

AU-DELÀ DE HERNANDO DE SOTO, DU KIRIBATI ET DE LA JAMAÏQUE : RÉFLEXIONS D'UN JURISTE SUR LA RELATION ENTRE LE DROIT ET LA CROISSANCE ÉCONOMIQUE

BERTRAND DU MARAIS*

Depuis la publication en anglais de son ouvrage de 1986 *El Otro Sendero*¹, Hernando de Soto apparaît comme l'une des figures les plus emblématiques des réflexions sur l'influence que le droit exerce sur l'économie et le développement.

Inclassable politiquement, il appartient tout à la fois aux traditions théoriques de l'économie, des sciences politiques, mais aussi de la gestion. Sa pensée innovante et originale mêle développements analytiques et démonstrations empiriques très frappantes. Comme il l'exprime lui-même dans le présent ouvrage, il propose à la fois une démarche d'analyse et des préceptes susceptibles, selon ses travaux, de permettre le développement économique : « quelques nouvelles idées pour lutter contre la pauvreté ».

Il n'est donc pas étonnant que sa pensée ait exercé une influence déterminante sur la communauté scientifique, mais aussi sur les agences de développement et les médias internationaux. Dans une certaine mesure, il s'est imposé comme un « gourou » du développement économique, réputation confortée par le succès de son deuxième ouvrage².

Nous voudrions ici discuter de l'un des derniers résultats de sa postérité intellectuelle : les rapports *Doing Business* de la Société financière internationale (SFI) (Groupe Banque mondiale), qui s'inspirent directement des travaux et de la méthode de Hernando de Soto³.

La publication de ces rapports depuis 2004 ne cesse de susciter des polémiques, voire des interrogations, sur le sérieux de leurs auteurs. Dès le

* Conseiller d'État, coordinateur scientifique du Programme international de recherches sur l'attractivité économique du droit.

L'auteur s'exprime à titre personnel.

premier rapport (*Doing Business in 2004*), l'équipe dirigée par l'économiste en chef de la SFI, Michael Klein, assénait trois constats pour le moins provocateurs. En premier lieu, afin de favoriser le développement économique, il conviendrait de standardiser le droit des pays en voie de développement en s'inspirant notamment de la meilleure pratique juridique en cours dans les pays développés, selon le principe de la taille uniforme : *One size can fit all*⁴. En deuxième lieu, et cela avait particulièrement meurtri les juristes français, la tradition juridique française (*french civil law*) constituerait un obstacle au développement des transactions économiques (ce qui ne serait d'ailleurs pas le cas pour le droit germanique). Enfin, notre système juridique serait intrinsèquement corruptogène...

Si le rapport suivant (*Doing Business in 2005*) fut plus nuancé, la même méthodologie conduisit, dans le dernier rapport, *Doing Business in 2006*, publié en septembre 2005, à établir un « tableau d'honneur » de 155 pays en fonction d'un indicateur synthétique « de la facilité à faire des affaires » (*ease of doing business*), suscitant à nouveau la polémique sur la capacité du droit en général, et du droit français en particulier, à favoriser la croissance économique. Classée en 44^{ème} position, entre la Jamaïque et le Kiribati, la France n'en sortait pas avec une image d'efficacité juridique très flatteuse...

Si l'apport intellectuel d'Hernando de Soto est indéniable, les rapports *Doing Business* de la SFI qui s'en inspirent constituent une sorte de détournement de la problématique des relations entre droit et croissance éco-

nomique. L'influence grandissante de ces rapports rend nécessaire que tous ceux qui ne se satisfont pas de ces analyses approximatives investissent dans une nouvelle théorie des interactions entre droit et croissance économique.

L'APPORT DE HERNANDO DE SOTO AU DROIT DU DÉVELOPPEMENT

La pensée de Hernando de Soto est relativement inclassable politiquement, mais il est possible d'en identifier l'origine intellectuelle. Au tournant des années 1990, sa pensée va renouveler la théorie du développement et fournir aux agences d'aide aux pays en voie de développement la doctrine qui leur faisait défaut, à un moment où celles-ci butaient sur le relatif échec de la politique d'ajustement structurel.

L'approche novatrice

Depuis 1989, Hernando de Soto a sans doute contribué de la façon la plus significative au renouvellement de la réflexion sur les effets du droit, et plus généralement des institutions, sur la croissance économique. Examinant dans son premier ouvrage le temps et le coût nécessaires à la création d'une entreprise dans la banlieue pauvre de Lima (Pérou) ou à la reconnaissance d'un titre de propriété immobilière, il mesura le poids que l'absence de cadre juridique adapté faisait peser sur les

transactions de beaucoup d'entrepreneurs. En effet, les obstacles mis par le droit formel, trop compliqué et trop coûteux, rendent la création ou la gestion d'une entreprise, voire le simple gage d'un bien immobilier, quasiment impossible. Il en découle deux observations. D'une part, les entrepreneurs sont obligés de s'en remettre pour leur transaction au secteur informel. Les règles de celui-ci, aussi rationnelles soient-elles, conduisent à une mauvaise allocation de leurs ressources et à des coûts de transaction très élevés. D'autre part, l'absence de titre formel de propriété empêche l'accès au crédit des pauvres, car ils ne peuvent mobiliser leur propriété comme sûreté au profit de leur prêteur. L'informalité impose ainsi une perte de bien-être social, empêchant le « capital mort » des pauvres de produire un retour sur investissement raisonnable 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 jouer un effet de levier et de renforcer la croissance et le développement.

Les fondements théoriques

Cette problématique du droit du développement n'a cependant pas été introduite spontanément par Hernando de Soto. Elle a été déterminée par des recherches préliminaires menées par des économistes théoriciens. Hernando de Soto rejoint ainsi, en démontrant leur bien-fondé de façon empirique, les travaux mettant en évidence l'influence du droit sur l'économie, et notamment

ceux de l'école créée à la suite de Ronald Harry Coase (prix Nobel d'économie 1991).

Dans son article de 1960 (*The Problem of Social Cost*), Ronald Harry Coase démontre qu'en l'absence de coûts de transaction, les institutions, comme les systèmes juridiques, importent peu : des solutions optimales peuvent être atteintes par les agents quelles que soient les institutions. Cependant, dès qu'il existe des coûts de transaction, 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 et la théorie économique, à travers le courant de l'analyse économique du droit (*law and economics*), s'est intéressée à la façon dont les échanges se formaient et à l'influence du droit sur le niveau de ces transactions. Poursuivant cette démarche, Douglas Cecil North (prix Nobel d'économie 1993) développa, à travers l'école de l'économie néoinstitutionnelle (*new institutional economics*) une analyse portant sur le rôle décisif des institutions, considérées davantage comme système politique que comme système juridique, au cours du temps pour expliquer le développement et la croissance⁵.

Une influence déterminante

Les travaux de Hernando de Soto ont exercé dans le monde entier une influence considérable sur les politiques d'aide au développement, et ont donné lieu à de multiples développements théoriques.

Pour les agences de développement : une réponse à la « fatigue de l'ajustement structurel »

Dans les années 1980, la désillusion des agences d'aide au développement sur les effets des politiques d'ajustement structurel fut à l'origine de leur intérêt croissant pour le lien entre institutions et croissance économique. Après la crise de la dette du début des années 1980, les agences de développement s'étaient, en effet, attachées à mettre en œuvre des réformes macroéconomiques structurelles. Pourtant, très tôt, la réforme des institutions, et du cadre juridique en particulier, est apparue comme un complément nécessaire, voire comme une condition de succès, de la mise en œuvre effective de ces politiques d'ajustement. Ce fut particulièrement le cas au milieu des années 1990 où les investissements directs privés d'origine étrangère dépassèrent le montant de l'aide publique. Il devient alors impératif pour les pays en voie de développement d'attirer des investissements étrangers et donc de disposer d'institutions capables de garantir aux investisseurs la pérennité de leurs investissements. L'accent a alors été mis, à partir du début des années 1990, sur la réforme des institutions, et notamment de l'environnement juridique. La « théorie » de Hernando de Soto apparaissait à point nommé.

Pour l'analyse économique : un des fondements de la « nouvelle économie comparative »

À peu près simultanément, les idées de Hernando de Soto se mêlèrent à d'autres pour produire, à partir du

milieu des années 1990, de nombreux travaux démontrant que les « institutions comptent »⁶. Plusieurs économistes ont ainsi cherché à mettre en évidence l'effet des institutions sur la croissance économique, voire à identifier les « arrangements institutionnels » plus favorables que d'autres à la croissance, même s'il est difficile d'identifier une causalité univoque entre les deux.

Il en est ainsi du cadre d'analyse développé par Rafael La Porta, Florencio Lopez de Silanes, Andrei Shleifer et Robert Vishny (LLSV) à la fin des années 1990, qui se place explicitement dans la lignée de Hernando de Soto⁷. Par plusieurs articles, ceux-ci établirent un rapport entre le cadre juridique, voire l'appartenance aux systèmes juridiques de droit civil ou de *common law*, et le développement des marchés financiers, puis appliquèrent ce lien à la croissance et au développement. Ils se réclament, comme Hernando de Soto, de la pensée de Ronald Harry Coase et, dans une moindre mesure, de celle de Douglas Cecil North.

Initialement, les articles 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 présupposé qu'il existe un test de performance pour définir un « bon » marché financier sur le modèle américain, et que 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 Andrei Shleifer a appelé la *new comparative economics*, ou « nouvelle économie comparative »⁸.

La recherche initiale de LLSV a progressivement conduit à développer des instruments destinés à hiérarchiser l'efficacité relative des différents systèmes juridiques ou *legal origins*⁹.

Certaines institutions, parmi lesquelles la SFI, reprirent ces idées et transformèrent ce qui n'était à l'origine qu'une tentative de corrélation en indications de nature normative. Cette approche s'est concrétisée dans la série de rapports *Doing Business*, dorénavant annuels. Ces rapports successifs visent à concevoir un instrument sophistiqué permettant de mesurer les performances complètes du droit applicable aux entreprises, et notamment des systèmes juridiques. En s'inspirant des idées de Hernando de Soto et à partir des recherches de LLSV qui en constituent les référents théoriques, l'équipe de la SFI ambitionne clairement de définir un test de performance universel pour comparer, puis évaluer, les systèmes légaux dans le monde entier, et, enfin, établir des recommandations sur les politiques à suivre à la fois par les pays en voie de développement, mais aussi par les bailleurs de fonds, tels que le Groupe Banque mondiale.

« DOING BUSINESS » : UN DÉTOURNEMENT DE L'APPROCHE DE HERNANDO DE SOTO ?

Le moins que l'on puisse dire en étudiant la méthodologie des rapports *Doing Business* est que ce travail est éminemment contestable.

La méthode « Doing Business »

« L'indice synthétique de la facilité à faire des affaires » est la moyenne arithmétique du classement des pays pour chacune des dix opérations économiques qui ont été évaluées dans le rapport 2006¹⁰. Ces opérations doivent illustrer la vie courante de l'entreprise et sont sélectionnées en fonction de leur impact supposé sur le climat des affaires (par exemple, l'exécution des contrats est primordiale pour le développement des transactions) ou sur les agrégats macroéconomiques (l'information disponible concernant les débiteurs potentiels est déterminante pour les créanciers, une telle information permettant d'accroître le crédit, les investissements, et en définitive le PIB).

Chacune de ces dix opérations donne lieu au calcul d'un sous-indicateur, qui est le classement partiel des pays en fonction des caractéristiques du droit qui la régit. Afin de rendre plus aisée la comparaison internationale, l'équipe de *Doing Business* invente pour chaque sous-indicateur un même cas type illustrant l'opération évaluée et servant de référence à des questionnaires.

Pour chacun des sous-indicateurs, l'impact du droit est effectivement mesuré à l'aide d'un questionnaire construit selon une approche « taylorienne » (*time and motion*). En effet, la plupart des sous-indicateurs¹¹ composant l'indice synthétique résultent d'un comptage minutieux par des juristes locaux du temps, du coût et du nombre de procédures nécessaires pour réaliser ces opérations habituelles. Ces données quantitatives sont parfois combinées avec le comptage de l'occurrence, dans

le droit positif, de dispositions théoriquement censées favoriser le développement de l'entreprise.

Des résultats parfois surprenants et un faible pouvoir explicatif

Malgré toutes ces précautions apparentes, la méthodologie de *Doing Business* est erronée à tous les niveaux, de l'objet même de l'étude jusqu'à la construction des questionnaires. C'est la démonstration qu'un certain nombre d'économistes et de juristes ont déjà entreprise¹².

Il n'est donc pas étonnant que les résultats de ce travail soient parfois surprenants, à l'encontre de la réalité enregistrée dans les statistiques officielles¹³.

Ensuite, le rapport *Doing Business in 2006* dresse une surprenante « carte du tendre juridique » pour entrepreneur en mal d'efficacité. Selon le classement général, l'entrepreneur rationnel devrait ainsi : faire construire ses installations et embaucher ses salariés à Koror¹⁴ ; enregistrer ses titres de propriété immobilière à Palikir¹⁵ ; payer ses impôts à Malé¹⁶ ; se faire financer à Gaborone¹⁷ ; créer sa société à Kingston ou Kaboul, de préférence à Helsinki, Oslo, Stockholm ou Berne¹⁸...

Enfin, malgré tous les raffinements méthodologiques précédemment décrits, le classement du rapport *Doing Business* est doté d'un pouvoir explicatif très faible, voire marginal, par rapport aux phénomènes dont il est censé rendre compte, d'après les tests menés tant par des observateurs extérieurs¹⁹ que par ses propres auteurs²⁰.

En revanche, la méthodologie de LLSV, reprise dans les rapports *Doing*

Business, serait particulièrement efficace pour expliquer, par l'origine du droit des sociétés, les résultats... de la Coupe du monde de football²¹ !

Dans une certaine mesure, on peut se demander si « l'indice synthétique de la facilité à faire des affaires » (*Ease of Doing Business Index*) publié dans le dernier rapport *Doing Business in 2006*, ne constitue pas une puissante entreprise de mystification²². Les résultats un peu frustrants des travaux de l'équipe *Doing Business*, en particulier au regard des moyens considérables mis en œuvre pour réaliser son indicateur, invitent, en tous cas, à s'interroger sur les limites même des postulats théoriques que ces rapports sont censés démontrer. Ces résultats imposent également de prendre d'extrêmes précautions à l'égard des recommandations qu'ils formulent à destination des pays en voie de développement et des bailleurs de fonds.

ANALYSE COMPARÉE DES INTERACTIONS ENTRE DROIT ET ÉCONOMIE

Compte tenu de l'influence exercée par les travaux de Hernando de Soto, mais aussi des limites que sa postérité intellectuelle affiche avec les rapports *Doing Business*, il est important de rappeler quelques-unes des critiques qu'a suscitées sa théorie.

Une pensée non sans ambiguïtés et limites

Aussi stimulants et séduisants soient-ils, les travaux de Hernando de Soto ne

sont pas exempts de critiques. Il ne s'agit pas d'entrer dans les débats méthodologiques qui ont accompagné les mesures du secteur informel qu'il a publiées dans son premier ouvrage²³.

Plus profondément, Hernando de Soto laisse entière, notamment, la question de la nature et de la mise en œuvre du cadre juridique permettant d'assurer des droits de propriété afin de valoriser le « capital mort » des pauvres²⁴. En effet, l'argumentation de Hernando de Soto souffre d'une certaine contradiction interne.

Son raisonnement serait le suivant. D'un côté, il constate que les pauvres sont obligés de recourir à l'informel en donnant comme explication que le système formel est trop complexe. D'un autre côté, il préconise de lutter contre les effets négatifs du système informel en formalisant les titres de propriété. Mais il reste relativement discret sur les modalités de cette formalisation. Certes, il en donne quelques objectifs indiscutables : un droit simple, accepté par les entrepreneurs informels. À juste titre, il insiste également dans sa méthodologie sur la nécessité de combiner droit formel et « droit extralégal », dont il souligne, à raison, la part de rationalité et d'efficacité. Il faut, en effet, prendre acte du seul droit réellement appliqué dans le secteur informel. Cependant, il en déduit que ces représentations extralégales vont alors conduire au contrat social²⁵. Le droit ainsi formalisé devrait être nécessairement du droit de « bonne qualité », accepté par toutes les parties et permettant aux informels de « commercer » avec les opérateurs formels.

Le problème est que Hernando de Soto s'attache, en réalité, davantage

aux effets qu'aux causes. Son lecteur peut être ainsi déçu par ses réponses à deux questions, qui ne sont pas sans importance dans la problématique du droit pour le développement.

Qui formate le formel ? Sur ce premier point, Hernando de Soto oublie que la complexité du droit et des institutions est, par nature, ambivalente. Elle peut parfaitement exprimer des droits, des garanties accordées aux plus faibles et dégager des effets externes positifs (améliorer la productivité, réduire les conflits...). La complexité peut, tout autant, constituer un outil de domination de la part d'une oligarchie, comme le souligne, à juste titre, Hernando de Soto. À ses lecteurs, qui n'en sont pourtant pas tous des admirateurs, il remémore ainsi, sans doute involontairement, quelques pages du vieux Marx sur l'effet de la capture de la « superstructure » par la classe dominante...

À quelles contraintes les normes informelles²⁶ répondent-elles avec une part indéniable de rationalité et d'efficacité ? Cette seconde question renvoie à la double problématique, infiniment plus complexe, des causes de la pauvreté et de l'absence de relations entre l'économie des pauvres et l'économie formelle. Souvent, le pauvre est avant tout un exclu du circuit économique formel pour des raisons purement sociales, voire culturelles, qui engendrent, de la part des opérateurs économiques, une méfiance à l'égard de la faiblesse de son revenu, de son éducation, de son origine ethnique ou nationale... Par définition, cette méfiance rend tout crédit impossible, quelles que soient les garanties éventuellement mobili-

sables, alors même que, du point de vue financier, économique et même juridique, les entrepreneurs informels constituent objectivement d'excellents risques²⁷.

Sans doute, la réticence d'Hernando de Soto à s'attaquer à ces deux questions explique-t-elle en partie le relatif échec des programmes de formalisation des titres de propriété mis en œuvre à son instigation par les agences de développement, y compris dans son propre pays²⁸.

Pour aller au-delà de l'approche de Hernando de Soto

Après cette incursion dans les travaux de Hernando de Soto et de ceux qui, à travers les rapports *Doing Business*, s'en réclament, il reste l'intuition fondamentale de l'analyse néoinstitutionnelle, et les travaux empiriques qui prouvent qu'effectivement, le droit et les institutions exercent un effet sensible sur le développement économique. Mais demeurent également les principales questions de cette problématique : que mesurer sous le terme « d'efficacité économique » des institutions et comment mettre en œuvre cette mesure ? Quel environnement juridique faut-il mettre en œuvre pour garantir les droits de propriété et favoriser les transactions ?

Il semble, au minimum, qu'il faille distinguer plusieurs notions qui sont confondues, implicitement chez Hernando de Soto, explicitement dans les rapports *Doing Business*.

Tout d'abord, flexibilité n'est pas nécessairement synonyme d'efficacité

économique, comme nous l'avons rappelé plus haut, car un tel raisonnement passe sous silence les externalités positives éventuellement produites par un droit complexe, fruit d'une série de compromis successifs nécessaires, par exemple, à sa bonne mise en œuvre. En sens inverse, la flexibilité du droit peut entraîner la sous-optimalité économique dans la mesure où elle peut conforter des comportements anticoncurrentiels. Un droit flexible, souple et peu procédural, devient l'instrument de domination d'un oligopole sur les autres acteurs atomisés d'un marché.

Ensuite, comme le souligne à juste titre Hernando de Soto, la grande faiblesse des arrangements informels réside dans la limite qu'ils imposent, en termes de nombre de parties, aux transactions. Ils empêchent notamment les entrepreneurs informels d'atteindre des tailles critiques susceptibles de dégager des économies d'échelle, de participer à la division du travail... Cependant, il n'y a pas de causalité univoque entre formalisation et efficacité du marché. Ainsi, sur les marchés financiers, le petit nombre d'acteurs permet de mettre en œuvre des pratiques informelles (ou relativement peu formelles dans la mesure où elles s'appuient sur des usages professionnels, sur des bonnes pratiques) qui développent leur efficacité en raison de l'homogénéité de ses utilisateurs²⁹.

Enfin, il faut rappeler la distinction entre formalisation et standardisation. Rien n'impose que l'entreprise de formalisation doive s'opérer par « transplant » d'un standard extérieur. Ce que semble avoir oublié l'équipe de la SFI...

NOTES

1. Harper et Row, *The Other Path*, 1989, traduit en français tardivement : *L'autre sentier : la révolution informelle dans le tiers monde*, La Découverte, 1994.
2. Hernando de Soto, *Le mystère du capital*, Flammarion, 2005, p. 302.
3. Banque mondiale, rapports 2004, 2005 et 2006 de *Doing Business*, Oxford University Press (www.doingbusiness.org).
4. *Doing Business in 2004*, p. 17.
5. North D., *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, 1990.
6. Traduction libre de la formule lapidaire, mais entourée de beaucoup de précautions et de modestie par ses auteurs : Kaufmann D. et al., *Governance Matters*, World Bank Policy Research, document de travail 2196, 1999 (www.worldbank.org/wbi/governance/pubs/govmatters.html), et ses versions successives.
7. Voir les nombreux articles de La Porta R., Lopez de Silanes F., Shleifer A. et Vishny R., et notamment : *Legal Determinants of External Finance*, *Journal of Finance*, n° 52, 1997, pp. 1131-1150 ; *Law and Finance*, *Journal of Political Economy*, n° 106, 1998, pp. 1113-1155 ; *The Quality of Government*, *Journal of Law, Economics and Organization*, n° 15, 1999, pp. 222-279.
8. Djankov S., Glaeser E., La Porta R., Lopez de Silanes F. et Shleifer A., *The New Comparative Economics*, juillet 2003 ; Harvard Institute of Economic Research, document de travail n° 2002 ; Yale SOM, document de travail n° ES-24 ; World Bank Policy Research, document de travail n° 3054.
9. Glaeser E. et Shleifer A., *Legal Origins*, *Quarterly Journal of Economics*, novembre 2002.
10. Voir *Data notes*, in *Doing Business in 2006*, pp. 77-89.
11. A l'exclusion notable de l'indicateur « obtention du crédit ».
12. Nous renvoyons principalement à Ménard C. et du Marais B., *Can We Rank Legal Systems According to their Economic Efficiency?*, à paraître dans Nobel P. (dir.), *New Frontiers of Law and Economics*, Saint Gall, Schulthess, 2006, ainsi qu'à l'analyse critique qui est développée dans un rapport exhaustif du programme sur l'attractivité économique du droit, à paraître au printemps 2006.
13. Voir pour les statistiques de la justice britannique : Haravon M., *Le rapport Doing Business et la Banque mondiale : mythes et réalités sans nuances*, JCP éd. E n° 41 du 13 octobre 2005, pp. 1680-1682.
14. Capitale de Palau (487 km², État associé des États-Unis), leader mondial pour l'indicateur relatif au droit de la construction.
15. Capitale de la Micronésie (autre État associé des États-Unis), 5^{ème} mondial pour l'indicateur « enregistrement de la propriété ».
16. Capitale des Maldives, leader mondial pour l'indicateur « paiement des taxes ».
17. Capitale du Botswana, 4^{ème} mondial pour l'indicateur « obtention du crédit ».
18. Capitales respectivement des pays classés 10^{ème} (Jamaïque) et 14^{ème} (Afghanistan), contre 18^{ème}, 19^{ème}, 20^{ème} et 28^{ème} au classement mondial pour l'indicateur « création d'entreprises ».
19. Voir Blanchet D., *Rapport Doing Business in 2005 de la Banque mondiale : évaluation de l'indice global de facilité à faire des affaires*, Mimeo, Insee et Programme international de recherches sur l'attractivité économique du droit, septembre 2005.
20. Djankov S., McLiesh C. et Ramalho R., *Regulation and Growth, Private Sector Development*, document de travail, Banque mondiale, 2005.
21. West M.-D., *Legal Determinants of World Cup Success*, Michigan Law and Economics Paper, n° 02-009, university of Michigan, 2002.
22. Compte tenu de son rang et des jugements énoncés par le rapport 2004 sur la France, il n'est pas étonnant que la discussion sur la méthodologie des rapports *Doing Business* se soit particulièrement développée dans notre pays. Voir Canivet G., Frison-Roche M.-A. et Klein M., *Mesurer l'efficacité économique du droit*, LGDJ, novembre 2005 ; Kessedjian C., *Le rapport Doing Business*, *Revue du droit des affaires*, université Paris II Assas, 3 octobre 2005 ; Rouvillois F., *Le modèle français : un obstacle au développement économique*, Dalloz, septembre 2005.

23. Rossini R.-G. et Thomas J.-J., *The Size of the Informal Sector in Peru : a Critical Comment on Hernando de Soto's El Otro Sendero*, World Development, vol. 18, n° 1, 1990, pp. 125-135.
24. Sgard J., *La propriété privée et les lois du capitalisme. Que nous dit Hernando de Soto ?*, Économie politique, n° 26, avril-mai-juin 2005, pp. 80-92.
25. Voir son article dans le présent ouvrage.
26. Nous préférons cette expression à celle de « droit extralégal », car elle englobe davantage que la seule réponse au droit formel, pour incarner des valeurs propres.
27. Du Marais B., *Quelle sécurité juridique pour un développement économique durable ? - Le cas du microcrédit villageois*, actes de la journée d'études de l'Académie des sciences morales et politiques et de l'Académie des sciences, développement rural durable, Tec et Doc, juin 2000, pp. 199-217.
28. Gilbert A., *On the Mystery of Capital and the Myths of Hernando de Soto - What Difference Does Legal Title Make ?*, International Development Planning Review, vol. 24, n° 1, 2002, pp. 1-19.
29. Le petit nombre d'acteurs favorise ainsi l'influence des instances professionnelles qui formulent des standards contractuels.