

Avec l'IA, les cabinets doivent réinventer leur modèle

Big bang. Abandonner tout ce que peut faire la machine : une révolution pour les avocats.

PAR NICOLAS BASTUCK

Il y a dix-huit mois, dans les cabinets d'avocats, l'intelligence artificielle relevait encore du débat prospectif. Un sujet à surveiller entre deux rendez-vous. Ce

temps est révolu. « L'apport des modèles de langage n'est plus une promesse ou une menace, mais une réalité que les clients des avocats ont parfaitement intégrée. Le statu quo n'est plus une option », prévient Valentin Tonti-Bernard, dirigeant de Liberall Group, une société qui accompagne les professions libérales dans leur transformation. À ses clients avocats, ce diplômé de HEC a coutume de répéter : « La question n'est plus de savoir si l'IA va affecter votre chiffre d'affaires mais de déterminer qui, du client ou de vous, va s'emparer des gains de productivité qu'elle génère. La réponse relève moins de la technologie que de la stratégie. »

« Les entreprises se sont équipées et emparées de l'IA. »

Jérôme Rusak