

LA DOCUMENTATION AUTOMATIQUE EN DROIT ET LA  
REACTION DE LA PROFESSION JURIDIQUE (DOCUMENT  
RETRIEVAL SYSTEMS IN LAW AND THE  
REACTION OF THE LEGAL PROFESSION)

Ejan Mackaay, directeur général  
Service de documentation juridique  
C.P. 1000, Succursale Côte des Neiges  
Montréal, P.Q.

RESUME

La documentation automatique en droit a connu en 1973 le rejet du système QUIC/Law (self-service) alors que DATUM/Sedoj (service de consultation) a connu un succès grandissant. Une comparaison des deux approches amène à la conclusion qu'en droit, à l'heure actuelle, plus peut-être que dans des domaines scientifiques, le service documentaire doit se présenter avec un visage classique et s'ajuster aux préférences et besoins constatés chez la clientèle. (Computerized document retrieval in law has been marked in 1973 by the rejection of the QUIC/Law system based on self-service, while DATUM/Sedoj, a consultation service, has been increasingly successful. A comparison of the two approaches leads to the conclusion that at present in law perhaps more than in the sciences a documentation service must be presented in a traditional image and that it must be adapted to observed preferences and needs of clients.)

L'année 1973 a amené des changements majeurs dans le domaine de la documentation automatique en droit au Canada. Le système QUIC/Law, développé par le professeur Lawford à Queen's, n'a pas été jugé satisfaisant par les praticiens à qui on l'avait offert dans le cadre d'une expérience. Par contre DATUM, système de l'Université de Montréal, a poursuivi son expansion et la confiance en son avenir a amené le gouvernement québécois à envisager la création d'un conseil québécois de la documentation dont DATUM sera le pivot, tout au moins initialement. (LE HIR 1973, MACKAAY 1974)

La disparité entre le succès des deux systèmes demande une explication. Elle nous semble attribuable principalement à la conception différente des deux groupes à l'égard de l'utilisation prévue de leur système par les juristes. C'est cette question que nous étudierons de plus près.

## DOCUMENTATION AUTOMATIQUE EN DROIT

1. L'EXPERIENCE DE QUIC/LAW AVEC LES BUREAUX D'AVOCATS

Pour évaluer la viabilité d'un service de documentation basé sur l'idée du "self-service" les initiateurs de QUIC/Law ont décidé de mener une expérience avec des milieux du gouvernement et de la pratique. Des terminaux furent installés dans divers bureaux et le service était accessible à un prix d'encouragement. D'abord le taux d'utilisation semblait impressionnant, si on peut en croire les chiffres fournis par Lawford lui-même (1972). Mais tout n'allait pas pour le mieux puisque l'un après l'autre, ces terminaux disparurent des bureaux d'avocats et au printemps de 1973, il n'en restait qu'au Ministère de la Justice à Ottawa et aux bureaux de QUIC/Law.

Henderson (1973) évaluant cette expérience pour le Comité de jurimétrie du Barreau Canadien, décèle une réaction négative chez les praticiens et ce, pour des raisons d'ordre psychologique aussi bien que pratique. Parmi les premières, mentionnons que l'avocat n'aime pas travailler sur un terminal, ni formuler des requêtes pour le système dans une langue qui lui est étrangère. Cette réaction était prévisible: QUIC/Law n'avait approché que des grands bureaux, alors que justement ceux-là sont le mieux équipés pour la recherche et peuvent se permettre d'engager les stagiaires à qui la recherche est habituellement déléguée. Dans ces circonstances, un système de documentation automatique ne peut que paraître un instrument moins commode que la méthode existante. Henderson signale d'ailleurs qu'une grande utilisation était observée seulement là où l'un des avocats ou le bibliothécaire prenait un intérêt personnel à l'affaire.

D'autres facteurs nous semblent avoir contribué à diminuer l'intérêt immédiat de QUIC/Law pour la pratique. La banque de données sur laquelle étaient effectuées les recherches ne contenait que les Rapports de la Cour Suprême, élément essentiel mais insuffisant de la recherche que doit effectuer l'avocat. Le système ne put donc fournir au départ qu'un service incomplet et le praticien évite alors l'éparpillement de son effort en s'adressant directement aux méthodes habituelles. Il aurait fallu ajouter plusieurs collections pour constituer une banque minimale d'un certain intérêt pour la pratique. Et pour les grands bureaux, clientèle privilégiée de QUIC/Law, avec leur pratique spécialisée ce minimum est sans doute plus étendu que pour les bureaux de taille plus petite.

L'expérience de QUIC/Law semble confirmer l'hypothèse avancée par divers observateurs européens qui ont visité les projets documentaires aux universités en Amérique du Nord, exprimée d'une façon concise par Mme CHAMOUX (1971) :

"on a rarement fixé au départ un certain nombre de principes et d'objectifs fondamentaux, tels que:

- la profession que l'on désire avoir comme clients
- la matière qui sera la plus vite exploitable

## DOCUMENTATION AUTOMATIQUE EN DROIT

- le choix du système en fonction des désirs de la clientèle potentielle
- le délai et le prix souhaitable des réponses.

C'est ainsi que l'on aboutit à des systèmes en état de marche qui ne réussissent pas à sortir du stade expérimental, faute d'avoir prévu à l'avance cette mutation de la recherche à l'application."

### 2. LES BESOINS DES USAGERS

Pourtant, au moment de commencer leur expérience avec la pratique, les dirigeants de QUIC/Law avaient à leur disposition les renseignements fondamentaux qui leur auraient permis de prévoir la réaction des avocats. Le Rapport Compulex (1972) avait clairement établi que la recherche documentaire en jurisprudence n'était pas une priorité pour les avocats, qu'ils hésiteraient à adopter un terminal pour des raisons aussi bien économiques que psychologiques, qu'aucun système n'était techniquement au point et sa performance suffisamment fiable pour permettre le service par terminal dans les bureaux.

Compulex, confirmée en cela par l'étude québécoise (Boucher 1973), démontrait des disparités nettes entre la pratique dans les centres métropolitains et les villes régionales et à l'intérieur de la première catégorie, suivant la taille du bureau. C'est seulement dans les petits bureaux et bureaux régionaux que le service de documentation automatique remplit une tâche autrement négligée; dans les grands bureaux, il est en concurrence avec les moyens existants et efficaces.

De plus, par un inventaire des collections consultées par les différents groupes d'avocats, on pouvait identifier la banque minimale requise pour partir un service de documentation automatique. Par la fréquence des recherches on peut estimer le besoin global d'un service du genre contemplé, ainsi que le taux individuel de recherches par avocat. L'habitude de délégation suggère enfin que l'avocat, contrairement aux hypothèses, n'insiste pas pour faire lui-même sa propre recherche ni pour avoir des réponses instantanées.

Ces renseignements, contraintes fondamentales à l'heure actuelle, mènent plutôt vers la conception d'un service de consultation

- où l'avocat transige avec un professionnel plutôt qu'avec une machine
- auquel l'accès lui est aussi facile que la délégation à des stagiaires

## DOCUMENTATION AUTOMATIQUE EN DROIT

- où les recherches seraient initialement facturées à la pièce.

C'est cette conception qui était retenue pour la mise en service de DATUM.

### 3. ACCEPTATION DE DATUM PAR LA PRATIQUE ET ADAPTATION DU SERVICE

Pendant les neuf premiers mois du service DATUM qui s'est ouvert en décembre 1971, la demande a fluctué autour de 15 questions par semaine. Des sursauts pouvaient être observés après des événements publicitaires tels le Congrès du Barreau ou les annonces dans la Revue du Barreau ou le journal moins formel Barreau '74. Sans doute ces hausses temporaires sont caractéristiques de tout nouveau produit.

A l'automne le taux moyen s'est élevé aux environs de 35 demandes par semaine, taux qui s'est maintenu durant le reste de l'année 1972 et les quatre premiers mois de 1973. Pour savoir si les clients étaient satisfaits et dans l'affirmative, ce qui les retenait à faire davantage appel à DATUM, ainsi que dans la négative, quelles étaient leurs plaintes, nous avons organisé en mars 1973 un sondage parmi nos clients dont voici quelques résultats.

	<u>Grands bureaux</u> (9 avocats et plus)	<u>Moyens bureaux</u> (4. à 8 avocats)	<u>Petits bureaux</u> (moins de 4)
Satisfaits	72%	66%	78%
Non satisfaits	16%	28%	17%
Sans réponse	12%	6%	5%
Reviendra	72%	85%	80%

On retient l'impression d'une satisfaction assez générale et paradoxalement ceux qui sont les plus critiques, les bureaux de taille moyenne, sont également ceux qui se proposent de revenir en plus grand nombre. Si en majorité les gens sont satisfaits du service, la lenteur de la croissance était-elle due au prix? Les réponses ne laissent aucun doute que des prix de \$25.00 à \$40.00 ne constituent pas un obstacle. Par contre, une bonne partie des clients affirment que s'ils ne sont par revenus c'est parce qu'ils n'avaient pas eu d'autres recherches ou qu'ils avaient des besoins spécialisés.

Ce dernier facteur souligne bien la nécessité de commencer le service avec une banque suffisamment étendue. Il nous amène par ailleurs à prévoir des banques spécialisées à l'intérieur du système de dépistage.

## DOCUMENTATION AUTOMATIQUE EN DROIT

Quoiqu'il en soit, pour élargir le service il convenait à notre avis d'étudier la possibilité d'autres produits documentaires du même système et ce, en fonction de besoins particuliers de groupes de juristes. Cette idée a été réalisée sous forme du Service dossiers. Il s'agit de listings de documents pertinents sur un thème précis. Ces documents sont constitués à partir d'une série de recherches DATUM et mis sous rubriques et annotés pour faciliter la lecture. Ils sont en quelque sorte des "digests". On en a produit dans des domaines variés, tous d'intérêt régulier pour bon nombre d'avocats, tels que: garde de l'enfant, pension alimentaire, donation par contrat de mariage, "volenti non fit injuria", perte d'un oeil, congédiement.

Ces documents ont reçu une réception enthousiaste de la part des avocats. Sans doute les moyens de publicité ont également aidé: pour commander des dossiers il suffit de renvoyer une carte-réponse qu'on reçoit avec les Rapports judiciaires, alors que pour des demandes individuelles il faut déjà appeler DATUM, et surtout avoir le réflexe de le faire au bon moment. Il semble d'ailleurs que les dossiers eux-mêmes aient convaincu bon nombre d'avocats à revenir au Service pour des demandes individuelles.

Le taux actuel de demandes de consultation individuelle et de service-dossiers est au-delà d'une centaine par semaine pour la clientèle privée, soit sur une base annuelle, l'équivalent de plus d'une demande par an pour chacun des 4,500 avocats en exercice privé. Près de 40 % d'entre eux ont déjà fait appel à DATUM et le taux de clients qui reviennent augmente. La somme globale provenant de cette source est passée de \$33,000. en 1972-73 à \$90,000. en 1973/74.

Outre la clientèle privée, le secteur para-public a fait appel fréquemment aux services de DATUM. On notera une demande particulièrement forte de la Commission des Services Juridiques et des Facultés de Droit.

Enfin, les juges et les contentieux ont reçu des services à peu près équivalents à ceux de la pratique privée. Ces services forment la contrepartie d'une subvention de \$82,000. du Ministère de la Justice du Québec à DATUM. Or, comme la valeur des services dépassera sans doute le montant de la contribution, on pourrait considérer le tout comme un abonnement collectif à forfait pris par le gouvernement.

En acceptant cette prémisse, on peut affirmer que les dépenses d'opération de DATUM sont couvertes, cette année, par les revenus et que seule la capitalisation a été financée par des subventions "pures". Il est alors permis de croire que le point d'autofinancement de DATUM pourra être atteint dans les prochaines années.

## DOCUMENTATION AUTOMATIQUE EN DROIT

CONCLUSION

A la Conférence de Stanford sur le thème "Computers, Society and the Law" (Leininger 1973), Salton fit remarquer qu'en matière d'informatique documentaire les juristes ont voulu sauter de la préhistoire à l'ère post-industrielle, en visant des systèmes immenses, à base de texte intégral, et permettant une interrogation en dialogue. La question est alors si une telle transition peut se réaliser sans heurt.

Il nous semble que la réaction négative des juristes devant QUIC/Law, système qui pourtant semble bien faire ses preuves chez les scientifiques, dénote justement un phénomène de heurt. L'expérience de DATUM démontre que de tels systèmes peuvent très bien être utiles au juriste et qu'il est prêt à l'accepter pourvu qu'on le lui présente sous une forme assez familière.

## REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

## Livres et brochures

OPERATION COMPULEX, Besoins d'information de l'avocat en exercice, publié par Information Canada pour le Ministère de la Justice à Ottawa, 1972.

## Articles et exposés

BOUCHER, Jacques, MACKAAY, Ejan. Les habitudes de recherche des juristes québécois, dans la Revue du Barreau, Tome 33, Numéro 3, mai 1973, Montréal, pp. 218 - 235.

CHAMOUX, Françoise. La documentation juridique automatisée, dans Droit et Economie, no. 6, 1971, pp. 7 - 29.

HENDERSON, Gordon F. Report of the Jurimetrics Committee (Canadian Bar Association), 1973.

LAWFORD, Hugh. QUIC/Law: project of Queen's University, dans Automated Law Research, Ronald May (éd), publié par l'American Bar Association, 1973.

LE HIR, Richard. From DATUM to SEDOJ to SOQUIJ - towards an integrated concept of automated legal research handling in the Province of Quebec, préparé pour la 2nd National Conference on Automated Law Research, Monterey, Californie, October 1973.

MACKAAY, Ejan. Reflections on the First National Conference on Automated Law Research, dans Rutgers Journal of Computers and Law, Tome 4, no. 1, 1974, pp. 318 - 335.

\_\_\_\_\_. Le traitement de la documentation automatique par ordinateur, Rapport National pour le Canada, à paraître dans la Revue Juridique Thémis.