



# Mesurer l'efficacité des faillites :

*Le regard d'un juriste sur les  
indicateurs « Doing Business »  
pour la France, l'Angleterre et  
les Etats-Unis*

*Michaël Haravon, 11 juin 2010*

## Plan :

- Origine de la recherche sur les indicateurs *Doing Business*,
- Éléments d'appréciation et d'évaluation des indicateurs *Doing business* pour le chapitre *closing a business* pour les trois pays étudiés,
- Conclusions et questions.

# Origine de la recherche :

- *Doing business 2004* : premier rapport de la banque mondiale « *understanding regulations* ».
- Chapitre « *enforcing contracts* », *exécution des contrats* : recouvrement judiciaire des créances.
- *Doing business* explique que : « *Legal tradition is also associated with the efficiency of contract enforcement (...) Countries in the French legal tradition have the most procedures, and the second-longest time and (...) Common law countries, mainly wealthier ones, have the lowest procedural complexity* ». PS : *aujourd'hui (2010), la France est classée ... 6ème ! Devant le Royaume-Uni et les Etats-Unis.*

# Origine de la recherche :

Doing Business - Mozilla Firefox

http://www.doingbusiness.org/CustomQuery/Default.aspx?excel=false

Windows UGC Ciné Cité Bercy (c... UGC Odéon UGC Danton MK2 Odéon MK2 Bibliothèque UGC Gobelins Escorial UGC Montparnasse UGC Rotonde Anonymizer Nyms An... À la une

AntiPhishing

Stumble! I like it! All Share Info Favorites Stumblers Tools

Doing Business

Economy	Year	Ease of Doing Business Rank		Enforcing Contracts		
		Rank	Procedures (number)	Time (days)	Cost (% of claim)	
France	2004	..	..	30	331	17.4
France	2005	..	..	30	331	17.4
France	2006	..	..	30	331	17.4
France	2007	..	..	30	331	17.4
France	2008	..	..	29	331	17.4
France	2009	31	8	29	331	17.4
France	2010	31	6	29	331	17.4
United Kingdom	2004	..	..	30	404	21.9
United Kingdom	2005	..	..	30	404	21.9
United Kingdom	2006	..	..	30	404	23.4
United Kingdom	2007	..	..	30	404	23.4
United Kingdom	2008	..	..	30	404	23.4
United Kingdom	2009	6	23	30	404	23.4
United Kingdom	2010	5	23	30	399	23.4
United States	2004	..	..	33	300	14.4
United States	2005	..	..	33	300	14.4
United States	2006	..	..	33	300	14.4
United States	2007	..	..	32	300	14.4
United States	2008	..	..	32	300	14.4
United States	2009	4	9	32	300	14.4
United States	2010	4	8	32	300	14.4

Note: Doing Business 2009 rankings have been recalculated to reflect changes to the methodology and the addition of two new countries.

Back Excel Report

Home | Rankings | Subnational Projects | Gender Laws | Reformers | Business Laws | Methodology | Downloads | Local Partners | Media |  
©2010 The World Bank Group. All Rights Reserved. Terms and Conditions. Privacy Policy.

IFC International Finance Corporation

Terminé

FR 12:02 21/05/2010

# Origine de la recherche :

- **Enforcing a Contract /France 2004**

Number of procedures: 21 (vs. 30)

Time (days): 210 (vs. 331)

- **Enforcing a contract/France 2005 et 2006**

Number of procedures: 21 (vs. 30)

Time (days): 75! (vs 331)

Cost: 11.7 (vs. 17.4)

- **Enforcing a contract/France 2007**

Number of procedures: 21 (vs. 30)

Time (days): 331 (vs 331)

Cost: 11.8 (vs. 17.4)

# Origine de la recherche :

- **Enforcing a Contract /UK 2004**

Number of procedures: 12 (vs. 30)

Time (days): 101 (vs. 404)

- **Enforcing a contract/UK 2005 et 2006**

Number of procedures: 14 (vs. 30)

Time (days): 288 (vs 404)

Cost: 15.7 (vs. 21.9 et 23.4)

- **Enforcing a contract/UK 2007**

Number of procedures: 19 (vs. 30)

Time (days): 229 (vs 404)

Cost: 16.8 (vs. 23.4)

... Il existe également des différences pour les US.

# Origine de la recherche :

- On part du principe que la synthèse est erronée.
- Explication pour les différences annuelles, particulièrement au niveau du temps judiciaire ? **210 jours-75jours-331 jours en 4 ans pour la France : où sont les réformes qui expliquent ces changements ? 101-288-404 jours pour le « Royaume-Uni ».**
- On part du postulat que le système judiciaire anglais est (i) rapide, (ii) peu coûteux et (iii) simple.
- Lord Woolf en 1996 : « *[Notre système judiciaire] est trop cher, en ce que le coût des procédures pour les justiciables excède souvent le montant du litige en jeu ; trop lent à faire aboutir les procédures et trop injuste : il y a un manque d'équilibre entre le justiciable puissant et aisé financièrement et celui qui manque de ressource. Il est trop incertain : la difficulté à prédire son coût et sa lenteur conduisent à la peur de l'inconnu ; il est aussi incompréhensible pour beaucoup de nos justiciables. Son organisation est trop fragmentée puisqu'il n'y a personne qui a la responsabilité générale de l'administration de la justice civile ; et il est trop axé sur l'affrontement puisque les affaires sont conduites par les parties et non par les tribunaux ; les parties s'affranchissent trop souvent des règles de procédure qui ne sont pas appliquées par les tribunaux ».*
- Lord Jackson en 2010 : « *Nous avons sans doute atteint le stade où les coûts du procès civil dans notre système judiciaire sont si élevés que le risque d'avoir à payer les frais d'avocat du gagnant constitue un désastre potentiel pour la majorité des citoyens. Les individus ne vont donc pas en justice, sauf à trouver un moyen de se protéger pour le cas où ils succomberaient.* »

# Origine de la recherche :

- **En réalité** // statistiques et rapports officiels :
- **Hypothèse *doing business* 2010** : vente (ville la plus peuplée du pays) ; 200% du revenu par habitant (*income per capita*) ; l'acheteur ne paie pas ; conteste la qualité du produit délivré ; traitement judiciaire.
- **En France** : 28.000 \$ (25.000 euros) soit litige de 50.000 euros ; 70% de chances de recevoir un traitement judiciaire (transaction statistiquement peu probable). Tal de commerce : vente / 9,3 mois (**275 jours c/ 331 jours DB**). Sur 50.000 euros, article 700 d'environ 2.500 euros + expertise 2.500 euros (**10% c/ 17% DB**). Procédure peu complexe (pas de *discovery* etc. **29 procédures ?**).
- **En Angleterre** : IPC légèrement + élevé que France ; 97% de chances de ne pas recevoir un traitement judiciaire (plutôt une transaction volontaire ou forcée dont il est difficile de mesurer le temps et le coût). Difficile d'imaginer qu'un procès soit envisagé alors qu'un (ou deux) experts doivent se prononcer sur la qualité des biens vendus. Litige > 50.000 euros, donc *Queen's Bench division* normalement ; environ 81 semaines à Londres soit **567 jours (c/ 404 jours DB)**. Coût £10,000 (statistique 1996) environ soit 20% (**23,4% DB**), mais en 2008 coût médian de £32,218 (plutôt 60%). Procédures : **30 ?**
- **Aux Etat-Unis** : IPC de 37.500 \$ - 97% de chances de ne pas recevoir un traitement judiciairement (plutôt une transaction volontaire ou forcée). **Entre 20 et 23 mois (600 jours c/ 300 DB)**. Coût médian \$ 15.000 environ soit 20% (c/ 14,4%). Procédures : **32 ?**

# Origine de la recherche :

- Quelques questionnaires c/ des études statistiques ; **un modèle théorique c/ des études sur des dossiers effectivement traités** ;
- Les « **contributeurs** ». Par exemple, 5 pour enforcing contracts aux USA. Dont très grands cabinets dont le salaire pour un collaborateur *junior* peut aller jusqu'à \$160,000 la première année. Or, le modèle de base est de 2 X le ICP soit moins de \$80,000 ;
- Le modèle « enforcing contracts » est-il **réaliste** pour des pays de common law où **3%** seulement des affaires sont effectivement jugées ? Si un litige de 50.000 euros est effectivement déjudiciarisé, quid de la longueur, du coût et de la complexité des transactions ? Quid de l'avant-pocès ?
- Pourtant, *Doing Business* = **expression de la circulation de l'information juridique** (en matière de procédures collectives, circulation très significative depuis le **règlement 1346/2000**). On compare car on a accès plus facilement aux données.
- **Comparaison et mise en concurrence.**
- Recherche sur *closing a business* ; voir article paru au **Recueil Dalloz** n°4 du 29 janvier 2009, pages 244 à 249 et version longue sur le site de la Fondation du Droit Continental pour les références aux études citées dans le cadre de cette présentation *powerpoint*.

# Les faillites :

- **Modèle *Doing business* :**

L'entreprise : Est une société à responsabilité limitée. Exerce ses activités dans la ville la plus peuplée du pays. Est détenue à 100 % par des nationaux et à 51 % par son fondateur, qui est aussi le président de son conseil de surveillance

Possède un bien immobilier en centre-ville, qui constitue son principal actif et qu'elle exploite en tant qu'hôtel. **L'hôtel est estimé à 100 fois le revenu par habitant** ou à 200.000 dollars US, le plus élevé des deux (**US : \$3.750.000, UK et France \$2.700.000**) . A un directeur général qualifié.

Emploie 201 salariés, a 50 fournisseurs, et doit de l'argent à chacun d'eux pour la dernière livraison. A contracté il y a 5 ans un emprunt auprès d'une banque locale (le prêt a une échéance de 10 ans) et a acheté un bien immobilier (le bâtiment où se trouve l'hôtel) qu'elle a utilisé comme garantie pour obtenir le prêt bancaire. A jusqu'à présent respecté les échéances de paiement et toutes les autres conditions du prêt. La valeur du principal hypothéqué par l'entreprise est exactement égale à la valeur marchande de l'hôtel.

# Les faillites :

- **Modèle *Doing business* :**

L'entreprise connaît des problèmes de liquidités. En raison des pertes enregistrées en 2008, sa valeur nette est devenue négative. Elle ne dispose pas de liquidités lui permettant de payer à la banque la totalité des intérêts ou du principal échus demain. L'entreprise est donc en cessation de paiement de son emprunt. Les dirigeants prévoient également des pertes en 2009 et en 2010.

La banque bénéficie d'une charge flottante sur l'hôtel dans les pays où les charges flottantes sont autorisées. Si la loi interdit les charges flottantes mais qu'une disposition du même ordre est habituellement prévue dans les contrats, cette disposition est spécifiée dans le contrat de prêt.

L'entreprise a trop de créanciers pour pouvoir renégocier ses dettes de manière officieuse en dehors des tribunaux. Elle a le choix entre les solutions suivantes : une procédure de redressement ou toute autre procédure qui permette de restructurer l'entreprise afin que son activité se poursuive ; une procédure de liquidation; ou une procédure d'exécution de la dette ou de saisie du bien hypothéqué consistant à vendre l'hôtel (soit en activité, soit sous forme d'actifs), par voie judiciaire (ou par le biais d'une autorité gouvernementale, par exemple un organisme de recouvrement de dettes), ou par voie extrajudiciaire (par exemple en nommant un administrateur).

# Les faillites :

- **Modèle *Doing business*** :

- > Classement (longueur de la procédure, coût et taux de recouvrement pour les créanciers) ;

- > Idée que les pays de *common law* parviennent à sauvegarder l'entreprise tandis que les pays de tradition civiliste conduisent fatalement l'entreprise à la liquidation.

# Les faillites :

Doing Business - Mozilla Firefox

http://www.doingbusiness.org/CustomQuery/Default.aspx?excel=false

Windows UGC Ciné Cité Bercy (c... UGC Odéon UGC Danton MK2 Odéon MK2 Bibliothèque UGC Gobelins Escorial UGC Montparnasse UGC Rotonde Anonymizer Nyms An... À la une

AntiPhishing

Stumble! I like it All Share Info Favorites Stumblers Tools

Doing Business

took place.

Back Excel Report

Economy	Year	Ease of Doing Business Rank	Closing a Business			
			Rank	Recovery rate (cents on the dollar)	Time (years)	Cost (% of estate)
France	2004	..	..	45.7	1.9	9
France	2005	..	..	45.7	1.9	9
France	2006	..	..	47.6	1.9	9
France	2007	..	..	48.0	1.9	9
France	2008	..	..	47.4	1.9	9
France	2009	31	42	44.7	1.9	9
France	2010	31	42	44.7	1.9	9
United Kingdom	2004	..	..	85.6	1.0	6
United Kingdom	2005	..	..	0.1	1.0	6
United Kingdom	2006	..	..	85.3	1.0	6
United Kingdom	2007	..	..	85.2	1.0	6
United Kingdom	2008	..	..	84.6	1.0	6
United Kingdom	2009	6	9	84.2	1.0	6
United Kingdom	2010	5	9	84.2	1.0	6
United States	2004	..	..	80.3	1.5	7
United States	2005	..	..	0.1	1.5	7
United States	2006	..	..	80.2	1.5	7
United States	2007	..	..	77.0	1.5	7
United States	2008	..	..	75.9	1.5	7
United States	2009	4	15	76.7	1.5	7
United States	2010	4	15	76.7	1.5	7

Note: Doing Business 2009 rankings have been recalculated to reflect changes to the methodology and the addition of two new countries.

Terminé

FR 14:29 21/05/2010

# Les faillites :

- Différences de ces chiffres avec les rapports DB annuels.
- Utilité d'un classement annuel avec des chiffres qui varient si peu ?
- A quoi correspondent ces chiffres ? Quelle procédure a été utilisée ?
- « *unfortunately, we cannot provide you with the actual survey answers, these are for internal use only. I apologize for this, but hope you enjoy reading the report* », courriel de la banque mondiale, 2008.
- C'est donc au lecteur de faire le travail.

# Les faillites :

- **Article de Djankov et autres** « *Debt enforcement around the world* », *Journal of Political economy* 2008 : recouvrement de créance ou système de faillite ? Frontière *enforcing a contrat c/ debt enforcement* ? Utilisation d'un système de faillite.
- **DB 2009** : « un bon régime des faillites remplit trois fonctions principales. Il permet premièrement de réhabiliter les entreprises qui sont viables et de liquider celles qui ne le sont pas ; deuxièmement de maximiser les montants récupérés par les créanciers, actionnaires, employés et autres parties prenantes, en privilégiant la solution la plus rentable (redressement, cession ou liquidation de l'entreprise) ; et troisièmement de déterminer clairement le rang des créanciers ».
- **Le recouvrement d'une créance est-il l'unique objet de la faillite** ? Quid salariés, tissu social et industriel local, concurrence, éviction des personnes qui compromettent le bon fonctionnement du marché, gestion & négociation avec les créanciers ?

# Royaume-Uni:

- *Debt enforcement* précise que, pour le RU, c'est l'**administrative receivership (AR)**. Est-ce un processus de faillite ou l'exécution d'un contrat ?
- Bref rappel. *Debenture / fixed charge / floating charge / administrative receivership/ droit de nommer un receiver / hors circuit judiciaire / pas de contrôle / procédure par et pour le créancier titulaire de la debenture.*
- **Or, depuis 2003, il n'est plus possible de nommer un *administrative receiver*.** Trop de critiques. Pourquoi DB utilise AR en 2010 ? *Debenture consentie avant 15/09/2003 (Enterprise Act de 2002, « EA »).* Objectif : promouvoir le RJ avec objectif de sauvegarde de l'entreprise. **Exclue du Règlement européen 1346/2000** : n'est donc pas reconnue comme procédure d'insolvabilité.
- A supposer l'AR, **quid des chiffres DB ?**

# Représentativité de l'AR :

EA02CorporateInsolvencyReport.pdf - Adobe Acrobat Pro Extended

Fichier Edition Affichage Document Commentaires Formulaires Outils Options avancées Fenêtre Aide

Créer Combiner Collaboration Protection Signer Formulaires Multimédia Commentaires

17 / 221 151% Rechercher

**Table 1: Corporate Insolvencies by Procedure 1998-2006<sup>11</sup>**

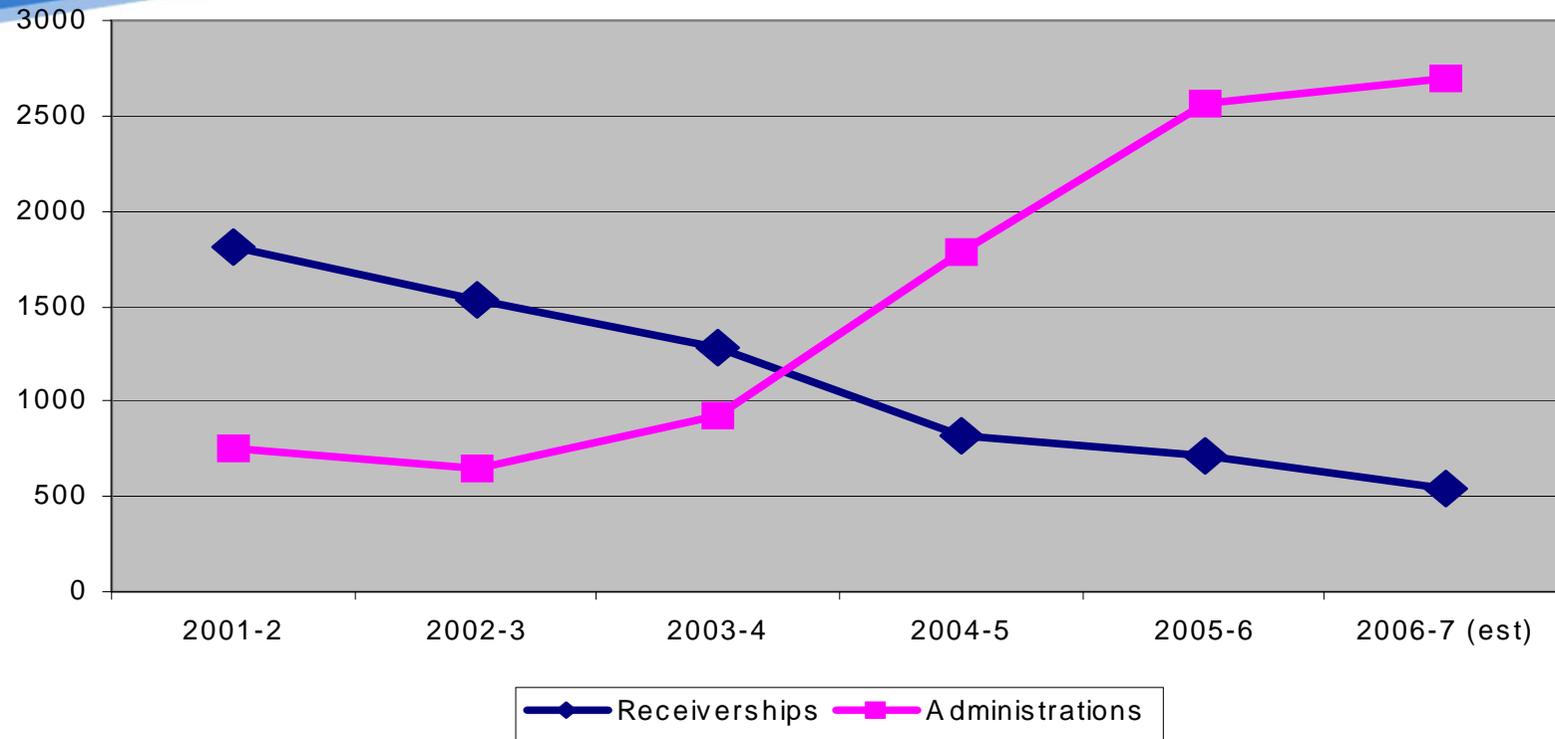
Period (Oct. - Sept.)	Compulsory Liquidation (WUO)	CVL	Receivership <sup>12</sup>	Administration	CVA	Total
1998-99	5,209 (31.2%)	9,033 (54%)	1,550 (9.3%)	440 (2.6%)	490 (2.9%)	16,722
1999-00	5,037 (30.1%)	9,081 (54.3%)	1,665 (9.9%)	427 (2.6%)	526 (3.1%)	16,736
2000-01	4,831 (27.2%)	10,037 (56.4%)	1,810 (10.2%)	525 (3%)	588 (3.3%)	17,791
2001-02	5,505 (29.3%)	10,215 (54.4%)	1,639 (8.7%)	775 (4.1%)	644 (3.4%)	18,778
2002-03	5,884 (33%)	9,285 (52.1%)	1,310 (7.4%)	649 (3.6%)	682 (3.8%)	17,810
2003-04	4,570 (29.3%)	7,992 (51.3%)	940 (6%)	1,394 (9%)	679 (4.4%)	15,575
2004-05	5,095 (31.6%)	7,564 (47%)	689 (4.3%)	2,138 (13.3%)	622 (3.9%)	16,108
2005-06	5,278 (31.2%)	7,863 (46.5%)	565 (3.3%)	2,661 (15.7%)	540 (3.2%)	16,907

FR 15:16 21/05/2010

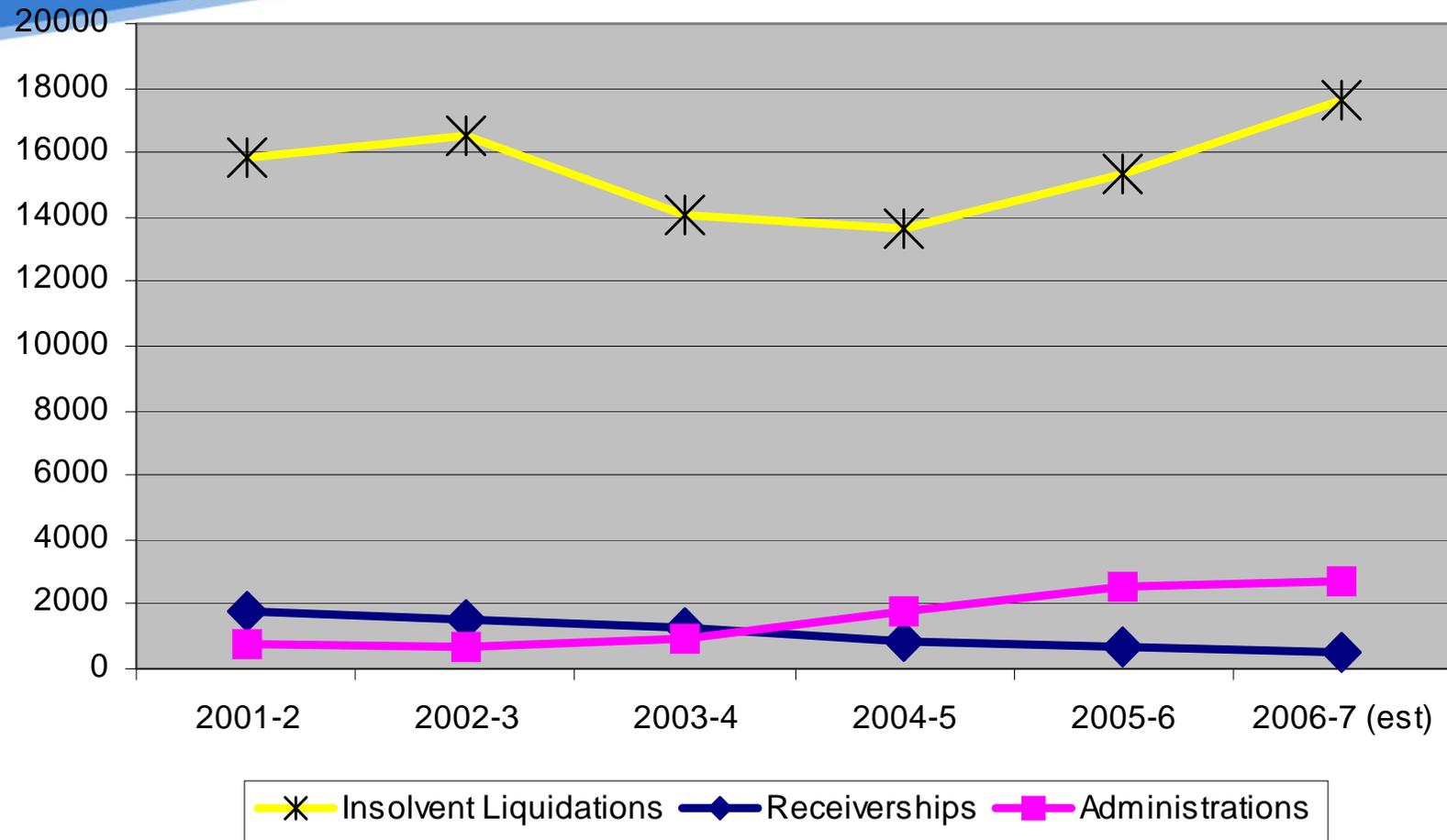
# Royaume-Uni :

- Etudes britanniques montrent que la poursuite de l'entreprise intervient dans 45% des cas (hypothèse optimiste). Dans les autres cas, c'est la vente ou le démantèlement.
- Rapide ? 1 an (365 jours) selon DB. Plutôt **610 jours** selon les études britanniques. En réalité, avant EA, 739 jours et **592** après EA. Du simple au double. Si *administration* (RJ), 377 jours. Démontre les faiblesses de DB : AR abolie au profit d'un développement du RJ modernisé ; cela a fonctionné.

# Royaume-Uni :



# Royaume-Uni :



# Royaume-Uni :

- Idées qui ont permis de restreindre l'utilisation de la procédure de *receivership* :  
**(1)** le créancier (*the secured creditor*) se préoccupait avant tout du remboursement de sa créance, et non de la continuation de la société en difficulté  
**(2)** la *receivership* aboutissait à une vente des actifs de la société, il ne permettait pas une réorganisation de cette dernière, notamment lorsque l'actif était constitué d'une force humaine ;  
**(3)** la procédure échappait à tout contrôle effectif, notamment à celui des créanciers chirographaires qui n'avaient pas leur mot à dire. Les coûts relatifs à la procédure de *receivership* sont payés en priorité sur les créances chirographaires.  
**(4)** Problématique pour la gestion des faillites internationales après l'entrée en vigueur du Règlement 1346-2000 : impossibilité pour les autres Etats membres de l'UE de reconnaître cette procédure comme une « procédure d'insolvabilité » ; d'où la nécessité de la remplacer par la procédure d'*administration*. De 3% à 16% aujourd'hui. Abandon du super-privilège de la Couronne.

# Royaume-Uni :

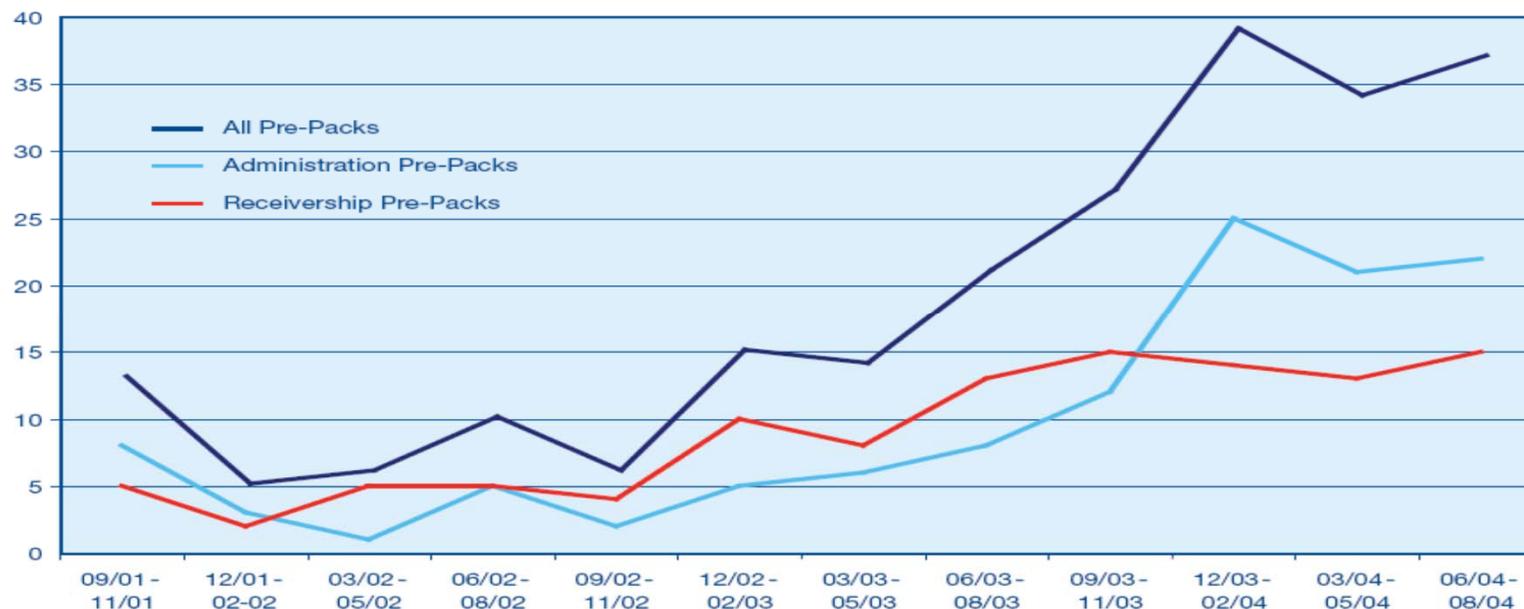
- Après l'EA : **Obligation pour l'administrateur de rechercher et d'obtenir la sauvegarde (*rescue*) de l'entreprise. Obligation d'agir dans les intérêts de *tous* les créanciers. Obligation d'agir rapidement et efficacement.**
- Critiques : **(1)** les banques (celles qui sont titulaires des *floating charges*) ont toujours un contrôle assez grand de la procédure puisqu'elles influencent la nomination de l'administrateur. **(2)** Idée de la sauvegarde (*rescue*) à nuancer puisque beaucoup de sauvegardes s'opéraient hors procédures collectives (moins stigmatisant, plus rapide, moins cher, plus efficace) : si un créancier privilégié estime qu'il a un intérêt à la sauvegarde de l'entreprise, alors il va généralement renégocier son prêt auprès de cette dernière. Au fond, la procédure d'*administration* n'était nécessaire que dans des cas lourds (par exemple, se débarrasser des dirigeants en place).

# Royaume-Uni :

- Les coûts de la *receivership* britannique se montent à **16%** du patrimoine du débiteur, et 29% pour le redressement judiciaire (*administration*). **Voir DB : 6% ?**
- Pas étonnant : véritable industrie de la faillite dans les pays de *common law*. Comment ?  
Priorité des honoraires d'avocats : Lehman – Weil : \$63m, Milbank (comité des créanciers) : \$17,2m en 10 mois. Voir Dezalay, *Marchands de droit*. Priorité des factures des firmes d'audit dans lequel l'*administrator* travaille en Angleterre.
- Meilleur remboursement des créanciers ? Pas certain : **taux de recouvrement global moyen de 21%** pour les créanciers d'une AR et d'un RJ selon une étude de 2006. Certes le taux de recouvrement pour les créanciers titulaires d'une sûreté grimpe à 55% et 61% respectivement selon cette étude (avec moins de 1% de taux de recouvrement pour les créanciers chirographaires). **Rappel DB: 84% !** Etude de 2007 : **22,5%** en moyenne pour les créanciers titulaires d'une sûreté (comme la banque exemple du scénario Doing Business 2009), 14,6% pour les créanciers titulaires d'une préférence au sens du droit anglais (les salariés, par exemple), et 1,4% pour les créanciers chirographaires. Pour le redressement judiciaire britannique (*administration*) (611 dossiers), le taux est supérieur mais reste sans commune mesure avec les chiffres avancés par la Banque mondiale (84,2% pour rappel<sup>42</sup>) : 23,1% pour les créanciers titulaires d'une sûreté, 39,4% pour les créanciers titulaires d'une préférence selon le droit anglais, et 4,6% pour les créanciers chirographaires.

# Royaume-Uni :

- L'AR n'est plus une option réaliste en 2010 ;
- Le RJ ne l'est pas plus. Pour une sûreté à 2.5m d'euros, la procédure de RJ est très coûteuse (29%).
- Solution envisageable : c'est le *pre-pack (newco / oldco)*. DB ne rend pas compte de la subtilité des procédures nationales (même cas pour la France et conciliation ou sauvegarde).



# Aux Etats-Unis :

- **Chapter 11** : ré-organisation plutôt que sauvegarde. Pas de notion de cessation des paiements comme au RU ou en France.
- Représentativité ? En 2008, 1 million de procédures collectives aux USA. 8.514 *chapter 11* = **moins de 1%**. Comment l'entreprise de *Doing business* parvient-elle au *Chapter 11* ? Pas d'explication.
- Taux de survie : **18%**.
- Durée : **828 jours**. DB = 540 jours.
- Coût : **17%**. DB = 7%.
- Taux de recouvrement ; très nombreuses études ; résultats très différents : taux de recouvrement peut passer de **27 à 73%** avec un taux qui varie de **51 à 99%** pour les **créanciers titulaires d'une sûreté**, et de **1 à 64%** pour les **créanciers chirographaires**. DB = 76%.

# Aux Etats-Unis :

- ***Un système idéal ?***

- Taux de confirmation du plan de réorganisation : 20% ; le taux de confirmation est 5 x plus élevé pour les entreprises dont les actifs > \$1m ;
- Les PME tombent rapidement en liquidation ; pourtant 80% des ouvertures en *Chapter 11* impliquent des entreprises dont les actifs < \$1m ;
- Chances de sortie du *chapter 11* comme entreprise viable : 10% ;
- Procédure hautement contentieuse (*satellite litigation* sur la vente des actifs), très chère ;
- Direction incompetente reste en place (*debtor in possession*) ;
- Distorsion de concurrence (ex : marché aérien ; guerre des prix) ;
- En différant dans le temps, le droit de réaliser sa sûreté, augmentation du coût du crédit ;
- Peut conduire à une surcapacité dans l'industrie ;
- Effet sur les salaires et sur les retraites ; ex : *United Airlines* (2002) : 4 régimes de retraite avec dette sociale de 16,8 milliards de \$ ; trou de 9,8 milliards de \$ (6.6 milliards garantis par la *Pension Benefit Guaranty Corporation, PBGC* et donc trou de 3.2 milliards de \$).
- Donc : pertes sèches pour les salariés, gel des régimes de retraite, dissolution des régimes, transformation en *401(k)* (Delta et Continental) : réduction des prestations pour les salariés avec de l'ancienneté.

# En France:

- **Voir les études de Blazy et autres et Annuaire Statistique de la Justice :**
  - Durée : **15 mois** (450 jours) pour le RJ, **8 mois** pour la liquidation (après la loi de 2005), DB = 1,9 année soit près de 2 ans. Efficace par rapport à l'Angleterre (610) et les USA (828).
  - Coût : **14,3%** c/9% DB ? (25% pour l'AR UK et 17% pour le *Chapter 11*).
  - Taux de recouvrement : **74%** c/ 44% pour DB.
  - Quelle procédure a été utilisée en France ? RJ ? Liquidation ? D'autres voies possibles :
    - Procédure de référé sur l'exigibilité du prêt et la déchéance du terme – obtention d'un titre (1.5 mois) + procédure de saisie immobilière avec vente (8 mois) : problème > le débiteur peut court-circuiter la procédure en faisant appel du référé ou en introduisant une procédure au fond ; mais surtout, en déposant le bilan (c'était l'intérêt de l'AR).
    - Procédure de sauvegarde, *flagship* de la réforme de 2005 ; négociation avec le créancier dans un circuit judiciaire ;

# Quelles conclusions ?

- **Pertinence du classement annuel ;**
- **Relativité des statistiques nationales mais :**
  - Écart entre les chiffres DB et les rapports statistiques ou les études menées localement est très significatif et difficile à expliquer ;
  - DB se fonde sur une analyse théorique par un petit groupe de « contributeurs ». Les statistiques sont des moyennes mais sont relatives à des dossiers réels. Les recherches menées localement l'ont été sur la base de dossiers de procédures collectives effectivement ouverts.
- **DB étudie plus de 150 pays :** vraiment possible d'évaluer le rapport DB ? Exemple de 3 pays montrent des écarts significatifs ; quid des autres ?
- **Supériorité de la *common law* ? Infériorité des pays de tradition civiliste ?**
- **Déjudiciarisation des procédures collectives avec un rôle accru pour la négociation ? La France se débrouille bien :** dans le cadre d'une procédure informelle de renégociation des dettes pour une entreprise en difficulté (c'est-à-dire hors procédure judiciaire donc), le taux moyen de recouvrement des créanciers était **de 83% en France contre 78% en Angleterre ou 76% en Allemagne.**

# Quelles conclusions ?

- **Problèmes de méthodologie ;**
- ***Doing Business, une évaluation indépendante*, groupe d'évaluation indépendant de la banque mondiale, 2008 :**

# Quelles conclusions ?

- « Le rapport Doing Business utilise des données fournies gratuitement par des informateurs experts dans chaque pays, principalement des juristes. Ce mode de collecte peut produire de données fiables, à condition d'éliminer trois points de vulnérabilité. **Premièrement, les données sont obtenues auprès d'un petit nombre d'informateurs, et même seulement une ou deux entreprises par pays pour certains éléments de données.** Il convient d'augmenter le nombre et la diversité des sources d'information pour tous les indicateurs, et de valider plus systématiquement les données recueillies. **Deuxièmement, bien qu'une grande quantité d'informations soit communiquée sur les données et les méthodes utilisées pour l'analyse Doing Business, il n'y a pas encore de transparence totale sur le nombre et les types d'informateurs pour chaque indicateur, sur les correctifs apportés par l'équipe de Doing Business aux données reçues, et sur les changements introduits par rapport aux précédentes données publiées et leurs effets sur les classements.** Le rapport Doing Business doit bien expliquer aux utilisateurs les possibilités d'erreurs et de biais qui existent. **Troisièmement, l'analyse Doing Business attache beaucoup d'importance aux classements des pays. Or, ces classements présentent trois points faibles.** Tout d'abord, la plupart des indicateurs partant du principe que moins on réglemente, mieux c'est, il est difficile de dire si les pays les mieux notés sont ceux qui ont une réglementation bien conçue et efficace, ou ceux dont la réglementation est trop rudimentaire. Ensuite, compte tenu du petit nombre de sources d'informations, il est difficile de juger de la fiabilité des valeurs individuelles des indicateurs, et donc des classements généraux. Enfin, l'évolution du classement d'un pays dépend largement de l'endroit où il se situe dans la distribution : des petits changements peuvent produire de grands sauts dans le classement, et vice-versa. Ces facteurs contribuent à créer des anomalies dans les classements. (...) **le manque de transparence affecte la crédibilité [des indicateurs] et l'accueil qui leur est fait. Les documents et les présentations Doing Business devraient comporter toutes les explications et les mises en garde nécessaires sur ces différents points** ».

# Questions?

- Questions
- Courriel: [michael.haravon\[at\]seh.oxon.org](mailto:michael.haravon@seh.oxon.org)
- Merci pour votre attention.