cela exposerait à une concurrence accrue : d'une part entre avocats ayant réduit leurs coûts grâce à l'IA, d'autre part face aux plateformes juridiques à bas prix.
- À l'inverse, certains avocats estiment qu'un maintien voire une hausse des honoraires est légitime. Elle reflèterait l'importance de leur expertise et une montée en gamme de leurs prestations, centrées sur des missions à forte valeur ajoutée et non délégables. Elle intégrerait également le coût financier souvent élevé des outils IA générative qu'il faut amortir.

Ces débats conduisent la profession tout entière à remettre en cause le modèle de facturation à l'heure.

Le raisonnement est simple : si l'IA générative permet de travailler plus vite, ou si les clients sollicitent moins souvent leur avocat, le nombre d'heures facturables baisse. Dans un modèle au taux horaire, cela entraîne mécaniquement une diminution du chiffre d'affaires.



« On peut être plus rentable et attention à ne pas faire tirer les prix vers le bas, comme une forme de dumping. Mais c'est une vraie question : comment se positionner au niveau du prix ? »

Individuelle, 54 ans, propriété intellectuelle, droit du numérique, utilisatrice

Le forfait apparaît, à l'inverse, comme un modèle plus protecteur : il valorise le service plutôt que le temps, permettant aux avocats de maintenir leurs honoraires tout en profitant des gains de productivité liés à l'IA.

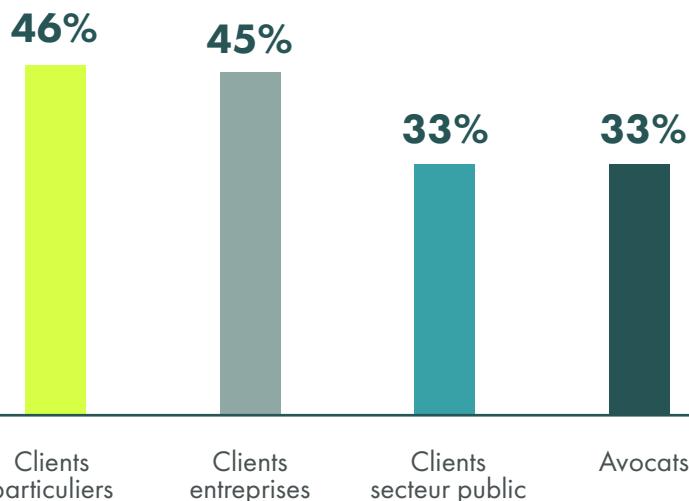
« On peut être plus rentable et attention à ne pas faire tirer les prix vers le bas, comme une forme de dumping. Mais c'est une vraie question : comment se positionner au niveau du prix ? » (Individuelle, 54 ans, propriété intellectuelle, droit du numérique, utilisatrice)

« Si on est au forfait, à la rigueur, ça nous fait gagner du temps. Et soit on gagne plus, soit on est moins en perte. Mais le client, après, il n'a pas à s'en soucier puisque c'est un forfait. » (Collaborateur libéral, 36 ans, cabinet de plus de 100 avocats, droit fiscal, utilisateur)

Sur la facturation, un décalage entre les perceptions des avocats et celles des clients

L'impact de l'IA générative sur la facturation

L'IA générative va contraindre les avocats à baisser leurs tarifs - % D'accord



Les clients ont une perception différente de l'impact de l'IA générative sur la facturation. Si une majorité de clients n'imagine pas une baisse des coûts de l'avocat, ils sont toutefois plus nombreux que les avocats à penser que l'**IA générative permettra à l'avocat de proposer des coûts plus attractifs** :

- 46 % des clients particuliers le pensent (c'est même 65 % parmi les IA actifs) ;
- 45 % des clients entreprises partagent cette opinion (52 % chez les IA actifs) ;
- C'est enfin un tiers (33 %) des clients du secteur public (28 % chez les IA actifs).

Toutefois, nombre d'entre eux, en particulier les professionnels, reconnaissent que la réduction des coûts serait davantage liée à une moindre sollicitation de l'avocat, qu'à une baisse de ses honoraires. Ainsi, les clients professionnels sont plus nombreux encore à

considérer que l'IA générative va surtout réduire le coût global des services juridiques pour leurs organisations :

- 63 % des entreprises (et 72 % des IA actifs) ;
- 44 % des acteurs du secteur public (et 47 % des IA actifs).

« J'irai voir l'avocat, bien sûr. Mais j'essaierai de limiter mon recours aux avocats comme je peux faire des choses avec IA... À l'avocat, il faut que je lui explique mon contexte. Donc déjà, le compteur tourne. » (Entreprise, TPE, Paris / RP)

Ils savent que les outils d'IA générative ont un coût et attendent surtout que le temps libéré par l'automatisation soit réinvesti dans l'accompagnement stratégique et le temps dévolu à la relation.

« Il y a un coût logiciel qui peut être astronomique suivant les différentes IA. » (Entreprise, TPE, Paris / RP)

« Je pense que ce qu'on paye véritablement quand on va voir un avocat, c'est aussi la dimension conseil et accompagnement. C'est cet aspect-là qui est intéressant chez l'avocat... Il va falloir effectivement développer cette dimension un peu conseil, un peu plus d'accompagnement personnalisé. » (Entreprise, TPE, Paris / RP)



« Il y a un coût logiciel qui peut être astronomique suivant les différentes IA. »

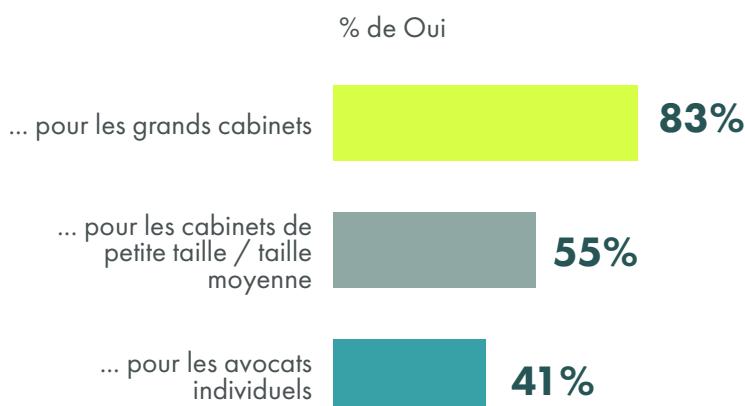
Entreprise, TPE, Paris / RP

FOCUS : L'IA GÉNÉRATIVE, FACTEUR D'INÉGALITÉS ENTRE GRANDS ET PETITS CABINETS ?

Nombre d'avocats expriment la crainte d'un creusement des écarts entre grands et petits cabinets sous l'effet de l'IA générative.

Si 83 % estiment que l'IA générative sera rentable pour les grands cabinets, ils ne sont plus que 55 % à le penser pour les cabinets de taille moyenne, et 41 % pour les cabinets d'individuels.

Par des avocats qui pensent que l'IA sera rentable selon la taille du cabinet



Les raisons évoquées sont claires. Les grands cabinets disposeraient des ressources financières et humaines nécessaires pour s'équiper, comparer les outils, former les équipes ou recruter des profils spécialisés. A l'inverse, les petits cabinets peineraient à absorber les coûts, parfois de plusieurs centaines d'euros par mois.

« *Quand vous êtes avocat indépendant, vous vous faites matraquer. Vous payez plus cher que les gros cabinets parce que vous êtes tout seul.* » (Collaborateur libéral, 36 ans, cabinet de plus de 100 avocats, droit fiscal, utilisateur)

Pourtant, certains témoignages lors des entretiens qualitatifs révèlent une « revanche » possible des petits cabinets.

Plusieurs constatent déjà une hausse de leur chiffre d'affaires et un développement de leur clientèle grâce à l'IA générative. Ils réalisent des économies en limitant le recours à des prestataires externes et

adoptent déjà des logiques de mutualisation entre cabinets pour pouvoir mutualiser les coûts des outils IA.

Malgré le coût initial, ces avocats individuels considèrent donc que le retour sur investissement est largement positif, et que l'IA générative peut paradoxalement rééquilibrer la compétitivité entre petits et grands cabinets.

« *Ca me permet de développer mon chiffre en fait. Maintenant j'ai un chiffre d'affaires qui est mieux qu'avant parce que je suis en capacité de traiter plus de dossiers. Ca représente un gros coût, moi j'ai beaucoup d'abonnements, mais bon comparé à l'URSSAF, les frais d'alternance, ça ne représente rien du tout.* » (Individuelle, 32 ans, droit du dommage corporel, droit civil, droit du travail, droit de la sécurité sociale, utilisatrice)

« *J'ai fait de vraies économies d'argent car je ne fais plus appel à des confrères en sous-traitance.* » (Individuelle, 47 ans, droit immobilier, utilisatrice)



« *Ca me permet de développer mon chiffre en fait. Maintenant j'ai un chiffre d'affaires qui est mieux qu'avant parce que je suis en capacité de traiter plus de dossiers. Ca représente un gros coût, moi j'ai beaucoup d'abonnements, mais bon comparé à l'URSSAF, les frais d'alternance, ça ne représente rien du tout.* »

Individuelle, 32 ans, droit du dommage corporel, droit civil, droit du travail, droit de la sécurité sociale, utilisatrice

3.3. Une relation avocat-client en mutation ?

Pour une large part, la relation client-avocat semble rester la même aujourd'hui

À ce jour, les avocats interrogés ne perçoivent pas de transformation majeure dans leur relation avec les clients du fait de l'intelligence artificielle générative.

La confiance demeure préservée : la plupart des clients continuent de s'en remettre à leur avocat sans évoquer explicitement l'usage de l'IA générative.

Au contraire, plusieurs avocats utilisateurs estiment que l'IA générative renforce la qualité de la relation, en leur **permettant de dégager du temps pour se consacrer davantage à l'écoute, au conseil et à l'accompagnement personnalisé.**

« Non, je ne pense pas que cela va changer des choses. Si le client vient vous voir, c'est qu'il a confiance en vous et qu'il veut l'avis d'un professionnel. » (Associé, 76 ans, Cabinets de 5 à 10 avocats, droit commercial, des affaires et de la concurrence, utilisateur)

« L'IA peut être une opportunité de passer plus de temps avec le client. L'avocat qui sera là en physique aura d'autant plus de valeur. » (Individuelle, 54 ans, propriété intellectuelle, droit du numérique, utilisatrice)

Mais un nouveau type de relation émerge avec « les clients experts », très actifs sur le juridique grâce à l'IA générative

Pour les avocats qui se retrouvent confrontés à ces « clients experts » évoqués précédemment, plusieurs défis inédits émergent.



« L'IA peut être une opportunité de passer plus de temps avec le client. L'avocat qui sera là en physique aura d'autant plus de valeur. »

Individuelle, 54 ans, propriété intellectuelle, droit du numérique, utilisatrice

Ces clients, mieux informés grâce à l'accès facilité à l'information, ont souvent effectué des recherches préalables avec l'intelligence artificielle générative. Ils posent des questions plus précises, se montrent plus exigeants, et sont parfois convaincus de leurs propres analyses juridiques.

Cette évolution modifie en profondeur la dynamique de la relation et conduit les avocats à relever plusieurs enjeux :

- Corriger les interprétations erronées : de nombreux particuliers prennent les réponses de l'IA générative pour argent comptant, sans réaliser qu'elles sont souvent mal contextualisées voire inexactes.
- Reconstruire la confiance avec des clients plus méfiants ou désireux de « vérifier » l'approche de leur avocat.
- **Réaffirmer leur plus-value** : stratégie, accompagnement humain, défense, contextualisation, autant de dimensions qui échappent à l'IA.

Deux postures principales se dessinent alors face à cette nouvelle clientèle :

- **Le rejet ou l'agacement**, chez certains avocats qui refusent de commenter les contenus générés par leurs clients via l'IA, estimant que cela leur ferait perdre du temps ou dévaloriserait leur rôle (ce qui semble à rebours de l'attente des clients).
- **La co-construction**, plus fréquente chez les avocats travaillant avec des entreprises : ils intègrent les apports de l'IA comme point de départ d'un dialogue, et valorisent leur expertise en apportant le contexte, la stratégie et la rigueur juridique manquants.

« Il y a des gens qui arrivent avec des solutions toutes faites et qui veulent que je la confirme. Moi, je ne confirme rien, je les renvoie et je ne m'occupe pas d'eux. Et puis, les clients qui veulent me challenger avec ce qu'ils ont vu sur Internet, je les vire. Parce que ça veut dire qu'ils sont toujours dans un rapport de méfiance avec l'avocat. » (Associé, 58 ans, cabinet de 5 à 10 avocats, droit des sociétés, droit du travail, droit social, non utilisateur)

« Je ne le prends pas mal, je comprends : ils essayent d'avancer, ça les rassure. Du moment que derrière ils se posent des questions. Le client va monter en compétences obligeant l'avocat à être de plus en plus expert. Je dois développer l'écoute et la partie humaine. » (Individuelle, 54 ans, propriété intellectuelle, droit du numérique, utilisatrice)

« S'il vient et que la jurisprudence qui me sert est compatible avec le programme que j'envisage, eh bien banco ! je lui dis "merci monsieur, vous venez de vous économiser de la recherche de mon côté, parce que vous m'avez donné exactement ce dont j'avais besoin". » (Associé, 36 ans, cabinet de 2-4 avocats, droit immobilier, utilisateur)



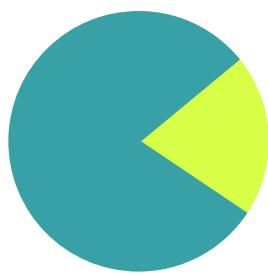
« Je ne le prends pas mal, je comprends : ils essayent d'avancer, ça les rassure. Du moment que derrière ils se posent des questions. Le client va monter en compétences obligeant l'avocat à être de plus en plus expert. Je dois développer l'écoute et la partie humaine. »

Individuelle, 54 ans, propriété intellectuelle, droit du numérique, utilisatrice

Le débat sur la transparence : les avocats doivent-ils informer leurs clients de l'usage de l'IA générative ?

L'essor de l'intelligence artificielle générative soulève une nouvelle question déontologique au cœur de la relation avocat-client : un avocat doit-il informer son client lorsqu'il utilise l'IA ?

Aujourd'hui, seuls 20 % des avocats utilisateurs de l'IA générative déclarent informer leurs clients. Cette minorité revendique cette transparence par souci déontologique ou pour en faire un argument de différenciation, certains allant jusqu'à mentionner l'IA dans leurs conditions générales de vente.



20%

des avocats utilisant l'IA dans leur activité professionnelle informent leurs clients de son utilisation dans le cadre de la prestation fournie

« Je pense qu'il vaut mieux le leur dire pour différentes raisons. D'abord parce que je pense que ça valorise le cabinet de disposer d'outils de pointe. Le client y est sensible. » (Associé, 76 ans, cabinet de 5 à 10 avocats, droit commercial, des affaires et de la concurrence, utilisateur)

Mais la grande majorité (75 % des avocats, et 82 % parmi les IA actifs) estime ne pas être tenue d'en informer leurs clients, pour deux raisons principales :

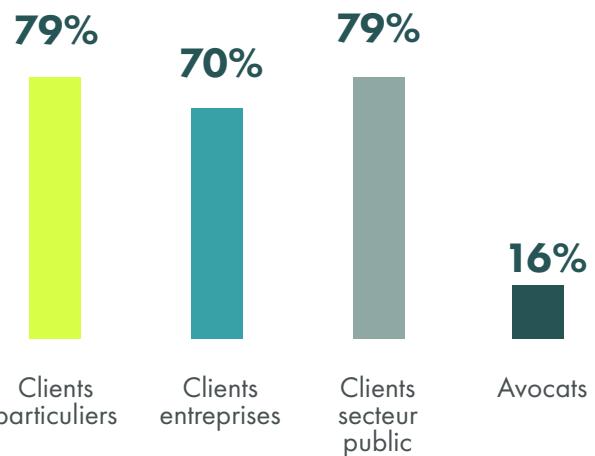
- ... d'une part parce qu'ils considèrent l'IA générative comme un outil au même titre que d'autres outils utilisés au cabinet sur lesquels ils ne communiquent pas ;
- ... d'autre part parce qu'ils craignent qu'une utilisation de l'IA assumée nourrisse une image négative chez leurs clients voire une défiance.

« J'ai du mal à voir l'intérêt parce qu'on ne le fait pas pour d'autres outils. J'ai peur que ça nous décrédibilise. » (Collaboratrice libérale, 26 ans, cabinet de 5-10 avocats, droit de l'environnement, droit des étrangers, utilisatrice)

Pourtant les clients, de leur côté, attendent une transparence sur l'usage de l'IA générative de la part de leur avocat.

L'exigence de transparence à l'égard de l'avocat sur l'utilisation ou non de l'IA générative

Part de ceux qui pensent que l'avocat doit informer son client s'il utilise ou pas l'IA pour étudier son dossier



- **79 % des clients particuliers estiment que l'avocat devrait les informer s'il recourt à l'IA.**
- Ce taux est également de 79 % chez les clients secteur public et de 70 % chez les entreprises.

Les clients professionnels évoquent même l'intérêt de développer une charte de transparence, non pour détailler les usages précis de l'IA générative, mais pour rassurer sur le cadre d'utilisation.

On observe néanmoins une nuance : plus les clients sont familiers de l'IA, moins ils attendent cette transparence, considérant que l'usage de l'outil relève de la « boîte noire » du métier.

« L'avocat doit être transparent avec ses clients sur l'usage qu'il en fait, éventuellement sur sa charte, peut-être même faire signer les clients... Qu'il devienne un acteur qui sensibilise ses clients à l'impact de l'IA... Ce sont des principes globaux, on n'a pas besoin de tout savoir, mais que ce ne soit pas un truc non-dit. » (Entreprise, TPE, Province)

« C'est un peu comme un médecin qui consulte un VIDAL. Est-ce qu'il me le dit ? Non. L'avocate c'est pareil. Est-ce qu'elle doit m'en informer ? C'est sa bibliothèque, il n'y a pas d'intérêt qu'elle me le dise. » (Femme, 59 ans, cliente)

La responsabilité de la confidentialité des informations personnelles attribuée aux avocats

« Les avocats ayant recours à une IA sont responsables du respect de la confidentialité des informations que leurs clients leur transmettent. » - % de Oui

Clients particuliers  **79%**

Clients entreprises  **84%**

Clients secteur public  **92%**

Transparence et respect de la confidentialité des données : un enjeu indissociable

La question de la confidentialité des données concrétise cette demande de transparence.

Les clients déléguent clairement à l'avocat la responsabilité du respect de la confidentialité des informations personnelles.

Autrement dit, les clients n'attendent pas nécessairement de tout savoir sur l'usage de l'IA, mais veulent être assurés que l'avocat respecte des règles claires et sécurisées. D'autant plus qu'ils manquent de connaissance sur les moyens concrets de protéger leurs données personnelles et qu'ils perçoivent le sujet comme une contrainte dont ils apprécient de déléguer la gestion.

« L'avocat a une obligation de transparence sur ce sujet, on veut savoir où sont stockées nos données, juste qu'il nous tienne au courant de ses différents moyens de recherche. » (Femme, 33 ans, non cliente)



« L'avocat a une obligation de transparence sur ce sujet, on veut savoir où sont stockées nos données, juste qu'il nous tienne au courant de ses différents moyens de recherche. »

Femme, 33 ans, non cliente

ET DEMAIN : QUEL AVENIR POUR LES AVOCATS À L'ÈRE DE L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE GÉNÉRATIVE ?

L'intelligence artificielle générative bouleverse déjà les métiers du droit et annonce des transformations encore plus profondes à l'horizon 2030–2035. Derrière l'attrait technologique, des tensions se dessinent – entre efficacité et confiance, entre innovation et responsabilité, entre performance et soutenabilité environnementale.

L'objectif est clair : anticiper plutôt que subir – comprendre les tensions déjà à l'œuvre, explorer les futurs possibles et identifier des leviers d'action concrets pour la profession. Le volet prospectif dessine ainsi des scénarios à l'horizon 2030–2035, met en lumière l'avocat augmenté de demain, et propose une feuille de route stratégique pour accompagner le changement.

Et si une crise émergeait demain à cause de l'IA ?

Dans ce futur possible, un grand cabinet d'avocats parisien décide de confier l'analyse d'un important dossier à une IA juridique générative. L'outil, insuffisamment contrôlé, « hallucine » des références jurisprudentielles erronées, conduisant à une faute grave de conseil. Le scandale éclate et ébranle la confiance des clients et des institutions envers la profession. Parallèlement, survient un électrochoc écologique : l'impact environnemental de l'IA générative fait l'objet de critiques croissantes. En effet, les centres de données consommaient déjà 460 TWh d'électricité en 2022, et pourraient atteindre 1 050 TWh dès 2026 selon *The Shift Project*. Face à cette dérive énergétique, des quotas carbone stricts et des audits écologiques rigoureux sont mis en place, obligeant chaque cabinet à justifier et à tracer ses usages de l'IA générative.

Cinq ans plus tard, en 2035, on imagine Maître Lemoine, avocat lyonnais, tentant de maintenir l'équilibre dans un marché devenu hybride et instable. Après la série de scandales liés à l'IA générative (falsifications de preuves, biais algorithmiques non détectés, hallucinations juridiques), la confiance du public et des institutions s'est effondrée et la profession a été sommée de se réinventer pour regagner sa légitimité. Dans le même temps, l'urgence écologique impose désormais des règles strictes : chaque usage de l'IA générative doit être justifié et traçable. Dans cette projection de 2035, environ la moitié des clients exigent un accompagnement 100 % humain, perçu comme plus fiable et responsable, tandis que l'autre moitié reste ouverte à un modèle hybride mais en exigeant une transparence éthique et écologique totale de la part de leur avocat.

Dans ce double contexte de défiance et de transition écologique, l'avocat devient un funambule : il doit concilier performance technologique, exigence de confiance et sobriété environnementale. Pour rester attractifs sur un marché profondément remodelé, les cabinets se transforment en véritables « maisons de confiance », misant sur l'éthique, la personnalisation du service et la responsabilité.

Dès lors, une question stratégique se pose : faut-il attendre que la crise éclate pour réagir, ou au contraire choisir dès aujourd'hui l'anticipation collective ? Autrement dit, la profession doit-elle subir ces changements ou prendre les devants pour éviter le scénario du pire ?

1. L'émergence d'un avocat augmenté et responsable

Un travail prospectif peut justement anticiper les crises pour s'en prémunir et dessiner une figure positive de l'avocat de demain. Ce qui émerge, ce n'est pas un avocat diminué par la machine, mais un avocat augmenté et responsable. L'automatisation des tâches répétitives (recherches documentaires, rédaction de brouillons, etc.) permettrait en effet à l'avocat de se recentrer sur des missions à forte valeur ajoutée : élaboration de stratégies juridiques, analyse experte des situations complexes, accompagnement humain des clients. On assisterait ainsi à une évolution « du technicien du droit vers le stratège augmenté », où l'avocat mettrait à profit l'IA générative sans renoncer à son rôle de conseil éclairé et de partenaire de confiance.

Cette vision est soutenue par les attentes exprimées aujourd'hui par les clients. 69 % des clients particuliers d'avocats considèrent que l'IA générative permet une prise en charge plus rapide et efficace de leurs dossiers. Ce taux grimpe à 77 % chez les clients « IA-actifs » (ceux qui utilisent déjà des outils d'IA sur le juridique) et atteint jusqu'à 83 % chez ceux qui, tout en étant accompagnés par un avocat, utilisent eux-mêmes une IA générative sur leur dossier. La tendance est similaire concernant l'accompagnement humain : 66 % des clients particuliers estiment que l'IA générative permet aux avocats de dégager plus de temps pour les conseiller, un avis partagé par 78 % des clients qui combinent suivi par un avocat et utilisation d'une IA. En clair, plus les clients sont familiers des solutions d'IA générative, plus ils attendent de leur avocat qu'il en fasse un usage réfléchi, afin de gagner en réactivité tout en maintenant une relation personnalisée et humaine. L'IA générative, bien exploitée, pourrait donc renforcer le duo avocat-technologie au service du client : un avocat plus disponible, plus stratégique, et paradoxalement encore plus humain dans son approche grâce au temps libéré.

2. Confidentialité, responsabilité, transparence, usage raisonné : vers de nouveaux réflexes professionnels

Si l'IA générative offre des opportunités d'efficacité, elle impose aussi de nouveaux réflexes déontologiques. Les données juridiques traitées via des outils d'IA générative sont particulièrement sensibles, et les clients se montrent vigilants sur ce point. 79 % des clients particuliers et 84 % des clients entreprises estiment que l'avocat reste responsable de la confidentialité des informations traitées via une IA. Par ailleurs, 79 % des particuliers et 70 % des entreprises considèrent que leur avocat devrait les informer systématiquement en cas de recours à l'intelligence artificielle générative dans le traitement de leur dossier. Les attentes de transparence sont donc élevées. Une étude mondiale du Thomson Reuters Institute (rapport *Generative AI in Professional Services*, 2025) confirme cette exigence : 57 % des clients aimeraient savoir si leur avocat utilise une IA, alors même que 71 % ne savent pas si c'est le cas actuellement. Ce décalage entre l'attente des clients et la pratique déclarée révèle une opportunité stratégique pour la profession. Pour maintenir la confiance, il conviendrait d'instaurer un véritable pacte de transparence dans l'usage de l'IA générative : chaque fois qu'un outil d'IA est employé sur un dossier, le client en serait informé, et il serait clair pour tous quelles tâches peuvent – ou ne peuvent pas – être déléguées à la machine.

En somme, l'avocat de demain devra intégrer dans sa pratique quotidienne des principes de confidentialité renforcée, de responsabilité assumée quant aux résultats produits avec l'aide de l'IA générative, de transparence proactive envers ses clients, et d'usage raisonné des technologies (n'utiliser l'IA que lorsque cela apporte une réelle valeur ajoutée, et en contrôlant ses productions). Ces nouveaux réflexes professionnels pourront être soutenus par des outils concrets – par exemple des chartes éthiques ou des labels de conformité – afin de garantir que l'IA soit employée de manière conforme au secret professionnel, au RGPD et aux principes déontologiques de l'avocat. La confiance, pierre angulaire de la relation client-avocat, en sortirait renforcée.

3. Vers le cabinet du futur : moderne et responsable

Bien au-delà des outils, c'est l'organisation même des cabinets d'avocats qui se trouve questionnée par l'intégration de l'IA générative. Le modèle pyramidal classique – fondé sur une large base de collaborateurs juniors effectuant des recherches et tâches de support – montre ses limites à l'ère des assistants virtuels et de l'automatisation. À l'horizon 2030–2035, on voit émerger un nouveau modèle organisationnel, souvent qualifié de cabinet « diamant » : une structure resserrée, centrée sur des profils intermédiaires et seniors capables de piloter des outils d'IA, de superviser les productions automatiques, d'assurer les choix éthiques et d'apporter une véritable valeur stratégique aux clients. Dans ce schéma, les collaborateurs débutants ne seront plus cantonnés à des tâches d'exécution répétitives – puisque beaucoup de ces tâches seront automatisées – mais devront monter en compétences plus vite. La formation des jeunes avocats intégrera la collaboration homme–machine (par exemple, apprendre à travailler avec un assistant IA de recherche juridique) et leur permettra d'être directement impliqués dans des dossiers complexes pour apprendre aux côtés de l'IA et des seniors. L'avocat de 2035 sera tout autant juriste que chef d'orchestre technologique, garantissant la qualité et l'éthique des solutions IA employées.

En parallèle, les cabinets adopteront des modes de fonctionnement plus agiles, en mode projet, faisant collaborer étroitement juristes, experts technologiques et spécialistes de la relation client. C'est le visage du cabinet du futur qui s'esquisse ici : un cabinet à la fois moderne et responsable, capable d'assumer un double rôle – celui d'expert du droit et celui de tiers de confiance pour ses clients. Le cabinet devient une plateforme pluridisciplinaire où la technologie est intégrée de façon transparente, au service de l'humain. En misant sur la confiance (sécurité des données, transparence sur l'IA), sur l'innovation responsable (outils performants mais maîtrisés) et sur la dimension humaine (écoute, conseil personnalisé, éthique), les cabinets « maisons de confiance » pourront se démarquer et rester compétitifs. Ainsi, la transformation numérique, si elle est bien pilotée, fera évoluer la structure des cabinets sans renier l'ADN de la profession d'avocat.

4. Une transformation du modèle économique

La mutation de l'organisation s'accompagne logiquement d'un basculement du modèle économique des cabinets. Le système traditionnel de facturation au temps passé (taux horaire) est de plus en plus remis en question. Déjà aujourd'hui, selon une enquête internationale de Wolters Kluwer (2024), 60 % des professionnels du droit anticipent le déclin du taux horaire comme mode de facturation dominant. La tendance est à des formules plus souples et transparentes : honoraires forfaitaires, abonnements illimités, etc. Cette évolution pourrait s'amplifier avec l'introduction de l'IA générative dans les processus de travail. D'ailleurs, certains grands cabinets pionniers (tels que Dentons, Baker McKenzie ou Eversheds Sutherland) intègrent d'ores et déjà l'IA générative dans leur offre, en facturant explicitement son utilisation sur certaines missions.

À l'horizon 2035, on peut imaginer que la facturation des services juridiques repose sur des modèles mixtes, combinant le temps/homme et la part d'automatisation. Concrètement, une « part IA » clairement identifiée pourrait apparaître sur les factures, en fonction du degré d'automatisation choisi ou accepté par le client. Par exemple, un client pourrait opter pour un traitement plus automatisé de son dossier (moins coûteux car utilisant davantage l'IA) ou au contraire pour un traitement 100 % humain (plus onéreux, mais avec la garantie d'une intervention manuelle à chaque étape). Ce nouveau rapport au tarif suppose un important effort de pédagogie vis-à-vis des clients, afin d'expliquer la valeur ajoutée de l'IA générative et de justifier des honoraires ajustés en toute transparence. Surtout, il impose un reposicionnement de l'avocat sur la valeur qu'il apporte réellement : conseil stratégique, créativité juridique, assurance de conformité, plutôt que le seul temps passé. L'enjeu pour la profession sera de démontrer que chaque euro facturé – qu'il rémunère du temps humain ou de la technologie – contribue à un meilleur service pour le client. Le modèle économique futur du cabinet d'avocats pourrait ainsi devenir un levier de confiance supplémentaire, si la transparence sur l'usage (et la facturation) de l'IA générative est totale.

REMERCIEMENTS

Le Conseil national des barreaux remercie vivement toutes les personnes ayant contribué à ce premier numéro des cahiers de l'Observatoire, et en particulier :

Les membres du Groupe de travail IA :

- Hélène **LAUDIC-BARON**
- Philippe **BARON**
- François **GIRAUT**
- Mouad **AOUNIL**
- Alain **COCKENPOT**
- Alexandre **CORATELLA**
- Jérôme **GAVAUDAN**
- Agathe **GILMAS**
- Guillaume **ISOUARD**
- Patrick **LINGIBÉ**

Les membres du Comité de pilotage de l'Observatoire :

- Simon **LAMBERT**, président de l'Observatoire
- Roy **SPITZ**, ancien président de l'Observatoire
- Louis-Georges **BARRET**, bâtonnier de Nantes et ancien président de l'Observatoire, membre élu
- Joëlle **FORREST-CHALVIN**
- Yanick **LOUIS-HODEBAR**
- Frédérique **MOREL**
- David **VAN DER VLIST**
- Jérôme **GAVAUDAN**
- Laurence **ROQUES**
- Philippe **NUGUE**, ancien président de la commission Prospective et innovation
- Gérald **BIGLE**

Experts interrogés dans le cadre du volet prospectif :

Avocats spécialistes des nouvelles technologies telles que l'IA :

- Élise **DEBIÉS** – Avocate au barreau de Paris, spécialiste du droit numérique et de la santé
- Christiane **FÉRAL-SCHUHL** – Ancienne présidente du CNB (2018–2020)
- Alexandre **CORATELLA** – Avocat spécialisé dans l'accompagnement des start-ups et de l'écosystème innovant
- Thierry **WICKERS** – Président du CCBE

Professionnels du droit du numérique et de l'IA :

- Mustapha **MEKKI** – Professeur des universités, Paris I Panthéon-Sorbonne
- Christophe **ROQUILLY** – Directeur de l'EDHEC Augmented Law Institute

- Patrick **PÉREZ** – CEO de Kyutai
- Thibault **MARTIN** – Ingénieur IA, Directeur Général d'Alasuite
- Martin **BUSSY** – Senior Advisor, BlueWall
- Coline **ALMÉRAS-VAILLANT** – Directrice Innovation et Technologies, PwC Société d'Avocats

Éditeurs de logiciels IA :

- Sumi **SAINT AUGUSTE** – Directrice prospective, Lefebvre Sarrut
- Jacques **LÉVY-VEHEL** – Fondateur et Président, Case Law Analytics
- Sébastien **BARDOU** – VP Strategy CEMEA, Lexis Nexis

Professionnels d'autres secteurs confrontés aux enjeux de l'IA :

- Dr Nor-Eddine **REGNARD** – Radiologue, co-fondateur de Gleamer
- Julien **CATANESE-AUBIER** – Expert-comptable
- Pierre **TARRADE** – Président de la Chambre des notaires

Autres professions :

- Camille **GIRARD-CHANUDET** – Ex-CNIL, chercheuse à l'EHESS
- Paul **HÉBERT** – Directeur des affaires juridiques à la CNIL

Et les salariés du Conseil national des barreaux :

Pour le GT IA :

- Géraldine **CAVAILLÉ**
- Anne-Charlotte **VARIN**
- Sophie **ANGOT**
- Guillaume **LHUIILLIER**

Pour l'Observatoire :

- Radhia **SELAHDJA**
- Sophie **JULIEN**

Ainsi que les équipes de Viavoice :

- François **MIQUET MARTY**
- Thomas **GENTY**
- Clotilde **COMBE**
- Élise **CATHALA**
- Émilien **GONDET**
- Garance **FERBECK**



Décembre 2025

Directrice de la publication : **Julie COUTURIER**

Montage : **Mejo & Com**

Impression : **BB créa**

