

PROFESSION

L'IA et la pratique notariale : « Il faut accepter d'avancer en marchant, d'apprendre en continu »

Inf. 12

Notaire associé chez Althémis Excen et chargé d'enseignement à l'Université Paris-Dauphine, Matthieu Leduc se définit volontiers comme technophile. Engagé dans l'écosystème de l'innovation, il est membre de la French Tech dans la région Sud, ce qui reste encore peu courant dans la profession notariale. Il dévoile sa vision du notariat à l'ère de l'intelligence artificielle (IA).

Comment voyez-vous l'IA au service du notariat ?



Matthieu Leduc : Je me suis toujours intéressé aux nouvelles technologies, parce que je suis convaincu que le notariat ne peut pas rester à l'écart de ces transformations.

L'essor de l'IA générative en 2023 a été un accélérateur dans ma réflexion au motif que l'IA est non seulement disruptive mais également en mouvement permanent. Dans ce contexte, je pense qu'une approche « test and learn » est adaptée : on ne peut pas attendre que tout soit figé pour se lancer. L'IA évolue tous les mois. Il faut accepter d'avancer en marchant, d'apprendre en continu.

Très schématiquement, trois grandes familles d'IA sont appelées à coexister dans les études notariales :

- l'IA grand public (ChatGPT, Claude, Mistral, etc.), utile pour les questions générales mais non experte en droit notarial et non confidentielles;
- l'IA fermée, installée sur son serveur, elle est moins performante qu'une IA grand public mais elle est respectueuse des contraintes attachées au notariat. Elle répond à des besoins internes spécifiques;

- l'IA d'éditeur juridique, spécialisée dans le droit, pour fiabiliser et sécuriser les recherches juridiques.

Demain, un office notarial devra savoir jongler entre ces trois types d'IA : l'IA généraliste, l'IA maison et celle de l'éditeur juridique. Chacune a son rôle, et l'enjeu, c'est de savoir laquelle utiliser pour quel besoin. Pour cela, il est essentiel d'identifier les cas d'usage pertinents. Cela permettra ensuite de choisir les bons outils à mobiliser.

Concrètement, comment encadrez-vous les usages de l'IA dans votre étude et accompagnez-vous les équipes ?

M. L. : Le déploiement harmonieux de l'IA dans les études repose sur une mobilisation de l'ensemble des équipes. Pour ma part, la première action consiste à solliciter un formateur spécialisé dans l'IA mais qui connaît bien les contraintes de la profession. Il faut d'abord expliquer les bénéfices de l'intelligence artificielle aux personnes les moins enclines à ce changement (de moins en moins nombreuses).

Cette formation, en parallèle, peut s'accompagner d'ateliers avec ses équipes qui feront remonter des cas d'usage ou des attentes particulières qui pourront le cas échéant aboutir sur un nouveau processus voire une nouvelle application. Cela étant, la formation doit aussi mettre en lumière les limites et les risques

d'une utilisation mal maîtrisée. C'est pour cela que la deuxième action consiste à installer un cadre d'utilisation pour contrer les problématiques de « shadow IA » c'est-à-dire l'utilisation de l'IA non encadrée. En effet, beaucoup d'utilisateurs, tous secteurs confondus, utilisent des IA grand public en y déposant parfois des données sensibles. A fortiori quand on est notaire, on ne peut pas accepter que des données clients se retrouvent sur des plateformes d'IA grand public. Notre responsabilité, c'est de recourir à des solutions sécurisées et professionnelles. Ce cadre doit aboutir à l'application d'une charte qui imposera le respect du Guide de la communication des notaires et qui interdira le déversement d'actes notariés dans les IA grand public.

//
On ne peut pas attendre que tout soit figé pour se lancer

//

« BRÈVES »

Profession

« De l'encre au cloud »,
une exposition des notaires d'Europe

Du 16 au 20 mars 2026, le Conseil des notariats de l'Union européenne (Cnue) a présenté au Parlement européen l'exposition « De

l'encre au cloud : sécuriser la transmission à travers les siècles ». Elle met en lumière la manière dont les sociétés européennes ont, au fil des siècles, organisé la transmission des biens, des droits et des volontés – et comment ces questions trouvent aujourd'hui un nouvel écho à l'ère du numérique. « Des documents médiévaux aux plateformes numériques, la mission du notaire est restée remarquablement constante : protéger les intentions, garantir la transmission et, en fin de compte, transformer la confiance en droit. Les outils évoluent. Les principes doivent perdurer. En mettant en parallèle des actes historiques et des scénarios numériques, cette exposition montre que l'Europe n'a pas à choisir entre tradition et innovation. Elle peut – et doit – combiner les deux », a déclaré Roland Wadge, président du Cnue.

notariesofeurope.eu

Immobilier

Hausse des prix de l'énergie
et des matériaux : la Capeb tire
la sonnette d'alarme

La Capeb (Confédération de l'artisanat et des petites entreprises du bâtiment) a mené une enquête auprès de ses adhérents sur les conséquences du conflit au Moyen-Orient sur l'activité de leur entreprise. Ses adhérents font état d'une hausse rapide et significative des coûts liés à l'énergie, carburants et GNR en particulier, indispensables à leur activité quotidienne. Par ailleurs, plus de 60% des entreprises indiquent avoir reçu des annonces de hausses tarifaires de leurs fournisseurs (bois, béton, cuivre, PVC, zinc notamment). Elles font état aussi de tensions accrues sur les approvisionnements et la visibilité des prix. Ces évolutions fragilisent les devis déjà signés, ainsi que les chantiers en cours ou à venir. Entre autres mesures, la Capeb réclame donc un plan de sauvegarde de l'artisanat du bâtiment et l'évolution du taux de TVA applicable aux travaux de rénovation en le réduisant à 5%.

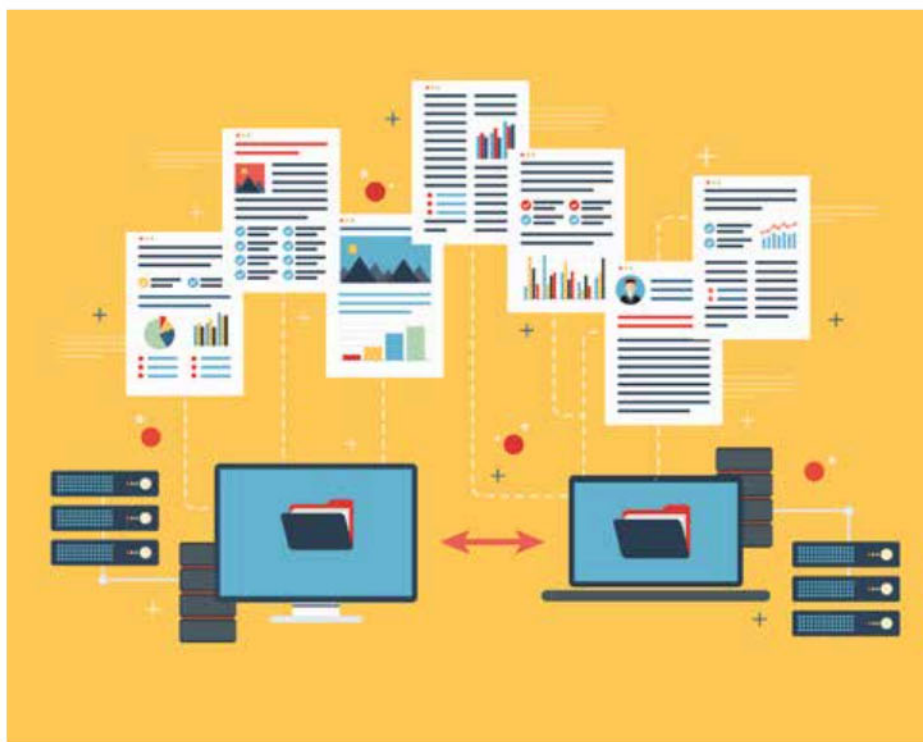
Capeb.fr

Rural

Parution d'une instruction
sur le régime de la haie

Une instruction technique, préparée conjointement par les services des ministères chargés de l'environnement et de l'agriculture, vise à présenter le régime unique de la haie, créé par la loi d'orientation agricole du 24 mars 2025, et les actions attendues des services déconcentrés de l'État. Entre autres informations, l'instruction apporte des éléments de doctrine sur le champ d'application du régime unique de la haie (haies concernées et législations regroupées dans ce régime), sur l'organisation d'un guichet unique départemental et sur l'entrée en vigueur du dispositif – prévue le 1^{er} juin 2026.

Inst. TECL2607497J du 24-3-2026

L'usage de l'IA a-t-il une incidence
dans vos relations avec les clients ?

M. L. : Nos clients ne comprendraient pas que l'on ne se serve pas de l'IA générative alors que son usage est de plus en plus massif. Tout d'abord, en amont des opérations, le notaire sera davantage proactif dans la relation client. L'IA lui permettra d'assurer une veille juridique sur tel ou tel domaine d'expertise, lui permettra de rédiger des supports de communication puis d'assurer des envois ciblés auprès de ses clients. Avant un rendez-vous, l'IA dressera une synthèse des opérations passées dans l'étude. Lors du traitement des actes, l'IA, couplée à de l'automatisation, permettra de gagner du temps mais aussi de mieux communiquer sur les incidences des choix à prendre par nos clients. Les questions juridiques seront mieux traitées grâce aux IA des éditeurs juridiques qui aideront notamment à rédiger des clauses spécifiques. Celles-ci réduiront également le délai des recherches juridiques ou fiscales. Le traitement des dossiers devrait être meilleur et raccourci. Toutefois, ne sous-estimons pas les effets déceptifs générés par l'IA, en général liés à la surcharge de nouvelles tâches à vérifier et sans doute la multiplication des demandes de renseignements de clients qui seront plus informés qu'auparavant.

De façon générale, l'IA oblige tous les professionnels à être encore meilleurs dans leur quotidien, tant au niveau expertise que dans la relation client.

Comment voyez-vous l'avenir ?

M. L. : Je pense que demain, le notaire pourrait devenir un orchestrateur. L'accès à la connaissance juridique est facilité. Notre valeur ne sera plus seulement de savoir où trouver l'information, mais de savoir orchestrer les bons outils, les bons experts, au bon moment. Dans cette perspective, le notaire mobiliserait les bons prompts et les bons outils pour répondre rapidement, coordonnerait les différents intervenants (fiscalistes, experts, ingénieurs patrimoniaux, urbanistes, etc.) et garantirait la cohérence globale du dossier.

Mais j'insiste surtout sur la dimension humaine du métier. L'IA ne gère pas les émotions. Nous, notaires, accompagnons des clients qui se marient, divorcent, héritent, achètent ou vendent une maison, transmettent leur entreprise. Il y a une charge émotionnelle énorme. Cette partie-là, je ne la vois pas disparaître. Si nous arrivons à conjuguer la puissance de l'IA, la rigueur juridique et la qualité de la relation humaine, je pense que le notariat a de belles années devant lui mais dans un nouveau cadre.