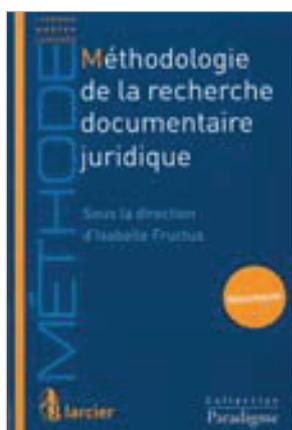


un livre...



Méthodologie de la recherche documentaire juridique

Isabelle Fructus (dir.) - Bruxelles : Éditions Larcier, 2014. - 315 p. - ISBN 978-2-35020-958-6
20 euros

Le droit a son vocabulaire. Il possède également ses techniques de recherche documentaire. Le domaine juridique s'appuie en effet sur un corpus hétérogène constitué des lois, de la doctrine, d'une jurisprudence et des coutumes. Or ces sources sont organisées selon une nomenclature complexe. « *De plus, ces documents juridiques dépendent largement du ou des contextes de la recherche : enseignant, étudiant plus ou moins avancé, avocat...* », est-il indiqué dans l'introduction de cet ouvrage.

Les auteurs, réunis ici sous la direction d'Isabelle Fructus (professeur documentaliste à l'université Paris I Cujas), proposent une cartographie des sources d'information disponibles ainsi qu'une description détaillée des données et outils essentiels. Le droit français y est traité en priorité, mais des ouvertures vers le droit européen et international sont également proposées au lecteur. Un bon point : les exemples concrets de recherche documentaire effectués sur les principales ressources documentaires (Légifrance, Jurisclasseur, Lexbase, Juricaf, Dalloz, Lextenso...) sont illustrés de captures d'écran. Et face à l'aridité du sujet, les auteurs n'hésitent pas à communiquer leurs trucs et astuces. ■

■ ■ ■ ■ ■ Documentation 2014

« *chacun va devenir le trader de ses données personnelles* »

La question des données personnelles est désormais au centre de toutes les conversations. Citoyens, consommateurs, entreprises privées ou administrations, nous sommes tous confrontés à la gestion des données personnelles qui sont dispersées dans la sphère numérique. C'est ce que souligne l'étude réalisée conjointement par Serdalab et le cabinet Lexing-Alain Bensoussan Avocats, présentée lors de Documentation 2014. 95 % des personnes interrogées déclarent être concernées et plus de la moitié (52 %) de disent même « *très concernés* ». « *L'utilisateur joue désormais un nouveau rôle de consommateur-producteur de données. Chaque acte de consommation donne l'occasion de communiquer des informations le concernant* », relève Thibaut Stephan, responsable des études Serdalab. Deux chiffres donnent la mesure de cette tendance : si 48 % des répondants s'opposent catégoriquement à l'exploitation de leurs données par une entreprise à des fins commerciales, 17 % des consommateurs accepteraient de laisser une entreprise utiliser leurs données personnelles en échange d'une rémunération.



Alain Bensoussan

monétisation des données personnelles

Mais selon l'avocat Alain Bensoussan, « *il y a aujourd'hui une vraie déshérence quant au respect de quatre droits fondamentaux : propriété, intimité, sécurité et souveraineté des données* ». Il est en effet difficile pour un internaute de s'assurer que les données qu'il confie à un site marchand ne seront pas cédées à un tiers. Face à ce constat, plusieurs courants s'organisent et tentent de protéger le citoyen : les organisations non gouvernementales, la Cnil... Mais selon Alain Bensoussan, c'est finalement le marché qui devrait mettre tout le monde d'accord. La collecte et l'exploitation des données personnelles vont permettre la création de modèles prédictifs de comportements. Ce phénomène débouchera inmanquablement sur une monétisation de ces données. « *Chacun va devenir le trader de l'exploitation commerciale de ses données personnelles* ». ■

→ www.serdalab.com

MyApollo débarque en France

Un nouveau réseau social venu du Canada pourrait très bientôt se faire une place en France. Proposé par la start-up Arroware, MyApollo est à première vue un réseau social comme un autre. La plateforme affirme même fonctionner comme un véritable cloud privé hébergeant vos fichiers. Son originalité réside dans le cryptage automatique des données des utilisateurs. Ce afin d'empêcher l'espionnage ou la récupération des messages ou des fichiers. Les données des membres ne transitent jamais par les serveurs de MyApollo, la connexion entre deux profils s'effectuant d'individu à individu (technique du peer to peer). ■

→ myapollo.ca