Rédiger n'est pas tout

Les prochains usages de l'intelligence artificielle en étude notariale — et pourquoi la gestion de la relation client pourrait bien en être le terrain le plus prometteur.

Demandez à un notaire ce que l'intelligence artificielle a changé dans son quotidien, et la réponse arrive presque toujours par le même chemin : la rédaction. Un projet d'acte généré plus vite, une clause reformulée, une incohérence entre un titre de propriété et un diagnostic technique repérée avant qu'elle ne devienne un problème. C'est un vrai progrès, et il n'est pas près de s'arrêter. Mais réduire l'intelligence artificielle notariale à cet usage revient à confondre le premier chapitre avec le livre entier.

Ce document propose d'élargir le regard : au-delà de la rédaction, quels autres pans du métier l'intelligence artificielle est-elle en train, ou en mesure, de transformer ? Et pourquoi la gestion de la relation client — souvent la grande oubliée de ces réflexions — pourrait bien être l'un des chantiers les plus féconds.

Ce que l'IA fait déjà, et pourquoi ce n'est qu'un début

Le mouvement s'accélère à l'échelle de toute la profession. Le 9 juillet 2026, le Conseil supérieur du notariat a annoncé un partenariat de dix-huit mois avec Mistral AI et l'hébergeur souverain Scaleway, pour donner aux 17 000 notaires de France et à leurs collaborateurs un accès encadré à l'IA générative, avec la création d'un « Lab commun » chargé de co-développer des cas d'usage propres au notariat. « L'intelligence artificielle va modifier une partie des méthodes de travail des notaires et de leurs collaborateurs, résume Bertrand Savouré, président du CSN. Mais elle ne modifiera ni les missions du notaire ni les garanties qu'il apporte à ses clients, en particulier à travers les actes authentiques qu'il établit. »

Ce n'est pas la première initiative du genre. Dès février 2020, la Chambre des notaires de Paris avait lancé, avec la Banque des Territoires et la start-up Hyperlex, le projet VictorIA : une IA chargée d'identifier et de classer automatiquement les documents contenus dans les datarooms électroniques des transactions immobilières — un chantier qui portait, selon Hyperlex, sur plus de 33 000 datarooms et 5,4 millions de documents. C'étaient là les prémisses de l'intelligence artificielle appliquée au notariat : depuis, les technologies se sont largement tournées vers le machine learning, avec des domaines d'application étendus, des performances et une précision sans commune mesure.

Ces initiatives ont un point commun : elles s'arrêtent, pour l'essentiel, à la porte de l'acte — la rédaction, le tri documentaire, la préparation. Or l'étude notariale ne se résume pas à la rédaction. Elle vit aussi — et peut-être surtout — de tout ce qui se passe avant et après : l'accueil, le suivi, la relation dans la durée.

Les prochains chantiers : où l'IA a encore tout à apporter

La veille et l'analyse de risque en amont du dossier

Avant même l'ouverture d'un dossier, une étude pourrait s'appuyer sur une IA capable de croiser automatiquement les pièces reçues, de signaler une anomalie entre un titre de propriété et un diagnostic, ou de mettre en évidence une clause à risque dans un compromis avant qu'elle

ne remonte au clerc. La première vague d'outils, généralistes et adaptés au contexte notarial, cède déjà la place à une seconde : celle d'IA juridiques pensées spécifiquement pour le droit français, capables d'une détection proactive des risques dans les dossiers complexes et d'une veille réglementaire propre à chaque type d'acte.

L'accueil et la qualification du premier contact

Le premier échange avec un client — succession, achat immobilier, donation — détermine souvent la qualité de tout ce qui suit. Une IA peut aujourd'hui préqualifier une demande entrante, orienter vers le bon interlocuteur, préparer la liste des pièces à réunir avant même le premier rendez-vous. Un gain modeste dossier par dossier, mais qui change la donne à l'échelle d'une étude.

Le pilotage de l'activité

Notariat Services, éditeur qui accompagne la profession sur ses outils digitaux depuis plus de cinquante ans, évoque des gains de productivité de 30 à 40 % sur les tâches administratives dans les études ayant structuré leur intégration de l'IA — une estimation de prestataire plutôt qu'une étude indépendante, mais qui rejoint plusieurs retours d'expérience du terrain. Encore faut-il pouvoir mesurer ce que l'on pilote : charge de travail par collaborateur, chiffre d'affaires prévisionnel, dossiers en souffrance. Des données que l'étude possède déjà, le plus souvent dispersées entre plusieurs outils — et que l'intelligence artificielle peut désormais consolider et faire parler. Beehave, qui cumule plus de cinq ans d'expérience dans l'automatisation des études notariales et l'implémentation d'IA dans ses solutions, observe des améliorations similaires sur la gestion des études et de la relation client, avec des solutions spécialisées et pensées sur mesure.

La gestion de clientèle : le chaînon qu'on oublie de citer

De toutes les briques du métier notarial, la relation client est sans doute celle où l'intelligence artificielle est le moins spontanément évoquée — et pourtant celle où le potentiel est le plus direct.

Une étude accumule, souvent sans le savoir, une matière considérable sur chacun de ses clients : actes passés, composition familiale, biens détenus, échéances à venir. Cette matière reste trop souvent dispersée entre la mémoire d'un collaborateur, une boîte mail et quelques fichiers. Appliquée à cette base, l'intelligence artificielle permet très concrètement trois choses.

D'abord, segmenter finement la clientèle — non par simple typologie d'acte, mais par moment de vie : un client ayant récemment hérité, une famille recomposée, un investisseur qui multiplie les acquisitions. Ensuite, détecter les signaux qui appellent une prise de contact : un enfant qui atteint sa majorité, une donation antérieure qui approche d'un seuil fiscal, un bien resté en indivision depuis plusieurs années. Enfin, personnaliser la communication à cette échelle sans multiplier le travail manuel — ce qu'aucune étude, aussi bien organisée soit-elle, ne peut raisonnablement faire à la main au-delà de quelques centaines de dossiers.

> *Le jour où le collaborateur qui connaissait « par cœur » tel dossier familial change de poste ou part à la retraite, l'étude ne perd rien — parce que la connaissance n'a jamais été seulement dans sa tête.*

C'est un changement de posture : passer d'une relation client qui repose sur la mémoire d'un individu à une relation qui repose sur une donnée structurée, accessible à toute l'étude, exploitable dans la durée.

Ce que l'IA ne fera pas — et pourquoi c'est rassurant

Cette extension des usages a des limites, et il est utile de les rappeler pour ne pas s'y perdre. Quel que soit l'outil utilisé pour préparer un acte, le principe ne change pas : c'est le notaire, et lui seul, qui engage sa responsabilité professionnelle sur l'acte authentique qu'il signe — son analyse du dossier, sa signature, la force probante qui en découle. Ce n'est pas une règle nouvelle inventée pour l'intelligence artificielle : c'est le fondement même de la fonction notariale, et aucun outil, aussi performant soit-il, ne pourra substituer complètement l'humain.

> **Un cadre, pas un frein.** Le RGPD encadre le traitement des données patrimoniales et familiales que manipule quotidiennement une étude. Le règlement européen sur l'intelligence artificielle (AI Act) impose de son côté, depuis le 2 août 2026, des obligations de transparence : informer le client qu'il interagit avec une IA, signaler les contenus générés ou modifiés par un système d'IA. Les obligations les plus lourdes, réservées aux systèmes dits « à haut risque », ont depuis été reportées à décembre 2027 par un texte européen ultérieur — mais la direction est prise, et mieux vaut s'y préparer que la découvrir au dernier moment. Le secret professionnel du notaire, lui, reste absolu — ce qui exclut d'emblée les outils grand public dont on ne maîtrise pas la destination des données.

Vers une étude augmentée, pas seulement automatisée

Rédaction plus rapide, analyse de risque plus fine, pilotage plus lisible, relation client plus structurée : quatre chantiers différents, à des stades de maturité différents, mais qui répondent à la même logique. L'intelligence artificielle ne remplace pas le jugement du notaire ; elle libère le temps et la donnée nécessaires pour l'exercer pleinement.

C'est précisément le pari sur lequel repose Beehave Notaires : une plateforme pensée non pour remplacer votre logiciel de rédaction d'actes, mais pour couvrir ce qu'il ne couvre pas — la vision à 360° de vos dossiers, le pilotage de la charge de votre équipe, et un CRM taillé pour le notariat, capable de segmenter votre fichier client et de déclencher les bonnes actions au bon moment. Sans double saisie. Sans que la connaissance de vos clients ne repose sur la mémoire d'une seule personne.

L'IA a commencé par la rédaction. Elle ne s'y arrêtera pas.

Et votre relation client n'a aucune raison d'être la dernière à en profiter.

Réserver une démonstration **Visiter notre site**

Beehave Notaires — contact@beehave.work — www.beehave.work

Les livres blancs Beehave Notaires

Ceci est l'un de nos livres blancs. Ils sont publiés sur notre page ressources, le meilleur endroit pour retrouver les plus récents et les plus utiles.

Retrouvez les derniers livres blancs sur beehave.work/ressources →