

Programme de Recherches
« Attractivité Economique du Droit »

1

Document de travail AED-2006-1

Nanterre, le 20 juillet 2006

*Les limites méthodologiques
des rapports « Doing Business »*

*Bertrand du MARAIS, Conseiller d'Etat
Coordinateur scientifique, Programme « Attractivité Economique du Droit »
Professeur associé de droit, Université Paris 10 Nanterre¹*

¹ Les propos tenus ici n'engagent que leur auteur et non le programme de recherches « Attractivité économique du Droit » dans son ensemble, ni aucun de ses partenaires.

<i>1 Introduction : genèse historique et théorique des rapports Doing Business.....</i>	<i>4</i>
<i>1.1 Genèse historique.....</i>	<i>4</i>
<i>1.2 Genèse théorique.....</i>	<i>5</i>
<i>2 Des corrélations à la causalité : la méthodologie Doing Business et la construction de l'indice de « facilité à faire des affaires ».....</i>	<i>8</i>
<i>2.1 « Doing Business » : le cadre analytique.....</i>	<i>8</i>
<i>2.2 La méthodologie « Doing Business » et la construction d'un indice universel et synthétique de « facilité à faire des affaires ».....</i>	<i>10</i>
<i>3 Les résultats : des interrogations et un faible pouvoir explicatif des indicateurs de Doing Business</i>	<i>13</i>
<i>3.1 Plusieurs énigmes.....</i>	<i>13</i>
3.1.1 La difficulté à appréhender les ensembles régionaux	13
3.1.2 La grande différence entre les chiffres évalués ex-ante et les résultats observés	14
<i>3.2 L'indice de « facilité à faire des affaires » : une faible contribution à l'explication de la performance économique.....</i>	<i>15</i>
<i>4 Comment mesurer ? Les critiques techniques de la méthodologie DB.....</i>	<i>19</i>
<i>4.1 Les questionnaires : une méthode risquée.....</i>	<i>19</i>
4.1.1 La langue et les problèmes de traduction.....	20
4.1.2 Le choix du vocabulaire et la rédaction des questions.....	20
4.1.3 La construction des questionnaires.....	28
<i>4.2 Des cas types très spécifiques.....</i>	<i>35</i>
4.2.1 Remarques générales sur les cas types.....	35
4.2.2 Remarques par indicateur.....	36
<i>4.3 Administration des questionnaires.....</i>	<i>41</i>
4.3.1 La qualité de l'échantillon interrogé	41
4.3.2 La comptabilisation des résultats.....	44
<i>4.4 Le codage : la grande difficulté à spécifier précisément des variables juridiques pertinentes.....</i>	<i>44</i>
<i>5 Que mesurer ? Les limites tenant à l'objet évalué par Doing Business</i>	<i>48</i>
<i>5.1 L'objet de l'évaluation : la construction des indicateurs.....</i>	<i>48</i>
5.1.1 Des indicateurs qui créent une confusion entre des données de nature différente.....	48
5.1.2 Paradoxalement, la computation des procédures ne tient pas compte de la complexité.....	50
<i>5.2 L'objet de l'évaluation : la nature du droit.....</i>	<i>50</i>
5.2.1 Le droit ou un patchwork juridique ?	50
5.2.2 Le Droit ou les procédures administratives ?.....	51
5.2.3 Le Droit dans les livres ou son application ? De jure vs. de facto.....	52
5.2.4 Le droit ou sa pratique réelle ?.....	53
5.2.5 Le Droit ou ses effets ?	54
<i>6 Conclusions : classer ou mesurer ?.....</i>	<i>56</i>
<i>7 Références</i>	<i>59</i>
<i>8 Annexes.....</i>	<i>64</i>

Les méthodes utilisées dans la construction des indicateurs censés rendre compte de la qualité du droit ou des institutions font souvent l'objet de nombreuses critiques ². Un grand nombre d'auteurs ont déjà formulé une analyse critique de certains indicateurs de la qualité des institutions ou du droit. Voir par exemple, parmi d'autres : Grégoir et Maurel (2003) ; Hatem (2004) ; Kaufmann, Kraay et Zoido (1999) ; Kaufmann, Kraay, et Mastruzzi (2005). L'indicateur « de facilité à faire des affaires » publié dans les rapports *Doing Business* (IFC (World Bank) 2004 et 2005) ³ s'est déjà attiré de nombreuses critiques formulées par un certain nombre de juristes - Association Henri Capitant (2006) ; Canivet, Frison-Roche, Klein (2005), Kessedjian (2005) ; Rouvillois (2005) - et d'économistes – notamment Ménard et du Marais (2006)⁴.

La présente étude vient compléter ces travaux. Nous montrerons que la méthodologie *Doing Business* cumule de nombreuses faiblesses. Les deux plus importantes de ces limites – le recours à des cas types hypothétiques et la technique de codage du droit en variables binaires – nous semblent en outre difficilement pouvoir être levées sans remettre en cause profondément l'ensemble des mesures effectuées dans les rapports *Doing Business*. Ces problèmes méthodologiques devraient conduire, au minimum, à nuancer les jugements de valeurs et les recommandations exprimés dans les rapports *Doing Business*.

Cette étude s'appuie sur une analyse très détaillée de la méthodologie des rapports *Doing Business*, et notamment d'une analyse exhaustive des questionnaires utilisés pour la rédaction du rapport 2006. Dans le cadre du groupe de travail « Test de la fiabilité des indicateurs synthétiques retraçant l'attractivité du Droit (SFI -Groupe Banque Mondiale) » organisé par le programme de recherches sur « l'attractivité économique du Droit », ces questionnaires ont fait l'objet de séances de discussions avec de nombreux praticiens, tant du secteur privé que du secteur public. Ces travaux ont également bénéficié de l'expertise des services du ministère de la Justice et de la DGTPE du ministre de l'économie, des finances et de l'industrie (voir en annexe la liste des participants à ces séances de travail).

² L'auteur tient à remercier : Olivia Franco, allocataire-moniteur à l'Université Paris 10 Nanterre pour son aide et ses travaux de recherche documentaire, C. Ménard pour son apport déterminant dans la conceptualisation de la présente analyse ainsi que pour leurs précieux commentaires L. Brunin, J. Ould-Aoudia, A. Piquemal et H. Spamman.

³ Les références à ces rapports visent ici leur version anglaise.

⁴ La démarche analytique de la présente étude doit beaucoup à Ménard et du Marais (2006).

Cette étude vient donc en présenter les conclusions. Elle commence par rappeler la genèse historique et théorique des rapports *Doing Business* (Section I) puis en présente la méthode (Section II). Puis, la Section III traduit une double interrogation sur les résultats de l'ensemble des travaux de *Doing Business*. Ceux-ci vont à l'encontre d'une part, de deux réalités objectivement constatées – l'harmonisation croissante du droit substantiel et les constatations tirées de certaines statistiques nationales. D'autre part, cette section rappelle le faible pouvoir explicatif de l'indice synthétique de « facilité à faire des affaires », tel que le montrent les estimations faites par D. Blanchet (2006), qui sont présentées en détail dans la deuxième partie de cet ouvrage. La Section IV procède ensuite à une analyse critique *de la méthode de mesure* mise en oeuvre par *Doing Business*, étape par étape, selon le déroulement généralement observé dans ce type de campagne de mesures. A cet égard, les remarques très détaillées formulées par le groupe de travail sur la rédaction et la construction des questionnaires *Doing Business* peuvent être utilisées, dans une démarche constructive, à leur amélioration. La Section V présente une analyse critique *de l'objet de cette mesure*. La Section VI conclut par la proposition de nouvelles pistes de recherches pour améliorer les méthodes de mesure comparatives des effets économiques du droit.

1 Introduction : genèse historique et théorique des rapports Doing Business

1.1 Genèse historique

La question de l'impact du droit, et notamment du droit des affaires, sur la croissance et l'économie en général, provoque depuis plusieurs décennies des débats passionnés, parmi les universitaires mais aussi auprès des décideurs politiques, et plus particulièrement au sein des agences de développement.

En ce qui concerne ces dernières, c'est une désillusion quant aux effets des politiques d'ajustement structurel qui fut à l'origine de l'intérêt croissant pour la question, au cours des années 1980. Après la crise de la dette des années 1980, les agences de développement s'étaient en effet intéressées à la mise en oeuvre de réformes macroéconomiques structurelles. Pourtant, très tôt, la réforme des institutions, et du cadre juridique en particulier, est apparue comme leur complément nécessaire, voire comme leur condition de succès, afin de faciliter la

mise en oeuvre réelle des politiques d'ajustement. Ce fut particulièrement le cas lorsque les investissements directs privés d'origine étrangère dépassèrent le montant de l'aide publique. La question était alors de savoir comment les pays en voie de développement pouvaient attirer des investissements étrangers sans disposer d'institutions capables d'assurer des garanties aux investisseurs. L'accent a alors été mis, à partir du début des années 1990, sur la réforme des institutions, et notamment de l'environnement juridique.

1.2 Genèse théorique

Bien entendu, cette problématique du « Droit du développement » a été introduite par des recherches préliminaires menées par les théoriciens, fait souvent négligé par les praticiens des agences de développement (et parfois aussi les chercheurs).

On ne peut évoquer l'impact du droit sur l'économie sans parler de la contribution déterminante de Ronald Coase (prix Nobel 1991 d'économie). Dans son article de 1960, resté célèbre (Coase, 1960), il indique qu'en l'absence de coûts de transaction, les institutions, comme les systèmes juridiques, importaient peu : des solutions optimales pouvaient être atteintes par les agents quelles que soient les institutions. Cependant, dès que l'on est dans un système où les coûts de transaction sont positifs, les institutions ont un rôle décisif à jouer, en ce qu'elles modèlent la forme et les coûts des échanges. Dans ce contexte, l'impact des systèmes juridiques ne pouvait plus être ignoré. Adoptant cette démarche comme point de départ, même s'il s'intéressait davantage aux systèmes politiques qu'aux systèmes juridiques, Douglass North (prix Nobel d'économie en 1993) développa une analyse portant sur le rôle décisif des institutions au cours du temps pour expliquer le développement et la croissance (North, 1990).

Il est d'autant plus intéressant de rappeler cette genèse intellectuelle que les référents théoriques des rapports DB, l'équipe LLSV⁵, se réclament de l'héritage de R. Coase et, dans une moindre mesure, de celui de D. North. Or, les rapports DB véhiculent une approche plutôt réductrice du droit, largement opposée à l'enseignement de l'Ecole de l'Economie néo-institutionnelle (NIE), fondée par R. Coase et D. North (voir Ménard et Shirley, notamment Chapitre III).

⁵ Pour R. La Porta, F. Lopez-de-Silanes, A. Shleifer et R. W. Vishny.

C'est toutefois un praticien et un intellectuel formé à l'école de Coase, Hernando de Soto (1989), qui contribua de la façon la plus significative au changement d'attitude des agences de développement. Examinant le temps et le coût nécessaires à la création d'une entreprise dans la banlieue pauvre de Lima (Pérou), il mesura le poids que l'absence de cadre juridique adéquat faisait peser sur les transactions, ce qui oblige les parties à s'en remettre au secteur informel. En effet, il démontra que : (i) les pauvres sont contraints de rester dans l'informalité car la loi formelle était trop compliquée et trop lourde ; (ii) l'informalité impose une perte de bien-être social, empêchant le « capital mort » des pauvres de produire un retour sur investissement et d'être utilisé comme garantie pour obtenir des crédits. Une meilleure protection des droits de propriété et un système juridique simplifié devraient permettre à ce « capital mort » de produire un effet de levier, et de renforcer la croissance et le développement.

Les travaux de H. de Soto, accessibles seulement récemment en France, ont exercé dans le monde entier une influence considérable sur les politiques d'aide au développement. Pourtant, aussi stimulants et séduisants soient-ils, ils laissent entière les questions de *la nature* et de *la mise en oeuvre* du cadre juridique permettant d'assurer les droits de propriété (Sgard, 2005 ; du Marais, 2006).

Il faut cependant souligner que si les rapports Doing Business s'inspirent du modèle analytique de Hernando de Soto et bénéficient des conseils techniques de celui-ci, leurs auteurs se démarquent assez sensiblement de sa méthode. Comme nous le verrons dans la partie suivante, ces rapports privilégient la collecte de données standardisées sur le plus grand nombre de pays et l'exploitation de la base qui en résulte. Au contraire, de Soto procédait à des expérimentations en grandeur nature – créer une véritable entreprise au Pérou, par exemple – pour calculer le temps et le nombre de procédures nécessaires⁶.

Ces idées se mêlèrent à d'autres dans le cadre analytique qu'ont développé La Porta, Lopez de Silanes, Shleifer et Vishny (« LLSV ») à la fin des années 90. Dans plusieurs articles, ceux-ci établirent un rapport entre le cadre juridique - et plus précisément le niveau de protection accordée aux investisseurs en fonction de l'appartenance à un régime juridique particulier - et le développement des marchés financiers (voir La Porta et al., 1997 ; 1998 ; 1999). A cette

⁶ Voir Doing Business 2005, p. 14.

époque, ces auteurs envisageaient que ce rapport puisse être extrapolé à la croissance et au développement : voir La Porta et al. (1998, p. 1152), bien que les mêmes aient ultérieurement nuancé leurs propos : Glaeser et al. (2004). Certaines institutions, parmi lesquelles la Banque Mondiale, reprirent ces idées et transformèrent ce qui n'était à l'origine qu'une tentative de corrélation en indications de nature normative. Notre propos visera à critiquer la méthode utilisée pour fonder ces prescriptions.

2 Des corrélations à la causalité : la méthodologie *Doing Business* et la construction de l'indice de « facilité à faire des affaires ».

Initialement, les articles originaux de LLSV avaient pour objectif de déterminer s'il existait une corrélation entre le cadre légal d'un pays donné et le développement de son système financier. Il était présumé que : (a) il existe un test de performance pour définir un « bon » marché financier – sur le modèle américain –, (b) les marchés financiers à long terme commandent la croissance. Ce modèle fut progressivement étendu à une théorie plus générale sur le développement des marchés, pour devenir ce que l'on a appelé la « New Comparative Economics », ou Nouvelle Economie Comparative (Djankov et alii, 2003), qui a inspiré l'approche normative de *Doing Business*. Nous examinerons comment s'est opéré le passage d'un cadre large, essentiellement inductif, à une série de propositions normatives relatives au cadre juridique, en insistant sur cette seconde dimension.

La recherche initiale de LLSV a progressivement conduit à développer des instruments destinés à hiérarchiser l'efficacité relative des différents systèmes, et notamment des différents systèmes juridiques ou « legal origins » (Glaeser & Shleifer, 2002). Ce changement s'est concrétisé dans la série des rapports de la Banque Mondiale, *Doing Business*. Les rapports successifs visent à concevoir un instrument sophistiqué permettant de mesurer les performances complètes des différents systèmes, et notamment des systèmes juridiques. Ces rapports ambitionnent clairement d'obtenir, à partir des recherches de LLSV, des propositions normatives afin de définir un test de performance pour comparer et évaluer les systèmes légaux dans le monde entier, et établir des recommandations sur les politiques à conduire.

2.1 « Doing Business » : le cadre analytique

Le programme de recherche et les objectifs politiques traduits à travers les rapports « *Doing Business* » sont présentés dans le rapport *Doing Business* pour 2004. Bien que la terminologie des rapports postérieurs (2005 et 2006) soit plus nuancée et affinée, ces rapports procèdent tous du cadre initial et doivent donc être lus à la lumière du rapport de 2004⁷.

⁷ La présente analyse se fonde sur les versions anglaises des rapports 2004, 2005 et 2006.

Le programme défini par la Banque Mondiale au travers de ses rapports est peu ambigu: il s'agit de formuler des recommandations pour permettre un développement identique à celui des pays développés, et ce en vue de soutenir la croissance. Afin d'atteindre ce but, il convient de mettre en place une standardisation du droit après avoir déterminé la meilleure pratique juridique : « One size can fit all » (*Doing Business* 2004, p. XVII). Le cadre analytique peut se résumer autour de trois arguments principaux (*Doing Business* 2004, « Overview » et chapitre 7).

1. Dans la continuité de la théorie des droits de propriété telle que reformulée par De Soto, la réduction de l'informalité doit passer par la définition et la mise en œuvre des droits de propriété. En effet, les individus qui travaillent dans le secteur informel ne peuvent augmenter leurs actifs ; de plus, l'informalité accroît les coûts de transaction en générant une importante incertitude parmi les parties.
2. A fortiori, l'importance de l'informalité lorsque les droits de propriété ne sont pas assurés entrave deux composantes micro-économiques essentielles de la croissance : a/ la création et le développement des entreprises à un niveau local⁸, et b/ la capacité d'attraction des capitaux étrangers, dimension peu significative pour De Soto mais qui résulte assez naturellement de l'approche LLSV. En effet, lorsque les marchés financiers locaux sont peu développés, la capacité d'attraction des investisseurs étrangers devient un facteur stratégique.
3. La plupart du temps, l'informalité résulte d'un cadre juridique excessivement compliqué et/ou qui comprend de trop nombreuses barrières à la création d'entreprise. En conséquence, les systèmes juridiques doivent être réformés afin d'attirer les investissements étrangers, en particulier dans les pays sous-développés dans lesquels les marchés financiers sont inexistantes ou largement sous dimensionnés. Le nouveau système juridique doit présenter deux caractéristiques principales. Premièrement, il vise à faciliter les affaires : il est orienté vers la création d'entreprises, notamment afin d'attirer les investisseurs étrangers. En second lieu, il doit être extrêmement simple et imposer des coûts de transaction les plus bas possibles. Ces deux caractéristiques permettent de formuler une proposition essentielle : les systèmes juridiques doivent être évalués et classés selon leur capacité à minimiser les délais de création

⁸ C'est l'objectif officiel des rapports *Doing Business*, d'où la présentation de nombreuses anecdotes. Voir les histoires de Teuku, Ina, Ali, Timnit, etc. : *Doing Business* 2004, p. XI.

d'entreprise, maximiser la mise en œuvre des droits de propriété, et minimiser les coûts nécessaires à l'obtention de ces résultats. La recherche du meilleur système juridique en fonction de ces critères est alors empirique, ce qui explique l'importance de la méthodologie adoptée pour mesurer et comparer les performances des différents systèmes juridiques.

2.2 La méthodologie « *Doing Business* » et la construction d'un indice universel et synthétique de « facilité à faire des affaires ».

Les rapports « *Doing Business* » fondent l'appréciation de la « qualité » d'un système juridique sur la quantification de la qualité de plusieurs procédures. Cinq procédures ont été évaluées dans le rapport initial (2004)⁹, 10 en 2006¹⁰. Ces procédures ont été sélectionnées en fonction de leur impact supposé sur le climat des affaires (ie. l'exécution des contrats est primordiale pour le développement des transactions) ou sur les agrégats macroéconomiques (ie. l'information disponible concernant les débiteurs potentiels est capitale pour les créanciers, une telle information permettant d'accroître le crédit, les investissements, et au final le PIB¹¹).

Chaque procédure est décrite par un indicateur regroupant plusieurs sous-indicateurs, construits selon une approche de type « time and motion »¹². Afin d'établir ces indices, l'équipe de *Doing Business* se réfère à un cas type hypothétique pour chaque item. Ce cas type est traité « comme si » l'on avait affaire à un modèle représentatif des rapports qu'entretiennent les entrepreneurs avec le système juridique d'un pays pour accomplir des opérations normalisées, courantes dans la vie de l'entreprise : recouvrer un chèque impayé, construire un entrepôt, etc.

⁹ Création d'entreprises (« Starting a Business »); Recrutement et licenciement (« Hiring and firing workers »); Obtention du crédit (« Getting credit »); Exécution des contrats (« Enforcing Contracts »); Fermeture d'entreprises (« Closing a Business »).

¹⁰ En 2005, figurent en outre les procédures suivantes : Enregistrement de la propriété (« Registering property »); Protection des investisseurs (« Protecting investors »); puis en 2006 : Obtention de licences (« Dealing with licenses »); Paiement des taxes (« Paying taxes »); Commerce transfrontalier (« Trading across borders »).

¹¹ Ce dernier point faisant maintenant l'objet d'un consensus dans la communauté des économistes : voir par exemple, les travaux de J. Stiglitz (1988, 1991).

¹² La version française du rapport 2005 conserve les termes anglais de « time and motion ». S'il fallait les traduire, nous les remplacerions par « taylorienne ».

Des questionnaires détaillés, parfois longs de plus de dix pages, sont alors adressés à des juristes (avocats le plus souvent, plus rarement magistrats ou agents de l'administration en charge de la réglementation du secteur) et à des hommes d'affaires locaux. Les personnes interrogées doivent calculer le nombre de démarches, le temps et le coût estimés pour chaque procédure se rapportant à chacun des cas. Elles répondent également à des questions sur l'occurrence de dispositifs particuliers dans le cadre juridique national. Elles ont également à répondre à certaines questions conduisant à formuler une opinion ou un jugement de valeur.

Les données sont ainsi collectées pays par pays, pour chacun des dix cas choisis. Les procédures juridiques sont représentées par des histogrammes. Ces données sont ensuite regroupées en indices partiels¹³ ou sous-indicateurs afin de calculer une série de dix indicateurs. Les spécifications des indicateurs retenus figurent dans le tableau n°1 (voir annexe).

La dernière étape consiste à établir le classement général de chaque pays en fonction de sa « facilité à faire des affaires »¹⁴. Les pays sont donc d'abord classés pour chacun des 10 indicateurs – représentant chacune des dix procédures – en faisant la moyenne arithmétique de ses classements pour les indices partiels. Puis les rapports *Doing Business* établissent la moyenne, à nouveau arithmétique, des classements pour les 10 indicateurs pour établir de la sorte un tableau général classant les pays. *Doing Business* 2006 est le premier des rapports à établir un classement général pour 155 pays, des îles Fidji aux Etats-Unis.

La banque de données établies pour *Doing Business* réunit des caractéristiques très attrayantes. Tout d'abord, elle comprend un nombre très significatif de données, très souvent collectées directement pour les besoins de l'enquête, concernant 10 procédures différentes dans 155 pays, et avec l'aide de plusieurs indicateurs partiels, soit plusieurs milliers d'observations. Ensuite, les indicateurs retenus sont simples à utiliser et à diffuser. Enfin, les données et les indices pertinents sont résumés dans un tableau général qui peut être aisément rendu public dans les journaux à grand tirage.

Le test mesurant la « facilité à faire des affaires », rendu public par la Société Financière Internationale, membre du Groupe de la Banque Mondiale, n'est pas le seul test disponible

¹³ 37 sous-indicateurs au total.

¹⁴ « Ease of doing business ».

afin d'évaluer la « qualité » du cadre juridique ou des institutions. Cependant, c'est à notre connaissance la première fois qu'une organisation internationale publique publie un tel classement. De plus, et bien que cela ne soit pas la politique officielle, ce tableau est également utilisé en interne par les chefs de projet de la Banque Mondiale afin de déterminer les conditionnalités à imposer aux pays emprunteurs. L'impact de *Doing Business* est alors loin d'être négligeable, non seulement d'un point de vue académique, mais aussi et surtout auprès des décideurs politiques et des agences de développement de par le monde.

En guise de synthèse, nous pouvons dire que les rapports *Doing Business* mettent en place des indicateurs positifs afin de tirer des conclusions normatives sur ce qui est/doit être un « bon » système juridique, c'est-à-dire un système minimisant le temps et les coûts de transaction, entraînant de la sorte les investissements étrangers et la croissance.

3 Les résultats : des interrogations et un faible pouvoir explicatif des indicateurs de *Doing Business*

3.1 *Plusieurs énigmes*

3.1.1 La difficulté à appréhender les ensembles régionaux

3.1.1.1 La grande dispersion des résultats des pays européens

La présentation officielle de l'indice synthétique « de facilité à faire des affaires » dans le rapport 2006 produit un certain nombre de résultats très surprenants. Au premier chef, on peut être surpris par la grande dispersion des classements obtenus par les pays de l'UE, que ce soit pour l'UE à 15 ou en intégrant les nouveaux entrants (voir tableau 3 en annexe)¹⁵.

On constate en effet une très grande dispersion des résultats entre les Etats membres de l'UE suivis dans la base de données Doing Business : le score des 15 pour l'indice général varie de 8^{ème} (Danemark) à 80^{ème} (Grèce). Cette dispersion est encore plus grande dans les classements partiels par items: du 2^{ème} (Lituanie) au 144^{ème} (France) pour le sous-indicateur « enregistrement de la propriété » ou du 15^{ème} (Grande-Bretagne) au 150^{ème} (Espagne) pour le sous-indicateur « recrutement ». On pourrait déduire de cette dispersion les efforts qui restent à faire en termes d'harmonisation du droit si un élément n'était pas très déconcertant. Cette dispersion est en effet particulièrement étonnante pour les sous-indicateurs où l'harmonisation européenne du droit existe depuis longtemps, et ce de façon exhaustive, comme en matière de commerce extérieur (de 1^{er} pour le Danemark à 90^{ème} pour l'Italie). Il faut donc vérifier également si la source de cette dispersion ne provient pas d'un facteur extérieur au droit, et plutôt propre à la méthode de construction du classement. Nous verrons qu'il s'agit de l'effet d'une part, de la difficulté à appréhender le droit des entités régionales, et d'autre part, d'erreurs de conception du questionnaire qui se traduisent par des erreurs dans les réponses (voir plus bas pour le sous-indicateur « commerce transfrontalier »).

¹⁵ On remarque que cette dispersion n'est pas significativement accrue entre le classement des pays de l'UE à 15 figurant dans la base de données et celui intégrant les nouveaux entrants qui sont dans la base de données. Ceux-ci se répartissent entre le 15^{ème} (Lituanie) et le 63^{ème} rang (Slovénie).

3.1.1.2 L'absence apparente d'effets des conventions internationales sur le classement

Certes dans une moindre mesure, la même question se pose lorsque l'on examine l'ensemble du classement des pays pour des sous-indicateurs où le droit international impose des standards minimum, comme en droit du travail. Dans cette matière, d'ailleurs, les recommandations de *Doing Business* peuvent surprendre : les rapports préconisent implicitement de supprimer les protections du droit du travail établies par les standards minimum de l'OIT (travail féminin, limites horaires notamment). Or, ces standards sont appliqués même par les pays considérés comme les plus performants par *Doing Business*, ce qui montre qu'ils ne constituent pas nécessairement un handicap. En outre, ces standards sont considérés comme un outil important pour assurer une concurrence internationale équitable et génèrent des externalités positives.

Conscients de la limite de leur raisonnement, et semble-t-il après les critiques de certains actionnaires de la Banque, les auteurs des rapports ont modifié leurs discours dans l'édition 2006. Ils y ont inséré une révérence faite à l'OIT, mais en ne mentionnant que dans une note en bas de page, elliptique et sans référence, les effets positifs des normes internationales OIT sur la productivité du travail (*Doing Business* 2006, p. 26).

3.1.2 La grande différence entre les chiffres évalués ex-ante et les résultats observés

On peut également constater d'importantes différences constater entre les grandeurs physiques calculées dans la base de données *Doing Business* et la réalité enregistrée dans les statistiques officielles.

Les statistiques officielles relatives au Droit sont, il est vrai, peu nombreuses ; celles concernant l'appareil judiciaire le sont un peu plus. C'est d'ailleurs un effet positif des rapports *Doing Business* que d'inciter à améliorer les statistiques juridiques et judiciaires. Cependant, pour les quelques chiffres dont on dispose, certains écarts, voire des variations d'une année à l'autre, laissent perplexes.

Ainsi, en ce qui concerne le Royaume-Uni et pour l'item « Enforcing contracts », l'indice de durée de la procédure **triple** presque entre les rapports *Doing Business* 2004 et 2005. Il passe de 101 à 288 jours sans que l'on sache vraiment pourquoi.

Surtout, aucun de ces chiffres ne correspond à la réalité telle que l'enregistrent les statistiques officielles du « Department of Constitutional Affairs » britannique (Haravon, 2005). En effet, l'efficacité des juridictions britanniques s'améliore constamment sur les dernières années, depuis le rapport de Lord Woolf « Access to Justice » (1996). Cependant, les performances des tribunaux britanniques sont très largement en deçà des attentes de l'équipe *Doing Business*. La durée moyenne des instances baisse ainsi de 41% entre 2003 et 2004, passant de...1148 jours à 679 jours devant la Queen's Bench Division, et de 413 à 371 jours devant les County Courts.

Cette comparaison introduit d'ailleurs l'une des questions les plus intéressantes soulevées par les rapports *Doing Business* : celle de la relative absence de statistiques judiciaires officielles comparables, au moins entre les grands pays de l'OCDE. A tout le moins, les rapports *Doing Business* pourraient mettre en rapport leurs propres indicateurs avec ces statistiques et s'interroger sur les causes de divergences.

3.2 L'indice de « facilité à faire des affaires » : une faible contribution à l'explication de la performance économique

Les résultats des travaux de *Doing Business* se révèlent en réalité assez décevants

Le pouvoir explicatif des bases de données n'est pas nul, mais il apparaît faible et ces résultats ne sont pas toujours cohérents avec le cadre analytique implicite de l'approche des auteurs des rapports. On s'appuie ici sur les résultats de quelques tests exploratoires (Blanchet, 2005) qui portent principalement sur les données du rapport 2005, pour être cohérents avec les tests effectués par S. Djankov et al. (2005). Cependant, l'ensemble de cette analyse est confirmée pour les résultats du rapport 2006 (Blanchet, 2006).

Si l'on admet que les postulats de départ de *Doing Business*, ainsi que les calculs effectués, sont exacts, alors il est légitime de s'attendre à une corrélation marquée entre « un cadre

juridique efficace », au sens des rapports *Doing Business* et des variables de résultats macroéconomiques, comme la croissance du PIB, qui est l'objectif premier des rapports *Doing Business*, ou comme la croissance des investissements directs étrangers (IDE). Même si la maximisation des flux entrants d'IDE ne constitue explicitement pas l'objectif premier des rapport *Doing Business*, elle en constitue l'un des objectifs sous-jacents.

Le rapport *Doing Business* de 2005 identifie les « bons élèves » de la réforme, en fonction de leur « facilité à faire des affaires » déduite de la moyenne de sept indicateurs (10 dans le rapport 2006). Or les évaluations des corrélations avec les variables de résultats donnent des résultats assez mitigés (voir tableau 2 en annexe)

L'étude teste d'abord les effets de l'indice de la « facilité à faire des affaires » sur le PIB, le taux d'IDE, investissement public et privé (FBCF) et l'indicateur de développement humain (HDI ou IDH) du PNUD, avec comme seule variable de contrôle le niveau de PIB par tête.

Il résulte de ce premier test :

- que les chiffres de la base de données *Doing Business* permettent, au mieux, de ne rien dire sur le lien entre la « qualité » du système juridique – telle que calculée par l'équipe *Doing Business* – et l'attraction des IDE : le coefficient de l'indice global est non significatif, et l'équation a un pouvoir explicatif quasi nul (R^2 : 0,055 pour 2005) ;
- qu'il existe effectivement un effet de la « qualité du droit » (au sens des auteurs du rapport) sur la croissance du PIB, pour la période analysée, effet identique à celui trouvé par Djankov et al. (2005) mais avec un assez faible pouvoir explicatif.

Afin de raffiner, la même étude essaye de voir si l'on améliore ces résultats en testant séparément les effets des différentes composantes de l'indice, à savoir les indicateurs relatifs aux sept domaines du droit qui sont évalués dans le rapport 2005. Un tel test est cohérent avec l'esprit du rapport 2005 qui insistait davantage sur les classements séparés selon ces sept sous-domaines que sur le classement selon l'indice global.

Cette tentative n'apporte pas d'élément nouveau. Le pouvoir explicatif des différentes équations (en particulier pour les deux variables cibles les plus importantes, PIB et IDE)

s'améliore mais reste très faible ¹⁶. Les coefficients sont rarement significatifs : autrement dit, on ne sait pas si la « qualité » du droit dans le sous-domaine en question exerce un quelconque effet sur le PIB ou les IDE. Certains coefficients (mais il faut se méfier d'en tirer une conclusion hâtive car ils ne sont pas significatifs) jouent même dans le sens inverse de la théorie avancée par *Doing Business*.

En fait, la seule corrélation assez forte qui ressorte de ce travail est une corrélation avec l'indice de développement humain. L'indice *Doing Business* ne fait en revanche ressortir aucun effet du droit sur les IDE, et éclaire à peine son impact sur la croissance du PIB.

Certes robustes, ces tests restent néanmoins par trop simplistes. Notamment, la variable IDE est en elle-même plutôt ambiguë. Ses variations sont difficiles à expliquer, et dépendent de variables de capital physique et humain plus que de variables institutionnelles. Par ailleurs, les IDE sont mieux corrélés aux institutions lorsque l'on utilise des modèles de gravitation (Benassy-Queré, 2005). Cependant, les mêmes tests effectués avec des variables de contrôle supplémentaires ne donnent pas des résultats plus satisfaisants, notamment quand il s'agit de comparer les indicateurs de *Doing Business* aux IDE¹⁷.

Autrement dit, les calculs sophistiqués de l'équipe *Doing Business* donnent à l'indice composite de « facilité à faire des affaires », suivant l'agrégat macroéconomique dont on cherche à expliquer les variations, soit un caractère significatif mais fragile, soit un caractère non significatif.

Il importe de déterminer la cause de ces résultats qui apparaissent plutôt décevants, surtout compte tenu des moyens mis en œuvre¹⁸. Le reste de cette étude va chercher à identifier s'ils sont la conséquence directe de la méthodologie utilisée par *Doing Business* dans la constructions des indicateurs et le choix plus général de ses objectifs. Si ces résultats proviennent de faiblesses structurelles dans la méthode utilisée par *Doing Business*, les

¹⁶ Le coefficient de détermination R^2 , qui mesure la qualité de l'ajustement des estimations de l'équation de régression, est encore largement inférieur à 0,05 pour 2005 pour les IDE, de 0.1229 pour le PIB.

¹⁷ Ceci n'est pas inattendu : l'ajout de variables de contrôle dans une régression a plus souvent pour effet de faire baisser le pouvoir explicatif apparent des « variables d'intérêt » (qui traduisent le phénomène dont on cherche à identifier l'effet sur un agrégat cible), plutôt que l'inverse.

¹⁸ Pour le rapport DB 2006, en coûts directs et d'après la liste des contributions jointe en annexe du rapport : 18 équivalents temps pleins de spécialistes, 5 spécialistes à temps partiel, 5 personnes affectées à la frappe et à la conception graphique, l'assistance de plusieurs grandes firmes internationales, dont *Price Waterhouse Coopers*, le *Groupe Bolloré*, etc., ...

améliorations que l'on peut attendre de telles ou telles corrections ponctuelles des données sur un pays ou sur un indicateur seront limitées.

Or, malgré toutes les précautions apparemment prises, la présente étude fait apparaître les imperfections dont souffre la méthodologie de *Doing Business* à toutes ses étapes, de la construction des questionnaires jusqu'à l'objet même de l'étude. L'étude qui va suivre procède de façon séquentielle, en analysant chaque stade, pour les dix indicateurs, conduisant en définitive à la publication du classement synthétique. Cette étude rassemble tant les critiques formulées par des juristes que celles formulées d'un point de vue statistique et, dans une moindre mesure, du point de vue de l'analyse économique qui sous-tend la construction de certains indicateurs¹⁹. Ces limites peuvent, en pratique, s'analyser à partir des deux questions suivantes : comment mesurer ? et que mesurer ?

¹⁹ En particulier, l'indicateur « Obtention du crédit » fait l'objet d'une discussion économique spécifique dans un rapport particulier du programme de recherches sur « l'Attractivité Economique du Droit » : « Les systèmes d'information sur la solvabilité : analyse théorique et comparative ».

4 Comment mesurer ? Les critiques techniques de la méthodologie DB

Ainsi peut-on identifier plusieurs niveaux de limites dans la méthodologie suivie par l'équipe Doing Business, inhérentes à ce type de travaux²⁰ :

- au stade du recours à des questionnaires et de la formulation des questions (paragraphe 4.1) ;
- au stade du choix de la méthode des cas type et de leur construction pour permettre la comparabilité des résultats nationaux (paragraphe 4.2) ;
- enfin, au stade de l'administration du questionnaire et du traitement des réponses (paragraphe 4.3) ;
- toutes ces difficultés d'interprétation conduisent à mettre sérieusement en doute la possibilité même d'obtenir un codage rigoureux des réponses, et donc une spécification satisfaisante des variables qui constituent les sous-indicateurs (4.4).

4.1 Les questionnaires : une méthode risquée

D'une façon générale, la méthode des questionnaires apparaît toujours risquée. Ceci est particulièrement le cas lorsqu'ils sont utilisés afin d'évaluer le droit. Les auteurs des rapports Doing Business en sont d'ailleurs intimement persuadés, puisqu'ils exposaient en détail dans le premier rapport pour 2004 toutes les limites de cette approche²¹. Contrairement aux statistiques officielles qui ne font qu'enregistrer un constat quantitatif, un questionnaire sollicite la *perception* du répondant. Il est donc toujours empreint d'une certaine subjectivité. Cela étant, lorsque les statistiques viennent à manquer, la méthode des questionnaires constitue souvent en économie la seule méthode utilisable pour appréhender un phénomène. Aussi la rédaction d'un questionnaire – son vocabulaire et sa langue – ainsi que sa construction – enchaînement, pertinence des questions – constituent-ils des éléments déterminants pour assurer la validité des données recueillies.

²⁰ Chacun des types de critique est présenté par sous-indicateur, dans l'ordre avec lequel ils figurent dans le rapport 2006.

²¹ Voir le paragraphe « Other Indicators in a Crowded Field », Doing Business 2004, p. 7s.

Or, d'une part, les questionnaires de l'équipe Doing Business n'échappent pas à ces difficultés et il est difficile de se satisfaire des précautions prises par l'équipe DB pour y remédier. Surtout, d'autre part, le manque de rigueur, voire parfois d'objectivité, dans la formulation et la construction des questionnaires se traduit par une mauvaise spécification des variables constituant les sous-indicateurs.

4.1.1 La langue et les problèmes de traduction

Alors qu'ils s'adressent principalement à des juristes des pays en voie de développement, la plupart des questionnaires Doing Business n'ont été disponibles initialement qu'en anglais et n'ont été traduits en français que pour les rapports les plus récents. Sans se prononcer sur la qualité des données recueillies par cet autre indicateur du droit et des institutions fondé sur un questionnaire, on notera que le World Economic Forum (WEF)²² adresse ses questionnaires en de multiples langues.

Or, le biais linguistique est démultiplié en ce qui concerne le droit. En effet, la traduction n'est pas, seule, une garantie de bonne compréhension des réalités juridiques. Ainsi, en ce qui concerne les textes juridiques, une bonne traduction doit en général être faite en binôme : un traducteur et un spécialiste bilingue des deux droits.

4.1.2 Le choix du vocabulaire et la rédaction des questions

4.1.2.1 Remarques générales : les erreurs dues au vocabulaire des questionnaires devraient entraîner l'exclusion de deux indicateurs sur dix

Au-delà des biais inhérents à la traduction juridique, , demeurent dans les questionnaires *Doing Business* certaines difficultés à comprendre des termes utilisés en raison d'un contexte juridiquement ambigu, y compris pour le juriste averti...

Ainsi, en premier lieu, un anglophone n'est parfois pas à l'abri de surprises, à la vue de termes archaïques, peu usités ou ambigus pour désigner certains concepts juridiques²³. Surtout, le choix des termes manque souvent de précision, ce qui peut conduire les destinataires à donner

²² www.weforum.org

²³ Ainsi, le terme de « Foreclosure » est-il parfois utilisé dans le même questionnaire dans le sens général de « procédure collective » ou de « faillite » mais aussi pour exprimer une procédure spécifique aux droits d'inspiration de *Common Law* et qui permet au créancier muni d'une garantie d'obtenir la vente forcée du bien.

à la même question, en toute rigueur et bonne foi, des réponses rigoureusement différentes ou dans des ordres de grandeur sans commune mesure.

En deuxième lieu, le traitement des procédures concomitantes par les questionnaires, et donc par leurs destinataires, n'est pas uniforme, et n'est donc pas toujours très clair. Ainsi, les délais affichés par certains pays montrent que l'exploitation des réponses conduit à ajouter des procédures concomitantes alors que d'autres répondants ont sans aucun doute clairement signalé que les délais ne devaient pas s'ajouter. Ceci est particulièrement décelable pour l'indicateur « commerce transfrontalier » puisque la comparaison entre les pays de l'UE est facilitée par l'harmonisation du droit et des procédures.

Enfin, en troisième lieu, ces ambiguïtés sémantiques ont d'autant plus d'impact lorsqu'elles affectent la définition de l'unité de mesure.

Le groupe de travail a pu constater que ces problèmes de rédaction des questions concernent la totalité des dix questionnaires. Ils devraient imposer, pour ce seul motif, d'écarter au moins deux des dix indicateurs en raison de l'interprétation erronée par les répondants, de la définition de l'unité de mesure (« enregistrement de la propriété » et « commerce transfrontalier »).

4.1.2.2 Remarques par indicateur

4.1.2.2.1 Indicateur « Création d'entreprises »

L'indicateur portant sur la création d'entreprises entend mesurer le nombre de procédures, le délai, le coût et le capital minimum nécessaires à la création d'une entreprise.

En premier lieu, la définition même de l'unité de mesure pour l'évaluation n'est pas claire. En effet, la définition de ce qu'il convient d'entendre par « procédures » a évolué après 2005. Il s'agissait alors des formalités nécessaires (« required »). Suivant la définition initiale, il fallait compter environ 50 jours pour créer une société en France. Dans le questionnaire pour le rapport de 2006, les procédures sont les « formalités qu'un entrepreneur est officiellement tenu d'accomplir, avant et après la constitution de la société en vue de son exploitation ». La nouvelle définition ne se traduit pas par une modification du résultat de la France²⁴.

²⁴ Soit pour Doing Business 2005 et 2006 : 7 procédures et 8 jours. Doing Business 2004 indiquait 10 procédures et 53 jours, car il incluait une obligation de procéder par acte notarié. Cette erreur a été rectifiée à partir de 2005

Or, il n'apparaît pas que l'attention des répondants – le plus souvent les mêmes pour les différentes années – ait été attirée sur ce changement de fond, alors même que les questionnaires 2006 et 2007 se présentent comme des actualisations du questionnaire 2005.

En deuxième lieu, la question visant le rôle des tribunaux dans la procédure d'enregistrement de la société est ambiguë (« are Courts involved »). S'agit-il de savoir s'il y a une décision juridictionnelle constitutive ou une simple procédure administrative ? Cette distinction est doublement importante.

En effet, trois sortes de contrôles peuvent être exercés sur la création de sociétés : un contrôle a posteriori par les tribunaux (c'est le cas du Canada), un contrôle a priori par des professionnels (notamment en Belgique, et en Italie, mais aussi en Espagne où le contrôle est uniquement effectué par des notaires), et enfin un contrôle a priori exercé par un tribunal (la décision judiciaire est alors constitutive ; c'est le cas de la Slovaquie).

Or, d'une part, les annexes, reprenant les réponses collectées par l'équipe de *Doing Business* l'année précédente, contiennent des indices permettant de penser que des erreurs ont pu naître lors du traitement des données. Ainsi les annexes 2005 pour la France indiquent « RCS in tribunal de commerce ». Cependant, le registre du commerce et des sociétés (RCS) est tenu par le *greffe* du tribunal, indépendant de la juridiction. D'autre part, les commentaires dans le rapport sont très critiques envers l'intervention d'une décision de nature juridictionnelle²⁵.

En bref, on peut craindre que l'une des prescriptions les plus fermes des rapports Doing Business (supprimer l'intervention des juridictions) ne soit fondée sur des questionnaires ambigus.

4.1.2.2 Indicateur « Obtention de licences »

Le questionnaire est flou quant à l'objet de l'étude et les expressions utilisées peuvent prêter à confusion, en particulier dans la version anglaise du questionnaire.

mais ce changement a été salué par les auteurs du rapport comme l'effet d'une réforme... (Doing Business 2005, p. 17).

²⁵ Voir Doing Business 2005, p. 21, 22 et Doing Business 2006, p. 12.

La version française distingue ainsi clairement, d'une part la procédure nécessaire à l'obtention d'une autorisation d'exercer pour l'entrepreneur (« licence d'entreprise de construction ») et d'autre part, le permis de construire (« procédures nécessaire pour construire »). En effet, en France, seul le second est nécessaire. L'entrepreneur doit seulement justifier des procédures nécessaires à la création de son entreprise (notamment, inscription au registre des métiers, etc.). Celles-ci sont cependant supposées avoir déjà été effectuées, d'après le cas type joint au questionnaire.

La version anglaise n'a pas cette clarté. En effet, elle utilise les termes de « Construction Licence », qui est à distinguer de « Permit to Build ». Le questionnaire utilise aussi l'expression « licences and permits necessary ... to build ». Dans ce dernier cas, le doute est alors permis sur ce qu'il s'agit d'évaluer, ce qui peut influencer sur la qualité des réponses.

En second lieu, la définition même de l'unité de mesure pour l'évaluation est matière à interprétation. La procédure est définie par *Doing Business* comme étant « toutes les procédures requises sur le plan légal ou dans la pratique ». Cette latitude d'interprétation peut conduire à de très importantes divergences des réponses. Ceci est particulièrement le cas pour la France en ce qui concerne l'étendue – et donc le coût – de la mission confiée à l'architecte (voir plus bas).

4.1.2.2.3 Indicateur « recrutement et licenciement »

Les difficultés de compréhension de cet indicateur renvoient davantage à des difficultés liées à la définition de l'objet de l'évaluation qu'à des problèmes sémantiques. Il existe cependant des biais dans la rédaction de certaines questions.

Ainsi, le contrôle du licenciement selon *Doing Business* est tout entier empreint de la conception anglo-saxonne de liste, héritée du droit romain, et qui énonce de manière limitative les motifs de licenciement (il est en effet demandé : “*Does the law establish a public policy of list of « fair grounds for dismissal? »*”). En France, cette question n'a pas de sens, tout comme n'aurait pas non plus de sens une réponse négative. Il n'existe pas une telle liste en France, mais une notion générale, celle de « cause réelle et sérieuse », qui permet de contrôler le licenciement. Il n'existe d'ailleurs aucun pays dans lequel le licenciement s'effectue sans aucun motif, ne serait-ce que pour prémunir les parties contre d'éventuelles

discriminations (cas du droit américain) ou contre une application du contrat qui ne serait pas de « bonne foi » (dans les pays de droit civil).

4.1.2.2.4 Indicateur «enregistrement de la propriété»

C'est sans doute l'un des indicateurs sur lesquels les ambiguïtés sémantiques ont eu la plus grande influence.

La définition de l'unité de mesure est, là encore, ambiguë dans la mesure où ce qui est calculé – le nombre de « procédures » – prête à équivoque. La procédure y est définie comme le moment à partir duquel « the contract has been signed and money paid ». **L'attention des destinataires n'a été attirée sur cette définition qu'à partir du questionnaire utilisé pour le rapport 2006.**

Ainsi, la plupart des répondants qui connaissent le « notariat latin » – qui s'oppose au notariat américain, simple certification conforme de la signature – ont pu se méprendre sur l'objet de l'ensemble du questionnaire : celui-ci ne concerne que la procédure *d'enregistrement* du titre de propriété. Il semble que les répondants français, voire des pays de notariat latin, aient pris en compte la procédure dans son intégralité, *à partir de la promesse de vente* : les délais en sont considérablement rallongés.

C'est du moins ainsi que l'on peut expliquer les résultats largement aberrants de cet indicateur pour les pays développés de droit civil.

Si les résultats de *Doing Business* sont relativement conformes à l'observation des praticiens en ce qui concerne le nombre de procédures, en revanche, *le délai* nécessaire laisse apparaître des divergences considérables. Ainsi, l'Union internationale du notariat latin (UINL) a réalisé un test de cohérence avec les chiffres de *Doing Business* sur un échantillon de 23 de ses pays membres²⁶.

Les résultats en termes *de nombre de procédures* n'est cohérent à +/- 20 % que pour 3 pays sur 23 et l'écart dépasse +/- 50% pour 5 pays sur 23 interrogés. *L'écart est plus du double*

²⁶ Voir : Conseil supérieur du notariat, *Analyse des réponses des notariats membres de l'UINL au questionnaire Doing Business*, 2005, Miméo.

pour 11 pays sur 23 interrogés entre le délai calculé par *Doing Business* et celui calculé par l'UINL. Les écarts aberrant sont très nombreux : par exemple, en Belgique, 132 jours pour *Doing Business* contre 15 pour les notaires belges ; en Roumanie, 170 (*Doing Business*) contre 15 (notariat roumain) et en sens inverse : au Mexique, 74 (*Doing Business*) contre 200 (notaires mexicains), Cameroun, 93 jours (*Doing Business*) contre 150 (notaires camerounais).

Troublés par les ambiguïtés du questionnaire, les répondants y ont sans doute décrit la réalité de leur pratique et donc *l'ensemble* des opérations auxquelles procède un notaire, de la promesse de vente à la délivrance du titre, et non la seule phase, administrative et ultime, de *l'enregistrement*.

Pour la France également, l'erreur est substantielle. Elle est classée dans le rapport *Doing Business* 2006, 144^{ème} pour cet indicateur, avec notamment un nombre de 9 procédures, pour un délai de 183 jours et un coût de 6,5% de la valeur du bien. Or, les statistiques exhaustives de l'administration française en charge de l'enregistrement (direction générale des impôts) montrent, pour la seule phase qui est concernée par le questionnaire, **un délai de 10 jours**.

Si on considère l'ampleur en valeur absolue de ces divergences, même sur un échantillon limité des membres de l'UINL (23/71 pays membres) et compte tenu du faible nombre de sous-indicateurs (3) qui composent cet indicateur et de sa méthode de construction (moyenne des classements issus des 3 sous-indicateurs), **cette simple erreur de lecture peut très sérieusement entacher l'ensemble de cet indicateur** et par là l'indice synthétique²⁷.

Enfin, mais cela est moins déterminant, certains biais de traduction ont pu induire en erreur les répondants. Ainsi le terme anglais d'« Execution » ne signifie-t-il pas exécution, mais signature ; un « Notary » ne désigne pas un notaire au sens français du terme. Certaines notions sont totalement intraduisibles car elles ne correspondent à aucun équivalent en droit français voire pour l'ensemble des pays de droit civil (par exemple les « Private Title Insurance Companies »).

²⁷ Ceci serait encore plus le cas si le taux d'erreur identifié dans cet échantillon se retrouvait sur l'ensemble des pays de l'UINL, ce qui nécessiterait néanmoins de mener un test de cohérence plus large.

4.1.2.2.5 Indicateur «obtention du crédit»

Plusieurs problèmes de vocabulaire et de traduction apparaissent à la lecture du questionnaire relatif à cet indicateur, sans parler des problèmes qui affectent la structure même du questionnaire et donc de l'indicateur²⁸.

Pour les deux sous-indicateurs d'occurrence (« strength of legal rights » et « depth of credit information », ces problèmes tiennent principalement au fait que les notions en jeu sont tout simplement intraduisibles dans beaucoup de pays en droit continental car elles ne connaissent pas d'équivalent. Ainsi, les sûretés retenues (*Security Rights* et *Floating Charge*) dans le questionnaire « legal rights of borrowers » sont inconnues de nombreux droits, et notamment du droit français. Ceci ne constitue pas un mince handicap, car le destinataire peut, en toute bonne foi, donner plusieurs réponses également rigoureuses à la même question²⁹

Les deux autres questionnaires se réfèrent à des notions de *Public Credit Registries* et de *Private Credit Bureaus* dont la définition est très restrictive. Il n'existe alors aucun équivalent à ces institutions, ce qui conduit à valoriser les informations strictement positives et à biaiser les résultats des questionnaires.

4.1.2.2.6 Indicateur «protection des investisseurs »

La difficulté dans la réponse au questionnaire sur cet indicateur ne tient pas tant au vocabulaire des questions qu'à la conception du questionnaire (voir plus bas).

Cependant, on peut remarquer que le vocabulaire des questions peut également susciter quelques difficultés de compréhension. Ainsi, dans la partie du questionnaire « Shareholder's redress »³⁰, plusieurs questions sur le « standard de preuve » applicable n'ont pas de sens en droit civil. Il reste que les réponses à ce type de questions ne semblent pas intégrées dans le calcul du sous-indicateur.

²⁸ Voir plus bas ainsi que l'étude spécifique réalisée pour Attractivité économique du droit : A. Dorbec, *Indicateur sur l'information de solvabilité* [titre provisoire].

²⁹ Par exemple, sur la question 2-2 b qui porte sur le champ d'application des sûretés réelles de type « floating or enterprise charge », le destinataire français pourra : ne pas répondre (car les termes ne lui sont pas compréhensibles), répondre négativement (ces sûretés n'existent pas stricto sensu) ou positivement (en visant le nantissement de titres de participation)...

³⁰ Qui sert probablement à la construction du sous-indicateur « Shareholder suits index » pour lequel la France obtient 5/10.

4.1.2.2.7 Indicateur «paiement des taxes »

Ici encore, on rencontre des notions purement anglo-saxonnes qui n'ont pas d'équivalent français, tel par exemple que le « cost of goods sold ».

4.1.2.2.8 Indicateur « commerce transfrontalier»

C'est également l'un des indicateurs sur lesquels les ambiguïtés sémantiques ont eu la plus grande influence. En amont, un problème de compréhension de l'objet général du questionnaire, et donc de l'unité de mesure de l'indicateur, se pose dans les mêmes termes que pour l'indicateur « enregistrement de propriété » (voir plus haut).

En premier lieu, l'indicateur est fondé sur le nombre de « signatures » nécessaires pour importer ou exporter des biens. S'il est dit qu'une signature électronique « vaut » une signature papier, le statut du document (qui constitue une des autres unités de mesure) sous forme électronique n'est pas précisé. Selon les professionnels du secteur, sans doute certains répondants utilisant des procédures très informatisées n'ont-ils pas comptabilisé tous ces documents électroniques, modifiant ainsi le classement des autres pays.

En deuxième lieu, le nombre de documents pris en compte lors des échanges transfrontaliers (à l'importation puis à l'exportation) constitue l'un des trois sous-indicateurs (avec le nombre de signatures et les délais). Or, les documents dénombrés sont définis comme « *typically required* » (nécessaires en général). Cette expression pourrait dès lors être interprétée comme incluant **tous les documents possibles** et non pas ceux strictement obligatoires (auquel cas il aurait fallu employer, par exemple, le terme de « *mandatory* »). Il est clair que tous les répondants n'ont pas compris que l'exercice requérait de leur part la mention des documents « uniquement » obligatoires. Dès lors, cette erreur conditionne leur réponse sur le nombre de documents mais également sur les délais, car ils ont inclus des étapes qui ne sont pas non plus strictement obligatoires.

Ceci explique la très grande différence entre le résultat pour la France (à l'export : 7 documents, 22 jours ; à l'import, 13 documents et 23 jours), qui est classée 44^{ème}, par rapport à ses homologues européens (voir en annexe la dispersion des pays européens sur cet

indicateur). Ceci est très surprenant pour un domaine qui fait l'objet d'une harmonisation du droit et des procédures très poussées au niveau communautaire.

Or, selon la Direction général des douanes, le chiffre réel concernant le nombre de documents légalement exigés en France est de 4, chiffre qui constitue d'ailleurs le nombre maximum de documents exigés dans la plupart des pays de l'Union européenne. Pour la France, par exemple, cette correction conduit à ramener le délai de respectivement 22 et 23 jours, à 6 à 7 jours environ, délai constaté tant à l'importation qu'à l'exportation.

Une telle erreur, qui s'est sans doute répétée dans d'autres pays, obère largement la validité de l'ensemble de cet indicateur.

4.1.2.2.9 Indicateur « exécution des contrats »

Les critiques portent ici plutôt sur le cas type (voir plus bas).

4.1.2.2.10 Indicateur « fermeture d'entreprise »

Le terme de « *Bankruptcy* » est parfois utilisé dans le même questionnaire relatif à l'indicateur « fermeture d'entreprises », dans le sens général de « procédures collectives », mais aussi pour désigner l'une ou l'autre des phases spécifiques de liquidation ou de redressement judiciaire, ce qui rend le questionnaire difficilement compréhensible, y compris pour un juriste de langue anglaise...

4.1.3 La construction des questionnaires

4.1.3.1 Remarques générales

Si le questionnaire est intelligible pour ses destinataires, encore faut-il qu'il soit pertinent et permette une prise en compte objective de la réalité qu'il est censé décrire. La seule formulation de la question peut induire le sens de la réponse. Or, ce risque est ici multiplié par deux facteurs.

En premier lieu, la plupart des questionnaires se fondent sur un cas type qui est, à l'examen, un important facteur de biais (voir *infra* paragraphe 42). Seul un questionnaire sur 10 (concernant « l'obtention du crédit ») ne s'appuie pas sur un cas type.

En second lieu, la formulation des questions, leur articulation, semble parfois induire des biais systématiques dans les réponses et/ou dans l'exploitation qui en est faite par l'indicateur. A cet égard, le lecteur des questionnaires peut être surpris par leur longueur – souvent plusieurs pages et des dizaines, voire quelques centaines de questions pour l'indicateur sur la fiscalité ou l'enregistrement de la propriété.

A priori, ceci n'a rien de choquant : la lourdeur de l'administration d'un tel questionnaire peut justifier que ce soit l'occasion de collecter de nombreuses informations pour différentes études et alimenter ainsi plusieurs bases de données. Cependant, on peut être surpris ici par deux phénomènes. D'une part, il est parfois difficile pour l'observateur d'identifier dans les questionnaires les seules questions directement utiles pour le calcul de l'indicateur, et donc reconstituer *a posteriori* l'indicateur³¹. D'autre part, de façon assez surprenante, une partie souvent importante des questions n'est pas exploitée pour la construction des sous-indicateurs alors même que les réponses pourraient utilement compléter les paramètres inclus dans ceux-ci, et leur donner plus de significativité³². Cette critique rejoint celle exposée *infra* sur l'objet mesuré.

En troisième lieu, la définition de l'unité de mesure, même lorsqu'elle est claire, introduit également un biais entre les pays, lorsque le questionnaire ne s'intéresse qu'aux procédures « officiellement requises » (ce qui n'est pas toujours précisé, on l'a vu plus haut). Une procédure identique, pourtant indispensable à la vie des affaires, ne sera comptabilisée que dans les pays où elle est légalement obligatoire. Ainsi, pour la création d'entreprise, l'ouverture d'un compte bancaire est un préalable universellement nécessaire. Cette démarche ne sera pourtant comptabilisée comme « procédure » que dans les pays où elle constitue une obligation. En toute rigueur, pourtant, cette procédure devrait être neutralisée dans les pays où elle est obligatoire. De même, il est clairement préférable de recourir à un architecte pour la construction d'un bâtiment d'une certaine importance, comme décrit dans l'indicateur

³¹ Et ceci même si l'on trouve sur le site web de *Doing Business* les fiches par pays et sous-indicateur.

³² Voir davantage refléter la diversité des systèmes juridiques et leurs effets sur les transactions, notamment en ce qui concerne les pays de tradition de droit écrit : voir plus bas dans ce paragraphe ce qui concerne l'indicateur « enregistrement de la propriété ».

« obtention de licences », alors que ceci n'est pas nécessairement une obligation légale dans tous les pays.

4.1.3.2 Remarques par indicateur

4.1.3.2.1 Indicateur « *Obtention de licences* »

A titre de remarque, toute la première partie du questionnaire est sans pertinence au regard du droit français. En effet, la profession d'entrepreneur de travaux publics n'est pas réglementée et en conséquence aucune licence n'est nécessaire.

Le délai indiqué de 185 jours (plus de six mois) apparaît également fort surprenant. En effet, le cas type concerne une construction sans contrainte particulière en matière d'environnement, de protection des sites et du patrimoine, et donc sans l'intervention des administrations spécifiquement chargées de faire respecter ces législations particulières – architecte des bâtiments de France, etc... Après examen du groupe de travail, le délai devrait être compris entre deux mois et deux mois et demi (60 à 75 jours).

En deuxième lieu, le vocabulaire du cas type et le questionnaire est ambigu en ce qui concerne l'étendue de la mission de l'architecte, ce qui peut directement influencer la réponse sur le coût de l'ensemble de la procédure.

En effet, le coût repris dans l'indicateur ne concerne que les « frais nécessaires à la poursuite de la procédure légale » (fees associated with completing the procedures³³). Par ailleurs, dans le cas type, une partie du travail d'architecte est réputée déjà effectuée (« la société possède des dessins d'architecte, l'étude préliminaire et le plan du lot »). En outre, la mission obligatoire de l'architecte se limite à la réalisation du plan d'implantation qui doit être visé par l'architecte. Cette mission obligatoire ne concerne en aucun cas la surveillance des travaux. Or, la question B.2, qui demande le coût de la construction, peut prêter à confusion et avoir incité les destinataires à répondre en fonction d'une mission complète incluant la surveillance des travaux. Ceci expliquerait le coût indiqué pour la France (10% environ du total de la construction) sans commune mesure avec ses hypothèses et la gratuité de la délivrance du permis de construire.

³³ Doing Business 2006, p. 80.

Il peut s'agit d'une erreur de lecture qui entache structurellement les résultats du questionnaire pour le coût calculé par l'indicateur « obtention d'une licence ».

4.1.3.2.2 Indicateur « recrutement et licenciement »

La complexité des sources du droit du travail (droit des contrats en général, droit des libertés fondamentales, règles issues de la jurisprudence, rôle des conventions collectives...), est largement minorée, malgré quelques allusions dans certaines questions. Celles-ci incitent *a contrario* à répondre aux autres questions à partir de la seule législation nationale. Cette difficulté est dirimante dans les pays où le droit du travail est avant tout régi par les conventions collectives (tels l'Allemagne).

La notion de « travail » qui est visée est très ambiguë, voire déconnectée de la réalité, en particulier dans les pays hors OCDE³⁴. En effet, ce qui est évalué est la situation d'un salarié à temps complet, employé sans interruption depuis 20 ans. Autant dans les pays en voie de développement que dans les pays développés, les notions de travail, et de temps de travail, tendent à se fondre dans un flou créé par le développement du temps partiel, de l'intérim, des contrats à durée déterminée, de la pluriactivité, etc. Ce n'est dès lors pas tant le temps de travail qui compte, sinon le temps de repos. La construction du questionnaire ne permet alors pas de prendre en compte la façon avec laquelle le droit du travail s'adapte à la flexibilité du rythme de production, ce qui est justement l'un des objectifs poursuivis dans les derniers décennies par les évolutions du droit du travail dans les pays développés, dont la France.

4.1.3.2.3 Indicateur « enregistrement de la propriété »

On a vu plus haut que le questionnaire souffrait surtout du manque de clarté de la définition de l'unité de mesure.

4.1.3.2.4 Indicateur « obtention du crédit »

Les questionnaires relatifs aux deux sous-indicateurs « *public registry coverage* » et « *private bureau coverage* » retiennent une définition très restrictive des ressources d'informations de

³⁴ A la question « What is the maximum number of hours in an (sic) normal workweek ? », un destinataire français peut répondre une infinité de réponses justes, y compris en tenant compte des limites fixées par la loi, par exemple en prenant en compte le dispositif du « forfait jour ».

solvabilité (définition des *Public Credit Registries* et des *Private Credit Bureaus*) qui conduisent à indiquer qu'il n'existe en France aucun équivalent aux *Private Credit Bureaus*. Le fait de ne collecter aucune information « positive » sur les débiteurs potentiels (volume d'actifs, montant de la rémunération, etc.) comme le font les « *Credit Bureaus* » américains conduit à attribuer à la France, compte tenu de la définition du champ observé, une note de « zéro ». Il ne s'agit pas d'une question de vocabulaire ou de traduction, mais bien d'un véritable parti pris dans la structure du questionnaire, car cette définition oriente complètement les réponses. Sans revenir sur l'étude spécifique réalisée par A. Dorbec (2006) par ailleurs sur l'indicateur « obtention du crédit » pour le programme « Attractivité Economique du Droit » et publié en deuxième partie de cet ouvrage, on constatera simplement que la France se retrouve ainsi classée au 113^{ème} rang sur 155 (Droits légaux des prêteurs et emprunteurs (0-100) : 3 ; Indice de l'information en matière de crédit (0-6) : 2 ; Couverture du registre public (nombre d'emprunteurs pour 100 adultes) : 1.8 ; et surtout couverture du registre privé (nombre d'emprunteurs pour 100 adultes) : 0.0).

Sur ces deux derniers sous-indicateurs retraçant le taux de couverture des registres d'information, publics ou privés, les dénominateurs du taux de couverture sont surprenants car il s'agit de la population adulte totale. Certes, on peut comprendre les difficultés à disposer dans les PVD de statistiques fiables concernant la population d'entreprises. En outre, l'entreprise individuelle est effectivement une forme particulièrement répandue, en particulier dans les PVD. Cependant, on peut douter de leur pertinence, puisque le ratio devrait être fait par rapport à la population totale *des entreprises*..

Pour autant, le marché de l'information de solvabilité est très concurrentiel du fait de l'existence d'autres institutions. Il existe en effet de nombreuses bases de données financières, activités pour lesquelles les opérateurs français se classent au deuxième rang mondial !

Compte tenu de ce biais qui touche 50% des sous-indicateurs constituant cet indicateur, on peut douter que le classement auquel il donne lieu soit fiable.

4.1.3.2.5 Indicateur «protection des investisseurs »

Il s'agit sans doute de l'un des questionnaires dont la construction devrait susciter le plus de risque d'erreurs, tant au niveau de la réponse que de leur codage (voir sur ce dernier point le paragraphe 4.4 ci-dessous). Ceci peut se voir à plusieurs niveaux.

En ce qui concerne la construction du questionnaire, plusieurs questions font clairement apparaître un biais en faveur du système anglo-saxon. Cela se perçoit notamment aux questions relatives aux règles de procédure applicables à l'action des actionnaires contre les organes dirigeants de l'entreprise (questions « scope of discovery »)³⁵. Celles-ci visent explicitement les éléments de la procédure juridictionnelle américaine – ou dans une moindre mesure britannique – qui n'ont pas leurs équivalents en droit continental.

Plus critiquable, la construction même du questionnaire *empêche de le remplir* à la fois rigoureusement et de façon exhaustive. Ceci est dû, au moins, au fait que les inférences entre certaines questions ne sont pas prises en compte alors que du fait des particularités du droit positif, les réponses à certaines questions sont conditionnées par les réponses précédentes. Ceci est particulièrement le cas lorsqu'il existe plusieurs voies d'action possibles.

Ceci est particulièrement sensible en matière de recherche par les actionnaires de la responsabilité des organes dirigeants (questions « Shareholder redress »)³⁶. Le mode d'action choisi par les actionnaires conditionne directement ses effets en termes de modalité de réparation du préjudice et de sanction à l'égard des dirigeants. Or, en France, le cas type pourrait donner lieu à au moins trois catégories d'action différentes : une action pénale, sur le terrain de l'abus de bien social ; une action civile sur le terrain de la faute de gestion ; enfin, une action en résiliation sur le terrain de l'abus de majorité³⁷.

Or, si le questionnaire demande au préalable d'énumérer les différentes voies de droit possible, il n'indique ensuite pas à quelle mode d'action se réfèrent les autres questions relatives à la procédure ou à l'efficacité des sanctions. En toute rigueur, soit il devrait être possible de répondre de trois façons différentes aux questions, conduisant à trois codages différents, soit le questionnaire devrait imposer un type d'action. Cette dernière solution nécessiterait alors que les auteurs du questionnaire aient au préalable identifié les différentes solutions possibles dans les différents droits nationaux, ce que justement la méthodologie Doing Business permet en principe d'éviter.

³⁵ Qui sert probablement à la construction du sous-indicateur « *Shareholder suits index* » pour lequel la France obtient 5/10.

³⁶ Cette partie du questionnaire semble conditionner le sous-indicateur « *Extent of director liability index* », qui compte pour 1/3 et pour lequel la France se voit créditer de la note 1/10.

³⁷ L'action sur le terrain de la méconnaissance des dispositions relatives aux « conventions réglementées » est par nature fermée en raison des spécifications du cas type.

4.1.3.2.6 Indicateur «paiement des taxes »

Un certain nombre de questions sur la phase contentieuse et le recouvrement, qui offrent en France de très nombreuses garanties au contribuable, ne sont pas exploitées dans les indicateurs.

De plus, une assimilation est faite entre la TVA (impôt rationnel et moderne mais qui suppose une bonne comptabilité) et les taxes sur le chiffre d'affaires, impôt peu efficace économiquement mais d'administration simple.

4.1.3.2.7 Indicateur « commerce transfrontalier»

En ce qui concerne le temps nécessaire pour exporter, tous les documents s'obtiennent généralement par des démarches simultanées ce qui n'apparaît pas nécessairement. Surtout la construction des questionnaires ne prend pas en compte la destination des biens. Ceci induit un manque de cohérence dans les résultats. Pour le commerce avec les Etats-Unis, par exemple, et pour l'envoi des mêmes documents (3 documents) et alors que le seul document qui peut être une cause de retard est le document douanier (les autres étant établis aux Etats-Unis), le délai est de 2 jours lorsque les Etats-Unis exportent vers l'Allemagne, mais lorsqu'ils exportent vers la France, le délai est de 9 jours, selon les professionnels participant au groupe de travail.

Il est également indispensable d'ajouter qu'il existe dans le cadre communautaire des documents douaniers harmonisés, et de façon plus générale, le questionnaire ne prend pas en compte l'existence d'unions douanières régionales.

4.1.3.2.8 Indicateur « exécution des contrats»

Le groupe a surtout relevé des critiques sur le cas type.

4.1.3.2.9 Indicateur «fermeture d'entreprise»

Comme pour d'autres indicateurs, les difficultés de rédactions dans les questions conduisent à pouvoir y répondre, en toute rigueur et bonne foi, de façon totalement opposée.

4.2 Des cas types très spécifiques

4.2.1 Remarques générales sur les cas types

Pour chaque indicateur, les cas types devraient selon les auteurs des rapports *Doing Business* rendre plus aisée la comparaison internationale et conférer à leur démonstration une apparence d'universalité.

Or, cette méthode repose en premier lieu sur le postulat erroné selon lequel, dans tous les pays, les mêmes instruments juridiques sont utilisés pour résoudre des problèmes identiques.

Le droit comparé démontre au contraire que ce qui importe est d'étudier le cheminement utilisé par les diverses cultures juridiques pour atteindre un résultat comparable. La rigueur statistique le rejoint d'ailleurs. Pour que l'indice synthétique qui en est le résultat puisse être statistiquement significatif de la capacité *globale* du système juridique à favoriser le développement des entreprises, ces cas types devraient en réalité refléter les pratiques les plus utilisées de chaque pays (« cas modal ») pour traiter une opération particulière. Ces cas devraient donc être différents pour chacun des pays, pour permettre ensuite de tester les pratiques juridiques locales à l'aune du modèle théorique élaboré par les auteurs de *Doing Business*.

Au contraire, la démarche suivie par *Doing Business* conduit à deux types d'erreur, que l'on pourrait qualifier « d'erreurs de parallaxe » juridique. La première, au niveau interne de chaque droit national, réside dans le risque de concentrer l'analyse sur un outil juridique spécifique qui ne rend pas compte de la pratique locale la plus fréquente, voire la pratique générale tout en créant dans le cas type proposé. Il peut arriver que, par hasard, le cas type corresponde à une pratique résiduelle, voire inconnue. Au contraire, il peut renvoyer à un dispositif juridique faisant l'objet d'une optimisation spécifique pour traiter l'opération concernée, mais qui dès lors ne donne pas une image conforme à la réalité générale que l'indicateur est censé refléter. La situation du droit français au regard du cas type utilisé pour l'exécution des contrats jusqu'au rapport *Doing Business* 2006 est à cet égard significatif. Centré sur le recouvrement d'un chèque impayé, le cas type correspond en France à un dispositif spécifique, faisant intervenir les huissiers, et qui est particulièrement efficace.

Certains observateurs avertis se demandent si le jugement déduit de cet indicateur reflète alors la réalité de la performance du système juridique et judiciaire cette matière : Canivet (2005).

La seconde source d'erreurs se situe au niveau de la comparaison entre pays. En orientant la recherche d'information sur un cas trop précis défini a priori, le rapport *Doing Business* méconnaît les « équivalents fonctionnels »³⁸ développés par le système juridique locale et qui, justement, peuvent s'avérer d'une très grande efficacité.

En second lieu, la plupart des cas types expriment des biais systématiques en faveur d'une solution juridique précise. La construction de ces indicateurs montre clairement que *Doing Business* ne fait que mesurer l'écart par rapport à un modèle donné, parfois géographiquement identifiable, le plus souvent totalement abstrait. Or, on verra plus loin que certaines des théories qui pourraient fonder ce modèle abstrait sont sujettes à large débat et ne font pas l'unanimité au sein de la communauté scientifique.

Comme ces cas-types conditionnent les réponses aux questionnaires, ce sont **toutes les réponses qui sont intrinsèquement biaisées, et par là l'indicateur dont ils sont l'origine, et finalement l'ensemble de l'indice synthétique puisque celui-ci est la moyenne des classements des 10 indicateurs. L'indicateur « recrutement et licenciement » apparaît le plus caricatural sur ce point, ce qui jette un doute sur son caractère statistiquement significatif.**

4.2.2 Remarques par indicateur

4.2.2.1 Indicateur « Création d'entreprises »

Le cas type révèle certaines surprises par rapport à la pratique. Afin de neutraliser les différences entre pays, l'entreprise à créer est une SARL (ou la forme la plus répandue en matière de statut à responsabilité limitée³⁹). Jusqu'au questionnaire pour *Doing Business* 2006, le capital social est équivalent à 10 fois le revenu par tête. Pour la France, cela représente l'équivalent (2005) de 263.319 €, ce qui est déjà très élevé pour ce type de statut. Cependant, le questionnaire 2006 établit une distinction, particulièrement intéressante dans

³⁸ Pour reprendre le terme qui m'a été proposé par H. Spammann.

³⁹ Il s'agit d'un des très rares cas où les questionnaires s'intéressent à la forme la plus répandue de l'objet qu'ils sont censés évaluer, en laissant les répondants identifier cette forme « modale » (voir plus bas).

beaucoup de PVD ⁴⁰, entre les procédures applicables aux entreprises détenues entièrement par des nationaux et celles concernant les entreprises détenues majoritairement par des étrangers. Cependant, pour celles-ci, le cas type vise toujours une SARL mais avec un capital social de ... 200 fois le revenu par tête. Pour la France, l'exemple porte donc sur une SARL au capital social entièrement libéré de (valeur 2005) 5.266.200 €. Si ce montant est sans doute sans beaucoup de conséquences sur les réponses, il est évidemment totalement irréaliste.

4.2.2.2 Indicateur « Obtention de licences »

Le cas type présente quelques aspects surprenants, voire paradoxaux. En particulier, il s'agit d'un bâtiment de type industriel (entrepôt), à deux étages, d'une surface utile relativement importante (1300,6 m²). Le problème vient de ce qu'il se situe dans la ville la plus peuplée du pays (donc Paris pour la France) (p. 4 du questionnaire) tout en étant situé en « zone industrielle périurbaine » et sans voisins immédiats (p. 14).

Ces deux types de conditions paraissent contradictoires. Elles sont non pertinentes s'agissant généralement des principales villes européennes, et plus particulièrement de Paris. Le bâti intra muros est y très dense. Par ailleurs, ces conditions paraissent largement irréalistes car le coût du foncier, dans un grand nombre de villes-capitales, est prohibitif pour ce type de bâtiment en centre ville.

Enfin, et surtout, la façon de résoudre cette contradiction peut influencer les réponses, à certaines questions et notamment les indications de délai d'obtention du permis de construire. Quelles que soient les hypothèses utilisées pour « neutraliser » l'influence des législations sur la protection des sites, les installations classées, etc., ce délai peut varier considérablement si l'on répond pour une construction intra-muros dans la capitale ou dans une de ses banlieues industrielles. De même, si, par bon sens, le répondant se situe dans ce second cas, les hypothèses du cas type impliquent le plus souvent que le terrain se situe dans une zone industrielle, entièrement viabilisée au préalable⁴¹.

4.2.2.3 Indicateur « recrutement et licenciement »

⁴⁰ Mais semble-t-il non reprise dans le questionnaire 2007.

⁴¹ Pour cette raison, le délai de 6 mois indiqué pour la France pour l'obtention du raccordement aux réseaux d'eau et d'électricité est absurde, que ce soit en banlieue industrielle ou dans Paris intra-muros...

L'exemple le plus illustratif des biais auxquels peut donner lieu la construction du cas type est sûrement celui du cas type relatif au droit du travail (« Recrutement et licenciement »). Il réserve de grandes surprises, d'autant plus que le droit français en la matière est généralement stigmatisé.

Le cas type concerne ainsi un travailleur mâle, appartenant à la race et à la religion dominantes (...). Marié à une femme qui ne travaille pas, il est père de deux enfants, et travaille depuis 20 ans à temps plein comme salarié dans une entreprise de 200 employés.

L'énoncé même de ces conditions montre que le champ d'application de l'indicateur sur le droit du travail n'a pas grand-chose à voir avec la réalité universelle qu'il est censé appréhender, en particulier dans les pays en voie de développement. Il exclut l'entreprise indépendante, forme particulièrement répandue, voire dominante dans ces pays où le salariat est minoritaire. La description de la famille du salarié, dont on comprend bien qu'elle doit servir à neutraliser – mais s'agit-il alors d'une comparaison internationale ? – les effets des législations nationales sur les prestations familiales, ne correspond, ni à la réalité de nombreux pays en voie de développement, ni même de pays développés, où le travail féminin devient la norme.

Le secteur dans lequel il travaille est l'industrie manufacturière. Or, ceci écarte plus de 60% de la population active des pays développés, qui sont fondés sur les services, secteur dans lequel justement le droit du travail applicable est le plus varié et où le rythme de travail (horaires, saisonnalité) est sans doute le moins homogène.

Mais il y a plus grave. La délicate précision concernant la race et la religion conduit mécaniquement à évacuer toutes les législations protégeant d'une éventuelle discrimination et donc tous les litiges y afférents. Si les Etats-Unis sont classés par *Doing Business* en sixième position pour cet indicateur, une des plus grandes craintes pour un employeur américain reste un procès en responsabilité pour discrimination. Peut-on alors dire qu'il est si facile de licencier aux Etats-Unis ?

4.2.2.4 Indicateur «obtention du crédit»

L'un des quatre sous-indicateurs (« strength of legal rights of borrowers ») s'appuie sur un cas type. Bien que cela ne soit pas nécessairement déterminant sur la fiabilité de ce sous-indicateur, on peut remarquer que le cas n'est pas représentatif. Il pose l'hypothèse d'un achat du matériel pour une somme de 283.500 USD, alors qu'en général, ce type de matériel est loué (crédit bail) et ne fait pas l'objet de tels investissements. La location du matériel est d'ailleurs justement la solution retenue pour un autre indicateur, relatif à la « création d'entreprise ».

4.2.2.5 Indicateur «protection des investisseurs »

On remarquera seulement la relative incohérence à considérer que la transaction visée dans le cas type relève de l'activité normale de l'entreprise acheteuse : l'achat par une entreprise agro-alimentaire d'une flotte de camions. Mais sans doute cette mention a-t-elle pour objet de préciser que l'acte en question n'est pas, *ab initio*, un acte anormal de gestion.

4.2.2.6 Indicateur «paiement des taxes »

Le cas type fait apparaître les biais suivants:

- il ne compte que les charges mais aucun des avantages fiscaux dont bénéficierait l'entreprise (qui n'a que 2 ans d'existence). Le cas désavantage donc les systèmes avec beaucoup de dispositions dérogatoires ;
- la vente d'un terrain après 2 ans n'est pas cohérente avec le cas type et défavorise certains pays qui distinguent plus value à court et à long terme ou qui réservent un régime particulier au plus values des entreprises (cas de la France où ces plus values sont taxée à l'IS).

4.2.2.7 Indicateur « commerce transfrontalier»

L'opération retenue pour le cas type paraît relativement adaptée pour effectivement neutraliser les divergences de législation en ce qui concerne les biens qui font l'objet du commerce et qui peuvent appartenir à trois catégories au choix des répondants. En revanche, le cas ne donne que des critères, d'ailleurs alternatifs, pour désigner le port dans lequel a lieu l'embarquement et le débarquement, c'est-à-dire où seront effectuées la majorité des formalités douanières⁴². Or, pour les pays enclavés, qui forment une large part des pays

⁴² Le port le plus proche *ou* le plus utilisé par les entreprises de la ville la plus peuplée du pays classé.

classés, cette information est déterminante, d'autant plus que le port d'importation peut varier selon la catégorie de biens envisagés par le cas type.

4.2.2.8 Indicateur « exécution des contrats »

Jusqu'au questionnaire 2007, le cas type employé pour l'exécution des contrats (item : « enforcing a contract ») retient la procédure légale de recouvrement d'un chèque sans provision (en utilisant la même approche que Djankov, La Porta, Lopez de Silanes, Shleifer, 2002). Or, cet exemple est peu pertinent dans de nombreux pays où le fait de ne pas honorer un chèque constitue une infraction passible de prison : c'est notamment le cas en Australie. En conséquence, le temps et le coût de recouvrement d'un chèque impayé est sans rapport avec l'efficacité dans l'exécution des contrats : une peine criminelle peut être suffisamment dissuasive (ou non), alors même qu'elle coexiste avec d'autres voies d'exécution plus lourdes. Les débiteurs préféreront alors utiliser d'autres moyens afin d'échapper à leurs créanciers.

4.2.2.9 Indicateur «fermeture d'entreprise»

L'évaluation de la législation sur les défaillances d'entreprise se fonde sur le cas d'un hôtel géré par la société « Mirage » appartenant à un M. Wonder, qui exploite le fond de commerce tout en étant propriétaire des murs. En ce qui concerne ce cas type, deux remarques, d'inégale importance, peuvent être faites.

Tout d'abord, et de façon assez inattendue, le cas type fait une allusion à l'une des déconfitures les plus tragiques de l'histoire récente de l'Australie : la déconfiture en 1988 du Groupe Quintex, et notamment de son investissement dans un complexe hôtelier appelé « Mirage »...⁴³

Plus sérieusement, en France, le cas-type est très rare car le recours à une Société civile immobilière permet justement de cantonner les risques en cas de faillite. On retrouve la limite de la méthode des cas type, qui ne se fondent pas sur le cas le plus fréquent dans la pratique juridique.

⁴³ Voir : R. Grenning, « Smiling Villain », <http://thecouriermail.com.au/extras/oq/book10skase.html> (visité 5-05-06) et C. A. Hoyte, *An Australian Mirage*, Thèse de PhD, Griffith University, 2005, 435 p.

4.2.2.10 Conclusion sur les cas types

Ces exemples montrent le risque à recourir à des cas types déconnectés de la pratique locale. Ce risque intervient aux deux niveaux de l'analyse : statistique et juridique. Du point de vue statistique, les auteurs des rapports n'indiquent pas comment ont été sélectionnés ces cas types : sur la moyenne, le mode (cas le plus fréquents en valeur absolue) ou les minimums (cas marginaux) des pratiques qu'ils sont censés traduire. Or, cette position conduit à des interprétations largement différentes d'un point de vue statistique. Un travail statistiquement rigoureux supposerait de bâtir le cas type à partir du « cas modal » de la pratique locale.

Du point de vue juridique, le fait d'utiliser un cas type ne permet pas de rendre compte de la diversité des solutions permise par chaque système juridique national. Ainsi, *Doing Business* se limite à apprécier l'écart qui sépare le cas-type, qui reflète un modèle idéal de droit – ou peut-être un droit auquel les auteurs sont habitués – et le système juridique de chaque pays.

Les raisons d'une telle diversité sont peut-être à rechercher, et le rapport *Doing Business* le souligne, dans des phénomènes opposés à une croissance économique stable : l'héritage des traditions juridiques, l'opportunisme pur, des comportements de prédation, etc. Mais par de nombreux aspects, cette diversité est une façon d'aborder de façon efficace la spécificité sociale et économique des pays.

Finalement, le véritable problème – tous les spécialistes de droit comparé le savent depuis des années – est d'identifier les différentes façons dont une même question peut être traitée par différents systèmes juridiques, dans différents pays. (Nous aborderons cette question plus loin).

4.3 Administration des questionnaires

4.3.1 La qualité de l'échantillon interrogé

La combinaison d'une part, d'un partenariat avec un réseau international de cabinets d'avocats (Lex Mundi) avec, d'autre part, des questionnaires qui se fondent sur des « cas types » très simples, devrait assurer à la fois une grande comparabilité des résultats et une proximité maximale avec la vie réelle des affaires. Paradoxalement, on peut en douter. Les erreurs sont d'autant plus possibles que certains questionnaires contiennent des questions

qualitatives et impliquent des jugements de valeur. Ainsi sans contester la grande valeur professionnelle individuelle de chaque répondant, il faut constater que l'administration des questionnaires est également sujette à critiques sur plusieurs points⁴⁴.

En premier lieu, la nature des destinataires est hétérogène. S'ils sont pour la plupart juristes, il faut noter que pour certains indicateurs ou certains pays, la liste des destinataires comprend des professionnels du secteur (architectes, transitaires en douane, etc.) et des membres de l'administration. Leur présence peut constituer un utile complément aux juristes interrogés. Cependant, ces ajouts ne sont pas systématiques : l'échantillon interrogé n'est donc pas homogène entre tous les pays.

En deuxième lieu, les listes des juristes destinataires des questionnaires montrent que ceux-ci appartiennent en général à des cabinets internationaux d'affaires, plutôt généralistes et davantage impliqués dans le conseil que dans les procédures et le contentieux quotidiens, lesquels constituent pourtant l'objet de cette évaluation. Or, les erreurs sont d'autant plus probables que certains questionnaires contiennent des questions qualitatives et impliquent des jugements de valeur.

Cette présomption d'erreur est confortée lorsque l'on constate que les listes de destinataires des questionnaires montrent une faible proportion des membres d'organisations qui sont justement censés structurer les spécialistes d'une branche du droit. Il en est ainsi de l'absence des professions juridiques autres que celle d'avocat même si celles-ci sont organisées en ordre professionnel. Ainsi, sur un échantillon de 23 pays membres de l'Union internationale du notariat latin (UINL), où existe un notariat organisé, seuls deux noms ont été reconnus par leurs instances professionnelles pour l'indicateur « création d'entreprises » et trois pour l'indicateur « enregistrement de la propriété »⁴⁵.

Enfin, s'il s'agissait de donner une dimension qualitative aux questionnaires, alors on peut s'étonner de la très faible place laissée aux magistrats dans l'échantillon de destinataires, alors même qu'ils seraient parfaitement placés pour juger de la mise en œuvre du droit.

⁴⁴ Ces remarques s'appliquent à la lecture des listes de destinataires annexées aux rapports Doing Business successifs. Il faut cependant tenir compte de ce que certains destinataires n'ont pas souhaités y figurer.

⁴⁵ Voir : Conseil supérieur du notariat, précité.

L'échantillon interrogé n'est donc pas, du point de vue des compétences, représentatif de l'objet que *Doing Business* veut mesurer – les actes juridiques de la vie quotidienne de l'entreprise.

En troisième lieu, ceci est d'autant plus gênant que le nombre de destinataires par pays et par indicateur est réduit (de deux à une demi-douzaine maximum par indicateur pour la France). Certes, les notes méthodologiques indiquent que l'équipe *Doing Business* procède à des vérifications auprès des sondés⁴⁶. Cependant, les règles de résolution des éventuels conflits ne sont pas mentionnées.

Or, en quatrième lieu, l'identité de certains destinataires peut susciter des interrogations. En l'absence d'une vérification exhaustive, on prendra seulement les deux exemples suivants.

D'une part, du point de vue fonctionnel, pour le rapport 2006, certaines autorités nationales des professions notariales interrogées par l'UINL n'ont pas pu identifier les professionnels mentionnés comme destinataires des questionnaires pour leur pays⁴⁷.

D'autre part, la liste des destinataires pour la France du questionnaire 2006 « Obtention de licence » fait apparaître plusieurs surprises : deux des quatre destinataires sont mentionnés comme appartenant au Ministère des affaires sociales, du travail et de la solidarité dont l'un dans une direction qui ne semble pas nécessairement en charge du droit de l'urbanisme⁴⁸. Sans doute s'agit-il d'une faute de frappe, mais qui impliquerait que le questionnaire n'ait été rempli que par deux destinataires⁴⁹.

Ces critiques montrent que les auteurs des rapports n'ont pas mis les moyens de réaliser une étude statistiquement significative. D'ailleurs, ils indiquent eux-mêmes que la qualité et la représentativité de l'échantillon des destinataires ne sont pas importantes⁵⁰. Or, ceci est d'autant plus gênant qu'ils prétendent donner des indications objectives – et non la seule

⁴⁶ « Multiple interactions with local respondents to clarify potential misinterpretations of questions interactions », DB 2006, p. 77.

⁴⁷ Il semble cependant que ce point ait été corrigé pour l'édition 2007.

⁴⁸ La DAGEMO.

⁴⁹ Dont un architecte britannique installé en France, sûrement à même de comprendre le questionnaire, mais dont on peut se demander si sa pratique dans la Normandie rurale n'est pas à l'origine d'une erreur grave sur la computation des délais d'installation des réseaux, privant ledit indicateur de toute pertinence pour la France.

⁵⁰ « Having representative samples of respondents is not an issue, as the texts of the relevant laws and regulations are collected and answers checked for accuracy » : DB 2006, p. 77.

indication des perceptions d'une population clairement désignées dans le rapport et qui devrait d'ailleurs être alors homogène. En outre, nous verrons plus bas que la sécurité donnée par la lecture littérale des textes est fallacieuse.

4.3.2 La comptabilisation des résultats

Par ailleurs dans les données publiées, nous n'avons pas trouvé où était indiqué comment sont traitées les données manquantes. Si celles-ci figurent avec des « ... », leur traitement statistique pour la construction de l'indicateur général n'est pas précisé. Or, il est très différents d'affecter à un pays, dont les données ne sont pas disponibles, le classement « 0 » (ce qui est un excellent classement) ou au contraire 155 ou le classement moyen. Compte tenu de la construction de l'indice synthétique, même la neutralisation, dans chacun des classements partiels, des pays dont les données manquent, ne permet alors pas de calculer l'indice synthétique. Sans doute ceci conduit-il à plusieurs micros Etats en voie de développement dont une partie des données manquent, de bien figurer dans le classement général.

4.4 Le codage : la grande difficulté à spécifier précisément des variables juridiques pertinentes

A supposer que les questionnaires aient été rédigés de façon à minimiser la subjectivité et les difficultés de compréhension des destinataires, que le cas type soit à la fois pertinent dans le pays considéré et corresponde au cas le plus fréquent, et enfin que l'échantillon des répondants soit pertinent et représentatif, une nouvelle difficulté apparaît dans l'interprétation de leur réponse, et tout particulièrement dans le *codage des réponses*⁵¹.

Ici apparaît l'une des limites les plus importants de Doing Business, qui tient à la fois à la méthode de quantification et à l'objet quantifié : le droit. Cette limite est en effet propre à l'application de la méthode élaborée par LLSV au droit.

⁵¹ Voir pour l'indicateur « Anti director's right index » de LLSV 1998 et 2005, l'analyse très rigoureuse menée par H. Spamann, que les auteurs tiennent à remercier pour la lui avoir signalée (Spamann 2006).

Trois des dix indicateurs ⁵² sont construits à partir de huit sous-« indicateurs d'occurrence » (voir tableau en annexe 4), qui eux-mêmes représentent au total 22% du classement final. En fonction, soit des réponses au questionnaire, soit de l'analyse textuelle du droit ⁵³, ils enregistrent la présence ou la nature de dispositions figurant dans le droit national qui sont censées, d'après les auteurs de Doing Business, conditionner l'efficacité économique du droit. Cet enregistrement se fait pas codage, le plus souvent par 0 ou 1 (la disposition figure en droit national), mais aussi parfois selon une gradation plus large.

Au préalable, remarquons immédiatement que ce type de sous-indicateurs a clairement pour objet d'évaluer l'écart entre le droit national et la structure juridique théorique optimale selon l'équipe DB. Par construction, ils sont donc les plus à même d'exprimer un biais structurel, par opposition à certains sous-indicateurs qui ne font que constater un résultat (voire plus bas).

Ce biais peut-être en faveur d'un système juridique, par exemple en faveur de la procédure accusatoire américaine. Ainsi, pour le sous-indicateur "shareholder suits index", comptant lui-même pour 1/3 de l'indicateur « protection des investisseurs », l'une des variables est renseignée par le codage suivant : "Plaintiff can request categories of documents from the defendant without identifying specific ones (0=no, 1=yes)". Cette question renvoie explicitement à la procédure américaine de « discovery ». Dans le cadre de celle-ci, la pratique tend à la « boilerplate discovery » : l'avocat procède par documents-types en exigeant la production de documents dont le champ est très large et qui ne sont quasiment pas identifiés. Cette pratique augmente considérablement les frais sans produire de résultats intéressants et de nombreux commentateurs américains s'en sont plaints : Olson (1991).

Ce biais est cependant – sans doute le plus souvent - peut être également d'ordre théorique, en renvoyant clairement à un modèle économique présupposé, lequel ne fait pas nécessairement l'objet d'un consensus scientifique (voir plus bas). C'est le cas par exemple des questions qui servent à la construction du sous-indicateur « Strength of legal index rights » qui constitue un quart de l'indicateur « obtention du crédit ».

⁵² « Hiring and firing » ; « Getting credit » ; « protecting investors » (intégralement pour ce lui-ci)

⁵³ Le protocole de recours, soit au questionnaire, soit à l'analyse textuelle, soit à une proportion des deux n'est pas précisé dans les annexes techniques aux rapports Doing Business, sauf par la mention que les questionnaires pourraient être supplémentifs (voir plus haut). Ceci constituerait cependant un paramètre important pour identifier l'origine d'éventuel biais d'interprétation de la nature du droit.

Au-delà du biais que les questions peuvent induire en faveur de tel ou tel modèle juridique, la difficulté de la méthode de codage mise en œuvre depuis les premiers travaux de LLSV vient de son application au droit. En effet, la qualification donnée par les auteurs à la réponse ou à l'analyse textuelle peut recouvrir plusieurs réalités, voire correspondre à des réalités opposées, problème que les économistes désignent par la notion de « spécification des variables ».

Cette méthode est d'usage à la fois facile et efficace pour quantifier des données physiques ou matérielles (« Avez-vous une voiture ? » Oui / Non etc.). Comme le démontre H. Spammam, le droit se prête particulièrement mal à ce type d'analyse, ou tout au moins requiert un travail considérable d'identification des sous-cas de figure qui peuvent se présenter, ou des diverses méthodes avec lesquelles le droit résout une question identique. Coder suppose en effet d'exercer un véritable travail de « qualification », c'est-à-dire, pour reprendre la doctrine juridique, de faire entrer des dispositions particulières, ou une situation de fait donnée, dans une catégorie abstraite et préétablie. Cette catégorie peut résulter d'une multitude – ou de l'ensemble des sources du droit positif : textes législatifs, réglementaires, de nature professionnelle (« soft law », codes de conduites, etc.) ; jurisprudence, voire doctrine académique ou même des usages ou de l'équité.

Contrairement à l'opération de qualification juridique, les auteurs de *Doing Business* se livrent à un intéressant effort de « qualification économique du droit », en fonction de catégories de comportements économiques préétablis par leur modèle analytique. Par exemple, pour l'indicateur « protecting investors », voir Djankov La Porta and Shleifer. (2005).

Cependant, sur le premier point des sources du droit qui sont utilisées, la méthode *Doing Business* n'est très précise dans la délimitation du champ des outils utilisés pour procéder à cette qualification⁵⁴.

Surtout, comme H. Spammam l'a démontré pour un autre indicateur mis au point par l'école LLSV, on peut craindre très fortement que les variables ne soient insuffisamment spécifiées. Le recodage des réponses en fonction de cette nouvelle méthode de « qualification », plus rigoureuse et détaillée, donne alors des résultats très différents de ceux mis en lumière par

⁵⁴ Le rapport 2006 mentionne seulement : les lois sur les sociétés, les codes de procédure civile et la réglementation des bourses de valeurs: “The data come from a survey of corporate lawyers and are based on company laws, codes of civil procedure and securities regulations. » (DB 2006, p. 84).

LLSV, tant du point de vue des prestations de chaque pays que de la significativité du nouvel indicateur recodé.

Le même type d'analyse peut être appliquée pour identifier ici les transformations qu'il faudrait faire subir aux questionnaires Doing Business et à leur interprétation pour obtenir un codage plus rigoureux. Pour donner un tour constructif à cette critique, on peut se demander s'il serait possible de mener à bien le « recodage » complet pour l'ensemble des 155 pays des huit sous-indicateurs « d'occurrence ». Cependant, ces tentatives de recodage ne garantissent pas la fiabilité du résultat. En définitive, c'est bien en amont qu'il faut améliorer la méthode, dès la rédaction des questionnaires.

Il faudrait ainsi établir au préalable une sorte de « protocole de qualification du droit » qui précise, à plusieurs niveaux, au moins les points suivants :

- La nature des sources du droit qui sont incluses dans l'évaluation ;
- L'appréciation (0, 1 ou « données non disponibles » ?) des dispositions qui dépassent les dispositions d'ordre public impératives, telle celles qui, sans permettre explicitement un comportement, sont optionnelles et en laissent la possibilité à des sources du droit subsidiaires (et notamment les statuts ou le règlement intérieur de la société). Résoudre cette question suppose alors de détailler chacun des sous-indicateurs d'occurrence en fonction de la nature de la disposition qui permet d'arriver au comportement économique soumis à l'évaluation⁵⁵ ;
- L'appréciation de la force des sources non législatives, d'origine jurisprudentielle (par exemple : a partir de quel niveau, voire de quelle répétition, la jurisprudence est-elle considérée comme imposant la mesure en cause ?) ou doctrinale (prendre l'opinion majoritaire ? Celle diffusée dans les revues juridiques les plus autorisées ?) ;
- L'appréciation de la réalité de la mise en œuvre de ces dispositions (doit-on coder de façon opposée un pays dans lequel existe la disposition, mais qui n'est jamais utilisée pour une raison extra-juridique et un pays dans lequel aucun texte ne le prévoit ?)⁵⁶.

⁵⁵ Ce travail de spécification préalable rejoint, mais par une autre approche, celui du comparatiste. Celui-ci, partant de la question de droit positif à résoudre, s'intéresse aux divers cheminements pour l'atteindre. Voir *infra*.

⁵⁶ Ce point illustre de façon technique la discussion, menée *infra*, sur le champ du droit qui est évaluée.

Comme le souligne H. Spamann, les choix effectués dans le cadre de ce protocole doivent suivre rigoureusement l'objectif poursuivi, c'est-à-dire correspondre à l'hypothèse que l'on souhaite démontrer.

Il faut admettre qu'améliorer ainsi la méthodologie *Doing Business* n'est sans doute pas impossible. En pratique, cela nécessiterait néanmoins d'établir un tel protocole, qui ne semble pas exister actuellement, puis de quasiment refaire une étude complète en restructurant profondément les questionnaires et les méthodes d'interprétation...

Ces difficultés de spécification des variables observées fondent les critiques dont fait preuve *Doing Business* dans la définition de l'objet mesurée, et qui sont celles souvent dénoncées par les juristes.

5 Que mesurer ? Les limites tenant à l'objet évalué par *Doing Business*

Les rapports *Doing Business* s'attaquent à un défi à la fois passionnant et capital pour le développement économique : mesurer l'efficacité du Droit. Encore faut-il que l'objet de cette mesure soit à la fois pertinent et défini de façon rigoureuse et objective.

Ici encore il est permis de formuler des critiques à l'encontre de la méthodologie adoptée par *Doing Business* à tous les stades du raisonnement, bien qu'elles permettent de soulever des problèmes intéressants de méthode, sinon d'analyse.

5.1 L'objet de l'évaluation : la construction des indicateurs

5.1.1 Des indicateurs qui créent une confusion entre des données de nature différente

Une fois les données correctement collectées et rigoureusement codées, encore faut-il bâtir des indicateurs qui soient pertinents et cohérents, afin de décrire correctement le phénomène que l'on cherche à mesurer.

Lorsqu'ils analysent un phénomène, les économistes s'attachent à distinguer l'analyse ex-ante (par exemple, la variation anticipée de tel agrégat macroéconomique en fonction du modèle théorique proposé) de l'observation ex-post (par exemple, la variation constatée de telle variable et son impact sur l'agrégat analysé). En général, les deux approches doivent être combinées, la seconde phase permettant le test empirique de la validité des hypothèses formulées dans la première phase.

En ce qui concerne l'évaluation de l'efficacité du Droit, cette distinction est encore plus importante. L'évaluation ex-ante de l'efficacité du droit s'attache notamment à mesurer les coûts de transaction qu'impose potentiellement le système juridique sur les opérations commerciales. L'évaluation ex-post s'intéresse aux effets réels du Droit, et notamment en prenant en considération les conditions réelles de mise en œuvre du Droit : l'exécution par les parties de leurs obligations, le contentieux, etc.

Du point de vue de cette distinction, les rapports *Doing Business* sont ambigus. D'un côté, la computation quasi-taylorienne des délais et des coûts constitue un mode d'évaluation ex-ante. De l'autre, l'intérêt pour l'exécution contentieuse des contrats relève davantage d'une approche ex post.

Or, la construction des 10 indicateurs de *Doing Business* est elle-même sujette à critique dans la mesure où ils combinent souvent plusieurs natures d'information qui ne sont pas comparables, et ne peuvent donc être ajoutées. Cette confusion se perçoit à un triple niveau.

Ainsi, comme nous l'avons vu *supra* à travers l'analyse des questionnaires, certains indicateurs combinent des données objectives avec des données de perception.

- et de données traduisant une analyse de jure avec une analyse de facto.

Par ailleurs, certains contiennent deux types de grandeur : des données de structure avec des données de résultat. Il est ainsi de l'indicateur « getting credit ».

Il additionne:

- des grandeurs exprimant des données de structure : les sous-indicateurs « strength of legal index » et « depth of credit information » comportant seulement des indices d'occurrence de tel ou tel concept juridique ;
- des grandeurs de résultat : le taux de couverture de la population adulte par des bureaux d'information financière privés ou publics.

Le même constat peut s'appliquer à l'item « enforcing contracts » qui contient une grandeur de structure (le nombre de procédures) et au moins une grandeur de résultat : le coût, qui inclut le coût des avocats lorsque l'assistance d'un avocat est obligatoire ou simplement habituelle. L'indicateur pour le temps est également ambigu et peut être considéré comme un indicateur de résultat.

Or, la combinaison de ces deux types de grandeurs ne permet en rien de tirer une quelconque conclusion au regard de l'objet de l'évaluation, et notamment du modèle théorique proposé⁵⁷.

5.1.2 Paradoxalement, la computation des procédures ne tient pas compte de la complexité

En additionnant toutes les procédures, celles-ci se voient affectées du même « poids » en terme de complexité, sans que ni leur durée, ni leur coût ne soit nécessairement un correctif en cette matière . Par exemple, l'item « création de société », comptabilise de la même façon, pour l'Allemagne, la simple déclaration d'adresse et le recours à un acte notarié.

5.2 L'objet de l'évaluation : la nature du droit

5.2.1 Le droit ou un patchwork juridique ?

Tout le classement général repose donc sur l'agrégation de dix indicateurs, dont le choix devrait résulter normalement d'une démarche rationnelle, en lien avec l'objectif de l'indice synthétique : appréhender la capacité du système juridique à favoriser le climat des affaires.

⁵⁷ A titre d'exemple, supposons pour « getting credit » deux pays A et B. Le premier A dispose du cadre juridique idéal selon le schéma théorique sous-jacent selon les auteurs de DB : il est n° 1/155 pour les deux sous-indicateurs « strength of legal index » et « depth of credit information ». Pour des raisons exogènes au régime juridique (par exemple, sous développement des moyens de communication, faible bancarisation de la population, etc.), il est dernier pour les deux sous-indicateurs traduisant le taux de couverture de la population adulte par des registres de crédit. Son rang global pour l'indicateur sera donc moyen : 77/155. Supposons le pays B exactement dans la solution inverse : absence des éléments requis dans son cadre juridique formelle (et donc 155/155 pour les deux premiers sous-indicateurs) mais un taux de couverture total de la population par les registres de crédit (1/155). Les deux pays seront ex-aequo.

Cependant, rien n'est indiqué sur la pertinence de ce choix qui apparaît alors plutôt comme la juxtaposition de dix analyses partielles d'un même système juridique.

Certes, la poursuite d'un projet aussi audacieux que l'évaluation de la qualité du droit suppose des choix nécessairement arbitraires. Ce programme ne peut en effet que se développer par étape, tant la constitution d'une telle base de données est lourde. Cependant, si le choix des indicateurs résulte de telles contraintes techniques, alors les enseignements de l'analyse doivent être tirés avec beaucoup de modestie. Or, on a vu combien les conclusions des rapports étaient normatives.

Sinon, si les indicateurs doivent fonder un jugement sur la « qualité » du droit, alors ils doivent donner globalement une image de ce qui constitue le système juridique applicable.

5.2.2 Le Droit ou les procédures administratives ?

Ainsi que nous avons pu l'évoquer plus haut, la méthode « taylorienne » de *Doing Business* consiste principalement à calculer le temps et le coût des différentes étapes nécessaires à la réalisation d'une transaction économique donnée. En réalité, *Doing Business* examine plutôt les *procédures administratives* imposées par un cadre juridique aux entrepreneurs. Pour le rapport 2005, sept indicateurs partiels sont établis selon cette méthode « taylorienne » et comptent pour 28 % de la note finale. En 2006, ils comptent pour 46 % du classement final.

Ce n'est guère surprenant puisque *Doing Business* s'emploie à rechercher les formes de régulation qui stimulent la croissance économique et celles qui l'entravent (DB 2006, p. I). On retrouve ici l'ambiguïté du terme de « régulation » en anglais. Il comprend à la fois les règles applicables aux entreprises et le processus par lequel les agences publiques appliquent ces règles.

Ce point a fait plus particulièrement l'objet de critiques de la part des juristes français, notamment au moment de la sortie du premier rapport qui désignait plus particulièrement l'influence des origines du système juridique. Dans une certaine mesure, ces critiques faisaient valoir à juste titre que l'on ne peut juger la qualité du fond du droit à l'aune des chicaneries administratives que peut mettre en œuvre des bureaucraties tatillonnes : Tavernier (2005)

Cependant, il faut revenir sur cette critique et souligner la limite qu'il y a à analyser ces indicateurs de complexité des procédures d'administration du Droit (ou, lorsqu'ils sont

favorables et pour certains d'entre eux, de « productivité du système juridique ») indépendamment du droit substantiel qu'ils mettent en œuvre.

D'une part, certaines procédures purement administratives peuvent corriger les imperfections du droit substantiel en en permettant une meilleure application.

D'autre part, certaines procédures comportent une efficacité propre, intrinsèque, qui peut d'ailleurs être appréhendée par les outils de l'analyse économique⁵⁸.

5.2.3 Le Droit dans les livres ou son application ? De jure vs. de facto

Les rapports *Doing Business* s'attachent avant tout à l'évaluation des textes, et ne prennent que marginalement en compte son application par la jurisprudence.

Les rapports *Doing Business* évaluent le Droit tel qu'il est dans les textes et non tel qu'il est appliqué, avec plus ou moins de zèle et de spontanéité par les acteurs, qu'ils soient chargés de le respecter ou de le faire appliquer.

Doing Business estime que les mécanismes de mise en œuvre sont communs à tous les types de contrats, et à plus forte raison à toutes les transactions commerciales. Ainsi, il ne vise la procédure contentieuse qu'à deux occasions : principalement, à travers l'item « exécution des contrats », qui est censé couvrir tout cet aspect du système juridique ; plus marginalement, dans l'item « protection des investisseurs » dans la mesure où les caractéristiques du contentieux relatifs aux droits des minoritaires sont intégrées dans l'indicateur (cf. tableau en annexe 44).

En ce qui concerne l'indicateur « exécution des contrats », le rapport *Doing Business* procède donc comme si l'efficacité de la procédure contentieuse était tout entière capturée à travers les procédures applicables à un seul type d'opération économique : la récupération d'un chèque impayé.

⁵⁸ Ainsi, la procédure de publicité dans les journaux d'annonces légales en matière de création d'entreprise, souvent critiquée par les rapports *Doing Business*, est un facteur de réduction de l'asymétrie d'information entre agents économiques.

En ce qui concerne l'indicateur « obtention de licences », rien n'est dit en matière de recours contre les décisions de refus du permis de construire. Or, en la matière, l'existence d'une juridiction administrative, avec des procédures d'urgence en référé, permet à l'investisseur victime d'une éventuelle décision administrative arbitraire, de faire valoir rapidement ses droits.

Pourtant, l'observation des cadres juridiques, en particulier en droit commercial et droit des affaires, montre que plus ce cadre est sophistiqué, plus les mécanismes de mise en œuvre sont spécifiques⁵⁹. Dans une certaine mesure, cette diversité des mécanismes de mise en œuvre peut d'ailleurs être la cause de l'inefficacité et constituer une raison valable pour rechercher l'informalité. Or, cet aspect n'est absolument pas comptabilisé par *Doing Business*, qui passe ainsi en grande partie à côté de son propre sujet.

Par ailleurs, *Doing Business* exprime un biais paradoxal en faveur du droit de source législative ou réglementaire, pourtant réputé moins facilement adaptable que le contrat ou le droit jurisprudentiel. Le questionnaire relatif au droit du travail est particulièrement illustratif de ce biais. La première question, d'actualisation (« has there been a change in the labor law or related legislation ») est peu pertinente puisqu'elle semble concerner uniquement la modification des textes. Or, ce qui compte n'est pas tant la modification d'un texte que celle des pratiques, et l'interprétation du texte par les acteurs concernés. La notion de « réforme » du droit n'est d'ailleurs pas considérée comme un processus réflexif, incrémental mais comme un mécanisme stochastique, discontinu.

5.2.4 Le droit ou sa pratique réelle ?

La méthodologie de type taylorienne « time and motion » peine à rendre compte de la pratique du droit, i.e. de la façon dont la jurisprudence ou les lois sont interprétées, de la probabilité et des effets des conflits de lois, ou de l'attitude adoptée par les agents économiques face à cette complexité afin d'accélérer leurs transactions.

En évitant cet aspect, les rapports n'abordent donc pas l'importante question de la prévisibilité du Droit, et notamment de l'aléa contentieux, dimension qui pourrait être défavorable aux

⁵⁹ A cet égard, la France se trouve plutôt pour cet item dans une position flatteuse, en raison précisément de l'existence d'une procédure spécifique et rapide, grâce à l'intervention de l'huissier...

régimes de Common Law, et plus encore aux pays qui adoptent le *jury* dans le contentieux civil et commercial. C'est en définitive toute la problématique de la *sécurité juridique* qui est passée sous silence.

5.2.5 Le Droit ou ses effets ?

Enfin, comme l'approche « taylorienne » conduit à évaluer principalement la productivité du système juridique, elle passe sous silence tous les effets induits du droit, et notamment toutes les externalités positives que produisent les normes, mais aussi leurs mécanismes de mise en œuvre. Le Droit, y compris les procédures de mises en œuvre, n'apparaît jamais dans ces rapports comme ce pour quoi il est produit : comme réducteur d'incertitude, de conflits, etc. Notamment, et ceci est étonnant pour une production d'économistes, la mesure dans laquelle certains instruments juridiques favorisent la concurrence n'est pas prise en compte.

5.2.5.1 Des présupposés théoriques qui prêtent à discussion

A de nombreuses reprises, les auteurs des rapports Doing Business fondent leur méthode, mais aussi leurs prescriptions sur une présentation unilatérale de débats de théories économiques.

Sur les régimes d'information de solvabilité (indicateur « obtention du crédit »), le modèle économique sous-jacent à trois des quatre sous-indicateurs qui composent cet indicateur, repose sur l'idée que l'information de solvabilité « positive » est plus favorable au développement du crédit. Il en est de même dans les commentaires du rapport. Or, ce présupposé ne fait pas du tout l'objet d'un consensus au sein des économistes, comme le montre le rapport établi pour le programme Attractivité économique du Droit par A. Dorbec (Dorbec, 2006).

De même, en ce qui concerne l'indicateur « recrutement et licenciement », la problématique du licenciement sans motifs est par exemple ambiguë. Le présupposé des rapports Doing Business est là encore le primat donné à la flexibilité, flexibilité qui passe par la possibilité de licencier sans motifs. Si un effet positif sur la situation financière des entreprises peut éventuellement être obtenu à court terme (en terme de rapidité, de délais, du nombre de

procédure), ce n'est pas nécessairement le cas à long terme. La question reste largement débattue dans la communauté des économistes. Ce débat doit en effet intégrer les effets négatifs d'un turn over trop important sur la qualité de la main d'œuvre, sur les conflits sociaux, etc. Est notamment largement passé sous silence le débat sur le fait que certaines procédures mises en place par des droits du travail plutôt protecteurs de l'employé, exercent un effet bénéfique, notamment sur la productivité. Seule, une note de bas de page 6, p. 26 du rapport 2006 mentionne ce point⁶⁰.

Par ailleurs, la relation complexe entre la facilité procédurale du licenciement et le taux de contentieux éventuellement généré par une telle approche n'est pas prise en compte.

⁶⁰ « ILO (various years). Economic studies show that the presence of such fundamental rights improves productivity. »

6 Conclusions : classer ou mesurer ?

A première vue, *Doing Business* parvient à réaliser une entreprise difficile : classer les traditions juridiques (*Doing Business* 2004) et les Etats en fonction de l' « efficacité » de leur économie de leur environnement juridique (*Doing Business* 2005 et spécialement 2006).

Comme nous l'avons exposé par ailleurs⁶¹, les rapports *Doing Business* ont le mérite d'attirer l'attention sur deux questions déterminantes pour le développement économique, qui se posent sous toutes les latitudes: d'une part, l'effet du Droit – et plus généralement des institutions – sur la croissance économique; d'autre part, le fait que le droit et la réglementation, comme tous les instruments des politiques publiques, doivent donner lieu à une évaluation qui prenne en compte, également, leurs effets économiques.

Sur le premier point, il faut cependant souligner que la communauté des économistes, mais aussi des juristes, n'a pas attendu l'équipe de M. Klein et d'A. Shleifer pour identifier le lien entre institutions et croissance économique (il suffit de constater l'extraordinaire développement des Ecoles de pensée du « Law and economics » et de « l'économie néo-institutionnelle » depuis le milieu des années 1960).

Par ailleurs, toutes les critiques méthodologiques développées plus haut montrent que ce travail d'évaluation doit être mené sérieusement et sans a priori. Certes, les corrections d'erreurs – lorsqu'elles sont portées à leur connaissance – sont, d'après les auteurs de la base de données, immédiatement diffusées sur le site Internet de « *Doing Business* », comme il est de pratique pour les corrections des statistiques officielles et des agrégats macroéconomiques. Cependant, d'une part, il s'agit de rapports : le travail de l'équipe *Doing Business* vaut autant, voire davantage par ses commentaires que par les chiffres fournis. D'autre part, les rapports 2005 et 2006 se présentent comme une *actualisation* des rapports antérieurs pour les indicateurs qui y étaient déjà présents : les développements littéraires continuent à s'appuyer sur le dépouillement des questionnaires antérieurs et le classement général ne nous semble pas modifié de façon permanente, au gré des corrections d'erreur. En tout état de cause, ces

⁶¹ Voir C. Ménard et B. du Marais, *art. cité*.

éventuelles corrections ne sont pas accompagnées d'une publicité équivalente à celle donnée au classement initial.

En définitive, les rapports *Doing Business* démontrent qu'il est plus aisé, mais aussi plus superficiel et finalement très discutable, de classer les pays, si ce n'est les systèmes juridiques, d'après une base ordinale que de mesurer les effets partiels d'instruments juridiques spécifiques, puis de comparer ces effets sur une base internationale. C'est ce dernier parti que poursuit le programme « Attractivité économique du Droit ».

L'intérêt du débat ouvert par les travaux de LLSV et les rapports *Doing Business* est donc d'appeler des développements futurs des sciences sociales. Ces développements devraient s'opérer dans plusieurs directions :

- la mise au point, collective avec l'ensemble de la communauté scientifique, d'une méthodologie rigoureuse, présentant clairement les protocoles d'options techniques retenues, pour développer des bases de données de droit comparée, dans le but de permettre une comparaison quantifiée internationale des caractéristiques, voire des effets, des instruments juridiques mis en œuvre. Au minimum, un tel protocole devrait au moins permettre d'améliorer les bases de données qui existent. Néanmoins, on peut douter que, compte tenu des limites intrinsèques exposées dans cette étude, il soit facile d'améliorer la qualité de la base *Doing Business* sans refaire en profondeur une campagne de questionnaires ;
- à plus long terme, développer au niveau international des standards statistiques communs, qui diffèrent donc des indicateurs en ce qu'ils sont fondés sur la comptabilisation de phénomènes observés et non sur des réponses à des questionnaires. Seules de telles statistiques permettront une observation homogène de certains phénomènes liés au fonctionnement de la sphère juridique ;
- en tout état de cause, développer l'analyse comparative des relations entre droit et économie, en procédant plutôt par des monographies identifiant les effets partiels des instruments juridiques spécifiques mis en œuvre dans chaque culture juridique, puis comparant ces effets sur une base internationale. C'est la méthode développée par le programme « Attractivité économique du Droit » ;
- enfin répondre en profondeur et avec rigueur à la question des « legal origins » qui était initialement au centre du projet *Doing Business*. Pour cela, il faut également

soutenir un véritable programme de recherches, sans a priori politique ou idéologique, s'attachant à identifier l'impact des spécificités socioculturelles dans les interactions entre le droit et l'économie, en prenant en compte, par exemple les particularités de la culture juridique et institutionnelle arabo-musulmane, russe, africaine ou, comme le fait le programme Attractivité économique du Droit, la culture juridique chinoise⁶².

⁶² Voir l'étude à paraître sur « Le processus de choix du système juridique applicable : déterminants, critères de choix, coût de transition, etc. : Le cas du droit de la propriété en Chine ».

7 Références

Coase, Ronald, “The Problem of Social Cost,” J. Law Econ. 3, 1:1-44, April 1960.

Bénassy-Quéré, Agnès; Maylis Coupet and Thierry Mayer (2005) Institutional Determinants of Foreign Direct Investment, CEPII Working Paper, No 2005 – 05 April.

Blanchet D., « Rapport DB 2005 de la Banque mondiale: évaluation de l'indice global de facilité à faire des affaires », Mimeo, Insee, 20 octobre 2005.

Canivet Guy, 2005, « Evaluation de l'efficacité économique des procédures » in G. Canivet, M-A Frison-Roche, M. Klein (dir.), *Mesurer l'efficacité économique du Droit*, Paris, LGDJ, 2005.

G. Canivet, M-A Frison-Roche, M. Klein (dir.), *Mesurer l'efficacité économique du Droit*, Paris, LGDJ, 2005.

Djankov Simeon, R. La Porta, F. Lopez-de-Silanes, A. Shleifer, *Courts: the Lex Mundi project*, The World Bank, January 2002

Djankov, Simeon, Caralee McLiesh and Rita Ramalho. 2005. “Regulation and Growth.” Working paper. World Bank Group, Private Sector Development (Monitoring, Analysis and Policy Unit), Washington, D.C.

Djankov, Simeon, Rafael La Porta and Andrei Shleifer. 2005, “The Law and Economics of Self-Dealing.”, Harvard University, Department of Economics, Cambridge, Mass.

de Soto, Hernando, « *The Other Path* », New York, Harper & Row, 1989

Dorbec Anna, « Les systèmes d’information sur la solvabilité : analyse théorique et comparative », Document de travail « Attractivité économique du Droit », n°AED-2006-2

Glaeser Edward, Rafael La Porta, Florencio Lopez-de-Silanes and Andrei Shleifer, **Do Institutions Cause Growth?**, **Mimeo, Harvard**, June 2004

Grégoir, S. et Maurel, F. (2003) « Les indices de compétitivité des pays : interprétations et limites » in M. Debonneuil et L. Fontagné, *Compétitivité*, rapport n° 40 du CAE, Paris, la Documentation Française, 2003.

Hadfield, Gillian K. (2005) “The Many Legal Institutions that Support Contractual Commitments”, in C. Ménard and M. Shirley (eds), *Handbook of New Institutional Economics*, Berlin-Dordrecht-Boston: Springer, pp. 175-204

HARAVON, Michael « *Le rapport Doing Business et la Banque mondiale : mythes et réalités sans nuances* », JCP éd. E n° 41 du 13 oct. 2005, p. 1680-1682

Hatem, François, *Investissement international et politiques d’attractivité*, Paris, Economica, 2004

Henri Capitant (Association), 2006, *Les droits de tradition civiliste en question*, Vol 1, Paris, Editions de Législation comparée.

Kaufmann, Daniel, Kraay A., Zoido P., « Governance matters », World Bank Policy Research Working Paper n° 2196, august 99

Kaufmann, Daniel, Kraay A., Mastruzzi M., “Governance matters IV” (Governance Indicators for 1996 -2004), WB, n°36-30, may 2005

Kessedjian C. (dir.), “Le rapport “Doing Business ”, *Revue de droit des affaires de l’université Paris II Assas*, 3 octobre 2005.

La Porta, Rafael, F. Lopez-de-Silanes, A. Shleifer and R. Vishny :

- “Legal Determinants of External Finance”, *Journal of Finance*, 52, 1997, p. 1131-1150,
- “Law and Finance”, *Journal of Political Economy*, 106, 1998, p. 1113-1155,
- “The Quality of Government,” *Journal of Law, Economics, and Organization*, 15, 1999, p. 222-279 ;

Ménard Claude, du Marais, B. (2006), “Can we rank legal systems according to their economic efficiency?”, in P. Nobel (dir.), *New Frontiers of Law and Economics*, Saint Gall, Schulthess, 2006

North, Douglass, (1990),« *Institutions, Institutional Change and Economic Performance* », Cambridge, Cambridge University Press, 1990.

Olson Walter K (1991), *The litigation explosion : what happened when America unleashed the lawsuit*, Dutton, New York.

F. Rouvillois (dir.), *Le modèle français : un obstacle au développement économique*, Paris, Dalloz, 2005

Sgard, J (2005), «La propriété privée et les lois du capitalisme. que nous dit Hernando de Soto ? », *Economie politique*, 26, avril-mai-juin 2005 ; p.80-92.

Shleifer, Andrei, Glaeser, Edward L., La Porta, Rafael, Lopez de Silanes, Florencio and Djankov, Simeon D. (2003), "The New Comparative Economics" (July 2003). Harvard Institute of Economic Research, Discussion Paper No. 2002; Yale SOM, Working Paper No. ES-24; World Bank Policy Research, Working Paper No. 3054.

<http://ssrn.com/abstract=390760>

Spamann Holger (2006) “On the insignificance and or ENDOGENEITY OF LA PORTA ET AL.’S ‘ANTI-DIRECTOR RIGHTS INDEX’ UNDER CONSISTENT CODING, JOHN M. OLIN CENTER FOR LAW, ECONOMICS, AND BUSINESS, John M. Olin Center for Law, Economics and Business, Harvard Law School, FELLOWS’ Discussion Paper No. 7, 3/2006.

Stiglitz J et Weiss (1998), « *Banks as social accountants and screening devices for the allocation of credit* », NBER Working Paper 2710, 1988.

Stiglitz, J. et Greenwald (1991), « *Information, finance and markets; the architecture of allocative mechanism* », NBER Working Paper 3652, March 1991.

Tavernier Gérard, *Le nouvel Economiste*, 1317, 29 septembre 2005, p. 4.

IFC (World Bank Group):

Doing Business 2004 « Understanding regulation » ;

Doing Business 2005 “Obstacles to growth”

”Doing Business 2006 “Creating jobs”, Oxford University Press.

8 Annexes

Annexe 1 : liste des participants au groupe de travail

<http://www.gip-recherche-justice.fr/aed/publications/Listeparticipants.xls>

Annexe 2: Classement Doing Business 2006 selon l'indice synthétique de « Facilité à faire des affaires »

<http://www.gip-recherche-justice.fr/aed/publications/ClassementIndicateursDB-10-07-06.xls>

Annexe 3: Classement des pays de l'UE à 25 pour l'indice synthétique de « Facilité à faire des affaires » et par indicateurs partiels

<http://www.gip-recherche-justice.fr/aed/publications/ClassementUE25-10-07-06.xls>

Annexe 4: Tableau : la spécification des indicateurs des rapports Doing Business

<http://www.gip-recherche-justice.fr/aed/publications/TableauConstructionDB2006-13-07-06.xls>

Annexe 5: Pouvoir explicatif de l'indice synthétique de « Facilité à faire des affaires »

<http://www.gip-recherche-justice.fr/aed/publications/TableauPouvoirExplicatif-10-07-06.xls>