

Une économie de la captation sous tension : le cas de l'édition juridique en Belgique

Christophe Dubois et Benjamin Delgoffe, Cris-IRSS/ULiege
C.Dubois@uliege.be B.Delgoffe@uliege.be

Résumé : Cet article rend compte du système oligopolistique permettant d'accéder à une grande partie de l'information juridique en Belgique. En décrivant les groupes d'acteurs qui peuplent le marché belge de l'information juridique et en analysant leurs relations de concurrence et d'échange, nous mettons en évidence l'économie de la captation qui régule ce marché particulier. Celle-ci repose sur des dispositifs de captation des clients et des sources, mais aussi sur des verrous juridiques et sociotechniques. Ces dispositifs jouent un rôle central dans le processus de marchandisation de l'information juridique. Ils nourrissent le mécontentement des utilisateurs et certaines tensions entre les éditeurs et leurs clients, en l'absence d'une politique garantissant le droit des citoyens à l'information juridique.

Mots-clés : édition juridique ; information juridique ; économie de la captation ; marchandisation ; droit à l'information juridique

A 'Captation' Economy Under Pressure: The Case of Legal Publishing in Belgium

Abstract: This article depicts the oligopolistic system that allows access to a large part of legal information in Belgium. By describing the groups of actors populating the Belgian legal information market and analyzing their competitive and exchange relationships, we highlight the economy of 'captation' that regulates this market. This economy relies on legal and sociotechnical lock-in strategies to capture clients and sources. These strategies play a central role in the commodification process of legal information. They also feed users' dissatisfaction and some tensions between publishers and their clients, in the absence of a policy guaranteeing citizens' right to legal information.

Keywords: legal publishing; legal information; 'captation' economy; commodification; right to legal information

1. Introduction

L'information juridique se compose principalement des sources légales, jurisprudentielles et doctrinales, auxquelles s'ajoutent les contrats et les coutumes. En Belgique, quelques initiatives publiques proposent un accès gratuit à la législation et à la jurisprudence, mais cet accès est souvent émietté, en plus d'être partiel pour les sources jurisprudentielles. Faute d'une mise en accès libre et systématique, un accès payant, plus large et plus structuré aux différentes sources de droit est offert par des maisons d'édition juridique (Dubois & Rosic, 2020). Actuellement, trois grands groupes détiennent les clés de cet accès, comme l'illustre la figure 1 ci-dessous : Wolters Kluwer, Lefebvre Sarrut et le consortium Anthemis-LeA Uitgevers-Legitech¹. Leur rôle est essentiel en l'absence d'une politique de droit à l'information juridique et dans l'attente de l'entrée en vigueur du Registre central pour les décisions de l'ordre judiciaire². C'est pour favoriser la consultation, le partage et la (ré)utilisation des informations juridiques que l'initiative citoyenne OpenJustice.be a vu le jour en 2020 (Dubois et al., 2024). Dans un État de droit, la diffusion des règles au plus grand nombre constitue en effet un enjeu démocratique essentiel (Peruginelli, 2014), comme l'indique l'adage : « nul n'est censé ignorer la loi »³. Alors que l'ouverture de l'accès à l'information juridique favoriserait l'accès au droit (Dubois, 2022), l'égalité des armes (Devos et al., 2022) et, selon la Cour européenne des droits de l'homme, la jouissance des droits humains (De Roy, 2009 : 497), nous verrons comment sa fermeture permet aux éditeurs juridiques de préserver la structure oligopolistique qui caractérise leur marché. Ce marché est toutefois peu étudié en Belgique et en France⁴, bien qu'il pèse « d'un poids considérable (mais à évaluer finement) dans certaines orientations de la vie juridique et judiciaire, via les logiques économiques et commerciales » qu'il lui imprime (Audren, 2014).

| Sources | Initiatives Publiques | Wolters Kluwer | Lefebvre Sarrut | Anthemis-LeA Uitgevers-Legitech | Initiative citoyenne OpenJustice.be |
|---------------|--|---|---|---------------------------------|-------------------------------------|
| Législation | Moniteur belge Reflex – Chrono SenLex Justel EUR-Lex | € Jura | € Strada lex | € LexNow.io | Etaamb |
| Jurisprudence | Juridat Conseil d'État Cour Constitutionnelle Cour de Cassation | € Jura € Monkey € Socialeye € Legal insights | € Strada lex € Taxwin € Socialwin | € LexNow.io | Omdat |
| Doctrine | Juridat | € Jura | € Strada lex | € LexNow.io | / |

Figure 1 : émiettement des sources d'informations juridiques gratuites et payantes (€) en Belgique

¹ « Le Groupe LEA est né en 2019 de la fusion de deux entreprises, Legitech, une société d'édition juridique basée au Luxembourg, et Anthemis, sa société sœur wallonne. [...] L'union de ces deux marques a donné naissance à une offre éditoriale multimédia complète dans le domaine de l'édition juridique et professionnelle. Depuis 2022, le Groupe LEA est également présent en Flandre avec la création de LeA Publishers. » (source : <https://www.lea-uitgevers.be/wie-zijn-wij>)

² Ce registre est prévu par une loi publiée au Moniteur Belge le 16 mai 2019 et modifiant l'article 149 de la Constitution. Son entrée en vigueur a été reportée à plusieurs reprises et est toujours attendue en mai 2025.

³ L'origine de cet adage reste mystérieuse. On le retrouve notamment sous la forme latine « nemo censetur legem ignorare » chez Aristote, dans *Éthique de Nicomaque*, cité par Gémard (1994) et Lifante-Vidal (2020). Cet adage a également été consacré dans le Code Napoléon de 1804, article 1^{er}, alinéa 3.

⁴ C'est notamment ce que relèvent, en France, les travaux de Mollier (2005) et, en Belgique, ceux de Vandenbogaerde (2018).

Depuis près de deux cents ans⁵, ces éditeurs équipent des étudiants, chercheurs, professeurs, avocats, notaires, greffiers, magistrats et d'autres professionnels du droit de divers outils nommés codes, précis, manuels, encyclopédies, commentaires et chroniques de législation, mais aussi d'environ 150 revues spécialisées (Desseilles & Malliet, 2020). Depuis une vingtaine d'années, plusieurs répertoires informatisés de jurisprudence se sont ajoutés à ces équipements. Avant d'être lus, analysés, annotés et cités, les textes publiés font l'objet d'un travail de rédaction, d'évaluation, d'assemblage et de diffusion. Comme l'accès à la plupart de ces textes a un prix, il convient de parler du marché de l'édition juridique. Celui-ci est analysé dans la section 2 de cet article. Il se caractérise par une situation oligopolistique (Larivière, 2015), marquée par la domination des trois grands groupes précités. La dépendance des clients à leur égard s'est renforcée au début des années 2000, lorsque la diffusion de supports imprimés a commencé à céder le pas à une diffusion électronique des informations juridiques. Comment le marché de l'édition juridique est-il régulé ? Dans cet article, nous allons montrer comment les technologies numériques renforcent les logiques d'action marchandes et non-marchandes, publiques et privées, professionnelles et organisationnelles qui façonnent l'accès à l'information juridique. Pour ce faire, nous mobiliserons le concept de captation dans la section 3.

Issu de la sociologie des marchés, ce concept caractérise les stratégies développées par certains producteurs pour attirer les clients, les séduire, les fidéliser, gagner leur confiance et contrôler leurs trajectoires de consommation... afin de les éloigner de la concurrence. Pour ce faire, ils mettent « en œuvre des dispositifs qui s'efforcent de tirer parti des dispositions que l'on prête aux personnes pour dévier leur trajectoire, les soustraire à l'espace extérieur, les placer sous contrôle » (Cochoy, 2004 : 13). C'est ce que montre Pascale Trompette (2005) sur le marché des services funéraires, régulé par des dispositifs de captation. Leur première fonction consiste à organiser les transactions entre les entrepreneurs et leurs clients éplorés, peu disposés à opérer un choix rationnel et éclairé sur un marché où la qualité et le prix des services proposés restent opaques. Le client n'a d'autre choix que de se laisser guider par les dispositifs de captation développés par les entrepreneurs. Leur seconde fonction consiste à organiser la concurrence entre les entrepreneurs, laquelle exige de « capter » le corps des défunts dès l'annonce de son décès, voir avant celui-ci grâce aux contrats d'assurance-décès. Capter l'information à la source procure aux entrepreneurs un avantage concurrentiel difficilement réversible, comme nous le verrons à partir du cas des éditeurs juridiques.

Des dispositifs de captation lient également la majorité des paysans de la planète à trois grands semenciers (Tordjman, 2008). Alors qu'elles s'échangeaient, s'envolaient ou se volaient depuis plusieurs millénaires, les semences transitent de plus en plus par le marché à partir du XIXe siècle. Avec l'apparition des techniques d'hybridation, les rendements obtenus augmentent massivement dans les années 1960. Mais comme les hybrides ressemés l'année suivante dégénèrent, les paysans sont forcés de racheter les semences hybrides chaque année. L'invention de l'hybridation verrouille ainsi techniquement la relation captive des paysans vis-à-vis des semenciers. Avec l'apparition du droit de la propriété intellectuelle dans les années 1980, un verrouillage juridique subtilise aux paysans leurs droits coutumiers. Nous verrons que des verrouillages techniques et juridiques renforcent également la pouvoir des éditeurs juridiques vis-à-vis de leurs clients.

⁵ Le plus ancien éditeur juridique belge est la maison Émile Bruylant, fondée en 1838, aujourd'hui propriété de Lefebvre Sarrut Belgique.

A la suite de Franck Cochoy (2004 : 21), nous considérerons également que « ces dispositifs [mettent] en œuvre un usage stratégique des dispositions [des clients] ». D'une part, parce que ces dispositifs prospèrent sur les prédispositions de curiosité, de souci de distinction, de tentation et de fidélité déjà identifiés par Cochoy. Ce faisant, ils disciplinent les clients, guidés vers des transactions marchandes toujours plus profitables aux éditeurs (Dubuisson-Quellier, 2022). D'autre part parce que ces dispositions sont induites par les dispositifs numériques conçus par les éditeurs et analogues à ceux qui mettent toutes sortes de consommateurs au travail. Que ce soit pour émettre un billet de train, réserver une chambre d'hôtel ou fournir des photos d'actualité, diverses applications et plateformes en ligne fonctionnent grâce aux pratiques numériques invisibles des consommateurs (Dujarier, 2016 ; Fuentes & Sôrum, 2019 ; Balsiger et al., 2023). Capables d'utiliser ces technologies en tout temps et en tout lieu, ces derniers participent directement à la production de l'information et à l'optimisation des interfaces qu'ils utilisent. D'autre part, ceci alimente le mécontentement des clients (Hirschman, 1972), lequel peut prendre différentes formes, comme l'illustrent les relations entre éditeurs et avocats, magistrats et universités belges francophones. La section 4 analyse ces relations.

Pour étudier ce marché, les acteurs qui le composent, les relations qui les unissent et les tensions qui les animent, notre méthode de recherche repose sur 58 entretiens semi-directifs réalisés en Belgique entre mars 2022 et décembre 2024, auprès de bureaux d'avocats francophones et néerlandophones de tailles contrastées (n = 19), de trois barreaux de l'avocature (dont un barreau néerlandophone, n = 5), de responsables de trois bibliothèques universitaires francophones (n = 6) et de deux hautes juridictions (n = 2), de doyens (n = 3) et d'enseignants-chercheurs dans trois facultés de droit francophones (n = 8), de responsables des achats pour la magistrature à l'Institut de formation judiciaire (IFJ)⁶ (n = 3), de magistrats francophones et néerlandophones (n = 10) et d'éditeurs (n = 2⁷). Ces entretiens ont permis de collecter des informations relatives aux services offerts par les éditeurs juridiques ; aux besoins, aux satisfactions et aux problèmes rencontrés par leurs clients ; aux relations unissant éditeurs, auteurs, lecteurs et rédacteurs⁸. Parallèlement, nous avons analysé divers documents, dont les sites Internet des éditeurs mentionnés dans cet article, ainsi que de la littérature grise et scientifique permettant de mieux saisir les mécanismes inhérents aux mondes de l'édition scientifique et juridique. Une analyse thématique du matériau empirique collecté a été réalisée à l'aide du logiciel Corpus⁹.

2. Le marché de l'édition juridique

a. Le marché des éditeurs : une structure oligopolistique

C'est en 1881 que quatre avocats bruxellois, avec le soutien de l'éditeur Ferdinand Larcier¹⁰, fondent le *Journal des Tribunaux* afin de présenter, chaque semaine, la vie judiciaire de manière « commune à l'ensemble de la nation » (Picard, 1881). La création du *Rechtskundig Weekblad*

⁶ L'IFJ est l'organe fédéral indépendant responsable de la conception et de la mise en œuvre de la politique intégrale de développement et de formation pour les magistrats et les membres du personnel de l'ordre judiciaire.

⁷ Précisons que, si les trois principales maisons d'édition dont il est ici question ont été contactées dans le cadre de cette étude, une seule a réservé une suite concrète à notre demande. Un autre entretien nous a été accordé par une personne ayant travaillé plusieurs années dans une autre de ces trois maisons.

⁸ Nous utilisons ce terme pour désigner les directeurs de revue ou de collection.

⁹ <https://corpus.lltl.be>

¹⁰ Fondé en 1839.

en 1931, à une époque où l'administration de la justice en Flandre était encore largement pratiquée en français, vise à répondre davantage aux attentes des lecteurs néerlandophones (de Brouwer, 2015). Ces deux premières revues profitent d'une relation de proximité entre éditeurs et rédacteurs. Dans une logique artisanale, le rédacteur en chef joue un rôle central : en coordonnant la collecte, la rédaction et l'évaluation des textes, il élabore les numéros. Quant aux tâches d'assemblage, d'impression et de distribution des revues, il les confie à une maison d'édition. Si l'artisanat a permis aux premiers recueils de jurisprudence de voir le jour, c'est un mouvement « d'industrialisation » qui caractérise la seconde moitié du XXe siècle (Vandenbogaerde, 2015 & 2021). L'enseignement supérieur s'est en effet démocratisé et les milliers de juristes formés constituent autant de souscripteurs potentiels. Pour répondre à une demande croissante, les revues juridiques se spécialisent. Les éditeurs se professionnalisent. Revues, ouvrages, traités, codes et recueils de jurisprudence prennent la forme de marchandises dont les éditeurs définissent le prix.

A la fin du XXe siècle, on observe un mouvement de « concentration » (idem)¹¹ autour des groupes Kluwer et Larcier. Ce mouvement est amplifié par le tournant numérique caractérisé par l'émergence de *Jura*, le répertoire développé par Wolters Kluwer en 1999 et *Strada lex*, l'outil développé par Larcier en 2004. Chaque outil offre un accès à des sources de législation, de jurisprudence et de doctrine, ainsi que divers modèles de documents juridiques dans toutes les branches du droit. Les revues adoptent alors un format numérique qui sera d'abord proposé en complément des revues en papier. Mais rapidement, ce sont les revues en papier qui seront proposées en complément – gratuit ou payant – d'un abonnement aux bibliothèques numériques.

En 2024, le marché de l'édition juridique s'organise autour des trois groupes internationaux précédemment cités, à savoir le groupe Wolters Kluwer, le groupe Lefebvre Sarrut Belgium (qui a racheté Larcier en 2016) et le consortium Anthemis-LeA Uitgevers-Legitech en partenariat avec die Keure-la Charte. Ce dernier groupe, en rassemblant d'importantes collections d'ouvrages francophones et néerlandophones dans une bibliothèque juridique en ligne innovante – *LexNow.io* –, entend concurrencer *Strada lex* et *Jura*. Depuis 2023, il s'agit de la première base de données à rompre le lien entre abonnement papier et abonnement numérique grâce à un abonnement électronique donnant accès à tous les documents disponibles dans la bibliothèque virtuelle. Les trois grands groupes diversifient par ailleurs leur offre de services. Au-delà des contenus traditionnels (codes, ouvrages, revues et bibliothèques en ligne), ils proposent notamment à leurs clients des logiciels de gestion, des outils basés sur l'IA générative, divers webinaires et des formations continues¹².

Sur ce marché concentré, les éditeurs juridiques belges reconnaissent qu'ils forment un « petit monde » tissé de relations d'interconnaissance. L'un d'eux précise :

« Dans le milieu de l'édition juridique, tout le monde connaît tout le monde. Certains ont été collaborateurs un jour, puis concurrents le lendemain. Les trajectoires des uns et des autres se croisent régulièrement ». (X1, éditeur juridique)

¹¹ Ce constat vaut également en France, comme le souligne Audren (2014).

¹² Citons, par exemple, les logiciels de gestion de cabinet développés pour les avocats par Wolters Kluwer (Kleos), et Larcier-Intersentia (GenIA-L) ; les offres de formations proposées par Kuwer, Larcier et LexNow.io (<https://www.wolterskluwer.com/fr-be/solutions/legisway/resources/on-demand-webinars>, <https://www.larcier-intersentia.com/fr/formations.html> et <https://www.lexnow.io/be/pourquoi-lexnow/buckets/>) et l'introduction de l'IA générative dans les outils de recherche (<https://www.lexnow.io/be/lexgain/>).

Trois caractéristiques du marché des éditeurs juridiques belges doivent ici être soulignées. D'abord, il se caractérise par des **trajectoires professionnelles** menant certains employés et dirigeants d'une maison à l'autre. C'est notamment le cas de Hans Kluwer, qui a contribué au lancement de la plateforme *Jurisquare*, la bibliothèque virtuelle qui concurrençait *Strada* et *Jura* avant l'arrivée de *LexNow.io* ; et Marc-Olivier Lifrange, passé de Kluwer chez Larcier où il a créé *Strada lex* et dont il est devenu CEO avant de devenir l'un des fondateurs du groupe Anthemis-LeA Uitgevers-Legitech et du projet *LexNow.io*. Ce marché se caractérise ensuite par des **transferts de revues** d'une maison à l'autre, comme la *Jurisprudence de Liège, Mons et Bruxelles* et *Het Tijdschrift voor Belgisch Handelsrecht*, qui sont passés de Kluwer chez Larcier (Vandenbogaerde, 2021) ; *Het Tijdschrift van de Vrederechters/Revue des Juges de Paix* et *Het Tijdschrift voor Sociaal Recht* sont respectivement passées de Bruylant et Larcier chez die Keure ; la revue *Forum de droit familial* est née du passage chez Anthemis de toute l'équipe qui assurait la rédaction de la revue *Actualités du droit de la famille* chez Kluwer, revue pour laquelle Kluwer a ensuite reconstitué un nouveau comité de rédaction. Une troisième caractéristique du marché des éditeurs concerne les **pratiques d'observations** réciproques permettant à chaque maison de scruter l'évolution des collections, des innovations, des partenariats et des chiffres d'affaires de ses concurrents.

« Dans notre milieu, les bruits vont vite. On est tous aux aguets parce que le droit évolue sans cesse, comme les nouvelles technologies. Vous voyez, telle conférence ici, une nouvelle formation là-bas, une nouvelle revue qui voit le jour... Chacun préfère créer l'évènement avant les autres. Étonnamment, il y a peu de clashes dans ce petit monde. Probablement parce que chaque éditeur sait qu'il ne va pouvoir remplacer les autres » (X2, éditeur juridique)

Ces liens entre éditeurs ne sont pas sans rappeler le paradoxe relevé par Harrison White (1981) sur le marché des producteurs : chaque producteur (ici éditeur) est engagé, sur le marché, dans des relations de concurrence avec ses pairs sans avoir intérêt à les éliminer. En effet, tous sont liés les uns aux autres, dans une forme de « collusion tacite »¹³ par un intérêt commun : préserver la structure oligopolistique du marché sur lequel ils se trouvent. La stabilité de cette structure tient également à l'écosystème dans lequel évoluent les acteurs de l'édition juridique. Des échanges réciproques unissent en effet les éditeurs aux professeurs d'université et autres professionnels de la justice et du droit – dont certains sont auteurs, rédacteurs et/ou utilisateurs. Les éditeurs jouent ainsi un rôle central au sein du réseau de socialisation des professionnels du droit en facilitant les rencontres, lectures et évaluations entre auteurs, rédacteurs, lecteurs et formateurs.

b. Les clients et les utilisateurs

Nous l'avons annoncé en introduction et nous y reviendrons (notamment dans la section 3, figure 2) : l'accès aux informations juridiques engendre souvent un coût. Celui-ci est parfois assumé directement par les utilisateurs (c'est-à-dire les lecteurs ou consommateurs) mais, le plus souvent, il est pris en charge par leur organisation (c'est-à-dire le client), qu'elle soit privée ou publique. Dans cet article, nous distinguerons d'une part les notions de consommateurs et de clients et, d'autre part, trois types de structures clientes prenant en charge ces coûts : l'ordre judiciaire, les universités et les cabinets d'avocats.

¹³ La collusion tacite constitue « un mécanisme de coopération et de coordination » favorisant la stabilité des relations « [en raison de] l'impossibilité pour les parties prenantes d'accepter le risque de faire connaître leurs arrangements tacites sous peine de perdre la confiance et le contrôle de leurs mandants respectifs ». Voyez Friedberg (1992).

Dans un État de droit, l'accès aux informations juridiques constitue une nécessité existentielle pour les cours et tribunaux.

« Cette information n'a pas de prix. Elle ne peut être limitée par aucune contrainte budgétaire imposée par l'exécutif, conformément aux exigences de la séparation des pouvoirs » (M4, Juge du travail).

Concrètement, c'est l'IFJ (Institut de formation judiciaire) qui gère les abonnements aux ouvrages, revues et plateformes utilisés par les greffiers et les magistrats. Auparavant, cette gestion était effectuée par le SPF Justice (Service Public Fédéral Justice, ministère de la Justice).

Du côté des universités, l'information juridique constitue une ressource permettant d'assurer les activités d'enseignement et de recherche, mais aussi de proposer des services d'archivage, de documentation, de formation et de rédaction de doctrine, de manuels, de codes, etc. Deux sous-unités organisationnelles sont ici concernées au premier plan : les bibliothèques et les facultés de droit. En principe, les premières se préoccupent essentiellement du coût de l'accès à l'information juridique car elles gèrent, sur base d'un budget limité, les abonnements de toutes les facultés d'une même institution. Les facultés de droit, quant à elles, se préoccupent principalement « de la qualité de cet accès et du volume de sources auquel il donne droit », selon un responsable facultaire interviewé.

Quant aux cabinets d'avocats, leur accès aux informations juridiques constitue une ressource concurrentielle sur un marché caractérisé par une double asymétrie informationnelle, vis-à-vis de leurs clients (qui viennent chercher des conseils) et de leurs concurrents (plus ou moins spécialisés dans le domaine). D'après nos entretiens, le coût de cet accès ne constituerait pas réellement un problème pour les grands cabinets étudiés, alors que les cabinets de moins de dix collaborateurs indiquent ne pas disposer des moyens financiers leur permettant d'honorer des abonnements larges¹⁴.

Cinq constats s'imposent pour les trois types d'organisations clientes que nous venons de distinguer. Premièrement, tous ces clients dépendent de prestataires uniques pour accéder aux informations juridiques publiées dans les revues et ouvrages, sous formats papiers et numériques, selon les domaines et langues visés. Chaque revue ou collection est en effet spécialisée et constitue un bien singulier, c'est-à-dire **non substituable**¹⁵, dont le tarif échappe à la plupart des lecteurs puisqu'il est imposé, le plus souvent, à l'administration centrale pour les magistrats, à chaque bibliothèque universitaire ou à chaque bureau d'avocats¹⁶. Deuxièmement, chez tous ces clients, les personnes en charge de ces négociations que nous avons interviewées observent toutes une **augmentation continue des tarifs**. Cette indexation s'accompagne d'un accroissement équivalent des budgets – publics, le plus souvent – investis dans ces achats et abonnements.

« Le prix est toujours imposé par les éditeurs, sans que l'on ne sache pourquoi. Leur seule justification, c'est l'inflation. L'indexation varie de 3 à 5% d'un contrat à l'autre. Les contrats sont

¹⁴ Cet enjeu mobilise notamment les associations professionnelles que sont les barreaux et les ordres. Nous reviendrons sur ce point dans la section 3a.

¹⁵ Cette caractéristique des biens étudiés explique en partie la concurrence limitée entre éditeurs juridiques, leur position sur le marché étant partiellement sécurisée par un volume assez stable de publications.

¹⁶ Ces clients tentent occasionnellement de reprendre une prise sur ce tarif, en essayant de le négocier à la marge, comme l'illustre la section 4.

souvent annuels, parfois bisannuels, mais toujours gardés secrets. Que l'on fonctionne avec de l'argent public, ça ne change rien pour eux. Si on y pense, on dépense beaucoup d'argent public pour accéder à des biens publics, parce qu'on parle du droit après tout » (J1, responsable de la bibliothèque d'une haute juridiction).

Cet extrait nous conduit au troisième constat : de nombreux avocats, magistrats et académiques interviewés considèrent que les décisions judiciaires, prononcées par des juges, puis commentées et analysées par des universitaires et des professionnels du droit, présentent les deux caractéristiques essentielles d'un **bien public** (Nicholson et al., 2022). Ni leur lecture ni leur usage par un individu n'affectent la quantité et la qualité de ce bien disponible pour les autres individus¹⁷ ; et il est interdit d'exclure un individu de l'utilisation de ce bien, même sous prétexte qu'il n'a pas participé à son financement (Samuelson, 2024).

Quatrièmement, les organisations clientes emploient la plupart des auteurs des codes, ouvrages et revues juridiques. On retrouve ici un paradoxe caractéristique du marché de l'édition scientifique (Larivière et al., 2015) : la plupart des **utilisateurs** (magistrats, avocats, académiques, etc.) de ces biens sont ou peuvent être **engagés** – à divers égards et dans diverses mesures – **dans leur processus de fabrication** comme auteurs, commentateurs, coordinateurs ou rédacteurs.

« Dans les articles, la donnée initiale vient très souvent d'un avocat qui a porté une affaire devant un tribunal et qui a obtenu une décision. Finalement, le client a déjà payé pour ce travail. Et nous, c'est pour récupérer ces décisions et y avoir accès que l'on paye. Ce n'est pas le monde à l'envers ça ? Et regardez le prix d'un code, c'est-à-dire d'un recueil de lois... Il peut s'élever à plusieurs centaines d'euros, comme pour le Code du notariat, publié par Larcier, qui coûte 300 euros. Pourquoi ? » (A8, collaborateur dans un cabinet de 30 avocats)

Cinquièmement, l'édition juridique, comme l'édition scientifique, dépend essentiellement **d'échanges non-marchands**. La rédaction d'articles, leur évaluation par des pairs et leur sélection par un comité éditorial constituent généralement autant d'activités bénévoles¹⁸ qui renforcent la légitimité et le prestige des individus qui les pratiquent (Merton, 1973). La publication de l'information juridique repose ainsi sur des coûts de production durablement bas. D'une part, parce que les lois et les décisions judiciaires, comme la plupart de leurs commentaires et analyses sont le fruit du travail de fonctionnaires – bien qu'ils proviennent aussi en partie d'avocats et juristes du secteur privé. D'autre part, parce que la commercialisation de chaque article et/ou numéro additionnel constitue une opération dont le coût marginal était faible sous format papier et est désormais quasiment nul sous format électronique.

Malgré cela, l'IFJ, les universités et les cabinets d'avocats observent une augmentation constante du prix des abonnements numériques. Nous reviendrons sur ce sujet dans la section suivante, mais nous pouvons déjà noter que chacun des cinq constats relevés ici mettent en jeu des conflits entre des valeurs telles que l'intérêt général, la bonne gestion des ressources

¹⁷ Bien au contraire, nous pouvons supposer qu'elle l'améliore, comme le suggère l'analyse des liens entre doctrine et jurisprudence, étudiée notamment par Esmein (1902) et Jamin & Estaz (2004).

¹⁸ Relevons toutefois quelques exceptions à cette situation : la rétribution des auteurs d'articles publiés dans certaines revues de *Wolters Kluwer* peut s'élever à plusieurs centaines d'euros par article ; les droits d'auteurs pratiqués chez *Larcier* s'élèvent à une dizaine d'euros par page pour les auteurs d'articles ; la coordination d'un numéro de revue peut être rétribuée de plusieurs centaines d'euros ; et la fonction de rédacteur en chef de certaines revues peut entraîner une rétribution de plusieurs milliers d'euros par an. Mais nos entretiens indiquent que ces pratiques restent exceptionnelles, si bien que le bénévolat constituerait la norme.

publiques ou collectives, la liberté d'entreprendre, l'archivage documentaire, la recherche scientifique, la séparation des pouvoirs, la loi du marché et l'accès au droit. Ces valeurs sont fréquemment mobilisées par les clients interviewés pour justifier leurs désaccords avec les pratiques commerciales des éditeurs. Mais ces tensions sont davantage attribuées par les personnes interviewées aux dispositifs de captation des éditeurs¹⁹. Elles caractérisent ce marché et la digitalisation tend à les renforcer, comme nous allons le voir dans la section suivante.

3. Une économie de la captation

a. Capter le client et/à la source

Depuis une quinzaine d'années, l'accès aux informations juridiques se réalise majoritairement de manière électronique. Les trois principaux éditeurs détiennent une base de données de revues, codes, précis, manuels et encyclopédies accessibles via un abonnement annuel ou, parfois bisannuel. Il est difficile de comparer la qualité et le prix de ces abonnements, comme l'illustre l'exercice réalisé par le Barreau de Liège en 2005 :

« Strada et Jura sont [...] des « monstres » en matière de contenu : entre 300.000 (plus ou moins chez Jura) et un million de références annoncées (chez Strada, en ce compris les sources publiques). [...] Le contenu de Strada est plus intéressant en matière de doctrine et de jurisprudence francophones, puisqu'on y retrouve les textes des revues les plus connues au sud du pays [...] Par contre, la législation est mieux présentée chez Jura, de nombreux textes sont coordonnés très rapidement et des versions antérieures sont disponibles. [...] Jura propose la première licence à 1.500 EUR par an, toutes les licences supplémentaires coûtant 450 EUR. Strada vous est proposé actuellement à un prix de 1.000 EUR pour la version de base, auquel il faut ajouter les options facultatives [...] Cela représente cependant un certain investissement que tous les avocats ne sont pas prêts à consentir. » (Ordre des avocats du Barreau de Liège, Bulletin, Juin 2005, pp. 13-14)

En plus de proposer diverses formules tarifaires pour leurs différents clients, les éditeurs juridiques misent sur le contraste entre tarifs affichés et tarifs renouvelés pour renforcer l'opacité des abonnements. Si l'on compare les tarifs évoqués par le Barreau de Liège en 2005 et ceux affichés par les éditeurs sur leurs sites web (figure 2), ils semblent être restés assez stables au cours des 20 dernières années.

¹⁹ Bien plus qu'au manque de moyens étatiques permettant de diffuser l'information juridique, au point que cet enjeu n'est pas évoqué spontanément par les personnes interviewées dans le cadre de cette étude. Nous y reviendrons dans la section 5.




| | |
|---|---|
|  Wolters Kluwer | Jura One – La base de données juridiques en ligne pour avocats en solo à partir de 1443,59 € TVAC Source: https://shop.wolterskluwer.be/fr_be/Jura-One-sBPIJURAON/#pdp-description , site consulté le 18/12/2024 |
|  | Strada Lex One – solution documentaire numérique à partir de 1717,20 € TTC Source: https://www.larcier-intersentia.com/fr/strada-lex-one-ai-fr-it0013806.html , site consulté le 18/12/2024 |
|  | Strada Lex One – Plateforme documentaire juridique à partir de 97 € par utilisateur par mois Source: https://www.lexnow.io/be/pricing/ , site consulté le 18/12/2024 |

Figure 2 : Tarifs de base des bibliothèques juridiques en ligne

Ces tarifs affichés visent toutefois à capter des clients qui devront ensuite renouveler leur abonnement individuellement avant son terme, de manière à conserver un accès continu aux informations. C'est alors que les éditeurs indexent les contrats selon les normes déjà évoquées de 3 à 5%, mais parfois avec moins de modération (cf. *infra*, section 2b).

Le tarif affiché par les éditeurs façonne ainsi un dispositif de captation permettant d'attirer des clients qui, très rapidement, peuvent difficilement se priver d'abonnements devenus absolument indispensables à leur activité. En contractant son premier abonnement, le client s'engage de manière irréversible. Toute tentative de désengagement est rapidement exclue pour des raisons à la fois pratiques (chercher un autre prestataire pour accéder à des biens non-substituables est impossible) et morales (comment un juriste peut-il assumer qu'il travaille sans canal d'accès aux informations juridiques ?).

« D'abord, il n'y a pas moyen de faire jouer la concurrence dans ce domaine puisque les concurrents n'existent pas. Les revues éditées par Kluwer ne sont pas les revues éditées par Larcier : elles ne se valent pas, elles portent sur des spécialités différentes, dans des langues différentes. Et même si nous estimons, dans notre cabinet, que certains abonnements sont trop chers et que nous tentons de négocier le tarif à la baisse, il ne faut pas se leurrer : un cabinet de 15 avocats comme le nôtre ne pèse rien pour eux ». (A3, avocat, responsable de la gestion des connaissances dans un cabinet de 15 avocats)

« Une université ne peut pas se passer de tous ces titres de revues et d'ouvrages pour ses étudiants, ni pour ses chercheurs, ni pour ses enseignants. Cela affecterait notre légitimité à leurs yeux et notre réputation, mais aussi la qualité des enseignements et des recherches ». (Z2, Responsable d'une bibliothèque universitaire)

Les facultés de droit constituent des clients particulièrement prisés par les éditeurs juridiques qui voient l'opportunité de « capter les utilisateurs à la source ».

« L'enjeu principal pour tout éditeur, c'est que les étudiants s'habituent à travailler avec ses plateformes en ligne. Si une plate-forme n'est pas utilisée à l'université, elle risque de ne pas l'être non plus, plus tard, dans la vie professionnelle. » (X1, éditeur juridique)

Les éditeurs essaient également de capter « les informations à la source », c'est-à-dire en s'adressant à certains avocats et magistrats pour obtenir des jugements. De telles pratiques sont

controversées, comme le relevait déjà en 2014 la Commission de Modernisation de l'Ordre Judiciaire :

« Chaque revue a certains canaux pour se procurer de la jurisprudence. Certaines vont même jusqu'à envoyer leurs délégués dans des greffes pour feuilleter les répertoires de décisions, les copies étant à la charge de l'État au travers de l'article 280, 5°, du code des droits d'enregistrement, d'hypothèque et de greffe. »²⁰

Si de tels dispositifs de captation des clients et des sources sont discutés, les éditeurs aiment rappeler qu'ils évoluent sur un marché et réalisent un travail essentiel pour offrir un large accès aux informations juridiques, là où les pouvoirs publics restent absents. Ils soulignent également que leur mérite est de permettre la diffusion et l'archivage de ces ressources, tout en empêchant la contrefaçon et la désinformation. Leurs clients reconnaissent sans peine leur dépendance vis-à-vis des éditeurs pour travailler, qu'ils soient magistrat.es, greffier.es, avocat.es, chercheur.euses, enseignant.es, étudiant.es, etc. Les grands éditeurs tirent profit de cette relation de pouvoir, comme en témoigne l'indexation des tarifs au moment de renouveler un contrat. Ils sont bien conscients de la captivité de leurs clients²¹ :

« Pour les grands organismes, qu'ils soient privés ou publics, il est indispensable qu'un abonnement à toutes les plates-formes soit souscrit. Pour les structures de petite taille, le choix s'impose sur base des matières préférentielles des juristes qui y travaillent. » (X1, éditeur juridique)

Cette relation de dépendance des clients, les éditeurs l'entretiennent en s'appuyant sur diverses stratégies de verrouillages (Tordjman, 2008) que nous allons détailler.

b. Verrouillages des dispositifs de captation

Une première stratégie de verrouillage est juridique. Elle concerne d'abord les droits d'éditeurs qui interdisent le partage²² des textes. Elle concerne ensuite la cessation des droits d'auteurs au profit des éditeurs, ce qui empêche les auteurs de diffuser librement leurs écrits.

« Chez Larcier, on m'a rapidement proposé de signer un contrat par lequel je me défaisais de mes droits d'auteur en échange d'un montant forfaitaire d'environ dix euros par page publiée. Chez Kluwer, par contre, mes articles sont systématiquement achetés, si je peux dire. Un article peut me rapporter quelques centaines d'euros. C'est là que je publie le plus souvent. » (Y4, professeur de droit et avocat)

« Les éditeurs font de plus en plus signer un 'contrat-parapluie' qui concerne la cession de droits pour tous les articles que nous pourrions être amenés à publier dans des revues qu'ils éditent. Ils disent que cela facilite la gestion contractuelle. Mais c'est radical ! » (Y5, professeur de droit)

²⁰ Commission de modernisation de l'ordre judiciaire, *La plume, le Pélikan et le nuage*. Rapport consacré à la question de la publication des décisions judiciaires. 30 juin 2014, p. 16

²¹ La section 4 détaillera plus précisément la captivité des clients des éditeurs juridiques.

²² Notons que, dans le prolongement du mouvement initié par la « *Budapest Open Access Initiative* » (2001), le décret du 3 mai 2018 visant à l'établissement d'une politique de libre accès aux publications scientifiques, stipule que tous les articles publiés dans des périodiques scientifiques à la suite de recherches financées en tout ou en partie par la Fédération Wallonie-Bruxelles doivent être déposés dans un répertoire institutionnel en accès ouvert. L'éditeur peut exiger un embargo de 12 mois au plus. A titre d'illustration, 2,78% des articles, ouvrages et chapitres juridiques répertoriés sur le portail des publications scientifiques Wallonie-Bruxelles (periscops.be) sont intégralement accessibles en ligne (4830 sur 173776). A titre de comparaison, parmi les articles scientifiques en accès ouvert sur periscops.be, les deux domaines les plus représentés sont les sciences (33%) et la médecine clinique et expérimentale (18,05%). Les sciences politiques et sociales suivent au septième rang (5,02%).

En outre, l'invocation du « secret des affaires » fait aussi partie des stratégies de verrouillage juridique développées par les éditeurs. Les abonnements sont en effet renouvelés par des contrats signés et assortis d'une clause de confidentialité imposant aux parties de ne pas communiquer le contenu des contrats à des tiers sans l'accord des deux parties. Ces clauses renforcent l'opacité du marché et compliquent aussi bien la comparaison des offres... que l'exercice du droit à l'information publique lorsqu'il s'agit de clients tels que l'IFJ ou les universités.

Une deuxième stratégie de verrouillage est sociotechnique et réside dans les formules d'abonnement électronique offrant aux utilisateurs l'accès à des contenus numériques plutôt que la possession de supports papiers. La conception de ces formules complique les possibilités de partage et, surtout, d'archivage, ce qui pose un problème concret pour les bibliothèques – plus encore pour les bibliothèques judiciaires et universitaires qui constituent des institutions publiques. En offrant aux utilisateurs un accès aux informations juridiques en tout temps et en tout lieu, les éditeurs misent sur les dispositions de captivité numérique (Fuentes & Sörum, 2019) de leurs utilisateurs. Comme nous l'avons vu précédemment²³, ces dispositions agencent les pratiques de lecture, de recherche, d'écriture, d'information, de communication, de gestion via les écrans (Dujarier, 2016). Les traces numériques que les utilisateurs laissent derrière eux transforment ces consommateurs en producteurs d'informations prenant part à l'optimisation des interfaces qu'ils utilisent (Balsiger et al., 2023). En se voyant proposer un accès élargi à de plus en plus de revues et d'ouvrages au sein d'une seule bibliothèque virtuelle, où les transactions marchandes sont facilitées grâce à des outils intuitifs et efficaces, les utilisateurs captifs sont disciplinés. Cela signifie que, guidés vers des transactions toujours plus profitables aux éditeurs, ils sont de moins en moins capables de se désengager (Dubuisson-Quellier, 2022). Les éditeurs misent notamment sur des recommandations algorithmiques individualisées pour fidéliser leurs clients, renouveler automatiquement leur abonnement et rendre encore plus coûteuse toute sortie de l'abonnement (Balsiger et al., 2023).

Comme évoqué précédemment, les dispositifs de captation prospèrent sur les dispositions des utilisateurs (Cochoy, 2004 : 11). Les informations juridiques sont en effet prisées par des lecteurs curieux, soucieux d'être mieux informés que leurs confrères et de se distinguer par leur fidélité vis-à-vis des éditeurs qui les publient. Et comme de nombreux auteurs travaillent dans des établissements universitaires, des cabinets d'avocats ou dans l'ordre judiciaire, la très faible capacité des organisations clientes à sortir des contrats conclus – individuellement, au cas par cas, dans le secret des affaires – avec les éditeurs se réduit toujours davantage.

De tels dispositifs renforcent l'opacité du marché ainsi que l'asymétrie entre des éditeurs rares et incontournables et leurs clients dispersés, hétérogènes, communiquant peu entre eux – surtout sur ce sujet, comme l'indiquent les personnes interviewées – bien qu'ils partagent une situation de dépendance et des motifs de mécontentement similaires. Dans un tel contexte, les tentatives de contestation du tarif apparaissent vaines (Hirschman, 1972) : la défection (*exit*) signifie un désengagement quasiment impossible pratiquement et moralement ; la protestation (*voice*) semble inutile pour des clients dont la voix porte d'autant moins qu'ils négocient leur abonnement individuellement²⁴ et à partir de ressources difficilement comparables. Restent alors, comme attitudes rationnelles face au mécontentement, la loyauté (*loyalty*) de certains clients, surtout s'il s'agit de fidèles contributeurs ; l'apathie (Bajoit, 1988) de ceux qui se résignent à renouveler leur abonnement, « faute d'alternative » comme l'exprime un avocat

²³ Cf. *supra*, section 1.

²⁴ Deux exceptions doivent toutefois être soulignées et seront traitées dans les sections 4a et 4C.

dépité ; et des stratégies de contournement moins avouables publiquement mais souvent citées durant les entretiens réalisés, via des « prêts » de compte entre professionnels où l'obtention d'un accès universitaire obtenu via un statut d'assistant ou de collaborateur scientifique. Occasionnellement, les réactions de mécontentement ont pris une autre forme, ainsi que l'illustre la section suivante.

4. Tensions entre les éditeurs et leurs clients

a. Les avocats, entre mécontentement sourd et mutualisation limitée

Comme nous l'avons vu précédemment, c'est au moment de leur renouvellement, au cas par cas, que les contrats sont indexés. Si ces pratiques avaient déjà cours dans les années 1990, avant l'émergence des abonnements électroniques, elles paraissent excessives et injustifiées aux yeux des avocats rencontrés.

« Pour Jura, notre abonnement porte sur 10 bibliothèques. Là, si je consulte nos dépenses, je vois que ça nous a coûté près de 20.000 € en 2021 ; puis on est passé à près de 23.000 € pour 2023. Pour Strada, nos 4 abonnements de base sont passés d'un peu plus de 4.000 € pour 2020-2021 à un peu plus de 5.000 € pour 2023-2024. Si on fait les comptes, ces augmentations ne sont pas négligeables : +15% pour Jura, +25% pour Strada. On est au-delà du taux d'inflation n'est-ce pas ? et c'est la politique du fait accompli ! Les éditeurs disent que le contenu offert a augmenté : on est passé de 1.000.000 à 2.500.000 documents disponibles sur Strada. OK. Mais qu'en est-il de la qualité ? Et est-ce que cela répond à nos besoins ? » (A7, avocat dans un cabinet d'environ 20 avocats)

Tenus dans le cadre d'entretiens confidentiels et anonymes, les discours de mécontentement ne sont repris ni dans ni par les barreaux, comme l'indiquent les comptes-rendus des assemblées générales. Les prises de positions publiques sur le sujet sont (quasi) inexistantes, notamment parce que le mécontentement des avocats ne traduirait pas une situation univoque. Les cabinets comptant plus de vingt associés disposent souvent de moyens suffisants pour souscrire des abonnements complets sans menacer leur équilibre financier. A l'inverse, les cabinets de moins de dix avocats et, surtout, les avocats isolés possèdent rarement une trésorerie suffisante pour cela. Nombre de ces avocats isolés, qui constituent un quart de la profession²⁵, se débrouillent sans abonnement, optent pour une formule de base ou recourent, lorsque cela est possible, à des formules mutualisées proposées par les éditeurs aux barreaux.

« Ces dernières années, les éditeurs juridiques ont proposé des formules mutualisées aux barreaux. Il s'agit d'un abonnement collectif, à un coût réduit, à charge du barreau qui le répercute sur la collectivité des avocats. Certains barreaux y ont souscrit. Mais ces formules engendrent une opposition des représentants des gros cabinets. Eux, ils n'en ont pas besoin et ils ne veulent pas payer deux fois. Alors que les petits cabinets sont évidemment intéressés. » (Y1, membre de l'ordre des avocats du barreau de Quilleville)

« La plupart des contrats cadres pour la souscription mutualisée d'abonnements à une base de données ont été effectués par des barreaux de petite taille, c'est-à-dire des barreaux où la taille des cabinets est relativement petite et homogène, [...], plus rarement dans les barreaux de plus grande taille, en tout cas à ma connaissance » (X1, éditeur juridique)

Les cabinets les plus importants n'éprouveraient donc pas le besoin de s'associer aux plus petits pour appuyer les revendications de ces derniers. D'autant moins que les avocats évoluent sur

²⁵ Avocats.be, 2022. Baromètre des avocats belges francophones et germanophones, p. 9.
<https://avocats.be/sites/avocatsbe/files/uploads/barometre-des-avocats-2022-220915-final.pdf>

un marché où l'accès à l'information juridique constitue une ressource essentielle dans la lutte concurrentielle qui les oppose (Uzzi & Lancaster, 2004). L'asymétrie caractérise ainsi tant la qualité que le prix des informations auxquelles ils peuvent accéder. Quant aux formules mutualisées proposées par certains barreaux, elles permettent aux éditeurs « de capter certains utilisateurs qui, un jour ou l'autre, pourraient « décider de contracter un abonnement individuel chez eux, ou de passer à un abonnement de meilleure qualité », selon un éditeur. Le mécontentement des avocats tendrait par conséquent à étendre et renforcer les dispositifs de captation des éditeurs juridiques.

b. Coalition des éditeurs juridiques face à l'Ordre Judiciaire (2009-2011)

Penchons-nous à présent sur des utilisateurs que les éditeurs considèrent comme « prestigieux », selon leurs termes : les magistrats. Nous l'avons vu, l'accès aux informations juridiques constitue une nécessité absolue pour les cours et tribunaux. C'est l'IFJ qui gère ces abonnements dont nous avons déjà souligné le caractère paradoxal et coûteux. C'est également ce que relevait la Commission de modernisation judiciaire en 2014, s'insurgeant contre leur prix, comme l'indique l'extrait suivant :

« Dans la mesure où en s'abonnant à des banques de données jurisprudentielles ou des revues, l'État belge s'offre un accès payant à ce qui est, pour une partie substantielle, sa propre production intellectuelle, il ne se conçoit pas que cet accès soit payé au prix du marché [...] Compte tenu des budgets engagés par le SPF Justice – soit, 1.124.764,11€ en 2012 pour les publications électroniques et 12.121.479,43€ pour les publications papiers, c'est-à-dire un total de 13.246.243,54€ en 2012 – les gaspillages, doublons ou autres dépenses sans intérêt représentent des postes dont l'économie représente un intérêt majeur pour l'État. »²⁶

Mais dès 2009, c'est la Commission des Finances qui interpellait déjà le ministre de la Justice au sujet du coût de la documentation juridique pour les magistrats. A l'époque, deux options sont retenues : privilégier les abonnements aux bibliothèques virtuelles plutôt qu'aux revues papier ; et choisir entre deux bases de données en mettant en concurrence Larcier (Strada lex) et Kluwer (Jura). Cette mise en concurrence prend la forme d'une procédure négociée avec publicité. Kluwer remporte la mise.

« Le 24 mars 2011, le Conseil des ministres a attribué un marché public pour la mise à disposition d'une banque de données juridiques électroniques (*Justinfo*) à la société Kluwer, tout en chargeant le ministre de la Justice de négocier pour une seconde banque de données dont le contenu doctrinal n'était pas couvert par le premier marché. Toutefois, cette procédure a mis en exergue la difficile équation entre accès à la documentation juridique électronique, maîtrise des coûts et marges de négociation dans un secteur à tendance oligopolistique. (Commission de modernisation de l'ordre judiciaire, 2014, *La plume, le Pélikan et le nuage*. Rapport consacré à la question de la publication des décisions judiciaires. 30 juin 2014, p. 23)

Suite à cette décision, le groupe Larcier (De Boeck, à l'époque) introduit un recours au Conseil d'État en soulevant, notamment, un moyen relatif au « préjudice grave difficilement réparable » consécutif à la décision du SPF Justice de préférer Jura (Wolters Kluwer) à Strada lex. Larcier estimait que cette décision mettait en danger sa propre stratégie commerciale. Le Conseil d'État

« estime qu'il s'agit d'un marché de référence dans le domaine de l'édition juridique en Belgique car il n'existe pas de client plus prestigieux que les 3.000 magistrats du pays, parce que le marché contesté, qui a été attribué pour un montant total de 1.960.000 euros, taxe sur la valeur ajoutée

²⁶ Commission de modernisation de l'ordre judiciaire, 2014, *La plume, le Pélikan et le nuage*. op. cit., pp. 25-26

comprise, a une importance financière considérable; qu'elle précise qu'il existe très peu de contrats en Belgique d'un montant similaire dans le domaine de l'édition juridique; qu'elle fait valoir que l'obtention de ce marché offre une référence inégalable non seulement pour d'autres marchés publics [...] mais aussi pour décrocher des contrats "privés", en particulier auprès des cabinets d'avocats; qu'elle soutient que l'adjudicataire qui obtiendra ce marché - et dont la plateforme informatique sera donc utilisée - pourrait devenir l'interface obligée pour faire passer des contenus (ouvrages, revues, ...) vers le S.P.F. Justice et qu'il s'agit d'un enjeu stratégique dans le contexte de regroupement des éditeurs »²⁷.

Cet arrêt souligne notamment « le caractère pointu de la technologie qui fait l'objet du marché » pour établir

« le risque de préjudice grave difficilement réparable subi par Larcier et suspendre « la décision du 25 mars 2011 par laquelle le Ministre de la Justice décide d'attribuer à la société anonyme WOLTERS KLUWER BELGIUM le marché public de services relatif à la consultation d'une banque de données, sous la forme électronique, de documentations juridiques destinées aux magistrats de l'Ordre Judiciaire »²⁸.

Cet arrêt a impulsé une « stratégie de changement » au sein du SPF Justice. Mme Vanacker, qui a travaillé dans le monde de l'édition chez Kluwer, est recrutée pour gérer les abonnements de l'Ordre Judiciaire. Responsable d'un budget, elle se voit assigner un rôle de facilitateur dans les négociations avec les éditeurs. Ceci illustre de nouveau les étroites relations qui tissent le monde de l'édition juridique belge, ainsi que les liens d'interdépendance entre éditeurs juridiques (White, 1981), comme l'indique ce témoin privilégié :

« Au cours des vingt dernières années, malgré les tensions, les intérêts divergents et les actions en justice, le cordon n'a jamais été coupé. Tous les éditeurs continuent de communiquer entre eux. On est tous concurrents. Mais on sait tous qu'il y a une place pour chacun d'eux ». (X1, éditeur juridique)

Malgré lui, le Conseil des ministres a renforcé la coalition gagnante (Crozier & Friedberg, 1977) des éditeurs par sa décision du 24 mars 2011. Unis pour préserver la structure du marché (White, 1981), ils ont renforcé leur position de force vis-à-vis de l'ordre judiciaire (dépendant de leurs services) et du monde politique, incapable de proposer une alternative publique d'accès à l'information juridique²⁹.

c. Rare et fragile unité de façade des universités francophones face aux éditeurs juridiques (2021-2023)

Dans les facultés de droit de l'ULiege, de l'UCLouvain, de l'ULB, de l'UNamur et de l'USLB, le personnel et les étudiants jouissent de bibliothèques richement fournies et systématiquement équipées de *Jura*, *Strada lex* et *LexNow*. Chaque institution est liée aux éditeurs juridiques par des contrats annuels ou, parfois, bisannuels, de quelques dizaines de milliers d'euros, historiquement reconduits moyennant une indexation « normale » de 3 à 5%. En novembre 2021, toutefois, le montant des offres adressées par Wolters Kluwer aux universités belges

²⁷ Conseil d'État, Section du contentieux administratif. Arrêt n° 212.877 du 29 avril 2011.

²⁸ Idem.

²⁹ En mai 2025, cette incapacité du monde politique est toujours de mise, ainsi que nous le soulignons dans la section 5.

francophones aurait³⁰ été multiplié par trois ou quatre selon les institutions. Les universités, percevant cette offre comme inacceptable, ont entamé des négociations qui se sont avérées particulièrement tendues. Bien conscientes qu'elles avaient intérêt à négocier collectivement, elles se sont appuyées sur un mécanisme existant : la Bibliothèque Interuniversitaire de la Communauté Française de Belgique, la BICfB.

« La principale mission de la BICfB est de garantir à la communauté universitaire belge francophone un accès élargi à la documentation scientifique électronique [...] Pour accomplir cette mission, l'ASBL coordonne des projets d'achat en commun de ressources électroniques (périodiques électroniques et bases de données). » (source : <https://www.bicfb.be/negociations>, site consulté le 16/02/2024).

Habituellement, la BICfB négocie les contrats multidisciplinaires avec les grands éditeurs internationaux. Les abonnements aux revues juridiques portant sur des matières essentiellement nationales et impliquant des montants moins importants, chaque université a l'habitude de négocier ses contrats avec chaque éditeur juridique. Face à cette stratégie collective, Kluwer aurait réagi de manière inédite, en imposant une clé de calcul tarifaire unique par étudiant, valable pour toutes les institutions. Cette clé permettait à l'éditeur de tester la cohésion des universités qui, dans le paysage académique, luttent entre elles sur un « marché des étudiants », véritable nœud pour obtenir leurs ressources financières (Dubois-Shaik et al., 2019). Les porte-parole des universités se sont alors saisis des chiffres officiels³¹ pour projeter ces tarifs qui signifiaient, selon les établissements, une augmentation allant de 100 à 300%, soit une hausse des tarifs globaux de plus de 150%. Après avoir refusé cette offre, les universités ont émis une contre-offre.

« Nous avons dit très clairement qu'il s'agissait là d'un effort tout à fait exceptionnel, compte tenu de l'augmentation du nombre d'étudiants ces 4 dernières années (+16,5%) et de l'augmentation du tarif par étudiant que la contre-offre impliquait. Ce n'était pas rien pour nous d'aller jusque-là. C'est une hausse hors norme dans le milieu académique. » (D, membre d'une université, anonyme).

Après avoir refusé cette contre-offre, l'éditeur aurait proposé deux options d'accès limités – soit uniquement aux revues francophones ; soit uniquement à certaines revues francophones et néerlandophones - pour un moindre tarif par étudiant. De nouveau, les universités déclinent l'offre et communiquent une contre-offre qui sera également refusée par l'éditeur. Le front commun universitaire l'informe alors qu'il examine une possible action en justice basée sur trois moyens :

« Le premier concernait le droit de la concurrence et un possible abus de position dominante ou, à tout le moins, un abus de dépendance économique ; le deuxième concernait la loi de redressement économique et l'indexation annuelle de 3 à 5%, potentiellement contraire à cette loi ; le troisième point concernait la collaboration menacée avec des collègues qui produisent les contenus proposés par Jura et qui, par conséquent, ont déjà été financés une fois par les deniers publics » (C, membre d'une université, anonyme).

A la lecture de ces menaces, l'éditeur décide de résilier son contrat à la fin du mois de novembre 2022. Juste avant Noël, toutefois, Kluwer renoue les contacts en proposant un abonnement de

³⁰ Nous utilisons ici le conditionnel dans la mesure où les contrats signés entre les éditeurs et les universités comportent une clause de confidentialité imposant aux parties de ne pas communiquer le contenu des contrats à des tiers sans l'accord des deux parties. Ces clauses compliquent la transparence et l'exercice du droit à l'information publique.

³¹ <http://www.cref.be/annuaire/2019/>

base (moteur de recherche et contenus restreints, sans accès aux textes des revues et ouvrages) du 1er janvier 2023 au 30 juin 2023, moyennant la reprise des négociations. Celles-ci reprennent alors pour finalement aboutir à un accord en avril 2023 : cet accord signifierait une hausse moyenne d'environ 150% pour les établissements. Mais il porterait jusque 2026.

« On a réussi à limiter la casse mais on a créé un précédent. Comment faire pour réduire cette augmentation pour les années suivantes ? Et comme tous ces éditeurs se connaissent bien, on s'attend à ce que les autres augmentent également leurs prix à court terme » (B, membre d'une université, anonyme).

Cet événement illustre clairement l'asymétrie des ressources dans la négociation entre un prestataire unique et ses clients³². Comme l'épisode relatif aux abonnements de l'Ordre Judiciaire, il questionne les procédures négociées de marché public spécifiques à l'édition juridique. Comment l'objectif de transparence que poursuivent ces procédures peut-il s'articuler avec le secret des affaires protégé par le droit des contrats et le droit à l'information dont bénéficient les citoyens ?

Cet événement illustre également la diversité des ressources et des intérêts entre les clients eux-mêmes. En effet, chaque institution est concurrente des autres sur « le marché des étudiants », mais chacune trouve ici un intérêt commun à négocier collectivement. Toutefois, la hausse des tarifs se répercute différemment sur chacune d'elles, selon le nombre d'étudiants bien sûr, mais aussi en fonction des tarifs précédemment négociés localement. Cela signifie que la perception des intérêts particuliers menace toujours de grignoter l'intérêt commun. En outre, nos entretiens révèlent qu'au sein de chaque institution, des lignes de tension sont apparues au cours de ces événements, non seulement au sein des facultés de droit (entre chercheurs et enseignants plus ou moins favorables à la plateforme Jura), mais aussi entre celles-ci et les directions locales des bibliothèques (lesquelles doivent arbitrer diverses enveloppes budgétaires parmi les différents besoins disciplinaires). Il existe donc, dans ce cas, trois types de scènes de négociation : les premières sont internes à chaque université ; la seconde concerne leur front commun ; la troisième rassemble les universités et l'éditeur. L'interdépendance entre ces trois types de scènes prend la forme d'allers-retours incessants entre différents groupes de travail échangeant tant par écrit (par courriels) qu'oralement (en visioconférence ou en présentiel). L'unité de façade a demandé des efforts importants mais elle est également apparue fragile face à la position de l'éditeur. Sa position a été renforcée, créant un précédent dont les autres éditeurs juridiques pourraient se saisir à l'avenir.

5. Conclusion

Nous comprenons à présent comment l'accès à l'information juridique est régulé par une structure oligopolistique, en l'absence d'une politique publique de diffusion ouverte et gratuite des informations juridiques en Belgique. La position de force des éditeurs juridiques, fournisseurs uniques de contenus non-substituables, est inscrite dans les contrats d'abonnement auxquels les clients captifs n'ont d'autre choix que de souscrire pour obtenir et prolonger un accès aux informations. Dans un tel contexte, le prix des abonnements aux revues constitue une contrainte financière pour les clients davantage qu'un vecteur de choix ou qu'un signal marchand de qualité. En plus de souligner les iniquités tarifaires vécues par les différents utilisateurs, cette étude illustre comment les biens en jeu deviennent « hors de prix » pour les

³² En négociant collectivement, les universités sont parvenues à réduire cette asymétrie. Si elles ignoraient la marge de manœuvre dont disposait Kluwer, l'éditeur ignorait également jusqu'où les universités pouvaient aller. Pouvaient-elles aller jusqu'à renoncer à Jura ?

clients dotés des plus faibles ressources. Il apparaît également que, sur le marché de l'édition juridique, ces prix sont essentiellement supportés, en bout de chaîne, par les citoyens. Ces derniers sont soit les clients des avocats, soit les contribuables dont les impôts financent les abonnements de l'ordre judiciaire et des universités.

Nous avons éclairé les relations qui fondent ce marché spécifique. En amont, la position dominante des éditeurs dépend dans une certaine mesure de la contribution – souvent gratuite – des auteurs, directeurs de collection et des directeurs de revue. En aval, les relations d'échange entre les éditeurs et leurs clients reposent essentiellement, d'une part, sur un dispositif de captation des clients et des sources. Quant aux relations entre éditeurs juridiques, elles mêlent concurrence et coopération³³ pour préserver la structure du marché et son ancrage contractuel. L'opacité de ce marché provoque un certain mécontentement que les clients expriment sous des formes contrastées, depuis les réactions sourdes des avocats jusqu'aux négociations tendues pouvant conduire les universités à former un front commun pour peser davantage face à un même éditeur. Une menace de recours judiciaire semble n'avoir été brandie qu'à une seule reprise par un client (dans le cas des universités). En revanche, le recours déposé par le groupe Larcier (De Boeck) devant le Conseil d'État en 2011 a permis de préserver ses intérêts et la structure du marché.

A l'ère numérique, le rôle des éditeurs s'est progressivement redéfini et est encore appelé à évoluer, tout comme celui de l'État. Si les technologies ont jusqu'ici permis aux premiers de renforcer les verrous techniques de captation, elles offrent également à l'État de droit l'opportunité d'enfin prendre en charge l'une de ses missions longtemps privatisées par défaut. C'est dans cette optique qu'a été adoptée la loi du 5 mai 2019 qui prévoit la création du Registre central pour les décisions de l'ordre judiciaire³⁴. Après plusieurs reports, cette banque de données n'est toujours pas entrée en vigueur en mai 2025. Ces cinq années ont permis aux éditeurs de développer de nouveaux services, notamment dans le domaine des logiciels de gestion et dans celui de la formation continue, afin d'anticiper les menaces que le Registre central fait peser sur l'économie de la captation dont ils tirent profit.

6. Bibliographie

- Audren, F., (2014). Les juristes en travailleurs manuels. In Chambost, A. S. (dir.), *Histoire des manuels de droit*, Paris, LGDJ, 337-345.
- Bajoit, G., 1988. Exit, Voice, Loyalty... and Apathy: Les réactions individuelles au mécontentement. *Revue française de sociologie*, 29(2), 325-345.
- Balsiger, P., Jammet, T., Cianferoni, N., & Surdez, M., 2023. Coping with digital market re-organization: How the hotel industry strategically responds to digital platform power. *Competition & Change*, 27(1), 163-183.
- Cochoy, F., 2004. La captation des publics entre dispositifs et dispositions, ou le petit chaperon rouge revisité. In Cochoy, F., *La captation des publics: c'est pour mieux te séduire, mon client*, Presses universitaires du Mirail, Toulouse, 11-68.
- Crozier, M., & Friedberg, E., 1977. *L'acteur et le système*. Paris, Le Seuil.

³³ Comme nous l'avons vu précédemment, la collusion tacite constitue « un mécanisme de coopération et de coordination » paradoxale. D'une côté, elle favorise la stabilité de relations ; de l'autre, elle est perpétuellement « menacée par la défection d'un des partenaires » (Friedberg, 1992).

³⁴ eli/loi/2019/05/05/2019030485/moniteur.

- de Brouwer, J., 2015. A legal periodical for the whole nation?. The “Journal des Tribunaux” facing the linguistic issue (1881-1935). *C@hiers du CRHiDI. Histoire, droit, institutions, société*, 37.
- De Roy, D., 2009. La nature des prétentions de l’usager au bénéfice des prestations de service public : essai de typologie, in Hervé Dumont et al. (dir.), *Le service public*, vol. 1, Bruxelles, la Charte, 497.
- Desseilles, F., & Malliet, C., 2022. *GlobaLex / Update: Research Guide to Belgian Law*. New York University [online]. Available at: <https://www.nyulawglobal.org/globalex/Belgium1.html>
- Devos, A., Dewez, S., Pierard, O., Romainville, C., & Rosic, Z., 2022. La publicité des jugements et l'accès à la jurisprudence dans un environnement numérique: quid agis?. In *Annales de droit de Louvain*, 2, 446-469.
- Dubois, C., 2022. La numérisation, levier d’une justice accessible et indépendante ?. *Journal des Tribunaux*, 6881(1), 12-14.
- Dubois, C., & Rosic, Z., 2020. Information juridique: pourquoi est-il essentiel de pouvoir y accéder librement?. *The Conversation*. <https://theconversation.com/information-juridique-pourquoi-est-il-essentiel-de-pouvoir-y-acceder-librement-142095>
- Dubois, C., Pelssers, L., & Erpicum, M., 2024. Organizing a Cognitive Community to Open the Access to Legal Information. The case of OpenJustice.be. *Journal of Openness, Commons & Organizing*, 3(1), DOI: 10.59083/757821fdelzh.
- Dubois-Shaik, F., Fusulier, B., & Lits, G., 2019. L’excellence académique entre «compétition» et «intégration». Analyse des critères de recrutement académique et des biais de genre qu’ils induisent. *Sociologies* [online]. Available at: <http://journals.openedition.org/sociologies/11786>
- Dubuisson-Quellier, S., 2022. How does affluent consumption come to consumers? A research agenda for exploring the foundations and lock-ins of affluent consumption. *Consumption and society*, 1(1), 31-50.
- Dujarier, M. A., 2016. The three sociological types of consumer work. *Journal of Consumer Culture*, 16(2), 555-571.
- Esmein, A., 1902. La jurisprudence et la doctrine, *Revue trimestrielle de droit civil*, 5-19.
- Friedberg, E., 1992. Les quatre dimensions de l'action organisée. *Revue française de sociologie*, 33(4), 531-557.
- Fuentes, C., & Sörum, N., 2019. Agencing ethical consumers: smartphone apps and the socio-material reconfiguration of everyday life. *Consumption Markets & Culture*, 22(2), 131-156.
- Gémar, J. C., 1994. Le discours du législateur et le langage du droit. Rédaction, style et texte juridiques. *Revue générale de droit*, 25(2), 327-345.
- Hirschman, A. O., 1972. *Exit, voice, and loyalty: Responses to decline in firms, organizations, and states*. Harvard University Press. (Originally published in 1970).
- Jamin, C. & Estaz, Ph., 2004. *La doctrine*, Paris, Dalloz.
- Larivière, V., Haustein, S., & Mongeon, P., 2015. The oligopoly of academic publishers in the digital era. *PloS one*, 10(6).
- Lifante-Vidal, I., 2020. Is legal certainty a formal value? *Jurisprudence*, 11(3), 456-467.
- Merton, R. K., 1973. *The sociology of science: Theoretical and empirical investigations*. Chicago, University of Chicago Press.
- Mollier, J. Y., 2005. Éditer le droit après la Révolution française. *Histoire et civilisation du livre. Revue internationale*, 1, 137-147.
- Nicholson, B., Nielsen, P., Sahay, S., & Sæbø, J. I., 2022. Digital public goods platforms for development: The challenge of scaling. *The Information Society*, 38(5), 364-376.

Dubois, C., Delgoffe, B., 2025, Une économie de la captation sous tension : le cas de l'édition juridique en Belgique. *Droit et société*, 120(2) – à paraître

- Peruginelli, G., 2014. L'accès global au droit : un aperçu du passé et un regard vers l'avenir. *Revue française des sciences de l'information et de la communication*, 4.
- Picard, E., 1881. Au lecteur. *Journal des Tribunaux*, 2.
- Samuelson, P. A. (2024). The pure theory of public expenditure. In Cowen, T. *Public Goods and Market Failures*, Routledge, 29-33.
- Tordjman, H., 2008. « La construction d'une marchandise : le cas des semences », *Annales. Histoire, sciences sociales*, 63(6), 1341-1368.
- Trompette, P. (2005). Une économie de la captation: les dynamiques concurrentielles au sein du secteur funéraire. *Revue française de sociologie*, 46(2), 233-264.
- Vandenbogaerde, S., 2015. Belgian legal journals (17th-20th century): legal, political and cultural challenges: introduction. *Cahiers du Centre de Recherches en Histoire du Droit et des Institutions*, 38.
- Vandenbogaerde, S. (2018). *Vectoren van het recht: Geschiedenis van de Belgische juridische tijdschriften*. Die Keure.
- Vandenbogaerde, S. (2021). Des relations amicales au professionnalisme: les éditeurs des revues juridiques belges (XIXe-XXIe siècles). In *L'histoire de l'édition juridique (XVIe-XXIe siècle): un état des lieux* (pp. 113-130). LGDJ.
- Uzzi, B., & Lancaster, R., 2004. Embeddedness and the price of legal services in the large law firm market. *American Sociological Review*, 69(3), 319-44.
- White, H. C., 1981. Where do markets come from? *American Journal of Sociology*, 87(3), 517-547.