

La lettre d'AED n°3- Septembre 2006

« DES INDICATEURS POUR MESURER LE DROIT ? LES LIMITES METHODOLOGIQUES DES RAPPORTS DOING BUSINESS »

Septembre 2006 : Publication du premier ouvrage d'AED

Sommaire de l'ouvrage

1ère Partie : Les limites méthodologiques des rapports « Doing Business »

Bertrand du MARAIS, Conseiller d'Etat

- Des corrélations à la causalité : la méthodologie Doing Business et la construction de l'indice de « facilité à faire des affaires ».
- Les résultats et un faible pouvoir explicatif des indicateurs de Doing Business.
- Comment mesurer ? les critiques techniques de la méthodologie DB
- Que mesurer ?

Deuxième partie : Analyses exploratoires des indices proposés par les Rapports Doing Business 2005 et 2006 de la Banque mondiale Didier Blanchet, Département des études économiques d'ensemble, INSEE

- Analyse des résultats du rapport Doing Business 2005
- Analyse des résultats du rapport 2006

Troisième partie : Les systèmes d'information sur la solvabilité : analyse théorique et comparative

Anna Dorbec, Chercheur en Sciences Economiques, Université Paris X Nanterre

- Débat théorique : quelle nécessité du partage d'informations sur les emprunteurs ?
- Quelle configuration du système de partage d'information sur les emprunteurs ?
- Problèmes liés à l'évaluation du système d'information sur la solvabilité des emprunteurs
- Analyse de la situation française dans la perspective des résultats théoriques et des critiques évoquées
- Conclusion générale

Se procurer l'ouvrage:

réf. 9782110062444, 158 p., 21 €

La Documentation française

29, quai Voltaire – 75344 Paris cedex 07

Tél. 01 40 15 17 10

Les enjeux des rapports Doing Business

Le premier ouvrage publié par « programme de recherches sur l'Attractivité économique du droit » porte sur l'analyse critique de la méthodologie des rapports *Doing Business* (voir IFC – World Bank Group, (2003, 2004, 2005)).

Le premier rapport *Doing Business in 2004* avait troublé les juristes français. Il formulait effectivement trois jugements plutôt tranchés : il existerait un modèle juridique universel favorisant la croissance économique (« *One size can fit all* » - *Doing Business in 2004*, p. XVI) ; le droit de tradition française constituerait un obstacle au développement et enfin, il serait intrinsèquement corruptogène. Les rapports suivants, sans reprendre le débat sur la supériorité relative des grands systèmes juridiques, se fondent néanmoins sur la même méthodologie et poursuivent le même objectif : évaluer comparativement l'effet du droit sur la vie des affaires grâce à un indice synthétique de « facilité à faire des affaires » (« *ease of doing business index* »).

Les enjeux d'un débat avec les auteurs des rapports *Doing Business*, en réalité, transcendent les différences entre traditions juridiques et sont alors considérables.

La première dimension de ce débat est d'ordre scientifique. Certains économistes ont montré combien les institutions et le droit avaient d'influence sur le développement économique. Dès lors, créer un indicateur synthétique de l'effet économique du droit et des institutions devrait faire accomplir à la connaissance des comportements sociaux un progrès prodigieux. Parallèlement aux autres tentatives en ce sens dues à des institutions privées, le mérite des rapports *Doing Business* est d'avoir placé ce débat au niveau des institutions internationales. Encore faut-il que cette mesure soit rigoureuse et irréprochable, en particulier pour fonder des recommandations de politiques publiques.

www.ladocumentationfrancaise.fr

Or, la première étude publiée par « Attractivité économique du droit », qui s'appuie sur un groupe d'experts issus de la tradition civiliste mais également de la Common Law montre, au minimum, que les questionnaires utilisés par Doing Business nécessiteraient d'être considérablement modifiés pour pouvoir participer utilement à la construction d'un tel indice. Surtout, celui-ci souffre de *deux limites qui sont insurmontables puisqu'elles constituent le cœur de la méthode* Doing Business.

D'une part, le codage du droit en variable binaire n'est pas adapté à la fonction même du droit qui est de *qualifier*, juridiquement, une infinité de situations pour les faire entrer dans une catégorie juridique prédéfinie. En outre, le résultat de cette opération reste structurellement dépendant de l'appréciation que le juge portera en aval sur le cas pratique qui lui est soumis. D'autre part, l'utilisation par *Doing Business* de « cas types hypothétiques » pour asseoir la comparaison des droits nationaux constitue en définitive une source importante de biais dans ces mesures.

En définitive, les rapports *Doing Business* constituent *une analyse de l'écart entre le droit national et un modèle juridique préétabli* - parfois géographiquement identifiable, le plus souvent totalement abstrait - mais dont l'efficacité économique n'est jamais effectivement démontrée, ce que met en évidence les tests économétriques présentés en deuxième partie de l'ouvrage.

Le deuxième enjeu du débat est opérationnel et économique car les classements publiés à partir du *Doing Business 2006* indiquent clairement la direction à suivre pour les praticiens et les investisseurs. A partir du rapport *Doing Business 2006*, les responsables de la SFI (Groupe Banque Mondiale) n'ont ainsi pas seulement opéré un changement de degré dans les entreprises de « mesure du droit », ils ont ainsi changé la nature de ce débat.

Enfin, *le troisième enjeu de cette discussion avec les commanditaires de Doing Business relève du politique*. Les auteurs des rapports déduisent en effet de leurs mesures des recommandations de politique publique. Celles-ci servent également pour orienter la politique de prêt de la Banque mondiale (voir Bakvis, 2006).

Si l'approche théorique et les mesures sont erronées – ce que montre également la troisième partie de l'ouvrage, centrée sur l'indicateur « obtention du

Encadré 1 :
les dix indicateurs qui fondent
l'indice synthétique
de « facilité à faire des affaires »

- **Création d'entreprises « Starting a Business »**
- **Obtention de licences « Dealing with licenses »**
- **Recrutement et licenciement "Hiring and firing workers"**
- **Enregistrement de la propriété "Registering property"**
- **Obtention du crédit « Getting credit »**
- **Protection des investisseurs « Protecting investors »**
- **Paiement des taxes « Paying taxes »**
- **Commerce transfrontalier « Trading across borders »**
- **Exécution des contrats "Enforcing Contracts"**
- **Fermeture d'entreprises « Closing a Business »**

Selon le « palmarès » de Doing Business 2006: un entrepreneur devrait faire construire ses installations et embaucher ses salariés à Koror (capital du Palau, 1^{er} pour ces deux indicateurs), enregistrer ses titres de propriété immobilière à Palikir (Micronésie, 5^{ème}), payer ses impôts à Malé (Maldives, 1^{er}), se faire financer à Gaborone (4^{ème}), et créer sa société à Kingston (Jamaïque, 10^{ème}) ou Kaboul (Afghanistan, 16^{ème}), plutôt qu'à Helsinki, Oslo, Stockholm ou Bern, respectivement 18^{ème}, 19^{ème}, 20^{ème} et 28^{ème}.

Source : SFI (Groupe Banque mondiale), Doing Business 2006

crédit », l'un des dix indicateurs qui constituent l'indice synthétique (voir encadré 1) - alors il y a peu de chances que leurs prescriptions soient justifiées, sauf par le hasard. Bien au contraire, ces recommandations – et le classement des « bons réformateurs », également publié régulièrement depuis *Doing Business 2005* – risquent fort de mener à des échecs.

Dans les pays développés, les réformes seront en définitive plus difficiles car mal dirigées. A l'égard des pays en voie de développement, l'argent dépensé en assistance technique à la réforme juridique sera gaspillé. Dans tous les cas, le gâchis humain pourra être considérable.

Face à ces trois enjeux, les experts et les scientifiques rassemblés dans le programme « Attractivité économique du Droit » (AED) ont décidé d'adopter une démarche constructive et de soutenir ce débat, plutôt que de l'abandonner ou de sombrer dans la vindicte.

Encadré 2 : Classement Doing Business 2006 selon l'indicateur de « facilité à faire des affaires »	
Pays	Facilité à faire des affaires
New Zealand	1
Singapore	2
United States	3
Canada	4
Norway	5
Australia	6
Hong Kong, China	7
Denmark	8
United Kingdom	9
Japan	10
Ireland	11
Iceland	12
Finland	13
Sweden	14
Lithuania	15
Estonia	16
Switzerland	17
Belgium	18
Germany	19
Thailand	20
Malaysia	21
Puerto Rico	22
Mauritius	23
Netherlands	24
Chile	25
Latvia	26
Korea	27
South Africa	28
Israel	29
Spain	30
Maldives	31
Austria	32
Namibia	33
Fiji	34
Taiwan, China	35
Tonga	36
Slovak Republic	37
Saudi Arabia	38
Samoa	39
Botswana	40
Czech Republic	41
Portugal	42
Jamaica	43
France	44
Kiribati	45
Armenia	46
Kuwait	47
Marshall Islands	48
Vanuatu	49
Palau	50

Le programme de recherches sur « l'Attractivité économique du Droit » explore ainsi à titre général deux principales hypothèses de travail :

- Peut-on mesurer les effets du droit et des institutions au moyen d'un indicateur synthétique standardisé, ou est-il plus rigoureux, et finalement plus riche d'enseignements, de partir des réalités juridiques locales, de les comparer puis de les évaluer ?
- Peut-on, en pratique, faire des affaires de façon rentable et efficace avec des modes de régulation juridique diversifiés ?

Le premier ouvrage du programme « Attractivité économique du Droit » vient apporter une contribution sur le premier de ces deux thèmes en faisant l'analyse critique de la méthode de mesure conduisant à l'indice synthétique de « facilité à faire des affaires » publié dans les rapports *Doing Business*.

Il ouvre ainsi une réflexion - que le programme AED prolongera dans les années à venir - sur la mesure de l'efficacité du droit, sur ses méthodes possibles, sur les besoins en statistiques officielles, etc.

Le dessein de ce programme est ainsi de contribuer, non pas seulement à l'émergence d'un « nouvelle économie comparative », pour reprendre le projet de certains des auteurs ou inspireurs des rapports *Doing Business* (Djankov et al., 2003) mais de créer une économie *réellement* comparative.

Bertrand du MARAIS

Références:

Bakvis P., 2006, *How the World Bank & IMF use the Doing Business Report to promote labour market deregulation in developing countries*, Mimeo, ICFTU/Global Unions, www.icftu.org

Djankov Simeon, Glaeser E., La Porta R., Lopez-de-Silanes F. & Shleifer A., (2003), « The new comparative economics », *Journal of Comparative Economics*, n° 31, p. 595 - 610

Edward L. Glaeser & Andrei Shleifer, (2002) *Legal Origins*, Quarterly Journal of Economics, 117, p 1193.

IFC & World Bank:

Doing Business 2004 « Understanding regulation » ;

Doing Business 2005 "Obstacles to growth"
"Doing Business 2006 "Creating jobs"

Kaufmann, Daniel, Kraay A., Zoido P., « Governance matters », World Bank Policy Research Working Paper n° 2196, august 99, <http://www.worldbank.org/wbi>

La Porta, Rafael, F. Lopez-de-Silanes, A. Shleifer and R. Vishny, (1998), "Law and Finance", *Journal of Political Economy*, 106, 1998, p. 1113-1155.

Le programme de recherches sur « l'Attractivité économique du Droit »

Le programme international de recherches sur « l'Attractivité économique du Droit » a été lancé afin de :

- démontrer l'efficacité de certains instruments juridiques inspirés du droit écrit, et notamment de la tradition juridique française, en évaluant de façon comparative leurs effets au regard du développement économique et sans en masquer les éventuelles faiblesses ;
- démontrer que la diversité des instruments juridiques utilisables par les milieux économiques est, en elle-même porteuse d'efficacité car facteur de sécurité juridique, voire qu'elle est plus favorable aux transactions économiques qu'une standardisation hâtive. Celle-ci produit certains effets collatéraux défavorables aux investisseurs internationaux que le programme mettra en évidence.

Ce programme mène des recherches en analyse comparée des relations entre Droit et Économie.

A l'instar des Think Tank américains, il est soutenu financièrement par un consortium de partenaires publics et privés : les ministères français de la Justice, de l'Économie et de Finances, des Affaires étrangères ; l'Organisation internationale de la francophonie ; la grande majorité des professions juridiques françaises (notaires, avocats, huissiers de Justice, administrateurs judiciaires), la Caisse des Dépôts et Consignations ; la Banque de France et le GIP « Mission de recherche Droit et Justice » qui assure la gestion financière et comptable du programme.

Ce programme est supervisé par un Conseil scientifique réunissant 30 personnalités (scientifiques et praticiens de renommée internationale, juristes ou économistes), présidé par Jean du Bois de Gaudusson, Professeur de Droit Public à l'Université Montesquieu - Bordeaux IV, Directeur du GDR-CNRS « droit comparé ».

Le programme est installé à l'Université de Paris X Nanterre.

Au 1er juillet 2006, il représentait:

- 10 équipes internationales, pluridisciplinaires, composées de juristes et d'économistes, universitaires associés à des praticiens, travaillant en parallèle ;
- Un réseau d'environ une centaine d'universitaires et de praticiens, économistes et juristes, en France et à l'étranger.

Présentation de l'ouvrage

La première partie de l'ouvrage présente les limites de la méthodologie Doing Business dégagées après une étude approfondie des questionnaires sur lesquels se fonde l'indice synthétique de « facilité à faire des affaires ».

Les résultats de Doing Business suscitent de multiples interrogations: ils vont à l'encontre des statistiques officielles ; ils ne tiennent pas compte des démarches d'harmonisation régionale du droit. Ainsi, ***pour le commerce frontalier, le rang des pays membres de l'UE varie du 1^{er} au 90^{ème}.***

L'explication réside principalement dans les limites de la méthode de collecte des données. Au stade de leur construction, ***aucun des questionnaires conduisant aux dix indicateurs partiels ne peut être considéré comme totalement fiable.*** Surtout, le codage binaire du droit et l'utilisation de cas types hypothétiques, semblables pour la totalité des pays, conduisent à ***des biais rédhibitoires pour la qualité de la mesure.***

Enfin, l'objet mesuré par Doing Business est critiquable, car c'est un droit partiel, ambigu.

La deuxième partie teste de façon économétrique, donc sans référence à tel ou tel pays, la pertinence de l'agrégation des informations collectées par Doing Business 2005 et 2006. Les estimations de D. Blanchet montrent que ***l'indice synthétique de « facilité à faire des affaires » des rapports Doing Business 2005 et 2006 n'explique que faiblement l'évolution des agrégats économiques*** qui pourtant constituent les cibles de la théorie et des recommandations des rapports.

Dans la troisième partie, Ana Dorbec effectue une analyse détaillée de l'indicateur d'obtention du crédit (« Getting Credit»). Elle rappelle que les études scientifiques comparant l'efficacité des différents modèles de partage des informations sur la solvabilité ne permettent pas de conclure à la supériorité d'un seul mécanisme. Contrairement au jugement des auteurs de Doing Business, il n'y a donc ***pas de solution unique.***

L'évaluation détaillée du système d'information sur le crédit en France présentée dans l'ouvrage conclut qu'il ***n'est pas possible, comme le fait le rapport Doing Business, de placer la France parmi les plus mauvais pays au monde (115^{ème}/155)*** en termes d'accessibilité des informations sur le crédit à l'entreprise.

Attractivité Economique du Droit

Coordinateur scientifique : Bertrand du MARAIS

Bureau 101 B & C - Bâtiment F

UFR SJAP - 201 Avenue de la République 92001 Nanterre Cedex

Secrétariat de la coordination Téléphone : 01 40 97 98 28 Courriel : aed(at)u-paris10.fr

Des informations sont diffusées régulièrement sur le site: www.gip-recherche-justice.fr/aed.htm