



IA-PRAGMA

Synthèse Prospective IA

Récapitulatif de la discussion

Avocat civiliste au barreau de Perpignan depuis une vingtaine d'années, exerçant en petite structure sur du contentieux civil — litiges entre particuliers, responsabilité, voisinage, contrats —, l'utilisateur est venu avec une question directe : l'IA est-elle du bruit ou un vrai sujet pour sa pratique ? Son usage actuel de ChatGPT se limite à de la reformulation en aval et à l'exploration ponctuelle de pistes en amont, sans jamais confier le fond d'un dossier. Ses réserves portent sur la fiabilité des réponses, la confidentialité des données clients, et plus fondamentalement sur la conviction que le jugement, la nuance et la responsabilité constituent le cœur irréductible du métier. La conversation a progressivement déplacé la question depuis l'outil lui-même vers un enjeu plus structurant : la lisibilité économique de la valeur de l'avocat dans un environnement où les tâches visibles se banalisent. Sa conclusion personnelle — que le phénomène est « *plus fin et plus insidieux* » qu'un simple remplacement — marque un déplacement net par rapport à sa question initiale.

Prospective

À **court terme**, la pression reste diffuse : quelques clients arrivent déjà avec des réponses générées par IA et une attente implicite de baisse des coûts, mais le phénomène n'est pas encore massif, et les confrères oscillent entre déni et recherche de gain de temps. À **moyen terme** — deux à cinq ans — c'est l'économie du cabinet qui sera affectée en premier : les dossiers à trame répétitive, ceux où la marge repose sur le volume d'actes produits, verront leur valeur perçue s'éroder à mesure que les outils rendront ces tâches banales aux yeux des clients. En parallèle, le temps consacré à déconstruire les certitudes mal fondées que les clients auront construites via l'IA — cet « *assemblage de notions* » déjà observé — deviendra une charge croissante et difficile à facturer. À **plus long terme** — cinq à dix ans — le cœur viable de l'activité se concentrera sur les dossiers à forte épaisseur factuelle, émotionnelle et stratégique. Mais cette viabilité est conditionnée : si la valeur du tri, de la stratégie et du recadrage reste *invisible* pour le client — comme c'est largement le cas aujourd'hui selon le constat posé dans la discussion — elle restera aussi *difficile à défendre économiquement*, même quand elle est indispensable.

Angles morts

La conversation n'a pas abordé la **dimension réglementaire et déontologique** propre à la profession : les barreaux et les instances ordinales seront vraisemblablement amenés à encadrer l'usage de l'IA dans la pratique, et la manière dont ces cadres se dessineront aura un impact direct sur ce qui sera permis, attendu ou sanctionné — y compris sur les obligations de confidentialité qui préoccupent déjà l'utilisateur. Un autre sujet absent est celui de la **transmission et de la formation des futurs collaborateurs** : si les tâches classiques d'apprentissage — recherche, rédaction de premiers actes — sont absorbées par l'IA, la manière dont un jeune avocat développe son jugement se pose avec acuité, y compris pour une petite structure qui envisagerait de recruter. Enfin, la **relation avec les magistrats et le fonctionnement des juridictions** n'a pas été explorée : si les tribunaux adoptent eux-mêmes des outils d'aide à la décision, cela pourrait modifier les attentes sur la forme et la structuration des conclusions, et donc le travail en amont de l'avocat civiliste.

Pistes stratégiques

La première direction à explorer est un travail de **segmentation lucide du portefeuille de dossiers**, en distinguant ceux dont la valeur repose principalement sur la production d'actes de ceux où le jugement et la stratégie constituent l'apport réel — non pour abandonner les premiers, mais pour anticiper concrètement où la pression économique va s'exercer. La deuxième piste concerne la **lisibilité de la valeur** auprès des clients : réfléchir à la manière dont le travail de tri, de recadrage et de stratégie — celui qui aujourd'hui se fait « *sans bruit* »— peut être rendu perceptible, que ce soit dans la restitution d'une analyse, la structuration d'un échange ou la présentation des honoraires. Troisièmement, il serait pertinent d'approfondir l'usage de l'IA comme **amplificateur du jugement existant** plutôt que comme substitut, en explorant notamment le traitement du chaos documentaire envoyé par les clients — point de douleur concret où plusieurs heures sont régulièrement absorbées avant même de toucher au fond. Enfin, engager une réflexion avec des confrères sur la **perception collective de valeur** de la profession face à ces évolutions, plutôt que de laisser chacun osciller entre le revers de main et l'optimisation de surface, constituerait un levier dont les effets dépassent le cadre d'un cabinet individuel.