



L'Intelligence Artificielle Générative et la profession d'avocat

Résultats d'étude auprès des clients

Un dispositif d'études en 4 volets

Etudes terminées

Volet Clients particuliers

Enquête quantitative
auprès de **1000 clients
d'avocats particuliers**

23 entretiens qualitatifs
individuels d'une heure

3 focus-groupes à Paris et
à Lille

Volet Entreprises et Collectivités

Enquête quantitative
auprès de **622 entreprises
clientes d'avocats** et 300
collectivités locales

17 entretiens qualitatifs
individuels d'une heure
auprès des entreprises, et 6
auprès des représentants
des collectivités

Etudes en cours

Volet Avocats

Enquête quantitative
auprès des avocats

36 entretiens
qualitatifs individuels
d'une heure

Volet Prospective

Recherche
documentaire

Entretiens d'experts

Ateliers prospectifs



Objectifs du dispositif d'étude :

- Evaluer **les utilisations actuelles et à venir de l'Intelligence Artificielle Générative (IAG)**, les besoins et les attentes mais aussi les interrogations auprès des clients professionnels et particuliers
- Evaluer **le degré d'intégration des outils IAG par les avocats**, identifier le niveau d'adhésion ou de réticence au sein des cabinets, analyser les motivations et les craintes
- **Anticiper les évolutions pour la profession** et projeter les transformations potentielles du métier (prospective)

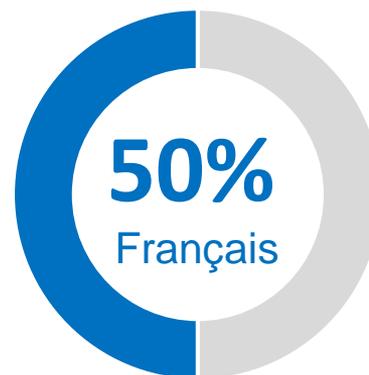


1. L'utilisation de l'IAG à des fins juridiques : **une pratique déjà bien amorcée chez les clients particuliers**

Les clients particuliers sont **plus utilisateurs de l'IAG** que la moyenne des Français



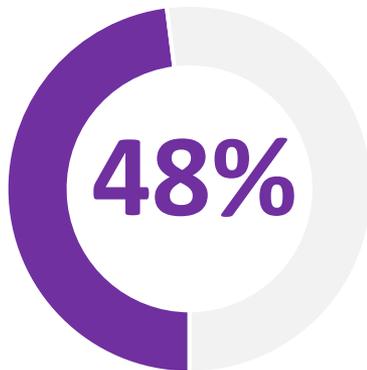
% utilisant l'IAG
dans leur vie
professionnelle ou
personnelle



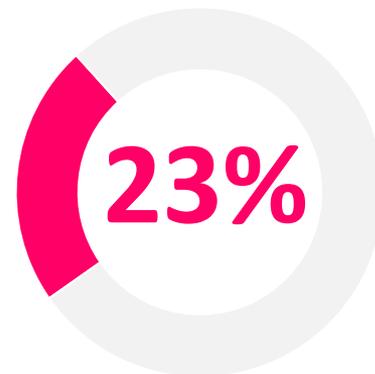
Une part significative des clients particuliers **utilise déjà l'IAG** **pour des questions juridiques**



Part des clients
« IA-actifs » sur le juridique

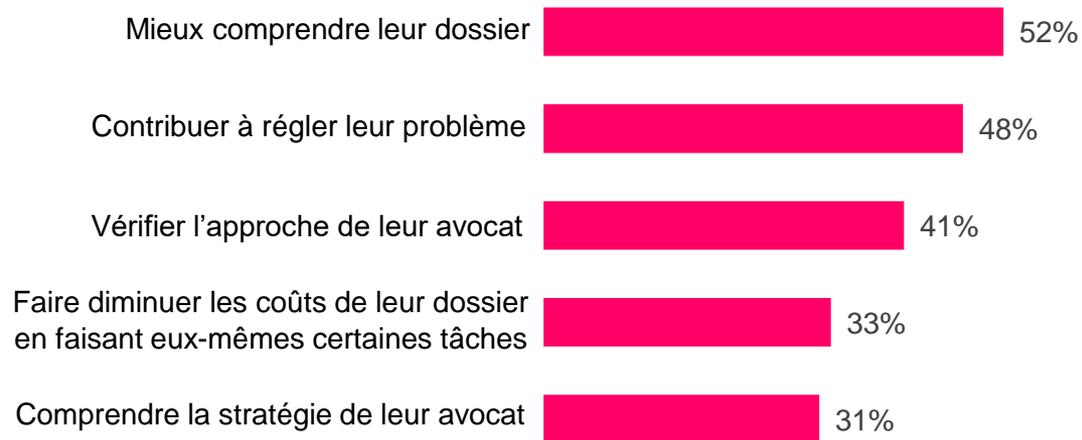


Part des clients accompagnés d'un avocat
et « IA-actifs » sur leur dossier



Les clients accompagnés d'un avocat utilisent l'IAG pour être **acteurs de leur défense**

Raisons d'utilisation de l'IAG



Les clients utilisant l'IAG pour leurs problèmes juridiques sont **majoritairement confiants dans les réponses, et satisfaits**

Confiants et satisfaits

Clients « IA-actifs »

7 sur 10

Clients accompagnés par un avocat
et « IA-actifs » sur leur dossier

8 sur 10



Selon les clients, l'IA va **faciliter l'accès au droit** et **aux connaissances juridiques** pour les justiciables



% D'accord

70%

Clients d'avocats

82%

Clients « IA-actifs »
sur le juridique

85%

Clients accompagnés
d'un avocat et « IA-actifs »
sur leur dossier



2. La majorité des clients particuliers voit aussi l'IAG comme un levier permettant aux avocats de gagner en efficacité

La perception de **l'avocat « augmenté »** grâce à l'IAG

L'IA va permettre aux avocats...

...une **prise en charge plus rapide et efficace**
des dossiers

Clients d'avocats

69%

Clients « IA-actifs »
sur le juridique

77%

Clients accompagnés d'un
avocat et « IA-actifs » sur
leur dossier

83%

...d'**avoir plus de temps pour accompagner**
leurs clients

66%

73%

78%

La plus-value incontestable de l'avocat

Vérifier



Contextualiser

Défendre

Rassurer

L'avocat conserve sa légitimité mais il est **de plus en plus challengé**

Vérifier

MAIS la confiance en l'IAG est élevée et beaucoup pensent que les outils vont gagner en précision rapidement

Défendre

MAIS certains utilisent déjà l'IAG pour établir une stratégie de défense, notamment les clients qui ne sont pas satisfaits de leur avocat



Contextualiser

MAIS les clients les plus habiles avec l'IAG progressent vite et parviennent à obtenir des réponses adaptées à la singularité de leur dossier

Rassurer

MAIS l'IAG peut aussi jouer un rôle relationnel, grâce à sa forme conversationnelle et à sa disponibilité permanente

Les impacts pour l'avocat d'une utilisation étendue de l'IAG par les clients particuliers



TEMPORALITE

Certains particuliers **repoussent le moment du contact avec l'avocat.**

Selon leur aisance avec l'outil et le degré de confiance accordé à l'IAG, ils préfèrent dans un premier temps « faire par eux-mêmes » et limiter les frais d'honoraires (*moins de consultations préliminaires, rdv plus efficaces*).

VI VOICE

RELATION AVOCAT-CLIENT



Les particuliers arrivent **mieux informés.**

Certains **challengent leur avocat**, comparent, questionnent, proposent des pistes.

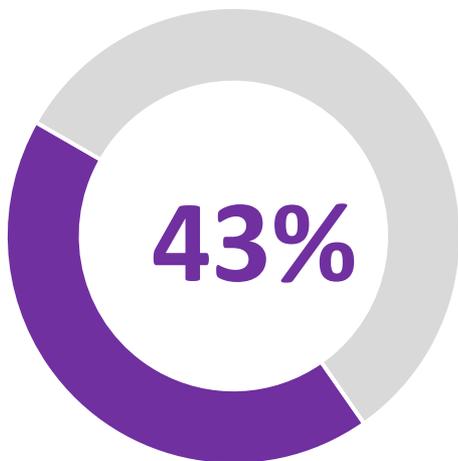
Ils cherchent à **optimiser le temps passé avec l'avocat** et ainsi réduire les coûts.



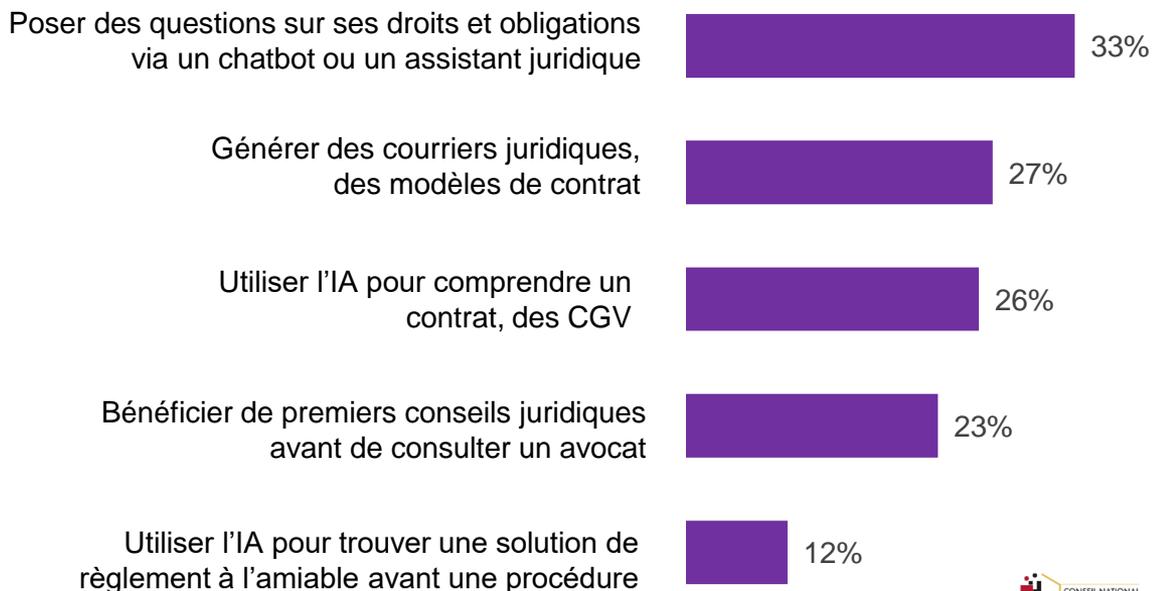
3. Les entreprises utilisatrices de l'IA, mais **circonspectes** quant à ses applications dans le domaine juridique

Des usages de l'IA qui se développent dans les entreprises

Part des entreprises clientes d'avocat
« IA-actives » sur le juridique



Types d'usages de l'IA



Pour la majorité des entreprises, l'IAG est synonyme d'un accès au droit facilité et d'un gain d'autonomie

L'essor de l'IAG va...

Clients d'avocats

Clients « IA-actifs »
sur le juridique

...Faciliter l'accès au droit et aux connaissances juridiques pour les petites entreprises

72%

82%

...Permettre aux entreprises d'être plus autonomes en matière de questions juridiques

65%

74%

Dans les entreprises, les fonctions juridiques sont **moins impactées** par l'IAG que d'autres fonctions

Part d'utilisateurs de l'IAG

Fonctions Marketing/Communication

60%

Fonctions RH/paie

53%



Fonctions financières et comptables

41%

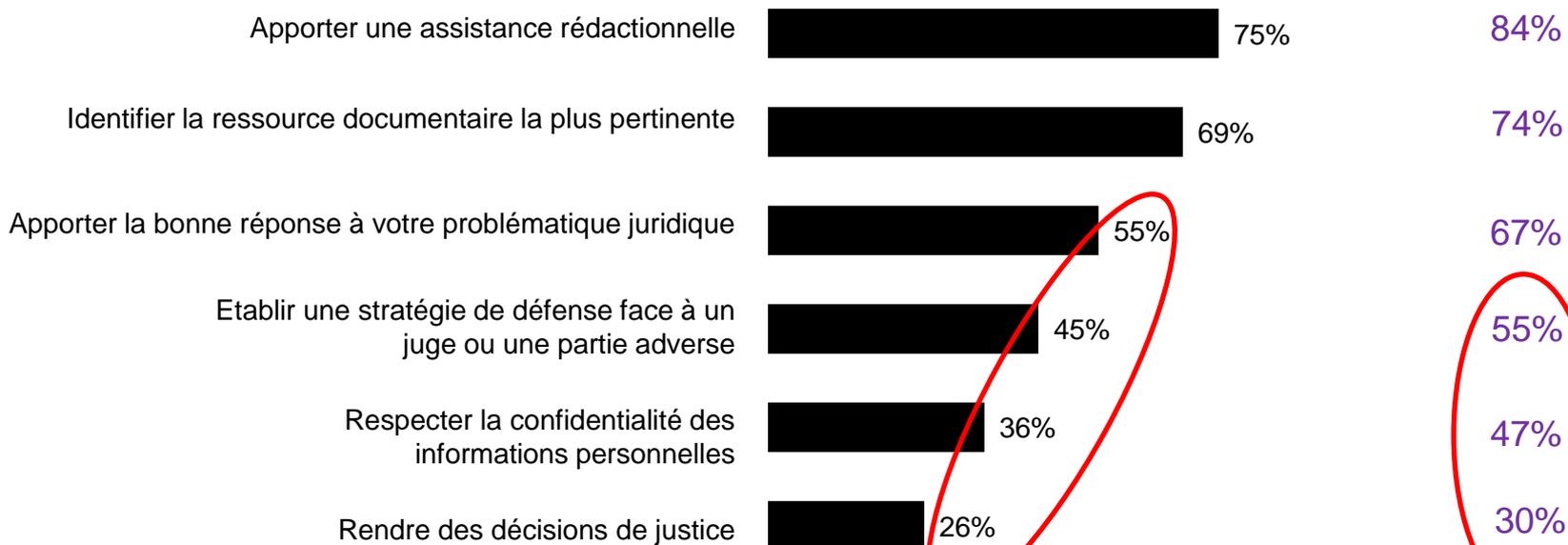
Fonctions juridiques

39%

Les clients professionnels sont **confiants** dans l'IAG pour de nombreux usages **mais circonspects** sur d'autres

Confiance dans les usages de l'IAG

Clients d'avocat
« IA-actifs » sur le juridique



Les professionnels sont **conscients** des erreurs possibles de l'IAG et **soucieux** de la confidentialité et du respect des données

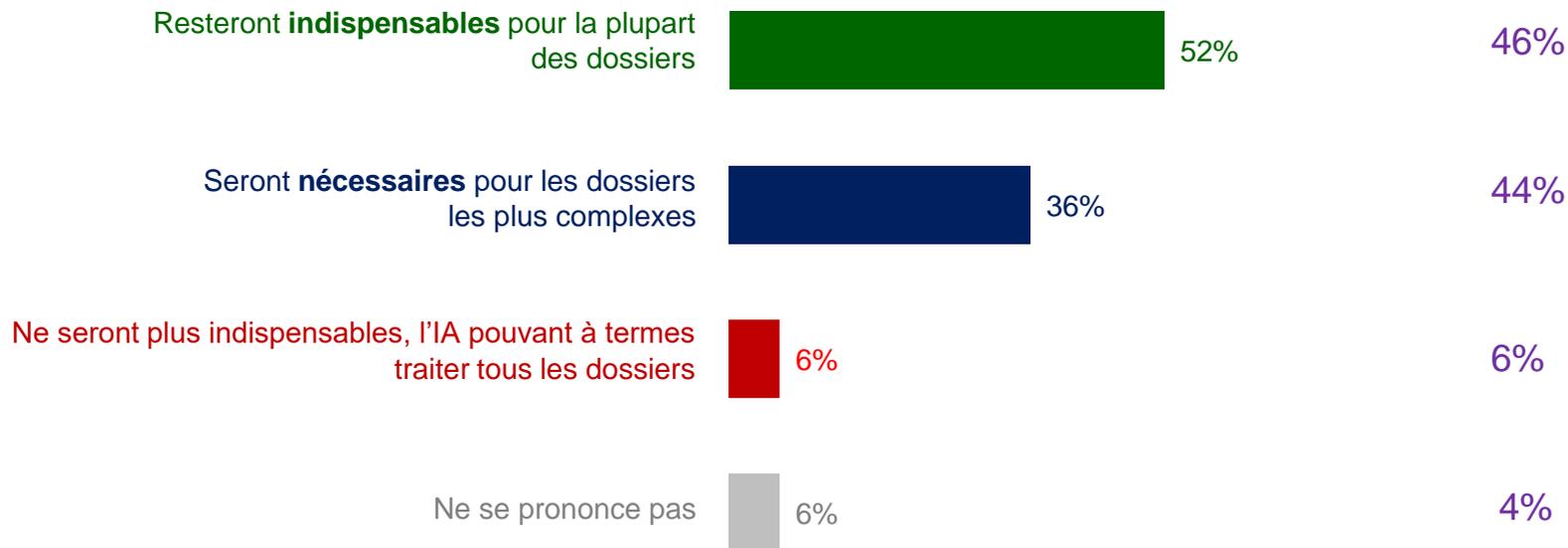
- ➔ Pour les professionnels, **le risque n'est pas une option en matière juridique** : les approximations ou erreurs de l'IAG sont rédhibitoires.
- ➔ **La sécurité et la confidentialité des données sont un enjeu important**, notamment pour les plus grandes entreprises.
- ➔ En matière juridique, **les IA spécialistes du droit** sont perçues comme **des acteurs de confiance** sur le sujet – mais dont les entreprises laisseraient plutôt **l'usage à leur avocat**.



L'expertise et l'intervention de l'avocat sont perçues comme **indispensables** malgré la concurrence de l'IA

L'expertise et l'intervention de l'avocat...

Clients d'avocat
« IA-actifs » sur le juridique



L'expertise et l'intervention de l'avocat renvoient à **des besoins du client** que l'IAG ne peut combler aujourd'hui

➔ Besoin de **représentation**

➔ Besoin **d'un tiers** dans le rapport aux partenaires / parties adverses

➔ Besoin d'un avocat qui engage sa **responsabilité, qui valide une stratégie**

➔ Besoin de la marque du cabinet, **d'une « labellisation »**

➔ Besoin de **partager / déléguer** la gestion du dossier (et la pression qui l'accompagne)





4. L'attente **d'une transparence** des avocats sur l'utilisation de l'IAG et d'un engagement de respect des données personnelles

Pour les particuliers comme les entreprises, **l'avocat est tenu d'informer son client** dans le cas où il utilise l'IAG



% D'accord

Clients particuliers

79%

Clients entreprises

70%

Les avocats ayant recours à une IA sont **responsables du respect** de la **confidentialité** des informations

% D'accord



Clients particuliers

79%

Clients entreprises

84%



Les impacts de l'IAG sur **la facturation des honoraires et ses modalités**

Avec l'IAG, la majorité des particuliers projette **une réduction des coûts des services juridiques**



% D'accord

Particuliers
clients d'avocats

56%

Particuliers clients
« IA-actifs » sur le
juridique

73%

Les clients professionnels sont plus partagés concernant l'impact de l'IA sur les tarifs des avocats



L'IA va contraindre les avocats à **baisser leurs tarifs**

% D'accord

Entreprises
clientes
d'avocats

45%

Entreprises clientes
« IA-actives » sur le
juridique

52%

Les clients professionnels sont plus partagés concernant l'impact de l'IAG sur les tarifs des avocats



Certains clients considèrent que **le moindre temps passé par l'avocat grâce à l'IAG devra s'assortir d'une révision des tarifs**



Pour d'autres, **travailler différemment ne veut pas dire travailler moins, ni apporter moins de valeur** (plus de temps passé sur la valeur ajoutée)

L'équipement en IAG suppose **un investissement financier** qui peut se répercuter sur les tarifs

Une nouvelle figure du justiciable : **informé, proactif** et de plus en plus **en attente de collaboration** dans la relation avocat-client.

Si l'IAG permet aux clients de mieux se préparer et d'optimiser leurs échanges avec leur conseil, elle ne remplace pas **le besoin d'expertise, d'engagement personnel et de relation de confiance**.

L'extension des usages de l'IAG fait émerger **de nouvelles exigences** vis-à-vis des avocats : **plus de rapidité et d'efficacité** dans le traitement des dossiers, et une pleine **responsabilité** dans la sécurité et la confidentialité des données.

L'IAG remet en question **les modalités de facturation traditionnelles**, obligeant à repenser la chaîne de valeur du service juridique à l'ère de l'intelligence artificielle.

Du côté des entreprises, l'IAG suscite à la fois **un intérêt croissant et une certaine réserve.**

- Les outils sont utilisés **pour des tâches simples ou préparatoires** (génération de documents, compréhension de contrats, premiers conseils), et sont perçus comme **favorisant l'autonomie**, notamment pour les petites structures.
- Toutefois, les fonctions juridiques sont parmi les moins investies par ces technologies, en raison **d'une vigilance accrue face aux risques d'erreurs, et aux enjeux de confidentialité** des questions juridiques.

Les professionnels reconnaissent la valeur des IAG spécialisées, mais considèrent qu'elles doivent être utilisées **sous la responsabilité des avocats**, garants de la fiabilité des stratégies juridiques engagées.

Si l'expertise de l'avocat reste aujourd'hui essentielle pour **vérifier, contextualiser, défendre et rassurer**, ces fonctions sont progressivement investies par l'IAG.

Les outils d'IAG, encore récents, progressent rapidement. Ils deviennent plus précis, capables de **personnaliser les réponses**, de **s'adapter aux situations singulières** et, dans certains cas, de **formuler des éléments de stratégie juridique**.

Leur forme conversationnelle, leur disponibilité permanente et leurs capacités d'interaction renforcent leur **proximité** avec les usagers. Certains utilisateurs y trouvent une forme de **relation** — voire de **soutien émotionnel**.

Ce développement ouvre **un nouveau champ potentiel de concurrence**. Il invite la profession **à réfléchir à la place et à la spécificité de l'intervention humaine**, dans un environnement où certaines dimensions relationnelles et cognitives du métier seront de plus en plus partagées avec des outils.