

N° 33718

DEVANT LA

Cour suprême du Canada

**DANS L'AFFAIRE D'UN RENVOI par le Gouverneur en conseil au
sujet de la Proposition concernant une loi canadienne intitulée
Loi sur les valeurs mobilières formulée dans le
décret C.P. 2010-667 en date du 26 mai 2010**

**REQUÊTE DU MÉDAC EN AUTORISATION D'INTERVENIR
(Règle 55 des *Règles de la Cour suprême du Canada*)**

VOLUME I

VOLUME II

VOLUME III

VOLUME IV

THÉMIS MULTIFACTUM INC.

4, rue Notre-Dame Est, bur. 100, Montréal (Québec) H2Y 1B7
Téléphone : 514 866-3565 Télécopieur : 514 866-4861
info@multifactum.com www.multifactum.com

N° 33718

DEVANT LA

Cour suprême du Canada

**DANS L'AFFAIRE D'UN RENVOI par le Gouverneur en conseil au
sujet de la Proposition concernant une loi canadienne intitulée
Loi sur les valeurs mobilières formulée dans le
décret C.P. 2010-667 en date du 26 mai 2010**

**REQUÊTE DU MÉDAC EN AUTORISATION D'INTERVENIR
(Règle 55 des *Règles de la Cour suprême du Canada*)
Volume I : pages 1 à 181**

Me Guy Paquette
Me Vanessa O'Connell-Chrétien
PAQUETTE GADLER INC.
300, Place d'Youville
Bureau B-10
Montréal (Québec) H2Y 2B6
Téléphone : 514 849-0771
Télécopieur : 514 849-4817
gpaquette@paquettegadler.com
voconnell-chretien@paquettegadler.com

**Procureurs du MÉDAC requérante en
autorisation d'intervenir**

Me Robert J. Frater
Me Peter W. Hogg, Q.C.
PROCUREUR GÉNÉRAL DU CANADA
Bank of Canada Building
234 Wellington Street, Room 1161
OTTAWA (Ontario) K1A 0H8
Téléphone : (613) 957-4763
Télécopieur : (613) 954-1920
robert.frater@justice.gc.ca

Me Myles J. Kirvan
Per: Robert J. Frater
**CORRESPONDANT DU
PROCUREUR GÉNÉRAL
DU CANADA**
Bank of Canada Building
234 Wellington Street, Room 1161
OTTAWA (Ontario) K1A 0H8
Téléphone : (613) 957-4763
Télécopieur : (613) 954-1920
Courriel :
robert.frater@justice.gc.ca

THÉMIS MULTIFACTUM INC.

4, rue Notre-Dame Est, bur. 100, Montréal (Québec) H2Y 1B7
Téléphone : 514 866-3565 Télécopieur : 514 866-4861
info@multifactum.com www.multifactum.com

N° 33718

DEVANT LA

Cour suprême du Canada

Me Jean-Yves Bernard
Bernard, Roy & Associés
PROCUREUR GÉNÉRAL DU QUÉBEC
8.00 - 1, rue Notre-Dame Est
MONTREAL (Québec) H2Y 1B6
Téléphone : (514) 393-2336 Ext : 51467
Télécopieur : (514) 873-7074
jybernard@justice.gouv.qc.ca

Hon. Andrew Swan
**PROCUREUR GÉNÉRAL DU
MANITOBA**
104 Legislative Building
450, rue Broadway
WINNIPEG (Manitoba) R3C 0V8
Téléphone :
Télécopieur : (204) 945-2517

Me L. Christine Enns
Département de la justice de l'Alberta
**PROCUREUR GÉNÉRAL DE
L'ALBERTA**
9833 - 109^e Rue
4^e étage, Bowker Building
EDMONTON (Alberta) T5J 3S8
Téléphone : (780) 422-9703
Télécopieur : (780) 425-0307
christine.enns@gov.ab.ca

Me Pierre Landry
Noël & Associés, s.e.n.c.r.l.
**CORRESPONDANT DU
PROCUREUR GÉNÉRAL DU
QUÉBEC**
111, rue Champlain
GATINEAU (Québec) J8X 3R1
Téléphone : (819) 771-7393
Télécopieur : (819) 771-5397
plandry@noelassocies.com

Me Henry S. Brown, Q.C.
Gowling Lafleur Henderson LLP
**CORRESPONDANT DU
PROCUREUR GÉNÉRAL
DU MANITOBA**
2600 - 160, rue Elgin
P.O. Box 466, Stn "D"
OTTAWA (Ontario) K1P 1C3
Téléphone : (613) 233-1781
Télécopieur : (613) 788-3433
henry.brown@gowlings.com

Me Henry S. Brown, Q.C.
Gowling Lafleur Henderson LLP
**CORRESPONDANT DU
PROCUREUR GÉNÉRAL
DE L'ALBERTA**
2600 - 160, rue Elgin
P.O. Box 466, Stn "D"
OTTAWA (Ontario) K1P 1C3
Téléphone : (613) 233-1781
Télécopieur : (613) 788-3433
henry.brown@gowlings.com

THÉMIS MULTIFACTUM INC.

4, rue Notre-Dame Est, bur. 100, Montréal (Québec) H2Y 1B7
Téléphone : 514 866-3565 Télécopieur : 514 866-4861
info@multifactum.com www.multifactum.com

N° 33718

DEVANT LA

Cour suprême du Canada

Hon. Doug Currie
**PROCUREUR GÉNÉRAL DE
L'ÎLE-DU-PRINCE-ÉDOUARD**
105, rue Rochford
4^e étage, Shaw Building Nord
CHARLOTTETOWN
(Île-du-Prince-Édouard) C1A 7N8
P.O. Box 2000
Téléphone :
Télécopieur : (902) 368-4910

Me Henry S. Brown, Q.C.
Gowling Lafleur Henderson LLP
**CORRESPONDANT DU
PROCUREUR GÉNÉRAL DE
L'ÎLE-DU-PRINCE-ÉDOUARD**
2600 – 160, rue Elgin
P.O. Box 466, Stn "D"
OTTAWA (Ontario) K1P 1C3
Téléphone : (613) 233-1781
Télécopieur : (613) 788-3433
henry.brown@gowlings.com

Me Graeme G. Mitchell, Q.C.
Director
Ministry of Justice and
Attorney General
**PROCUREUR GÉNÉRAL DE LA
SASKATCHEWAN**
Public Law Division
Constitutional Law Branch
820-1874 Scarth Street
REGINA (Saskatchewan) S4P 4B3
Téléphone : (308) 787-8385
Télécopieur : (308) 787-9111
graeme.mitchell@gov.sk.ca

Me Henry S. Brown, Q.C.
Gowling Lafleur Henderson LLP
**CORRESPONDANT DU PROCUREUR
GÉNÉRAL DE LA SASKATCHEWAN**
2600 – 160, rue Elgin
P.O. Box 466, Stn "D"
OTTAWA (Ontario) K1P 1C3
Téléphone : (613) 233-1781
Télécopieur : (613) 788-3433
henry.brown@gowlings.com

THÉMIS MULTIFACTUM INC.

4, rue Notre-Dame Est, bur. 100, Montréal (Québec) H2Y 1B7
Téléphone : 514 866-3565 Télécopieur : 514 866-4861
info@multifactum.com www.multifactum.com

TABLE DES MATIÈRES
(i)

REQUÊTE DU MÉDAC EN AUTORISATION D'INTERVENIR

Onglet	Description du document	Vol.	Page
1.	Avis de demande d'autorisation pour intervenir	I	1
2.	Affidavit de Me Claude Béland daté du 6 juillet 2010	I	8
Pièces au soutien de l'affidavit :			
	A Copie de l'état des informations provenant du registraire des entreprises (CIDREQ)	I	21
	B Copie du site internet du MÉDAC présentant les membres formant son conseil d'administration	I	24
	C Copie du rapport intitulé « Les propositions d'actionnaires – Un droit des actionnaires et un pilier de saine gouvernance » daté du 15 janvier 2010	I	27
	D Copie d'une résolution d'appui du MÉDAC à la Ministre des Finances dans sa croisade pour l'implantation du système de passeport datée du 22 octobre 2007	I	42
	E Copie d'une lettre adressée par le MÉDAC à la Ministre des Finances en juillet 2008	I	45
	F Copie d'une lettre adressée par le MÉDAC à la Ministre des Finances en janvier 2009	I	46
	G Copie du procès-verbal non-revisé en regard à une séance du 29 juin 2010 du « Standing Senate Committee On National Finance »	I	47

TABLE DES MATIÈRES
(ii)

H Quatre (4) décisions en liasse :

<i>Power Corporation du Canada c. Mouvement d'éducation et de défense des actionnaires (MÉDAC) 2008 QCCS 801</i>	I	65
<i>Power Corporation du Canada c. Mouvement d'éducation et de défense des actionnaires 2009 QCCA 1627</i>	I	106
<i>Michaud c. Banque Nationale du Canada [1997] R.J.Q.</i>	I	124
<i>Association de protection des épargnants et investisseurs du Québec (APEIQ) c. Corporation Nortel Networks, 2007 QCCS 266 (CanLI)</i>	I	149

3. **Mémoire d'argumentation au soutien de la Requête en autorisation d'intervenir**

Partie I	Exposé des faits	II	182
Partie II	Énoncé de la question en litige	II	185
Partie III	Arguments	II	186
Partie IV	Dépens	II	196
Partie V	Ordonnance recherchée	II	197
Partie VI	Autorités	II	198
Partie VII	Législation et règlements	II	199

Pièces au soutien de l'argumentaire :

MEDAC-2	Copie d'un rapport intitulé « Rapport final et recommandations » daté de janvier 2009 rédigé par le Groupe d'experts sur la réglementation des valeurs mobilières	II	200
MEDAC-3	Copie du communiqué no 2009-06 émis le 12 janvier 2009 par le Ministère des Finances du Canada	II	301

TABLE DES MATIÈRES (iii)

MEDAC-4	Copie du décret 2009-869 du gouvernement du Québec à la base du renvoi à la Cour d'appel du Québec	II	302
MEDAC-5	Copie des lettres patentes constituant l'Association de Protection des Épargnants et Investisseurs du Québec (A.P.E.I.Q.) délivrées le 7 décembre 1995 par l'Inspecteur général des institutions financières	II	304
MEDAC-6	Copie d'une section du site internet des Autorités Canadiennes en Valeurs Mobilières sur sa mission	II	312
MEDAC-7	Copie du mémoire intitulé « La mise en place d'une commission unique des valeurs mobilières : un projet inutile » daté de juillet 2008 par l'Autorité des Marchés Financiers au Groupe d'experts sur l'encadrement des valeurs mobilières	II	313
MEDAC-8	Copie du rapport intitulé « Réformes économiques : Objectifs croissance 2006 », rédigé par l'OCDE en version anglaise	III	373
MEDAC-9	Copie du rapport intitulé « Doing Business » de 2009 rédigé par les services du Groupe de la Banque mondiale	IV	532

COUR SUPRÊME DU CANADA

DANS L'AFFAIRE D'UN RENVOI par le Gouverneur en conseil au sujet de la Proposition concernant une loi canadienne intitulée Loi sur les valeurs mobilières formulée dans le décret C.P. 2010-667 en date du 26 mai 2010

AVIS DE DEMANDE D'AUTORISATION POUR INTERVENIR

SACHEZ QUE, par les présentes, le Mouvement d'Éducation et de Défense des Actionnaires (« MÉDAC ») s'adresse à un juge de la Cour en vertu de l'article 55 des *Règles de la Cour suprême du Canada* afin de demander l'autorisation d'intervenir dans le présent renvoi ou de rendre toute autre ordonnance que la Cour estime appropriée.

SACHEZ DE PLUS QUE, la présente requête est fondée sur les moyens suivants :

1. La position du MÉDAC dans le présent renvoi en est une opposée à celle du Gouverneur en conseil du Canada pour les motifs suivants;
2. La compétence de légiférer dans le domaine des valeurs mobilières est une compétence exclusive des provinces;
3. La *Loi constitutionnelle de 1867* (ci-après « **Constitution** ») stipule expressément qu'il est du ressort des provinces de légiférer en ce domaine qui touche principalement les droits civils et leur exercice et cette stipulation

est conforme avec l'esprit même du partage des compétences à la base même de celle-ci;

4. Le MÉDAC soutient respectueusement que la Proposition concernant une loi canadienne intitulée *Loi sur les valeurs mobilières* constituerait donc une usurpation d'une compétence du ressort exclusif des provinces et depuis toujours reconnue comme telle;
5. L'historique des législations provinciales relatives aux valeurs mobilières démontre que les provinces se sont prévaluées de leurs compétences et ont adopté des législations et créé des autorités provinciales chargées de l'application de chacune d'elles, en faisant ainsi un champ de juridiction exclusive pleinement accepté et occupé par les provinces;
6. Afin d'assurer une harmonisation tout en gardant la spécificité et les particularités de chaque province à travers sa législation et sa compétence exclusive, un regroupement des Autorités canadiennes en valeurs mobilières (« **ACVM** ») a été formé par l'ensemble des provinces afin d'assurer une collaboration pancanadienne en matière de réglementation sur les valeurs mobilières;
7. Les treize (13) commissions provinciales et territoriales en place permettent d'assurer adéquatement la protection des investisseurs à travers le Canada;
8. Les diverses législations provinciales en place sont loin d'être désuètes, inappropriées ou inadéquates;
9. Il n'y a donc pas lieu de modifier le système en place pour satisfaire le bon vouloir du gouvernement fédéral;

10. Les petits investisseurs n'ont également pas avantage à voir la législation en place mise de côté au profit d'une nouvelle législation de compétence fédérale pour le seul motif que la commission unique serait pancanadienne;
11. Une commission unique ne sera pas à même d'offrir une qualité de services équivalente à celle en place en ce moment aux investisseurs à travers le Canada;
12. Ce sont par des services de proximité, par des gens bien au fait des problématiques particulières associées à chaque marché que les petits et les grands investisseurs sont le mieux servis;
13. Une telle commission unique, dans la mesure où les provinces n'y souscriraient pas toutes, viendrait également accroître le nombre de tribunaux concurrents et aurait une incidence marquée sur la problématique de l'évasion normative et le « magasinage de juridiction »;
14. La loi fédérale proposée ne viendrait aucunement avantager les petits investisseurs dans la protection de leurs droits, l'encadrement des marchés et la prévention des litiges.

SACHEZ ENFIN QUE, seront invoqués à l'appui de cette requête les documents suivants :

Pièces :

1. Affidavit de Monsieur Claude Béland, assermenté le 6 juillet 2010;

Avis de demande d'autorisation pour intervenir, le 6 juillet 2010

2. Copie du rapport final et recommandations daté de janvier 2009 rédigé par le Groupe d'experts sur la réglementation des valeurs mobilières;
3. Copie du communiqué de presse no 2009-06 émis le 12 janvier 2009 par le Ministère des Finances du Canada;
4. Copie du décret du gouvernement du Québec à la base du renvoi à la Cour d'appel du Québec;
5. Copie des lettres patentes constituant l'Association de Protection des Épargnants et Investisseurs du Québec (A.P.E.I.Q.) délivrées le 7 décembre 1995 par l'Inspecteur général des institutions financières;
6. Copie du site internet des Autorités canadiennes en valeurs mobilières sur sa mission;
7. Copie du mémoire présenté en juillet 2008 par l'Autorité des marchés financiers au Groupe d'experts sur l'encadrement des valeurs mobilières;
8. Copie du rapport intitulé « Réformes économiques : Objectifs croissance 2006 », rédigé par l'OCDE;
9. Copie du rapport intitulé « Doing Business » de 2009 rédigé par les services du Groupe de la Banque mondiale;

Et tout autre document que les procureurs pourraient juger nécessaires ou utiles.

Avis de demande d'autorisation pour intervenir, le 6 juillet 2010

LE TOUT respectueusement soumis.

Montréal, Québec, le 6 juillet 2010.

PAQUETTE GADLER INC.

(S) GUY PAQUETTE

Me Guy Paquette

Courriel : gpaquette@paquettegadler.com

(S) VANESSA O'CONNELL-CHRÉTIEN

Me Vanessa O'Connell-Chrétien

Courriel : voconnell-chretien@paquettegadler.com

PAQUETTE GADLER INC.

300, Place d'Youville

Bureau B-10

Montréal (Québec) H2Y 2B6

Téléphone : 514 849-0771

Télécopieur : 514 849-4817

**Procureurs du MÉDAC requérante en
autorisation d'intervenir**

Avis de demande d'autorisation pour intervenir, le 6 juillet 2010

ORIGINAL: Registraire

COPIES:

Me Robert J. Frater
Me Peter W. Hogg, Q.C.
PROCUREUR GÉNÉRAL DU CANADA
Bank of Canada Building
234 Wellington Street, Room 1161
OTTAWA (Ontario) K1A 0H8
Téléphone : (613) 957-4763
Télécopieur : (613) 954-1920
Courriel : robert.frater@justice.gc.ca

Me Myles J. Kirvan
Per: Robert J. Frater
**CORRESPONDANT DU PROCUREUR
GÉNÉRAL DU CANADA**
Bank of Canada Building
234 Wellington Street, Room 1161
OTTAWA (Ontario) K1A 0H8
Téléphone : (613) 957-4763
Télécopieur : (613) 954-1920
Courriel : robert.frater@justice.gc.ca

Me Jean-Yves Bernard
Bernard, Roy & Associés
PROCUREUR GÉNÉRAL DU QUÉBEC
8.00 - 1, rue Notre-Dame Est
MONTREAL (Québec) H2Y 1B6
Téléphone : (514) 393-2336 Ext : 51467
Télécopieur : (514) 873-7074
Courriel : jybernard@justice.gouv.qc.ca

Me Pierre Landry
Noël & Associés, s.e.n.c.r.l.
**CORRESPONDANT DU PROCUREUR
GÉNÉRAL DU QUÉBEC**
111, rue Champlain
GATINEAU (Québec) J8X 3R1
Téléphone : (819) 771-7393
Télécopieur : (819) 771-5397
Courriel : plandry@noelassocies.com

Hon. Andrew Swan
**PROCUREUR GÉNÉRAL DU
MANITOBA**
104 Legislative Building
450, rue Broadway
WINNIPEG (Manitoba) R3C 0V8
Téléphone :
Télécopieur : (204) 945-2517

Me Henry S. Brown, Q.C.
Gowling Lafleur Henderson LLP
**CORRESPONDANT DU PROCUREUR
GÉNÉRAL DU MANITOBA**
2600 – 160, rue Elgin
P.O. Box 466, Stn "D"
OTTAWA (Ontario) K1P 1C3
Téléphone : (613) 233-1781
Télécopieur : (613) 788-3433
Courriel : henry.brown@gowlings.com

Avis de demande d'autorisation pour intervenir, le 6 juillet 2010

Me L. Christine Enns
 Département de la justice de l'Alberta
**PROCUREUR GÉNÉRAL DE
 L'ALBERTA**
 9833 – 109^e Rue
 4^e étage, Bowker Building
 EDMONTON (Alberta) T5J 3S8
 Téléphone : (780) 422-9703
 Télécopieur : (780) 425-0307
 Courriel : christine.enns@gov.ab.ca

Me Henry S. Brown, Q.C.
 Gowling Lafleur Henderson LLP
**CORRESPONDANT DU PROCUREUR
 GÉNÉRAL DE L'ALBERTA**
 2600 – 160, rue Elgin
 P.O. Box 466, Stn "D"
 OTTAWA (Ontario) K1P 1C3
 Téléphone : (613) 233-1781
 Télécopieur : (613) 788-3433
 Courriel : henry.brown@gowlings.com

Hon. Doug Currie
**PROCUREUR GÉNÉRAL DE
 L'ÎLE-DU-PRINCE-ÉDOUARD**
 105, rue Rochford
 4^e étage, Shaw Building Nord
 CHARLOTTETOWN (Île-du-Prince-Édouard)
 C1A 7N8
 P.O. Box 2000
 Téléphone :
 Télécopieur : (902) 368-4910

Me Henry S. Brown, Q.C.
 Gowling Lafleur Henderson LLP
**CORRESPONDANT DU
 PROCUREUR GÉNÉRAL DE
 L'ÎLE-DU-PRINCE-ÉDOUARD**
 2600 – 160, rue Elgin
 P.O. Box 466, Stn "D"
 OTTAWA (Ontario) K1P 1C3
 Téléphone : (613) 233-1781
 Télécopieur : (613) 788-3433
 Courriel : henry.brown@gowlings.com

Me Graeme G. Mitchell, Q.C.
 Director
 Ministry of Justice and Attorney General
**PROCUREUR GÉNÉRAL DE LA
 SASKATCHEWAN**
 Public Law Division
 Constitutional Law Branch
 820-1874 Scarth Street
 REGINA (Saskatchewan) S4P 4B3
 Téléphone : (308) 787-8385
 Télécopieur : (308) 787-9111
 Courriel : graeme.mitchell@gov.sk.ca

Me Henry S. Brown, Q.C.
 Gowling Lafleur Henderson LLP
**CORRESPONDANT DU PROCUREUR
 GÉNÉRAL DE LA SASKATCHEWAN**
 2600 – 160, rue Elgin
 P.O. Box 466, Stn "D"
 OTTAWA (Ontario) K1P 1C3
 Téléphone : (613) 233-1781
 Télécopieur : (613) 788-3433
 Courriel : henry.brown@gowlings.com

AFFIDAVIT

Je, soussigné, CLAUDE BÉLAND, avocat émérite et président du Mouvement d'Éducation et de Défense des Actionnaires, domicilié et résidant au 520, Avenue Portland, ville Mont-Royal, district de Montréal (Québec), **DÉCLARE SOLENNELLEMENT QUE :**

1. Je suis le président du Mouvement d'Éducation et de Défense des Actionnaires (« MÉDAC ») depuis 2008;
2. Auparavant, j'ai été président du Mouvement Desjardins de 1987 à 2000;
3. J'ai également été professeur à l'Université de Montréal, aux Hautes Études Commerciales (HEC) et à l'École du Barreau;
4. Je suis actuellement professeur associé à l'Université du Québec à Montréal (« **UQAM** ») au sein de l'École de sciences de la gestion et à l'Université de Sherbrooke;

I. CONSTITUTION ET ACTIONS DU MÉDAC

5. Le MÉDAC a été constitué le 7 décembre 1995 sous la dénomination sociale originale d'Association de Protection des Épargnants et Investisseurs du Québec (« **APEIQ** »), le tout tel qu'il appert plus amplement de la pièce A soit une copie du CIDREQ de l'association;
6. Le 7 juillet 2005, la dénomination sociale de l'APEIQ a été modifiée pour celle du MÉDAC afin de refléter l'ajout du volet éducation dans l'objet de sa mission, le tout tel qu'il appert de la page 2 de la pièce A précitée;

7. Le MÉDAC compte aujourd'hui près de 2 000 membres actifs;
8. Il s'agit d'un organisme sans but lucratif voué à l'éducation et à la défense des actionnaires;
9. Le MÉDAC, par ses divers types d'intervention, constitue l'un des organismes de défense et de protection parmi les plus actifs au pays sinon le plus actif;
10. L'expertise du MÉDAC est large et approfondie, son conseil d'administration est formé de membres ayant une vaste connaissance notamment en matière de fonctionnement des institutions financières, d'encadrement de la distribution des services financiers, de réglementation de ceux-ci, de gestion et de gouvernance d'entreprises, de déontologie, d'éthique et de saine gestion et en matière de gestion de caisses de retraite, le tout tel qu'il appert d'une copie de la présentation des membres formant le conseil d'administration du MÉDAC, pièce B;
11. Le MÉDAC est un organisme unique en son genre qui est entièrement dédié à l'éducation, à la saine gouvernance et aux droits et intérêts des actionnaires;
12. Le MÉDAC joue un rôle actif pour permettre une meilleure protection des investisseurs notamment en :
 - I. préparant et en défendant des propositions lors d'assemblées des actionnaires afin de s'assurer que des mécanismes de saine gouvernance soient mis en place pour mettre un terme et prévenir la délinquance financière;
 - II. assurant la formation de ses membres par des cours visant à s'initier aux rouages des marchés financiers tout en les renseignant sur les stratégies de protection et de défense de leurs droits;

- III. déposant des mémoires auprès des gouvernements et des autorités réglementaires afin de les saisir des préoccupations de ses membres et du public en général et de formuler des recommandations;
- IV. publiant des brochures, dépliants, bulletins et autres types de documents informatifs;
- V. créant un service d'alerte et d'information au service de ses membres et du grand public afin de les orienter et développer leurs réflexes de solidarité et de prévention;
- VI. exerçant des droits d'accès à l'information que la loi lui permet pour le bénéfice de ses membres et du public investisseur en général;

13. Dans le cadre de son mandat, le MÉDAC a rédigé les documents suivants :

- I. Mémoire déposé en avril 2010 devant les membres du Groupe de la littérature financière;
- II. Mémoire déposé en novembre 2009 devant les membres de la Commission des finances publiques sur la révision de la *Loi sur les compagnies* (Québec);
- III. Mémoire rédigé en 2009 relativement au Règlement 58-101 sur l'information concernant les pratiques en matière de gouvernance ;
- IV. Mémoire rédigé en 2009 concernant le Règlement 55-104 en regard aux exigences et aux dispenses de déclaration d'initié et modifications corrélatives;

- V. Mémoire rédigé en 2008 sur la réglementation des valeurs mobilières découlant des turbulences sur les marchés de crédit en 2007-2008 et de leur incidence sur le marché canadien des billets de trésorerie adossés à des actifs;
- VI. Mémoire adressé en 2008 à l'AMF sur l'achat de la Bourse de Montréal par la Bourse de Toronto;
- VII. Prise de position en 2008 sur la commission des valeurs mobilières unique;
- VIII. Mémoire rédigé en 2007 sur l'encadrement des planificateurs financiers;
- IX. Mémoire rédigé en 2007 en regard à la *Loi sur les compagnies* (Québec);
- X. Mémoire rédigé en 2007 à propos du réexamen de l'information à fournir au point de vente en regard aux fonds communs de placement;
- XI. Mémoire rédigé en 2006 sur le sujet de la protection des épargnants dans le domaine des fonds communs de placement;
- XII. Mémoire présenté au Ministère de l'industrie du Canada en 2004 sur les modifications à la *Loi canadienne sur les sociétés par actions*;
- XIII. Mémoire présenté en 2003 sur la consultation des ministres provinciaux responsables de la réglementation des valeurs mobilières;
- XIV. Mémoire présenté en 2002 à la Commission permanente des finances publiques de l'Assemblée nationale du Québec;
- XV. Mémoire présenté en 2002 au Comité sénatorial des banques et du commerce;

- XVI. Mémoire rédigé en 2001 sur le thème de la démocratie canadienne et la responsabilité des entreprises présenté à la Commission sur la démocratie canadienne et la responsabilité des entreprises;
 - XVII. Mémoire présenté en 2000 à la Commission parlementaire des Affaires sociales de l'Assemblée nationale du Québec sur le projet de loi 102 relatif aux régimes complémentaires des caisses de retraite;
 - XVIII. Mémoire présenté en 1998 au Comité des finances de la Chambre des communes du Canada sur l'avenir du secteur des services financiers canadiens;
14. Lors de la révision de la *Loi sur les compagnies* du Québec, le législateur a suivi la plupart des recommandations formulées par le MÉDAC dans son mémoire;
15. Le MÉDAC, au fil des ans, a demandé à ce que des propositions visant les fins suivantes soient débattues lors d'assemblées d'actionnaires :
- I. Limitation de la rémunération des hauts dirigeants;
 - II. Abolition du programme d'endettement des dirigeants et des administrateurs;
 - III. Président du conseil d'administration hors du personnel;
 - IV. Inéligibilité d'un fournisseur de services à siéger au conseil d'administration;
 - V. Limite du mandat des administrateurs à une période de 10 ans;
 - VI. Vote distinct pour l'élection des administrateurs;
 - VII. Réduction du nombre d'administrateurs au sein de banques;

- VIII. Vote cumulatif pour l'élection des administrateurs;
- IX. Adoption d'un code de procédure pour les assemblées d'actionnaires;
- X. Nomination d'un ombudsman qui ne serait pas un employé ou un retraité de la société;
- XI. Interdiction de faire des contributions politiques;
- XII. Détention minimale d'actions ordinaires par les administrateurs;
- XIII. Transmission du procès-verbal de l'assemblée générale à tous les actionnaires;
- XIV. Adoption du code de régie d'entreprise de la Caisse de dépôt;
- XV. Information divulguée simultanément à tous les actionnaires;
- XVI. Présence des administrateurs aux réunions du conseil d'administration;
- XVII. Divulgence des honoraires des vérificateurs;
- XVIII. Justification de la rémunération des dirigeants;
- XIX. Approbation préalable des actionnaires à des projets de fusion;
- XX. Séparation des postes de président du conseil de celui de chef de la direction;
- XXI. Indépendance des vérificateurs;

Affidavit de Me Claude Béland, Ad. E., le 6 juillet 2010

- XXII. Régime d'options d'achat lié à la performance;
- XXIII. Opportunité de fermer des filiales bancaires dans des paradis fiscaux;
- XXIV. Abolition des régimes d'options d'achat d'actions;
- XXV. Présentation de rapports verbaux;
- XXVI. Certification personnelle des états financiers;
- XXVII. Abolition des prêts personnels à taux réduit;
- XXVIII. Création d'un comité d'éthique;
- XXIX. Interdiction au chef de la direction de siéger à un autre conseil d'administration;
- XXX. Divulgence préalable de l'expérience d'administrateur des candidats au conseil d'administration;
- XXXI. Divulgence préalable des clauses d'indemnités de départ;
- XXXII. Divulgence préalable des clauses des régimes de retraite;
- XXXIII. Préavis sur les transactions d'initiés;
- XXXIV. Fermeture de paradis fiscaux;
- XXXV. Plafond salarial pour les hauts dirigeants;

Affidavit de Me Claude Béland, Ad. E., le 6 juillet 2010

- XXXVI. Remplacement du régime d'options d'achat d'actions par des actions à négociation restreinte;
- XXXVII. Incorporation des états financiers des filiales dans les paradis fiscaux;
- XXXVIII. Approbation préalable de la rémunération des hauts dirigeants;
- XXXIX. Divulgence d'informations sur les experts en rémunération;
- XL. Rémunération des hauts dirigeants liée au salaire moyen dans la compagnie et à la rentabilité de celle-ci;
- XLI. Options sur actions liées à la valeur économique ajoutée (« VEA »);
- XLII. Minimum d'un tiers d'administratrices dans la composition du conseil d'administration;
- XLIII. Résumé exhaustif des résultats des filiales;
- XLIV. Divulgence des participations dans les fonds de couverture;
- XLV. Majoration du dividende de 10 % pour les actionnaires qui conservent leur titre deux ans et plus;
- XLVI. Octroi d'un vote additionnel à toute action détenue par un actionnaire individuel fidèle depuis un an et plus;
- XLVII. Primes compensatoires octroyées aux employés tout autant qu'aux dirigeants et aux administrateurs;

- XLVIII. Ratio d'équité : rémunération du plus haut dirigeant/salaire moyen du travailleur;
- XLIX. Adoption de la politique de rémunération;
 - L. Aucune levée d'option avant la fin du mandat du dirigeant;
 - LI. Divulgence des participations dans les fonds de couverture et les prêts hypothécaires à risque;
 - LII. Vote cumulatif;
 - LIII. Encadrement des régimes d'intéressement à long terme en cas de changement de contrôle;
 - LIV. Vote consultatif sur la rémunération;
 - LV. Parité entre hommes et femmes au conseil d'administration;
 - LVI. Indépendance du comité de rémunération;
 - LVII. Limitation du nombre de mandats de conseils détenus à l'extérieur de la compagnie;
 - LVIII. Présenter plus de candidats que de postes à pourvoir au sein du conseil d'administration;
 - LIX. Divulgence du ratio d'équité entre la rémunération moyenne des employés et celle des plus hauts dirigeants;

16. Le MÉDAC fut très récemment à l'origine de l'introduction du vote consultatif sur la rémunération des hauts dirigeants qui a conduit à des changements importants aux politiques de rémunération des hauts dirigeants des grandes institutions canadiennes;
17. Par ses propositions, le MÉDAC tend à amener les sociétés à adopter des principes de saine gouvernance, tel qu'en fait foi une copie du rapport rédigé par Madame Louise Champoux-Paillé intitulé « Les propositions d'actionnaires – Un droit des actionnaires et un pilier de saine gouvernance », pièce C;
18. Ce même rapport permet de constater que le MÉDAC a obtenu le plus de succès de ceux ayant présenté des propositions entre 2000 et 2009 en ce qui a trait aux propositions ayant obtenues 50% et plus de votes avec un total de 8 propositions sur 13, le tout tel qu'il appert de la page 14 du rapport précité pièce C;
19. En octobre 2007, le conseil d'administration du MÉDAC adoptait une résolution en appuie à la Ministre Monique Jérôme-Forget dans sa croisade en faveur de l'implantation du système de passeport, le tout tel qu'il appert plus amplement d'une copie de cette résolution pièce D;
20. Lequel système sera finalement adopté par toutes les provinces mise à part celle de l'Ontario qui n'y a pas adhéré officiellement;
21. En juillet 2008, le MÉDAC envoyait une missive au Ministre fédéral Jim Flaherty et à la Ministre du Québec Monique Jérôme Forget en regard aux problèmes actionnariaux dans le milieu des banques et demandant une modification législative afin de régler la problématique, le tout tel qu'il appert plus amplement d'une copie de ce document pièce E;
22. En janvier 2009, le MÉDAC a transmis une lettre à Mme Jérôme-Forget, Ministre des Finances afin de renouveler la position de l'organisme par rapport au projet

fédéral d'une commission des valeurs mobilières unique, le tout tel qu'il appert d'une copie de cette lettre pièce F;

23. Le 29 juin 2010, j'ai participé à un comité sénatorial en regard au projet de loi C-9 en rapport avec la création d'un nouveau type de coopératives de crédit que j'ai dénoncé en raison de son qualificatif erroné de « coopérative » alors qu'il s'agit d'une entité où la règle de l'égalité et du vote démocratique serait mitigé, le tout tel qu'il appert d'une copie du procès-verbal de ce comité sénatorial, pièce G;

24. Le MÉDAC, à la différence des autres intervenants au présent renvoi, agit régulièrement à titre d'actionnaire aux Réunions annuelles de sociétés ouvertes et entreprend également à ce titre, tant personnellement que par l'intermédiaire de certains de ses représentants, des recours judiciaires, le tout tel qu'il appert, entre autres, des décisions judiciaires suivantes, pièces produites en liasse sous la cote H :

- a. *Power Corporation du Canada c. Mouvement d'éducation et de défense des actionnaires*, 2009 QCCA 1627 (CanLII);
- b. *Power Corporation du Canada c. Mouvement d'éducation et de défense des actionnaires (MÉDAC)*, 2008 QCCS 801 (CanLII)
- c. *Michaud c. Banque Nationale du Canada* [1997] R.J.Q. 547;
- d. *Association de protection des épargnants et investisseurs du Québec (APEIQ) c. Corporation Nortel Networks*, 2007 QCCS 266 (CanLII) ;

25. De par ces actions judiciaires, le MÉDAC a notamment permis un avancement des droits des actionnaires de banques à présenter des propositions pour ainsi participer réellement aux assemblées d'actionnaires et leur droit à consulter des états financiers de filiales de sociétés publiques;

26. Le rôle du MÉDAC est donc beaucoup plus large que celui d'une simple association sans but lucratif et pourrait apporter un éclairage différent à la Cour sur la question en litige;

27. À titre d'exemple, le MÉDAC collabore régulièrement avec d'autres organismes de défense des actionnaires notamment Shareholder Association for Research and Education (« **SHARE** »), Fondation canadienne pour l'avancement des droits des investisseurs (« **FAIR** ») et la Canadian Coalition for Good Governance;
28. Fort de ses contacts réguliers avec ses membres et avec un grand nombre d'investisseurs, le MÉDAC amènerait une approche différente et nouvelle par rapport aux autres intervenants en mesure d'éclairer la Cour sur l'objet du présent renvoi;
29. De par ses actions, le MÉDAC est et a toujours été un intervenant majeur dans le domaine des valeurs mobilières et participe activement au débat en cours depuis l'annonce en 2008 de la volonté ferme du gouvernement fédéral de se pencher sur la création d'une commission unique en valeurs mobilières;
30. Le MÉDAC et ses membres subiraient un préjudice à ne pas obtenir le statut d'intervenant en ce que la position des petits investisseurs ne serait pas pris en compte lors du débat et l'accès à la justice de ces derniers se verrait niée;
31. Le MÉDAC doit également pouvoir intervenir afin de faire contre-poids à l'Association des Banquiers Canadiens (« **ABC** ») qui constitue un lobby puissant et organisé représentant la vaste majorité des banques faisant affaire au Québec et au Canada;
32. En effet, l'ABC a un intérêt évident à la création d'une commission unique du ressort fédéral sur les valeurs mobilières qui aurait pour effet de rapprocher, tant d'un point de vu géographique que politique, la nouvelle commission canadienne du centre décisionnel de ses membres;
33. Dans la mesure où l'intérêt des banques serait pris en compte à travers un jugement autorisant l'ABC à intervenir, l'intérêt de leurs consommateurs et de leurs

actionnaires devrait l'être tout autant d'où la raison pour laquelle le MÉDAC devrait être autorisé à intervenir à la présente procédure de renvoi;

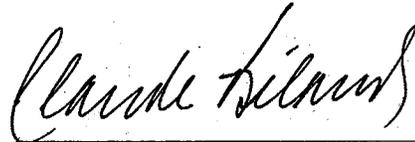
34. Le présent affidavit est souscrit de bonne foi et au soutien de la requête du MÉDAC en autorisation d'intervenir dans le présent renvoi;

35. Tous les faits allégués dans le présent affidavit sont vrais.

DÉCLARÉ SOLENELLEMENT devant moi, à Montréal, Québec, le 6 juillet 2010.



Crina Mariana Mihalache No. 170 072
Commissaire à l'assermentation pour
tous les districts du Québec



Me Claude Béland, Ad. E.



Pièce A : Copie de l'état des informations provenant du registraire des entreprises (CIDREQ)

2010-06-28
H:22:06:33

LE REGISTRAIRE DES ENTREPRISES
SYSTÈME CIDREQ

R-PU-U03-1

ÉTAT DES INFORMATIONS SUR UNE PERSONNE MORALE
INFORMATIONS GÉNÉRALES
=====

MATRICULE: 1145309739

NOM: MOUVEMENT D'ÉDUCATION ET DE DÉFENSE
DES ACTIONNAIRES

IMMATRICULATION : 1995-12-07
FORMATION : 1995-12-07 CONSTITUTION
LOCALITÉ : QUÉBEC

DERN DÉCL ANNL : 2010-05-24 2009
MAJ ÉTAT INFO : 2010-06-04
CESSATION PRÉVUE: CONTINUAT: TRANCHE EMPLOYÉS: ENTRE 1 ET 5
STATUT IMMATR : IM IMMATRICULÉ TRANSFORM: 1995-12-07
RÉSULTANTE :
FORME JURDQ : APE ASSOCIATION PERSONNIFIÉE

ADRESSE DOMICILE: 82, SHERBROOKE OUEST CODE POSTAL: H2X 1X3
MONTREAL (QUÉBEC)

RÉG. CONSTITUTIF: 023 LOI SUR LES COMPAGNIES PARTIE 3
RÉG. COURANT : 023 LOI SUR LES COMPAGNIES PARTIE 3

ACTIVITÉS ÉCONOMIQUES
=====

9862 PROTECTION ET DÉFENSE DES ACTIONNAIRES
8541 ÉDUCATION DES ACTIONNAIRES

ADRESSE POSTALE
=====

DESTINATAIRE :

ADRESSE :

CODE POSTAL:

PERSONNES LIÉES
=====

PERSONNES MANQUANTES: NON
NOM ET ADRESSE

CODE POSTAL

DÉTAIL PERSONNE
=====

DE LAAT, CLÉMENT

ADMINISTRATEUR
ADMINISTRATEUR

563, BOIVIN, APPARTEMENT 101
GRANBY (QUÉBEC)

J2G 2L8

CHARLAND, MONIQUE

ADMINISTRATEUR
ADMINISTRATEUR

12092, JAMES MORRICE
MONTREAL (QUÉBEC)

H3M 2G9

SIMARD, DANIEL

ADMINISTRATEUR
ADMINISTRATEUR

4700, MENTANA
MONTREAL (QUÉBEC)

H2J 3B9

CHARETTE, LOUISE

ADMINISTRATEUR
ADMINISTRATEUR

1530, BERNARD, APPARTEMENT 4

H2V 1W8

Pièce A : Copie de l'état des informations provenant du registraire des entreprises (CIDREQ)

MONTREAL (QUEBEC)

BÉLAND, CLAUDE

ADMINISTRATEUR
PRÉSIDENT

520, AVENUE PORTLAND
MONT-ROYAL (QUÉBEC)

H3R 1V8

CHAMPOUX PAILLÉ, LOUISE

ADMINISTRATEUR
SECRÉTAIRE

90, RUE BERLIOZ, APP. 402
ILE DES SOEURS (QUÉBEC)

H3E 1N1

LEGAULT, JEAN

ADMINISTRATEUR
TRÉSORIER

230, CHEMIN DE LA DILIGENCE
STUKELEY-SUD (QUÉBEC)

JOE 2J0

DAOUST, FERNAND

ADMINISTRATEUR
VICE-PRÉSIDENT

12415, RUE COUSINEAU
MONTREAL (QUÉBEC)

H4K 1P9

NOMS DE L'ASSUJETTI

DATE MAJ INDEX DES NOMS: 2005-07-07

<u>NOM DE L'ASSUJETTI</u>	<u>DATE DÉBUT</u>	<u>DATE FIN</u>	<u>STATUT</u>
MOUVEMENT D'ÉDUCATION ET DE DÉFENSE DES ACTIONNAIRES	2005-07-07		EN VIGUEUR
ASSOCIATION DE PROTECTION DES ÉPARGNANTS ET INVESTISSEURS DU QUÉBEC (A.P.E.I.Q.)	1995-12-07	2005-07-07	ANTÉRIEUR

DOCUMENTS CONSERVÉS

<u>TYPE DOCUMENTS</u>	<u>DATE</u>	<u>CAST</u>	<u>IMAGE</u>
19 DÉCLARATION MODIFICATIVE	2010-06-04	0	000
709E ÉTAT & DÉCLARATION DE RENSEIGNEMENTS 2009	2010-05-24	0	000
708E ÉTAT & DÉCLARATION DE RENSEIGNEMENTS 2008	2009-04-01	0	000
107 DÉCLARATION ANNUELLE 2007	2009-04-01	7954	22 014
81 AVIS DE DÉFAUT (art. 29)	2008-11-14	7830	1 017
706 ÉTAT & DÉCLARATION DE RENSEIGNEMENTS 2006	2007-11-14	7543	1 002
105 DÉCLARATION ANNUELLE 2005	2006-04-20	6673	37 019
19 DÉCLARATION MODIFICATIVE	2006-03-21	6679	2 008
19 DÉCLARATION MODIFICATIVE	2005-11-30	6600	13 049
27 CHANGEMENT DU NOMBRE D'ADMINISTRATEURS	2005-07-07	6391	4 061
25 CHANGEMENT DE NOM	2005-07-07	6391	4 062
17 DOCUMENTS ADMINISTRATIFS	2005-07-07	6404	10 045
19 DÉCLARATION MODIFICATIVE	2005-06-28	6420	20 049
19 DÉCLARATION MODIFICATIVE	2005-03-14	6372	14 012
104 DÉCLARATION ANNUELLE 2004	2004-12-22	6152	15 042
19 DÉCLARATION MODIFICATIVE	2004-09-28	6068	43 006
19 DÉCLARATION MODIFICATIVE	2004-07-21	5994	6 031

**Pièce A : Copie de l'état des informations provenant du registraire des entreprises
(CIDREQ)**

19	DÉCLARATION MODIFICATIVE	2004-02-09	5847	7	005
103	DÉCLARATION ANNUELLE 2003	2004-01-13	5804	39	026
19	DÉCLARATION MODIFICATIVE	2003-07-17	5589	37	018
19	DÉCLARATION MODIFICATIVE	2003-04-10	5512	44	044
19	DÉCLARATION MODIFICATIVE	2003-01-28	5425	5	047
102	DÉCLARATION ANNUELLE 2002	2002-12-17	5469	25	033
101	DÉCLARATION ANNUELLE 2001	2001-11-14	4964	10	032
100	DÉCLARATION ANNUELLE 2000	2000-10-24	4614	26	041
199	DÉCLARATION ANNUELLE 1999	2000-01-28	4371	24	019
19	DÉCLARATION MODIFICATIVE	1999-02-03	3808	28	034
198	DÉCLARATION ANNUELLE 1998	1998-10-09	3646	53	016
197	DÉCLARATION ANNUELLE 1997	1998-01-22	3422	15	011
196	DÉCLARATION ANNUELLE 1996	1996-12-10	3102	10	006
40	DÉCLARATION INITIALE	1996-01-26	2800	65	029
20	LETTRES PATENTES (PARTIES 1, 2 et 3)	1995-12-07	4137	5	062
17	DOCUMENTS ADMINISTRATIFS	1995-12-07	2777	1	060

AUTRES NOMS

DATE MAJ INDEX DES NOMS: 2005-07-07

<u>NOM</u>	<u>DATE DÉBUT</u>	<u>DATE FIN</u>	<u>STATUT</u>
MÉDAC	2006-03-21		EN VIGUEUR

Pièce B : Copie du site internet du MÉDAC présentant les membres formant son conseil d'administration

MÉDAC - Mouvement d'éducation et de défense des actionnaires



MÉDAC

MOUVEMENT D'ÉDUCATION ET DE DÉFENSE DES ACTIONNAIRES

chercher...

Le MÉDAC

- Conseil d'administration
- Règlement interne
- Assemblée annuelle

Éducation nouveau calendrier ★

Défense

Activités

Documentation

Communiqués

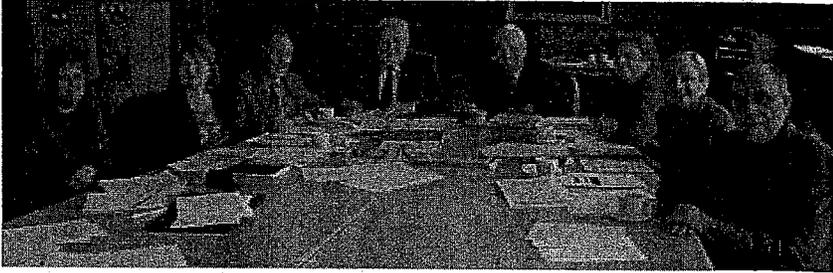
Revue de presse

La Lettre du MÉDAC



Accueil Adhésion Liens utiles Partenaires Nous joindre

Conseil d'administration





Claude Béland
Président

Ancien président du Mouvement des Caisses Desjardins, avocat, professeur de droit commercial et de droit des coopératives, conférencier émérite, Monsieur Claude Béland vient enrichir le MÉDAC de sa vaste expérience du fonctionnement des institutions financières et de son exceptionnelle notoriété.



Fernand Daoust
Vice-président

Monsieur Fernand Daoust est conseiller spécial auprès du président du Fonds de solidarité FTQ et président honoraire de la FTQ dont il fut le secrétaire général puis le président. Il siège à de nombreux conseils d'administration d'organismes à vocation socio-politique, entre autres, le CORIM, la Fondation Paul-Gérin-Lajoie et la Fondation Lionel-Groulx. Récipiendaire du Prix du Québec pour sa contribution exceptionnelle à la cause du français, il a aussi reçue titre de Patriote de l'année en 1998. Il a également été nommé Chevalier de l'Ordre national du Québec.



Louise Champoux-Paillé
Secrétaire

Madame Louise Champoux-Paillé a été membre de plusieurs conseils d'administration de grandes sociétés ainsi que d'organismes à but non lucratif. Elle a aussi réalisé des recherches en matière de gestion et de gouvernance d'entreprise. Présidente du Bureau des services financiers (1998-2004), elle a développé une expertise unique en matières de déontologie, d'éthique, de saine gestion et d'ajustement aux exigences en matière de divulgation et de transparence. Elle détient un baccalauréat en sciences économiques de l'Université Laval ainsi qu'une maîtrise en administration des affaires, MBA de l'Université du

Pièce B : Copie du site internet du MÉDAC présentant les membres formant son conseil d'administration

MÉDAC - Mouvement d'éducation et de défense des actionnaires

Québec à Montréal.



Jean Legault
Trésorier

Monsieur Jean Legault est témoin expert en litiges et formateur auprès de professionnels et cadres du secteur privé et public et Ordres professionnels dont le Barreau du Québec et la Chambre des notaires. Jusqu'à tout récemment, il était professeur à l'UQAM et à SFU en comptabilité, finances et entrepreneurship tout en étant conseiller en financement, vente et réorganisation d'entreprises. Il est l'auteur de plusieurs publications concernant l'analyse financière, le redressement, le financement, le capital-risque et l'évaluation d'entreprises. Il fut administrateur du Bureau de l'Ordre des comptables agréés du Québec et Président du Comité de la PME au sein de ce même Ordre. Il a été administrateur de plusieurs OSBL.



Louise Charette
Administratrice

Madame Louise Charette est expert-conseil en gestion de caisses de retraite. De 1990 à 2007, madame Charette était directrice administration de l'actif des caisses de retraite d'Alcan. Auparavant, Madame Charette a occupé des postes de viceprésident, gestion des revenus fixes à Gestion Placements Desjardins, et d'économiste-conseil à la Caisse de dépôt et placement du Québec. Détentrice d'une maîtrise ès Science (économique) de l'Université de Montréal, Madame Charette a aussi complété le programme d'études approfondies de l'École des Hautes Études en Sciences Sociales de Paris et un certificat en gestion des caisses de retraite du Wharton School de l'University of Pennsylvania.



Monique Charland
Administratrice

Titulaire d'un baccalauréat en sciences, option chimie, Madame Monique Charland complète plus tard sa formation en suivant des cours de maîtrise en administration des affaires au HEC. Elle a exercé au sein d'un laboratoire de recherche universitaire, puis dans une entreprise manufacturière où elle a exercé autant des fonctions techniques qu'administratives. Depuis 1987, elle est conseillère en développement technologique au Centre de recherche industrielle du Québec, CRIQ. Son rôle est d'assister les entreprises tout au long de leur processus d'innovation et de les conseiller dans leur démarches afin d'améliorer leur bilan environnemental. Monique Charland est vice-présidente du conseil d'administration de la Caisse Populaire Saint-Joseph-de-Bordeaux et elle aussi membre de l'Ordre des chimistes du Québec.

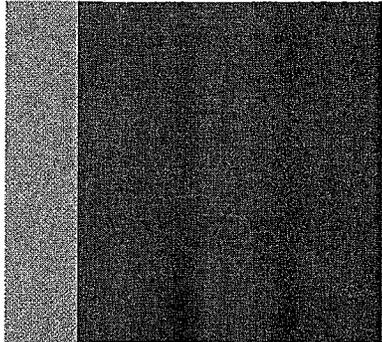


Clément de Laat
Administrateur

D'abord conseiller (1988) puis assureur-vie à la London Life, M. Clément de Laat opère désormais (2004) le cabinet financier Clément de Laat Inc. (7 employés).

Pièce B : Copie du site internet du MÉDAC présentant les membres formant son conseil d'administration

MÉDAC - Mouvement d'éducation et de défense des actionnaires



Daniel Simard
Administrateur

M. Daniel Simard est coordonnateur général de Bâfirente, un système de retraite s'adressant aux syndicats et aux membres de la Confédération des syndicats nationaux (CSN), dont les actifs sous gestion dépassent 800 millions de dollars. Avant d'occuper ses fonctions actuelles, il a œuvré durant près de vingt ans à la CSN dans les domaines de la négociation collective, des avantages sociaux et de la représentation devant les tribunaux du travail. Il est diplômé en relations industrielles de l'Université de Montréal et est un représentant inscrit auprès de l'Autorité des marchés financiers (AMF) du Québec.

Pièce C : Copie du rapport intitulé « Les propositions d'actionnaires – Un droit des actionnaires et un pilier de saine gouvernance » daté du 15 janvier 2010



LOUISE CHAMPOUX-PAILLÉ

Les propositions d'actionnaires

Un droit des actionnaires et un pilier de saine gouvernance

15 janvier 2010

Les Éditions du MÉDAC

Les propositions d'actionnaires

Introduction

Le gouvernement québécois adoptait au début de décembre 2009 le Projet de loi n° 63 portant sur les sociétés par actions. Rappelons que la Loi des compagnies du Québec n'avait pas été revue depuis 1981. Une mise à jour s'imposait. L'un des éléments importants de cette loi (qui devrait entrer en vigueur en 2011) est le droit accordé aux actionnaires de déposer des propositions lors des assemblées annuelles, droit déjà enchâssé dans la Loi fédérale des compagnies. Dans sa lutte pour la reconnaissance de ce droit, le MÉDAC a été souvent confronté à la perception que les propositions d'actionnaires étaient dérangeantes, non pertinentes et n'apportant aucune valeur ajoutée.

L'objectif de cette étude est de vérifier si celle-ci est juste ou si, au contraire, les propositions ont contribué à améliorer la gouvernance au sein des entreprises canadiennes. Pour ce faire, 1) nous rappellerons rapidement les assises de la participation actionnariale telles que définies par l'OCDE, 2) nous tracerons un historique et un bilan des propositions d'actionnaires au Canada du début des années 1980 à aujourd'hui, 3) nous présenterons une analyse des propositions soumises au vote des assemblées, soit le nombre de propositions déposées, le type de proposeurs, les sujets abordés et leur taux de succès auprès des actionnaires. Nous pourrions enfin dégager de ce portrait un premier constat selon lequel les banques canadiennes, qui ont fait l'objet du plus grand nombre de propositions depuis 2002, sont aujourd'hui en tête du peloton sur le plan de la gouvernance.

1) *Les assises de la participation actionnariale*

D'entrée de jeu, rappelons que l'actionnaire remplit deux fonctions. En premier lieu, il apporte des capitaux à l'entreprise qui facilite son développement et lui ouvre les portes de sources de financement additionnelles comme les emprunts. Cette fonction de financement lui donne droit à une rémunération prenant la forme de dividendes ou d'appréciation de la valeur de son action. Ce risque qu'il prend confère à ce dernier une seconde fonction soit de s'assurer que les dirigeants agissent dans le meilleur intérêt de l'actionnariat en faisant fructifier l'investissement selon les valeurs préconisées par ce dernier. La participation actionnariale est donc à la fois un droit et un devoir des actionnaires. L'actionnaire peut donc manifester son mécontentement ou son insatisfaction sur la performance de l'organisation, sur les questions relatives à sa gouvernance, ou encore sur des préoccupations sociales ou environnementales. Cette participation peut prendre diverses formes, tel qu'illustré dans le graphique présenté à la page suivante.

Pièce C : Copie du rapport intitulé « Les propositions d'actionnaires – Un droit des actionnaires et un pilier de saine gouvernance » daté du 15 janvier 2010

Les propositions d'actionnaires

Selon l'Organisation de coopération et de développement économique (OCDE), un régime de gouvernance *efficace* doit, prenant en compte l'expérience de certains de ses états membres et

des travaux réalisés dans ce domaine, protéger les droits des actionnaires et faciliter leur exercice en adoptant les principes suivants :

Droit des actionnaires

◀◀ **A.** Les droits élémentaires des actionnaires doivent comprendre le droit : 1) de bénéficier de méthodes fiables d'enregistrement de leurs titres; 2) de pouvoir céder ou de transférer des actions; 3) d'obtenir en temps opportun et de façon régulière des informations pertinentes et significatives sur la société; 4) de participer et de voter aux assemblées générales des actionnaires; 5) d'élire et de révoquer les administrateurs; et 6) d'être associés au partage des bénéfices de la société.

B. Les actionnaires doivent avoir le droit d'être suffisamment informés et de participer aux décisions concernant des changements fondamentaux pour la société, notamment pour : 1) toute modification des statuts de la société ou de tout autre document analogue régissant la société; 2) toute autorisation d'émission de nouvelles actions; 3) toute opération à caractère exceptionnel, notamment le transfert de tous ou quasiment tous les actifs se traduisant dans les faits par la cession de la société.

C. Les actionnaires doivent avoir la possibilité de participer effectivement et de voter aux assemblées générales des actionnaires et d'être informés du règlement de ces assemblées, notamment des procédures de vote :

1. Les actionnaires doivent avoir accès en temps opportun à des informations suffisantes concernant la date, le lieu et l'ordre du jour des assemblées générales, ainsi qu'à des informations complètes sur les décisions devant être prises lors de l'assemblée générale.
2. Les actionnaires doivent avoir la possibilité, dans des limites raisonnables, de poser des questions au conseil d'administration, y compris des questions relatives à la révision annuelle des comptes effectuée par des auditeurs externes, de faire inscrire des points à l'ordre du jour des assemblées générales et de proposer des résolutions.
3. Il convient de faciliter la participation réelle des actionnaires aux grandes décisions relevant du gouvernement d'entreprise, notamment la nomination et l'élection des administrateurs. Les actionnaires doivent pouvoir faire entendre leur opinion sur la politique de rémunération des administrateurs et des principaux dirigeants. La composante en actions de la rémunération des administrateurs et des salariés doit être soumise à l'approbation des actionnaires.
4. Les actionnaires doivent pouvoir exercer leur droit de vote personnellement ou in absentia, et les votes ainsi exprimés doivent avoir la même valeur. ▶▶

Pièce C : Copie du rapport intitulé « Les propositions d'actionnaires – Un droit des actionnaires et un pilier de saine gouvernance » daté du 15 janvier 2010

Les propositions d'actionnaires

Prenant ces exigences comme grille de base d'un bon encadrement des droits des actionnaires, on peut conclure que les droits reconnus aux actionnaires dans le projet de loi québécois permettent de rééquilibrer les pouvoirs entre les dirigeants de nos sociétés québécoises et les actionnaires, puisque des droits importants étaient absents de notre législation.

2) *Le bilan de 1982 à 2009*

Avant d'entrer dans le vif du sujet, nous nous permettrons un bref rappel de l'histoire du dépôt des propositions au Canada. De 1982 à 1995, période pour laquelle nous avons pu repérer des études, seulement 18 propositions ont été insérées dans les circulaires des compagnies canadiennes. Si l'on compare cette donnée à nos voisins américains, il y a eu, pour la seule année 1994, 701 propositions déposées à cette période. Selon les études consultées, cette situation pourrait s'expliquer, entre autres, par le fait que l'actionnariat des compagnies canadiennes serait davantage concentré que celui des entreprises américaines.

Le recours à cet outil de démocratie actionnariale a pris surtout son envol en 1997 avec le jugement Rayle. Dans cette cause, le président fondateur du MÉDAC, Yves Michaud, demandait que la Banque Nationale du Canada et la Banque Royale incluent dans leur circulaire de sollicitation de procuration les propositions suivantes :

- ▶ Il est proposé que la rémunération globale du dirigeant le plus haut salarié de la banque, incluant le salaire annuel, primes, gratifications, versements en vertu de programmes de bonification à long terme et toutes autres formes de rémunération n'excède pas vingt (20) fois la rémunération moyenne des employés de la banque;
- ▶ il est proposé de mettre fin au 31 décembre 1997, au programme d'endettement des administrateurs, des hauts dirigeants et des dirigeants supérieurs autrement qu'en vertu des programmes d'achat de titres;

- ▶ il est proposé que le président du conseil soit désigné parmi les membres du conseil ne faisant partie du personnel de la banque;
- ▶ il est proposé qu'une personne liée à la banque en tant que prestataires de services ne soit pas éligible au titre de membre du conseil d'administration.

Il est proposé que le mandat des membres du conseil d'administration, autres que les dirigeants de la banque, n'excède pas dix années consécutives.

Les banques intimées ayant refusé à cette période d'inclure de telles propositions dans leur circulaire, prétextant notamment qu'« il (Yves Michaud) n'était pas motivé par l'intérêt d'un actionnaire authentique », le fondateur du MÉDAC décidait d'entreprendre un recours judiciaire contre ces dernières. La juge Pierrette Rayle obligeait alors ces dernières à inclure les propositions tout en étant son jugement des réflexions suivantes :

- ▶ « *L'expertise des premiers (les institutions financières) ne les autorise pas à ignorer l'opinion des seconds (les actionnaires). L'actionnaire qui se manifeste, ne doit pas être perçu ni traité comme un adversaire ou un intrus. [...]*
- ▶ *non seulement les propositions sont-elles pertinentes, mais le tribunal croit qu'une décision sereine civilisée sur les questions qu'elles soulèvent, servira l'intérêt prochain et lointain des actionnaires, et celui des banques intimées»; On a bien cité l'affaire Wilson c. Woolatt 13 dans laquelle la Cour d'appel d'Ontario décidait que la rémunération du président d'une société n'était pas du ressort des actionnaires. C'était une décision de 1928. Les mœurs ont évolué depuis. Si techniquement cela demeure exact, l'article 143 permet que les actionnaires soient les décideurs ultimes, même de cette question, si la proposition est votée par l'assemblée.*

Pièce C : Copie du rapport intitulé « Les propositions d'actionnaires – Un droit des actionnaires et un pilier de saine gouvernance » daté du 15 janvier 2010

Les propositions d'actionnaires

► *Donc, dans l'état normal des choses, l'actionnaire d'une banque ne se prononcera que sur les seules questions soumises par la direction. Ainsi, la rémunération des dirigeants ne serait jamais soumise à l'examen critique des actionnaires puisqu'elle est du ressort du conseil (art. 199.1). Pourtant, cette question retient l'attention du public à travers le Canada. Tous auraient droit à leur opinion sur la question... sauf les actionnaires? Leur droit à la dissidence devrait se limiter au seul privilège de se départir de leur investissement? Les administrateurs qui siègent au conseil d'administration participent au prestige de la banque et de son président. Ils sont l'entourage de celui-ci et leur réélection dépend des recommandations qui sont formulées en haut lieu annuellement...*

Si les affaires des banques affectent tous les Canadiens, elles méritent certainement l'attention vigilante de leurs actionnaires qui ont le droit de façonner par leur intervention l'image présente et future de l'institution bancaire, leur banque¹.

1. la décision du 9 janvier 1997 de la Juge Pierrette Rayle dans l'affaire Yves Michaud contre la Banque Nationale du Canada.

Pour conclure cette mise en contexte, nous mentionnerons à titre d'appui, la statistique suivante :

Années charnières

	1997	1998
Nombre de propositions	14	57

Source : Eric Wang, Jacob Musila et Shamsud D. Chowdhury, *How shareholder activists pick their targets.*

3) Analyse des propositions

Nous aborderons maintenant le premier objectif de cette étude soit d'effectuer une première analyse du dépôt des propositions sous les angles suivants : le nombre des propositions et leur répartition entre les banques et les autres types d'institutions; la nature des propositions en relation avec les catégories de proposeurs, les résultats des propositions en relation avec la catégorie des propositions et le type de proposeurs. L'ensemble des informations de base sur les propositions est issu de la banque de données de l'organisme *Shareholders Association for Research and Education (SHARE)*.

En guise d'introduction, vous trouverez à la page suivante un tableau présentant l'évolution du nombre de propositions depuis le début de 2000.

Tableau 1
Propositions déposées par année et par type

Type	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	Total
Droit	20	7	0	12	4	38	8	4	57	1	151
Gouv.	21	15	7	22	38	27	7	22	16	39	214
Rémun.	7	9	10	24	37	36	28	32	51	36	270
Inv.Resp.	2	2	2	6	14	18	16	19	25	16	120
Autres	4	6	7	8	15	21	12	20	29	9	131
Total	54	39	26	72	108	140	71	97	178	101	886

Pièce C : Copie du rapport intitulé « Les propositions d'actionnaires – Un droit des actionnaires et un pilier de saine gouvernance » daté du 15 janvier 2010

Les propositions d'actionnaires

Les années 2003-2004 se distinguent et amorcent une nouvelle tendance dans les propositions. Notre analyse nous conduit à l'identification des facteurs suivants à titre d'explication :

- ▶ une insatisfaction plus grande des actionnaires en regard des décisions des conseils portant sur la rémunération, les options d'achat d'actions, les régimes de retraite et le processus de mise en nomination des administrateurs (indépendance, disponibilité des administrateurs; la vague des scandales corporatifs *Enron*, *WorldCom*, *Tyco*, *Nortel* etc. n'est sûrement pas étrangère à ce plus grand activisme des actionnaires;
- ▶ le ciblage des compagnies publiques lesquelles étaient quasi absentes au cours des années 2000 à 2002;
- ▶ l'arrivée d'un nouveau groupe de proposeurs : les institutionnels;
- ▶ l'utilisation des propositions comme outil de négociation pour amorcer des changements de politiques, un nombre significatif de propositions étant retirées avant la publication de la circulaire de la direction.

Nous discuterons dans les prochaines lignes de chacun de ces facteurs.

Évolution du nombre de propositions et leur répartition entre les banques et les autres types d'institutions

Vous trouverez ci-dessous un tableau présentant les types d'entreprises ciblées et les propositions qui y ont été déposées.

Pour bien situer cette observation dans sa perspective historique, nous soulignerons que les banques ont été les institutions les plus ciblées de 1997 à 2002, avec 202 propositions contre seulement 30 pour les autres compagnies.

Le courant amorcé en 2003-2004 est donc majeur, le dépôt de propositions dans les autres compagnies ayant connu une augmentation

Tableau 2
Principales catégories d'organisations ciblées par année

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2004-2009
Nombre de banques	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	365
Nb. de propositions	50	31	21	40	59	64	24	63	97	58	
Nb. moyen de prop./cies	7	4,4	3,0	5,7	8,4	7	3,4	9	13,8	8,2	
Nombre de compagnies d'assurance	0	1	0	3	1	2	2	1	3	3	278
Nb. de propositions	0	1	0	13	6	18	2	1	17	8	
Nb. moyen de propositions/compagnie	0	1	0	4,3	6	9	1	1	5,7	2,7	
Nombre de compagnies autres	3	4	5	13	28	35	30	17	32	18	278
Nb. de propositions	4	7	5	19	43	58	45	33	64	35	
Nb. moyen de propositions/compagnie	0,75	1,75	1,0	1,5	1,5	1,6	1,5	1,9	2,0	1,9	

Pièce C : Copie du rapport intitulé « Les propositions d'actionnaires – Un droit des actionnaires et un pilier de saine gouvernance » daté du 15 janvier 2010

Les propositions d'actionnaires

constante et d'une manière suffisamment importante pour que leur nombre se rapproche sensiblement de celles déposées dans les banques soit 365 contre 278 propositions.

Il est de plus intéressant de noter que les compagnies autres que les banques et les compagnies d'assurance reçoivent un nombre moyen de propositions inférieur à celui des banques et des autres compagnies. Une analyse des propositions déposées auprès des banques comparativement aux compagnies nous permet de constater que les *compagnies sont ciblées par un plus grand nombre de proposeurs* et que ces derniers ont davantage tendance à déposer des

propositions spécifiques aux problématiques individuelles des compagnies. Ainsi, à titre d'exemple, les compagnies reçoivent presque la majorité des propositions dans le domaine de l'investissement responsable soit 94/120. Or, de telles propositions sont généralement conçues spécifiquement pour une compagnie et ne sont donc pas reprises auprès de d'autres de manière systématique. On observe, par ailleurs, une stratégie différente auprès des banques, celles-ci étant ciblées par des propositions identiques. Les proposeurs visent davantage des changements systémiques.

Pièce C : Copie du rapport intitulé « Les propositions d'actionnaires – Un droit des actionnaires et un pilier de saine gouvernance » daté du 15 janvier 2010

Les propositions d'actionnaires

Propositions par type de proposeurs

L'étude des propositions sous l'angle des proposeurs (voir tableau page suivante) nous permet de constater que de 2000 à 2002 inclusivement, le champ de dépôt des propositions a été principalement occupé par les « Individus » et le MÉDAC. Avec 2003, une famille de proposeurs est davantage présente soit les investisseurs institutionnels. Deux groupes institutionnels ont présentés plus de 75 % des propositions : ce sont *Carpenters local 27 Pension Trust* et *Meritas*.

Tableau 3
Par type de proposeurs

Type	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	Total
Individus	15	12	15	25	29	48	37	25	32	20	258
MÉDAC	37	25	6	25	51	51	14	46	97	53	405
Inv. Inst.	1	2	5	21	27	39	16	23	47	25	206
Religieux et autres	1	0	0	1	1	2	14	3	2	3	17
Total	54	39	26	72	108	140	71	97	178	101	886

Tableau 4
Les investisseurs institutionnels

Type	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	Total
Carpenters			3	12	14	15	10	6	14	0	74
Meritas				1					5	9	14
Autres	1	2	2	8	13	24	6	17	28	10	29
Total	1	2	5	21	27	39	16	23	47	25	117

Pièce C : Copie du rapport intitulé « Les propositions d'actionnaires – Un droit des actionnaires et un pilier de saine gouvernance » daté du 15 janvier 2010

Les propositions d'actionnaires

Un autre élément intéressant à ce chapitre est le thème abordé par les proposeurs. On y constate que les « Individus » et le MÉDAC ont tendance à épouser des préoccupations similaires (droit, gouvernance et rémunération) tandis que les investisseurs institutionnels favorisent

davantage les sujets traitant de la rémunération et de l'investissement responsable. Pour ce qui est des communautés religieuses et autres proposeurs, ces derniers sont davantage préoccupés par l'investissement responsable.

Tableau 5
Catégorie de proposeurs et % de propositions
Déposées dans chaque famille de propositions

	Droit	Gouvernance	Rémunération	Inv.Resp.	Autres	Total
Individus	23,6 %	22,9 %	29,1 %	4,3 %	20,1	100 %
Médac	17,1 %	32,6 %	32,8 %	---	17,5 %	100 %
Inv. Inst.	10,2 %	11,2 %	29,6 %	45,1 %	3,9 %	100 %
Religieux et autres	0	0	5,9 %	94,1 %	---	100 %
Total	17 %	24,2 %	30,5 %	13,5 %	14,8 %	100 %

Thèmes abordés par les propositions

Nous présentons à la page suivante un tableau comparant les thèmes propositions selon deux périodes : 2000-2002 et 2003 à 2009. On peut noter que les thèmes les plus souvent abordés de 2000-2002 sont ceux de la gouvernance (36,1 %) alors que ceux touchant le droit des actionnaires et de la rémunération viennent en second avec respectivement 22,7 % et 21,9 %. À partir de 2003, le sujet de la rémunération prend de plus en plus d'importance, celui-ci représentant 31,8 % de l'ensemble des propositions déposées au cours de la période.

Tableau 6
Distribution des propositions
selon les thèmes abordés

	2000-2002		2003-2009	
	Nombre	%	Nombre	%
Droit	27	22,7 %	124	16,1 %
Gouvernance	43	36,1 %	171	22,3 %

Pièce C : Copie du rapport intitulé « Les propositions d'actionnaires – Un droit des actionnaires et un pilier de saine gouvernance » daté du 15 janvier 2010

Les propositions d'actionnaires

Nous présentons ci-dessous un tableau décrivant, pour les trois principales catégories de propositions, la répartition des propositions au cours des années.

On notera, en ce qui a trait aux propositions traitant de la rémunération, que celles portant sur

les options d'achat ont été les plus nombreuses et qu'en matière de gouvernance, bon nombre de propositions ont porté sur les conditions de mise en nomination et les modalités de vote, champ sur lequel le MÉDAC porte ses interventions en 2010.

Tableau 7
Principaux thèmes abordés

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	Total
Droit des actionnaires											
Vote cumulatif	0	7	0	0	0	9	0	0	11	0	27
Actions multivotantes	0	0	0	0	1	3	2	0	0	0	6
Autres relativement au vote	0	0	0	7	1	23	3	1	27	0	62
Relatives aux AGA et à l'information transmise	20	0	0	5	2	3	2	3	20	1	56
											151
Gouvernance											
Séparation des pouvoirs	2	0	0	6	2	0	1	0	0	0	11
Conditions de mise en nomination	4	0	0	0	21	17	6	0	2	16	66
Indépendance des administrateurs	0	5	5	0	5	1	0	5	0	0	21
Parité/diversité	0	0	0	1	2	1	0	8	12	11	35
Vérificateurs	8	10	2	6	2	8	0	0	0	0	36
Conseillers en rémunération	0	0	0	0	0	0	0	8	1	10	19
Autres	7	0	0	9	6	0	0	1	1	2	26
											214
Rémunération											
Vote consultatif	0	0	0	0	1	1	10	0	16	20	48
Options d'achat d'actions	0	9	10	18	10	17	0	9	11	10	94
Régime de retraite	0	0	0	0	10	8	2	4	0	0	24
Parachutes dorés et indemnités	0	0	0	0	9	0	2	0	0	0	11
Équité salariale	0	0	0	0	0	0	0	8	10	0	18
Autres	7	0	0	6	7	10	14	11	14	6	75
											270

Pièce C : Copie du rapport intitulé « Les propositions d'actionnaires – Un droit des actionnaires et un pilier de saine gouvernance » daté du 15 janvier 2010

Les propositions d'actionnaires

Analyse des propositions selon les résultats obtenus

Dans les tableaux présentés ci-dessous traitant des résultats obtenus, on constate que le taux de succès des propositions est relativement peu élevé : près de 60 % d'entre elles ont obtenu

moins de 15 % au cours des dix dernières années. Pour ce qui est des propositions ayant obtenu plus de 50 %, on constate que le MÉDAC est le groupe qui a obtenu le plus de succès, soit 24 propositions sur les 31 propositions ayant obtenu 50 % et plus des votes. Notons également que les propositions abordant les questions de gouvernance et de rémunération sont celles qui ont connu les succès les plus importants, avec des propositions portant sur la gouvernance et la rémunération.

Tableau 8
Résultats des votes partype de proposeurs

	Individus	MÉDAC	Investisseurs institutionnels	Com.Relig. et autres	TOTAL
Moins de 5 %	105	170	8	5	288
5-14 %	71	126	38	3	238
15-24 %	11	18	9	0	38
25-49 %	14	22	18	3	57
50-74 %	1	14	2	0	17
75 % et +	0	10	4	0	14
Retiré	42	35	100	3	180
Omis et autres	14	10	27	3	54
Total	258	405	206	17	886

Tableau 9
Résultats des votes par type de propositions

	Droit act.	Gouv.	Rém.	Invest.Respons.	Autres	Total	%
< que 5 %	57	64	86	10	71	288	32,5
5-14 %	38	75	78	16	31	238	26,9
15-24 %	12	5	7	4	10	38	4,3
25-49 %	13	18	18	7	1	57	6,4
50-74 %	1	3	12	0	1	17	1,9
75 % et +	2	10	1	1	0	14	1,6
Retiré	19	32	51	66	12	180	20,3
Omis et autres	9	7	17	16	5	54	6,1
Total	151	214	270	120	131	886	

Pièce C : Copie du rapport intitulé « Les propositions d'actionnaires – Un droit des actionnaires et un pilier de saine gouvernance » daté du 15 janvier 2010

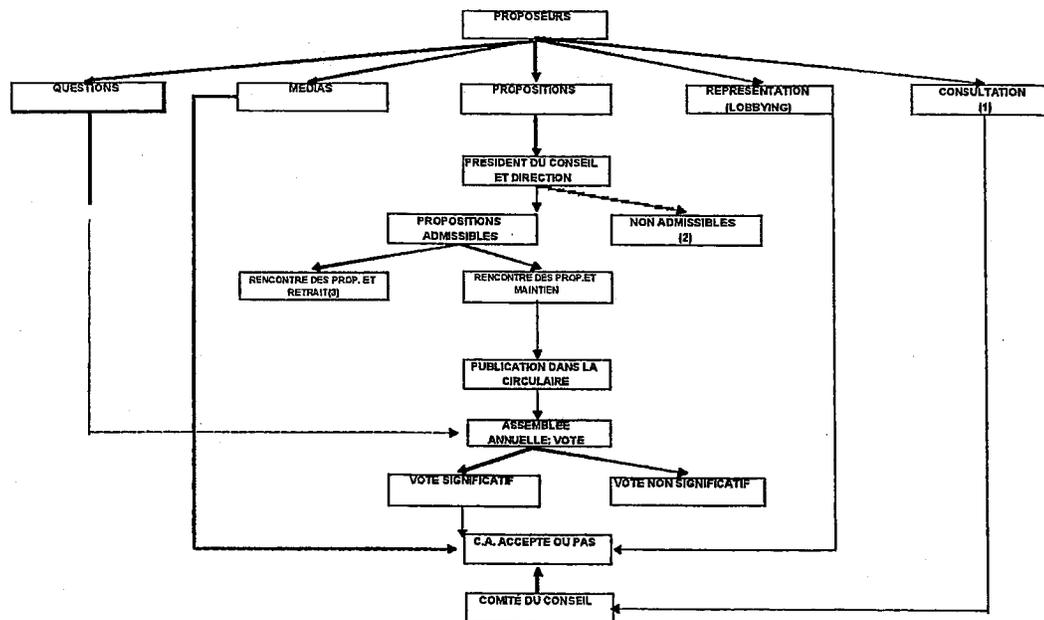
Les propositions d'actionnaires

Utilisation des propositions comme outil de négociation

Nous présentons à la page suivante un aperçu du processus d'influence que les proposeurs peuvent utiliser afin de susciter des changements de gouvernance.

Depuis 2004, nous constatons que plusieurs propositions d'actionnaires sont retirées avant d'être soumises au vote, soit 20 %. Plus de 50 % de ces propositions sont déposées par les investisseurs institutionnels, ce qui nous conduit à poser l'hypothèse que ceux-ci utilisent les propositions pour amorcer un dialogue et les retire, une fois qu'ils ont obtenu satisfaction. 33 % de ces propositions se retrouvent dans le domaine de l'investissement responsable et la rémunération.

PROCESSUS D'INFLUENCE SUR LE CONSEIL D'ADMINISTRATION ET LA DIRECTION



(1) Certaines organisations ciblées ont des processus de constitution des actionnaires au cours de l'année. Cette consultation peut être effectuée par un comité du conseil. Ceci peut conduire à des changements souhaités par les activistes.

(2) Ex: le proposeur ne dé tient pas le montant d'actions voulu; la proposition est arrivée en retard; reprise d'une proposition antérieure laquelle n'avait obtenu le taux de succès requis pour le soumettre à nouveau.

(3) Certaines organisations ciblées rencontrent les proposeurs afin de mieux comprendre leurs préoccupations. À la suite de ces rencontres, des proposeurs peuvent convenir de retirer leurs propositions compte tenu des actions qui seront prises éventuellement par l'entreprise.

Pièce C : Copie du rapport intitulé « Les propositions d'actionnaires – Un droit des actionnaires et un pilier de saine gouvernance » daté du 15 janvier 2010

Les propositions d'actionnaires

Conclusion

En conclusion, nous pouvons nous demander si ces propositions auront conduit à des changements dans la saine gouvernance des organismes ciblés. Pour ce faire, nous utiliserons deux mesures, la nature des propositions qui ont obtenu plus de 50 % et l'évolution du rang des institutions ciblées sur le plan saine gouvernance selon la compilation annuelle effectuée par le Globe and Mail depuis 2002.

Propositions ayant obtenu plus de 50 % des résultats de vote

Vous trouverez à la page suivante un tableau énonçant ces propositions. Rappelons que les entreprises ne sont pas contraintes à implanter les propositions ayant obtenu la majorité des voix. Toutefois, si l'on considère chacune d'entre elles, on peut dire qu'elles font dorénavant partie du code des pratiques de saine gouvernance proposées par l'AME, la Coalition canadienne de saine gouvernance ou des politiques de droits de vote des grandes organisations.

Tableau 10
Propositions de gouvernance ayant reçu 50 % et plus des votes depuis 2000

	Année	% obtenu	Proposeur	Organismes ciblés
Divulgence des honoraires des vérificateurs	2000	96 %, 96 %, 53 %, 53 %, 81 %, 89,1 %, 99,2 %	MÉDAC	BNC, BR, BMO, Scotia, CIBC, Laur, BCE
Divulgence simultanée de l'information à tous les actionnaires	2000	98,20 %	MÉDAC	BCE
Divulgence des honoraires des vérificateurs	2002	98 % et 100 %	Carpenters	Loblaw et DuPont
Divulgence de la valeur projetée des options d'achat consenties aux hauts dirigeants	2003	66 % et 77,36 %	Carpenters	Cameco et Petro-Canada
Rapport verbal à l'AGA	2003	83,8 %	MÉDAC	Banque Royale
Divulgence des postes d'administrateurs occupés au cours des 5 dernières années	2004	98,9 %	MÉDAC	BCE
Divulgence de la valeur des régimes de retraite	2004	100 %	MÉDAC	Power Corporation
Vote pour chaque administrateur	2006	70,1 %	Jean-Claude et Nicole Casavant	Abitibi Consolidated
Divulgence d'information sur les experts en rémunération	2007	80,6 %	MÉDAC	Banque Nationale
Réaffirmer l'adhésion aux principes de saine gouvernance	2008	97,4 %	Lowell Weir	Banque Nationale
Vote consultatif sur la rémunération	2009	53,6 %, 51,6 %, 51,9 %, 54,4 %	Méritas	Banque de Montréal, Banque Scotia, CIBC, Banque Royale
Indépendance des membres du comité de rémunération et des conseillers en ressources humaines	2009	50,5 %	MÉDAC	Banque Scotia
Vote sur la politique de rémunération	2009	53,1 %, 66,7 %, 56,9 %, 52,9 %, 53,9 %, 56,9 %, 93,1 %	MÉDAC	CIBC, Banque Lau, BNC, Scotia, Banque de Montréal, Banque Royale, BCE

Pièce C : Copie du rapport intitulé « Les propositions d'actionnaires – Un droit des actionnaires et un pilier de saine gouvernance » daté du 15 janvier 2010

Les propositions d'actionnaires

Voyons maintenant notre autre indicateur :
le rang obtenu par quelques-unes des institutions
ciblées dans les « *Board Games* ».

Tableau 11
Évolution du classement des principales organisations ciblées
depuis 2002 sur le plan de la gouvernance

	Rang		Conseil d'admin.		Rémunération		Droit actionnar.		Divulgation		Total	
	2009	2002	2009	2002	2009	2002	2009	2002	2009	2002	2009	2002
Pt. max			31	40	24	23	33	22	12	15	100	100
SNC	1	42	30	33	22	14	30	20	12	9	94	76
TD	1	19	28	33	23	19	32	22	11	9	94	83
BMO	3	6	29	36	22	22	32	20	9	12	92	90
Scotia	4	32	26	30	11	19	32	20	19	9	81	78
Manu	4	1	28	40	18	23	33	18	12	15	91	96
RBC	4	15	25	33	33	22	32	20	11	10	91	85
CIBC	7	10	25	38	22	19	32	20	11	10	90	87
CNR	8	60	28	31	22	13	28	20	11	8	89	72
Potash	8	23	26	40	22	15	30	14	11	12	89	81
SunLife	8	22	25	33	22	22	32	18	10	9	89	82
Tran.Alta	12	2	28	40	21	22	29	22	10	12	88	96
CPR	13	16	26	37	22	19	27	20	12	9	87	85
Nexen	14	49	25	27	22	17	28	20	11	11	86	75
Cameco	15	92	26	19	19	17	30	20	10	1	85	67
Agrium	18	39	23	37	20	13	28	20	11	7	82	77
B.Nat.	18	71	24	32	20	15	27	14	11	9	82	70
B.L.C.	29	29	22	40	17	9	29	20	9	11	77	80

On y constate que la majorité des banques ont amélioré leur classement depuis 2002. Toutes les compagnies publiques devant « se conformer ou s'expliquer » en regard des mêmes lignes directrices des autorités de valeurs mobilières, il est permis de penser que d'autres facteurs peuvent expliquer le fait que les banques ont sensiblement amélioré leur position depuis 2002. Celles-ci ayant fait l'objet d'un plus grand nombre de propositions que les autres compagnies, on peut suggérer que les propositions d'actionnaires, vu leur accent sur la gouvernance, ont contribué à cette amélioration.

Un dialogue plus soutenu entre les parties

Nous pouvons enfin conclure que les propositions constituent aujourd'hui pour les proposeurs un moyen de pression pour amorcer des changements sans impliquer un vote des actionnaires. Ils font alors le pari qu'ils ont plus de chance d'obtenir un changement par cette stratégie qu'en poursuivant jusqu'au vote où les chances d'obtenir des résultats sont perçues comme minces. Les propositions d'actionnaires constituent donc également un outil de rapprochement entre les parties concernées.

Pièce C : Copie du rapport intitulé « Les propositions d'actionnaires – Un droit des actionnaires et un pilier de saine gouvernance » daté du 15 janvier 2010



**Mouvement d'éducation et
de défense des actionnaires (MÉDAC)**

82, rue Sherbrooke Ouest,
Montréal (Québec) H2X 1X3

Téléphone ▶ (514) 286-1155
Télécopieur ▶ (514) 286-1154
Courriel ▶ admin@medac.qc.ca
Site internet ▶ www.medac.qc.ca

Éditeur ▶ Médac
Graphisme ▶ Valna inc.
Impression ▶ Valna inc.

Pièce D : Copie d'une résolution d'appui du MÉDAC à la Ministre des Finances dans sa croisade pour l'implantation du système de passeport...

Extrait d'une réunion spéciale des membres du conseil d'administration du MÉDAC afin d'appuyer la ministre des Finances du Québec dans sa croisade pour l'implantation du système de passeport

Attendu que:

- La mission du MÉDAC vise à protéger les droits des petits actionnaires et épargnants du Québec en ayant recours aux principaux moyens suivants :
 - la préparation et la défense de propositions lors des assemblées des actionnaires afin de s'assurer que les mécanismes de saine gouvernance soient en place pour mettre un terme à la délinquance financière ;
 - la formation de ses membres en concevant des cours visant à leur permettre à s'initier aux rouages des marchés financiers tout en les renseignant sur les stratégies de protection et de défense de leurs droits ;
 - le dépôt de mémoires auprès des gouvernements et des autorités réglementaires afin de les saisir des préoccupations de ses membres et formuler des recommandations ;
 - la publication de brochures, dépliants, bulletins et autres documents ;
 - un service d'alerte et d'information de ses membres et du grand public pour les orienter et favoriser en eux des réflexes à la fois de solidarité et de prévention.

- Le Médac croit, à l'instar d'autres intervenants du milieu, que la confiance du public serait accrue en donnant plus de mordant au Code criminel canadien en regard des crimes économiques – le Parlement fédéral possédant la compétence exclusive d'introduire un recours criminel contre les crimes en valeurs mobilières – et en renforçant les équipes de procureurs qui ne disposent pas des mêmes moyens financiers et du même bagage d'expérience que les grands bureaux d'avocats qui sont appelés à défendre les « criminels à cravates ». Selon un rapport de la GRC, les fraudes de grande envergure connues ou présumées impliquent souvent des cadres supérieurs de grandes sociétés, les infractions les plus courantes sont les irrégularités comptables et la manipulation des marchés. Rappelons le cas de Bre-X, société de Calgary qui avait faussement prétendu avoir découvert de l'or en Indonésie qui a entraîné des pertes de quelques milliards \$ pour des fonds communs de placement et des caisses de retraite. Une telle poursuite s'est terminée en juillet dernier, après 10 ans, par l'acquiescement du géologue en chef et l'absolution des analystes, des firmes de courtage, des grandes banques, des avocats et des comptables qui ont participé à l'un des plus grands scandales financiers de l'histoire de la bourse canadienne. Soulignons également le cas de Norbourg où depuis maintenant trois ans, la GRC n'arrive pas à entreprendre des poursuites criminelles compte tenu de l'ampleur de la preuve à bâtir et du manque de mordant du Code criminel canadien.

- Des cas comme Norbourg, Zénith, Norshield, Mount Real et Argentum au Québec, Portus en Ontario ou encore du fonds de travailleurs Crocus au Manitoba militent plus en faveur d'une autorité réglementaire près du marché à encadrer.

Pièce D : Copie d'une résolution d'appui du MÉDAC à la Ministre des Finances dans sa croisade pour l'implantation du système de passeport...

- * Le système de passeport permettra notamment d'harmoniser, de moderniser et de transformer le régime d'encadrement des valeurs mobilières, tout en reconnaissant la compétence exclusive des provinces en matière de valeurs mobilières; de privilégier une diversité d'opinions et de permettre aux représentants des petits marchés de faire contrepois à ceux des marchés principaux. Il permettra également d'encourager les initiatives visant à promouvoir le développement de chacune des provinces en fonction de leur tissu économique, domaine où le Québec n'a cessé d'innover. Mentionnons à cet égard le Régime d'épargne actions du Québec et le Fond des travailleurs du Québec.
- * Le système canadien actuel se classe parmi les meilleurs pays du monde, soit au deuxième rang devant des pays comme le Japon, la Grande-Bretagne et les États-Unis dotés pourtant d'un organisme unique. L'un des principaux arguments des défenseurs d'une commission des valeurs mobilières unique étant qu'une telle structure permettrait d'obtenir un meilleur encadrement, on peut se poser des questions sur leurs véritables motifs si ce n'est d'assurer l'hégémonie de Bay Street, qui revendique une telle commission unique depuis des années et qui obtenait, il y a maintenant dix ans, la fin des transactions boursières à la Bourse de Montréal et plus récemment l'avortement du projet de fusion des Bourses de Montréal et de Toronto.

Un questionnement similaire peut se poser en regard des coûts de réglementation, les partisans de la commission des valeurs mobilières unique affirmant qu'une telle initiative réduirait de tels coûts. Mentionnons ici la statistique révélée par la Ministre des finances du Québec lors de son allocution devant les participants à la journée de réflexion organisée par l'Autorité; en 2002, les coûts directs de réglementation par million de capitalisation étaient de 145,80 \$ au Canada en comparaison de 141,90 \$ uniquement pour les organismes fédéraux de réglementation aux États-Unis. Toutefois, si une telle statistique est ajustée pour tenir compte des coûts des organismes de réglementation de chaque État américain, la situation est largement favorable au Canada.

- * La réglementation des valeurs mobilières est une compétence exclusive des provinces.

Il a été proposé par.....et appuyé par.....

- * de joindre la voix du MÉDAC à celle de la Ministre des finances du Québec, Mme Monique Jérôme-Forget pour :
 - o préserver la compétence exclusive du Québec en matière de valeurs mobilières, une commission des valeurs mobilières pancanadienne n'étant pas la solution à un encadrement plus mordant et efficient et à une meilleure protection du public;

Pièce D : Copie d'une résolution d'appui du MÉDAC à la Ministre des Finances dans sa croisade pour l'implantation du système de passeport...

- o demander la mise en place dès 2008 du système de passeport permettant d'harmoniser la réglementation tout en reconnaissant la compétence exclusive des provinces en matière de réglementation des valeurs mobilières, une telle recommandation étant par ailleurs assortie d'une mise en garde contre l'adoption de la règle du plus petit dénominateur acceptable pour tous;
- o appuyer la création d'un tribunal pancanadien dans le secteur des valeurs mobilières qui aurait pour avantage de favoriser une harmonisation des peines imposées aux fraudeurs dans le domaine des valeurs mobilières et de favoriser une interprétation unique d'une réglementation de plus harmonisée;
- de demander à la Ministre d'accroître les efforts du gouvernement québécois auprès du gouvernement canadien afin de rendre plus mordant le Code criminel canadien en regard des crimes économiques, plus particulièrement en ce qui a trait aux « moyens et gros fraudeurs », le vrai débat devant exclusivement porter sur les « criminels à cravates » qui, encore trop souvent, s'en tirent aisément et la justice devant avoir des dents pour tous les criminels sans exception ;
- d'accroître les moyens financiers de l'Autorité en regard de la surveillance afin de rendre encore plus performant le système actuel;
- d'élargir la couverture du Fonds d'indemnisation des services financiers afin que tous les consommateurs de produits et services financiers au Québec – assurances, fonds communs de placements, planification financière et valeurs mobilières – soient éligibles à une indemnisation;
- d'accroître les investissements en éducation de l'Autorité notamment auprès du MÉDAC lequel développe des efforts importants et uniques afin de sensibiliser les retraités, les baby-boomers, les familles et les femmes à l'importance d'une bonne compréhension des marchés financiers ainsi qu'à leurs droits et recours en matière de consommation financière.

Montréal, le 22 octobre 2007

CERTIFICATION CONFORME

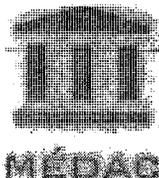
Louise Champoux-Paille

Administratrice et secrétaire du conseil

Mouvement d'éducation et de défense des actionnaires

MÉDAC

Pièce E : Copie d'une lettre adressée par le MÉDAC à la Ministre des Finances en juillet 2008



Juillet 2008

Madame Monique Jérôme-Forget
Ministre des Finances
12, rue Saint-Louis, 1^{er} étage
Québec
G1R 5L3

Madame la Ministre,

Cette lettre a pour but de vous transmettre une mise en garde que le Médac présente récemment au ministre Michael J. Flaherty afin de lui demander d'appuyer dans les plus brefs délais des modifications à la Loi des sociétés pour accompagner de façon fondamentale ces institutions. Cette demande porte plus particulièrement sur les deux sujets suivants : augmenter de 10 % le dividende versé aux actionnaires qui conservent leurs titres deux ans et plus, et reconnaître le droit de vote des actionnaires après une période minimale d'un an de détention. Je vous prie de prendre note que ces propositions de modification ont déjà été portées à votre attention dans le cadre de votre consultation sur la réforme de la Loi des sociétés du Québec.

Je saisis l'occasion d'attirer votre attention sur la possibilité du vote par abstention pour les administrateurs, point qui se trouve parmi de nos recommandations avancées en vertu d'un avis sur la réforme de la Loi des sociétés mentionnée. L'un des droits fondamentaux des actionnaires est de pouvoir élire ses représentants. Dans cette optique, vous considérez sans doute que ceux-ci doivent être en mesure d'exprimer clairement leur appui ou leur opposition à l'élection d'un administrateur. Or, présentement, ces derniers ne peuvent s'opposer qu'en participant leur abstention. Nous demandons que cette situation soit corrigée dans l'urgence de révision de la Loi des sociétés que vous dirigez présentement.

Vous pouvez être assurée de tout notre appui pour accroître la démocratie actionariale au Québec et encourager les actionnaires à prendre une part davantage active dans les assemblées annuelles, réunions qui leur semblent toujours aussi peu accueillantes pour recevoir des propositions visant une meilleure gouvernance de nos organisations.

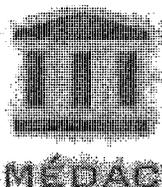
Veuillez agréer, Madame la Ministre, l'expression de ma plus haute considération.

Le Président

Yves Michaud
Cc : Lettre au Ministre Michael J. Flaherty

CERTIFICATION CONFORME
Louise Champoux-Paille
Administratrice et secrétaire du MÉDAC

Pièce F : Copie d'une lettre adressée par le MÉDAC à la Ministre des Finances en janvier 2009



Montréal, le 13 janvier 2009

Madame Monique Jérôme-Forget
Ministre des Finances
Ministère des Finances
12, rue Saint-Louis
1er étage
Québec (Québec)
G1R5L3

Madame la Ministre,

Le dossier de la création d'une commission de valeurs mobilières unifiée au Canada reprenant de la vigueur avec la publication du rapport du Groupe d'experts sur la réglementation des valeurs mobilières, je saisis l'occasion, à titre de nouveau président du MÉDAC, de renouveler la position de mon organisme en regard de la formule actuelle du système de passeport.

Appréhendant ce dossier dans une perspective de protection des épargnants et des petits investisseurs, je me permets de qualifier ce projet d'insulte. Envisageant la position de l'AMF, je suis d'avis, qu'en offrant un cadre réglementaire local des activités en valeurs mobilières, le promoteur des services inclut le déni des prestations fédérales et un meilleur service de protection des intérêts du public. L'important que, dans le cadre de la modernisation des marchés canadiens, l'accès devrait être mis sur l'accroissement de l'efficacité de notre système d'opérations actuel lequel se classe, selon un rapport de l'OCDE, au 2^e rang en termes de qualité de la réglementation des valeurs mobilières. Ajoutons, comme autre mesure de détermination, notre conviction en ce qui concerne la protection des investisseurs en, selon une étude de la Banque mondiale, avoir obtenu une cinquième position sur 173 pays.

Je termine en vous offrant mon appui et celui de l'organisme que je dirige dans ce dossier et vous prie d'agréer, Madame la ministre, l'expression de ma plus haute considération.

Le Président

Claude Béland

cc : Monsieur Jean-St-Gelais

CERTIFICATION CONFORME

Louise Champoux-Paillé
ADMINISTRATRICE ET SECRÉTAIRE DU CONSEIL
Mouvement d'éducation et de défense des actionnaires
MÉDAC

**Pièce G : Copie du procès-verbal non-révisé en regard à une séance du 29 juin 2010
du « Standing Senate Committee On National Finance »**

FINA 48306

1510-1

THE STANDING SENATE COMMITTEE ON
NATIONAL FINANCE

UNREVISED / NON-RÉVISÉ

EVIDENCE

OTTAWA, Tuesday, June 29, 2010

The Standing Senate Committee on National Finance, to which was referred Bill C-9, An Act to implement certain provisions of the budget tabled in Parliament on March 4, 2010 and other measures, met this day at 3 p.m. to give consideration to the bill (topic: Parts 2, 16 and 17).

Senator Joseph A. Day (*Chair*) in the chair.

The Chair: I call this meeting of the Standing Senate Committee on National Finance to order. I apologize for a bit of a late start. We were just passing two supply bills, both of which did get passed in the Senate Chamber.

This is the fifteenth meeting of the committee in relation to Bill C-9, the Budget Implementation Act, 2010. We have had several previous meetings with government officials, a minister and outside stakeholders who are interested in or impacted by this legislation. This afternoon, we will continue to hear from outside stakeholders. Our first session will focus on Part 2 of the bill, Part 2 of 24 parts. Our second session will continue the discussion we had this morning in relation to Parts 16 and 17 of the bill.

Our first section focuses on Part 2, which amends the Excise Act and the customs act. On our panel, we are pleased to welcome Mr. Rob Cunningham, Senior Policy Analyst with the Canadian Cancer Society. Also appearing on this panel is Mr. Jack Millar. He is wearing two hats this afternoon. On one hand, he is here on behalf of the Direct Sellers Association of Canada, as a member of their board of directors. On the other hand, he is also here as the chair of the GST Leaders Forum. On behalf of the GST Leaders Forum, he is accompanied by Mr. Danny Cisterna. Thank you for being here. We heard about the direct sellers. Did you have a chance to read the transcripts of our earlier hearings?

Jack Millar, Member, Board of Directors, and Chair, GST Leaders Forum, Direct Sellers Association of Canada: Yes, thank you, I have.

The Chair: You will know some of the points raised at that time. In your opening remarks, if you wish to make reference to or clarify any points or misunderstandings we might have had earlier, that would be wonderful. We will start with Mr. Cunningham. Please proceed.

Rob Cunningham, analyste principal de la politique, Société canadienne du cancer : Au nom de la Société canadienne du cancer, je vous remercie de l'opportunité de témoigner au sujet du projet de loi C-9.

My name is Rob Cunningham. I am a lawyer and senior policy analyst with the Canadian Cancer Society. My testimony today will focus just on Part 2 and the measures with respect to tobacco contraband. We support these provisions in this bill, and we urge all members of the committee to similarly support those sections of the bill.

As all parliamentarians know, tobacco contraband is an extremely serious problem from many perspectives. From the health perspective, our perspective, higher prices are the single-most important way to reduce smoking among the general population, and especially among teenagers who have less disposable income and are more sensitive to price changes.

As we know, there is a very serious contraband problem, less so in Alberta and B.C. It is interesting that Ontario and Quebec, which have the lowest tobacco prices in Canada, have the most serious contraband problem. For us, the problem is not one of higher taxes or price but one of supply. The provisions in this bill help control the supply chain.

From the public safety perspective or public revenue perspective, contraband is also very serious. Federal and provincial governments are losing vast sums, exceeding \$1 billion annually. Some estimates are far higher than that. Certainly, these are revenues that governments need, given the current fiscal situation.

The provisions in this bill are a desired component of an overall strategy to reduce contraband, not the only component, but one we support and that we have been urging for five or six years. The enhanced stamping regime is part of a trend we see internationally. Turkey, Brazil and other countries are going forward

Pièce G : Copie du procès-verbal non-revisé en regard à une séance du 29 juin 2010
du « Standing Senate Committee On National Finance »

FINA 48306

1510-2

with similar measures. How will that help? It will be much more difficult to counterfeit because each stamp will have a unique identifier, in the same way a \$5 bill has a unique number. Each stamp and package will have a unique identifier. It will help with counterfeiting. There will be covert and overt features. It will also help with licensed manufacturers who may be producing more than they are declaring, more than they are reporting and paying taxing on. If they overproduce, they will be caught because there will be a unique identifier for each package that they will no longer be able to get away with it in the way that is currently possible, where you do not have a stamping and marking that varies.

This system will also set the base for a tracking and tracing system as a future step, in the same way that Purolator courier, for example, is able to tell you where your package is or what the last point of change was. A tracking and chasing system will help identify the point of diversion, the last legal distributor and so on before it went into the illicit distribution chain. That will be helpful.

Senator Segal has initiated a Senate inquiry with respect to tobacco contraband. We commend him for that. He has urged that there be a Senate committee study in more detail of this issue. We support that, and we would urge the Senate to follow that direction and that recommendation.

In a nutshell, we support these provisions in the bill as one component with respect to what is needed to be done to deal with contraband. Certainly, other measures are needed. I look forward to any questions you may have.

The Chair: Thank you very much, Mr. Cunningham. Mr. Millar, please proceed.

Mr. Millar: I think it would be appropriate for me to start with the Direct Sellers Association of Canada.

Honourable senators, on behalf of the 50 member companies of the Direct Sellers Association of Canada, which includes such well known names as Mary Kay, Avon and Tupperware, and their 900,000 independent sales contractors across Canada, I wish to thank you for the opportunity to participate in your consultations. My name is Jack Millar. I am tax counsel to the Direct Sellers Association of Canada, and I have been a member of the board of directors of the association since the early 1990s.

Direct selling companies and their ISCs market a wide variety of products directly to consumers, usually at the consumer's home, rather than in traditional retail establishments or other fixed places of business. In 2008, the Canadian direct selling industry recorded retail sales of \$2.2 billion, an increase of 11 and a half per cent over the previous five years.

The direct selling industry provides accessible business opportunities to all Canadians across Canada without restrictions with respect to gender, age, education, knowledge or previous experience.

A 2003 study found that 11 per cent of the independent sales contractors were unemployed before starting their direct selling businesses. One third of the ISCs are involved as a primary work opportunity, and the balance, over 67 per cent, use direct selling as a source of additional secondary income. Fully 91 per cent of the ISCs in Canada are women.

I have been asked to appear today to address the Excise Tax Act amendments contained in clause 59. Clause 59 sets out what is termed the "network sellers mechanism."

The Chair: That is page 65 of Bill C-9 for those who are following.

Mr. Millar: By way of background, the GST direct sellers mechanism, which is to be distinguished from the new network sellers mechanism, was enacted in 1991 at the inception of the GST. It is a classic example of government and business working in partnership to develop a policy that has been beneficial both to the Government of Canada, ensuring maximum GST revenues and to the industry by streamlining the paper burden, which otherwise would have been imposed on the then 500,000 plus small ISC businesses across the country.

The direct sellers mechanism is based on precollection and remittance of GST by the direct selling companies themselves on the suggested retail price of the goods. It removes a considerable burden from both the ISCs and the CRA, which would otherwise be in place if all the small businesses had to become GST registered and collect the tax. The DSM eliminates this requirement, which results in administrative efficiencies and cash flow advantages to the government with no GST underground economy in the direct selling industry. It has been viewed by the Department of Finance, the CRA and the industry as a win-win for all parties.

The problem is that the DSM has not been available to approximately 20 to 25 per cent of the industry, which operates on a sales representative as opposed to a buy-resell basis. As the use of this sales representative model began increasing in the industry, the DSA initiated discussions with the Department of Finance in order to address this problem. That dialogue has resulted in the gap being filled by the new network sellers mechanism that is in clause 59 of the bill.

Pièce G : Copie du procès-verbal non-revisé en regard à une séance du 29 juin 2010
du « Standing Senate Committee On National Finance »

FINA 48306

1510-3

The network sellers mechanism will extend the mutual benefits of the direct sellers mechanism as follows: by reducing the administrative costs and compliance burden of the sales representatives, who will no longer need to be GST registered; by reducing the CRA's administrative costs as fewer representatives will be GST registered thereby eliminating many small business audits and reviews by the CRA; and by eliminating the requirement to continually monitor GST registration status and whether GST should or should not be paid on commissions where offsetting input tax credits would be available in any event.

When enacted, the DSM will ensure that the benefits of the streamlined procedures will be available throughout the entire direct selling industry.

I want to emphasize to the committee that clause 59 is revenue neutral. The government will continue to receive tax at the max, and the government's credit risk exposure will be decreased because there will be no issues of non-remittance of tax with respect to GST or HST paid on the commissions.

I also want to emphasize to the committee that this network sellers mechanism is very narrowly focused. In discussions with finance, they wanted to make sure it was ring-fenced, to use their terminology, so it could apply only in the direct seller's channel, where you have these 900,000 small businesses who are involved in the sale of the direct selling company products.

The reason I want to bring that forward at this time is, in reading the prior testimony, there were question of privileges of whether or not this new network sellers mechanism would be available for sales of Slap Chop or whether it would be available if someone was buying something at a flea market. The answer to those inquiries is no because a requirement to use the new network sellers mechanism as the original direct sellers' mechanism is that there has to be someone in between who has a contractual right to buy goods and resell them on behalf of the direct selling company or as the contractual right to represent that company in the course of its making direct sales to end consumers. Those legal facts do not exist in a Slap Chop or flea market type of situation, because the other aspect is that the sales cannot be made at a fixed place of business, such as a flea market or a normal store.

We have provided the clerk with a copy of the 2008 pre-budget submission. The appendices of that submission have some diagrams as to how the mechanism would work. I would be happy to walk the committee through that, if that would be of assistance. I look forward to responding to any questions that committee members may have.

The Chair: I have just been informed that there is a 15-minute bell for a vote in the Senate, which means we will have to adjourn for, presumably, 15 minutes to a half hour.

Mr. Cisterna, did you have further comments you wanted to make?

Danny Cisterna, Member, GST Leaders Forum: Not with regard to the Direct Sellers Association but with regard to the GST and HST.

The Chair: We still have some time. We can continue until 3:45. I am told it is a 30-minute bell, so we can continue for the next 10 minutes.

Mr. Millar: I would like to thank you for your attention in terms of the opening statement on behalf of the Direct Sellers Association of Canada. I would now like to put on my second hat and indicate that I am a partner in the Toronto law firm of Millar Kreklewetz and I am the chair of the most recent GST Leaders Forum. With me today is Mr. Danny Cisterna, who is also a past chair of the forum and a partner at Deloitte & Touche LLP.

The GST Leaders Forum is an annual gathering of experienced accounting and legal professionals from across Canada who meet to discuss current issues and exchange knowledge in terms of present and proposed GST/HST legislation. We thank you for the opportunity to be here today in order to express concerns that we have with parts of clause 55 of Bill C-9 with respect to proposed changes to the financial services definition. Mr. Cisterna will now set out the relevant background to those concerns.

The Chair: I am advised that is on page 29 of the bill, Excise Tax Act, section 55.

Mr. Cisterna: In a scheme of a value-added tax like GST, a financial service involving the supply of a financial instrument between two parties is exempt from GST, as are integral services provided by many financial intermediaries who assist in the provision of such financial services. They include insurance and mortgage brokers, securities and mutual fund dealers, et cetera.

Since the inception of GST, their services have been well understood by businesses, taxpayers and the CRA to be exempt from GST, which was originally intended. In fact, the government's August 8, 1989 technical bill on the GST states that arranging for the purchase, sale or placement of a financial instrument is a financial service. It specifically refers to services provided by insurance agents, mortgage brokers and investment dealers as being tax exempt.

Pièce G : Copie du procès-verbal non-revisé en regard à une séance du 29 juin 2010
du « Standing Senate Committee On National Finance »

FINA 48306

1510-4

The Bill C-9 proposals, however, would render taxable a wide range of these services, well beyond what we understand was intended to be captured by them. Should this happen, Canadian consumers will directly or indirectly pay, conservatively, more than \$2 billion of additional GST compared to what is paid today.

In addition to that, HST in Ontario and B.C. effective July 1, 2010 will substantially increase this tax burden on Canadians. This will all have been done without any formal policy review or consultation with businesses and consumers.

A brief history of how clause 55 came about will be helpful in understanding the impact. By way of press release on December 14, 2009, and in response to certain court decisions that it felt overly expanded the scope of financial intermediation services, the Department of Finance proposed an exclusion from exempt financial intermediation, a service facilitative or preparatory to the provision of a financial service.

Then, on February 11, 2010, the CRA published Notice No. 250, which provided information on the press release. It contained several specific examples of what were taxable services effective December 14, including commissions paid to mutual fund dealers and commissions paid to persons such as automobile dealers arranging for the provision of financing, and a range of other financial intermediation services.

These examples have been understood and expressly identified in previous CRA publications as exempt from GST. Furthermore, these singled-out services were not the object of the concerns raised in the court decisions that led to the press release.

Through follow-on discussions with the CRA, indication was given that certain types of insurance and equity brokerage were also subject to GST, again effective from December 14. Responding to extensive feedback from stakeholders, Finance Minister Flaherty issued a statement on March 26, 2010, whereby he indicated that the proposals contained in clause 55 were not to result in the imposition of any new taxes. The CRA was then tasked with performing a further review to see what should and should not be scoped into the proposals. CRA has yet to issue its revised position.

I will now turn it back to Mr. Millar.

Mr. Millar: Notwithstanding the minister's March statement and the ongoing CRA review, the GST Leaders Forum has serious concerns that the proposals before you in clause 55 will end up having unintended effects and go further than the minister has anticipated. The proposals create greater rather than less uncertainty, in our considered opinion. The minister himself has stated that business needs clear GST rules. The proposals are far from clear and will lead businesses, consumers and the CRA itself to confusion as to how to apply them if they are passed into law as currently drafted.

Further, the proposals are to take effect December 14, 2009. In our view, it would be unfair to impose a requirement on consumers and businesses to account for tax on the affected services before there is clarity as to what was intended to be taxed.

Finally, these provisions could be interpreted as causing virtually all financial intermediary services to become taxable. As Mr. Cisterna has indicated, since 1991, many of these intermediation services have been clearly understood to be exempt from the GST. The functions of these impacted intermediaries have not changed in any significant way since 1991.

Furthermore, these services were not subject to any of the court cases that have been the concern of the Department of Finance. Therefore, should these services now become taxable, in our submission, this would be in direct conflict with the minister's March statement.

I would like to note that included in the proposals is the ability to prescribe certain services to be exempt so that they would not be subject to these new taxable provisions. We do not believe, however, that this is an appropriate means for ensuring that these new provisions do not go further than intended. What we see is a prescription of a litany of specific exclusions by regulation, which may only exacerbate the underlying uncertainty inherent in the wording of the current proposal.

It is the recommendation of the GST Leaders Forum that clause 55 be removed from Bill C-9. This would then allow the Department of Finance to be in a position to follow a process of consultation with stakeholders as to the appropriate policy objectives, including leveraging off the review currently being conducted by the CRA. Then a new clear and more focused amendment could be developed and brought forward with a prospective application date.

On behalf of the GST Leaders Forum, we thank you very much for the opportunity to appear before you today and I look forward to answering any questions that you may have.

The Chair: Thank you. We still have a bit of time and I will go to questions.

Pièce G : Copie du procès-verbal non-revisé en regard à une séance du 29 juin 2010
du « Standing Senate Committee On National Finance »

FINA 48306

1510-5

First, could you explain the coming into force? At page 31, I read that subsections 1 to 4 are deemed to come into force on December 13, 1990.

Mr. Millar: Yes. To make sure we are at the same place, we are at clause 55, paragraph 5. This provision is of grave concern to us. It says that these proposed new changes, which we as practitioners have a difficult time grappling with and advising our clients about, are stated to go back to the first day of the enactment of the GST legislation, which was December 17, 1990. It is to go back 20 years. However, it says that it will only come in for December 14, 2009 onward. It will have a differential retrospective application. Prima facie it goes back to 1990 but if you never paid tax on any of these intermediation services before December 14, 2009, and if none of these additional services indicated in clause 55.(1) are included, it will not will not go back before December 14, 2009. It will go back to December 14, 2009, for sure and then if you are in an unfortunate position in any of the prior period that there had been tax on some of these services, notwithstanding you might have been providing services to multiple customers and in one case there was tax, the provision goes all the way back 20 years to the beginning of the GST. That is the differential of the two dates.

The other aspect is contained in paragraph (6), which states that notwithstanding there is a normal four-year audit limitation period, the CRA can assess beyond the normal four-year audit limitation period for one year up to the date after Royal Assent. They have a one-year window to assess all the way back to the beginning of the GST.

The Chair: Oh my. Mr. Cisterna, do you have a comment to make?

Mr. Cisterna: Yes. If I may add to Mr. Millar's comments, I will put this into perspective. The retroactive impact is attacking one aspect of clause 55, which deals with asset management services. For the most part, anyone providing those types of services would have been charging GST. They are trying to change it so that you cannot get free of GST from the past when it was originally charged on those services.

The object of what I was talking about was intermediation services with respect to mortgage brokers and insurance agents, et cetera, who have not charged GST in the past. Therefore, it is not an issue with respect to being taxable prior to December 14, 2009.

Mr. Millar: The only other time a provision like this has come forward in a bill was in respect of the Quebec school bus situation. This exact provision was brought in with the proposal to retroactively go after it.

The Chair: I remember that debate.

Mr. Millar: This is only the second time that such a provision has been brought forward, to my knowledge.

The Chair: We will suspend. I hope that you will be here when we return. We should not be long, but we never know.

Honourable senators, we have 15 minutes to get to the chamber for the vote.

(The sitting of the committee was suspended.)

(The committee resumed at 4:22 p.m.)

The Chair: We will get under way again, our apologies. Our number 1 duty is to be in the Senate chamber when there is a vote. The good news is that the vote is over; the bad news is that there is another one.

Senator Mitchell: The bad news is that we lost the vote.

Senator Gerstein: Everyone has a perspective on that. That is subjective!

The Chair: We will now go to questions. Thank you all for your points. We will try to keep in mind the points that you made, but do not hesitate to try to remake them as you are answering questions. We do not mind that at all.

Senator Marshall: My question is to Mr. Millar and Mr. Cisterna. It is on section 65. I was aware that that was an issue and that there was some confusion after the court case and after the legislation was released. Was there not some clarification issued by the Department of Finance or by the Canada Revenue Agency? Could you take me through that? You would have been provided with all those documents, would you not?

Mr. Millar: Yes.

Senator Marshall: I think the committee would find that to be informative.

Pièce G : Copie du procès-verbal non-revisé en regard à une séance du 29 juin 2010
du « Standing Senate Committee On National Finance »

FINA 48306

1510-6

Mr. Cisterna: Sure. As I mentioned in the statements, there were many concerns being raised by stakeholders. The concerns were quite loud and fierce. What happened was, simultaneous to an article that came out in the *Globe and Mail*, the Minister of Finance then had to deal with it and indicated on March 26 that we were just dealing with clarification of the rules with respect to these -- I will call them "offending" -- court decisions. The intention was not to raise additional taxes such as taxing these things that have always been exempt from the beginning of the GST.

What followed from that was, when they issued their initial interpretation of the original rules in February, 2010, the concerns were raised and the minister made a statement on March 26. CRA is now reviewing their original policy. That is probably what you are referring to, that they are getting clarification on those.

Senator Marshall: Was there anything after that?

Mr. Cisterna: No. We are waiting for this clarification from the CRA.

Senator Marshall: My understanding is that there was something released today.

The Chair: Today?

Senator Marshall: That was my understanding.

Mr. Cisterna: It is possible.

Senator Marshall: That is possible? They have indicated that the Canada Revenue Agency has indicated that it will soon be publishing revised notice 250, based on the policy clarifications and additional details provided in the revised explanatory notes. You would not have seen that yet?

Mr. Cisterna: Not yet, but we heard it was close to being released. We do not know what the contents of that will be.

Senator Marshall: It would be interesting to hear your views on that once you do look at it.

Mr. Cisterna: The words in the bill are badly worded. CRA, in their defence, has to deal with badly worded law, as explained by the Minister of Finance himself. Even though they can clarify and do these administrative positions, they have to deal with it. It is a challenge for them in that regard. It will be interesting to see how that goes forward.

Senator Marshall: Do I have some additional time?

The Chair: You do. I am interested in this badly written law written by the CRA's colleagues at the Department of Justice.

Senator Marshall: What type of clarification comes out of the Department of Finance, whether it be the minister or the department or the Canada Revenue Agency? Are there notices and interpretation bulletins? What sort of documents would effect this?

Mr. Millar: Maybe I can try that question. To carry on what from my colleague says, the CRA is mandated to apply the law as it is written. One can see why there was a concern here. We had this notice 250 issued in February, which basically said that many of the traditional things that financial intermediaries do will now be taxable under this new clause 55.

As Mr. Cisterna indicated, there has been a lot of confusion out there in the industry. The minister issued his announcement and said it is not our intention to raise new taxes and was sending it back to the CRA to look at it again.

To the extent, Senator Marshall, we see this new document and it says all of these things are now not taxable, that is fine, but only as far as it goes. The wording of the actual provision of clause 55 has not changed one jot, yet CRA has said they have changed their policy substantially, stepping back and remembering that their obligation is to apply the law as it is written. This does not give us a whole lot of comfort.

Senator Marshall: You would like to see something additional come forward?

Mr. Millar: Yes. It is a step in the right direction.

Senator Marshall: I would be interested in hearing your views on the document that I have a copy of, and I would be more than happy to provide it to you at the end of the session.

Mr. Cisterna: That would be great.

Pièce G : Copie du procès-verbal non-revisé en regard à une séance du 29 juin 2010
du « Standing Senate Committee On National Finance »

FINA 48306

1510-7

The Chair: Senator Marshall, thank you. Did you indicate that the new interpretation bulletin is out or soon would be out?

Senator Marshall: I understood that it was out.

The Chair: Just today?

Senator Marshall: That is my understanding.

The Chair: Could we make that available to everyone? If Mr. Cisterna could have a copy of that, if it is published, perhaps he could send us back a note with his comments on it.

Mr. Millar, you said earlier today that we should prevent this part of the legislation, clause 55, from progressing until this is clarified. Could you tell us in writing, once you have had a chance to review it, whether you think this clarifies it?

Mr. Millar: Yes, we would be most happy to do so, Mr. Chair. I was speaking to a senior official at CRA late yesterday afternoon, and he said it was not available at that time. I am happy to hear that something may now be forthcoming.

The Chair: If you could send something in writing to our clerk, that would be helpful. You have made quite a strong statement in saying that we should not proceed with this clause.

Senator Ringuette: I know that you have been in the business for a while, but you must bear in mind that interpretations from CRA are much different from legislation and can be much more volatile, depending on who makes the interpretation.

This \$2-billion issue is no small change. When the officials were before us, they never mentioned any new taxes at all. I have the briefing book in front of me. This is why we have to do the job that we are doing. I am very happy that you are here.

I would like, first, to understand the network seller mechanism. Do I understand correctly that the taxes will be sent to the different provincial and federal revenue agencies directly from the warehouse as soon as the item is sold and that the customer's price includes the sales tax?

Mr. Millar: Thank you for your question, senator. As I indicated in my initial remarks, 50 such companies are members of the Direct Sellers Association of Canada. Under these mechanisms, they are required to collect and remit the tax at the suggested retail price to the end customer.

When the direct selling company makes a sale, they have to remit the tax based on the final retail price. The benefit of these mechanisms is that these 900,000 small Canadian businesses are taken out of the loop. They do not have to be GST registered; they do not have to collect the tax; they do not have to file returns. They are relieved from this administrative burden.

The responsibility for the tax is with the direct selling companies themselves, but it is based on the end price to the consumer.

Senator Ringuette: For example, if the Avon lady comes to my house and I order something, will the invoice indicate the price of the item including the sales tax?

Mr. Millar: The full amount of the tax, that is correct.

Senator Ringuette: That full amount will be included in the price, and it will not be added on?

Mr. Millar: No, it is already disclosed in the billing to the end customer.

Senator Ringuette: I am still somewhat upset and concerned. This is a \$2-billion issue. You indicated earlier that there was no consultation. This is not the only part of this legislation that has not been consulted upon.

Senator Ringuette: Mr. Chair, please put my name down for the second round, because this is difficult.

The Chair: We thought we understood everything from the government's point of view, and now we are learning things that we were not told about earlier, which will take us some time to understand.

Senator Mitchell: Thank you, gentlemen. This is interesting for all of us, and very informative.

Pièce G : Copie du procès-verbal non-revisé en regard à une séance du 29 juin-2010
du « Standing Senate Committee On National Finance »

FINA 48306

1510- 8

Mr. Millar, you mentioned in your presentation that retroactive taxes are involved here and that they could go back 20 years. I would like to confirm that. I am sure there is hardly anyone around this table who could believe that the government would want to tax retroactively.

Will companies or individuals have to pay taxes that they did not pay as long as 20 years ago?

Mr. Millar: Thank you for your question. Unfortunately, the answer is yes. As my colleague Mr. Cisterna has indicated, it is retroactive to December 14 of last year for everyone, and for a number of other parties it is potentially retroactive to the inception of the GST. As I indicated, there is a further rule that the normal four-year assessment period limitation is suspended for one year after Royal Assent.

To answer your question directly, we have a common colleague for whom the CRA has already provided a draft assessment based on clause 55 reaching back well before December 14, 2009. The CRA has agreed that perhaps they will not formalize that assessment until the bill is actually assented to.

Senator Mitchell: The ministry is so exuberant about raising taxes retroactively that they have started before the bill has even been passed.

Mr. Millar: That is correct.

Senator Mitchell: The courts have, from time to time, excluded certain kinds of products or services from the GST, for whatever reason. Is it true that under this legislation some or many of those products or services will now be re-included for taxation?

Mr. Millar: Yes.

Senator Mitchell: We will be taxing things that businesses have gone to court to win an exemption to? That will be thrown out and they will now be taxed on those products?

Mr. Cisterna: That is absolutely right. In fact, that has happened more than once under the GST legislation in Canada. It is very disappointing that, having expended the money and effort to follow an appeal process that is set out in the legislation, the ruling can be thrown out. The rule of law and justice is no longer applicable, because the government can make retroactive legislative changes.

Senator Mitchell: Yes, we should emphasize the rule of law and the rule of justice in our report, too.

This does not necessarily affect big companies such as banks or huge manufacturing enterprises. This will affect a lot of small business people who are often just hanging on.

Mr. Millar: I mentioned the Quebec school bus case. It went to the Federal Court of Appeal, which held that the Quebec education boards were entitled to exemption from the tax. Notwithstanding that the Court of Appeal approved it, the government brought in a parallel type of provision.

This case involves investment advisers. The case went to the Federal Court of Appeal, which said that the services of those investment advisers are exempt from tax. They have now brought in this provision and are saying that, notwithstanding the decision of Court of Appeal, we are going to go backwards.

Part of the concern we have as long-term practitioners is that both Mr. Cisterna and I have been consultants with the Department of Finance and with the CRA. We have had occasion to be involved for a number of years. It is one thing to have retroactive amendments when you have a new tax. If it is 1991 and things need to be changed, that is one thing; but it is 20 years on now. When you have this type of change that potentially can reach back to the beginning of the tax, we, as practitioners, say that should not be the case.

The Chair: Your client could be long gone, on that point. You are responsible for the tax. You are supposed to collect from your client and you could end up having to pay that.

Mr. Millar: This is a constant problem. As the chair has correctly pointed out, the suppliers are tax collectors on behalf of the CRA. It is not a tax on the supplier; it is a tax on his or her or its customer.

The position that the chair has pointed out is happening all too frequently, where the supplier has been assessed because he or she did not collect the tax. Then your customers are no longer in business – they are deceased or whatever – and now it has to come out of your pocket directly.

Senator Mitchell: Do you have any estimate of how much extra tax – call it an increase, because that is what it is – will be collected as a result of this initiative?

Mr. Cisterna: I do not know that answer.

Pièce G : Copie du procès-verbal non-revisé en regard à une séance du 29 juin 2010
du « Standing Senate Committee On National Finance »

FINA 48306

1510-9

However, to pick up on a point about the problem this puts businesses in, and in respect of what Mr. Millar said about investment management services, when this case went through and it basically became the rule, based on the Federal Court of Appeal, that these services were not taxable anymore, the CRA insisted that the suppliers continue to collect tax or else they will be assessed.

Many of the suppliers told their clients that we will continue to charge the tax, but you have remedy through the Excise Tax Act to file a rebate for tax paid in error. This retroactive amendment essentially says that remedy is out the window because of how the coming into force works. It put those investment managers in a bad position because their clientele said wait a second; if you had stopped charging us the tax or changed our agreement so you followed what was the rule of law now – I understand there was a threat, whether it actually happened, of a class action lawsuit against those suppliers, which is to your point about putting many of these suppliers in a bad position.

Senator Murray: I have a brief observation to make, and it is this. I remember very well the Quebec school bus case. I was chair of this committee at the time. There was another similar case at about the same time.

We had Marc Lalonde in here, a former Minister of Finance and of Justice. We had Roger Tassé, a deputy minister of Justice. I think we had the Canadian Bar as well, all of whom came to denounce what was being done. I think it was under the Chretien or perhaps the Martin government – it does not matter – but it went through. With the honourable exception of our friend Senator Moore here, the entire then-government caucus pushed it through Senate.

It is not to make a partisan point. The point is that once you allow an awful precedent like that to take place, future governments build upon it. That is what is happening here.

Senator Massicotte: I was not here for your presentation but I read the notes that you gave us and I read your speech. I am still at the point of trying to understand what the problem is. I think I know how the GST works. You are saying your direct sellers have a special arrangement called DSM, whereby the company selling the product prepays the GST; therefore, your representatives do not have to collect the tax and do the reporting.

I understand the issue is that your direct sellers still are being allowed that, but under proposed amendments, those who operate on a sales agent basis will not be eligible. I presume they are being considered by the government, in that case, to have independent reporting responsibility. Is that where the problem lies?

Mr. Millar: Thank you for your question, senator. I would be pleased to elaborate.

A number of years ago, the model was that a direct selling company would sell inventory to the independent sales contractor, who would then resell those products to his or her customer – predominantly her customers. As logistics have become sophisticated and as delivery times have shrunk, it is a lot easier to be able to deliver goods directly to the end consumer.

What has happened is that old model, where the independent sales contractor would buy and resell the products, has been replaced with the direct selling companies now selling directly to the end customer and the intermediary earning a sales commission. You have these 900,000 small business people who interact with customers in their neighbourhood throughout Canada and effect sales.

If I could make one aside here, in order to be into this new mechanism, 90 per cent of the sales reps have to earn less than \$30,000. We are talking about small businesses. As I indicated before, over 67 per cent of the people in this industry are in it on a part-time basis.

They were buying business materials and having to pay tax on it. They were saying, well, I am in business, so I should not have to pay tax. I have heard the GST is not a tax on business so I will become registered. The CRA had all these people registered that they did not want in the system because all they were doing was giving them the money back that they paid on their business materials. They wanted to work out a way to get them out of the system so they did not need to have all these micro businesses registered.

With this new model, they have said yes, it is the same issue for the CRA. We do not want these micro businesses requiring all our administrative time and effort. It is not fun to go out coast to coast and audit some mother because she maybe did not deal with the GST correctly. They have decided that this is the way to go and everyone is happy.

The government is happy because their revenues are the same. The CRA is happy because they do not have to use their audit resources on these micro businesses. The direct sellers are happy because their sales reps are happy and maybe they will be able to spend more time selling their products and not preparing for filing.

Pièce G : Copie du procès-verbal non-revisé en regard à une séance du 29 juin 2010
du « Standing Senate Committee On National Finance »

FINA 48306

1510-10

Senator Massicotte: Where is the problem with the legislation, then?

Mr. Millar: There is no problem. Clause 59 is grand. Unlike clause 55, clause 59 has evolved through a series of detailed discussions and interactions with department officials. It is being viewed as a significant advancement by the industry.

Senator Massicotte: They are not legally employees?

Mr. Millar: They are not.

Senator Massicotte: Irrespectively, Revenue Canada says we will treat them like an employee and look to the employer to collect the tax.

Mr. Millar: Absolutely.

The Chair: The main area of surprise and concern has been with respect to the intermediary financial services side of things.

Mr. Millar: Yes.

The Chair: Mr. Cunningham, on your information with respect to cigarette excise tax stamping, are you happy with what is being done? Would you like to see more things done?

Mr. Cunningham: Yes. We have been supportive of the measures in this bill with respect to tax stamping as a component of a strategy to prevent contraband. Certainly, other measures would complement that.

Senator Murray: Health measures?

Mr. Cunningham: Health measures, yes, but even contraband prevention measures in terms of control of raw materials, the supply system, working with the Americans for the illegal factories on the U.S. side of the border, et cetera.

The Chair: I told a photographer that he can take photos. Do you object, having appeared before the panel?

Mr. Cisterna: No.

The Chair: Unfortunately, we are out of time so he will not be able to take many photos. Also, we have another panel set to deal with afterwards.

You know the area that has caused us some surprise and concern. The more information you can give once you have had an opportunity to review this explanation – and we understand from the minister that he is reconsidering this whole situation – would be very helpful. Thank you very much.

In this second session, we will continue the discussion we began this morning in relation to parts 16 and 17, dealing with Canada Deposit Insurance Corporation Act and federal credit unions legislation.

Nous sommes heureux d'accueillir aujourd'hui M. Claude Béland, président du Mouvement d'éducation et de défense des actionnaires et M. Bernard Brun, directeur des relations gouvernementales du Groupe Desjardins.

We have one hour set aside for this particular session. Hopefully we will not be interrupted again.

Claude Béland, président, Mouvement d'éducation et de défense des actionnaires: Je représente le Mouvement d'éducation et de défense des actionnaires. Ce mouvement fait la promotion de la participation des actionnaires. Dans des temps difficiles de crise financière où il y a toutes sortes de problème dans le domaine financier, nous sommes des promoteurs de la transparence et de la simplicité pour rendre les choses plus simples pour le consommateur.

J'ai longuement fait carrière, pendant plus de 40 ans, dans le monde des coopératives, au Québec en particulier. J'ai aussi été président de l'Association internationale des banques coopératives pendant presque sept ans. Finalement, j'ai passé ma vie à faire la distinction entre des entreprises coopératives et des entreprises à capital-actions.

Dans notre organisation pour les banques coopératives, notre principale tâche était de s'assurer que ceux qui prenaient le nom de coopérative respectaient les grands principes qui font que les coopératives se distinguent vraiment des entreprises traditionnelles.

Pièce G : Copie du procès-verbal non-revisé en regard à une séance du 29 juin 2010
du « Standing Senate Committee On National Finance »

FINA 48306

1510-11

J'ai été fort surpris d'apprendre, très récemment, que dans le projet de loi sur l'emploi et la croissance économique – un projet de loi omnibus -- avaient été introduites des dispositions légales permettant la création de coopératives de crédit fédérales que je ne connais pas. Et cela, sans qu'il n'y ait eu de véritable débat sur ces changements à mon point de vue très importants et qui sont apportés à la législation relative aux coopératives au niveau fédéral.

À ma connaissance, on n'a pas cherché à consulter le monde coopératif à ce sujet et c'est pourquoi, au moment de l'adoption de ces amendements à la Loi sur les banques, aucun débat n'a été fait sur la question.

Pourtant, les coopératives non seulement de crédit, mais dans tous les secteurs d'activités sont – comme vous le savez – très importantes au Canada et dans toutes les provinces. J'ai la chance maintenant de m'éloigner un peu des coopératives de crédit, mais j'en connais dans à peu près tous les secteurs d'activités. Il y en a de plus en plus. Au Canada, les coopératives jouent donc un rôle extrêmement important.

Les coopératives sont nées au 18^e siècle, pratiquement en même temps que l'avènement de la démocratie. À la suite des révolutions, alors qu'on a connu la démocratie, certains ont décidé d'essayer d'introduire dans le monde économique le principe du contrôle économique.

Les coopératives – et l'alliance coopérative internationale l'a à maintes fois réaffirmé – sont d'abord des associations de personnes et non pas des associations de capitaux. Ce qui est très différent des banques, c'est que ces associations appartiennent aux clients. Nous les appelons des membres. Les banques appartiennent, quant à elles, à leurs actionnaires.

Dans le cas des coopératives, tous les membres ont le droit de participer aux assemblées générales. Ce n'est pas le cas dans une banque. Au Mouvement d'éducation et de défense des actionnaires, nous en savons quelque chose puisque lorsqu'on a voulu, il y a quelques années à une assemblée générale de banque, présenter une proposition, on nous a dit que nous n'en avions pas le droit ; que c'était au conseil d'administration de faire des propositions. Il nous a fallu aller devant les tribunaux pour nous faire dire que nous avions le droit de faire des propositions.

Il y a donc des différences fondamentales entre le monde de la coopération et le monde des entreprises traditionnelles. Non seulement il s'agit d'une propriété collective et tous les clients participent aux assemblées générales – et lorsque je parle des clients, je réfère bien sûr aux membres –, mais il y a aussi le partage. J'appelle cela « la règle des 4 P » : la propriété, la participation et le partage. On ne rémunère pas les gens en fonction du capital investi, mais les surplus sont partagés en fonction des activités faites avec la coopérative. Le quatrième « P », c'est le patrimoine. Ce qui est merveilleux du monde coopératif, c'est que comme nos actions ne sont pas inscrites en bourse, ce sont des entreprises inaliénables et des entreprises qui sont des noyaux durs dans l'économie.

Au Québec, par exemple, le Mouvement Desjardins existe depuis 110 ans. S'il avait fallu que nous soyons des entreprises à capital-actions, je crois qu'il y a longtemps que de très riches investisseurs seraient devenus propriétaires du mouvement. Il s'agit de la formule coopérative ; par exemple, un Japonais pourrait bien nous faire un chèque certifié de 150 milliards de dollars, mais le lendemain matin il réaliserait qu'il n'a qu'un seul vote parce que, chez nous, c'est une personne, un vote et non une action, un vote.

C'est vrai pour les caisses au Nouveau-Brunswick, au Manitoba et pour tout le réseau des caisses populaires et c'est vraiment une richesse importante.

Lorsque je me penche sur les amendements que le projet de loi C-9 propose, je suis obligé de constater qu'on ne veut pas créer de nouvelles coopératives. On ne veut même pas transformer des coopératives en une coopérative qui serait régie par une autre juridiction. Non, on veut même créer des coopératives où la règle de l'égalité et du vote démocratique serait mitigée puisqu'on permettrait en même temps à des investisseurs d'acquérir des actions votantes et qu'ils pourraient aussi élire leur groupe d'investisseurs. J'appelle cela une entreprise hybride qui n'est pas coopérative.

Je n'ai pas d'objection à ce que soient créées ces entreprises hybrides s'il y a des gens qui sont malheureux dans le monde coopératif et qui voudraient avoir la chance d'inscrire des actions en bourse ou d'aller chercher du capital et donner du pouvoir au capital. S'ils veulent le faire, très bien; mais qu'on n'appelle pas ça des coopératives. Qu'on en fasse des banques de catégorie D ou F, c'est autre chose.

Ce qui à mon point de vue crée de la confusion, c'est qu'on se sert du mot « coopérative » en disant : « Regardez comme on est fins, nous. On a des règles de saine gouvernance. On fait bien attention à nos employés. On est des bons citoyens corporatifs. »

Une banque peut dire ça aussi. Ce n'est pas ce qui fait la différence. La vraie différence, c'est que d'un côté il s'agit d'une action, un vote; et de l'autre côté, c'est une personne, un vote. C'est la différence fondamentale.

Pièce G : Copie du procès-verbal non-revisé en regard à une séance du 29 juin 2010 du « Standing Senate Committee On National Finance »

FINA 48306

1510- 12

Une autre remarque importante est que le projet de loi C-9 réfère uniquement aux coopératives locales. Je n'ai pas vu – c'est vrai que c'est difficile de s'y retrouver dans un projet de loi omnibus – d'endroits où on parle des fédérations ou des centrales. Autrement dit, ce qu'on va encourager, c'est la formation de petites banques indépendantes. Et aux côtés des grandes banques canadiennes, on retrouvera un réseau de petites banques qu'on appellera des coopératives de crédit fédérales.

Ceci est dommage alors qu'on vante tellement la solidité du système bancaire canadien. Le surintendant des banques va-t-il être très heureux de se retrouver, en plus des grandes banques canadiennes, avec un réseau de petites banques de cinq millions de dollars de capitalisation? Car c'est le minimum. Qui assurera la surveillance de ces petites banques? C'est le surintendant.

Il y a là un point d'interrogation. On n'a pas discuté suffisamment de ce projet de loi et cela m'apparaît important. Je crois que cela a été fait à la hâte et sans consultation suffisante.

Il y aurait avantage à ce qu'on retarde l'adoption de ce projet de loi, mais je sais bien que cela fait partie d'une loi budgétaire et que ce doit être assez difficile à faire. Néanmoins, je ne vois pas quel avantage le Canada aurait à créer des coopératives qui ne respectent pas les règles édictées par l'Alliance coopérative internationale. Quand je vais retourner au plan de l'international, on va me dire que les coopératives du Canada ne sont pas des vraies coopératives, mais des coopératives hybrides. Je pense qu'on n'a pas intérêt à faire cela.

Au Mouvement d'éducation et de défense des actionnaires, on se joint à tous ceux qui recommandent de simplifier, pour le bénéfice des consommateurs, toute la littérature financière, et on plaide en faveur de la transparence, de la simplicité, de l'information claire. Qu'est-ce que les consommateurs vont comprendre d'une coopérative dans laquelle des gens vont exercer le pouvoir grâce au capital? Ils ne comprendront plus ce qu'on a fait avec le vieux système coopératif qui existe depuis plus de 200 ans. Voilà, monsieur le président, les remarques que je voulais vous soumettre.

Le président : Monsieur Béland, merci beaucoup de votre commentaire. Monsieur Brun, avez-vous quelques mots pour notre comité?

Bernard Brun, directeur, relations gouvernementales, Groupe Desjardins : Merci monsieur le président. Je suis ici pour représenter le mouvement Desjardins que vous connaissez sans doute. Il est le premier groupe financier coopératif au Canada, le sixième en importance au monde. Il regroupe un peu plus de 160 milliards de dollars d'actif et près de six millions de membres. Dans ce contexte, vous comprenez que le mouvement Desjardins s'intéresse de très près à toute législation et modification d'ordre législatif qui va toucher les coopératives de crédit.

Le mouvement Desjardins s'est penché sur la partie 17 du projet de loi C-9 qui permet soit la constitution, soit la prorogation d'institutions sous juridiction fédérale. Ce qu'il est important de souligner, toutefois, c'est que Desjardins n'est aucunement l'instigateur de cette législation – car tout à coup différents discours peuvent circuler – et n'a pas non plus été impliqué dans le processus qui a mené à la préparation de cette loi. C'est donc avec une certaine distance que nous avons pris connaissance du projet de loi C-9 et de la partie 17.

Dans l'ensemble, par rapport aux principes de cette loi, le mouvement Desjardins accueille toujours, et va toujours accueillir favorablement, des développements législatifs qui visent à favoriser et stimuler le développement de coopératives financières au Canada. Dans ce sens, Desjardins voit dans ce projet de loi quelque chose de très intéressant. C'est sans doute un premier pas. Maintenant, il est important de noter que le mouvement Desjardins, d'un point de vue historique, il y a plus d'une centaine d'années, avait déjà mené de nombreuses démarches pour obtenir un cadre législatif au niveau fédéral, ce qui n'avait pas été possible à l'époque, malgré des tentatives répétées. Actuellement, le mouvement Desjardins se satisfait pleinement de son cadre législatif provincial qui lui permet de répondre à ses demandes et de se développer.

Dernier point, plus particulièrement par rapport au projet de loi C-9, deux éléments mériteraient à notre avis, justement, d'être examinés plus en détail. Le premier point a été souligné par M. Béland ; c'est expressément la possibilité de se regrouper sous forme de fédération, ce qui est non seulement permis mais obligatoire au Québec, et qui permet à un groupe décentralisé de se regrouper et de former une entité plus importante – ce que le projet de loi fédéral ne prévoit pas du tout.

Un autre élément important que nous voyons dans le projet de loi C-9 se situe au niveau des réserves qui, selon le projet de loi, sont des réserves partageables. Cela veut dire qu'une coopérative qui se prorogerait au niveau de la loi fédérale pourrait soit se dissoudre, soit se transformer en banque à charte et verrait à ce moment-là ses réserves pouvoir être partagées entre les membres. Ce n'est pas du tout une approche adoptée pas le mouvement Desjardins, nous pensons qu'elle est même contraire à l'esprit du mouvement et inciterait sans doute, justement, à une dissolution ou à un affaiblissement du mouvement coopératif.

Pour conclure, le projet de loi peut être intéressant comme un premier pas, mais ne répond certainement pas à des besoins ou des aspirations du côté du mouvement Desjardins. Je vous remercie.

Pièce G : Copie du procès-verbal non-révisé en regard à une séance du 29 juin 2010
du « Standing Senate Committee On National Finance »

FINA 48306

1510-13

Le président : Merci beaucoup, monsieur Brun. Vous avez dit que vous n'aviez pas demandé ce projet de loi, mais avez-vous été consultés dans le processus de développement de ce projet de loi?

M. Brun : Non, nous n'avons pas été consultés, de manière officielle ou autre. Nous n'avons pas eu de rencontre pour dire, justement, de quelle façon nous pourrions percevoir un projet de loi sur les banques coopératives ou de quelle manière nous approcherions la situation.

Le président : Merci. Intéressant. Je vais commencer avec une sénatrice du Nouveau-Brunswick, madame le sénateur Ringuette.

Le sénateur Ringuette : Merci beaucoup à M. Brun et à M. Béland. Monsieur Béland, je dois vous dire que j'étais assez jeune quand j'ai commencé à entendre parler de vos exploits. Ceci dit, je veux revenir à vos propos de tout à l'heure, ainsi que sur certains commentaires, car nous avons entendu des témoignages ce matin, ici même, qui soulevaient notamment quelques inquiétudes.

Le projet de loi qui est devant nous permet à un actionnaire non membre de se procurer la liste des membres pour exercer un lobbying sur eux – pour quoi faire, on ne le sait pas. Il n'y a aucune délégation de pouvoir comme tel au niveau de la loi sur la vie privée, au niveau de ces listes de membres. On n'a pas pu nous dire non plus qui était responsable de dire à cet actionnaire, que je crois maraudeur probablement, qu'il peut avoir la liste des membres pour fins de lobbying ou non. Il n'y a aucune provision pour cela.

Je suis aussi très déçue que le mouvement coopératif le plus grand au Canada, qui est précisément le réseau des caisses populaires Desjardins, n'ait pas été consulté du tout avant de mettre un projet de loi comme celui-ci en œuvre. Qu'est-ce que vous pensez de ça?

Auparavant j'aimerais aussi souligner un autre fait qu'on nous a indiqué ce matin, qui est que cela permettrait à des banques de faire de l'interprovincial et de l'international – ces nouvelles banques hybrides ou caisses hybrides, on sait plus comment les appeler, je pense que peut-être ils ne le savent pas non plus.

M. Béland : Merci de votre remarque – je ne sais pas si c'est une question. Quant à moi, je trouve très surprenant qu'il n'y ait pas eu de réunion d'information ou de réunion pour dire : comment est-ce que vous verriez cela ? Quand même, le mouvement Desjardins existe depuis 110 ans. J'ai été président pendant 13 ans, j'ai toujours eu d'excellentes relations avec les présidents des centrales des autres provinces, de toutes les provinces où il y avait des *Credit Union* ou des coopératives dans d'autres secteurs. Que l'on devine à travers un projet de loi omnibus quelques dispositions qui permettent à des coopératives existantes de se transformer en coopératives de crédit fédérales, je l'ai appris par hasard.

La semaine dernière, quelqu'un m'a appelé me demandant si j'avais entendu parler de ça. J'ai dit non. Je me suis informé chez Desjardins et ils m'ont appris la rumeur. J'ai été très surpris.

Il y a d'autres questions qui confirment que le projet de loi a été rédigé à la hâte. Il y a tellement de questions qui se posent. Qu'en est-il de la Régie de l'assurance dépôt? Les réserves partageables, c'est extrêmement dangereux car c'est ce qui ferait disparaître la pérennité des coopératives.

La cupidité humaine étant ce qu'elle est, imaginez qu'il y ait chez Desjardins 13 milliards de réserves. Ce serait tentant pour les membres de séparer ces 13 milliards moins les 5 millions de capitalisation et de les glisser dans la nouvelle banque. C'est pourquoi le principe coopératif est clair.

Lorsqu'une coopérative veut liquider ses actifs, elle doit transférer ses réserves à une autre coopérative. Et si elle n'en a pas, elle les transfère à l'État. Ce serait une injustice de partager cet argent avec les gens parce que ce ne sont pas eux qui l'ont accumulé, ce sont d'anciens membres qui ont renoncé à leur ristourne ou à une part des profits. Ce sont des gens qui ont voulu capitaliser leur entreprise.

En se séparant tous ces milliards, la génération actuelle remercierait les anciens membres et dans le monde de la coopération, on ne peut pas permettre une telle clause. Ce serait une injustice incroyable. Tout cela prouve que ce projet de loi a été rédigé à la hâte.

Le sénateur Murray : M. Brun voulait intervenir.

M. Brun : Je crois qu'il est important de comprendre le contexte. On peut dire que c'est inacceptable dans le cas où le mouvement Desjardins n'a pas été impliqué.

Le projet de loi ne répond clairement pas à une demande du mouvement Desjardins. Selon nos informations, ce sont précisément des coopératives de l'Ouest, de par leur situation géographique et leur position, qui ont milité pour ce projet de loi qui, selon nous, reflète beaucoup plus le type de législation sur les coopératives qu'on retrouve en Ontario ou dans d'autres provinces.

Le projet de loi ne correspond pas du tout à la structure du mouvement Desjardins. C'est pourquoi on ne s'y est pas intéressés.

Pièce G : Copie du procès-verbal non-revisé en regard à une séance du 29 juin 2010 du « Standing Senate Committee On National Finance »

FINA 48306

1510-14

Le sénateur Ringuette : J'aimerais revenir aux témoignages entendus ce matin. On a mentionné qu'un actionnaire qui ne serait pas membre de cette nouvelle entité fédérale de coopératives pourrait s'infiltrer. Ce matin on a posé la question suivante : « Auriez-vous peur que d'autres banques à charte qui ne sont pas membres achètent des actions et se servent des listes de membres pour faire du marketing ? »

Depuis trois ans je défends le dossier des frais des cartes de crédit et des cartes de débit et je vous assure que pour ce qui est du marketing, il n'y a rien à l'épreuve des banques. Je suis inquiète pour les petites caisses populaires qui comptent moins de membres. Je crains qu'il y ait un mouvement d'acquisition qui se fasse à l'intérieur de cette nouvelle centrale régionale et que les caisses populaires soient aux prises avec de nouveaux géants coopératifs.

Le sénateur Murray : Monsieur Brun, quel serait le but d'un tel cadre législatif fédéral si ce n'est pas celui qu'envisage le projet de loi C-9, soit de faire en sorte que les caisses populaires puissent faire le commerce transfrontalier entre les différentes provinces et offrent des services bancaires ?

M. Brun : Évidemment, je reviens toujours avec l'élément préliminaire, c'est-à-dire que le mouvement Desjardins est toujours à l'aise avec son cadre législatif actuel. Parmi les avantages qu'on peut retrouver dans une législation fédérale, il y a justement le commerce transfrontalier entre les différentes provinces. Mais certains éléments caractéristiques qu'on retrouve chez Desjardins sont tout simplement inaliénables. On parlait aussi des réserves et de la constitution en fédération qui sont des éléments essentiels.

Le sénateur Murray : Est-ce qu'il serait préférable de proposer ces amendements à la Loi sur les coopératives ?

M. Brun : Oui. Je crois que le mouvement coopératif aurait été mieux servi dans un autre cadre législatif à ce moment-là. C'est pourquoi on encourage beaucoup les développements législatifs s'il peut y en avoir, mais cela devrait se faire dans un cadre qui respecte ces particularités coopératives et qui sont parfois irréconciliables avec des opérations qu'on retrouve strictement dans la Loi sur les banques.

Le sénateur Murray : M. Béland semble s'opposer à ce qui est proposé dans le projet de loi. De votre côté, est-ce que vous vous y opposez ?

M. Brun : On ne s'oppose pas au projet de loi. Au contraire, on le voit comme étant une première étape permettant des développements futurs. L'avenir nous dira si c'est un succès sur le plan du développement.

Le sénateur Murray : Monsieur Béland, ce matin, à la grande surprise de bien des membres de ce comité, on a soulevé le fait qu'une personne qui n'est pas membre d'une caisse populaire pouvait acquérir des actions privilégiées jusqu'à concurrence de 20 p. 100. Comment cela concorde-t-il avec le principe qui veut que les caisses populaires appartiennent à leurs membres ?

M. Béland : La part privilégiée ne donne pas de droit de vote. Peu importe qu'il s'agisse de coopératives de crédit ou de coopératives commerciales, ce sont des entreprises qui ont besoin de financement et de capitaux. La question, c'est de ne pas accorder de pouvoir de décision à ces détenteurs de parts privilégiées. Là est la grande différence.

Ce que la coopération a voulu implanter depuis 200 ans, c'est le principe de l'égalité, le principe démocratique, une personne un vote. Tant mieux si des gens disent qu'ils peuvent faire plus que simplement être un membre et voter, qu'ils peuvent prêter de l'argent à leur coopérative de crédit afin qu'elle puisse opérer.

Il n'y a rien d'anticoopératif dans cela. Cela deviendrait anticoopératif si le Mouvement Desjardins admettait cela et donne des votes, comme le projet de loi le prévoit, à ceux qui détiennent des actions. Ce faisant on contredirait le fondement même de la coopération, le principe d'égalité qui fait en sorte que ce soit la démocratie qui joue et non pas la minorité qui domine la majorité parce qu'elle détient le capital. C'est ce que la coopération combat depuis 200 ans.

Le sénateur Murray : Que je détienne 20 p. 100 des actions privilégiées ne me donnerait pas plus d'influence ?

M. Béland : Oui, c'est certain que cela vous donnerait plus d'influence, mais je ne connais pas beaucoup de caisses où quelqu'un détient 20 p. 100 des parts privilégiées. Je n'en connais pas.

Le sénateur Chaput : Bienvenue messieurs, particulièrement M. Béland. Vous êtes aussi très bien connu au Manitoba et très respecté. Lorsque vous étiez avec le Mouvement Desjardins vous n'avez jamais hésité à appuyer le mouvement des caisses au Manitoba et à partager votre expertise et vos services.

J'ai présidé la Société d'assurance-dépôts des caisses populaires du Manitoba pendant plusieurs années. Je sais à quel point vous avez appuyé le réseau et insisté sur l'importance d'une réserve pour la santé financière

Pièce G : Copie du procès-verbal non-revisé en regard à une séance du 29 juin 2010
du « Standing Senate Committee On National Finance »

FINA 48306

1510-15

de nos institutions. Je trouve malheureux qu'il n'y ait pas eu de consultations avec vous puisque vous faites partie du Mouvement Desjardins depuis très longtemps.

Existe-t-il des coopératives de crédit fédérales aux États-Unis? En avez-vous déjà entendu parler, et, si oui, quelles seraient les différences entre ce qui existe aux États-Unis et ce qui est proposé au Canada?

M. Béland : Il existe des Credit Union sous juridiction de l'État. Il y en a aussi au palier fédéral. Cependant, les Credit Union aux États-Unis sont des caisses paroissiales un peu comme nos caisses populaires. Le lien commun qui unit les membres est le milieu paroissial ou municipal un peu comme chez Desjardins. Mais la loi sur les Credit Union américaines est à mon avis -- il y a quelques mois que je n'ai pas regardé cela -- calquée en majeure partie sur les principes de l'Alliance coopérative internationale, parce que les Américains sont très présents à l'Alliance coopérative internationale.

Le sénateur Chaput : Ce n'est pas le modèle suggéré dans le présent projet de loi?

M. Béland : Non, parce que cela voudrait dire qu'ils essaieraient alors de concurrencer d'immenses banques même si quelques-unes sont ont été ébranlées depuis quelque temps. Les Credit Union ne sont pas de taille. Ils sont vraiment au service d'une communauté locale. C'est leur rôle.

Pour revenir au Manitoba -- et peut-être cela complètera-t-il la réponse à la question du sénateur Murray --, la structure actuelle du Mouvement Desjardins ne l'a pas empêché d'affilier les caisses francophones du Nouveau-Brunswick et de l'Ontario et, aujourd'hui, non seulement les francophones mais aussi les anglophones.

Cela ne l'a pas empêché d'affilier les caisses du Manitoba, ni d'installer un bureau de la caisse centrale à Toronto, lequel n'est plus parce qu'on n'en a plus besoin. Mais on l'a fait pendant des années.

La fédération n'est pas une caisse locale. Elle peut se doter d'instruments, de corporations, de filiales pour faire le pont avec le système traditionnel. On ne peut pas vivre dans une bulle. Il faut établir des ponts avec le système traditionnel, ce qu'on fait avec la caisse centrale, par exemple, qui est sur les marchés internationaux. On emprunte des milliards de dollars sur les marchés internationaux.

On n'a pas besoin de s'imaginer qu'il faut absolument rendre les caisses locales hybrides, les décoopérer un peu, entrer plus de capital et donner du pouvoir au capital sous prétexte qu'on a absolument besoin de cela pour aller chercher des capitaux sur les marchés mondiaux. J'ai vécu le contraire.

M. Brun : On en revient souvent à la structure qu'on retrouve dans la loi fédérale. Cela s'approche beaucoup du modèle de la loi qu'on retrouve en Ontario.

En ce qui concerne ce projet de loi, quant à la question du sénateur Murray qui nous demandait si on l'accueillait favorablement, oui, mais il répond à un besoin peut-être plus ponctuel d'une Credit Union de l'Ouest. C'est pourquoi on parle de première étape. C'est quelque chose qui devra être retravaillé si on veut qu'il y ait de l'avenir.

M. Béland : Je souhaiterais que l'on ne l'appelle pas une coopérative, parce qu'on va créer de la confusion.

Le président : Même avec le mot « fédérale ».

M. Béland : Le mot ajoute, mais ce n'est pas parce qu'elle est fédérale qu'elle est coopérative. Elle est coopérative et fédérale.

Senator Runciman : I was seeking clarification, which Senator Dickson has just helped me with enormously. I was somewhat confused by the presentations. I missed some of Mr. Béland's initial comments. It seems to be a point-counterpoint submission here this evening.

Mr. Brun, you are representing Desjardins this evening. I think you indicated clearly that Desjardins is in full support of the legislation. You think it is a good first step. Essentially, does that characterize your position?

Mr. Brun: It is a good first step.

Senator Murray: Full support.

Senator Runciman: I just wanted clarification.

The Chair: I hope we clarified that for you.

Senator Dickson: I have a supplementary.

Pièce G : Copie du procès-verbal non-revisé en regard à une séance du 29 juin 2010
du « Standing Senate Committee On National Finance »

FINA 48306

1510-16

I was looking at the minutes of the Finance Committee in the house on Tuesday, May 11, 2010. At that time, Mr. Hubert Thibault, the Vice-President Corporate Affairs of Desjardins Group Management, appeared. I will read a paragraph from his evidence, which corroborates what you are saying that you are in principle in full support of this bill.

It reads:

The Movement Desjardins hails the initiative that has been tabled before you to permit the recognition and creation of credit unions and caisses populaires under federal jurisdiction. The Mouvement Desjardins understand that it responds -- perhaps not completely, which is virtually impossible -- to wishes expressed by the credit union system, mainly outside Quebec. Those wishes have been expressed on numerous occasions over the past 15, 20, if not even 30 years. In that sense, the Mouvement Desjardins hails the initiative that is before you today.

It goes on. I could read the whole thing, but you are very familiar no doubt with that. Coming to what Mr. Béland said, the one suggestion Desjardins makes is the use of the term "bank," that that is against the philosophy of the credit union movement. I am a bit familiar with the credit union movement, coming from Atlantic Canada, Nova Scotia, which has a lot of credit unions. A suggested amendment would be, whether at this time or at some future time, that they would be able to use the name "federal credit cooperatives" so that it reflects the cooperative nature rather than the philosophy of the bank.

I understand that, and I appreciate the comments of Mr. Thibault:

Thus, a simple amendment could enable the Mouvement Desjardins to better discharge its obligations and better serve its cooperative members"

... if that simple amendment had been made.

Would you comment on that? Would you like to disagree or agree with that? It seems to corroborate what you are saying.

M. Brun : Le mouvement Desjardins, lorsqu'il parle de support, parle plutôt d'accueil. On accueille cette initiative législative. Le mouvement Desjardins cherche à développer une alternative viable et intéressante à l'offre des banques. Si le projet de loi peut créer une alternative viable, nous nous réjouissons de voir cela se développer et trouver des éléments à ce sujet.

Cependant, le mouvement Desjardins, dans son cadre législatif, est très confortable, et cela ne répond pas à ses attentes et ses aspirations. Voilà pourquoi il n'a pas vraiment développé d'intérêt. Et c'est probablement ce qui explique pourquoi nous n'avons pas été consultés non plus.

Quant à la question de l'appellation, c'est sûr que le mouvement Desjardins pourrait être intéressé à détenir une banque à charte. Il s'agirait, à ce moment-là, vraiment d'une banque, et non pas une banque coopérative comme le projet de loi le présente.

M. Béland : Mais il y aurait de la résistance chez nous.

Le sénateur Ringuette : Avec raison.

M. Béland : Je n'aimerais pas voir cela. À moins d'avoir une loi sur les banques coopératives comme en France.

En France, ils ont une loi sur les banques coopératives et une loi sur les banques traditionnelles.

Cependant, je connais assez Desjardins et je les vois mal admettre qu'ils pourraient, comme vous disiez, émettre des actions, des actions avec droit de vote et droit de partager la réserve. Je crois que jamais les membres de Desjardins n'accepteraient cela.

C'est peut-être une première étape, mais il y a du polissage et des rénovations à faire.

Senator Dickson: As I understand it, following your testimony and that of Mr. Thibault back in May, you do support these sections of Bill C-9 creating federally regulated co-ops or banking institutions; is that correct? Desjardins credit unions. You support it, do you not?

M. Brun : Oui.

Senator Dickson: That is the point I wanted to make, that you support it. Fine, thank you.

Pièce G : Copie du procès-verbal non-revisé en regard à une séance du 29 juin 2010
du « Standing Senate Committee On National Finance »

FINA 48306

1510-17

Senator Marshall: This question is for Mr. Brun.

We were saying this is a good first step. Do you have any suggestions as to the second step or what you would like to do in the future, thinking ahead?

M. Brun : Je pense aux principaux commentaires et critiques qu'on a pu faire sur le projet de loi, notamment la possibilité de se constituer et de se regrouper en fédération. Certains encadrements aussi, lorsqu'on parle des réserves, sont une préoccupation primordiale puisque, lorsqu'on veut favoriser la création d'une alternative aux banques, on veut aussi s'assurer que cette alternative ne va pas se transformer en banque à charte, parce qu'il peut y avoir un incitatif de partager les réserves. Certains éléments doivent absolument être corrigés pour susciter un intérêt.

Le sénateur Chaput : À votre avis, M. Brun, y a-t-il un besoin pour ce genre d'alternative?

M. Brun : Oui, clairement, il y a un besoin pour une alternative aux banques et pour pouvoir faire du commerce interprovincial. On le voit, certains *Credit Union* ont atteint une certaine taille et ont ressenti le besoin -- je ne veux pas parler pour eux, mais ce sont eux, d'ailleurs, qui ont pris l'initiative de faire les démarches et de demander certaines modifications.

Le mouvement Desjardins, comme je l'ai mentionné dans notre présentation, s'est développé dans son cadre législatif, un cadre provincial, est très confortable actuellement dans ce cadre, est en mesure de se développer, continue à le faire et compte continuer à le faire.

Le sénateur Chaput : Si je comprends bien, le besoin serait moindre pour Desjardins que pour les autres coopératives à travers le Canada.

M. Brun : Absolument.

M. Béland : La différence, c'est que la demande dont vous êtes saisis vient d'une caisse locale. C'est très différent. Il est certain que la caisse locale n'a pas les moyens de faire du commerce interprovincial. Ce n'est pas une centrale, ce n'est pas une fédération. Desjardins a réglé ce problème en disant aux caisses : ce n'est pas vous qui faites cela, mais nous ; la fédération va le faire pour vous.

Tandis que, ici, la demande vient d'une caisse locale, et si on permet cela, peut-être que toutes les caisses Desjardins concluront qu'elles n'ont plus besoin de leur fédération, qu'elles ont tous les pouvoirs voulus pour faire des affaires à travers le Canada. Nous devons considérer cela sérieusement.

Senator Wallace: Mr. Béland, I direct my question to you. When I listen to Mr. Brun's response to Senator Chaput and the reasons why he can see on a national level why this federal credit union, or whatever it might be called, would be beneficial, it reminds me of what I understand to be the rationale behind the suggestion of the creation of this federal credit union. That is to promote continued growth and competitiveness in the financial sector; to enhance financial stability; and to allow credit unions to become competitive on a national scale with broadened services; help the credit unions attract new members; and to improve services to existing members.

I hear what you are saying. You are looking at how this would impact your credit union. However, all of this is really about the consumer, is it not? It is how does it ultimately impact the choices and the stability to consumers?

Would you not agree that this bill, or the creation of federally incorporated credit unions, would achieve some of those purposes, that it would help credit unions to attract new members, improve services and create competitiveness? Would you not agree that it has that potential to cause all or some of that to happen?

Mr. Béland: Sure, with one condition: That all local credit unions do the same thing. If it is only one local credit union like it is in this case, which gets all this power, they have 400,000 members, I believe.

Cela ne reflète pas l'image d'une caisse de proximité : 400 000 membres qui demandent cette charte. Voulons-nous créer un *Credit Union* dans chacune des provinces? C'est autre chose. Toutes ces questions demeurent sans réponse.

La loi travaille sur le plan local, alors que Desjardins travaille sur le plan de la province, avec une fédération regroupant toutes les caisses, ce qui leur permet de bien progresser parce qu'ils travaillent ensemble, et non localement. Lorsque je pense aux consommateurs, c'est justement à cela que je pense : certaines localités seront bien desservies et d'autres non. Cette situation n'est pas bonne.

Au Québec, on a réussi à donner des services partout, même dans les milieux très reculés, grâce à la fédération, grâce à la coopération. Lorsque je vois que le projet de loi ne parle que des caisses locales, cela m'inquiète.

Pièce G : Copie du procès-verbal non-revisé en regard à une séance du 29 juin 2010
du « Standing Senate Committee On National Finance »

FINA 48306

1510-18

Senator Wallace: That would be a matter of choice, would it not? Through this bill there would be new choices available to consumers and they will make the choice whether they prefer to deal with larger, hybrid credit unions or smaller ones.

Mr. Béland: Sure.

Senator Wallace: We all have those choices when we make our decisions every day. Consumers will decide through their choice and this would provide them with additional choices, would that not seem so?

M. Béland : Le consommateur a toujours le dernier mot, même chez nous.

Senator Wallace: Exactly, or the voter.

Le président : Peut-être, surtout chez vous.

Le sénateur Ringuette : J'aimerais revenir à la discussion que nous avons eue ce matin avec M. David Phillips de la *Centrale des caisses de crédit du Canada*. Il nous a dit que son regroupement avait été surpris de retrouver ceci à l'intérieur du projet de loi C-9 et dans le plan de l'encadrement de la Loi sur les banques.

Il regardait surtout la Loi sur les coopératives, le mouvement coopératif au niveau fédéral pour introduire ou avoir de plus grandes options. S'il y avait eu consultation, avec l'expertise du Mouvement coopératif Desjardins, cela ne se retrouverait pas dans le projet de loi budgétaire omnibus de 900 pages. Je doute que le Mouvement des Caisses populaires acadiennes au Nouveau-Brunswick ait été consulté dans ce processus. S'il y avait eu consultation, probablement qu'on verrait à l'horizon un projet de loi qui modifierait la Loi fédérale sur les coopératives. Cela aurait beaucoup plus de sens pour répondre aux besoins qui peuvent être grandissants du Mouvement coopératif. Nous avons des coopératives fédérales dans d'autres secteurs aussi. Je ne voulais pas vous laisser avec l'impression que ce à quoi les coopératives de crédit faisaient face dans ce projet de loi était complètement ce qu'elles voulaient. Je tenais à clarifier cela pour vous dire que ça ne correspond pas aux aspirations à prime à bord des cousins du Centre et de l'ouest du pays.

M. Béland : Cela confirme qu'il reste du travail à faire.

Le sénateur Ringuette : Beaucoup.

M. Brun : Ils nous avaient signifié que ce n'était pas nécessairement l'approche désirée et je suis heureux qu'ils l'aient mentionné.

Pour nous, ces demandes visaient à satisfaire certains besoins de ces coopératives de crédit de l'Ouest. S'ils n'ont pas pu satisfaire pleinement ces besoins, c'est dommage. Nous l'avons fait par solidarité. Parfois, on peut percevoir une compétition entre les coopératives et les Caisses populaires. Au contraire, tout ce qui peut favoriser l'essor du Mouvement, y compris dans l'Ouest, on l'appuie. Lorsqu'ils ont fait des revendications, ils ont obtenu ce projet de loi, qu'on appuie, mais on est conscient que cela ne répond pas entièrement à leurs attentes.

Le sénateur Ringuette : Exactement. Merci.

Le président : Aucun autre sénateur n'a demandé la parole. Je vous remercie sincèrement d'avoir été avec nous ce soir et d'avoir expliqué la dix-septième section de 24 du projet de loi C-9. Il nous reste encore beaucoup de travail à faire. Voilà qui conclut la séance d'aujourd'hui.

La séance est levée.

Pièce H : *Power Corporation du Canada c. Mouvement d'éducation et de défense des actionnaires (MÉDAC) 2008 QCCS 801*

**Power Corporation du Canada c. Mouvement d'éducation et de
défense des actionnaires (MÉDAC)**

2008 QCCS 801

COUR SUPÉRIEURE

CANADA
PROVINCE DE QUÉBEC
DISTRICT DE MONTRÉAL

N° : 500-11-029388-069

DATE : Le 29 février 2008

SOUS LA PRÉSIDENTE DE : L'HONORABLE ROBERT MONGEON, J.C.S.

POWER CORPORATION DU CANADA

Requérante

c.

MOUVEMENT D'ÉDUCATION ET DE DÉFENSE DES ACTIONNAIRES (MÉDAC)

Intimée

-et-

GESCALTÉE

-et-

LE DIRECTEUR NOMMÉ EN VERTU DE LA LOI CANADIENNE SUR LES SOCIÉTÉS PAR ACTIONS

Mis en cause

JUGEMENT

INTRODUCTION

[1] Aux termes de la *Loi canadienne sur les sociétés par actions* (LCSA), un actionnaire a le droit de consulter les états financiers de la société dont il est actionnaire. Mais qu'arrive-t-il lorsque la structure corporative de la société se complexifie pour y voir apparaître des filiales ou sous-filiales? Quelle est donc la limite des droits de l'actionnaire de consulter et de prendre copie des états financiers de la

société? Son droit se limite-t-il aux seuls états financiers de la société dont il est actionnaire? Son droit s'étend-il aux résultats des autres entités juridiques contrôlées par la société en question?

[2] Le présente jugement répond en partie à ces questions.

HISTORIQUE FACTUEL ET PROCÉDURAL

[3] Power Corporation du Canada (Power) est une société internationale de gestion et de portefeuille qui détient des participations dans plusieurs sociétés dont les activités sont très diversifiées. Sa structure corporative démontre que Power contrôle plusieurs filiales dont l'une d'entre elles est Gesca Ltée (Voir P.1-13B). À son tour, Gesca Ltée contrôle plusieurs filiales et sous-filiales (Voir P.1-9B). Le présent débat ne porte non pas sur l'ensemble des filiales ou sous-filiales de Power mais seulement sur Gesca Ltée et sur ses filiales et sous-filiales.

[4] Monsieur Yves Michaud, homme politique et journaliste bien connu est le président du Mouvement d'éducation et de défense des actionnaires (MÉDAC). Michaud et le MÉDAC sont tous deux actionnaires de Power.

[5] En date du 8 mai 2006, Michaud s'adresse par téléphone à monsieur Edward Johnson, secrétaire de Power et lui demande de consulter les états financiers de Gesca Ltée. Michaud invoque alors son droit en vertu de l'article 157 de la *Loi canadienne sur les sociétés par actions* (LCSA).

[6] Le 11 mai 2006, lors de la tenue de l'assemblée annuelle des actionnaires de Power, Michaud réitère sa demande.

[7] Le 18 mai 2006, Power dépose une requête introductive d'instance invoquant les articles 157 (3) et 247 LCSA et qui recherche une ordonnance de cette Cour visant à interdire l'examen des états financiers de sa filiale Gesca Ltée. Cette requête porte le N° 500-11-028137-061.

[8] Or, tel qu'indiqué ci-haut Gesca Ltée est elle-même une société de portefeuille qui détient, par le biais de filiales, des intérêts dans plusieurs entreprises de presse dont La Presse (Montréal), Le Soleil (Québec), Le Nouvelliste (Trois-Rivières), Le Droit (Ottawa), La Tribune (Sherbrooke), Le Quotidien (Chicoutimi), La Voix de l'Est (Granby) et Le Progrès-Dimanche (Saguenay). Michaud et le MÉDAC s'intéressent spécifiquement à cet aspect de l'entreprise de Power.

[9] Michaud soumet donc une nouvelle demande à Power, recherchant cette fois le droit d'examiner les états financiers non seulement de Gesca Ltée mais des filiales de cette dernière, dont la liste est annexée au présent jugement. Cela amènera le dépôt d'une seconde requête recherchant la même ordonnance d'interdiction d'examen des

états financiers tant de Gesca Ltée que de ses filiales. Cette seconde requête datée du 30 novembre 2006 porte le N° 500-11-029388-069 et constitue la requête introductive du présent dossier.

[10] Le 12 janvier 2007, Power demande le rejet pur et simple de la demande d'examen de Michaud au motif qu'à sa face même elle est incompatible avec le texte de l'article 157 LCSA (requête N° 8).

[11] Le 8 janvier 2008 Michaud invoque l'irrecevabilité de la requête (N° 8) en rejet de la demande d'examen au motif que l'article 157 LCSA oblige une société à conserver les états financiers de ses filiales à son siège social et permet expressément l'examen desdits états financiers par ses actionnaires (avis de dénonciation N° 22).

[12] Le 10 janvier 2008 les parties comparaissent une première fois devant le soussigné. Les procureurs de Power et de Gesca Ltée font alors valoir la nécessité de déterminer la portée intentionnelle de l'article 157 LCSA: cet article vise-t-il seulement les filiales de Power ou vise-t-il aussi les filiales de sa filiale Gesca Ltée? La question n'est pas sans importance pour la requérante qui devra éventuellement justifier les motifs de son refus de laisser Michaud examiner les états financiers de toutes les entités visées par l'article 157.1 LCSA. Cette preuve devra, selon elle, se faire par experts qui devront se pencher sur le seul cas de Gesca Ltée ou encore sur celui de Gesca Ltée et de ses filiales. Les coûts inhérents à une telle preuve pouvant être considérables, il importe donc à la requérante de faire déterminer cette question à l'avance.

[13] Le Tribunal a constaté, lors de l'audition du 10 janvier 2008, que les deux parties recherchaient non pas le rejet de la demande d'examen ou encore l'irrecevabilité de la demande de rejet, mais plutôt une requête pour jugement déclaratoire visant à préciser la portée de l'article 157 LCSA. Avec l'accord du Tribunal, les parties ont choisi de procéder ainsi:

- k) Dans un premier temps, Michaud se retire du dossier et sera remplacé par le MÉDAC. Voir Avis de substitution d'une partie datée du 1^{er} février 2008 (N° 32) produit de consentement.
- l) Une requête en jugement déclaratoire est ensuite déposé par Power recherchant ce qui suit:

DÉCLARER que l'article 157 LCSA n'impose pas à la Société l'obligation de conserver et de donner accès, aux actionnaires qui en font la demande, aux états financiers des filiales et des personnes morales qui n'ont pas été utilisés par la Société aux fins de son exercice de consolidation prescrit par les principes comptables généralement reconnus;

DÉCLARER que le MÉDAC n'a pas le droit de demander d'examiner les états financiers de La Presse Ltée, Les Éditions La Presse (1989) Ltée, 3819787 Canada Inc., 3970965 Canada Inc., 3834310 Canada Inc., 3846521 Canada Inc., 3846539 Caada Inc., Les Journaux Trans-Canada (1996) Inc., Probec 5

Pièce H : *Power Corporation du Canada c. Mouvement d'éducation et de défense des actionnaires (MÉDAC) 2008 QCCS 801*

500-11-029388-069

PAGE : 4

Ltée, 3911322 Canada Inc., 3855082 Canada Inc., Cybepress Inc., Les Éditions Gesca Ltée, Septembre Éditeur s.e.n.c., Les productions La Presse Télé Ltée, La Presse Télé Ltée, La Presse Télé II Ltée, La Presse Télé III Ltée, Gesca Consultants Inc., La Presse Digitale Inc., 3859282 Canada Inc. et d'en tirer copie;

tel qu'il appert de ladite requête datée du 1^{er} février 2008 (N° 27).

- m) Afin de circonscrire le débat les parties déposent une stipulation conjointe des faits pertinents à la disposition de la requête pour jugement déclaratoire (N° 29). En l'absence d'autre preuve, cette stipulation établit ce qui suit et qui, pour les fins de la requête pour jugement déclaratoire, doivent être tenues pour avérés:
- xiii) Aucune consolidation des comptes des filiales de Gesca Ltée ne se fait directement au niveau des états financiers de Power.
 - xiv) Power ne reçoit ni ne garde à son siège social copie des états financiers des filiales de Gesca Ltée.
 - xv) Les comptes de Gesca Ltée sont consolidés dans les états financiers de Power et les états financiers de Power sont préparés selon les principes comptables généralement reconnus (PCGR).
 - xvi) Cependant, avant que ses comptes ne soient ainsi consolidés, les états financiers de Gesca Ltée sont le résultat d'une consolidation de ses propres comptes et de ceux de ses filiales, préparés selon les PCGR.
 - xvii) Les filiales de Gesca Ltée dont les comptes sont ainsi consolidés sont celles qui sont énumérées en annexe au présent jugement sauf 3859282 Canada Inc. qui ne serait pas une filiale de Gesca Ltée.
 - xviii) Quant à Septembre Éditeur s.e.n.c. elle ne serait pas non plus une filiale de Gesca Ltée, mais la stipulation conjointe est silencieuse sur la question de la consolidation de ses comptes dans Gesca Ltée.
- n) Insatisfaite de la manière dont les questions sont posées dans la requête N° 27, le MÉDAC dépose à son tour une demande reconventionnelle précisant que la question devrait se lire ainsi:

Sujet à la question de l'applicabilité ou non des dispositions de l'article 157 (3) de la Loi canadienne sur les sociétés par actions à la demande d'examen formulée par l'intimée Mouvement d'Éducation et de Défense des Actionnaires (MÉDAC) qui devra être décidée lors de l'audition au fond de la présente cause, DÉCLARER que l'intimée Mouvement d'Éducation et de Défenses des Actionnaire (MÉDAC) a le droit de demander d'examiner les états financiers de La Presse Ltée, Les Éditions La Presse (1989) Ltée, 3819787 Canada Inc., Les Journaux Trans-Canada (1996) Inc., Probec 5 Ltée, 3911322 Canada Inc., 3855082 Canada Inc., Cyberpresse Inc., Les Éditions Gesca Ltée, Septembre Éditeur s.e.n.c., Les Productions La Presse Télé Inc., La Presse Télé Ltée, La Presse Télé II Ltée, La Presse Télé III Ltée, Gesca Consultants Inc., La Presse Digitale Inc., 3859282 Canada Inc. et d'en tirer copie en vertu des articles 157 (1) et (2) de la Loi canadienne sur les sociétés par actions.

tel qu'il appert de ladite demande reconventionnelle du 4 février 2008 (N° 33).

[14] Le Tribunal a donc entendu les parties sur leurs diverses demandes résultant des requêtes N° 8, 22, 27 et 33, le 4 février 2008.

LA QUESTION

[15] Quels sont les états financiers effectivement visés par l'article 157 LCSA? Cet article permet-il à un actionnaire de la société mère (en l'occurrence Power) de consulter et de prendre copie des états financiers de celle-ci et seulement des filiales dont les résultats sont consolidés dans ceux de la société-mère ou permet-il à ce même actionnaire d'examiner et de prendre copie des états financiers de toutes les sous-filiales d'une filiale donnée (en l'occurrence Gesca Ltée) dont les résultats sont d'abord consolidés dans ceux de la filiale et sous-filiale de la société-mère?

[16] La question n'est certes pas sans intérêt et pourrait effectivement avoir un impact important sur la suite du dossier. Chose certaine, si la requérante Power doit se limiter à prouver qu'elle a raison de limiter le MÉDAC à l'examen des résultats de sa filiale Gesca Ltée seulement, cela lui épargnera temps et argent. Si par contre, elle doit justifier sa position dans le cas des filiales de Gesca Ltée (elles-mêmes sous-filiales de Power), l'exercice sera d'autant plus long et coûteux.

[17] Les procureurs des parties ont effectué une recherche exhaustive de la jurisprudence sur l'interprétation de l'article 57 LCSA au Canada et plus spécifiquement au Québec.

[18] La question soumise ne semble pas avoir été traitée d'où l'intérêt des parties à faire trancher ce qui semble constituer une difficulté réelle d'interprétation dudit article. En conséquence, le Tribunal considère que les conditions essentielles de l'article 453 C.p.c. sont remplies.

ANALYSE

[19] L'article 157 LCSA se lit comme suit:

57. (1) (États financiers consolidés) La société doit conserver à son siège social un exemplaire des états financiers de chacune de ses filiales et de chaque personne morale dont les comptes sont consolidés dans ses propres états financiers.

(8) (Examen) Les actionnaires ainsi que leurs représentants personnels peuvent, sur demande, examiner gratuitement les états financiers visés au paragraphe (1) et en tirer copie pendant les heures normales d'ouverture des bureaux.

(9) (Interdiction) Le tribunal saisi d'une requête présentée par la société dans les quinze jours d'une demande d'examen faite en vertu du paragraphe (2) peut rendre toute ordonnance qu'il estime pertinente et, notamment, interdire l'examen, s'il est convaincu qu'il serait préjudiciable à la société ou à une filiale.

(10) (Avis au directeur) La société doit donner avis de toute requête présentée en vertu du paragraphe (3) au directeur et à toute personne qui demande l'examen prévu au paragraphe (2); ceux-ci peuvent comparaître en personne ou par ministère d'avocat.

(Soulignements ajoutés)

[20] La requête introductive en l'instance est celle qui est prévue à l'article 157 (3) LCSA.

[21] Pour répondre à la question posée, il s'agit d'identifier les éléments essentiels de l'article 157 (1) LCSA:

- a) la société doit conserver ...
- b) ... des états financiers ...
- c) ... de ses filiales et personnes morales ...
- o) dont les comptes sont consolidés dans ses ... propres états financiers ...

[22] La lecture de cet article doit cependant être complétée par certaines définitions. Tout d'abord, celle du mot "filiale" que l'on retrouve à l'article 2 (5) LCSA:

(5) (Filiales) Une personne morale est la filiale d'une autre personne morale dans chacun des cas suivants:

- a) elle est contrôlée:
 - i) soit par l'autre personne morale,
 - ii) soit par l'autre personne morale et une ou plusieurs personnes morales elles-mêmes contrôlées par cette autre personne morale,
 - iii) soit par des personnes morales elles-mêmes contrôlées par l'autre personne morale;
- b) elle est la filiale d'une filiale de l'autre personne morale.

(Soulignement ajouté)

[23] Ainsi selon cette définition les filiales de Gesca Ltée, elle-même filiale de Power sont des filiales de Power et seraient visées par l'article 157 LCSA, dans la mesure où les comptes des filiales de Gesca Ltée se retrouvent consolidés dans les états financiers de Power.

[24] Que doit-on entendre par "personne morale" dans le contexte de l'article 157 LCSA ainsi que dans la définition du mot "filiale de l'article 2 (5)? Cette expression est ainsi définie à l'article 2 (1) LCSA:

2 (1) ...

("Personne morale" "body ...") "personne morale" Toute personne morale, y compris une compagnie, indépendamment de son lieu ou mode de constitution.

[25] On doit reconnaître que la définition de cette expression n'a rien de cartésien. Reprendre l'expression que l'on veut définir dans la définition elle-même n'aide pas à en saisir le sens. Néanmoins, on peut conclure que les "personnes morales" ici visées seront toutes les sociétés par actions dûment incorporées en vertu d'une loi autre que la LCSA, y compris les sociétés étrangères. C'est ce qu'il faut comprendre des mots ... "*indépendamment de son lieu ou mode de constitution*".

[26] L'expression "personne morale" vise-t-elle d'autres entités juridiques que des sociétés incorporées en vertu de la LCSA ou en vertu d'autres lois canadiennes ou même étrangères? Par exemple, l'expression vise-t-elle d'autres entités qui ne sont pas des sociétés par actions mais qui bénéficient d'une personnalité juridique distincte de celle de leurs membres? La question est intéressante mais, de l'avis du Tribunal il n'est pas essentiel d'en traiter ici. En effet, deux conditions sont essentielles pour que l'actionnaire puisse avoir accès aux états financiers des sociétés ou entités visées: il faut dans un premier temps qu'il s'agisse d'une "filiale" au sens de la LCSA mais il faut aussi que les comptes de cette "filiale" fasse l'objet d'une consolidation.

[27] Or, les comptes de 3859282 Canada Inc. ne seraient pas consolidés si l'on se fie aux termes de la stipulation conjointe des faits versée au dossier. Au surplus, le rapport "CIDREQ" de cette compagnie indique que Gesca Ltée n'en est pas l'actionnaire principal. La preuve ne permet donc pas de conclure que 3859282 Canada Inc. est une "filiale" de Gesca Ltée dont les comptes sont consolidés dans ceux de Gesca Ltée ou de Power.

[28] La preuve ne révèle pas non plus que de manière concluante la Société Septembre Éditeur s.e.n.c. est une "personne morale" contrôlée par Gesca Ltée ni que ses comptes font l'objet d'une consolidation.

[29] En conséquence, le présent jugement ne visera pas ces deux entités la preuve n'étant ni concluante ni complète sur les deux principaux éléments qui doivent être établis en l'instance c'est-à-dire la notion de "filiale" et l'existence d'une consolidation de leurs comptes. Cependant les droits des parties seront réservés sur ces deux éléments qui pourrait faire l'objet d'une preuve plus exhaustive lors de l'audition de la requête introductive, si tant est que le MÉDAC persiste dans sa demande d'examen et que Power persiste dans sa demande d'ordonnance d'interdiction d'examen eu égard à ces deux entités.

[30] Dans le contexte du présent dossier (et sans extrapoler dans d'autres hypothèses) si l'on lit l'article 157 (1) LCSA en tenant compte des définitions précitées, il faut comprendre que la société (en l'occurrence Power) doit conserver à son siège social un exemplaire des états financiers de chacune de ses filiales, y compris les filiales de ses filiales dont les comptes sont consolidés dans ses propres états financiers. Elle doit faire de même quant aux états financiers des autres "personnes morales" s'il en est dont les états financiers sont aussi consolidés dans ceux de sa filiale ou dans les siens. Cela apparaît clairement des textes législatifs précités¹.

[31] Lorsqu'une disposition statutaire est claire, point n'est besoin d'aller au delà de ce que le Législateur exprime. Le juge Iacobucci dans *Ludco Enterprises Ltd.*²:

La règle moderne en matière d'interprétation législative a été énoncée de manière succincte par E. . Driedger dans l'ouvrage *Construction of Statutes* (2^e éd. 1983), p. 87:

(TRADUCTION) Aujourd'hui il n'y a qu'un seul principe ou solution: il faut lire les termes d'une loi dans leur contexte global en suivant le sens ordinaire et grammatical qui s'harmonise avec l'esprit de la loi, l'objet de la loi et l'intention du législateur ...

C'est cet extrait qui "résume le mieux" la méthode privilégiée aux fins d'interprétation d'une disposition législative: *Rizzo Shoes Ltd. (Re)*, (1998) 1 R.C.S. 27, par 21 et 23.³

[32] Il est évident que lorsqu'on analyse les termes utilisés à l'article 157.1 LCSA dans leur contexte et en leur donnant leur sens ordinaire et grammatical, il faut conclure que le but recherché par le législateur ainsi que l'économie générale de la LCSA cherchent à informer l'actionnaire d'une société en lui donnant accès non seulement aux états financiers de cette dernière mais aussi à tous les états financiers de toutes les filiales, sous-filiales ou personnes morales dont les résultats sont consolidés dans ceux de la société dont l'actionnaire détient des actions.

[33] Autrement, l'actionnaire ne pourra jamais apprécier le risque qu'il prend en acceptant d'investir dans le capital-actions d'une société donnée. De plus, c'est la seule façon pour l'actionnaire de connaître la véritable nature des produits et des charges financières réellement supportées par la société dont il est actionnaire.

¹ Cela est vrai même si la notion de "personne morale" à l'article 2 (1) LCSA demeure encore ambiguë. Dans le présent cas, il n'est pas nécessaire de décider si la notion de "personne morale" s'applique à une société en nom collectif car la preuve ne révèle pas que les comptes de cette entité sont consolidés dans les états financiers de Gesca Ltée, puis de Power.

² *Ludco Enterprises Ltd., Brian Ludmer, David Ludmer, and Cindy Ludmer c. Her Majesty The Queen*, (2001) 2 R.C.S. 1082.

³ *Id.*, p. 1100.

[34] Empêcher un actionnaire de consulter les états financiers des filiales ou sous-filiales dont les résultats sont consolidés dans les états financiers de la société en question conduirait à une aberration.

[35] Cela équivaldrait à dire à un actionnaire que les résultats qu'on lui communique ne peuvent même pas être soumis à un examen sommaire pour s'assurer, par exemple que l'ensemble des recettes, mais surtout des charges, dont la société mère hérite par le processus de consolidation, ont été adéquatement comptabilisés.

[36] En cette ère de communication de renseignements financiers parfois, mais Dieu merci rarement, manipulés par des administrateurs ou dirigeants de peu de scrupules il est clair que l'interprétation à donner à l'article 157 LCSA doit pencher en faveur d'une transmission de toute l'information financière reproduite aux états financiers provenant des filiales et sous-filiales d'une entreprise donnée lorsque leurs résultats sont consolidés dans leurs propres états financiers.

[37] Il faut comprendre que l'interprétation de l'article 157 recherchée par Power pourrait, bien malgré elle, bénéficier à des entreprises moins scrupuleuses qui pourraient faire porter certaines charges par leurs filiales ou sous-filiales que la consolidation ne reflèterait pas nécessairement. L'actionnaire n'aurait alors aucun moyen de s'en rendre compte et pourrait un jour risquer de voir son investissement sérieusement affecté par un événement prévisible pour les initiés mais imprévisible pour lui.

[38] D'ailleurs, toute la logique législative et réglementaire en matière d'états financiers est rédigée pour éviter de telles éventualités:

a) l'article 71 du Règlement sur les sociétés par actions de régime fédéral⁴ prévoit que les états financiers dont parle la LCSA doivent être établis selon les PCGR canadiens ou américains selon le cas mais avec des notes afférentes explicatives lorsque les régimes canadiens et américains diffèrent;

b) les PCGR canadiens prévoient que⁵:

L'établissement des états financiers consolidés de la société mère et des filiales consiste à intégrer, ligne par ligne, les états financiers de ces sociétés (c'est-à-dire à additionner un par un les postes correspondants de l'actif, du passif, des produits et des charges), tout en éliminant les opérations inter-sociétés et les soldes réciproques et en tenant compte de la part des actionnaires sans contrôle (La part des actionnaires sans contrôle est la fraction des capitaux propres appartenant aux actionnaires qui ne détiennent pas la participation donnant le contrôle sur l'entreprise contrôlée. Dans les états financiers consolidés, il s'agit de la fraction des capitaux propres des filiales rattachée aux actions qui n'appartiennent ni à la société mère, ni à une autre filiale du groupe. La part des actionnaires sans contrôle peut, dans certains cas, être supérieure à 50%) des filiales. Les états financiers consolidés tiennent compte du

⁴ DORS 2001-512 tel que modifié par DORS 2003-317, DORS 2005-51 et DORS 2006-75.

⁵ Manuel de l'ICCA édition courante, article 1600.03.

fait que les diverses entités juridiques ne forment qu'une seule entité économique. Ces états se distinguent des états financiers individuels de la société mère et des filiales, ainsi que des états cumulés des filiales, à la fois par leur nature et par les circonstances qui justifient leur utilisation.

(Soulignements ajoutés)

[39] Selon les faits admis par les parties, la consolidation des états financiers de Power se fait en deux étapes. Tout d'abord, la consolidation des états financiers des filiales de Gesca Ltée se fait au niveau de Gesca. Ensuite, lorsque les états financiers de Gesca Ltée sont consolidés avec ceux de Power, ces derniers reflètent la consolidation de Gesca Ltée et de ses filiales comme s'il n'y avait eu qu'une seule opération de consolidation. Donc le lecteur des états financiers de Power y voit des résultats reflétant toutes les opérations comptables des filiales et des filiales des filiales.

[40] Les parties ont aussi reconnu que la consolidation en deux étapes donnait exactement le même résultat que si la consolidation n'avait été faite qu'en une seule étape.

[41] Il faut donc interpréter l'article 157 LCSA comme le suggère le MÉDAC et obligeant Power à conserver à son siège social un exemplaire des états financiers de chacune de ses filiales (incluant les filiales de ses filiales) ainsi que de chacune des personnes morales dont les comptes sont consolidés dans ses propres états financiers (que ces comptes soient ceux d'une filiale, d'une filiale de filiale ou d'une autre personne morale) et à en permettre l'examen et la prise de copie par ses actionnaires, le tout sous réserve des limitations imposées par l'article 157 (3) LCSA.

[42] La requête pour jugement déclaratoire sera donc accueillie et les autres requêtes seront décidées en conséquence.

[43] **PAR CES MOTIFS**, le Tribunal:

[44] **REJETTE** la requête de la requérante Power Corporation du Canada en rejet d'une demande d'examen (N° 8).

[45] **REJETTE** le moyen d'irrecevabilité de l'intimée Yves Michaud pour absence de fondement juridique de la requête en rejet d'une demande d'examen (N° 22).

[46] **REJETTE** la requête pour jugement déclaratoire de la requérante Power Corporation Canada (N° 27).

[47] **ACCUEILLE** la demande reconventionnelle en jugement déclaratoire de l'intimée Mouvement d'éducation et de défense des actionnaires (MÉDAC) ainsi qu'il suit:

Pièce H : *Power Corporation du Canada c. Mouvement d'éducation et de défense des actionnaires (MÉDAC) 2008 QCCS 801*

500-11-029388-069

PAGE : 11

[48] **DÉCLARE** que sous réserve expresse des droits de Power Corporation du Canada aux termes de l'article 157 (3) LCSA l'intimée, Mouvement d'éducation et de défense des actionnaires (MÉDAC) a le droit de demander d'examiner les états financiers des sociétés suivantes:

- gg. La Presse Ltée.
- hh. Les Éditions La Presse (1989) Ltée.
- ii. 3819787 Canada Inc.
- jj. Les Journaux trans-Canada(1996) Inc.
- kk. Probec 5 Ltée.
- ll. 3911322 Canada Inc.
- mm. Cyberpresse Inc.
- nn. Les Éditions Gesca Ltée.
- oo. Les Productions La Presse Télé Inc.
- pp. La Presse Télé II Ltée.
- qq. La Presse Télé III Ltée.
- rr. Gesca Consultants Inc.
- ss. La Presse Digitale Inc.

ainsi que le droit de demander d'en tirer copie conformément aux dispositions des articles 157 (1) et (2) LCSA.

[49] **RÉSERVE** les droits des deux parties eu égard à l'examen et à la prise de copie des états financiers de:

- a) 3859282 Canada Inc.
- b) Septembre Éditeur s.e.n.c.

[50] Le tout **FRAIS À SUIVRE** le sort de la requête introductive d'instance pour émission d'une ordonnance d'interdiction d'examen, laquelle est continuée "Pro Forma" au 4 avril 2008 à 9h15 en Salle 16.12 pour dépôt d'un échéancier et suivi du dossier.

ROBERT MONGEON, J.C.S.

Pièce H : *Power Corporation du Canada c. Mouvement d'éducation et de défense des actionnaires (MÉDAC) 2008 QCCS 801*

500-11-029388-069

PAGE : 12

Me Luc Giroux
Me Claude Morency
FRASER MILNER CARGRAIN
1, Place Ville-Marie
39^{ième} étage
Montréal (Québec)
H3B 4M7
(514)878-8800
(514)866-2241 FAX
Pour Power Corporation du Canada

Me Guy Paquette
Me Philippe Charette
PAQUETTE GADLER
300, Place d'Youville
Bureau B-10
Montréal (Québec)
H2Y 2B6
(514)849-0771
(514)849-4817 FAX
Pour le Mouvement d'éducation et de défense
des actionnaires (MÉDAC)

Date d'audience : Le 4 février 2008

Pièce H : *Power Corporation du Canada c. Mouvement d'éducation et de défense des actionnaires (MÉDAC) 2008 QCCS 801*

Power Corporation du Canada c. Mouvement d'éducation et de
défense des actionnaires (MÉDAC)

2008 QCCS 801

COUR SUPÉRIEURE

CANADA
PROVINCE DE QUÉBEC
DISTRICT DE MONTRÉAL

N° : 500-11-029388-069

DATE : Le 29 février 2008

SOUS LA PRÉSIDENTE DE : L'HONORABLE ROBERT MONGEON, J.C.S.

POWER CORPORATION DU CANADA

Requérante

c.

MOUVEMENT D'ÉDUCATION ET DE DÉFENSE DES ACTIONNAIRES (MÉDAC)

Intimée

-et-

GESCALTÉE

-et-

LE DIRECTEUR NOMMÉ EN VERTU DE LA LOI CANADIENNE SUR LES SOCIÉTÉS PAR ACTIONS

Mis en cause

JUGEMENT RECTIFIÉ

INTRODUCTION

[1] Aux termes de la *Loi canadienne sur les sociétés par actions* (LCSA), un actionnaire a le droit de consulter les états financiers de la société dont il est actionnaire. Mais qu'arrive-t-il lorsque la structure corporative de la société se complexifie pour y voir apparaître des filiales ou sous-filiales? Quelle est donc la limite des droits de l'actionnaire de consulter et de prendre copie des états financiers de la

société? Son droit se limite-t-il aux seuls états financiers de la société dont il est actionnaire? Son droit s'étend-il aux résultats des autres entités juridiques contrôlées par la société en question?

[2] Le présente jugement répond en partie à ces questions.

HISTORIQUE FACTUEL ET PROCÉDURAL

[3] Power Corporation du Canada (Power) est une société internationale de gestion et de portefeuille qui détient des participations dans plusieurs sociétés dont les activités sont très diversifiées. Sa structure corporative démontre que Power contrôle plusieurs filiales dont l'une d'entre elles est Gesca Ltée (Voir P.1-13B). À son tour, Gesca Ltée contrôle plusieurs filiales et sous-filiales (Voir P.1-9B). Le présent débat ne porte non pas sur l'ensemble des filiales ou sous-filiales de Power mais seulement sur Gesca Ltée et sur ses filiales et sous-filiales.

[4] Monsieur Yves Michaud, homme politique et journaliste bien connu est le président du Mouvement d'éducation et de défense des actionnaires (MÉDAC). Michaud et le MÉDAC sont tous deux actionnaires de Power.

[5] En date du 8 mai 2006, Michaud s'adresse par téléphone à monsieur Edward Johnson, secrétaire de Power et lui demande de consulter les états financiers de Gesca Ltée. Michaud invoque alors son droit en vertu de l'article 157 de la *Loi canadienne sur les sociétés par actions* (LCSA).

[6] Le 11 mai 2006, lors de la tenue de l'assemblée annuelle des actionnaires de Power, Michaud réitère sa demande.

[7] Le 18 mai 2006, Power dépose une requête introductive d'instance invoquant les articles 157 (3) et 247 LCSA et qui recherche une ordonnance de cette Cour visant à interdire l'examen des états financiers de sa filiale Gesca Ltée. Cette requête porte le N° 500-11-028137-061.

[8] Or, tel qu'indiqué ci-haut Gesca Ltée est elle-même une société de portefeuille qui détient, par le biais de filiales, des intérêts dans plusieurs entreprises de presse dont La Presse (Montréal), Le Soleil (Québec), Le Nouvelliste (Trois-Rivières), Le Droit (Ottawa), La Tribune (Sherbrooke), Le Quotidien (Chicoutimi), La Voix de l'Est (Granby) et Le Progrès-Dimanche (Saguenay). Michaud et le MÉDAC s'intéressent spécifiquement à cet aspect de l'entreprise de Power.

[9] Michaud soumet donc une nouvelle demande à Power, recherchant cette fois le droit d'examiner les états financiers non seulement de Gesca Ltée mais des filiales de cette dernière. Cela amènera le dépôt d'une seconde requête recherchant la même ordonnance d'interdiction d'examen des états financiers tant de Gesca Ltée que de ses

filiales. Cette seconde requête datée du 30 novembre 2006 porte le N° 500-11-029388-069 et constitue la requête introductive du présent dossier.

[10] Le 12 janvier 2007, Power demande le rejet pur et simple de la demande d'examen de Michaud au motif qu'à sa face même elle est incompatible avec le texte de l'article 157 LCSA (requête N° 8).

[11] Le 8 janvier 2008 Michaud invoque l'irrecevabilité de la requête (N° 8) en rejet de la demande d'examen au motif que l'article 157 LCSA oblige une société à conserver les états financiers de ses filiales à son siège social et permet expressément l'examen desdits états financiers par ses actionnaires (avis de dénonciation N° 22).

[12] Le 10 janvier 2008 les parties comparaissent une première fois devant le soussigné. Les procureurs de Power et de Gesca Ltée font alors valoir la nécessité de déterminer la portée intentionnelle de l'article 157 LCSA: cet article vise-t-il seulement les filiales de Power ou vise-t-il aussi les filiales de sa filiale Gesca Ltée? La question n'est pas sans importance pour la requérante qui devra éventuellement justifier les motifs de son refus de laisser Michaud examiner les états financiers de toutes les entités visées par l'article 157.1 LCSA. Cette preuve devra, selon elle, se faire par experts qui devront se pencher sur le seul cas de Gesca Ltée ou encore sur celui de Gesca Ltée et de ses filiales. Les coûts inhérents à une telle preuve pouvant être considérables, il importe donc à la requérante de faire déterminer cette question à l'avance.

[13] Le Tribunal a constaté, lors de l'audition du 10 janvier 2008, que les deux parties recherchaient non pas le rejet de la demande d'examen ou encore l'irrecevabilité de la demande de rejet, mais plutôt une requête pour jugement déclaratoire visant à préciser la portée de l'article 157 LCSA. Avec l'accord du Tribunal, les parties ont choisi de procéder ainsi:

- f) Dans un premier temps, Michaud se retire du dossier et sera remplacé par le MÉDAC. Voir Avis de substitution d'une partie datée du 1^{er} février 2008 (N° 32) produit de consentement.
- g) Une requête en jugement déclaratoire est ensuite déposé par Power recherchant ce qui suit:

DÉCLARER que l'article 157 LCSA n'impose pas à la Société l'obligation de conserver et de donner accès, aux actionnaires qui en font la demande, aux états financiers des filiales et des personnes morales qui n'ont pas été utilisés par la Société aux fins de son exercice de consolidation prescrit par les principes comptables généralement reconnus;

DÉCLARER que le MÉDAC n'a pas le droit de demander d'examiner les états financiers de La Presse Ltée, Les Éditions La Presse (1989) Ltée, 3819787 Canada Inc., 3970965 Canada Inc., 3834310 Canada Inc., 3846521 Canada Inc., 3846539 Caada Inc., Les Journaux Trans-Canada (1996) Inc., Probec 5 Ltée, 3911322 Canada Inc., 3855082 Canada Inc., Cybepress Inc., Les Éditions Gesca Ltée, Septembre Éditeur s.e.n.c., Les productions La Presse

Pièce H : *Power Corporation du Canada c. Mouvement d'éducation et de défense des actionnaires (MÉDAC) 2008 QCCS 801*

500-11-029388-069

PAGE : 4

Télé Ltée, La Presse Télé Ltée, La Presse Télé II Ltée, La Presse Télé III Ltée, Gesca Consultants Inc., La Presse Digitale Inc., 3859282 Canada Inc. et d'en tirer copie;

tel qu'il appert de ladite requête datée du 1^{er} février 2008 (N° 27).

- h) Afin de circonscrire le débat les parties déposent une stipulation conjointe des faits pertinents à la disposition de la requête pour jugement déclaratoire (N° 29). En l'absence d'autre preuve, cette stipulation établit ce qui suit et qui, pour les fins de la requête pour jugement déclaratoire, doivent être tenues pour avérés:
- vii) Aucune consolidation des comptes des filiales de Gesca Ltée ne se fait directement au niveau des états financiers de Power.
 - viii) Power ne reçoit ni ne garde à son siège social copie des états financiers des filiales de Gesca Ltée.
 - ix) Les comptes de Gesca Ltée sont consolidés dans les états financiers de Power et les états financiers de Power sont préparés selon les principes comptables généralement reconnus (PCGR).
 - x) Cependant, avant que ses comptes ne soient ainsi consolidés, les états financiers de Gesca Ltée sont le résultat d'une consolidation de ses propres comptes et de ceux de ses filiales, préparés selon les PCGR.
 - xi) Les filiales de Gesca Ltée dont les comptes sont ainsi consolidés sont celles qui sont énumérées en annexe au présent jugement sauf 3859282 Canada Inc. qui ne serait pas une filiale de Gesca Ltée.
 - xii) Quant à Septembre Éditeur s.e.n.c. elle ne serait pas non plus une filiale de Gesca Ltée, mais la stipulation conjointe est silencieuse sur la question de la consolidation de ses comptes dans Gesca Ltée.
- i) Insatisfaite de la manière dont les questions sont posées dans la requête N° 27, le MÉDAC dépose à son tour une demande reconventionnelle précisant que la question devrait se lire ainsi:

Sujet à la question de l'applicabilité ou non des dispositions de l'article 157 (3) de la Loi canadienne sur les sociétés par actions à la demande d'examen formulée par l'intimée Mouvement d'Éducation et de Défense des Actionnaires (MÉDAC) qui devra être décidée lors de l'audition au fond de la présente cause, DÉCLARER que l'intimée Mouvement d'Éducation et de Défenses des Actionnaire (MÉDAC) a le droit de demander d'examiner les états financiers de La Presse Ltée, Les Éditions La Presse (1989) Ltée, 3819787 Canada Inc., Les Journaux Trans-Canada (1996) Inc., Probec 5 Ltée, 3911322 Canada Inc., 3855082 Canada Inc., Cyberpresse Inc., Les Éditions Gesca Ltée, Septembre Éditeur s.e.n.c., Les Productions La Presse Télé Inc., La Presse Télé Ltée, La Presse Télé II Ltée, La Presse Télé III Ltée, Gesca Consultants Inc., La Presse Digitale Inc., 3859282 Canada Inc. et d'en tirer copie en vertu des articles 157 (1) et (2) de la Loi canadienne sur les sociétés par actions.

tel qu'il appert de ladite demande reconventionnelle du 4 février 2008 (N° 33).

[14] Le Tribunal a donc entendu les parties sur leurs diverses demandes résultant des requêtes N° 8, 22, 27 et 33, le 4 février 2008.

LA QUESTION

[15] Quels sont les états financiers effectivement visés par l'article 157 LCSA? Cet article permet-il à un actionnaire de la société mère (en l'occurrence Power) de consulter et de prendre copie des états financiers de celle-ci et seulement des filiales dont les résultats sont consolidés dans ceux de la société-mère ou permet-il à ce même actionnaire d'examiner et de prendre copie des états financiers de toutes les sous-filiales d'une filiale donnée (en l'occurrence Gesca Ltée) dont les résultats sont d'abord consolidés dans ceux de la filiale et sous-filiale de la société-mère?

[16] La question n'est certes pas sans intérêt et pourrait effectivement avoir un impact important sur la suite du dossier. Chose certaine, si la requérante Power doit se limiter à prouver qu'elle a raison de limiter le MÉDAC à l'examen des résultats de sa filiale Gesca Ltée seulement, cela lui épargnera temps et argent. Si par contre, elle doit justifier sa position dans le cas des filiales de Gesca Ltée (elles-mêmes sous-filiales de Power), l'exercice sera d'autant plus long et coûteux.

[17] Les procureurs des parties ont effectué une recherche exhaustive de la jurisprudence sur l'interprétation de l'article 57 LCSA au Canada et plus spécifiquement au Québec.

[18] La question soumise ne semble pas avoir été traitée d'où l'intérêt des parties à faire trancher ce qui semble constituer une difficulté réelle d'interprétation dudit article. En conséquence, le Tribunal considère que les conditions essentielles de l'article 453 C.p.c. sont remplies.

ANALYSE

[19] L'article 157 LCSA se lit comme suit:

57. (1) (États financiers consolidés) La société doit conserver à son siège social un exemplaire des états financiers de chacune de ses filiales et de chaque personne morale dont les comptes sont consolidés dans ses propres états financiers.

(5) (Examen) Les actionnaires ainsi que leurs représentants personnels peuvent, sur demande, examiner gratuitement les états financiers visés au paragraphe (1) et en tirer copie pendant les heures normales d'ouverture des bureaux.

(6) (Interdiction) Le tribunal saisi d'une requête présentée par la société dans les quinze jours d'une demande d'examen faite en vertu du paragraphe (2) peut rendre toute ordonnance qu'il estime pertinente et, notamment, interdire l'examen, s'il est convaincu qu'il serait préjudiciable à la société ou à une filiale.

(7) (Avis au directeur) La société doit donner avis de toute requête présentée en vertu du paragraphe (3) au directeur et à toute personne qui demande l'examen prévu au paragraphe (2); ceux-ci peuvent comparaître en personne ou par ministère d'avocat.

(Soulignements ajoutés)

[20] La requête introductive en l'instance est celle qui est prévue à l'article 157 (3) LCSA.

[21] Pour répondre à la question posée, il s'agit d'identifier les éléments essentiels de l'article 157 (1) LCSA:

- a) la société doit conserver ...
- b) ... des états financiers ...
- c) ... de ses filiales et personnes morales ...
- j) dont les comptes sont consolidés dans ses ... propres états financiers ...

[22] La lecture de cet article doit cependant être complétée par certaines définitions. Tout d'abord, celle du mot "filiale" que l'on retrouve à l'article 2 (5) LCSA:

(5) (Filiales) Une personne morale est la filiale d'une autre personne morale dans chacun des cas suivants:

- a) elle est contrôlée:
 - i) soit par l'autre personne morale,
 - ii) soit par l'autre personne morale et une ou plusieurs personnes morales elles-mêmes contrôlées par cette autre personne morale,
 - iii) soit par des personnes morales elles-mêmes contrôlées par l'autre personne morale;
- b) elle est la filiale d'une filiale de l'autre personne morale.

(Soulignement ajouté)

[23] Ainsi selon cette définition les filiales de Gesca Ltée, elle-même filiale de Power sont des filiales de Power et seraient visées par l'article 157 LCSA, dans la mesure où les comptes des filiales de Gesca Ltée se retrouvent consolidés dans les états financiers de Power.

[24] Que doit-on entendre par "personne morale" dans le contexte de l'article 157 LCSA ainsi que dans la définition du mot "filiale de l'article 2 (5)? Cette expression est ainsi définie à l'article 2 (1) LCSA:

2 (1) ...

("Personne morale" "body ...") "personne morale" Toute personne morale, y compris une compagnie, indépendamment de son lieu ou mode de constitution.

[25] On doit reconnaître que la définition de cette expression n'a rien de cartésien. Reprendre l'expression que l'on veut définir dans la définition elle-même n'aide pas à en saisir le sens. Néanmoins, on peut conclure que les "personnes morales" ici visées seront toutes les sociétés par actions dûment incorporées en vertu d'une loi autre que la LCSA, y compris les sociétés étrangères. C'est ce qu'il faut comprendre des mots ... *"indépendamment de son lieu ou mode de constitution"*.

[26] L'expression "personne morale" vise-t-elle d'autres entités juridiques que des sociétés incorporées en vertu de la LCSA ou en vertu d'autres lois canadiennes ou même étrangères? Par exemple, l'expression vise-t-elle d'autres entités qui ne sont pas des sociétés par actions mais qui bénéficient d'une personnalité juridique distincte de celle de leurs membres? La question est intéressante mais, de l'avis du Tribunal il n'est pas essentiel d'en traiter ici. En effet, deux conditions sont essentielles pour que l'actionnaire puisse avoir accès aux états financiers des sociétés ou entités visées: il faut dans un premier temps qu'il s'agisse d'une "filiale" au sens de la LCSA mais il faut aussi que les comptes de cette "filiale" fasse l'objet d'une consolidation.

[27] Or, les comptes de 3859282 Canada Inc. ne seraient pas consolidés si l'on se fie aux termes de la stipulation conjointe des faits versée au dossier. Au surplus, le rapport "CIDREQ" de cette compagnie indique que Gesca Ltée n'en est pas l'actionnaire principal. La preuve ne permet donc pas de conclure que 3859282 Canada Inc. est une "filiale" de Gesca Ltée dont les comptes sont consolidés dans ceux de Gesca Ltée ou de Power.

[28] La preuve ne révèle pas non plus que de manière concluante la Société Septembre Éditeur s.e.n.c. est une "personne morale" contrôlée par Gesca Ltée ni que ses comptes font l'objet d'une consolidation.

[29] En conséquence, le présent jugement ne visera pas ces deux entités la preuve n'étant ni concluante ni complète sur les deux principaux éléments qui doivent être établis en l'instance c'est-à-dire la notion de "filiale" et l'existence d'une consolidation de leurs comptes. Cependant les droits des parties seront réservés sur ces deux éléments qui pourrait faire l'objet d'une preuve plus exhaustive lors de l'audition de la requête introductive, si tant est que le MÉDAC persiste dans sa demande d'examen et que Power persiste dans sa demande d'ordonnance d'interdiction d'examen eu égard à ces deux entités.

[30] Dans le contexte du présent dossier (et sans extrapoler dans d'autres hypothèses) si l'on lit l'article 157 (1) LCSA en tenant compte des définitions précitées, il faut comprendre que la société (en l'occurrence Power) doit conserver à son siège social un exemplaire des états financiers de chacune de ses filiales, y compris les

filiales de ses filiales dont les comptes sont consolidés dans ses propres états financiers. Elle doit faire de même quant aux états financiers des autres "personnes morales" s'il en est dont les états financiers sont aussi consolidés dans ceux de sa filiale ou dans les siens. Cela apparaît clairement des textes législatifs précités¹.

[31] Lorsqu'une disposition statutaire est claire, point n'est besoin d'aller au delà de ce que le Législateur exprime. Le juge Iacobucci dans *Ludco Enterprises Ltd.*²:

La règle moderne en matière d'interprétation législative a été énoncée de manière succincte par E. . Driedger dans l'ouvrage *Construction of Statutes* (2^e éd. 1983), p. 87:

(TRADUCTION) Aujourd'hui il n'y a qu'un seul principe ou solution: il faut lire les termes d'une loi dans leur contexte global en suivant le sens ordinaire et grammatical qui s'harmonise avec l'esprit de la loi, l'objet de la loi et l'intention du législateur ...

C'est cet extrait qui "résume le mieux" la méthode privilégiée aux fins d'interprétation d'une disposition législative: *Rizzo Shoes Ltd. (Re)*, (1998) 1 R.C.S. 27, par 21 et 23.³

[32] Il est évident que lorsqu'on analyse les termes utilisés à l'article 157.1 LCSA dans leur contexte et en leur donnant leur sens ordinaire et grammatical, il faut conclure que le but recherché par le législateur ainsi que l'économie générale de la LCSA cherchent à informer l'actionnaire d'une société en lui donnant accès non seulement aux états financiers de cette dernière mais aussi à tous les états financiers de toutes les filiales, sous-filiales ou personnes morales dont les résultats sont consolidés dans ceux de la société dont l'actionnaire détient des actions.

[33] Autrement, l'actionnaire ne pourra jamais apprécier le risque qu'il prend en acceptant d'investir dans le capital-actions d'une société donnée. De plus, c'est la seule façon pour l'actionnaire de connaître la véritable nature des produits et des charges financières réellement supportées par la société dont il est actionnaire.

[34] Empêcher un actionnaire de consulter les états financiers des filiales ou sous-filiales dont les résultats sont consolidés dans les états financiers de la société en question conduirait à une aberration.

[35] Cela équivaldrait à dire à un actionnaire que les résultats qu'on lui communique ne peuvent même pas être soumis à un examen sommaire pour s'assurer, par exemple

¹ Cela est vrai même si la notion de "personne morale" à l'article 2 (1) LCSA demeure encore ambiguë. Dans le présent cas, il n'est pas nécessaire de décider si la notion de "personne morale" s'applique à une société en nom collectif car la preuve ne révèle pas que les comptes de cette entité sont consolidés dans les états financiers de Gesca Ltée, puis de Power.

² *Ludco Enterprises Ltd., Brian Ludmer, David Ludmer, and Cindy Ludmer c. Her Majesty The Queen*, (2001) 2 R.C.S. 1082.

³ *Id.*, p. 1100.

que l'ensemble des recettes, mais surtout des charges, dont la société mère hérite par le processus de consolidation, ont été adéquatement comptabilisés.

[36] En cette ère de communication de renseignements financiers parfois, mais Dieu merci rarement, manipulés par des administrateurs ou dirigeants de peu de scrupules il est clair que l'interprétation à donner à l'article 157 LCSA doit pencher en faveur d'une transmission de toute l'information financière reproduite aux états financiers provenant des filiales et sous-filiales d'une entreprise donnée lorsque leurs résultats sont consolidés dans leurs propres états financiers.

[37] Il faut comprendre que l'interprétation de l'article 157 recherchée par Power pourrait, bien malgré elle, bénéficier à des entreprises moins scrupuleuses qui pourraient faire porter certaines charges par leurs filiales ou sous-filiales que la consolidation ne refléterait pas nécessairement. L'actionnaire n'aurait alors aucun moyen de s'en rendre compte et pourrait un jour risquer de voir son investissement sérieusement affecté par un événement prévisible pour les initiés mais imprévisible pour lui.

[38] D'ailleurs, toute la logique législative et réglementaire en matière d'états financiers est rédigée pour éviter de telles éventualités:

- a) l'article 71 du Règlement sur les sociétés par actions de régime fédéral⁴ prévoit que les états financiers dont parle la LCSA doivent être établis selon les PCGR canadiens ou américains selon le cas mais avec des notes afférentes explicatives lorsque les régimes canadiens et américains diffèrent;
- b) les PCGR canadiens prévoient que⁵:

L'établissement des états financiers consolidés de la société mère et des filiales consiste à intégrer, ligne par ligne, les états financiers de ces sociétés (c'est-à-dire à additionner un par un les postes correspondants de l'actif, du passif, des produits et des charges), tout en éliminant les opérations inter-sociétés et les soldes réciproques et en tenant compte de la part des actionnaires sans contrôle (La part des actionnaires sans contrôle est la fraction des capitaux propres appartenant aux actionnaires qui ne détiennent pas la participation donnant le contrôle sur l'entreprise contrôlée. Dans les états financiers consolidés, il s'agit de la fraction des capitaux propres des filiales rattachée aux actions qui n'appartiennent ni à la société mère, ni à une autre filiale du groupe. La part des actionnaires sans contrôle peut, dans certains cas, être supérieure à 50%) des filiales. Les états financiers consolidés tiennent compte du fait que les diverses entités juridiques ne forment qu'une seule entité économique. Ces états se distinguent des états financiers individuels de la société mère et des filiales, ainsi que des états cumulés des filiales, à la fois par leur nature et par les circonstances qui justifient leur utilisation.

(Soulignements ajoutés)

⁴ DORS 2001-512 tel que modifié par DORS 2003-317, DORS 2005-51 et DORS 2006-75.

⁵ Manuel de l'ICCA édition courante, article 1600.03.

[39] Selon les faits admis par les parties, la consolidation des états financiers de Power se fait en deux étapes. Tout d'abord, la consolidation des états financiers des filiales de Gesca Ltée se fait au niveau de Gesca. Ensuite, lorsque les états financiers de Gesca Ltée sont consolidés avec ceux de Power, ces derniers reflètent la consolidation de Gesca Ltée et de ses filiales comme s'il n'y avait eu qu'une seule opération de consolidation. Donc le lecteur des états financiers de Power y voit des résultats reflétant toutes les opérations comptables des filiales et des filiales des filiales.

[40] Les parties ont aussi reconnu que la consolidation en deux étapes donnait exactement le même résultat que si la consolidation n'avait été faite qu'en une seule étape.

[41] Il faut donc interpréter l'article 157 LCSA comme le suggère le MÉDAC et obligeant Power à conserver à son siège social un exemplaire des états financiers de chacune de ses filiales (incluant les filiales de ses filiales) ainsi que de chacune des personnes morales dont les comptes sont consolidés dans ses propres états financiers (que ces comptes soient ceux d'une filiale, d'une filiale de filiale ou d'une autre personne morale) et à en permettre l'examen et la prise de copie par ses actionnaires, le tout sous réserve des limitations imposées par l'article 157 (3) LCSA.

[42] La requête pour jugement déclaratoire sera donc accueillie et les autres requêtes seront décidées en conséquence.

[43] **PAR CES MOTIFS**, le Tribunal:

[44] **REJETTE** la requête de la requérante Power Corporation du Canada en rejet d'une demande d'examen (N° 8).

[45] **REJETTE** le moyen d'irrecevabilité de l'intimée Yves Michaud pour absence de fondement juridique de la requête en rejet d'une demande d'examen (N° 22).

[46] **REJETTE** la requête pour jugement déclaratoire de la requérante Power Corporation Canada (N° 27).

[47] **ACCUEILLE** la demande reconventionnelle en jugement déclaratoire de l'intimée Mouvement d'éducation et de défense des actionnaires (MÉDAC) ainsi qu'il suit:

[48] **DÉCLARE** que sous réserve expresse des droits de Power Corporation du Canada aux termes de l'article 157 (3) LCSA l'intimée, Mouvement d'éducation et de défense des actionnaires (MÉDAC) a le droit de demander d'examiner les états financiers des sociétés suivantes:

- t. La Presse Ltée.
- u. Les Éditions La Presse (1989) Ltée.
- v. 3819787 Canada Inc.

Pièce H : *Power Corporation du Canada c. Mouvement d'éducation et de défense des actionnaires (MÉDAC) 2008 QCCS 801*

500-11-029388-069

PAGE : 11

- w. Les Journaux trans-Canada(1996) Inc.
- x. Probec 5 Ltée.
- y. 3911322 Canada Inc.
- z. Cyberpresse Inc.
- aa. Les Éditions Gesca Ltée.
- bb. Les Productions La Presse Télé Inc.
- cc. La Presse Télé II Ltée.
- dd. La Presse Télé III Ltée.
- ee. Gesca Consultants Inc.
- ff. La Presse Digitale Inc.

ainsi que le droit de demander d'en tirer copie conformément aux dispositions des articles 157 (1) et (2) LCSA.

[49] **RÉSERVE** les droits des deux parties eu égard à l'examen et à la prise de copie des états financiers de:

- a) 3859282 Canada Inc.
- b) Septembre Éditeur s.e.n.c.

[50] Le tout **FRAIS À SUIVRE** le sort de la requête introductive d'instance pour émission d'une ordonnance d'interdiction d'examen, laquelle est continuée "Pro Forma" au 4 avril 2008 à 9h15 en Salle 16.12 pour dépôt d'un échéancier et suivi du dossier.

ROBERT MONGEON, J.C.S.

Me Luc Giroux
 Me Claude Morency
 FRASER MILNER CARGRAIN
 1, Place Ville-Marie
 39^{ème} étage
 Montréal (Québec)
 H3B 4M7
 (514)878-8800
 (514)866-2241 FAX
 Pour Power Corporation du Canada

Me Guy Paquette
 Me Philippe Charette
 PAQUETTE GADLER
 300, Place d'Youville
 Bureau B-10
 Montréal (Québec)
 H2Y 2B6
 (514)849-0771
 (514)849-4817 FAX
 Pour le Mouvement d'éducation et de défense
 des actionnaires (MÉDAC)

Date d'audience : Le 4 février 2008

Pièce H : *Power Corporation du Canada c. Mouvement d'éducation et de défense des actionnaires (MÉDAC) 2008 QCCS 801*

Power Corporation du Canada c. Mouvement d'éducation et de
défense des actionnaires (MÉDAC)

2008 QCCS 801

COUR SUPÉRIEURE

CANADA
PROVINCE DE QUÉBEC
DISTRICT DE MONTRÉAL

N° : 500-11-029388-069

DATE : Le 29 février 2008

SOUS LA PRÉSIDENTE DE : L'HONORABLE ROBERT MONGEON, J.C.S.

POWER CORPORATION DU CANADA

Requérante

c.

MOUVEMENT D'ÉDUCATION ET DE DÉFENSE DES ACTIONNAIRES (MÉDAC)

Intimée

-et-

GESCALTÉE

-et-

LE DIRECTEUR NOMMÉ EN VERTU DE LA LOI CANADIENNE SUR LES SOCIÉTÉS PAR ACTIONS

Mis en cause

SECOND JUGEMENT RECTIFIÉ
Selon le jugement rendu le 4 avril 2008
sur la requête en rectification de jugement No. 41

INTRODUCTION

[1] Aux termes de la *Loi canadienne sur les sociétés par actions* (LCSA), un actionnaire a le droit de consulter les états financiers de la société dont il est actionnaire. Mais qu'arrive-t-il lorsque la structure corporative de la société se

complexifie pour y voir apparaître des filiales ou sous-filiales? Quelle est donc la limite des droits de l'actionnaire de consulter et de prendre copie des états financiers de la société? Son droit se limite-t-il aux seuls états financiers de la société dont il est actionnaire? Son droit s'étend-il aux résultats des autres entités juridiques contrôlées par la société en question?

[2] Le présente jugement répond en partie à ces questions.

HISTORIQUE FACTUEL ET PROCÉDURAL

[3] Power Corporation du Canada (Power) est une société internationale de gestion et de portefeuille qui détient des participations dans plusieurs sociétés dont les activités sont très diversifiées. Sa structure corporative démontre que Power contrôle plusieurs filiales dont l'une d'entre elles est Gesca Ltée (Voir P.1-13B). À son tour, Gesca Ltée contrôle plusieurs filiales et sous-filiales (Voir P.1-9B). Le présent débat ne porte non pas sur l'ensemble des filiales ou sous-filiales de Power mais seulement sur Gesca Ltée et sur ses filiales et sous-filiales.

[4] Monsieur Yves Michaud, homme politique et journaliste bien connu est le président du Mouvement d'éducation et de défense des actionnaires (MÉDAC). Michaud et le MÉDAC sont tous deux actionnaires de Power.

[5] En date du 8 mai 2006, Michaud s'adresse par téléphone à monsieur Edward Johnson, secrétaire de Power et lui demande de consulter les états financiers de Gesca Ltée. Michaud invoque alors son droit en vertu de l'article 157 de la *Loi canadienne sur les sociétés par actions* (LCSA).

[6] Le 11 mai 2006, lors de la tenue de l'assemblée annuelle des actionnaires de Power, Michaud réitère sa demande.

[7] Le 18 mai 2006, Power dépose une requête introductive d'instance invoquant les articles 157 (3) et 247 LCSA et qui recherche une ordonnance de cette Cour visant à interdire l'examen des états financiers de sa filiale Gesca Ltée. Cette requête porte le N° 500-11-028137-061.

[8] Or, tel qu'indiqué ci-haut Gesca Ltée est elle-même une société de portefeuille qui détient, par le biais de filiales, des intérêts dans plusieurs entreprises de presse dont La Presse (Montréal), Le Soleil (Québec), Le Nouvelliste (Trois-Rivières), Le Droit (Ottawa), La Tribune (Sherbrooke), Le Quotidien (Chicoutimi), La Voix de l'Est (Granby) et Le Progrès-Dimanche (Saguenay). Michaud et le MÉDAC s'intéressent spécifiquement à cet aspect de l'entreprise de Power.

Pièce H : *Power Corporation du Canada c. Mouvement d'éducation et de défense des actionnaires (MÉDAC) 2008 QCCS 801*

[9] Michaud soumet donc une nouvelle demande à Power, recherchant cette fois le droit d'examiner les états financiers non seulement de Gesca Ltée mais des filiales de cette dernière. Cela amènera le dépôt d'une seconde requête recherchant la même ordonnance d'interdiction d'examen des états financiers tant de Gesca Ltée que de ses filiales. Cette seconde requête datée du 30 novembre 2006 porte le N° 500-11-029388-069 et constitue la requête introductive du présent dossier.

[10] Le 12 janvier 2007, Power demande le rejet pur et simple de la demande d'examen de Michaud au motif qu'à sa face même elle est incompatible avec le texte de l'article 157 LCSA (requête N° 8).

[11] Le 8 janvier 2008 Michaud invoque l'irrecevabilité de la requête (N° 8) en rejet de la demande d'examen au motif que l'article 157 LCSA oblige une société à conserver les états financiers de ses filiales à son siège social et permet expressément l'examen desdits états financiers par ses actionnaires (avis de dénonciation N° 22).

[12] Le 10 janvier 2008 les parties comparaissent une première fois devant le soussigné. Les procureurs de Power et de Gesca Ltée font alors valoir la nécessité de déterminer la portée intentionnelle de l'article 157 LCSA: cet article vise-t-il seulement les filiales de Power ou vise-t-il aussi les filiales de sa filiale Gesca Ltée? La question n'est pas sans importance pour la requérante qui devra éventuellement justifier les motifs de son refus de laisser Michaud examiner les états financiers de toutes les entités visées par l'article 157.1 LCSA. Cette preuve devra, selon elle, se faire par experts qui devront se pencher sur le seul cas de Gesca Ltée ou encore sur celui de Gesca Ltée et de ses filiales. Les coûts inhérents à une telle preuve pouvant être considérables, il importe donc à la requérante de faire déterminer cette question à l'avance.

[13] Le Tribunal a constaté, lors de l'audition du 10 janvier 2008, que les deux parties recherchaient non pas le rejet de la demande d'examen ou encore l'irrecevabilité de la demande de rejet, mais plutôt une requête pour jugement déclaratoire visant à préciser la portée de l'article 157 LCSA. Avec l'accord du Tribunal, les parties ont choisi de procéder ainsi:

- a) Dans un premier temps, Michaud se retire du dossier et sera remplacé par le MÉDAC. Voir Avis de substitution d'une partie datée du 1^{er} février 2008 (N° 32) produit de consentement.
- b) Une requête en jugement déclaratoire est ensuite déposé par Power recherchant ce qui suit:

DÉCLARER que l'article 157 LCSA n'impose pas à la Société l'obligation de conserver et de donner accès, aux actionnaires qui en font la demande, aux états financiers des filiales et des personnes morales qui n'ont pas été utilisés par la Société aux fins de son exercice de consolidation prescrit par les principes comptables généralement reconnus;

Pièce H : *Power Corporation du Canada c. Mouvement d'éducation et de défense des actionnaires (MÉDAC) 2008 QCCS 801*

DÉCLARER que le MÉDAC n'a pas le droit de demander d'examiner les états financiers de La Presse Ltée, Les Éditions La Presse (1989) Ltée, 3819787 Canada Inc., 3970965 Canada Inc., 3834310 Canada Inc., 3846521 Canada Inc., 3846539 Canada Inc., Les Journaux Trans-Canada (1996) Inc., Probec 5 Ltée, 3911322 Canada Inc., 3855082 Canada Inc., Cyberpress Inc., Les Éditions Gesca Ltée, Septembre Éditeur s.e.n.c., Les Productions La Presse Télé Ltée, La Presse Télé Ltée, La Presse Télé II Ltée, La Presse Télé III Ltée, Gesca Consultants Inc., La Presse Digitale Inc., 3859282 Canada Inc. et d'en tirer copie;

tel qu'il appert de ladite requête datée du 1^{er} février 2008 (N° 27).

- c) Afin de circonscrire le débat les parties déposent une stipulation conjointe des faits pertinents à la disposition de la requête pour jugement déclaratoire (N° 29). En l'absence d'autre preuve, cette stipulation établit ce qui suit et qui, pour les fins de la requête pour jugement déclaratoire, doivent être tenues pour avérés:
- i) Aucune consolidation des comptes des filiales de Gesca Ltée ne se fait directement au niveau des états financiers de Power.
 - ii) Power ne reçoit ni ne garde à son siège social copie des états financiers des filiales de Gesca Ltée.
 - iii) Les comptes de Gesca Ltée sont consolidés dans les états financiers de Power et les états financiers de Power sont préparés selon les principes comptables généralement reconnus (PCGR).
 - iv) Cependant, avant que ses comptes ne soient ainsi consolidés, les états financiers de Gesca Ltée sont le résultat d'une consolidation de ses propres comptes et de ceux de ses filiales, préparés selon les PCGR.
 - v) Les filiales de Gesca Ltée dont les comptes sont ainsi consolidés sont celles qui sont énumérées en annexe au présent jugement sauf 3859282 Canada Inc. qui ne serait pas une filiale de Gesca Ltée.
 - vi) Quant à Septembre Éditeur s.e.n.c. elle ne serait pas non plus une filiale de Gesca Ltée, mais la stipulation conjointe est silencieuse sur la question de la consolidation de ses comptes dans Gesca Ltée.
- d) Insatisfaite de la manière dont les questions sont posées dans la requête N° 27, le MÉDAC dépose à son tour une demande reconventionnelle précisant que la question devrait se lire ainsi:

Sujet à la question de l'applicabilité ou non des dispositions de l'article 157 (3) de la Loi canadienne sur les sociétés par actions à la demande d'examen formulée par l'intimée Mouvement d'Éducation et de Défense des Actionnaires (MÉDAC) qui devra être décidée lors de l'audition au fond de la présente cause, DÉCLARER que l'intimée Mouvement d'Éducation et de Défenses des Actionnaire (MÉDAC) a le droit de demander d'examiner les états financiers de La Presse Ltée, Les Éditions La Presse (1989) Ltée, 3819787 Canada Inc., Les Journaux Trans-Canada (1996) Inc., Probec 5 Ltée, 3911322 Canada Inc., 3855082 Canada Inc., Cyberpresse Inc., Les Éditions Gesca Ltée, Septembre Éditeur s.e.n.c., Les Productions La Presse Télé Inc., La Presse Télé Inc., La Presse Télé Ltée, La Presse Télé II Ltée, La Presse

Pièce H : *Power Corporation du Canada c. Mouvement d'éducation et de défense des actionnaires (MÉDAC) 2008 QCCS 801*

Télé III Ltée, Gesca Consultants Inc., La Presse Digitale Inc., 3859282 Canada Inc. et d'en tirer copie en vertu des articles 157 (1) et (2) de la Loi canadienne sur les sociétés par actions.

tel qu'il appert de ladite demande reconventionnelle du 4 février 2008 (N° 33).

[14] Le Tribunal a donc entendu les parties sur leurs diverses demandes résultant des requêtes N° 8, 22, 27 et 33, le 4 février 2008.

LA QUESTION

[15] Quels sont les états financiers effectivement visés par l'article 157 LCSA? Cet article permet-il à un actionnaire de la société mère (en l'occurrence Power) de consulter et de prendre copie des états financiers de celle-ci et seulement des filiales dont les résultats sont consolidés dans ceux de la société-mère ou permet-il à ce même actionnaire d'examiner et de prendre copie des états financiers de toutes les sous-filiales d'une filiale donnée (en l'occurrence Gesca Ltée) dont les résultats sont d'abord consolidés dans ceux de la filiale et sous-filiale de la société-mère?

[16] La question n'est certes pas sans intérêt et pourrait effectivement avoir un impact important sur la suite du dossier. Chose certaine, si la requérante Power doit se limiter à prouver qu'elle a raison de limiter le MÉDAC à l'examen des résultats de sa filiale Gesca Ltée seulement, cela lui épargnera temps et argent. Si par contre, elle doit justifier sa position dans le cas des filiales de Gesca Ltée (elles-mêmes sous-filiales de Power), l'exercice sera d'autant plus long et coûteux.

[17] Les procureurs des parties ont effectué une recherche exhaustive de la jurisprudence sur l'interprétation de l'article 57 LCSA au Canada et plus spécifiquement au Québec.

[18] La question soumise ne semble pas avoir été traitée d'où l'intérêt des parties à faire trancher ce qui semble constituer une difficulté réelle d'interprétation dudit article. En conséquence, le Tribunal considère que les conditions essentielles de l'article 453 C.p.c. sont remplies.

ANALYSE

[19] L'article 157 LCSA se lit comme suit:

57. (1) (États financiers consolidés) La société doit conserver à son siège social un exemplaire des états financiers de chacune de ses filiales et de chaque

Pièce H : *Power Corporation du Canada c. Mouvement d'éducation et de défense des actionnaires (MÉDAC) 2008 QCCS 801*

personne morale dont les comptes sont consolidés dans ses propres états financiers.

(2) (Examen) Les actionnaires ainsi que leurs représentants personnels peuvent, sur demande, examiner gratuitement les états financiers visés au paragraphe (1) et en tirer copie pendant les heures normales d'ouverture des bureaux.

(3) (Interdiction) Le tribunal saisi d'une requête présentée par la société dans les quinze jours d'une demande d'examen faite en vertu du paragraphe (2) peut rendre toute ordonnance qu'il estime pertinente et, notamment, interdire l'examen, s'il est convaincu qu'il serait préjudiciable à la société ou à une filiale.

(4) (Avis au directeur) La société doit donner avis de toute requête présentée en vertu du paragraphe (3) au directeur et à toute personne qui demande l'examen prévu au paragraphe (2); ceux-ci peuvent comparaître en personne ou par ministère d'avocat.

(Soulignements ajoutés)

[20] La requête introductive en l'instance est celle qui est prévue à l'article 157 (3) LCSA.

[21] Pour répondre à la question posée, il s'agit d'identifier les éléments essentiels de l'article 157 (1) LCSA:

- a) la société doit conserver ...
- b) ... des états financiers ...
- c) ... de ses filiales et personnes morales ...
- e) dont les comptes sont consolidés dans ses ... propres états financiers ...

[22] La lecture de cet article doit cependant être complétée par certaines définitions. Tout d'abord, celle du mot "filiale" que l'on retrouve à l'article 2 (5) LCSA:

(5) (Filiales) Une personne morale est la filiale d'une autre personne morale dans chacun des cas suivants:

- a) elle est contrôlée:
 - i) soit par l'autre personne morale,
 - ii) soit par l'autre personne morale et une ou plusieurs personnes morales elles-mêmes contrôlées par cette autre personne morale,
 - iii) soit par des personnes morales elles-mêmes contrôlées par l'autre personne morale;

Pièce H : *Power Corporation du Canada c. Mouvement d'éducation et de défense des actionnaires (MÉDAC) 2008 QCCS 801*

b) elle est la filiale d'une filiale de l'autre personne morale.

(Soulignement ajouté)

[23] Ainsi selon cette définition les filiales de Gesca Ltée, elle-même filiale de Power sont des filiales de Power et seraient visées par l'article 157 LCSA, dans la mesure où les comptes des filiales de Gesca Ltée se retrouvent consolidés dans les états financiers de Power.

[24] Que doit-on entendre par "personne morale" dans le contexte de l'article 157 LCSA ainsi que dans la définition du mot "filiale de l'article 2 (5)? Cette expression est ainsi définie à l'article 2 (1) LCSA:

2 (1) ...

("Personne morale" "body ...") "personne morale" Toute personne morale, y compris une compagnie, indépendamment de son lieu ou mode de constitution.

[25] On doit reconnaître que la définition de cette expression n'a rien de cartésien. Reprendre l'expression que l'on veut définir dans la définition elle-même n'aide pas à en saisir le sens. Néanmoins, on peut conclure que les "personnes morales" ici visées seront toutes les sociétés par actions dûment incorporées en vertu d'une loi autre que la LCSA, y compris les sociétés étrangères. C'est ce qu'il faut comprendre des mots ... "*indépendamment de son lieu ou mode de constitution*".

[26] L'expression "personne morale" vise-t-elle d'autres entités juridiques que des sociétés incorporées en vertu de la LCSA ou en vertu d'autres lois canadiennes ou même étrangères? Par exemple, l'expression vise-t-elle d'autres entités qui ne sont pas des sociétés par actions mais qui bénéficient d'une personnalité juridique distincte de celle de leurs membres? La question est intéressante mais, de l'avis du Tribunal il n'est pas essentiel d'en traiter ici. En effet, deux conditions sont essentielles pour que l'actionnaire puisse avoir accès aux états financiers des sociétés ou entités visées: il faut dans un premier temps qu'il s'agisse d'une "filiale" au sens de la LCSA mais il faut aussi que les comptes de cette "filiale" fasse l'objet d'une consolidation.

[27] Or, les comptes de 3859282 Canada Inc. ne seraient pas consolidés si l'on se fie aux termes de la stipulation conjointe des faits versée au dossier. Au surplus, le rapport "CIDREQ" de cette compagnie indique que Gesca Ltée n'en est pas l'actionnaire principal. La preuve ne permet donc pas de conclure que 3859282 Canada Inc. est une "filiale" de Gesca Ltée dont les comptes sont consolidés dans ceux de Gesca Ltée ou de Power.

[28] La preuve ne révèle pas non plus que de manière concluante la Société Septembre Éditeur s.e.n.c. est une "personne morale" contrôlée par Gesca Ltée ni que ses comptes font l'objet d'une consolidation.

[29] En conséquence, le présent jugement ne visera pas ces deux entités la preuve n'étant ni concluante ni complète sur les deux principaux éléments qui doivent être établis en l'instance c'est-à-dire la notion de "filiale" et l'existence d'une consolidation de leurs comptes. Cependant les droits des parties seront réservés sur ces deux éléments qui pourrait faire l'objet d'une preuve plus exhaustive lors de l'audition de la requête introductive, si tant est que le MÉDAC persiste dans sa demande d'examen et que Power persiste dans sa demande d'ordonnance d'interdiction d'examen eu égard à ces deux entités.

[30] Dans le contexte du présent dossier (et sans extrapoler dans d'autres hypothèses) si l'on lit l'article 157 (1) LCSA en tenant compte des définitions précitées, il faut comprendre que la société (en l'occurrence Power) doit conserver à son siège social un exemplaire des états financiers de chacune de ses filiales, y compris les filiales de ses filiales dont les comptes sont consolidés dans ses propres états financiers. Elle doit faire de même quant aux états financiers des autres "personnes morales" s'il en est dont les états financiers sont aussi consolidés dans ceux de sa filiale ou dans les siens. Cela apparaît clairement des textes législatifs précités¹.

[31] Lorsqu'une disposition statutaire est claire, point n'est besoin d'aller au delà de ce que le Législateur exprime. Le juge Iacobucci dans *Ludco Enterprises Ltd.*²:

La règle moderne en matière d'interprétation législative a été énoncée de manière succincte par E. . Driedger dans l'ouvrage *Construction of Statutes* (2^e éd. 1983), p. 87:

(TRADUCTION) Aujourd'hui il n'y a qu'un seul principe ou solution: il faut lire les termes d'une loi dans leur contexte global en suivant le sens ordinaire et grammatical qui s'harmonise avec l'esprit de la loi, l'objet de la loi et l'intention du législateur ...

C'est cet extrait qui "résume le mieux" la méthode privilégiée aux fins d'interprétation d'une disposition législative: *Rizzo Shoes Ltd. (Re)*, (1998) 1 R.C.S. 27, par 21 et 23.³

[32] Il est évident que lorsqu'on analyse les termes utilisés à l'article 157.1 LCSA dans leur contexte et en leur donnant leur sens ordinaire et grammatical, il faut conclure que le but recherché par le législateur ainsi que l'économie générale de la LCSA cherchent à informer l'actionnaire d'une société en lui donnant accès non seulement aux états financiers de cette dernière mais aussi à tous les états financiers de toutes les

¹ Cela est vrai même si la notion de "personne morale" à l'article 2 (1) LCSA demeure encore ambiguë. Dans le présent cas, il n'est pas nécessaire de décider si la notion de "personne morale" s'applique à une société en nom collectif car la preuve ne révèle pas que les comptes de cette entité sont consolidés dans les états financiers de Gesca Ltée, puis de Power.

² *Ludco Enterprises Ltd., Brian Ludmer, David Ludmer, and Cindy Ludmer c. Her Majesty The Queen*, (2001) 2 R.C.S. 1082.

³ *Id.*, p. 1100.

Pièce H : *Power Corporation du Canada c. Mouvement d'éducation et de défense des actionnaires (MÉDAC) 2008 QCCS 801*

filiales, sous-filiales ou personnes morales dont les résultats sont consolidés dans ceux de la société dont l'actionnaire détient des actions.

[33] Autrement, l'actionnaire ne pourra jamais apprécier le risque qu'il prend en acceptant d'investir dans le capital-actions d'une société donnée. De plus, c'est la seule façon pour l'actionnaire de connaître la véritable nature des produits et des charges financières réellement supportées par la société dont il est actionnaire.

[34] Empêcher un actionnaire de consulter les états financiers des filiales ou sous-filiales dont les résultats sont consolidés dans les états financiers de la société en question conduirait à une aberration.

[35] Cela équivaudrait à dire à un actionnaire que les résultats qu'on lui communique ne peuvent même pas être soumis à un examen sommaire pour s'assurer, par exemple que l'ensemble des recettes, mais surtout des charges, dont la société mère hérite par le processus de consolidation, ont été adéquatement comptabilisés.

[36] En cette ère de communication de renseignements financiers parfois, mais Dieu merci rarement, manipulés par des administrateurs ou dirigeants de peu de scrupules il est clair que l'interprétation à donner à l'article 157 LCSA doit pencher en faveur d'une transmission de toute l'information financière reproduite aux états financiers provenant des filiales et sous-filiales d'une entreprise donnée lorsque leurs résultats sont consolidés dans leurs propres états financiers.

[37] Il faut comprendre que l'interprétation de l'article 157 recherchée par Power pourrait, bien malgré elle, bénéficier à des entreprises moins scrupuleuses qui pourraient faire porter certaines charges par leurs filiales ou sous-filiales que la consolidation ne reflèterait pas nécessairement. L'actionnaire n'aurait alors aucun moyen de s'en rendre compte et pourrait un jour risquer de voir son investissement sérieusement affecté par un événement prévisible pour les initiés mais imprévisible pour lui.

[38] D'ailleurs, toute la logique législative et réglementaire en matière d'états financiers est rédigée pour éviter de telles éventualités:

- a) l'article 71 du Règlement sur les sociétés par actions de régime fédéral⁴ prévoit que les états financiers dont parle la LCSA doivent être établis selon les PCGR canadiens ou américains selon le cas mais avec des notes afférentes explicatives lorsque les régimes canadiens et américains diffèrent;
- b) les PCGR canadiens prévoient que⁵:

⁴ DORS 2001-512 tel que modifié par DORS 2003-317, DORS 2005-51 et DORS 2006-75.

⁵ Manuel de l'ICCA édition courante, article 1600.03.

Pièce H : *Power Corporation du Canada c. Mouvement d'éducation et de défense des actionnaires (MÉDAC) 2008 QCCS 801*

L'établissement des états financiers consolidés de la société mère et des filiales consiste à intégrer, ligne par ligne, les états financiers de ces sociétés (c'est-à-dire à additionner un par un les postes correspondants de l'actif, du passif, des produits et des charges), tout en éliminant les opérations inter-sociétés et les soldes réciproques et en tenant compte de la part des actionnaires sans contrôle (La part des actionnaires sans contrôle est la fraction des capitaux propres appartenant aux actionnaires qui ne détiennent pas la participation donnant le contrôle sur l'entreprise contrôlée. Dans les états financiers consolidés, il s'agit de la fraction des capitaux propres des filiales rattachée aux actions qui n'appartiennent ni à la société mère, ni à une autre filiale du groupe. La part des actionnaires sans contrôle peut, dans certains cas, être supérieure à 50%) des filiales. Les états financiers consolidés tiennent compte du fait que les diverses entités juridiques ne forment qu'une seule entité économique. Ces états se distinguent des états financiers individuels de la société mère et des filiales, ainsi que des états cumulés des filiales, à la fois par leur nature et par les circonstances qui justifient leur utilisation.

(Soulignements ajoutés)

[39] Selon les faits admis par les parties, la consolidation des états financiers de Power se fait en deux étapes. Tout d'abord, la consolidation des états financiers des filiales de Gesca Ltée se fait au niveau de Gesca. Ensuite, lorsque les états financiers de Gesca Ltée sont consolidés avec ceux de Power, ces derniers reflètent la consolidation de Gesca Ltée et de ses filiales comme s'il n'y avait eu qu'une seule opération de consolidation. Donc le lecteur des états financiers de Power y voit des résultats reflétant toutes les opérations comptables des filiales et des filiales des filiales.

[40] Les parties ont aussi reconnu que la consolidation en deux étapes donnait exactement le même résultat que si la consolidation n'avait été faite qu'en une seule étape.

[41] Il faut donc interpréter l'article 157 LCSA comme le suggère le MÉDAC et obligeant Power à conserver à son siège social un exemplaire des états financiers de chacune de ses filiales (incluant les filiales de ses filiales) ainsi que de chacune des personnes morales dont les comptes sont consolidés dans ses propres états financiers (que ces comptes soient ceux d'une filiale, d'une filiale de filiale ou d'une autre personne morale) et à en permettre l'examen et la prise de copie par ses actionnaires, le tout sous réserve des limitations imposées par l'article 157 (3) LCSA.

[42] La requête pour jugement déclaratoire sera donc accueillie et les autres requêtes seront décidées en conséquence.

[43] **PAR CES MOTIFS**, le Tribunal:

[44] **REJETTE** la requête de la requérante Power Corporation du Canada en rejet d'une demande d'examen (N° 8).

Pièce H : *Power Corporation du Canada c. Mouvement d'éducation et de défense des actionnaires (MÉDAC) 2008 QCCS 801*

[45] **REJETTE** le moyen d'irrecevabilité de l'intimée Yves Michaud pour absence de fondement juridique de la requête en rejet d'une demande d'examen (N° 22).

[46] **REJETTE** la requête pour jugement déclaratoire de la requérante Power Corporation Canada (N° 27).

[47] **ACCUEILLE** la demande reconventionnelle en jugement déclaratoire de l'intimée Mouvement d'éducation et de défense des actionnaires (MÉDAC) ainsi qu'il suit:

[48] **DÉCLARE** que sous réserve expresse des droits de Power Corporation du Canada aux termes de l'article 157 (3) LCSA l'intimée, Mouvement d'éducation et de défense des actionnaires (MÉDAC) a le droit de demander d'examiner les états financiers des sociétés suivantes:

- a. La Presse Ltée.
- b. Les Éditions La Presse (1989) Ltée.
- c. 3819787 Canada Inc.
- d. Les Journaux trans-Canada(1996) Inc.
- e. Probec 5 Ltée.
- f. 3911322 Canada Inc.
- g. 3855082 Canada Inc.
- h. Cyberpresse Inc.
- i. Les Éditions Gesca Ltée.
- j. Les Productions La Presse Télé Inc.
- k. La Presse Télé Ltée.
- l. La Presse Télé II Ltée.
- m. La Presse Télé III Ltée.
- n. Gesca Consultants Inc.
- o. La Presse Digitale Inc.
- p. 3970965 Canada Inc.
- q. 3834310 Canada Inc.
- r. 3846521 Canada Inc.
- s. 3846539 Canada Inc.

ainsi que le droit de demander d'en tirer copie conformément aux dispositions des articles 157 (1) et (2) LCSA.

[49] **RÉSERVE** les droits des deux parties eu égard à l'examen et à la prise de copie des états financiers de:

- a) 3859282 Canada Inc.
- b) Septembre Éditeur s.e.n.c.

Pièce H : *Power Corporation du Canada c. Mouvement d'éducation et de défense des actionnaires (MÉDAC) 2008 QCCS 801*

[50] Le tout **FRAIS À SUIVRE** le sort de la requête introductive d'instance pour émission d'une ordonnance d'interdiction d'examen, laquelle est continuée "Pro Forma" au 4 avril 2008 à 9h15 en Salle 16.12 pour dépôt d'un échéancier et suivi du dossier.

ROBERT MONGEON, J.C.S.

Me Luc Giroux
 Me Claude Morency
 FRASER MILNER CARGRAIN
 1, Place Ville-Marie
 39^{ième} étage
 Montréal (Québec)
 H3B 4M7
 (514)878-8800
 (514)866-2241 FAX
 Pour Power Corporation du Canada

Me Guy Paquette
 Me Philippe Charest Beaudry
 PAQUETTE GADLER
 300, Place d'Youville
 Bureau B-10
 Montréal (Québec)
 H2Y 2B6
 (514)849-0771
 (514)849-4817 FAX
 Pour le Mouvement d'éducation et de défense
 des actionnaires (MÉDAC)

Date d'audience : Le 4 février 2008

Pièce H : *Power Corporation du Canada c. Mouvement d'éducation et de défense des actionnaires (MÉDAC) 2008 QCCS 801*

**Power Corporation du Canada c. Mouvement d'éducation et de
défense des actionnaires (MÉDAC)**

2008 QCCS 801

COUR SUPÉRIEURE

CANADA
PROVINCE DE QUÉBEC
DISTRICT DE MONTRÉAL

N° : 500-11-029388-069

DATE : Le 3 mars 2008

SOUS LA PRÉSIDENTE DE : L'HONORABLE ROBERT MONGEON, J.C.S.

POWER CORPORATION DU CANADA

Requérante

c.

MOUVEMENT D'ÉDUCATION ET DE DÉFENSE DES ACTIONNAIRES (MÉDAC)

Intimée

-et-

GESCA LTÉE

-et-

LE DIRECTEUR NOMMÉ EN VERTU DE LA LOI CANADIENNE SUR LES SOCIÉTÉS PAR ACTIONS

Mis en cause

JUGEMENT DE RECTIFICATION

- [1] **ATTENDU** le jugement rendu le 29 février 2008.
- [2] **ATTENDU** que le dit jugement contient une erreur matérielle.
- [3] **ATTENDU** que le paragraphe [9] se lit comme suit:

Pièce H : *Power Corporation du Canada c. Mouvement d'éducation et de défense des actionnaires (MÉDAC) 2008 QCCS 801*

500-11-029388-069

PAGE : 2

[9] Michaud soumet donc une nouvelle demande à Power, recherchant cette fois le droit d'examiner les états financiers non seulement de Gesca Ltée mais des filiales de cette dernière, dont la liste est annexée au présent jugement. Cela amènera le dépôt d'une seconde requête recherchant la même ordonnance d'interdiction d'examen des états financiers tant de Gesca Ltée que de ses filiales. Cette seconde requête datée du 30 novembre 2006 porte le N° 500-11-029388-069 et constitue la requête introductive du présent dossier.

[4] **ATTENDU** que les mots dont la liste est annexée au présent jugement doivent être retranchés et que le dit paragraphe devrait se lire comme suit:

[9] Michaud soumet donc une nouvelle demande à Power, recherchant cette fois le droit d'examiner les états financiers non seulement de Gesca Ltée mais des filiales de cette dernière. Cela amènera le dépôt d'une seconde requête recherchant la même ordonnance d'interdiction d'examen des états financiers tant de Gesca Ltée que de ses filiales. Cette seconde requête datée du 30 novembre 2006 porte le N° 500-11-029388-069 et constitue la requête introductive du présent dossier.

[5] **CONSIDÉRANT** l'article 475 C.P.;

[6] **LE TRIBUNAL :**

[7] **RECTIFIE** le jugement rendu sur procès-verbal le 29 février en conséquence.

[8] **LE TOUT SANS FRAIS.**

ROBERT MONGEON, J.C.S.

Me Luc Giroux
 Me Claude Morency
 FRASER MILNER CARGRAIN
 1, Place Ville-Marie
 39^{ième} étage
 Montréal (Québec)
 H3B 4M7
 (514)878-8800
 (514)866-2241 FAX
 Pour Power Corporation du Canada

Me Guy Paquette
 Me Philippe Charette
 PAQUETTE GADLER
 300, Place d'Youville
 Bureau B-10
 Montréal (Québec)
 H2Y 2B6
 (514)849-0771
 (514)849-4817 FAX
 Pour le Mouvement d'éducation et de défense
 des actionnaires (MÉDAC)

Pièce H : *Power Corporation du Canada c. Mouvement d'éducation et de défense des actionnaires (MÉDAC) 2008 QCCS 801*

**Power Corporation du Canada c. Mouvement d'éducation et de
défense des actionnaires (MÉDAC)**

2008 QCCS 801

COUR SUPÉRIEURE

CANADA
PROVINCE DE QUÉBEC
DISTRICT DE MONTRÉAL

N° : 500-11-029388-069

DATE : Le 16 avril 2008

SOUS LA PRÉSIDENTE DE : L'HONORABLE ROBERT MONGEON, J.C.S.

POWER CORPORATION DU CANADA

Requérante

c.

MOUVEMENT D'ÉDUCATION ET DE DÉFENSE DES ACTIONNAIRES (MÉDAC)

Intimée

-et-

GESCALTÉE

-et-

LE DIRECTEUR NOMMÉ EN VERTU DE LA LOI CANADIENNE SUR LES SOCIÉTÉS PAR ACTIONS

Mis en cause

SECOND JUGEMENT DE RECTIFICATION

[1] Le 29 février 2008 le soussigné a prononcé un premier jugement disposant notamment d'une requête pour jugement déclaratoire de la part de la requérante Power Corporation du Canada, ainsi qu'une demande reconventionnelle à cette même requête de la part du Mouvement d'éducation et de défense des actionnaires (MÉDAC).

[2] Le 3 mars 2008, le soussigné précédait à une première rectification du jugement en question.

[3] Le 17 mars 2008, les procureurs du MÉDAC ont soumis une seconde requête en rectification afin de rendre les conclusions du jugement conformes aux procédures du dossier. Il s'agit en effet de déterminer quelles sont les filiales de la mise-en-cause Gesca Ltée dont les états financiers pourraient être examinés par les actionnaires de Power Corporation du Canada.

[4] Dans le jugement original du 29 février 2008 ainsi que dans le jugement rectifié du 3 mars 2008, il s'est effectivement glissé une erreur dans la liste des dites filiales.

[5] Les procureurs du MÉDAC demandent donc dans leur requête du 17 mars 2008 de modifier une fois de plus les conclusions du jugement rectifié afin que celles-ci identifient toutes les filiales de Gesca Ltée dont les états financiers pourront éventuellement être examinés (dans la mesure où le jugement final sur la requête introductive d'instance de Power Corporation du Canada est rejetée en tout ou en partie).

[6] Cependant, la requête du 17 mars 2008 demande plus qu'une simple rectification d'une erreur cléricale. Elle demande d'ajouter des filiales non incluses dans les conclusions de la demande reconventionnelle du MÉDAC.

[7] Au surplus, le soussigné a appris que le 28 mars 2008 Power Corporation du Canada s'était portée en appel du jugement original du 29 février 2008 et rectifié le 3 mars 2008. Par contre, l'appel ne porte aucunement sur la liste des filiales en question. L'appel porte plutôt sur le principe de l'interprétation qu'il faut donner à l'article 157 LCSA.

[8] Même si le second alinéa de l'article 475 C.p.c. prévoit qu'il n'y a ouverture à la rectification lorsque le jugement est frappé d'appel, force est de constater d'une part que la requête en rectification date du 17 mars soit 11 jours avant l'appel. De plus, le soussigné croit comprendre que le processus d'appel est soumis à l'autorisation de faire appel puisqu'il s'agirait d'un jugement incident et non d'un jugement final et que telle autorisation n'avait pas encore été accordée en date du 4 avril 2008.

[9] Ainsi, le 4 avril dernier, le soussigné a accueilli la seconde requête en rectification du jugement du 29 février 2008 afin que la liste des filiales de Gesca Ltée soit complète et corresponde non pas seulement à la liste (incomplète) apparaissant aux conclusions de la demande reconventionnelle de MÉDAC mais aussi à la liste des filiales ayant fait l'objet de la demande originale d'examen.

Pièce H : *Power Corporation du Canada c. Mouvement d'éducation et de défense des actionnaires (MÉDAC) 2008 QCCS 801*

500-11-029388-069

PAGE : 3

[10] D'ailleurs, malgré le processus d'appel et malgré que les erreurs à être corrigées proviennent à la fois du Tribunal et des parties, celles-ci consentent à ce qu'un second jugement de rectification soit prononcé.

[11] **VU** le jugement rendu le 29 février 2008 et rectifié une première fois le 3 mars 2008;

[12] **VU** l'erreur de transcription du Tribunal de la liste des filiales de Gesca Ltée énumérées aux conclusions de la demande reconventionnelle du MÉDAC;

[13] **VU** l'erreur de transcription de la liste de ces même filiales dans les conclusions de la demande reconventionnelle du MÉDAC;

[14] **ATTENDU** qu'il y a lieu de rectifier à nouveau le jugement du 29 février 2008 afin que:

- a) la liste des filiales de Gesca Ltée énoncée au paragraphe 13 (d) du jugement soit conforme aux conclusions de la demande reconventionnelle du MÉDAC; et que
- b) cette liste soit aussi augmentée pour y inclure tous les filiales ayant fait l'objet de la demandé d'examen du 20 novembre 2006.

[15] **ATTENDU** que la conclusion [48] du jugement du 29 février 2008 doit donc se lire comme suit:

[1] **DÉCLARE** que sous réserve expresse des droits de Power Corporation du Canada aux termes de l'article 157 (3) LCSA l'intimée, Mouvement d'éducation et de défense des actionnaires (MÉDAC) a le droit de demander d'examiner les états financiers des sociétés suivantes:

- a. La Presse Ltée.
- b. Les Éditions La Presse (1989) Ltée.
- c. 3819787 Canada Inc.
- d. Les Journaux trans-Canada(1996) Inc.
- e. Probec 5 Ltée.
- f. 3911322 Canada Inc.
- g. 3855082 Canada Inc.
- h. Cyberpresse Inc.
- i. Les Éditions Gesca Ltée.
- j. Les Productions La Presse Télé Inc.
- k. La Presse Télé Ltée.
- l. La Presse Télé II Ltée.
- m. La Presse Télé III Ltée.
- n. Gesca Consultants Inc.
- o. La Presse Digitale Inc.
- p. 3970965 Canada Inc.
- q. 3834310 Canada Inc.
- r. 3846521 Canada Inc.

Pièce H : *Power Corporation du Canada c. Mouvement d'éducation et de défense des actionnaires (MÉDAC) 2008 QCCS 801*

500-11-029388-069

PAGE : 4

s. **3846539 Canada Inc.**

ainsi que le droit de demander d'en tirer copie conformément aux dispositions des articles 157 (1) et (2) LCSA.

[16] **CONSIDÉRANT** l'article 475 C.p.c.:

[17] **CONSIDÉRANT** que le processus d'appel entrepris ne vise aucunement la rectification ci-haut énoncée.

[18] **LE TRIBUNAL**, à nouveau:

[19] **RECTIFIE** le jugement rendu le 29 février 2008 et rectifié une première fois le 3 mars 2008.

[20] **LE TOUT SANS FRAIS.**

ROBERT MONGEON, J.C.S.

Me Luc Giroux
 Me Claude Morency
 FRASER MILNER CARGRAIN
 1, Place Ville-Marie
 39^{ième} étage
 Montréal (Québec)
 H3B 4M7
 (514)878-8800
 (514)866-2241 FAX
 Pour Power Corporation du Canada

Me Guy Paquette
 Me Philippe Charest-Beaudry
 PAQUETTE GADLER
 300, Place d'Youville
 Bureau B-10
 Montréal (Québec)
 H2Y 2B6
 (514)849-0771
 (514)849-4817 FAX
 Pour le Mouvement d'éducation et de défense
 des actionnaires (MÉDAC)

Pièce H : *Power Corporation du Canada c. Mouvement d'éducation et de défense des actionnaires 2009 QCCA 1627*

Power Corporation du Canada c. Mouvement d'éducation et de
défense des actionnaires

2009 QCCA 1627

COUR D'APPEL

CANADA
PROVINCE DE QUÉBEC
GREFFE DE MONTRÉAL

N° : 500-09-018549-089
(500-11-029388-069)
(500-11-028137-061)

DATE : Le 2 septembre 2009

CORAM : LES HONORABLES JOSEPH R. NUSS, J.C.A.
PIERRE J. DALPHOND, J.C.A.
NICOLE DUVAL HESLER, J.C.A.

POWER CORPORATION DU CANADA
APPELANTE - Requérante

c.

MOUVEMENT D'ÉDUCATION ET DE DÉFENSE DES ACTIONNAIRES
INTIMÉE -Intimée

et

GESCALTÉE

et

LE DIRECTEUR nommé en vertu de la *Loi canadienne sur les sociétés par actions*
MIS EN CAUSE – Mis en cause

ARRÊT

[1] LA COUR; - Statuant sur l'appel d'un jugement rendu par la Cour supérieure du Québec, district de Montréal, le 29 février 2008 et rectifié les 3 mars et 16 avril 2008 (l'honorable Robert Mongeon), qui a conclu que l'appelante devait, sous l'art. 157 de la *Loi canadienne sur les sociétés par actions*, maintenir à la disposition de ses actionnaires à son siège social de Montréal, une copie des états financiers de toutes ses filiales et sous-filiales;

Pièce H : *Power Corporation du Canada c. Mouvement d'éducation et de défense des actionnaires 2009 QCCA 1627*

500-09-018549-089

PAGE : 2

- [2] Après avoir étudié le dossier, entendu les parties et délibéré;
- [3] Pour les motifs du juge Dalphond, auxquels souscrivent les juges Nuss et Duval Hesler :
- [4] **REJETTE**, car non nécessaire, la requête amendée *de bene esse* pour permission d'appeler, sans frais;
- [5] **REJETTE** l'appel, avec dépens.

JOSEPH R. NUSS, J.C.A.

PIERRE J. DALPHOND, J.C.A.

NICOLE DUVAL HESLER, J.C.A.

Me Luc Giroux
Me Claude Morency
Me Mélissa Thibault
Fraser Milner Casgrain sencl
Avocats de l'appelante et de la mise en cause Gesca Ltée

Me Guy Paquette
Me Philippe Charest-Beaudry
Me Karine St-Louis
Paquette Gadler Inc.
Avocats de l'intimée

Date d'audience : 31 octobre 2008

500-09-018549-089

PAGE : 1

MOTIFS DU JUGE DALPHOND

[6] Power Corporation se pourvoit contre un jugement de la Cour supérieure qui a conclu qu'elle devait, sous l'art. 157 de la *Loi canadienne sur les sociétés par actions*, L.R.C. 1985, c. C-44 (Loi), maintenir à la disposition de ses actionnaires à son siège social de Montréal, une copie des états financiers de toutes ses filiales et sous-filiales. Pour les motifs qui suivent, je propose de rejeter son appel.

MISE EN CONTEXTE

[7] Le Mouvement d'éducation et de défense des actionnaires (MÉDAC) s'illustre par ses dénonciations de certaines pratiques et décisions des personnes morales cotées en bourse. À cette fin, le MÉDAC achète quelques-unes de leurs actions, puis pose des gestes d'éclats lors de leur assemblée d'actionnaires ou initie des procédures judiciaires. Son président était jusqu'à récemment Yves Michaud.

[8] Au début de mai 2006, M. Michaud, en sa qualité d'actionnaire, demande à l'appelante de consulter les états financiers d'une de ses filiales, la mise en cause Gesca Ltée, propriétaire de plusieurs quotidiens, dont *La Presse*. L'appelante rétorque par une requête (ci-après, le premier dossier) où elle sollicite une ordonnance sous les art. 157(3) et 247 de la Loi qui interdirait l'examen par M. Michaud des états financiers de Gesca alléguant la nécessité de préserver des informations confidentielles par rapport à son seul concurrent, Quebecor Média. De plus, elle fait valoir que ces renseignements sont non significatifs sur la valeur de ses titres.

[9] En novembre de la même année, M. Michaud demande accès aux états financiers des filiales de Gesca. L'appelante introduit alors une deuxième requête d'interdiction (ci-après, le deuxième dossier), alléguant la nécessité de protéger des informations névralgiques face à la concurrence de Quebecor Média. En janvier 2007, par une deuxième requête, elle demande le rejet de la deuxième demande de M. Michaud car incompatible avec les dispositions de l'art. 157 de la Loi, l'appelante ne consolidant pas les comptes des filiales de Gesca avec les siens.

[10] Le 10 janvier 2008, dans le cadre d'une conférence de gestion, le juge Mongeon de la Cour supérieure constate que les parties ont une difficulté réelle sur la portée de l'art. 157 et les invite à lui présenter une requête en jugement déclaratoire sur une question de droit dans le deuxième dossier, tout en suspendant le premier, ce que permet l'art. 452 *C.p.c.* Peu après, M. Michaud est remplacé de consentement par le MÉDAC comme partie intimée aux procédures.

500-09-018549-089

PAGE : 2

[11] Par la suite, l'appelante dépose une requête en jugement déclaratoire à laquelle le MÉDAC répond par une contestation et demande reconventionnelle. Afin de circonscrire le débat, les parties ont cependant convenu des faits suivants :

- Aucune consolidation des comptes de filiales de Gesca ne se fait directement au niveau des états financiers de Power Corp.;
- Power Corp. ne reçoit ni ne garde à son siège social copie des états financiers des filiales de Gesca;
- Les comptes de Gesca sont consolidés dans les états financiers de Power Corp. et les états financiers de Power Corp. sont préparés selon les principes comptables généralement reconnus (PCGR) par Deloitte & Touche;
- Les états financiers de Gesca sont le résultat d'une consolidation de ses propres comptes et de ceux de ses filiales, préparés selon les PCGR par Ernst & Young;
- Les comptes des filiales suivantes sont consolidés dans les états financiers de Gesca : La Presse Ltée; Les Éditions La Presse (1989) Ltée; 3819787 Canada Inc.; Les Journaux trans-Canada(1996) Inc.; Probec 5 Ltée; 3911322 Canada Inc.; 3855082 Canada Inc.; Cyberpresse Inc.; Les Éditions Gesca Ltée; Les Productions La Presse Télé Inc.; La Presse Télé Ltée; La Presse Télé II Ltée; La Presse Télé III Ltée; Gesca Consultants Inc.; La Presse Digitale Inc.; 3970965 Canada Inc.; 3834310 Canada Inc.; 3846521 Canada Inc.; 3846539 Canada Inc.;
- La consolidation de l'ensemble des états financiers se fait en deux étapes : d'abord une consolidation de Gesca et de ses filiales, puis une consolidation de Power Corp. et de ses filiales directes, dont Gesca, ce qui donne le même résultat que si la consolidation avait été faite en une seule étape.

[12] Le 29 février 2008, le juge Mongeon déclare que le MÉDAC a droit d'examiner les états financiers de Gesca et de ses filiales, et ce, au siège de l'appelante. Ce jugement sera rectifié les 3 mars et 16 avril 2008 pour clarifier les personnes morales assujetties.

JUGEMENT DONT APPEL

[13] D'avis que l'art. 157 est clair et ne requiert aucune interprétation, le juge conclut que les états financiers des filiales de Gesca sont visés dans la mesure où leurs

500-09-018549-089

PAGE : 3

comptes se trouvent consolidés dans les états financiers de l'appelante et, par voie de conséquence, doivent être disponibles au siège de Power Corp. pour consultation par ses actionnaires. Poursuivant son analyse, il déclare qu'un actionnaire doit pouvoir apprécier les risques lorsqu'il investit dans une personne morale, ce qui milite en faveur de la transmission de tous les états financiers du groupe. Puisque les états financiers des filiales de Gesca sont consolidés dans ceux de l'appelante, le lecteur y voit le résultat des opérations comptables de Gesca et de ses filiales; il peut donc demander à en voir le détail.

[14] Quant aux filiales visées, en fonction de la preuve sommaire présentée, il exclut 3859282 Canada Inc. et Septembre Éditeur s.e.n.c, tout en réservant à l'intimé la possibilité d'une preuve plus exhaustive lors de l'audition au fond de la deuxième requête, si nécessaire.

PRÉTENTIONS DES PARTIES

[15] L'appelante soutient que le premier juge a erré en concluant qu'en présence d'un texte clair, il faut retenir la méthode d'interprétation littérale du texte de loi. Elle prétend que la Cour suprême enseigne qu'il faut plutôt tenir compte du contexte global et de l'intention du législateur pour ensuite déterminer l'interprétation appropriée. Selon elle, si le premier juge avait tenu compte de l'objet de l'art. 157 et des autres dispositions de la Loi, de l'historique législatif, et des conséquences pratiques, notamment le fardeau administratif excessif qu'un accès aux états financiers des filiales et sous-filiales représenterait, il aurait donné une portée restreinte au terme « filiale » de l'art. 157 pour le limiter aux états financiers des filiales dont les comptes sont consolidés dans ses propres états financiers, ligne par ligne.

[16] L'appelante ajoute que la Loi vise un équilibre entre la protection des investisseurs et les impératifs de la gestion des affaires d'une société, équilibre que le premier juge a rompu en donnant trop de poids au premier volet. L'obligation de divulgation telle qu'il l'a définie impose des obligations de divulgation plus importantes que la *Loi sur les valeurs mobilières*, L.R.Q., c. V-1.1, qui pourtant a pour seul objet la protection des investisseurs.

[17] L'intimée souscrit aux motifs du premier juge, sauf sur un point. En effet, elle n'est pas d'accord avec l'affirmation du juge Mongeon selon laquelle les états financiers des filiales (et sous-filiales) doivent avoir été consolidés globalement avec ceux de la société mère pour que cette dernière ait l'obligation de les conserver et en permettre l'accès. Selon l'intimé, des copies des états financiers de toutes les filiales et sous-filiales doivent être gardées par la société mère, consolidés ou non dans les siens, plus des copies des états financiers des autres personnes morales dont les résultats sont consolidés avec les siens.

500-09-018549-089

PAGE : 4

[18] Au surplus, sans cette possibilité d'examen des états financiers des sous-filiales, une société pourrait insérer un niveau additionnel de filiales de holding directement sous elle pour empêcher ses actionnaires d'avoir accès aux états financiers des sous-filiales opérationnelles. L'intimé se demande comment les actionnaires pourraient demander qu'une enquête soit faite ou initier des procédures en redressement s'ils ne peuvent avoir accès à toute l'information financière pertinente.

ANALYSE

I. Remarques préliminaires

[19] Des remarques introductives de l'avocat de l'intimé, il ressort que M. Michaud veut démontrer que « l'empire Desmarais » supporte financièrement Gesca et des filiales de cette dernière pour promouvoir la cause fédéraliste, ce qui déplaît à cet indépendantiste de longue date. Telle est la motivation, essentiellement politique, de ses demandes de mai et novembre 2006. S'il s'agit d'un fait qui pourra être pris en considération lors de l'étude du premier dossier, il est non pertinent dans le deuxième dossier, comme je l'ai souligné à l'avocat de l'intimé alors qu'il voulait citer des extraits d'un ouvrage pamphlétaire sur M. Desmarais.

[20] L'appelante fait valoir que les résultats de Gesca et de ses filiales sont non significatifs sur la valeur de ses actions. Cet argument peut être pertinent pour décider du bien-fondé de l'interdiction, mais il est aussi sans pertinence pour établir la portée du paragr. 157(1).

[21] Un incident de procédure doit aussi être réglé : le jugement attaqué peut-il faire l'objet d'un appel de plein droit ou sur permission? Indépendamment de savoir s'il s'agit d'un jugement interlocutoire ou non sous le *Code de procédure civile*, il demeure que toute ordonnance définitive rendue en vertu de la Loi peut faire l'objet d'un appel de plein droit (art. 249 de la Loi). En l'instance, le jugement attaqué porte exclusivement sur une disposition de la Loi et constitue une ordonnance définitive; il peut donc faire l'objet d'une inscription en appel *de plano* sous la Loi. Il s'ensuit qu'aucune permission n'est nécessaire et que l'appel est légalement devant nous par le simple fait de l'inscription en appel déposée et signifiée dans le délai de 30 jours.

II. Dispositions législatives pertinentes

[22] L'article 157 est ainsi rédigé :

Pièce H : *Power Corporation du Canada c. Mouvement d'éducation et de défense des actionnaires 2009 QCCA 1627*

500-09-018549-089

PAGE : 5

États financiers consolidés	157. (1) La société doit conserver à son siège social un exemplaire des états financiers de chacune de ses filiales et de chaque personne morale dont les comptes sont consolidés dans ses propres états financiers ¹ .
Examen	(2) Les actionnaires ainsi que leurs représentants personnels peuvent, sur demande, examiner gratuitement les états financiers visés au paragraphe (1) et en tirer copie pendant les heures normales d'ouverture des bureaux.
Interdiction	(3) Le tribunal saisi d'une requête présentée par la société dans les quinze jours d'une demande d'examen faite en vertu du paragraphe (2) peut rendre toute ordonnance qu'il estime pertinente et, notamment, interdire l'examen, s'il est convaincu qu'il serait préjudiciable à la société ou à une filiale.

2009 QCCA 1627 (CanLII)

[23] Quant à l'art. 2 de la Loi, relatif aux définitions, il énonce :

2. (1) Les définitions qui suivent s'appliquent à la présente loi.

[...]

« Personne morale » Toute personne, y compris une compagnie, indépendamment de son lieu ou mode de constitution.

[...]

(5) Une personne morale est la filiale d'une autre personne morale dans chacun des cas suivants :

a) Elle est contrôlée :

- (i) soit par l'autre personne morale;
- (ii) soit par l'autre personne morale et une ou plusieurs personnes morales elles-mêmes contrôlées par cette autre personne morale;
- (iii) soit par des personnes morales elles-mêmes contrôlées par l'autre personne morale;

b) Elle est la filiale d'une filiale de l'autre personne morale.

¹ La version anglaise est ainsi rédigée : 157 (1) A corporation shall keep at its registered office a copy of the financial statements of each of its subsidiary bodies corporate and of each body corporate the accounts of which are consolidated in the financial statements of the corporation.

500-09-018549-089

PAGE : 6

III. Interprétations mises de l'avant

[24] En l'espèce, trois interprétations sont proposées :

Juge Mongeon	La société doit conserver à son siège social un exemplaire des états financiers de : a) chacune de ses filiales, incluant ses sous-filiales, dont les comptes sont consolidés dans ses propres états financiers et b) chaque personne morale dont les comptes sont consolidés dans ses propres états financiers.
appelante	La société doit conserver à son siège social un exemplaire des états financiers de chaque personne morale, filiale ou autre, dont les résultats sont intégrés ligne par ligne dans les siens lors de l'exercice de consolidation de ses états financiers.
intimé	La société doit conserver à son siège social un exemplaire des états financiers de : a) chacune de ses filiales, incluant ses sous-filiales, et b) chaque personne morale dont les comptes sont consolidés dans ses propres états financiers.

2009 QCCA 1627 (CanLII)

[25] Je suis d'accord avec l'appelante qu'il faut appliquer le principe d'interprétation législative énoncé par Elmer Drieger, *Construction of Statutes*, 2^e éd., Toronto, Butterworths, 1983, traduit comme suit dans l'arrêt *Bell ExpressVu Limited Partnership c. Rex*, [2002] 2 R.C.S. 559, p. 580 : « il faut lire les termes d'une loi dans leur contexte global en suivant le sens ordinaire et grammatical qui s'harmonise avec l'esprit de la loi, l'objet de la loi et l'intention du législateur ». Pour ce faire, je propose une analyse historique de la disposition et de la Loi, combinée à une analyse téléologique de la disposition, incluant sa finalité. Cela m'amène cependant à conclure que l'interprétation proposée par l'intimé est la bonne.

IV. Historique de la disposition

[26] En 1965, la *Loi sur les compagnies* devient la *Loi sur les corporations canadiennes* et divers amendements y sont apportés, soit la première phase de modifications d'importance à une loi remontant à 1934 (S.C. 1964-65, c. 52). La disposition pertinente, l'art. 121, est ainsi rédigée :

121(1) Toute compagnie, au présent article appelée « *holding company* », peut inclure, dans l'état financier à présenter à une assemblée annuelle des actionnaires, l'actif et le passif et les revenus et les dépenses de l'une ou plusieurs de ses filiales, en faisant les prévisions nécessaires pour ce qui

500-09-018549-089

PAGE : 7

concerne les intérêts minoritaires, s'il y en a, et en indiquant dans l'état financier qu'il est présenté sous une forme consolidée.

(2) Lorsque l'actif, le passif, les revenus et les dépenses d'une ou plusieurs filiales de la holding company ne sont pas inclus dans l'état financier de la holding company,

[...]

c) des copies du dernier état financier de la filiale ou des filiales doivent être conservées par la *holding company* à son siège social et les actionnaires de la *holding company* doivent pouvoir les examiner sur demande [...], toutefois les administrateurs de la *holding company* peuvent, par résolution, refuser ce droit d'examen si cet examen n'est pas d'intérêt public ou serait préjudiciable à la *holding company* ou à la filiale ou aux filiales, mais la résolution peut, à la demande de tout actionnaire adressée à la cour, être écartée par cette cour;

[...]

121B.(1) Aux fins de la présente loi, une compagnie est une filiale d'une autre compagnie seulement si,

a) elle est contrôlée par [...]

b) elle est une filiale d'une filiale de cette autre compagnie.

(je souligne)

[27] La consolidation était donc permise avec une filiale de même qu'avec « la filiale d'une filiale ». De plus, l'art. 121(1)c) précisait que si l'actif, le passif, les revenus et les dépenses d'une filiale, incluant la filiale d'une filiale, n'étaient pas inclus dans l'état financier de la société mère, celle-ci avait l'obligation de conserver des copies des derniers états financiers de ces personnes morales non consolidées. Bref, l'actionnaire pouvait avoir un portrait financier complet de la situation du groupe en prenant connaissance des états financiers consolidés de la société mère et des états financiers des filiales et sous-filiales non inclus dans la consolidation. Ainsi, si les résultats de toutes les sociétés du groupe étaient consolidés dans les états financiers de la société mère, l'actionnaire ne pouvait consulter que ces derniers et la société mère n'avait à conserver à son siège que ceux-là. L'actionnaire devait se fier au travail des vérificateurs de la société mère.

[28] En 1970, la *Loi sur les corporations canadiennes* fait l'objet d'une deuxième phase de modifications (S.C. 1969-70, c. 70). Lors de la deuxième lecture du projet de loi, en novembre 1969, le ministre Basford déclare en Chambre :

500-09-018549-089

PAGE : 8

[...]

Le maintien et le raffermissement de la confiance des capitalistes et la protection de ces derniers comptent parmi les préoccupations du gouvernement actuel. Les modifications apportées en 1965 à la loi sur les corporations canadiennes ont amélioré les dispositions exigeant la divulgation de renseignements d'ordre financier. Ce n'était que la première initiative, monsieur l'Orateur. Le projet de loi dont la Chambre est actuellement saisie non seulement améliorera sensiblement la qualité, le choix et le niveau des renseignements d'ordre financier, mais aussi en général, les renseignements sur les sociétés accessibles aux actionnaires futurs et actuels et au grand public. Il n'y a aucune raison valable pour laquelle les renseignements fournis par les sociétés à charte fédérale ne seraient pas aussi complets que les renseignements sur les compagnies relevant d'autres juridictions. Les améliorations proposées dans l'intérêt des actionnaires devraient aider à accroître la confiance accordée aux valeurs industrielles. Comme le signalait le rapport Kimber, dans la mesure où les valeurs industrielles deviendront effectivement un domaine plus efficace de notre économie, le grand public en profitera. C'est le principal objectif que recherche ce projet de loi, monsieur l'Orateur.

[...]

[29] Par cette loi modificatrice, les alinéas c) et d) du paragr. (2) de l'art. 121 sont remplacés par ce qui suit :

c) des copies du dernier état financier de la filiale ou des filiales doivent être conservées par la *holding company* à son siège social et doivent, sur demande, être accessibles aux actionnaires de la *holding company*, aux fins de consultation, pendant les heures normales d'ouverture des bureaux de la *holding company*.

et sont ajoutés les nouveaux paragraphes (3), (4) et (5), dont seul le paragraphe (3) est pertinent :

(3) Une *holding company* peut, dans les quinze jours qui suivent une demande d'inspection en vertu de l'alinéa c) du paragraphe (2), s'adresser au juge en chef ou au juge en chef suppléant de la cour de la province dans laquelle est situé le siège social de la compagnie ou à un juge de cette cour désigné par l'un ou l'autre d'entre eux en vue d'obtenir une ordonnance interdisant l'exercice du droit d'inspection mentionné à l'alinéa c) du paragraphe (2), et le juge peut, selon les modalités qu'il peut imposer, refuser cette inspection lorsqu'il est convaincu que cette inspection porterait préjudice aux intérêts de la *holding company*, de la filiale ou des filiales.

500-09-018549-089

PAGE : 9

[30] En somme, l'accès aux renseignements financiers est facilité puisque ne relevant plus de la discrétion du conseil d'administration. L'accès aux états financiers des filiales des filiales n'existe cependant qu'à l'égard des sociétés non consolidées avec la société mère.

[31] En 1971, un groupe de travail publie deux volumes intitulés « Propositions pour un nouveau droit des corporations commerciales canadiennes » (Rapport Dickerson, du nom de son auteur, un avocat de Vancouver). Quant à l'information financière à la disposition des actionnaires, le rapport suggère que le contenu des états financiers se trouve désormais précisé dans des règlements plutôt que dans la Loi :

In recent years, there has been an increasing awareness of the need to improve the quantity and quality of financial disclosure required of corporations. The question of corporate financial disclosure has been prominent in studies such as the Kimber and Lawrence Reports, and the need for improved disclosure was also stressed by Mr. Justice Hugues in the Atlantic Acceptance Report (see, for example, p. 1442). Recent amendments to corporation and securities legislation in Canada have embodied many of the recommendations contained in those reports. History indicates, however, that legislation on matters such as financial disclosures is changed only infrequently, sporadically and usually because some dramatic financial catastrophe or fraud revealed how outmoded the law had come.

[32] Pour le reste, il suggère le maintien des dispositions existantes. Ainsi, il propose un article 13.03 ainsi rédigé :

(1) If a corporation does not prepare the financial statements referred to in section 13.01 in consolidated form the corporation shall keep at its register office copies of the financial statements of each subsidiary body corporate the accounts of which are not so consolidated.

(2) Shareholders and creditors of a corporation and their agents and legal representative may examine the statements referred to in subsection (1) during the usual business hours of the corporation, and may make extracts therefrom, free of charge.

(je souligne)

[33] En somme, le statu quo sur la question des informations financières à la disposition des actionnaires sur demande.

[34] Inspirés de ce rapport, les légistes ont élaboré le projet de loi C-213, mort au feuillet le 29 octobre 1974, dont l'art. 148 traitait des états financiers consolidés de la manière suivante :

500-09-018549-089

PAGE : 10

148. (1) Une corporation holding peut dresser les états financiers visés à l'article 146 sous une forme consolidée, mais si elle ne le fait pas, elle doit conserver à son siège social des copies des états financiers de chaque filiale qui est une personne morale dont les comptes ne sont pas consolidés.

[35] Puis, un nouveau projet de loi, C-29, est déposé. Il sera adopté en 1975 sous le titre de *Loi sur les corporations commerciales canadiennes* et remplace la *Loi sur les corporations* (S.C. 1974-75, c. 33). Présenté comme simplifiant et modernisant le droit corporatif fédéral en le rendant plus conforme aux dispositions de la *Loi sur les corporations commerciales* de l'Ontario, ce projet contient la disposition suivante qui contraste avec le projet de loi précédent :

151. (1) Une corporation mère peut dresser les états financiers visés à l'article 149 sous une forme consolidée ou unifiée, de la manière prescrite; en toutes circonstances, elle doit conserver à son siège social des copies des états financiers de chacune de ses filiales.

(2) Les actionnaires d'une corporation et leurs mandataires et représentants légaux peuvent, sur demande, examiner gratuitement les états visés au paragraphe (1) pendant les heures habituelles d'ouverture des bureaux de cette corporation.

(je souligne)

[36] Les termes « en toutes circonstances » rappellent ceux de la loi ontarienne. En effet, il faut savoir qu'en 1970 la *Business Corporation Act* (L.R.O. 1970, c. 59) comportait une disposition, l'art. 179, qui contrairement à l'article 121(1)c) précité de la loi fédérale, ordonnait que copies des états financiers des filiales soient mises à la disposition des actionnaires, que ces états financiers aient été consolidés ou non dans ceux de la compagnie mère :

179(3) Whether or not the assets and liabilities and income and expense of any one or more subsidiaries of a holding corporation are included in the financial statement of the holding corporation, true copies of the latest financial statement of the subsidiary or the subsidiaries shall be kept on hand by the holding corporation at its head office and shall be open to examination by the shareholders of the holding corporation [...].

De plus, l'article 1(2)b) de la loi ontarienne incluait expressément les sous-filiales dans la définition de filiale.

[37] Quant à l'art. 2 relatif aux définitions, le projet de loi C-29 énonce :

2. (1) Dans la présente loi,

500-09-018549-089

PAGE : 11

[...]

« Personne morale » comprend une compagnie ou autre personne morale, quel que soit l'endroit ou le mode de son incorporation;

[...]

(3) Aux fins de la présente loi, une personne est réputée contrôler une personne morale si elle en détient, ou fait détenir pour son compte par d'autres, directement ou indirectement, autrement qu'à titre de garantie seulement, des actions assorties du droit de vote en nombre suffisant pour élire la majorité des administrateurs de cette personne morale.

[...]

(5) Une personne morale est la filiale d'une autre personne morale si celle-ci en a le contrôle.

(je souligne)

[38] Lors de l'étude du projet de loi par le Comité sénatorial des banques et du commerce, le sous-ministre Howard fera la remarque suivante quant à l'art. 151 :

À vrai dire, nous voudrions adopter les mêmes exigences que les comptables jugent acceptable (sic) en matière de divulgation des états financiers, et qu'ils se sont imposés par voie de leur manuel de règlements ces 20 dernières années; voilà ce que nous essayons de faire².

[39] S'adapter à la réalité comptable et s'ajuster au droit corporatif ontarien étaient donc les deux motifs inspirant l'art. 151.

[40] L'appelante souligne cependant, avec raison, que les notions de filiales et de présomption de contrôle ne traitent pas expressément des sous-filiales, contrairement à la loi ontarienne et à l'art. 121B. de la *Loi sur les corporations*, précité. Selon elle, cela signifie que le législateur fédéral a voulu alors restreindre la définition de filiale en visant uniquement les personnes morales détenues directement par la société mère.

[41] Pourtant, les débats parlementaires consultés ne laissent pas paraître une telle intention de s'écarter du droit antérieur ou du droit ontarien. Au contraire, il semble que la loi de 1975 est le résultat d'un long processus dans lequel on a souvent fait allusion à la transparence nécessaire quant aux états financiers des entreprises. À mon avis, les termes « directement ou indirectement » mentionnés à la disposition concernant la présomption de contrôle doivent être interprétés comme un désir du législateur fédéral de maintenir l'inclusion des sous-filiales à la notion de filiale.

² 25 février 1975, p. 27:11

500-09-018549-089

PAGE : 12

[42] En somme, je retiens qu'en 1975 le droit corporatif fédéral a été harmonisé avec son équivalent ontarien en obligeant la société mère à mettre à la disposition de ses actionnaires les états financiers de toutes sociétés du groupe, qu'elles soient des filiales ou des sous-filiales, et non uniquement ceux de ses filiales et sous-filiales dont les résultats étaient non consolidés aux siens.

[43] En 1978, le projet de loi S-2, mort au feuillet, proposait d'amender l'art. 151 pour permettre à la société d'inclure dans ses états consolidés les résultats d'une personne morale liée économiquement, même si pas une filiale au sens de la Loi :

151. (1) La société doit conserver à son siège social un exemplaire des états financiers de chacune de ses filiales et de chaque personne morale dont les comptes sont consolidés dans ses propres états financiers.

(je souligne)

[44] Dans le projet S-2, l'explication suivante est donnée quant à la modification proposée à l'art. 151 :

Article 41 du bill : Cette modification vise à assouplir les dispositions du paragraphe 151(1) en permettant la présentation d'états consolidés pour la participation dans des entreprises qui ne sont pas des filiales.

(je souligne)

[45] Lors de l'étude du projet de loi S-2 au Comité sénatorial des banques et du commerce, on a fait les remarques suivantes :

M. Martin : L'article 41 reformule le paragraphe 151(1) qui traite des états financiers d'une société et de ses filiales. On a donné à cette disposition un sens plus général en enlevant la référence à la notion d'états « cumulés » qui habituellement se rapporte à l'amalgamation des comptes de toutes les filiales canadiennes, mais exclut les comptes des sociétés mères étrangères qui, techniquement, ne produisent pas d'états « consolidés ». On exige en outre que la société conserve à son siège social un exemplaire des états financiers de chacune des personnes morales dont les comptes sont consolidés avec les comptes de la société mère, que cette personne morale soit une filiale, une société affiliée, ou un actionnaire d'une entreprise en coparticipation.

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest) : Dans le cas des « actionnaires d'une entreprise en coparticipation », cela veut-il dire qu'une société qui serait actionnaire d'une société en coparticipation aurait accès aux états financiers de ses associés? Je me demande si j'ai bien compris.

500-09-018549-089

PAGE : 13

M. Howard : Effectivement, cette disposition amènera probablement l'Institut canadien des comptables agréés à modifier son manuel, en ce sens qu'une société pourra alors consolider les états financiers de ses filiales actionnaires d'entreprises en coparticipation. Cette notion ne cadrerait pas avec ce qu'on entend généralement par états consolidés ni par états cumulés; c'est pourquoi on nous a demandé de rendre la formulation plus générale – en d'autres termes, de ne pas recourir à la terminologie habituelle des comptables et d'assouplir la tâche de consolidation ou de cumulation des comptes des sociétés commerciales.

Le sénateur Connolly (Ottawa-Ouest) : Si l'actionnaire de cette entreprise en coparticipation était une société indépendante de sa société mère, mis à part sa participation dans cette entreprise, cela voudrait-il dire que, par définition, les états financiers des associés indépendants – je ne sais trop comment vous les appelez...

M. Howard : Si vous me le permettez, je vais vous donner un exemple précis. Les sociétés A et B s'associent dans une entreprise en coparticipation pour l'obtention d'un important contrat de construction. Pour l'exécution de ce contrat, elles fondent la société C. Les sociétés A et B possèdent chacun 50 p. 100 des actions émises de la société C. Si A consolide dans ses états financiers les intérêts qu'il détient dans C, une entreprise en commun, il doit conserver à son siège social un exemplaire des états financiers de C pour que ses actionnaires puissent le consulter. Même s'il ne s'agit pas techniquement de ceux d'une filiale, lorsque les états financiers sont consolidés, ils doivent être divulgués comme ceux d'une filiale. Il s'agit d'une divulgation complète qui correspond à ce que les comptables se proposent de faire dans ce domaine.

(je souligne)

[46] Ce n'est donc pas pour préciser le terme « filiale » que le législateur ajoute l'expression « personne morale dont les comptes sont consolidés dans ses propres états financiers », mais pour permettre la consolidation avec une personne morale qui n'est pas une filiale au sens de la loi (peu importe son mode d'incorporation). Cela réfute la thèse de l'appelante.

[47] De même, cet historique de l'amendement fait voir que le premier juge a eu tort de conclure que l'expression « dont les comptes sont consolidés dans ses propres états financiers » s'appliquait tant aux filiales qu'aux autres personnes morales.

[48] Les changements proposés ont été repris dans le projet S-5 adopté à la session suivante (S.C. 1978, c. 9).

[49] En 1994, le législateur réintroduit explicitement la notion de « filiale d'une filiale » à la définition de « filiale » que l'on trouve au paragraphe 2(5) de la Loi :

500-09-018549-089

PAGE : 14

(5) Une personne morale est la filiale d'une autre personne morale dans chacun des cas suivants :

a) elle est contrôlée :

(i) soit par l'autre personne morale,

(ii) soit par l'autre personne morale et une ou plusieurs personnes morales elle-mêmes contrôlées par cette autre personne morale,

(iii) soit par des personnes morales elles-mêmes contrôlées par l'autre personne morale;

b) elle est la filiale d'une filiale de l'autre personne morale.

(je souligne)

[50] L'appelante est d'avis que cette modification n'a pas étendu la portée de l'obligation de conservation et de divulgation prévue à l'art. 157, puisque celle-ci demeure limitée par l'exigence de consolidation, exercice comptable où les états financiers doivent être intégrés ligne par ligne. J'ai déjà indiqué plus haut pourquoi cette thèse devait être rejetée, les mots « dont les comptes sont consolidés dans ses propres états financiers » ne s'appliquant qu'aux autres personnes morales.

[51] En somme, l'obligation de conservation et de mise à la disposition d'une copie des états financiers s'applique à toutes les filiales, y compris les sous-filiales. En fait l'amendement de 1994, ne fait que rendre explicite que le législateur a toujours voulu inclure dans les filiales toute personne morale sous le contrôle direct ou indirect de la société mère.

[52] De toute façon, si le législateur a voulu apporter un changement plutôt qu'une précision par l'amendement au paragraphe 2(5) « filiale », il faut retenir que dorénavant cette notion inclut manifestement la sous-filiale. Il s'ensuit que le pourvoi de l'appelante doit échouer puisque rien n'indique que l'art. 157 doit se lire comme excluant les sous-filiales, bref que le mot filiale y a un sens différent qu'ailleurs dans la Loi.

[53] Finalement, je souligne, à titre purement comparatif, qu'en vertu de la loi ontarienne actuelle (L.R.O. 1990, c. B-16) la filiale d'une personne morale qui est elle-même la filiale de cette autre personne morale est réputée être filiale (art. 1(2)b) et que son article 157(1) est ainsi rédigé :

157(1) La société mère conserve à son siège social des copies conformes des états financiers les plus récents de chacune de ses filiales. Ses actionnaires, ainsi que leurs mandataires et représentants peuvent les consulter et sur

500-09-018549-089

PAGE : 15

demande, en tirer gratuitement des extraits pendant les heures de bureau de la société mère.

[54] L'interprétation retenue n'est donc pas exorbitante de ce qui se fait dans d'autres juridictions, même si elle accorde aux actionnaires d'une société par actions fédérale un accès plus étendu que celui mentionné dans les lois des valeurs mobilières provinciales.

IV. Finalité de la disposition

[55] L'appelante fait valoir que la Loi recherche un équilibre entre les droits des actionnaires et aux détenteurs de valeurs mobilières et une flexibilité maximale d'action aux dirigeants des sociétés par actions. En adoptant la Loi, le législateur a traduit cet équilibre en diverses dispositions qu'il ne revient pas aux tribunaux d'interpréter de manière à modifier l'équilibre voulu. En d'autres mots, les tribunaux ne peuvent stériliser l'art. 157 sous prétexte d'établir un équilibre plus adéquat entre les actionnaires et les dirigeants; cet exercice a déjà été fait par le législateur fédéral.

[56] Il ressort de mon analyse que la finalité de l'art. 157(1) de la Loi est double. D'abord, permettre légalement la consolidation recommandée par les comptables; en pratique, les états financiers des filiales doivent être consolidés dans ceux de leur société mère depuis 1992³.

[57] Ensuite, permettre aux actionnaires, curieux ou sophistiqués, d'avoir accès gratuitement à des renseignements d'ordre financier qui complètent les états financiers consolidés vérifiés que la société a l'obligation de lui remettre annuellement (art. 161 à 165). Un tel droit à l'information est par essence une mesure devant recevoir une interprétation équitable et la plus large qui soit compatible avec la réalisation de son objet (*Loi d'interprétation*, L.R.C. (1985), c. I-21, art. 12). L'interprétation proposée par l'appelante permettrait de réduire à néant ce droit par l'ajout d'une société intermédiaire qui ne serait qu'un tampon entre une société mère et ses filiales opérationnelles afin d'empêcher toute analyse des résultats de ces dernières.

[58] De même, il serait étonnant que la portée de l'art. 157 varie en fonction de la manière dont la consolidation est faite. Ainsi, si les résultats des filiales et des sous-filiales étaient consolidés en une seule étape, au niveau de l'appelante, l'actionnaire aurait incontestablement le droit d'avoir accès à tous les états financiers des sociétés du groupe, alors que tel ne serait pas le cas lorsque la consolidation se fait en deux temps, comme en l'espèce.

[59] Un dernier mot sur les conséquences de l'interprétation retenue par le premier juge. Selon l'appelante, il en résultera des conséquences drastiques pour les sociétés à paliers multiples qui devront conserver une quantité énorme de documents à leur siège

³ Voir manuel de l'ICCA, - comptabilité, vol 1, p. 1590(4), règles de présentation.

Pièce H : *Power Corporation du Canada c. Mouvement d'éducation et de défense des actionnaires* 2009 QCCA 1627

500-09-018549-089

PAGE : 16

social et gérer l'accès des actionnaires, sous réserve de multiples débats judiciaires. L'histoire ne démontre pas que ce scénario apocalyptique est probable; ainsi, l'appelante fait face à une telle demande apparemment pour la première fois. De plus, en cette ère des données numériques, il sera facile de donner accès à ces informations par un ordinateur situé au siège social de l'appelante, d'autant plus que d'importantes filiales et sous-filiales sont elles-mêmes des sociétés publiques, dont certaines régies par la Loi, dont son art. 157.

CONCLUSION

[60] Pour ces motifs, je propose de rejeter la requête amendée *de bene esse* pour permission d'appeler, sans frais, et de rejeter l'appel avec dépens.

PIERRE J. DALPHOND, J.C.A.

Pièce H : *Michaud c. Banque Nationale du Canada* [1997] R.J.Q.



Société québécoise
d'information juridique

SOQUIJ

AZ-97021105

CANADA
Province de Québec
District de Montréal

No. 500-05-025646-967
500-05-025647-965

Cour Supérieure

Le 9 janvier 1997

SOUS LA PRÉSIDENCE DE :

L'Honorable **PIERRETTE RAYLE**,
J.C.S.

YVES MICHAUD, domicilié et résidant
au 4765, de l'avenue Méridian, en les ville
et district de Montréal, H3W 2C3

Requérant

- c. -

**LA BANQUE NATIONALE DU
CANADA**, Tour de la Banque Nationale,
600, rue De La Gauchetière Ouest, 11e
étage, en les ville et district de Montréal
H3B 4L2

- et -

LA BANQUE ROYALE DU CANADA, 1,
Place-Ville-Marie, 4e étage, aile Est, en
les ville et district de Montréal H3C 3A9

Intimées

M. Yves Michaud agit pour lui-même

Me Sylvain Lussier
Desjardins Ducharme Stein Monast pour
la Banque Nationale du Canada

Me Christine A. Carron
Ogilvy Renault pour la Banque Royale du

AVOCATS AU DOSSIER

Canada

JUGEMENT

Le requérant invoque les articles 143 et 144 de la Loi sur les banques⁽¹⁾ pour exiger que les banques intimées incluent dans la documentation qu'elles acheminent obligatoirement à leurs actionnaires, cinq propositions qu'il entend soumettre à l'assemblée annuelle.

M. Michaud a présenté trois requêtes semblables, les deux premières dirigées contre les institutions ci-dessus décrites, la troisième contre la Banque de Nouvelle-Écosse. Étant donné que l'assemblée annuelle de la Banque de Nouvelle-Écosse est fixée au 28 janvier 1997 et que le compte à rebours des publications requises en vertu des lois canadiennes sur les valeurs mobilières et de la Loi sur les banques exigeait une décision de toute urgence, la soussignée a, le 11 décembre 1996, disposé séparément de la requête dirigée contre la Banque de Nouvelle-Écosse et maintenu le moyen d'irrecevabilité soulevé spécifiquement par cette banque. En effet, M. Michaud n'était pas un « actionnaire habile à voter » au sens de l'article 143 lorsqu'il s'est adressé à la Banque de Nouvelle-Écosse.

La requête de M. Michaud

M. Michaud résume en quatre paragraphes les faits au soutien de sa demande:

1. Le 30 août 1996, il a expédié aux banques intimées une demande d'inclusion à la circulaire de la direction, de cinq propositions en vue de la prochaine assemblée annuelle des actionnaires, une demande qu'il dit fondée sur l'art. 143 de la Loi sur les banques;

2. Les banques ont refusé d'acquiescer à sa demande en invoquant les paragraphes (5)b)

⁽¹⁾ L.C. 1991 c. 46

et e) de l'art.143 de la même loi;

3. La Banque Laurentienne, à qui le requérant a acheminé un demande analogue, a acquiescé en partie tout au moins, à sa demande;

4. M. Michaud est un actionnaire inscrit au registre et le refus des banques lui cause préjudice et le justifie de s'adresser au tribunal comme le prévoit l'art.144 (2) de la loi.

M. Michaud accompagne chacune de ses propositions d'une déclaration de moins de 200 mots comme le permet la loi. L'ensemble est reproduit ci-après:

« Proposition No. 1

RÉMUNÉRATION DES DIRIGEANTS

Il est proposé que la rémunération globale du dirigeant le plus haut salarié de la banque, incluant le salaire annuel, primes, gratifications, versements en vertu de programmes de bonification à long terme et toutes autres formes de rémunération, n'excède pas vingt (20) fois la rémunération moyenne des employés de la banque.

Cette recommandation est tirée de la revue TIME du 12 février 1996, citant M. J.P. Morgan, président de l'institution financière du même nom. En outre, M. Stephen A. Jarislowsky, ancien membre de plusieurs conseils d'administration d'entreprises canadiennes déclare dans la revue AFFAIRES PLUS de juin 1996 que « *bien qu'il soit important de bien payer les personnes compétentes, les salaires de base sont fréquemment trop élevés, les primes excessives, les options d'achats burlesques, les prêts*

consentis pour l'achat d'actions stupides et il n'est pas correct que ces prêts soient sans intérêts. »

«À mon avis, ajoute-t-il, ces rémunérations insensées sont grotesques et sont plus révélatrices d'une certaine cupidité que d'une habilité en gestion. »

Proposition No. 2

PROGRAMME D'ENDETTEMENT DES HAUTS DIRIGEANTS

Il est proposé de mettre fin au 31 décembre 1997, au programme d'endettement des administrateurs, des hauts dirigeants et des dirigeants supérieurs autrement qu'en vertu des programmes d'achat de titres.

Ce genre de programme comprend des prêts au tiers ou à la moitié du taux de base selon les institutions pour l'achat de propriétés résidentielles ou des emprunts personnels. Cette pratique visant à privilégier les hauts dirigeants, déjà largement rémunérés par d'autres programmes, est nettement abusive. La Banque Royale du Canada a mis fin à ce programme le 6 décembre 1995. Les comparaisons des rémunérations des dirigeants de banques étant souvent invoquées pour justifier des salaires exorbitants, il serait normal que ce mouvement amorcé par la plus grande banque du pays soit suivi par les autres institutions bancaires.

Proposition No. 3

PRÉSIDENCE DU CONSEIL D'ADMINISTRATION

Il est proposé que le président du conseil d'administration soit désigné parmi les membres du conseil ne faisant pas partie du personnel de la banque.

Cette proposition rejoint la recommandation 6.15 (page 41) du rapport du Toronto Stock Exchange sur le gouvernement d'entreprise au Canada (décembre 1994).

Le rapport précise que le conseil d'administration doit évaluer la performance des hauts dirigeants de l'entreprise **en toute indépendance**. Cela n'est pas le cas lorsque le président et chef de l'exploitation en même temps président du conseil doit s'évaluer lui-même et ses principaux collaborateurs. Pour éviter cette situation d'apparence ou de réel conflit d'intérêts, le rapport recommande la nomination d'un président « fort » du conseil d'administration, non dirigeant de l'entreprise, dont la principale responsabilité est de diriger les activités du conseil d'administration. (« The mean for implementing this guideline is for the board to appoint a strong non-executive chair of the board whose principal responsibility is managing the board of directors. »)

Proposition No 4

INÉLIGIBILITÉ D'UN FOURNISSEUR DE SERVICES

Il est proposé qu'une personne liée à la banque en qualité de prestataire de services ne soit pas éligible au titre de



membre du conseil d'administration.

Le rapport du Toronto Stock Exchange traite à la page 24 (articles 5.9 et 5.10) de l'indépendance des membres du conseil face à la direction. Le conseil, précise le rapport, doit être constitué de sorte que dans toutes les circonstances un jugement objectif soit porté sur toutes les questions.

« Un exemple, lit-on dans le document, concerne qui fournit des services à l'entreprise par exemple des services juridiques ou financiers. Il ou elle ne peut être considéré comme un membre du conseil non relié en raison de sa dépendance vis-à-vis la direction, et son jugement peut être faussé dans l'évaluation des performances des dirigeants du fait qu'il est un fournisseur de l'entreprise. »

Proposition No. 5

**LIMITE DU MANDAT DES MEMBRES DU CONSEIL
D'ADMINISTRATION**

Il est proposé que le mandat des membres du conseil d'administration, autres que les dirigeants de la banque, n'exécède pas dix (10) années consécutives.

Bien que le rapport du Toronto Stock Exchange n'en fasse pas une recommandation formelle, des représentations ont été faites par des témoins consultés à l'effet de limiter le mandat des membres du conseil à six (6) ou sept (7) ans afin d'assurer le renouvellement des hommes et des idées

et éviter de parasiter à long terme les conseils d'administration.

La suggestion paraît opportune et le compromis suggéré de dix (10) ans est judicieux et susceptible de fournir une marge de manoeuvre raisonnable dans la perspective d'un fonctionnement optimal du conseil d'administration. »

Il n'est pas contesté que M. Michaud est détenteur inscrit d'au moins une action (bien que les raisons ayant motivé l'investissement soient critiquées par les intimées), que ses demandes ont été acheminées aux intimées dans le délai imparti par la loi et que le surintendant des Institutions financières a été dûment avisé.

Les dispositions pertinentes

Les articles 143 et 144 prévoient ce qui suit:

« 143. (1) Les actionnaires habiles à voter lors d'une assemblée annuelle peuvent:

- a) donner à la banque un préavis des questions qu'ils se proposent de soulever;
- b) discuter, au cours de cette assemblée, des questions qui auraient pu faire l'objet de propositions de leur part.

(2) La banque qui sollicite des procurations doit faire figurer les propositions des actionnaires à soumettre à l'assemblée dans la circulaire de la direction exigée au paragraphe 261 (1) ou les y annexer.

(3) La banque doit, sur demande, incorporer ou annexer à la circulaire de la direction sollicitant des procurations une déclaration de deux cents mots au plus préparée par l'actionnaire à l'appui de sa proposition, avec ses nom et adresse.

(4) Les propositions peuvent faire état de candidatures en vue de l'élection des administrateurs si elles sont signées par un ou plusieurs actionnaires détenant au moins cinq pour cent des actions ou cinq pour cent d'une catégorie d'actions permettant de voter à l'assemblée à laquelle les propositions seront présentées.

(5) La banque n'est pas tenue de se conformer aux paragraphes (2) et (3) dans l'un ou l'autre des cas suivants:

a) la proposition ne lui a pas été soumise au moins quatre-vingt-dix jours avant l'expiration d'un délai d'un an à compter de la dernière assemblée annuelle;

b) il apparaît nettement que la proposition a pour objet principal soit de faire valoir contre la banque, ou ses administrateurs, ses dirigeants ou les détenteurs de ses valeurs mobilières, une réclamation personnelle ou d'obtenir d'eux la réparation d'un grief personnel, soit de servir des fins générales d'ordre économique, politique, racial, religieux, social ou analogue;

c) l'actionnaire ou son fondé de pouvoir n'a pas présenté, à une assemblée tenue dans les deux ans précédant la réception de sa demande, une



proposition que, à sa requête, la banque avait fait figurer dans une circulaire de la direction sollicitant des procurations à l'occasion de cette assemblée;

d) une proposition à peu près identique figurant dans une circulaire de la direction ou d'un dissident sollicitant des procurations, a été soumise aux actionnaires et rejetée dans les deux ans précédant la réception de la demande;

e) les droits que confèrent les paragraphes (1) à (4) sont exercés abusivement aux fins de publicité.

(6) La banque ou ses mandataires n'engagent pas leur responsabilité en diffusant une proposition ou une déclaration en exécution des paragraphes (2) et (3).

144. (1) La banque qui a l'intention de refuser de joindre une proposition à la circulaire de la direction sollicitant des procurations doit, dans les dix jours suivant la réception de la proposition, donner avis motivé du refus à son auteur.

(2) Sur demande de l'actionnaire qui prétend avoir subi un préjudice par suite du refus mentionné au paragraphe (1), le tribunal peut, par ordonnance, prendre toute mesure qu'il estime indiquée et notamment empêcher la tenue de l'assemblée à laquelle la proposition devait être présentée.

(3) La banque ou toute personne qui prétend qu'une proposition lui cause un préjudice peut demander au tribunal une ordonnance autorisant la banque à ne pas joindre la proposition à la circulaire de la direction sollicitant des procurations; le tribunal, s'il est convaincu

que le paragraphe 143 (5) s'applique, peut rendre en l'espèce la décision qu'il estime pertinente.

(4) Dans les deux cas visés aux paragraphes (2) et (3), l'auteur de la demande doit en donner avis écrit au surintendant; celui-ci peut comparaître en personne ou par ministère d'avocat lors de l'audition de la demande. »

Les moyens de contestation des intimées

Les banques opposent un refus complet à la démarche de M. Michaud pour les raisons suivantes:

1. Le requérant ne subit aucun préjudice; il n'est pas motivé par l'intérêt d'un actionnaire authentique;
2. Le refus des banques est justifié:
 - Les propositions ont pour objet principal « de servir des fins générales d'ordre économique, politique... social ou analogue » [art. 143 (5) b)];
 - Le requérant exerce ses droits «abusivement aux fins de publicité » [art.143 (5)e)];
 - La Banque Nationale ajoute que les propositions ont pour objet principal de faire valoir « une réclamation personnelle ou d'obtenir la réparation d'un grief personnel »[art. 143 (5) b)].
 - La Banque Royale ajoute que la « proposition numéro 2 » concernant les prêts aux administrateurs est sans objet quant à elle.



* * *

Le requérant ne s'attendait peut-être pas à ce que sa requête de 21 lignes provoque un front concerté aussi impressionnant que celui auquel il a eu à faire face. Le requérant, toujours sans avocat, a dû se soumettre à un interrogatoire mené par les trois procureurs des banques visées par sa demande, interrogatoire qui a débuté à 10 heures le matin du 19 novembre 1996. À 17 heures, l'interrogatoire n'était toujours pas terminé. Il s'est poursuivi pendant encore 72 pages de transcription. Durant cet interrogatoire et le second qui a suivi deux semaines plus tard, les procureurs ont passé en revue la triple carrière du requérant, journaliste, homme politique et diplomate. Même s'il se décrit comme étant maintenant à la retraite, M. Michaud semble consacrer quelques unes de ses énergies à la communication et à l'écriture. Il a été requis de produire plus d'une vingtaine de pièces, transcriptions d'entrevues radiophoniques ou télédiffusées, articles de journaux, lettres, etc. faisant état de ses opinions sur la Loi sur les banques, la régie d'entreprise, la rémunération des dirigeants de banque, la réforme des institutions financières et bancaires, ses investissements personnels, etc.

Somme toute, on reproche à M. Michaud de ne pas se comporter en actionnaire traditionnel, de ne pas être véritablement intéressé aux affaires de « sa » banque et d'être plutôt mû par le désir tapageur de contester la façon de faire du monde financier...

À cela, M. Michaud riposte en invoquant avec ferveur la Loi constitutionnelle de 1982 et la Charte canadienne des droits et libertés qui lui garantissent la liberté de pensée, de croyance, d'opinion et d'expression; y compris la liberté de la presse et des autres moyens de communication.

Quand on lui reproche d'être le fondateur et l'âme dirigeante de l'Association de protection des épargnants et investisseurs du Québec, il brandit de nouveau la Charte canadienne des droits et libertés qui lui garantit la liberté d'association.

L'intérêt de M. Michaud et son préjudice

« Pour que l'éthique se manifeste, il faut accepter de ne pas diluer sa propre responsabilité dans le grand tout hypocrite de la responsabilité collective. »⁽²⁾

Seul l'actionnaire qui prétend avoir subi un préjudice par suite du refus de la banque de diffuser sa proposition peut s'adresser au tribunal [art. 144 (2)]. Les banques intimées trouvent insuffisant le préjudice allégué par le requérant:

« En sa qualité d'actionnaire de l'intimée, le requérant subit un préjudice par suite du refus de celle-ci d'incorporer ou de joindre ses propositions à sa circulaire de direction du fait que les actionnaires de l'intimée ne pourront pas voter sur des propositions visant une meilleure administration de l'intimée et une valorisation de l'avoir des actionnaires. (Article 144(2) Loi sur les banques et les opérations bancaires). » (Paragr. 4 de la requête)

Selon les banques, M. Michaud ne démontre pas l'intérêt d'un actionnaire authentique ou traditionnel. Son investissement (en excluant son RÉER) est minime, il en ignore le coût d'acquisition. Il est selon elles, motivé par autre chose que le dividende payable sur sa ou ses actions et la fluctuation de son ou ses titres, soit les deux seuls volets du souci réel de l'actionnaire sérieux.

De quoi se plaint-il? La valeur de ses actions a augmenté substantiellement depuis l'achat et s'il a un point de vue à faire valoir, il peut très bien le faire sans passer par le processus encombrant de l'art. 143, en demandant la parole à l'assemblée annuelle ou en s'adressant au « comité des actionnaires » mis sur pied par les banques et chargé de la liaison avec l'actionnariat.

⁽²⁾ LAMOUREUX, H., « Le citoyen responsable », publié chez VLB, cité par Michel VENNE, dans *Le Devoir*, samedi, 4 janvier 1997 « L'année des responsables »



Enfin, toujours selon les banques, M. Michaud ne peut justifier sa demande sur le préjudice que subiraient les tiers, soit les autres actionnaires qui seraient privés de l'opportunité de voter directement sur ses propositions.

Avec égard, il s'agit là d'une attitude bien paternaliste qui ne reflète pas la réalité d'aujourd'hui.

Il fut un temps où un ou quelques riches individus exerçaient le métier de banquier. Ce métier se résumait à recevoir des dépôts et à prêter de l'argent. Les activités étaient simples et directes, les opérations dirigées par quelques individus à qui revenaient les profits.

« Like many other beings, a banker is easier to recognise than to define » disait Lord Denning⁽³⁾.

De nos jours, le « propriétaire d'une banque » n'est pas nécessairement le banquier. Le requérant, par exemple, est actionnaire de la Banque Nationale depuis plusieurs années et de la Banque Royale depuis tout récemment. Il se définit lui-même comme chroniqueur, retraité, ex-diplomate, ex-homme politique ni lui ni les intimées ne le qualifieraient spontanément de banquier...

Dans notre conception moderne où tout épargnant du plus petit au plus puissant, peut investir dans le capital action d'une banque, le métier de banquier revient aux dirigeants et non aux propriétaires de l'entreprise. Mais, si la gestion des affaires de la banque (affaires internes et activités commerciales) relève de son conseil d'administration [art. 157 (1)], il n'en demeure pas moins que ce conseil relève en dernier essor des actionnaires, même si ceux-ci sont dépourvus de connaissances en la matière ou de tout talent comme banquier. Ce sont les actionnaires qui élisent les membres du conseil

⁽³⁾ *United Dom. Trust Ltd. v. Kirkwood*, [1966] 1, All E.R. 968 (C.A.), 979 tel que cité par M.H. OGILVIE in *Canadian Banking Law* [1991] Carswell II, Toronto, p.2



d'administration au sein duquel est choisi le premier dirigeant de la banque [art. 196 (1)].

Il est exact que la tâche des dirigeants est difficile. Que ceux-ci doivent composer avec les impératifs de nombreuses lois, les normes du surintendant des Institutions financières, les exigences de la clientèle, les attentes des actionnaires et... l'opinion publique.

L'expertise des premiers ne les autorise pas à ignorer l'opinion des seconds. L'actionnaire qui se manifeste, ne doit donc pas être perçu ni traité comme un adversaire ou comme un intrus.

Le 27 décembre 1995, si l'on se fie à la circulaire de la direction de la Banque Royale, à titre d'exemple, 314 154 963 actions ordinaires étaient en circulation! Personne n'était propriétaire ni n'exerçait le contrôle sur plus de 10 % des actions ordinaires, soit un « intérêt substantiel » au sens de la loi (art. 8). L'intérêt de M. Michaud est bel et bien réel, même s'il peut apparaître à certains comme étant minime au point d'être invisible.

Parmi les dizaines de milliers d'actionnaires, seule une petite proportion est habile à voter, soit ceux dont les titres sont inscrits en leur nom propre et non en celui de courtiers en valeurs mobilières ou d'autres intermédiaires financiers [art. 93]⁽⁴⁾.

Enfin, parmi les actionnaires habiles à voter, seule une proportion infime d'actionnaires participent physiquement à l'assemblée annuelle. D'ailleurs, le quorum d'assemblée, toujours à la Banque Royale, est fixé par règlement à dix actionnaires présents et habiles à voter.

Le préjudice général que subirait le requérant est donc évident: l'envoi de propositions avec la circulaire de la direction constitue le seul moyen pour lui de rejoindre les autres actionnaires, de communiquer directement avec eux et de rechercher en temps utile leur

⁽⁴⁾ Verdun c Toronto-Dominion Bank J.E. 96-2084 (C.S.C.)

appui sur les propositions qu'il soumettra à l'assemblée annuelle et qui ont trait aux affaires de la banque, objet de leur intérêt commun.

En plus, le requérant souffrira de préjudices spécifiques, ce sur quoi il a eu l'opportunité d'élaborer dans son interrogatoire hors de Cour:

- Il est insatisfait du rendement de son investissement dans la Banque Nationale, « sa » banque depuis plus de dix ans;
- En tant qu'actionnaire, il propose des initiatives de gestion qui, selon lui, favoriseront une plus grande transparence dans la régie de l'entreprise, une réduction de dépenses par la limitation de bénéfices et émoluments jugés excessifs, et une amélioration de l'objectivité des membres du conseil d'administration et donc de qualité de ses décisions.

Toutes des mesures qui, selon lui, sont dans l'intérêt des actionnaires, de la banque, sinon de ses dirigeants et du requérant en particulier...

À une question du Tribunal, le procureur de la Banque Royale a indiqué que, outre le moyen prévu à l'art. 143, l'actionnaire pouvait, même en dehors du cadre prévu par cet article, présenter directement à l'assemblée annuelle une proposition pour discussion, sinon pour adoption, en vertu des règles de *Common Law* régissant la tenue de pareilles assemblées. Donc, conclut-elle, il ne subit aucun préjudice à se voir refuser la voie prévue spécifiquement à l'art. 143.

Le Tribunal n'est pas de cet avis. On n'a pas pu indiquer au Tribunal un seul cas où une proposition soumise pour la première fois à l'assemblée annuelle même, sans avis préalable, a pu être discutée et faire l'objet d'un vote. D'ailleurs, l'avis de convocation annonce qu'on pourra « examiner toute autre question qui pourrait être dûment soumise à l'assemblée ». Cette prétention contredit l'art. 143 (1) qui en son paragraphe b) indique que l'on pourra à l'assemblée « discuter » par opposition à « voter » des questions « qui



auraient pu faire l'objet de propositions ». Elle contredit également l'art. 189 de la même loi qui prévoit que c'est « conformément aux articles 143 et 144 » qu'un actionnaire peut proposer la prise, la modification ou la révocation d'un règlement administratif.

Enfin, dans les motifs de refus transmis par les banques au requérant, aucune d'entre elles n'a indiqué à M. Michaud que celui-ci pourrait « se reprendre » avec ses propositions en les présentant directement à l'assemblée. Le Tribunal écarte donc cette avenue.

Dans Jeunes canadiens pour une civilisation chrétienne c. La fondation du Théâtre du Nouveau-Monde⁽⁵⁾, la Cour d'appel rappelait que l'allégation d'un préjudice général, soit celui de la collectivité, ne suffisait pas à constituer l'intérêt direct et personnel requis par l'art. 55 C.p.c. pour former l'un ou l'autre des recours prévus par la loi. En l'espèce, il s'agissait d'une demande d'injonction, soit « une procédure spéciale », tel que le souligne M. le juge Monet. (p. 495).

Nous ne sommes pas ici en présence d'un recours de nature exceptionnelle même s'il n'a été, dans les faits, utilisé qu'exceptionnellement et de façon rarissime au Canada depuis son insertion en 1980, dans l'ancienne Loi sur les banques.

Quatre décisions seulement ont pu être retracées concernant le recours de l'article 144 (2) de la Loi sur les banques ou son équivalent dans la Loi sur les sociétés par actions [art.137 (8)]:

- Greenpeace Foundation of Canada c. Inco Ltd.⁽⁶⁾; la proposition de l'actionnaire visait à mandater les administrateurs de faire en sorte que la compagnie acquière certains équipements pour réduire le niveau d'émission de contaminants. La

⁽⁵⁾ [1979] C.A. 491

⁽⁶⁾ [1984] O.J. No. 274, 23 février 1984, J. Montgomery, Cour supérieure d'Ontario (inédit)

requérante n'était pas « détenteur inscrit », tel que requis par la loi, sa proposition était semblable à celle présentée à l'assemblée annuelle précédente, et enfin, la proposition visait à promouvoir un objectif environnemental. Le refus de la société était justifié.

- Re Varsity Corp. and Jesuit Fathers of Upper Canada⁽⁷⁾; la demande est aussi refusée au motif qu'elle a pour objet principal de servir des fins générales d'ordre politique, social ou analogue, un objet qui apparaissait d'ailleurs à la face même de la proposition, soit que la compagnie se départisse de tous ses intérêts et investissements en Afrique du Sud;
- Cappuccitti v. Bank of Montreal⁽⁸⁾; l'actionnaire requérant était également actionnaire d'une compagnie en Ontario qui détenait elle-même une filiale en Georgie. Lui et son frère s'étaient portés garants des dettes des deux compagnies qui étaient engagées dans des procédures judiciaires les opposant à la banque créancière. L'actionnaire requérant voulait inclure dans la circulaire de la banque une proposition exigeant une enquête sur l'absence d'un registre concernant les clients emprunteurs de la banque, sur son refus de donner suite à une demande de renseignements, sur les taux d'intérêt chargés et les réserves prises relativement aux prêts des clients. Vu les litiges acrimonieux engagés entre les parties, le juge de la Cour supérieure d'Ontario concluait que la demande de l'actionnaire était abusive et visait à faire valoir la réclamation de l'actionnaire contre la banque.
- Verdun c. Toronto-Dominion Bank⁽⁹⁾ la Cour suprême du Canada constatait que le requérant n'était pas un détenteur inscrit au sens de l'art. 93 de la Loi sur les

⁽⁷⁾ [1987] 39 B.L.R. 315; 59 O.R. (2^e éd) 459

⁽⁸⁾ [1989] 46 B.L.R. 255

⁽⁹⁾ Précité, note 4



banques et donc pas « habile à voter » ni qualifié à présenter une proposition en vertu de l'art. 143 (1).

Dans cette décision du 31 octobre 1996, M. le juge Iacobucci pour la Cour concluait que selon lui, toutefois, l'obstacle n'était pas insurmontable:

« [...] Le véritable détenteur peut demander au détenteur inscrit de soumettre pour son compte une proposition. Ou encore, le véritable détenteur peut prendre des dispositions pour qu'au moins une action soit inscrite à son nom. À titre de détenteur inscrit, l'actionnaire pourrait soumettre des propositions de son propre chef [...] » (paragr. 35)

Le requérant Michaud est manifestement détenteur d'au moins une action. Le Tribunal conclut donc qu'il a l'intérêt suffisant pour intenter son recours et qu'il a établi le préjudice subi par le refus de la banque d'accéder à sa demande.

Le Tribunal doit maintenant décider si le refus des banques est justifié par l'un ou l'autre des cas prévus par la loi.

L'analyse des articles 143 et 144

Même si les responsabilités, le prestige et donc le champ d'influence des membres des conseils d'administration et des dirigeants de banques sont considérables, le législateur n'a pas pour autant voulu annihiler tout apport des propriétaires. Les précautions législatives entourant la tenue de l'assemblée annuelle en témoignent. Le législateur reconnaît aux actionnaires plus que le seul droit d'être renseigné. Il protège leur droit inaliénable de décider de certaines questions [la ratification ou non des règlements administratifs pris par le conseil d'administration, l'élection des administrateurs, la nomination des vérificateurs...].

L'exercice des droits des actionnaires est perçu généralement comme étant plus théorique que réel, une situation qui s'explique par un ensemble de facteurs: la taille de l'actionnariat, son anonymat, qui est amplifié par la détention de la majorité des titres par des intermédiaires financiers, la faible participation physique aux assemblées, la concentration des droits de vote par la sollicitation et l'obtention de procurations et ... la tradition:

«The 1980 Bank Act makes the same extensive provision for shareholder participation in the affairs of a bank as the CBCA makes for shareholder participation in the affairs of a business corporation... Thus, the same critique of commentators on company law matters may be levelled against banking law: despite the rights permitted to shareholders, it is clear that banks, like large widely-held business corporations, are dominated by their boards of directors and senior executive officers. The significant decisions are made at the top and directors' controls over the conduct of annual meetings, appointments to the board and selection of bank auditors ensures that there is little, if any, shareholder contribution to the management of the business and affairs of the bank which, in the final analysis, they "own".⁽¹⁰⁾»

Donc, dans l'état « normal » des choses, l'actionnaire d'une banque ne se prononcera que sur les seules questions soumises par la direction. Ainsi, la rémunération des dirigeants ne serait jamais soumise à l'examen critique des actionnaires puisqu'elle est du ressort du conseil [art.199 (1)].

Pourtant, cette question retient l'attention du public à travers le Canada. Tous auraient

⁽¹⁰⁾ M.H. OGILVIE, *Canadian Banking Law* [1991] Carswell II, Toronto, p. 104

droit à leur opinion sur la question... sauf les actionnaires? Leur droit à la dissidence devrait se limiter au seul privilège de se départir de leur investissement?

C'est sans doute pour éviter ce genre de situation que le législateur a, par un texte identique, reconnu à l'actionnaire de sociétés ouvertes et à celui d'une banque, le droit de saisir l'assemblée de ses pairs de toute proposition pertinente, au-delà du seul menu offert par les dirigeants. D'ailleurs, M. le juge Iacobucci, dans l'affaire Verdun c. Toronto-Dominion Bank⁽¹⁾, mentionne ce qui suit:

« Il est évident que le par. 143 (1) de la Loi sur les banques et les dispositions fédérales et provinciales équivalentes constituent un engagement du législateur à promouvoir la participation des actionnaires à la gestion des sociétés. »
(paragr. 32)

On n'a pu soumettre au Tribunal aucune décision ayant accueilli la demande d'un actionnaire. La timidité des actionnaires à faire valoir leurs droits n'est égalée que par l'extrême discrétion des auteurs et de la doctrine sur ce recours prévu par la loi.

Le Tribunal note ce qui suit quant au texte des art. 143 et 144:

1. Le moyen offert à l'actionnaire n'est ni un privilège, ni un recours exceptionnel: c'est un droit qui est soumis à très peu de restrictions:
 - a) Le législateur ne restreint même pas le champ des affaires de la banque qui peuvent être visées par la proposition de l'actionnaire. On peut cependant supposer que cette proposition doit tout de même satisfaire les règles usuelles de pertinence [art.143 (1) a)];

⁽¹⁾ Précité, note 4



- b) Le législateur n'exige pas qu'un nombre minimum d'actionnaires ou d'actions soient représentés dans la démarche proposée, sauf lorsque la proposition vise l'élection de membres au conseil d'administration [art. 143 (4)];
2. Lorsqu'une demande est faite par un actionnaire, la banque a, en principe, l'obligation de faire figurer la proposition dans la circulaire de direction ou de l'y annexer; elle doit même ajouter un commentaire succinct préparé par son auteur [art. 143 (3)];
3. Contrairement au droit de proposer de l'actionnaire, le refus de la banque est soumis à des restrictions: il doit être motivé, communiqué par écrit et ce, dans les dix jours de la réception de la demande [144 (1)]; de plus, le refus de la banque est limité aux seuls cas prévus au paragr (5) de l'art. 143 qu'il incombe à la banque d'établir;
4. Ce droit de l'actionnaire est si important que, outre toute mesure qu'il estime indiquée, le Tribunal peut même empêcher la tenue de l'assemblée [art. 144 (2)];
5. Lorsque la banque s'appuie sur le paragr. (5) b) de l'art. 143, le vice invoqué doit apparaître « nettement » [« it clearly appears »].

Le Tribunal en conclut donc que le législateur a voulu que cette assemblée annuelle soit celle des actionnaires et non celle des dirigeants ou des administrateurs. La portée des articles est large, leur but est de favoriser la participation des actionnaires, et ils devront être interprétés en conséquence.

Le Tribunal note aussi une différence importante dans les versions française et anglaise du paragr. (5) b) de l'art. 143 reproduit à nouveau dans ses parties pertinentes:

« (5) A bank is not required to comply with subsections (2) and (3) if	(5) La banque n'est pas tenue de se conformer aux paragraphes (2) et (3) dans l'un ou l'autre des cas suivants :
(b) it clearly appears that the proposal is submitted <u>by the shareholders primarily for the purpose</u> of enforcing a personal claim [...]	(b) il apparaît nettement que la <u>proposition a pour objet principal</u> soit de faire valoir contre la banque [...] »

La version anglaise semble permettre qu'on sonde les intentions subjectives de l'auteur, alors que la version française invite à scruter la proposition elle-même, par un test purement objectif, soit l'identification de son objet principal.

Le Tribunal retiendra la version française pour plusieurs raisons:

1. Il répugne qu'on puisse soumettre un actionnaire à un procès d'intention avant de lui reconnaître le droit de faire une proposition: la même proposition, recevable lorsque présentée par un actionnaire « au dossier vierge », serait irrecevable lorsque « contaminée » par les antécédents de son auteur. Pareille interprétation risque d'encourager les « interrogatoires marathons » de futurs requérants...
2. L'approche subjective aurait pour effet de restreindre l'application de l'art. 143 ou pire, de la rendre aléatoire ou arbitraire;
3. La méthodologie objective est celle qui a été favorisée dans les décisions rendues à ce jour par les tribunaux et ce, même s'il y a lieu de croire que ceux-ci se sont penchés sur le texte rédigé en anglais plutôt que sur sa version française.

L'examen des propositions

Avec égard, celles-ci apparaissent à la soussignée comme étant tout à fait pertinentes et recevables, sauf la deuxième, qui est sans objet vis-à-vis de la Banque Royale, celle-ci ayant déjà mis fin à son programme de prêts sans intérêts aux administrateurs.

Les intimées n'ont pas établi que les propositions ont « nettement » pour objet « principal » de faire valoir une réclamation personnelle du requérant ou de servir des fins exorbitantes de gestion de l'entreprise.

Le requérant admet volontiers avoir eu maille à partir avec la Banque Nationale suite à un malheureux investissement effectué par lui, son épouse et quelques 1500 autres petits épargnants dans Trustco Général qui détenait les actions de Trust Général. Cette dernière compagnie a été rachetée par la Banque Nationale du Canada. Les petits épargnants ont touché, à ce jour, au plus 30 % de la valeur de leur débenture et l'avenir augure très mal pour le reste.

Il admet même que c'est à cause de cette mésaventure qu'il s'est intéressé aux institutions financières et aux banques. Toutefois, son cheminement personnel n'est pas pertinent pour juger de la recevabilité ou non des propositions avancées par lui.

Le Tribunal ne croit pas non plus que la démarche du requérant tombe sous le coup de l'article 143 (5)e). Le requérant recherche sans doute la publicité pour rallier l'appui du plus grand nombre de gens à son point de vue mais, rien n'indique qu'il ait exercé ses droits de manière abusive, comme l'exige le texte de loi. Le refus de la banque fondé sur ce motif n'est donc pas justifié. Il est d'ailleurs intéressant de noter que dans l'affaire *Verdun c. Toronto Dominion Bank*⁽¹²⁾, le requérant était lui-même journaliste. La Cour suprême ne lui en a pas tenu rigueur...

⁽¹²⁾ Précité note 4

Non seulement les propositions sont-elles pertinentes, mais le Tribunal croit qu'une discussion sereine, civilisée sur les questions qu'elles soulèvent, servira l'intérêt prochain et lointain des actionnaires et celui des banques intimées. On a bien cité l'affaire Wilson c. Woolatt⁽¹³⁾ dans laquelle la Cour d'appel d'Ontario décidait que la rémunération du président d'une société n'était pas du ressort des actionnaires. C'était une décision de 1928. Les moeurs ont évolué depuis. Si techniquement cela demeure exact, l'art. 143 permet que les actionnaires soient les décideurs ultimes, même de cette question, si la proposition est votée par l'assemblée.

Les banques détiennent une place considérable dans l'économie canadienne. Leurs dirigeants exercent une influence inégalée. Le prestige de la fonction de premier dirigeant risque de priver son titulaire de toute critique constructive provenant de son entourage. Les administrateurs qui siègent au conseil d'administration participent du prestige de la banque et de son président. Ils sont l'entourage de celui-ci et leur réélection dépend des recommandations qui sont formulées en haut lieu annuellement...

Si les affaires des banques affectent tous les canadiens, elles méritent certainement l'attention vigilante de leurs actionnaires qui ont le droit de contribuer par leurs interventions à façonner l'image présente et future de l'institution bancaire, leur banque.

L'exécution provisoire sera ordonnée, tel que requis, sans quoi le droit du requérant risque de s'avérer illusoire.

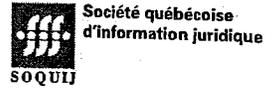
Le requérant aura droit au remboursement de ses déboursés.

PAR CES MOTIFS, LE TRIBUNAL:

ACCUEILLE les requêtes de Yves Michaud;

⁽¹³⁾ 1928 [LXII] O.L.R. 620

Pièce H : *Michaud c. Banque Nationale du Canada* [1997] R.J.Q.



AZ-97021105

ORDONNE à la Banque Royale du Canada d'inclure les propositions numéro 1, 3, 4 et 5 de M. Yves Michaud et les notes explicatives à l'appui de ces dernières dans la circulaire de direction accompagnant l'avis de convocation de la prochaine assemblée générale des actionnaires de cette banque;

À défaut de la Banque Royale du Canada de se conformer à l'ordonnance rendue, **EMPÊCHE** la tenue de la prochaine assemblée générale des actionnaires de cette banque;

ORDONNE à la Banque Nationale du Canada d'inclure les propositions numéro 1, 2, 3, 4 et 5 de M. Yves Michaud et les notes explicatives à l'appui de ces dernières dans la circulaire de direction accompagnant l'avis de convocation de la prochaine assemblée générale des actionnaires de cette banque;

À défaut de la Banque Nationale du Canada de se conformer à l'ordonnance rendue, **EMPÊCHE** la tenue de la prochaine assemblée générale des actionnaires de cette banque;

ORDONNE l'exécution provisoire nonobstant appel;

Le tout avec dépens limités aux déboursés.

Pierrette Rayle, j.c.s.

Pièce H : *Association de protection des épargnants et investisseurs du Québec (APEIQ) c. Corporation Nortel Networks, 2007 QCCS 266 (CanLII)*

COUR SUPÉRIEURE

CANADA
PROVINCE DE QUÉBEC
DISTRICT DE MONTRÉAL

N° : 500-06-000126-017

DATE : 31 janvier 2007

SOUS LA PRÉSIDENTE DE : L'HONORABLE MICHÈLE MONAST, J.C.S.

ASSOCIATION DE PROTECTION DES ÉPARGNANTS ET INVESTISSEURS DU QUÉBEC (A.P.E.I.Q.)

Représentante
et
ANDRÉ DUSSAULT

Personne désignée
c.
CORPORATION NORTEL NETWORKS

Défenderesse
et
**ONTARIO PUBLIC SERVICE EMPLOYEE'S UNION
PENSION PLAN TRUST FUND**

Intervenante
et
FONDS D'AIDE AUX RECOURS COLLECTIFS

Mise en cause

Pièce H : *Association de protection des épargnants et investisseurs du Québec (APEIQ) c. Corporation Nortel Networks*, 2007 QCCS 266 (CanLII)

500-06-000277-059

CLIFFORD W. SKARSTEDT

Représentant

c.

CORPORATION NORTEL NETWORKS

Défenderesse

et

ONTARIO TEACHERS' PENSION PLAN BOARD

et

**DEPARTMENT OF THE TREASURY OF THE STATE
OF NEW JERSEY AND ITS DIVISION OF INVESTMENT**

Intervenantes

et

FONDS D'AIDE AUX RECOURS COLLECTIFS

Mis en cause

**JUGEMENT SUR REQUÊTE POUR L'APPROBATION DE TRANSACTIONS, DE
PLANS DE RÉPARTITION ET D'UN PAIEMENT À LA REPRÉSENTANTE EN
MATIÈRE DE RECOURS COLLECTIF**

INTRODUCTION

[1] Le 27 juin 2006, le Tribunal a autorisé l'exercice de recours collectifs aux fins d'approbation de règlements dans les dossiers *Association de protection des épargnants et investisseurs du Québec (A.P.E.I.Q.) et André Dussault c. Corporation Nortel Networks* et *Clifford W. Skarstedt c. Corporation Nortel Networks*.

[2] Ce faisant, il a modifié la description des groupes visés par chaque recours et a attribué à l'Association de Protection des Épargnants et Investisseurs du Québec («l'A.P.E.I.Q.») et à Clifford W. Skarstedt («Skarstedt») le statut de représentants dans l'un et l'autre dossier.

Pièce H : *Association de protection des épargnants et investisseurs du Québec (APEIQ) c. Corporation Nortel Networks*, 2007 QCCS 266 (CanLII)

[3] Le Tribunal a également approuvé la forme, le contenu et le mode de diffusion des avis préparés par les procureurs des parties pour informer les membres potentiels des groupes visés que l'exercice de recours collectifs avait été autorisé. Il a fixé la date ultime à laquelle les membres pouvaient s'exclure des recours de même que la date limite avant laquelle les réclamations devaient être déposées.

[4] La présentation des requêtes pour l'approbation des transactions intervenues entre les parties a été fixée au 16 novembre 2006.

[5] Les transactions dont les procureurs québécois recherchent aujourd'hui l'approbation prévoient le règlement à l'amiable de poursuites intentées contre Nortel par l'A.P.E.I.Q. et par Skarstedt et dans lesquelles il est allégué que cette société a trompé les investisseurs au sujet de ses bénéfices historiques et futurs au cours de la période du 24 octobre 2000 au 15 février 2001 (Nortel I) et au cours de la période du 24 avril 2003 au 27 avril 2004 (Nortel II).

[6] Les règlements proposés prévoient l'indemnisation des membres appartenant aux groupes visés par chacun de ces recours aux mêmes termes et conditions et selon les mêmes modalités que celles prévues dans des ententes intervenues le 20 juin 2006 entre la Corporation Nortel Networks («Nortel») et certains demandeurs principaux pour régler à l'amiable les poursuites intentées devant la District Court des États-Unis du Southern District de New York dans les affaires *In Re Nortel Networks Corp. Networks Securitized Litigation, Consolidated Civil Action No. 2001-CV-1855 (Nortel I)* et *In Re Nortel Securities Litigation Master File No. 04 Civ. 2115 (Nortel II)*.

[7] Dans le dossier de l'A.P.E.I.Q., il est fait référence, plus particulièrement, à une entente intervenue entre Nortel et le Fonds en fiducie du Régime de retraite du Syndicat des employés de la fonction publique de l'Ontario («Ontario Public Service Employees' Union Pension Plan Trust Fund» ou «OP Trust») désigné pour agir comme demandeur principal dans les recours relatifs à Nortel I.

[8] Dans le dossier de Skarstedt, il est fait référence, plus particulièrement, à une entente intervenue entre Nortel et le Conseil du Régime de retraite des enseignantes et des enseignants de l'Ontario («Ontario Teachers' Pension Plan Board» ou «Teachers' Pension Plan») et le Department of the Treasury of the State of New Jersey et sa division des placements, désignés pour agir conjointement comme demanderesses principales dans les recours relatifs à Nortel II.

[9] Il a été convenu entre les parties que ces ententes demeureront sans effet à moins qu'elles soient approuvées et qu'elles disposent de manière définitive de toutes les poursuites intentées contre Nortel aux États-Unis et au Canada en rapport avec les mêmes événements et notamment les poursuites intentées au Québec dans les dossiers A.P.E.I.Q. et Skarstedt.

Pièce H : *Association de protection des épargnants et investisseurs du Québec (APEIQ) c. Corporation Nortel Networks*, 2007 QCCS 266 (CanLII)

[10] Globalement, la valeur approximative des règlements proposés à l'égard des recours collectifs relatifs à Nortel I et à Nortel II s'élève à plus de 2,2 Milliards USD.

[11] Les transactions sont basées sur la capacité de payer de Nortel plutôt que sur le montant des indemnités recherchées dans les procédures ou sur la valeur des pertes réelles encourues par les membres.

[12] Des demandes d'approbation visant ces transactions et les plans de répartition préparés pour les mettre en application ont été présentées le 26 octobre 2006 devant les juges Richard M. Berman et Loretta A. Preska du District Court des États-Unis du Southern District de New York le 6 novembre 2006 devant le juge Warren K. Winkler de la Cour Supérieure de justice de l'Ontario et le 27 novembre 2006 devant la Cour Suprême de la Colombie-Britannique.

[13] Les transactions et les plans de répartition proposés dans Nortel I et Nortel II ont été approuvées aux États-Unis le 26 décembre 2006 ¹ et en Ontario le 18 janvier 2006 ².

[14] Le 19 janvier 2006, la Cour suprême de la Colombie Britannique a approuvé la transaction et le plan de répartition dans Nortel I à l'égard des personnes résidant dans cette province ³.

[15] Au Québec, les procureurs ont présenté leur «*Requête pour l'approbation de transactions, de plans de répartition, d'un paiement à la Représentante et des honoraires des Procureurs-Requérants*» comme prévu, le 16 novembre 2006.

[16] Ils représentent que les transactions intervenues le 20 juin 2006 dans chacun des dossiers ont été négociées de bonne foi, à distance, et après de multiples vérifications, en prenant en considération les faits allégués dans les procédures de même que les risques associés aux poursuites et les difficultés prévisibles advenant procès. Ils plaident que les règlements proposés sont raisonnables et équitables et ils demandent au Tribunal de les approuver.

[17] Ils demandent également que leur soient alloués des honoraires extrajudiciaires totalisant environ 10 Millions USD soit 1 974 003 \$ USD et 1 414 502 actions (d'une valeur approximative totale au 30 juin 2006 de 3 168 485 \$ USD) dans

¹ *In re NORTEL NETWORKS CORP. SECURITIES LITIGATION, Decision and Order approving Nortel I Settlement*, U.S. District Court Southern District of New York, December 26, 2006 (Richard M. Berman, U.S.D.J.); *In re NORTEL NETWORKS CORP. SECURITIES LITIGATION, Order and Final Judgment*, U.S. District Court Southern District of New York, December 26, 2006 (Loretta A. Preska, U.S.D.J.)

² *Leslie Frohlinger v. Nortel Networks Corporation and Peter Gallardi v. Nortel Networks Corporation, Reasons for Judgment*, Ontario Superior Court of Justice, January 18, 2006 (Winkler RSJ.)

³ *Janie Jeffery and Ronald Mensing v. Nortel Networks Corporation, Reasons for Judgment*, Supreme Court of British Columbia (Groberman, SCJ)

Pièce H : *Association de protection des épargnants et investisseurs du Québec (APEIQ) c. Corporation Nortel Networks, 2007 QCCS 266 (CanLII)*

le dossier de l'A.P.E.I.Q. et 1 665 708 \$ USD et 1 414 502 actions (d'une valeur approximative totale au 30 juin 2006 de 3 168 485 \$ USD) dans le dossier de Skarstedt.

[18] Les parties ont convenu que les demandes d'honoraires extrajudiciaires formulées par l'ensemble des procureurs ne devaient pas excéder au total 9,9 % des sommes déposées dans les fonds de règlement constitués pour régler tous les recours collectifs relatifs à Nortel I et Nortel II.

[19] Les procureurs américains ont convenu de limiter leurs demandes d'approbation d'honoraires extrajudiciaires à 8,5 % des Fonds de règlement.

[20] Les procureurs canadiens ont convenu de limiter leurs demandes d'approbation d'honoraires extrajudiciaires à 0,7 % dans le cas de l'Ontario, à 0,45 % dans le cas du Québec et à 0,25 % dans le cas de la Colombie Britannique.

[21] Les intervenantes contestent le montant des honoraires extrajudiciaires réclamés par les procureurs québécois. Elles ont été autorisées à faire des représentations écrites et verbales au soutien de leur contestation sur cette question.

[22] Le Tribunal a décidé de suspendre l'audience et de réserver sa décision sur le montant des honoraires qui doit être alloué aux procureurs québécois. La Cour d'appel du Québec doit en effet disposer d'un pourvoi logé à l'encontre d'un jugement interlocutoire qui a été rendu en cours d'audience le 16 novembre et qui a eu pour effet de rejeter une objection à la preuve fondée sur le secret professionnel. L'approbation des honoraires extra-judiciaires des avocats dans l'un et l'autre de ces dossiers fera donc l'objet d'un jugement distinct.

[23] En dernier lieu, le Tribunal doit décider du mérite de deux demandes formulées à l'audience.

[24] Les procureurs demandent au Tribunal d'approuver le paiement d'un montant forfaitaire de 150 000 \$ USD à la Représentante et d'autoriser le prélèvement de cette somme à même le Fonds de règlement constitué au bénéfice des membres qu'elle représente. La somme ainsi allouée serait destinée principalement à financer et promouvoir les activités de l'A.P.E.I.Q. auprès du public en général et des petits actionnaires en particulier.

[25] Le Fonds d'aide aux recours collectifs veut faire reconnaître son droit de recevoir un pourcentage des sommes prévues aux règlements en conformité avec l'article 42 de la *Loi sur le recours collectif*⁴. Il soumet que ce prélèvement devrait avoir lieu au fur et à mesure de la liquidation des réclamations individuelles des membres tel que le prévoit le *Règlement sur le pourcentage prélevé par le Fonds*

⁴ L.R.Q., c. R-2.1, a. 42

Pièce H : *Association de protection des épargnants et investisseurs du Québec (APEIQ) c. Corporation Nortel Networks, 2007 QCCS 266 (CanLII)*

d'aide aux recours collectifs⁵ et accepte que la valeur des réclamations individuelles sujettes au prélèvement soit établie sur la base du numéraire versé excluant la valeur des actions. Il demande au Tribunal de qualifier la nature du recouvrement prévu dans les transactions et de rendre les ordonnances appropriées pour protéger ses droits.

HISTORIQUE

Nortel I

[26] «Le 24 octobre 2000, après la clôture du marché, Nortel a publié un communiqué de presse annonçant les résultats financiers du troisième trimestre de 2000 et indiquant qu'elle prévoyait, en 2001, une croissance de l'ordre de 30 à 35 % de ses produits d'exploitation et de son bénéfice par action. Le 15 février 2001, après la clôture des marchés, Nortel a modéré les indications qu'elle avait données relativement à l'exercice 2001, indiquant, contrairement aux rapports antérieurs, que les produits d'exploitation croîtraient de 15% et le bénéfice, de 10%, et qu'elle réduirait sa main-d'œuvre. Le marché a réagi rapidement. Le cours des actions de Nortel a chuté, passant d'un cours de clôture de 29,75\$ à la Bourse de New York le 15 février 2001 pour atteindre un cours aussi bas que 19,00 \$ le 16 février 2001.»⁶

[27] À la suite de ces événements, plusieurs recours collectifs ont été intentés contre Nortel aux États-Unis et au Canada.

[28] Les recours collectifs intentés aux États Unis ont été consolidés dans l'affaire *In re Nortel Networks Corp Securities Litigation, Consolidated Civil Action No. 01 Civ. 1855 (Nortel I)* devant la United States District Court for the Southern District of New York. Le Fonds en Fiducie du Régime de retraite du Syndicat des employés de la fonction publique de l'Ontario a été désigné «*demanderesse principale*» dans ce qu'il est désormais convenu d'appeler les recours relatifs à Nortel I.

[29] Des recours collectifs ont été intentés en Ontario (*Frohlinger v. Nortel Networks Corporation*) et en Colombie Britannique (*Jeffery et al v. Nortel Networks Corporation*).

[30] Au Québec, l'A.P.E.I.Q. a déposé et signifié une requête pour autorisation d'exercer un recours collectif contre Nortel le 22 février 2001.

[31] Dans cette requête, l'A.P.E.I.Q. allègue qu'entre le 24 octobre 2000 et le 15 février 2001, cette société a émis des prévisions financières faussement optimistes et erronées et qu'elle a omis par la suite de divulguer son incapacité à rencontrer ses prévisions.

⁵ R.R.Q., c. R-2.1, r. 3.1

⁶ *Avis d'autorisations au Canada et de règlements proposés de recours collectifs, de requêtes relatives aux honoraires des avocats et d'audiences sur le caractère équitable du règlement (avis relatif à Nortel I)* 21 juillet 2006, page 15. (Pièce R-3)

Pièce H : *Association de protection des épargnants et investisseurs du Québec (APEIQ) c. Corporation Nortel Networks, 2007 QCCS 266 (CanLII)*

[32] Elle reproche à Nortel d'avoir gonflé artificiellement le cours et la valeur de ses actions et d'avoir incité les investisseurs à s'en porter acquéreurs à un prix artificiellement élevé, leur occasionnant ainsi des dommages. Et, elle annonce son intention de prendre une action en diminution de prix et en dommages-intérêts contre Nortel et de rechercher une condamnation contre elle pour que «*toutes les personnes physiques qui ont acheté ou autrement acquis directement ou indirectement des actions de la société entre le 19 janvier 2001 et le 15 février 2001 et qui les détenaient toujours le 15 février 2001*» soient indemnisées de la perte ou des dommages qu'elles ont subis par sa faute.

[33] Nortel a soulevé l'irrecevabilité de cette requête en alléguant l'incompétence de la Cour supérieure du Québec et l'apparente litispendance entre cette cause et l'affaire *Frohlinger* dont la Cour supérieure de Justice de l'Ontario avait déjà été saisie et dans laquelle la description du groupe paraissait inclure les membres visés par la poursuite intentée au Québec.

[34] Cette requête en irrecevabilité a été référée au juge qui devait statuer sur le mérite de la demande d'autorisation. Elle n'a cependant jamais fait l'objet d'un jugement final puisque, dans l'intervalle, les discussions amorcées entre Nortel et certains demandeurs dans des poursuites logées aux États Unis ont donné lieu à des ententes.

[35] Le 8 février 2006, Nortel a annoncé la conclusion d'une entente de principe avec les demandeurs principaux dans les recours relatifs à Nortel I et Nortel II:

«The proposed settlement would be part of, and is conditioned on, the Company reaching a global settlement encompassing all pending shareholder class actions and proposed shareholder class actions commenced against the Company and certain other defendants following the Company's announcement of revised financial guidance during 2001, and the Company's revision of its 2003 financial results and restatement of other prior periods. The proposed settlement is also conditioned on Nortel and the lead plaintiffs reaching agreement on corporate governance related matters and the resolution of insurance related issues.»⁷

[36] En mars 2006, une seconde entente de principe a été conclue en rapport avec la distribution du produit des assurances responsabilité de la société et la modification de ses règles de gouvernance corporative. Cette seconde entente a été portée à la connaissance du public par un communiqué de presse le 17 mars 2006:

⁷ Nortel: NEWS RELEASE: «Nortel reaches an agreement in principle for proposed global settlement of shareholder class action litigation; Proposed settlement to include US \$575 Million cash payment and issuance of common shares representing 14,5 % of current equity» (February 08, 2006) (Pièce R-8).

Pièce H : *Association de protection des épargnants et investisseurs du Québec (APEIQ) c. Corporation Nortel Networks*, 2007 QCCS 266 (CanLII)

«Nortel today announced that, as a result of the continuing discussions in the mediation process with respect to the previously announced agreement in principle for a proposed settlement of certain shareholder class action lawsuits with lead plaintiffs in two significant class action lawsuits pending in the Southern District of New York, the Company and the lead plaintiffs have reached an agreement on the related insurance and corporate governance matters.»⁸

[37] Le 20 juin 2006, des ententes globales ont été signées par Nortel et certains demandeurs principaux pour régler à l'amiable les recours collectifs intentés aux États Unis et au Canada en rapport avec les faits énoncés précédemment.

[38] Le 20 juin 2006, une transaction est intervenue dans le but de mettre fin aux poursuites intentées dans le dossier de l'A.P.E.I.Q. Les parties se sont entendues pour régler les procédures intentées contre la défenderesse au Québec de la même manière et selon les mêmes conditions générales que celles énoncées dans les transactions signées par les représentants de la demanderesse principale et de la défenderesse dans le dossier Nortel I aux États-Unis.

[39] Le 27 juin 2006, le Tribunal a autorisé l'exercice du recours collectif et a modifié la description du groupe afin que les membres potentiels visés soient ceux prévus au règlement et qu'ils soient identifiés comme toutes les personnes qui étaient résidentes du Québec au moment où elles ont acheté des actions ordinaires ou des options d'achat d'actions ordinaires de Nortel ou qui ont vendu des options de vente d'actions ordinaires de cette société au cours de la période qui s'est écoulée entre le 24 octobre 2000 et le 15 février 2001.

[40] La transaction dont les parties recherchent l'approbation consiste en un document intitulé «*Settlement Agreement and Confirmation of Stipulation of Agreement of Settlement ("Settlement Agreement")*» signée en date du 20 juin 2006, par Belleau Lapointe, S.A., et Unterberg Labelle Lebeau S.E.N.C., et par Ogilvy Renault LLP et dans lequel les parties déclarent s'entendre pour régler le litige selon les termes et conditions d'une convention annexée et intitulée «*Stipulation and Agreement of Settlement (Nortel I)*» datée du même jour et signée, pour les demandeurs principaux aux États-Unis, par Milberg Weiss Bershad & Schulman LLP, et pour Nortel, par Shearman & Sterling LLP.⁹

[41] Ces deux documents sont joints au présent jugement pour en faire partie intégrante comme Annexe A (*Nortel I*).

⁸ Nortel: NEWS RELEASE:« Nortel provides update on agreement in principle for proposed global settlement of shareholder class action litigation; Agreement reached with lead plaintiffs on insurance and corporate governance matters. (March 17, 2006), (Pièce R-9)

⁹ Pièce R-1

Pièce H : *Association de protection des épargnants et investisseurs du Québec (APEIQ) c. Corporation Nortel Networks, 2007 QCCS 266 (CanLII)*

[42] Le règlement proposé à l'égard des recours relatifs à Nortel I prévoit le dépôt par Nortel et ses assureurs d'une somme totale de 438 667 428 \$ USD en espèces et de 314 333 875 actions (ayant une valeur au marché en date du 30 juin 2006 totalisant environ 704 107 880 \$ USD) dans un fonds de règlement destiné à indemniser les personnes qui ont acheté ou autrement acquis des actions ordinaires ou des options d'achat d'actions de Nortel ou qui ont vendu des options de vente de Nortel entre le 24 octobre 2000 et le 15 février 2001 et qui ont subi une perte ou des dommages en raison de ces transactions (selon la définition des groupes visés par les recours regroupés sous le vocable Nortel I) et, le prélèvement à même ce fonds, des sommes nécessaires au paiement des honoraires extrajudiciaires des avocats et des déboursés qui ont résulté de l'exercice des recours.

[43] Le règlement prévoit aussi, qu'advenant le recouvrement par Nortel d'une somme auprès de certains de ses anciens dirigeants, ou leurs assureurs, dans le cadre des poursuites que la société a intentées contre eux, 25 % de la somme sera déposée dans le fonds de règlement. Il prévoit en outre l'adoption de plusieurs nouvelles règles de gouvernance par la société.

[44] La valeur globale de ce règlement en espèces et en actions a été estimée, en date du 30 juin 2006, à 1 142 775 308 USD (1,142 Milliards).

[45] Le plan de répartition précise la méthode qui sera utilisée pour évaluer les réclamations produites par les membres, et la répartition entre eux, au prorata de leurs réclamations respectives, du produit du règlement, déduction faite des honoraires extrajudiciaires des avocats et des frais.

Nortel II

[46] *«Le 10 mars 2004, après la clôture du marché, Nortel a émis un communiqué de presse annonçant qu'elle retardait le dépôt de son formulaire 10-K pour l'exercice 2003 et qu'il se pouvait qu'elle retire ses résultats pour cet exercice. Le 15 mars 2004, avant l'ouverture du marché, Nortel a annoncé qu'elle avait mis son chef des finances et son contrôleur en congé payé et qu'elle les avait remplacés par des personnes qui occuperaient ces postes par intérim, cette mesure ayant pris effet immédiatement. Le 28 avril 2004, avant l'ouverture du marché, Nortel a annoncé qu'elle retraiterait et réviserait les résultats financiers de l'exercice 2003 et de l'exercice précédent et qu'elle retarderait la publication de ses résultats du premier trimestre. Elle a également déclaré qu'elle prévoyait une réduction d'environ 50 % de son bénéfice de 2003 et que le chef des finances et le contrôleur par intérim avaient été nommés aux postes en question de façon permanente, ses anciens chefs des finances et contrôleur «ayant été congédiés pour un motif sérieux». Le marché a réagi rapidement à chacune de ces annonces. Le cours des actions de Nortel a chuté de 7 % passant d'un cours de clôture de 6,88 \$ par action à la Bourse de New York le 10 mars 2004 à un cours de clôture de 6,37 \$ par action le 11 mars 2004. Puis, le cours*

Pièce H : *Association de protection des épargnants et investisseurs du Québec (APEIQ) c. Corporation Nortel Networks, 2007 QCCS 266 (CanLII)*

des actions a chuté de nouveau, cette fois de 19 %, passant d'un cours de clôture de 6,43 \$ par action le 12 mars 2004 à un cours de clôture de 5,24 \$ par action le 15 mars 2004. Un autre déclin a accompagné la troisième annonce de Nortel, le cours de clôture des actions ayant plongé de 28 %, soit de 5,64 \$ par action le 27 avril 2004 à 4,05 \$ par action le 28 avril 2004.»¹⁰

[47] Suite à ces événements, d'autres recours collectifs ont été intentés contre Nortel aux États-Unis et au Canada.

[48] Les recours collectifs intentés aux États Unis ont été consolidés dans l'affaire *In re Nortel Networks Corp. Securities Litigation, Master File No. 05-MD-1659 (Nortel II)* devant le District Court of the United States pour le Southern District de New York. Le Conseil du Régime de retraite des enseignantes et des enseignants de l'Ontario et la Division des placements du Département du Trésor de l'État du New Jersey ont été désignés pour agir comme «*demandeurs principaux*» dans ce qu'il est désormais convenu d'appeler les recours Nortel II.

[49] Des recours collectifs ont également été intentés en Ontario (*Gallardi v. Nortel Networks Corporation*) et au Québec (*Skarstedt c. Corporation Nortel Networks*).

[50] Le 18 février 2005, Skarstedt a déposé et signifié une requête pour autorisation d'exercer un recours collectif contre Nortel.

[51] Dans cette requête, Skarstedt allègue que Nortel a faussement représenté ses résultats financiers pour l'année 2003. Il prétend que Nortel «*a mis en place un système par lequel de fausses réserves contre passif éventuel ont été prises dans des années de perte*» et que «*ces fausses réserves avaient pour effet de gonfler artificiellement les pertes dans les années où elles étaient inscrites aux résultats financiers mais constituaient, en les renversant, une réserve qui a été ajoutée aux résultats de l'année en 2003*».

[52] En bref, il reproche à la société d'avoir fait de fausses déclarations et d'avoir incité les investisseurs à acheter des actions à un prix artificiellement élevé, ce qui leur a occasionné des dommages. Il annonce son intention d'intenter une action en dommages-intérêts contre Nortel et de rechercher une condamnation contre elle pour que «*toutes les personnes résidant au Québec qui ont acheté des actions de Nortel entre le 29 janvier 2004 et le 15 mars 2004 et qui les détenaient encore le 15 mars 2004*» soient indemnisées de la perte ou des dommages qu'elles ont subis par sa faute.

¹⁰ *Avis d'instance et d'autorisations des recours collectifs et de règlements proposés, de requêtes relatives aux honoraires d'avocats et d'audiences sur le caractère équitable du règlement (Avis relatif à Nortel II) 21 juillet 2006, page 14. (Pièce R-4)*

Pièce H : *Association de protection des épargnants et investisseurs du Québec (APEIQ) c. Corporation Nortel Networks, 2007 QCCS 266 (CanLII)*

[53] Une requête pour rejet de la demande d'autorisation a été présentée par les procureurs de Nortel au motif que les allégations factuelles de la requête ne démontraient pas un lien suffisant avec le Québec. L'audition a été fixée aux 10 et 11 avril 2006 mais la requête n'a pas été entendue et aucun jugement final n'a été rendu parce que les discussions amorcées entre Nortel et certains demandeurs aux États-Unis ont donné lieu à un règlement.

[54] Le 8 février 2006 et le 17 mars 2006, Nortel a annoncé la conclusion d'ententes de principe avec certains demandeurs dans des recours intentés contre elle aux États-Unis dans les affaires Nortel I et Nortel II. Ces ententes étaient conditionnelles à ce que les autres recours collectifs intentés aux États-Unis et au Canada soient réglés selon les mêmes modalités.

[55] Le 20 juin 2006, une transaction est intervenue entre les requérants et la défenderesse dans le but de mettre fin au litige. Les parties se sont entendues pour régler les procédures intentées contre la défenderesse au Québec de la même manière et selon les mêmes conditions générales que celles énoncées dans les transactions signées par les représentants des demandeurs principaux et de la défenderesse dans le dossier Nortel II aux États-Unis.

[56] Le 27 juin 2006, le Tribunal a autorisé l'exercice du recours collectif et modifié la description du groupe afin que les membres potentiels visés par le règlement soient toutes les personnes ou entités qui résidaient au Québec au moment où elles ont acheté des actions ordinaires de Nortel ou des options d'achat d'actions ordinaires ou au moment où elles ont vendu des options de vente d'actions ordinaires de Nortel au cours de la période qui s'est écoulée entre le 24 avril 2003 et le 27 avril 2004.

[57] La transaction dont les parties recherchent l'approbation consiste en un document intitulé «*Settlement Agreement and Confirmation of Stipulation of Agreement of Settlement («The Settlement Agreement»)*» signé en date du 20 juin 2006, par Trudel & Johnston et par Ogilvy Renault LLP, et dans lequel les parties déclarent s'entendre pour régler le litige selon les termes et conditions d'une convention annexée et intitulée «*Stipulation and Agreement of Settlement (Nortel II)*» datée du même jour et signée, pour les demandeurs principaux aux États-Unis, par Bernstein Litowitz Berger & Grossman LLP et, pour Nortel, par Shearman & Sterling LLP.¹¹

[58] Ces deux documents sont joints au présent jugement pour en faire partie intégrante comme Annexe B (*Nortel II*).

[59] Le règlement proposé à l'égard des recours relatifs à Nortel II prévoit le dépôt par Nortel et ses assureurs d'une somme totale de 370 157 418 \$ USD en espèces et

¹¹ Pièce R-2

Pièce H : *Association de protection des épargnants et investisseurs du Québec (APEIQ) c. Corporation Nortel Networks, 2007 QCCS 266 (CanLII)*

de 314 333 875 actions ordinaires de la société (ayant une valeur au marché en date du 30 juin 2006 totalisant environ 704 107 880 \$ USD) dans un fonds de règlement constitué pour assurer l'indemnisation des personnes qui ont acheté ou autrement acquis des actions ordinaires ou des options d'achat d'actions de Nortel ou qui ont vendu des options de vente de Nortel entre le 24 avril 2003 et le 27 avril 2004 et qui ont subi une perte ou des dommages en raison de ces transactions (selon la définition des groupes visés par les recours collectifs regroupés sous le vocable Nortel II) ainsi que le paiement des honoraires extrajudiciaires des avocats et des déboursés résultant de l'exercice de ces recours.

[60] Comme dans le cas du règlement proposé dans Nortel I, la transaction conclue dans Nortel II prévoit, qu'advenant le recouvrement par la société d'une somme auprès de certains de ses anciens dirigeants ou leurs assureurs dans le cadre des poursuites qu'elle a intentées contre eux, 25 % de cette somme sera déposée dans le fonds de règlement. Elle prévoit également que plusieurs nouvelles règles de gouvernance seront adoptées par la société.

[61] La valeur globale de ce règlement en espèces et en actions a été estimée en date du 30 juin 2006 à 1 074 265 298 \$ USD (1,074 Milliards).

[62] Comme dans le cas des dossier Nortel I, le plan de répartition proposé prévoit la méthode qui sera utilisée pour évaluer la réclamation des membres et répartir entre eux, au prorata de leurs réclamations respectives, le produit net du règlement, déduction faite des honoraires d'avocats et des frais.

LE DROIT

[63] L'article 1025 du *Code de procédure civile* précise qu'une transaction qui ne fait pas droit sans réserve à la totalité d'une demande formulée dans un recours collectif doit, pour être valable, être approuvée par le tribunal. Cette approbation ne peut être donnée à moins qu'un avis suffisant ait été donné aux membres.

[64] Lorsque le tribunal est d'avis que l'entente proposée est juste et raisonnable et qu'elle sert, à la fois, les intérêts des représentants et ceux des membres du groupe visé, il doit l'approuver. Il ne lui appartient pas de la modifier. Il ne doit pas substituer son jugement à l'accord des parties. Il peut refuser de l'approuver s'il juge qu'elle n'est pas dans le meilleur intérêt des membres du groupe ou s'il est d'avis qu'elle contrevient à la loi ou à l'ordre public.

[65] Dans l'exercice de ce pouvoir discrétionnaire, le Tribunal doit considérer la nature et l'étendue des communications qui ont eu lieu entre le représentant, ou ses procureurs, et les membres du groupe pendant le litige, de même que les positions

Pièce H : *Association de protection des épargnants et investisseurs du Québec (APEIQ) c. Corporation Nortel Networks*, 2007 QCCS 266 (CanLII)

respectives qui ont été adoptées par les parties durant la négociation.¹² Il doit analyser l'entente à la lumière de divers critères développés par la jurisprudence incluant:¹³

- (1) les probabilités de succès du recours et les chances de recouvrement;
- (2) l'importance et la nature de la preuve administrée;
- (3) les termes et les conditions de la transaction;
- (4) la recommandation des procureurs et leur expérience;
- (5) les coûts futurs anticipés et la durée probable du litige;
- (6) la recommandation d'une tierce personne neutre, le cas échéant;
- (7) le nombre et la nature des objections à la transaction, et;
- (8) la bonne foi des parties et l'absence de collusion.

[66] Il peut arriver que l'un ou l'autre de ces critères soit inapplicable. Aucun n'est déterminant en soi mais certains peuvent, en raison des circonstances propres à chaque cas, avoir un poids plus significatif que d'autres.

ANALYSE

[67] Les règlements proposés dans Nortel I et dans Nortel II ont été négociés en tenant compte de la capacité de payer de Nortel. Ils prévoient le versement d'une compensation en espèces et en actions, l'adoption de nouvelles règles de gouvernance et la remise de 50 % des sommes recouvrées par la société si elle avait gain de cause dans les poursuites intentées contre certains de ses anciens dirigeants.

Nortel I

[68] Le règlement proposé dans Nortel I prévoit que l'ensemble des membres appartenant aux groupes visés par ces recours aura droit de recevoir une indemnité globale d'une valeur approximative de 1 142 775 308 \$ USD composée d'une somme de 438 667 428 \$ USD en espèces et de 314 333 875 actions ordinaires de Nortel

¹² *Kelman v. Goodyear Tire and Rubber Co.* [2005] O.J. No. 175

¹³ *Option Consommateurs et al c. Assurances générales des Caisses Desjardins Inc. et al* [2005] J.Q.no. 13243; *Bouchard et Pearson c. Abitibi Consolidated et al* [2004] J.Q. no 7122; *Union des consommateurs c. Bell Canada* [2004] J.E 2004-1206; *Page c Canada (Procureur Général)* [1999] J.Q. No 4415; *Dabbs v. Sun Life Assurance Co. of Canada* [1998] O.J. No. 1598; *Comité d'environnement de La Baie Inc. c. Société d'électrolyse et de chimie Alcan Itée* [1990] R.J.Q. 655 (C.A.)

Pièce H : *Association de protection des épargnants et investisseurs du Québec (APEIQ) c. Corporation Nortel Networks, 2007 QCCS 266 (CanLII)*

ayant une valeur au marché en date du 30 juin 2006 totalisant environ 704 107 880 \$ USD.

[69] Advenant un regroupement d'actions, le nombre d'actions pourrait varier mais la valeur de la compensation demeurerait substantiellement la même.

[70] Il a été estimé qu'une tranche d'environ 8,18 \$ USD (soit 27,5 %) du cours de clôture de 29,75 \$ USD l'action le 15 février 2001 représentait le gonflement artificiel qui résultait de la présentation inexacte des résultats financiers de la société.¹⁴

[71] Le plan de répartition proposé mesure de façon générale le montant de la perte qu'un membre peut réclamer dans le cadre du règlement afin de répartir proportionnellement les valeurs en espèces et en actions qui constituent le fonds de règlement entre les membres qui soumettront des preuves de réclamation acceptables.

[72] Les indemnités qui seront versées aux membres sont susceptibles de varier en fonction du nombre de réclamations qui seront reçues, du nombre de réclamants autorisés et de la valeur de leur réclamation.

[73] Les espèces et les actions conservées dans le fonds de règlement seront réparties, après déduction des frais approuvés, entre les membres qui auront soumis des preuves de réclamation acceptables. Les réclamations seront calculées comme suit:

- a) Les actions ordinaires de Nortel achetées entre le 24 octobre 2000 et le 15 février 2001 et vendues à perte au plus tard le 15 février 2001, donneront droit à une réclamation de 2,75 % (10% de 27,5 %) de la différence entre le prix d'achat et le prix de vente payé.
- b) Les actions ordinaires de Nortel achetées entre le 24 octobre 2000 et le 15 février 2001 qui ont été conservées après cette date donneront droit à une réclamation de 27,5 % du prix d'achat versé en contrepartie des actions.
- c) En ce qui a trait aux opérations sur options d'achat ou de vente, le montant total du recouvrement qui pourra être versé aux membres ne pourra excéder 5 % du fonds de règlement net. Les règles applicables aux fins de la détermination de la réclamation admissible sont relativement complexes. Elles sont exposées dans l'avis de règlement Nortel I.¹⁵

¹⁴ *Déclaration de Jane D. Nettesheim in support of Approval of Proposed Plan of Allocation for Proceeds of Settlement of Nortel I Action (Pièce R-11)*

¹⁵ Pièce R-3 page 16

Pièce H : *Association de protection des épargnants et investisseurs du Québec (APEIQ) c. Corporation Nortel Networks, 2007 QCCS 266 (CanLII)*

[74] Il a été estimé qu'environ 868 millions d'actions ordinaires de Nortel ont été négociées au cours de la période qui s'est écoulée entre le 24 octobre 2000 et le 15 février 2001. Le règlement proposé donnerait droit à un recouvrement moyen par action ordinaire achetée au cours de cette période de 50,5 cents US en espèces et de 0,362 action, sans tenir compte des honoraires d'avocats et des frais d'administration.

[75] Les membres des groupes qui ont négocié des options d'achat ou de vente d'actions pourraient également recevoir un paiement prélevé sur le fonds de règlement mais il n'est pas possible d'estimer de manière utile le nombre d'options affectées et le montant du recouvrement auquel ils auraient droit.

Nortel II

[76] Le règlement proposé dans *Nortel II* prévoit que l'ensemble des membres appartenant aux groupes visés par ces recours aura droit de recevoir une indemnité globale d'une valeur approximative de 1 074 265 298 \$ USD composée d'une somme de 370 157 418 \$ USD en espèces et de 314 333 875 actions ordinaires de Nortel ayant une valeur au marché en date du 30 juin 2006 totalisant environ 704 107 880 \$ USD.¹⁶

[77] Advenant un regroupement d'actions, le nombre d'actions pourrait varier mais la valeur de la compensation demeurerait substantiellement la même.

[78] Il a été estimé qu'une tranche d'environ 2,90 \$ USD (soit 42 %) du cours de clôture à 6,88 \$ USD l'action le 10 mars représentait le gonflement artificiel qui résultait de la présentation inexacte de faits relatifs aux produits d'exploitation et au bénéfice de la société.¹⁷

[79] Le plan de répartition proposé mesure de façon générale le montant de la perte qu'un membre d'un groupe peut réclamer dans le cadre du règlement afin de répartir proportionnellement les valeurs en espèces et en actions qui constituent le fonds de règlement entre les membres qui soumettront des preuves de réclamation acceptables.

[80] Les indemnités qui seront versées aux membres des groupes visés sont susceptibles de varier en fonction du nombre de réclamations qui seront reçues, du nombre de réclamants autorisés et de la valeur de leur réclamation.

[81] Les espèces et les actions conservées dans le fonds de règlement seront réparties, après déduction des frais approuvés, entre les membres qui auront soumis

¹⁶ *Avis d'instance et d'autorisations des recours collectifs et de règlements proposés., de requêtes relatives aux honoraires d'avocats et d'audiences sur le caractère équitable du règlement (Avis relatif à Nortel II), page 14 (Pièce R-4)*

¹⁷ *Affidavit de Candace L. Preston (Pièce R-12); Avis relatif à Nortel II (Pièce R-4)*

Pièce H : *Association de protection des épargnants et investisseurs du Québec (APEIQ) c. Corporation Nortel Networks, 2007 QCCS 266 (CanLII)*

des preuves de réclamation acceptables. Les réclamations seront calculées comme suit:

- a) Les actions ordinaires de Nortel achetées entre le 24 avril 2003 et le 10 mars 2004 et vendues à perte avant le 11 mars 2004 donneront droit à une réclamation égale au moindre (i) de 0,29 cents US par action et (ii) de 10 % de la différence entre le prix d'achat et le prix de vente.
- b) Les actions ordinaires de Nortel achetées entre le 24 avril 2003 et le 10 mars 2004 et vendues à perte entre le 11 mars 2004 et le 12 mars 2004 donneront droit à une réclamation égale au moindre (i) du prix d'achat moins le prix de vente et (ii) de 0,44 cents US par action.
- c) Les actions ordinaires de Nortel achetées entre le 24 avril 2003 et le 10 mars 2004 et vendues à perte entre le 15 mars 2004 et le 27 avril 2004 donneront droit à une réclamation égale au moindre (i) du prix d'achat moins le prix de vente et (ii) de 1,48 \$ cents US par action.
- d) Les actions ordinaires de Nortel achetées entre le 24 avril 2003 et le 10 mars 2004 et détenues à la fermeture des bureaux le 27 avril 2004 donneront droit à une réclamation égale au moindre (i) du prix d'achat moins 4,05 \$ US et (ii) de 2,90 \$ US par action.
- e) Les actions ordinaires de Nortel achetées entre le 11 mars 2004 et le 12 mars 2004 et vendues à perte avant le 15 mars 2004 donneront droit à une réclamation égale au moindre (i) de 0,25 cents US par action et (ii) de 10% de la différence entre le prix d'achat et le prix de vente.
- f) Les actions ordinaires de Nortel achetées entre le 11 mars 2004 et le 12 mars 2004 et vendues à perte entre le 15 mars 2004 et le 27 avril 2004 donneront droit à une réclamation égale au moindre (i) du prix d'achat moins le prix de vente et (ii) de 1,04 \$ US par action.
- g) Les actions ordinaires de Nortel achetées entre le 11 mars 2004 et le 12 mars 2004 et détenues à la fermeture des bureaux le 27 avril 2004 donneront droit à une réclamation égale au moindre (i) du prix d'achat moins 4,05 \$ US et (ii) de 2,46 \$ US par action.
- h) Les actions ordinaires de Nortel achetées entre le 15 mars 2004 et le 27 avril 2004 et vendues entre le 15 mars 2004 et le 27 avril 2004 donneront droit à une réclamation égale au moindre (i) 0,14 cents US par action et (ii) de 10% de la différence entre le prix d'achat et le prix de vente.

Pièce H : *Association de protection des épargnants et investisseurs du Québec (APEIQ) c. Corporation Nortel Networks, 2007 QCCS 266 (CanLII)*

- i) Les actions ordinaires de Nortel achetées entre le 15 mars 2004 et le 27 avril 2004 et détenues à la fermeture des bureaux le 27 avril 2004 donneront droit à une réclamation égale au moindre (i) du prix d'achat moins 4,05 \$ US et (ii) de 1,42 \$ US par action.
- j) En ce qui a trait aux opérations sur options d'achat ou de vente, le montant total du recouvrement qui pourra être versé aux membres ne pourra excéder 5 % du fonds de règlement net. Les règles applicables aux fins de la détermination de la réclamation admissible sont relativement complexes. Elles sont exposées dans l'avis de règlement Nortel II.¹⁸

[82] Il a été estimé qu'environ 2,9 milliards d'actions ordinaires de Nortel ont été négociées au cours de la période qui s'est écoulée entre le 24 avril 2003 et le 27 avril 2004. Le règlement proposé donnerait droit à un recouvrement moyen par action ordinaire de 10,7 cents en espèces et 0,127 action, sans tenir compte des honoraires d'avocats et des frais d'administration.

[83] Les membres des groupes qui ont négocié des options d'achat ou de vente d'actions pourraient également recevoir un paiement prélevé sur le fonds de règlement mais il est impossible d'estimer de manière utile le nombre d'options affectées et le montant total des réclamations auquel elles pourraient donner droit.

[84] Les plans de répartition proposés pour le règlement des recours dans Nortel I et dans Nortel II précisent que les distributions seront faites une fois que toutes les réclamations auront été traitées et que les transactions auront été approuvées et que si un solde subsiste un an après la distribution initiale, il sera redistribué aux membres des groupes qui ont encaissé leur distribution et qui sont en droit de recevoir au moins 10,00 \$ USD dans le cadre d'une redistribution.

[85] Advenant un reliquat après cette redistribution, il serait réparti entre des organismes à but non lucratif américains et canadiens après qu'un avis à cet effet ait été donné aux tribunaux des différentes juridictions et sous réserve de leurs instructions.

DISCUSSION

Les transactions et plans de répartition soumis pour approbation

[86] La preuve indique que les ententes auxquelles en sont arrivés les demandeurs principaux et la défenderesse aux États Unis dans les dossiers Nortel I et Nortel II sont des transactions conclues à distance par des parties averties et conseillées par des procureurs qui avaient de l'expérience en matière de recours collectif et de litige après

¹⁸ Pièce R-4 pages 15 à 17.

Pièce H : *Association de protection des épargnants et investisseurs du Québec (APEIQ) c. Corporation Nortel Networks, 2007 QCCS 266 (CanLII)*

une multitude de procédures et d'interrogatoires, une cueillette d'informations extensive et de longues négociations.

[87] Les discussions amorcées par Nortel et certains demandeurs aux États-Unis ont mené à une rencontre de médiation entre les parties présidée par un juge d'expérience qui a soumis quelques recommandations pour en arriver à un règlement des litiges. Ses recommandations ont été acceptées et les parties ont conclu une première entente de principe.

[88] Dans la déclaration qu'ils ont produite au soutien de leur demande d'approbation de la transaction et du plan de répartition dans Nortel I, devant le District Court of the United States pour le Southern District de New York, les procureurs du Fonds en fiducie du Régime de retraite du Syndicat des employés de la fonction publique de l'Ontario, Milberg Weiss Bershad & Schulman LLP et Koskie Minsky LLP déclarent ce qui suit au sujet du règlement proposé dans Nortel I:

« 5. We respectfully submit that this Court should approve the Settlement of the Nortel I Action, which is an outstanding result for the Nortel I Class by any measure. The Settlement is one of the largest recoveries ever achieved in a securities class action. Lead Plaintiff achieved the Settlement notwithstanding substantial contested issues with respect to liability and damages, and in light of significant potential collectability issues. The Settlement herein is the culmination of five years of hard-fought litigation that sharply illuminated the strengths and weaknesses of Lead Plaintiff's case. The Settlement was reached only after Lead Plaintiff survived Defendants' motion to dismiss, obtained this Court's certification of the Class, obtained extensive documentary and deposition evidence, pursued extra territorial discovery against Nortel's Canadian auditors, and after lengthy multi-party negotiations and repeated mediations, involving arm's-length bargaining by experienced and knowledgeable counsel, and with the assistance of a sitting United States District Judge.

6. The proposed Plan of Allocation, which was prepared by Plaintiff's Lead Counsel with the assistance of their damages expert, should also be approved. [...] If approved by the Court, the proposed Plan of Allocation will provide the basis on which Nortel I Class Members will share in the net cash and Settlement Shares from the Settlement. The proposed Plan of Allocation reflects the estimated strengths or weakness of claims based on purchase and sale transactions made during the Nortel I Class Period, and provides a reasonable and objective measure of losses to be recognized. Under the proposed Plan of Allocation all Class Members submitting an acceptable Proof of Claim will share in the net cash settlement fund and net Settlement Shares in proportion to their Recognized Claims.

[...]

Pièce H : *Association de protection des épargnants et investisseurs du Québec (APEIQ) c. Corporation Nortel Networks, 2007 QCCS 266 (CanLII)*

86. The Settlement is the result of more than four years of hard-fought litigation and extensive arm's length negotiations between experienced counsel, with the active and direct involvement of the sophisticated institutional Lead Plaintiff, which has concluded that the Settlement is fair, reasonable and adequate and should be approved by the Court. Settlement at this time avoids the significant risks and costs of summary judgment, trial, and subsequent appellate proceedings, which could have delayed final resolution of these claims for years. The Settlement provides an immediate and substantial benefit valued as of June 30, 2006 at more than \$1.42 billion in cash and Securities for the Class. It is the informed opinion of Lead Plaintiff, Lead Counsel and Koskie Minsky that the significant risks involved in taking this case to trial justify this Settlement. [...]»¹⁹

[89] Le Tribunal a également pris connaissance d'une déclaration produite par Heather Gavin, dans laquelle sont exposés les motifs pour lesquels le Fonds en fiducie du Régime de retraite du Syndicat des employés de la fonction publique de l'Ontario supporte l'approbation de la transaction comme suit:

« 39. The Committee strongly supports the settlement as provided under the Stipulation, and believes that it represents a recovery that is both excellent and historic in magnitude. The Stipulation provides that the Nortel I Class members will receive 7,25 % of Nortel's common equity and \$438,667,428 in cash (less attorney's fees and all expenses), such that the Nortel I settlement is worth well in excess of \$1billion to the Nortel I Settlement Class at current market prices. In addition, Nortel will share, with the Nortel I Class, 25 % of any actual recovery obtained in outstanding litigation against certain former officers of the Company. We are advised that the combined Nortel I and Nortel II settlement amounts are among the largest settlements ever reached in a U.S. securities class action.

40. In negotiating the settlement with Nortel, and in arriving at its judgment as to Nortel's ability to pay, the Committee was advised by Lead Counsel and by W.L. Ross (and was also familiar with the advice provided to Nortel II Lead Plaintiffs by Duff & Phelps). The Committee, and its advisors, were well aware that the bulk of the settlement would be in the form of Nortel common stock and were therefore concerned to maximize the combined value of the cash and stock.

41. In Nortel's technologically dynamic and highly competitive environment, the Committee agreed that depleting Nortel's cash reserves to too great an extent could jeopardize Nortel's ability to sell its services over three to five year contract terms to major clients, and could also compromise its ability to compete in a market dominated by large well capitalized competitors. Should

¹⁹ Joint declaration of Sanford P. Dumain, Daniel B. Scotti and Murray Gold in support of proposed class action settlement, plan of allocation, and petition for an award of attorneys' fees and reimbursement of expenses, September 5th, 2006

Pièce H : *Association de protection des épargnants et investisseurs du Québec (APEIQ) c. Corporation Nortel Networks, 2007 QCCS 266 (CanLII)*

Nortel's business suffer as a result of its cash reserves being over depleted, and should the value of its common equity decline as a result, then the overall value of the settlement could be seriously compromised.

42. Based on the analysis provided by our expert financial advisers, we believe that the combined cash and stock elements of the settlement properly reflect Nortel's ability to fund the Nortel I and Nortel II settlements in a way that maximizes overall value for the Nortel I Class. Accordingly, we strongly endorse the settlement and believe that it constitutes an excellent recovery for the Nortel I Class.»²⁰

[90] Par ailleurs, dans la déclaration qu'ils ont produite au soutien de leur demande d'approbation devant la District Court of the United States pour le Southern District of New York, les procureurs du Conseil du Régime de retraite des enseignantes et des enseignants de l'Ontario et du Department of the Treasury of the State of New Jersey et sa division de placements, Bernstein Litowitz Berger & Grossman LLP déclarent:

«2. Lead Plaintiffs have achieved a historic settlement on behalf of the Class: a recovery of \$370 million in cash (plus interest) and over 314 million shares of Nortel common stock (value as of September 1, 2006: \$672.7 million), plus broad, innovative and far-reaching corporate governance changes at the Company. This settlement is especially notable given the daunting circumstances under which it was obtained. Nortel's financial condition has deteriorated in recent years, and the Company's ability to satisfy an adverse verdict in this multi-billion dollar action was suspect. The Class's ability to recoup any recovery from a weakened Nortel was further hindered by the Company's insistence that any resolution be "global", that is, resolve not only this Action but also a separate, more procedurally advanced securities fraud action with substantially larger damages ("Nortel I") and five parallel class actions filed in three Canadian provinces (the "Canadian Actions"). In addition the ability of Lead Plaintiffs here to supplement any "ability to pay" payment by the Company with insurance proceeds was handicapped by the fact that Nortel had conceded to its carriers that no more than \$15 million of insurance was implicated in the Nortel II action (as opposed to \$250 million at issue in Nortel I), and the carriers were challenging whether even that \$15 million need be paid. In view of these circumstances, Lead Plaintiffs and Lead Counsel fashioned a litigation and settlement strategy with four discrete goals in mind: (1) to ascertain (through use of investment banking experts) the maximum amount that Nortel could pay in any global resolution and insist that that amount be paid; (2) to maximize the part of that global amount to be allocated to the Nortel II class; (3) to obtain (Through targeted document review and a creative legal theory) a material piece of the insurance proceeds assumed to be available only for the Nortel I class; and (4) given the likelihood that a substantial piece of

²⁰ Declaration of Heather Gavin, Chief Administrative Officer and Plan Manager of the Ontario Public Service Employees' Union Pension Plan Trust Fund, in support of final approval of settlement and award to counsel of attorney's fees and reimbursement of expenses, September 5, 2006 p. 11

Pièce H : *Association de protection des épargnants et investisseurs du Québec (APEIQ) c. Corporation Nortel Networks, 2007 QCCS 266 (CanLII)*

any settlement would be paid in Nortel shares, to ensure that the Company adopted wide-ranging governance changes which would best safeguard and enhance the value of those shares.

3. Lead Plaintiffs achieved each of the four goals , in large part due to the outstanding assistance of the Court-authorized mediator, United States District Judge Robert W. Sweet. Over the course of several months of intense negotiations among Nortel, the Nortel I lead plaintiff, the Nortel II Lead plaintiffs and their respective teams of lawyers and investment bankers, as well as two syndicates of insurance carriers, Judge Sweet was able to mediate a global settlement of all claims asserted in Nortel II and Nortel I (the "Global Settlement"), which, if approved, will completely resolve the claims asserted in the Action, Nortel I, and the Canadian Actions.

[...]

57. Because the Global Settlement not only resolved the two Nortel actions pending in this District, but also five related Canadian Actions (two in Nortel II and three in Nortel I), Lead Counsel, working closely with lead counsel in Nortel I, began the challenging process of facilitating the settlement of the five Canadian Actions. Commencing in March 2006 and continuing through July 2006, Lead Counsel, Nortel I lead counsel, and often, D&P and WL Ross, conducted extensive meetings with Canadian class counsel from Ontario, Quebec and British Columbia to explain the thorough financial analysis undertaken to assess Nortel's ability to pay, and to review in detail the rationale for the Global Settlement and the negotiation process that led to it. [...]

[...]

64. If approved, the Plan of Allocation will govern how the proceeds of the Net Settlement Fund will be distributed among Class members who timely submit appropriate Claim Forms. The Plan of Allocation is designed to achieve an equitable and rational distribution of the Net Settlement Fund.

[...]

68. In sum, the Plan of Allocation, developed in consultation with Lead Plaintiff's damages expert, FMA, was designed to fairly and rationally allocate the proceeds of the Settlement among Class members based on the strength of the various claims and the resulting damages. Accordingly, Lead Counsel respectfully submits that the Plan of Allocation is fair and reasonable and should be approved. Approval of the Plan of Allocation also is supported by Lead Plaintiffs.[...]»²¹

²¹ *Declaration of John P. Coffey in support of Proposed Settlement, Plan of Allocation and Award of attorney's fees and Reimbursement of litigation expenses, September 5, 2006*

Pièce H : *Association de protection des épargnants et investisseurs du Québec (APEIQ) c. Corporation Nortel Networks, 2007 QCCS 266 (CanLII)*

[91] Quant aux représentants autorisés du Conseil du Régime de retraite des enseignantes et des enseignants de l'Ontario, ils déclarent eux aussi supporter la transaction et le plan de répartition proposé dans Nortel II et affirment ce qui suit:

«16. Based on our intimate involvement throughout the prosecution of this Action and the mediation of this Action and the Nortel I Action, we strongly endorse the Settlement, and believe it provides an excellent recovery for the Class, especially when measured against the maximum amount of recoverable damages, and in view of Nortel's financial wherewithal and the potential unavailability of substantial insurance coverage for the Nortel II Class. For the same reasons, we also strongly endorse the proposed Plan of Allocation, and believe that it represents a fair and reasonable method for valuing claims submitted by Class Members, and for distributing the Net Settlement Funds to Class members who submit valid and timely proof of claims forms.²²»

[92] Le contenu de ces déclarations porte le Tribunal à conclure que les transactions conclues le 20 juin 2006 entre Nortel et certains demandeurs dans les recours collectifs relatifs à Nortel I et Nortel II aux États-Unis ont été négociées de bonne foi et à distance.

[93] Les règlements proposés paraissent être dans l'intérêt des membres et les plans de répartition qui ont été préparés dans le but de donner effet aux règlements sont susceptibles de permettre une indemnisation raisonnable et équitable de tous les membres appartenant aux groupes visés par les recours quel que soit leur lieu de résidence aux États-Unis ou au Canada.

[94] Il n'est certes pas déraisonnable pour les représentants dans les dossiers de l'A.P.E.I.Q. et de Skarstedt d'accepter les termes de ces transactions (et pour leurs procureurs d'en recommander l'approbation) puisqu'elles paraissent être dans l'intérêt des membres québécois qu'ils représentent et ce, même s'ils n'ont pas été personnellement impliqués dans la négociation ou la rédaction des ententes de principe qui ont donné lieu aux transactions signées le 20 juin 2006.

[95] Parmi les autres facteurs que le Tribunal doit analyser pour déterminer s'il est opportun d'approuver les règlements proposés, il importe de mentionner les éléments suivants:

Les probabilités de succès du recours et les chances de recouvrement

²² Joint declaration of Michael Padfield, Senior Legal Counsel, Investments, for the Ontario Teachers' Pension Plan Board, and the Honourable C. Judson Hamlin, for the Department of the Treasury of the State of New Jersey and its division of Investment, in support of final approval of settlement, plan of allocation and awards to counsel of attorneys' fees and reimbursement of expenses, August 30, 2006;

Pièce H : *Association de protection des épargnants et investisseurs du Québec (APEIQ) c. Corporation Nortel Networks, 2007 QCCS 266 (CanLII)*

[96] Les poursuites intentées au Québec soulèvent des questions de droit en rapport avec la compétence du Tribunal. Les requêtes en irrecevabilité et en rejet d'autorisation qui ont été soulevées par la défenderesse n'ont pas encore été entendues et les recours n'ont pas encore été autorisés sauf pour fins de règlements.

[97] Les poursuites soulèvent également des questions de fait et de droit complexes en rapport avec la responsabilité de la société, le lien de causalité et la preuve des dommages. Une preuve d'expert devrait être présentée par les parties à plusieurs égards. Cette preuve serait vraisemblablement d'une assez grande complexité et elle entraînerait inévitablement des déboursés considérables et des délais importants.

[98] Pour obtenir gain de cause, l'A.P.E.I.Q. devrait démontrer que Nortel a omis de faire état de son incapacité de rencontrer les prévisions financières annoncées le 24 octobre 2000 et le 15 février 2001, et qu'elle a ainsi omis de divulguer au public la survenance d'un changement important dont l'influence était appréciable et qui était susceptible d'affecter la valeur ou le cours de ses actions.

[99] Le litige comporte des risques importants pour les parties dans les deux dossiers. C'est là une des raisons pour lesquelles les règlements ont été basés sur la capacité de payer de Nortel plutôt que sur les dommages réellement subis par les membres des groupes visés par les recours.

[100] Un jugement favorable aux demandeurs dans les recours de *Nortel 1* aurait pu exposer Nortel à une condamnation de l'ordre de 10,2 milliards USD:

« 23. Total damages under Section 10b) for purchasers of the common stock and call options and sellers of put options of Nortel during the Nortel 1 Class Period are approximately \$10,2 billion.»²³

[101] Un jugement favorable aux demandeurs dans les recours de *Nortel 2* aurait pu exposer Nortel à une condamnation de l'ordre de 3,7 milliards USD:

«20. Damage calculations, particularly aggregate damages, are customarily one of the most highly contested issues in securities litigation. In my opinion, it is likely that a jury would adopt my calculations. However it is impossible to know with certainty what the actual outcome would be. If a jury adopted my analyses of the quantification of aggregate Class Member damages, estimated aggregate damages for Nortel common stock purchased, for call options on Nortel common stock purchased, and for put options on Nortel common stock written (sold) during the Class Period would be approximately \$3,7 billion.»²⁴

²³ *Déclaration of Jane D. Nettesheim in Support of Approval of Proposed Plan of Allocation for Proceeds of Settlement of Nortel 1 Action*, Pièce R-11, page 10

²⁴ *Affidavit of Candace L. Preston*, Pièce R-12 page 9

Pièce H : *Association de protection des épargnants et investisseurs du Québec (APEIQ) c. Corporation Nortel Networks, 2007 QCCS 266 (CanLII)*

[102] De telles condamnations auraient vraisemblablement acculé Nortel à la faillite puisque le montant des dommages-intérêts alloués auraient excédé la capacité de payer de la société et les chances de recouvrement dans un délai raisonnable en auraient été diminuées pour les membres:

«29. On February 6, 2006, we participated in a mediation session conducted in the courtroom of Hon. Robert W. Sweet, United States District Judge. Attending this meeting were much of Nortel's senior management team, including its Chief Executive Officer, Mike Zafirovski. Also attending were Nortel's attorneys and Lazard. In addition to WL Ross and D&P, Lead Plaintiffs and Lead Counsel in Nortel I and Nortel II attended.

30. At this mediation, in response to Lead Plaintiffs' demand, Nortel's CEO, Mike Zafirovski, made a presentation to Judge Sweet and the assembled participants. Based on the information exchanged during this session, Judge Sweet reminded the parties that the alternative to a negotiated settlement could well be Nortel's filing for bankruptcy if Plaintiffs prevailed in their case and were awarded full damages because the level of damages alleged were well beyond the company's ability to pay.

«31. Judge Sweet then presented his final recommendation to Nortel and Plaintiffs. Lead Plaintiffs and Lead Counsel in Nortel I and Nortel II, WL Ross and D&P, as did Nortel, agreed to the terms of a global settlement (the "Global Settlement") that were publicly announced on February 8, 2006: (i) \$575 million cash; (ii) 14.5% of Nortel common stock, or 628,667,750 shares; (iii) contribution of available proceeds from all relevant insurance policies; (iv) the assignment of 50% of any amounts Nortel may recover from certain former officers; and (v) changes to Nortel's corporate governance to reduce the likelihood of a recurrence of the conduct that lead to the Litigation.

32. The factors that we considered important included: (i) the significant amount of cash offered relative to our view of Nortel's ability to pay, and the possible non-collectability of judgments for larger amounts; (ii) the significant amount of stock to be issued to the classes in Nortel I and Nortel II, (iii) the fact that, if the proposed Global Settlement was accepted, the classes would hold a large amount of Nortel stock, and therefore, that it would be in the classes' best interests to ensure that Nortel maintained enough capital so as not to permanently impair the value of the larger part of the Global Settlement value (the stock); (iv) Lead Counsel's belief that the total value of the Global Settlement represented an unusually large recovery as a percent of damages claimed (relative to typical settlements); (v) the fact that, in the absence of a settlement, Nortel could continue to use its cash balance to fund acquisitions or joint ventures, which would leave it with lower cash balances and a diminished ability to pay, and (vi) recognition of the fact that, were Lead Plaintiffs to refuse the settlement offer in order to pursue their claims in court, there was a significant possibility that Lead Plaintiffs could receive nothing in the event of

Pièce H : *Association de protection des épargnants et investisseurs du Québec (APEIQ) c. Corporation Nortel Networks, 2007 QCCS 266 (CanLII)*

either a loss at trial, or, even if Lead Plaintiffs won at trial, there would be greater delay and a large award could force Nortel to declare bankruptcy» 25

L'importance et la nature de la preuve administrée

[103] Les transactions ont été conclues après plusieurs mois de discussions entre des procureurs expérimentés représentant des parties averties, la tenue de nombreux interrogatoires, l'analyse d'une somme considérable de renseignements financiers par des experts et une rencontre de médiation dirigée par un juge dont les recommandations ont été acceptées par les parties.

[104] Des experts ont été mandatés pour analyser la situation financière de Nortel et exprimer une opinion sur sa capacité de payer les dommages réclamés et à défaut, une compensation juste et équitable compte tenu des faits allégués aux procédures.

[105] Les procureurs qui agissent dans les recours québécois n'ont pas participé aux discussions non plus qu'à la séance de médiation qui a éventuellement donné lieu aux ententes de principe intervenues entre les demandeurs principaux et Nortel dans les recours intentés aux États-Unis mais ils ont eu l'opportunité de vérifier les conclusions des experts sur la capacité de payer de la société et se sont déclarés satisfaits des renseignements qui leur ont été fournis.

La recommandation des procureurs et leur expérience

[106] Des demandes d'approbation ont été présentées aux États-Unis, en Ontario, en Colombie Britannique et au Québec. Dans tous les cas, des procureurs expérimentés en matière de recours collectif et de litige ont représenté que les règlements proposés étaient justes, équitables et raisonnables dans les circonstances et qu'il y avait lieu de les approuver.

Le coût des dépenses futures et la durée probable du litige

[107] La continuation des procédures et la tenue d'un procès au mérite dans chacun de ces recours impliqueraient des déboursés considérables et des délais très importants.

[108] Vu le nombre élevé de membres potentiels visés par les recours, les montants réclamés et les conséquences d'une condamnation pour la société, il est raisonnable de croire que les jugements favorables aux demandeurs au stade interlocutoire et final feraient vraisemblablement l'objet de pourvois devant la Cour d'Appel du Québec et possiblement devant la Cour Suprême du Canada.

²⁵ *Joint Declaration of David C. Light, Managing Director of Duff & Phelps, LLC, and Joseph E. Mullin, Assistant Vice President of WL Ross & Co. LLC in support of Final Approval of Settlement and awards to counsel of attorney's fees and reimbursement of expenses. Pièce R-17 pp 7-8*

Pièce H : *Association de protection des épargnants et investisseurs du Québec (APEIQ) c. Corporation Nortel Networks, 2007 QCCS 266 (CanLII)*

[109] Les délais qui résulteraient de ces nombreux pourvois pourraient affecter négativement les chances de succès et les chances de recouvrement en rendant l'administration de la preuve sur le droit à l'indemnisation et le quantum des dommages plus difficile et en reportant la possibilité d'exécuter le jugement à une date indéterminée.

La recommandation d'une tierce partie neutre

[110] Les transactions sont le résultat de discussions et d'échanges entre les parties suite à des recommandations qui leur ont été faites par un juge de la Cour Fédérale du District de New York.

[111] Le Tribunal prend également note du fait que les règlements proposés sont approuvés par la Représentante dans le dossier de l'A.P.E.I.Q. et qu'il s'agit d'une association dont la mission est de défendre et protéger les petits investisseurs.

Le nombre et la nature des objections à la transaction

[112] Des efforts considérables ont été déployés par Nortel pour aviser les membres potentiels des groupes visés par les procédures de l'existence des ententes et des modalités des règlements proposés.

[113] La preuve documentaire soumise²⁶ permet de constater que ces avis explicatifs ont été largement diffusés aux membres potentiels des groupes visés. Le Tribunal peut donc considérer qu'ils ont reçu une information adéquate et suffisante sur la nature et les conséquences des recours exercés et des règlements proposés et qu'ils ont eu l'opportunité de s'exclure des recours ou de s'y opposer.

²⁶ *Notice of certifications in Canada and proposed settlements of class actions, motions for attorney's fees and settlement fairness hearings; Avis d'autorisations au Canada et de règlements proposés de recours collectifs, de requêtes relatives aux honoraires d'avocats et d'audiences sur le caractère équitable du règlement, Summary notice of proposed settlement, certification of Canadian actions, motions for legal fees and settlement fairness hearings, Avis sommaire du règlement proposé, de l'autorisation des recours canadiens, des requêtes relatives aux honoraires d'avocats et des audiences sur le caractère équitable du règlement, Proof and claim of release, Preuve de réclamation et quittance (Nortel I) (Pièce R-3); Notice of pendency and certifications of class actions and proposed settlements, motions for attorneys' fees and settlement fairness hearings, Avis d'instance et d'autorisations des recours collectifs et de règlements proposés, de requêtes relatives aux honoraires d'avocats et d'audiences sur le caractère équitable du règlement, Summary notice of proposed settlement, certification of Canadian actions, motions for legal fees and settlement fairness hearings, Avis sommaire du règlement proposé, de l'autorisation des recours canadiens, des requêtes relatives aux honoraires d'avocats et des audiences sur le caractère équitable du règlement, Proof and claim of release, Preuve de réclamation et quittance (Nortel II) (Pièce R-4); Voir également les déclarations et affidavits produits sous R-5, R-6 et R-7,*

Pièce H : *Association de protection des épargnants et investisseurs du Québec (APEIQ) c. Corporation Nortel Networks, 2007 QCCS 266 (CanLII)*

[114] Au Québec, 35 personnes ont requis leur exclusion du recours intenté par l'A.P.E.I.Q. (Nortel I)²⁷ et 22 personnes ont requis leur exclusion du recours intenté par Skarstedt (Nortel II)²⁸.

[115] Huit personnes se sont opposées formellement à la transaction dans Nortel I. De ce nombre, deux personnes ne sont pas membres du groupe et cinq personnes demandent que la période visée par le recours soit allongée pour leur permettre d'être inclus dans le groupe. Six personnes se sont opposées à la transaction dans Nortel II. De ce nombre trois personnes ne sont pas membres du groupe.

[116] Aucun des opposants n'était présent lors de l'audition des requêtes pour approbation.

[117] Vu le nombre peu élevé d'oppositions et la nature des objections soulevées, le Tribunal conclut que les règlements proposés ont été accueillis favorablement par une très large majorité de personnes appartenant aux groupes visés par les recours exercés au Québec.

La bonne foi des parties et l'absence de collusion

[118] Rien dans la preuve soumise ne permet au Tribunal de conclure à l'existence de collusion entre les parties et le Tribunal n'entretient pas de doute quant à la bonne foi des parties.

[119] Vu la preuve soumise, le Tribunal conclut que les transactions conclues entre les parties le 20 juin 2006 pour régler à l'amiable les poursuites intentées dans chaque dossier et les plans de répartition préparés pour donner suite aux règlements proposés sont raisonnables et équitables et qu'il y a lieu de les approuver dans l'intérêt des membres.

[120] Le Tribunal fait ainsi siens les propos du juge Winkler dans l'affaire *Frohlinger* lorsqu'il conclut que:

«[12] Based on the evidence before this court from the plaintiffs and the experts retained to analyze Nortel's ability to pay by the lead plaintiffs in the U.S. actions, I am satisfied that, as in *Kelman*, the settlement provides "the maximum available amount for satisfaction of the claims in total, short or trial." Moreover, the manner in which this settlement was achieved, with the supervision of Judge Sweet, satisfies a number of the criteria set out in *Kelman* and the cases referred to therein for settlement approval. Although the settlement discussions largely took place in the context of the U.S. actions, they

²⁷ Affidavit de David A. Isaac Regarding Exclusion Requests and Objections received for Nortel I (Pièce R-15)

²⁸ Affidavit de David Isaac Regarding Exclusion Requests and Objections received for Nortel II (Pièce R-16)

Pièce H : *Association de protection des épargnants et investisseurs du Québec (APEIQ) c. Corporation Nortel Networks, 2007 QCCS 266 (CanLII)*

were conducted by experienced counsel, who had undertaken extensive investigation into the claims, under the supervision of an experienced judge as a neutral third party. There can be no doubt that the result was achieved through arms length hard bargaining. The further steps required to obtain adoption of the bargained settlement in the Canadian class actions, with the concomitant due diligence conducted by Canadian class counsel, provides additional comfort to the court that the settlement represents a fair compromise.

»²⁹

Les honoraires extrajudiciaires des avocats

[121] Le montant des honoraires extrajudiciaires qui doit être alloué aux avocats québécois est contesté. Cette question fera l'objet d'un jugement distinct.

[122] Le paiement de ces honoraires, lorsqu'ils seront approuvés, pourra cependant se faire au moyen d'un prélèvement à même les fonds de règlement constitués au bénéfice de l'ensemble des membres comme c'est le cas pour les procureurs américains et canadiens dont les honoraires ont déjà été approuvés par les tribunaux qui ont été saisis de cette question dans les autres juridictions concernées.

[123] Tous les membres appartenant aux groupes visés par les recours collectifs intentés aux États-Unis et au Canada dans Nortel I et dans Nortel II sont collectivement tenus au paiement des honoraires extrajudiciaires des procureurs qui ont agi dans chaque cas.

[124] Lorsqu'il examine le caractère raisonnable et équitable des règlements proposés, le Tribunal doit donc considérer la valeur totale des honoraires extrajudiciaires que les procureurs peuvent réclamer et la valeur des honoraires qui leur ont été alloués, le cas échéant, puisqu'il s'agit de sommes qui doivent être distraites des fonds de règlement et qui ne bénéficieront pas aux membres.

[125] Ici, les transactions ont pour but de régler à l'amiable des poursuites intentées dans plusieurs juridictions. Les parties ont convenu que les tribunaux seraient appelés à se prononcer sur l'approbation des ententes et l'allocation des honoraires extrajudiciaires et des déboursés payables aux procureurs impliqués dans les poursuites intentées dans leur juridiction.

[126] Ceci paraît raisonnable puisque chaque tribunal a une connaissance institutionnelle plus grande que les autres des lois et des usages en vigueur dans sa propre juridiction et une meilleure connaissance du contexte socio-économique dans lequel les avocats y pratiquent leur profession. Ils sont donc plus susceptibles de pouvoir apprécier l'expérience, les connaissances et la réputation des procureurs qui

²⁹ *Frohlinger v. Nortel Networks Corporation and Gallardi v. Nortel Networks Corporation*, Ontario Superior Court of Justice (H.W. Winkler) January 18, 2006, p. 6

Pièce H : *Association de protection des épargnants et investisseurs du Québec (APEIQ) c. Corporation Nortel Networks, 2007 QCCS 266 (CanLII)*

ont plaidé devant eux. Ils sont ainsi mieux outillés pour évaluer la justesse des demandes qui sont présentées en rapport avec l'approbation de leurs honoraires extrajudiciaires.

[127] La connaissance institutionnelle de chaque tribunal concerné et la nécessité d'éviter des jugements contradictoires incitent le Tribunal à accepter cette approche qui paraît la plus appropriée dans les circonstances. Aussi le Tribunal n'entend pas analyser les demandes d'approbation d'honoraires extrajudiciaires des avocats à l'exception de celles présentées par les procureurs québécois.

[128] Finalement, les procureurs ont demandé au Tribunal de signer une ordonnance qui respecterait substantiellement les termes des transactions conclues entre les parties pour en faciliter l'exécution.

[129] Ces ordonnances sont jointes au présent jugement pour en faire partie intégrante comme Annexes C et D

Le paiement d'un montant forfaitaire à l'A.P.E.I.Q.

[130] L'A.P.E.I.Q. demande qu'un montant forfaitaire de 150 000 \$ USD lui soit alloué pour couvrir les déboursés qu'elle a encourus dans le dossier et pour l'assister dans le maintien et le développement de ses activités auprès du public en général et des petits investisseurs en particulier.

[131] L'A.P.E.I.Q. est une corporation sans but lucratif constituée en vertu de la partie III de la *Loi sur les Compagnies*³⁰. Elle se décrit comme «*le chien de garde de la démocratie actionariale*» et s'est donnée pour mission de: (a) faire valoir auprès des gouvernements le point de vue de ses membres sur le fonctionnement des marchés financiers, (b) promouvoir une meilleure réputation des actionnaires au conseil d'administration des entreprises, (c) favoriser une plus grande transparence dans la gestion des sociétés par actions, (d) constituer un espace de débats et d'échanges, et (e) assurer la formation de ses membres³¹.

[132] Elle s'est dotée d'un conseil d'administration qui est formé de personnes qui œuvrent dans divers secteurs d'activités économiques et dont l'expérience et la notoriété sont très utiles pour assurer la réalisation de ses objectifs.

[133] Dans le cadre des procédures judiciaires intentées contre Nortel, elle déclare s'être activement impliquée, avec l'assistance de ses procureurs, à défendre les intérêts des membres du groupe. Elle rapporte qu'elle a régulièrement communiqué avec ses membres afin de leur faire état des développements dans le dossier, qu'elle

³⁰ L.R.Q., c. C-38

³¹ Voir Requête par. 112

Pièce H : *Association de protection des épargnants et investisseurs du Québec (APEIQ) c. Corporation Nortel Networks, 2007 QCCS 266 (CanLII)*

a tenu des réunions d'informations et qu'elle a répondu aux interrogations de membres du groupe à plusieurs occasions.

[134] Elle évalue que la valeur des frais encourus et du temps consacré à ce dossier s'élève à 51 417 \$. Cette somme est constituée d'un montant d'environ 10 000 \$ en débours directs. L'excédent représente 10 % de ses frais d'opérations.

[135] Le montant forfaitaire de 150 000 \$ USD qu'elle réclame sera utilisé pour compenser ses déboursés encourus et pour financer le maintien et le développement de ses activités.

[136] Il n'y a pas d'entente entre les parties relativement à l'allocation d'une telle somme à l'A.P.E.I.Q. Les avis diffusés dans le public pour expliquer le contenu de la transaction et du plan de répartition concernant le règlement proposé à l'égard des poursuites dans Nortel I font cependant état qu'une telle demande sera présentée au Tribunal. Aucune opposition n'a été déposée par les membres de l'A.P.E.I.Q. ou par ceux appartenant aux groupes visés par les recours.

[137] Les procureurs de l'A.P.E.I.Q. ont cité divers jugements qui ont été rendus par notre Cour et qui ont autorisé le paiement de montants forfaitaires à diverses associations sans but lucratif dans le cadre de recours collectifs.

[138] Il s'agit, dans l'ensemble, de jugements très courts qui avaient pour but d'approuver des transactions et dans lesquels le pouvoir de la Cour supérieure d'allouer une somme forfaitaire à une représentante à même les fonds recouverts au bénéfice des membres n'a pas été discuté.

[139] Les procureurs de l'A.P.E.I.Q. plaident que la Cour supérieure dispose d'un pouvoir discrétionnaire qui lui permet d'allouer un montant de 150 000 \$ USD à la représentante. Ils représentent que le montant réclamé est raisonnable vu les efforts déployés par l'A.P.E.I.Q. et la valeur historique du règlement présenté pour approbation.

[140] Le Tribunal reconnaît que les procédures intentées par l'A.P.E.I.Q. et son implication dans le dossier depuis 2001 ont dû favoriser le recouvrement de sommes auprès de Nortel et l'indemnisation des membres qu'elle représente. Mais, malgré cela, il n'y a pas lieu de lui allouer la somme forfaitaire de 150 000 \$ USD qu'elle réclame.

[141] Le *Code de procédure civile* ne prévoit pas, dans sa rédaction actuelle, le droit pour un représentant d'être rémunéré. Il est également silencieux sur le pouvoir de la Cour supérieure en regard de cette question. Le Tribunal est par conséquent d'avis qu'il n'a pas cette discrétion. Il n'appartient pas au Tribunal de favoriser ou de financer le maintien et le développement des activités de l'A.P.E.I.Q. en lui allouant une somme forfaitaire à même celles qui sont destinées aux membres du groupe.

Pièce H : *Association de protection des épargnants et investisseurs du Québec (APEIQ) c. Corporation Nortel Networks, 2007 QCCS 266 (CanLII)*

[142] Il ne s'agit pas d'une matière qui relève de l'administration du dossier non plus que d'une demande de la même nature que celles visées par les articles 1033 et 1036 C.p.c.

[143] L'allocation d'un montant forfaitaire de 150 000 \$ USD à l'A.P.E.I.Q. ne paraît pas être exclusivement dans l'intérêt des membres qu'elle a eu l'autorisation de représenter. Le montant forfaitaire réclamé est injustifié et les déboursés encourus ne peuvent être assimilés à des frais judiciaires.

La nature du recouvrement et les droits du Fonds d'aide aux recours collectifs

[144] Les transactions présentées pour approbation prévoient le dépôt par Nortel et ses assureurs d'une somme de 438 667 428 \$ USD en espèces et de 704 107 880 \$ USD en actions pour régler les recours relatifs à Nortel I, et le dépôt d'une somme de 370 157 418 \$ USD en espèces et de 704 107 880 \$ USD en actions pour régler les recours relatifs à Nortel II. Les intérêts versés sur ces dépôts sont ajoutés aux fonds de règlement pour le bénéfice des membres.

[145] Les plans de répartition prévoient la présentation et l'évaluation des réclamations individuelles selon des critères prédéterminés par un administrateur désigné avant qu'il soit procédé à la distribution des sommes recouvrées de Nortel au bénéfice de l'ensemble des membres.

[146] Il est également prévu et convenu entre les parties que, si un solde subsiste un an après la distribution initiale, une nouvelle distribution aura lieu au bénéfice des membres qui ont encaissé la première distribution et qui sont en droit de recevoir au moins 10 \$ USD dans le cadre d'une redistribution.

[147] Advenant qu'il existe un reliquat après cette deuxième distribution, il est prévu que ce dernier sera réparti entre des organismes à but non lucratif américains et canadiens après qu'un avis à cet effet ait été donné aux tribunaux des différentes juridictions et sous réserve de leurs instructions.

[148] Cette approche s'apparente plus à un recouvrement collectif au sens de l'article 1033 C.p.C. qu'à un recouvrement individuel au sens de l'article 1037 C.p.C..

[149] Le Tribunal constate en conséquence qu'il s'agit en l'espèce de transactions qui donnent ouverture à un recouvrement collectif des sommes auxquelles les membres peuvent avoir droit bien que la distribution des sommes soit assujettie à la présentation de réclamations individuelles par les membres.

Pièce H : *Association de protection des épargnants et investisseurs du Québec (APEIQ) c. Corporation Nortel Networks, 2007 QCCS 266 (CanLII)*

[150] Le Fonds d'aide aux recours collectif a donc droit, en vertu de la loi, de prélever un pourcentage des sommes recouvrées au bénéfice des membres (québécois) à même le reliquat et non à même les réclamations individuelles.³²

[151] La valeur du reliquat de même que le pourcentage auquel le Fonds d'aide aux recours collectifs pourra avoir droit devront être déterminés en proportion des sommes versées aux membres québécois et en conformité avec le *Règlement sur le pourcentage prélevé par le Fonds d'aide aux recours collectifs*.³³

[152] **POUR CES MOTIFS, LE TRIBUNAL**

[153] **ACCUEILLE** la requête en approbation de transactions, de plans de répartition, d'un paiement à la représentante et en approbation des honoraires extrajudiciaires des procureurs-requérants en partie;

[154] **APPROUVE** les transactions intervenues entre les requérants et la défenderesse le 20 juin 2006 dans le dossier 500-06-000126-017 et dans le dossier 500-06-000277-059 et dont le texte est joint au présent jugement pour en faire partie intégrante comme annexes A et B;

[155] **RÉSERVE** sa juridiction sur l'approbation des honoraires extrajudiciaires des procureurs-requérants dans les deux dossiers;

[156] **REJETTE** la demande de paiement présentée par l'A.P.E.I.Q.;

[157] **DÉCLARE** qu'il y a un recouvrement collectif des réclamations dans les deux dossiers et que le Fonds d'aide aux recours collectifs sera en droit de prélever un pourcentage d'une partie du reliquat, le cas échéant, et suivant les pourcentages prévus à la loi;

[158] **ANNEXE** au présent jugement les ordonnances soumises par les parties dans chaque dossier après les avoir dûment signées pour en faire partie intégrante;

Michèle Monast, j.c.s.

Mes Belleau Lapointe
 Mes Unterberg Labelle Lebeau
 Procureurs de l'A.P.E.I.Q. et de André Dussault

³² L.R.Q., c. R-2.1 a. 42

³³ R.R.Q. c. R-2.1, r.3.1, a.1

Pièce H : *Association de protection des épargnants et investisseurs du Québec (APEIQ) c. Corporation Nortel Networks, 2007 QCCS 266 (CanLII)*

Mes Trudel & Johnston
Procureurs de Clifford W. Skarstedt

Mes Ogilvy Renault
Procureurs de Corporation Nortel Networks

Mes Fraser Milner Casgrain
Procureurs des intervenantes

Mes Coutu & Associés
Procureurs du Fonds d'aide aux recours collectifs

Date d'audience : 16 et 17 novembre 2006

N° 33718

DEVANT LA

Cour suprême du Canada

**DANS L'AFFAIRE D'UN RENVOI par le Gouverneur en conseil au
sujet de la Proposition concernant une loi canadienne intitulée
Loi sur les valeurs mobilières formulée dans le
décret C.P. 2010-667 en date du 26 mai 2010**

**REQUÊTE DU MÉDAC EN AUTORISATION D'INTERVENIR
(Règle 55 des Règles de la Cour suprême du Canada)
Volume II : pages 182 à 372**

Me Guy Paquette
Me Vanessa O'Connell-Chrétien
PAQUETTE GADLER INC.
300, Place d'Youville
Bureau B-10
Montréal (Québec) H2Y 2B6
Téléphone : 514 849-0771
Télécopieur : 514 849-4817
gpaquette@paquettegadler.com
voconnell-chretien@paquettegadler.com

**Procureurs du MÉDAC requérante en
autorisation d'intervenir**

Me Robert J. Frater
Me Peter W. Hogg, Q.C.
PROCUREUR GÉNÉRAL DU CANADA
Bank of Canada Building
234 Wellington Street, Room 1161
OTTAWA (Ontario) K1A 0H8
Téléphone : (613) 957-4763
Télécopieur : (613) 954-1920
robert.frater@justice.gc.ca

Me Myles J. Kirvan
Per: Robert J. Frater
**CORRESPONDANT DU
PROCUREUR GÉNÉRAL
DU CANADA**
Bank of Canada Building
234 Wellington Street, Room 1161
OTTAWA (Ontario) K1A 0H8
Téléphone : (613) 957-4763
Télécopieur : (613) 954-1920
Courriel :
robert.frater@justice.gc.ca

THÉMIS MULTIFACTUM INC.

4, rue Notre-Dame Est, bur. 100, Montréal (Québec) H2Y 1B7
Téléphone : 514 866-3565 Télécopieur : 514 866-4861
info@multifactum.com www.multifactum.com

N° 33718

DEVANT LA

Cour suprême du Canada

Me Jean-Yves Bernard
Bernard, Roy & Associés
PROCUREUR GÉNÉRAL DU QUÉBEC
8.00 - 1, rue Notre-Dame Est
MONTREAL (Québec) H2Y 1B6
Téléphone : (514) 393-2336 Ext : 51467
Télécopieur : (514) 873-7074
jybernard@justice.gouv.qc.ca

Me Pierre Landry
Noël & Associés, s.e.n.c.r.l.
**CORRESPONDANT DU
PROCUREUR GÉNÉRAL DU
QUÉBEC**
111, rue Champlain
GATINEAU (Québec) J8X 3R1
Téléphone : (819) 771-7393
Télécopieur : (819) 771-5397
plandry@noelassocies.com

Hon. Andrew Swan
**PROCUREUR GÉNÉRAL DU
MANITOBA**
104 Legislative Building
450, rue Broadway
WINNIPEG (Manitoba) R3C 0V8
Téléphone :
Télécopieur : (204) 945-2517

Me Henry S. Brown, Q.C.
Gowling Lafleur Henderson LLP
**CORRESPONDANT DU
PROCUREUR GÉNÉRAL
DU MANITOBA**
2600 – 160, rue Elgin
P.O. Box 466, Stn "D"
OTTAWA (Ontario) K1P 1C3
Téléphone : (613) 233-1781
Télécopieur : (613) 788-3433
henry.brown@gowlings.com

Me L. Christine Enns
Département de la justice de l'Alberta
**PROCUREUR GÉNÉRAL DE
L'ALBERTA**
9833 – 109^e Rue
4^e étage, Bowker Building
EDMONTON (Alberta) T5J 3S8
Téléphone : (780) 422-9703
Télécopieur : (780) 425-0307
christine.enns@gov.ab.ca

Me Henry S. Brown, Q.C.
Gowling Lafleur Henderson LLP
**CORRESPONDANT DU
PROCUREUR GÉNÉRAL
DE L'ALBERTA**
2600 – 160, rue Elgin
P.O. Box 466, Stn "D"
OTTAWA (Ontario) K1P 1C3
Téléphone : (613) 233-1781
Télécopieur : (613) 788-3433
henry.brown@gowlings.com

THÉMIS MULTIFACTUM INC.

4, rue Notre-Dame Est, bur. 100, Montréal (Québec) H2Y 1B7
Téléphone : 514 866-3565 Télécopieur : 514 866-4861
info@multifactum.com www.multifactum.com

N° 33718

DEVANT LA

Cour suprême du Canada

Hon. Doug Currie
**PROCUREUR GÉNÉRAL DE
L'ÎLE-DU-PRINCE-ÉDOUARD**
105, rue Rochford
4^e étage, Shaw Building Nord
CHARLOTTETOWN
(Île-du-Prince-Édouard) C1A 7N8
P.O. Box 2000
Téléphone :
Télécopieur : (902) 368-4910

Me Henry S. Brown, Q.C.
Gowling Lafleur Henderson LLP
**CORRESPONDANT DU
PROCUREUR GÉNÉRAL DE
L'ÎLE-DU-PRINCE-ÉDOUARD**
2600 – 160, rue Elgin
P.O. Box 466, Stn "D"
OTTAWA (Ontario) K1P 1C3
Téléphone : (613) 233-1781
Télécopieur : (613) 788-3433
henry.brown@gowlings.com

Me Graeme G. Mitchell, Q.C.
Director
Ministry of Justice and
Attorney General
**PROCUREUR GÉNÉRAL DE LA
SASKATCHEWAN**
Public Law Division
Constitutional Law Branch
820-1874 Scarth Street
REGINA (Saskatchewan) S4P 4B3
Téléphone : (308) 787-8385
Télécopieur : (308) 787-9111
graeme.mitchell@gov.sk.ca

Me Henry S. Brown, Q.C.
Gowling Lafleur Henderson LLP
**CORRESPONDANT DU PROCUREUR
GÉNÉRAL DE LA SASKATCHEWAN**
2600 – 160, rue Elgin
P.O. Box 466, Stn "D"
OTTAWA (Ontario) K1P 1C3
Téléphone : (613) 233-1781
Télécopieur : (613) 788-3433
henry.brown@gowlings.com

THÉMIS MULTIFACTUM INC.

4, rue Notre-Dame Est, bur. 100, Montréal (Québec) H2Y 1B7
Téléphone : 514 866-3565 Télécopieur : 514 866-4861
info@multifactum.com www.multifactum.com

TABLE DES MATIÈRES
(i)

REQUÊTE DU MÉDAC EN AUTORISATION D'INTERVENIR

Onglet	Description du document	Vol.	Page
1.	Avis de demande d'autorisation pour intervenir	I	1
2.	Affidavit de Me Claude Béland daté du 6 juillet 2010	I	8
Pièces au soutien de l'affidavit :			
	A Copie de l'état des informations provenant du registraire des entreprises (CIDREQ)	I	21
	B Copie du site internet du MÉDAC présentant les membres formant son conseil d'administration	I	24
	C Copie du rapport intitulé « Les propositions d'actionnaires – Un droit des actionnaires et un pilier de saine gouvernance » daté du 15 janvier 2010	I	27
	D Copie d'une résolution d'appui du MÉDAC à la Ministre des Finances dans sa croisade pour l'implantation du système de passeport datée du 22 octobre 2007	I	42
	E Copie d'une lettre adressée par le MÉDAC à la Ministre des Finances en juillet 2008	I	45
	F Copie d'une lettre adressée par le MÉDAC à la Ministre des Finances en janvier 2009	I	46
	G Copie du procès-verbal non-revisé en regard à une séance du 29 juin 2010 du « Standing Senate Committee On National Finance »	I	47

TABLE DES MATIÈRES
(ii)

H Quatre (4) décisions en liasse :

<i>Power Corporation du Canada c. Mouvement d'éducation et de défense des actionnaires (MÉDAC) 2008 QCCS 801</i>	I	65
<i>Power Corporation du Canada c. Mouvement d'éducation et de défense des actionnaires 2009 QCCA 1627</i>	I	106
<i>Michaud c. Banque Nationale du Canada [1997] R.J.Q.</i>	I	124
<i>Association de protection des épargnants et investisseurs du Québec (APEIQ) c. Corporation Nortel Networks, 2007 QCCS 266 (CanLII)</i>	I	149

3. **Mémoire d'argumentation au soutien de la Requête en autorisation d'intervenir**

Partie I	Exposé des faits	II	182
Partie II	Énoncé de la question en litige	II	185
Partie III	Arguments	II	186
Partie IV	Dépens	II	196
Partie V	Ordonnance recherchée	II	197
Partie VI	Autorités	II	198
Partie VII	Législation et règlements	II	199

Pièces au soutien de l'argumentaire :

MEDAC-2	Copie d'un rapport intitulé « Rapport final et recommandations » daté de janvier 2009 rédigé par le Groupe d'experts sur la réglementation des valeurs mobilières	II	200
MEDAC-3	Copie du communiqué no 2009-06 émis le 12 janvier 2009 par le Ministère des Finances du Canada	II	301

TABLE DES MATIÈRES (iii)

MEDAC-4	Copie du décret 2009-869 du gouvernement du Québec à la base du renvoi à la Cour d'appel du Québec	II	302
MEDAC-5	Copie des lettres patentes constituant l'Association de Protection des Épargnants et Investisseurs du Québec (A.P.E.I.Q.) délivrées le 7 décembre 1995 par l'Inspecteur général des institutions financières	II	304
MEDAC-6	Copie d'une section du site internet des Autorités Canadiennes en Valeurs Mobilières sur sa mission	II	312
MEDAC-7	Copie du mémoire intitulé « La mise en place d'une commission unique des valeurs mobilières : un projet inutile » daté de juillet 2008 par l'Autorité des Marchés Financiers au Groupe d'experts sur l'encadrement des valeurs mobilières	II	313
MEDAC-8	Copie du rapport intitulé « Réformes économiques : Objectifs croissance 2006 », rédigé par l'OCDE en version anglaise	III	373
MEDAC-9	Copie du rapport intitulé « Doing Business » de 2009 rédigé par les services du Groupe de la Banque mondiale	IV	532

MÉMOIRE D'ARGUMENTATION**PARTIE I – EXPOSÉ DES FAITS**

1. Le gouvernement du Canada se propose d'adopter une législation constituant une commission unique découlant d'un encadrement législatif nouveau de juridiction fédérale sur les valeurs mobilières;
2. Essentiellement, le projet consiste à créer une commission des valeurs mobilières pancanadienne à laquelle les provinces sont libres d'adhérer;
3. Ce projet de loi est la suite de la mise sur pied par le fédéral, plus précisément par le ministre des Finances du Canada, d'un groupe d'experts sur la réglementation des valeurs mobilières lequel devait formuler des recommandations sur la réglementation des valeurs mobilières;
4. Le rapport final de ce groupe d'experts fut déposé le 12 janvier 2009 et ses conclusions étaient notamment à l'effet qu'un « organisme de réglementation des valeurs mobilières unique » de même qu'un tribunal national unique devait être mis en place, le tout tel qu'il appert d'une copie de ce rapport coté sous MEDAC-2, plus précisément aux pages 30, 31 et 67 (**Demande, vol. II, p. 233, 234 et 267**);
5. Le gouvernement fédéral a toujours démontré sa volonté de mettre sur pied une commission unique;
6. C'est d'ailleurs ce qu'a réitéré le ministre des Finances du Canada, Jim Flaherty, dans un communiqué dans lequel il affirme son intention de suivre les conclusions du groupe d'experts, le tout tel qu'il appert d'une copie du

Exposé des faits

communiqué en question no 2009-06 émis le 12 janvier 2009 par le ministère des Finances du Canada, sous la cote MEDAC-3 (**Demande, vol. II, p. 301**);

7. La Procureure générale du Québec a également, par renvoi, saisi la Cour d'appel du Québec le 10 juillet 2009 en lui adressant, par décret, des questions en lien avec le projet de loi fédérale envisagé sur les valeurs mobilières;
8. Par ce décret, trois questions sont soumises à la Cour d'appel du Québec dans ce renvoi portant le numéro de dossier 200-09-006746-090, le tout tel qu'il appert plus amplement du décret lui-même pièce cotée sous MEDAC-4 (**Demande, vol. II, p. 303**) :

« Est-ce que les dispositions proposées dans l'Ébauche de la loi sur les valeurs mobilières, annexée au Rapport final du Groupe d'experts sur la réglementation des valeurs mobilières, janvier 2009, qui ont essentiellement pour objet la protection des investisseurs et la réglementation du secteur des valeurs mobilières, ainsi que les dispositions prévues à cette fin aux articles 295, 296 et 297 de la Loi d'exécution du budget de 2009, L.C. 2009, ch. 2, excèdent la compétence législative du Parlement du Canada en vertu de la Loi constitutionnelle de 1867?

Est-ce que le Parlement du Canada a compétence en vertu de la Loi constitutionnelle de 1867 pour adopter des dispositions législatives permettant à des émetteurs et des inscrits de se soumettre volontairement à la loi fédérale sur les valeurs mobilières à l'exclusion des lois provinciales, tel que proposé dans le Rapport final du Groupe d'experts sur la réglementation des valeurs mobilières janvier 2009?

Est-ce que le Parlement du Canada a compétence en vertu de la Loi constitutionnelle de 1867 pour adopter des dispositions législatives stipulant que les lois provinciales en matière de valeurs mobilières sont inapplicables, tel que proposé dans le Rapport final du Groupe d'experts sur la réglementation des valeurs mobilières, janvier 2009? »

9. Afin de répondre à ces questions, la Cour d'appel du Québec a formé un banc de cinq (5) juges;

Exposé des faits

10. Dans le cadre de ce renvoi à la Cour d'appel du Québec, le statut d'intervenante a été accordé par la Cour aux organismes suivants, dans un arrêt rendu le 26 mars 2010: l'Association des banquiers canadiens (« **ABC** ») et le Barreau du Québec;
11. Sont également parties au renvoi à la Cour d'appel du Québec, le Procureur général de l'Alberta de même que le Procureur général du Canada;
12. Le Procureur général du Canada a d'ailleurs présenté une Requête visant à obtenir la suspension jusqu'au 20 juin 2010 du renvoi devant la Cour d'appel du Québec au motif que le renvoi était prématuré à ce stade;
13. La Cour d'appel mentionne dans son arrêt du 26 mars 2010 sur cette requête que :

«[2] Dans son énoncé budgétaire du 4 mars 2010, le Gouvernement du Canada explique son intention ferme d'établir un organisme canadien de réglementation des valeurs mobilières. Il annonce, entre autres, les étapes suivantes pour la mise en vigueur de ce projet :

- la publication ce printemps d'un avant projet de loi;
- le renvoi de l'avant-projet de loi à la Cour suprême du Canada en vue d'en faire déterminer la validité constitutionnelle.

[3] De plus, le Parlement a déjà adopté la Loi sur le Bureau de transition vers un régime canadien de réglementation des valeurs mobilières, L.C. 2009, ch.2, créant une entité dont la mission, définie à l'article 10, est « de concourir à l'établissement d'un régime canadien de réglementation des valeurs mobilières et à la constitution d'une autorité administrative canadienne » (article 10) et dont les fonctions sont précisées à l'article 11. Le Gouvernement du Canada a en outre affecté des sommes d'argent importantes à la mise sur pied de ce Bureau de transition. »

14. La Cour d'appel conclut au rejet de la demande de suspension du Procureur général du Canada notamment au motif que ce « renvoi n'a aucunement un

Énoncé de la question en litige

- caractère théorique ou prématuré » en ce que la « première question du Gouvernement du Québec porte exactement sur la compétence du Parlement du Canada d'adopter une réglementation canadienne des valeurs mobilières. »;
15. L'audition du renvoi devant la Cour d'appel du Québec est prévue débiter le 17 janvier 2011;
 16. Le Procureur général de l'Alberta a également, par renvoi, saisi la Cour d'appel de sa province le 4 février 2010 en lui adressant des questions en lien avec le projet de loi fédérale envisagé sur les valeurs mobilières;
 17. Ce n'est que le 26 mai 2010 que la demande de renvoi fut déposée par le Procureur général du Canada à la Cour suprême du Canada suite à un décret du Procureur en conseil numéro 2010-667;
 18. À ce jour, les procureurs des provinces du Québec, de l'Alberta, du Manitoba et de l'Île-du-Prince-Édouard ont signalé leur intention d'intervenir dans le présent renvoi, le tout tel qu'il appert plus amplement du dossier de cette honorable Cour;
 19. L'ABC a également affirmé, dans une lettre versée au dossier de cette Honorable Cour le 3 juin 2010, son intention d'intervenir au présent renvoi;

PARTIE II – ÉNONCÉ DE LA QUESTION EN LITIGE

20. Le MÉDAC désire intervenir dans le cadre du présent renvoi et soumet respectueusement avoir un intérêt pour ce faire, tel qu'exposé plus loin au présent renvoi.

PARTIE III – EXPOSÉ DES ARGUMENTS**A) L'INTERVENANTE ET SON INTÉRÊT DANS LE RENVOI**

21. Le MÉDAC a pour mission la défense et l'éducation des petits investisseurs, et ce, depuis sa constitution en 1995, le tout tel qu'il appert d'une copie de ses lettres patentes sous la cote MEDAC-5 (**Demande, vol. II, p. 304**);
22. Pour ce faire, le MÉDAC réalise des formations, dépose des mémoires auprès des gouvernements, des autorités, formule des recommandations, publie des brochures, dépliants, bulletins et autres documents informatifs, offre des services d'alerte et d'information, entreprend des procédures judiciaires et prépare et défend des propositions lors d'assemblées d'actionnaires;
23. Cette association constituée selon la partie III de la *Loi sur les compagnies* (Québec) est l'organisme le plus actif en matière de protection, d'éducation et de défense des actionnaires et petits investisseurs au pays;
24. Cette association regroupe d'ailleurs près de deux milles (2 000) membres;
25. Le MÉDAC soutient avoir l'intérêt pour agir en ce qu'elle amènerait une position moins théorique et une approche beaucoup plus pratique et collée sur la réalité des investisseurs;
26. Son expérience pratique est issue de ses contacts réguliers avec ses membres et le grand public en général, ce qui lui permet d'avoir le pouls des problématiques sensibles aux investisseurs;
27. Également, à la différence des autres intervenants ayant signalé leur intention d'intervenir au présent renvoi, le MÉDAC, tant personnellement que par

Exposé des arguments

- l'entremise de certains de ses représentants, agit à titre d'actionnaire de sociétés ouvertes lors d'assemblées annuelles et entreprend divers recours judiciaires;
28. Il s'agit sans équivoque de l'organisme le plus à même d'éclairer cette honorable Cour sur le côté pratique des valeurs mobilières par une position différente de celle des autres intervenants au dossier;
 29. L'intervention du MÉDAC à la présente procédure de renvoi permettrait aux petits investisseurs d'être représentés dans ce débat de fond où leurs droits et les protections actuellement accordées seraient directement touchés par une réponse affirmative de cette honorable Cour à la question objet du présent renvoi;
 30. Leur voix est d'autant plus importante que la loi fédérale proposée a pour objet principal une meilleure protection de ces derniers;
 31. Dans l'éventualité où l'ABC obtenait le statut d'intervenante au présent renvoi, le MÉDAC ferait contrepoids à cette association représentant les grandes banques du Canada;
 32. L'intérêt de la justice serait mieux servi si la présente demande d'autorisation d'intervenir était accueillie;
 33. Ne pas ce faire viendrait nier le droit à la représentation d'une partie importante touchée par la loi fédérale proposée dans le présent débat;
 34. Pour ces motifs, le MÉDAC soutient avoir un intérêt réel et manifeste pour intervenir dans le présent litige;

B) POSITION DE L'INTERVENANTE

34. La position du MÉDAC dans le présent renvoi en est une opposée à celle du Procureur général du Canada, et ce, pour les motifs qui suivent;

C) ALLÉGATIONS À ÊTRE PRÉSENTÉES PAR LE MÉDAC

35. La compétence de légiférer dans le domaine des valeurs mobilières est une compétence exclusive des provinces;
36. En effet, cette compétence est inhérente à la compétence listée à l'article 92 paragraphe 13 de la Constitution, soit « la propriété et les droits civils dans la province »;
37. La législation donnant des droits aux investisseurs, des obligations aux émetteurs et établissant des structures, des règles, bref tout l'encadrement en matière de valeurs mobilières relève de l'élaboration du droit civil interne de la province;
38. Cette compétence des provinces a amené ces dernières à se doter de lois de sorte que l'ensemble d'elles se sont dotées d'un encadrement législatif régissant les valeurs mobilières de manière à créer un système efficace et adéquat;
39. L'élaboration d'une commission chargée de faire des recommandations au gouvernement afin de faire évoluer et de voir à l'application de cet encadrement constitue encore et toujours l'exercice de la compétence provinciale en matière de propriété et de droits civils;

I - LE SYSTÈME ACTUEL EST EFFICIENT

40. L'organe créé par le gouvernement du Québec chargé du suivi de l'application de la loi québécoise relative aux valeurs mobilières est l'Autorité des marchés financiers (« **AMF** »);
41. Afin d'assurer une harmonisation tout en préservant la spécificité et les particularités de chaque province à travers sa législation et l'exercice de sa compétence exclusive, un regroupement des autorités canadiennes en valeurs mobilières (« **ACVM** ») a été formé par l'ensemble des provinces afin d'assurer une collaboration pancanadienne en matière de réglementation sur les valeurs mobilières;
42. L'AMF fait d'ailleurs partie des ACVM et son président, Jean St-Gelais, est également président des ACVM depuis 2005;
43. Les ACVM se regroupent afin d'améliorer, de coordonner et d'harmoniser la réglementation relative aux marchés des capitaux;
44. La mission des ACVM est d'ailleurs de « doter le Canada d'un cadre de réglementation des valeurs mobilières qui protège les investisseurs contre des pratiques déloyales ou frauduleuses, tout en favorisant l'équité, l'efficacité et la vigueur des marchés financiers, grâce à l'élaboration du régime canadien de réglementation des valeurs mobilières (RCRVM), système national de réglementation, de politiques et de pratiques harmonisées en matière de valeurs mobilières », le tout tel qu'il appert plus explicitement d'une copie de leur site internet, pièce MEDAC-6 (**Demande, vol. II, p. 312**);
45. C'est aux autorités provinciales que revient la tâche de traiter directement avec les investisseurs et d'assurer l'application de la législation dans leur province;

Exposé des arguments

46. La souscription des ACVM au « passeport », ce régime réglementaire faisant en sorte qu'un participant peut accéder automatiquement au marché canadien en ne traitant qu'avec une autorité principale, soit celle où est situé le siège social de l'entreprise, est venu permettre une évolution marquée de la réglementation des valeurs mobilières;
47. Bien que le concept soit simple, la ratification par les provinces du régime du « passeport » démontre un niveau historique de coopération, de coordination et de consensus parmi les gouvernements et organismes de réglementation au Canada en vue de la simplification et de l'amélioration de la réglementation des valeurs mobilières;
48. Ce sont également les ACVM qui sont à l'origine des systèmes SEDAR, qui permet le dépôt unique de documents exigés par les autorités, SEDI, qui permet le dépôt unique des déclarations d'initiés, BDNI, un site internet transactionnel canadien pour l'inscription, RIC, pour l'inscription pancanadienne à partir de sa juridiction principale et du REC, le régime d'examen concerté des prospectus et des demandes de dispenses, le tout tel qu'il appert d'une copie datée de juillet 2008 du Mémoire présenté au groupe d'experts sur l'encadrement des valeurs mobilières, plus précisément à la page iv de ce rapport coté sous MEDAC-7 **(Demande, vol. II, p. 317)**;
49. Il est erroné de prétendre que le système mis en place par les ACVM nuit au marché des valeurs mobilières et à l'économie canadienne en augmentant les coûts et les délais imputés aux émetteurs;
50. À ce titre, l'AMF mentionne à la page iii de son mémoire précité cote MEDAC-7 **(Demande, vol. II, p. 316)** que les analyses démontrent que les coûts relatifs à un appel public à l'épargne sont plus faibles au Canada qu'aux États-Unis;

Exposé des arguments

51. La réglementation actuelle permet une protection adéquate des investisseurs canadiens et les arguments présentés par le gouvernement fédéral justifiant la législation fédérale proposée ne sont pas fondés;
52. À ce titre, l'OCDE place le Canada au 2^{ème} rang en termes de qualité de la réglementation sur les valeurs mobilières dans son rapport « Réformes économiques : Objectif croissance 2006 », le tout tel qu'il appert plus amplement de ce rapport, plus précisément à sa page 126, pièce MEDAC-8 (**Demande, vol. III, p. 495**);
53. Quant à elle, la Banque mondiale classe le Canada au 5^{ème} rang pour la protection des investisseurs, le tout tel qu'il appert plus amplement du rapport « Doing Business » de 2009 établi par les services du Groupe de la Banque mondiale, pièce MEDAC-9 (**Demande, vol. IV, p. 532**);
54. Ce sont là des éléments qui démontrent que les législations en place sont efficaces et qu'il n'y a donc aucun motif à faire table rase de ce qui est en place actuellement;

II - LA LOI FÉDÉRALE PROPOSÉE CONSTITUE UNE USURPATION PURE ET SIMPLE D'UNE COMPÉTENCE PROVINCIALE

55. Le MÉDAC soutient respectueusement que la proposition concernant une loi canadienne sur le sujet des valeurs mobilières constituerait une usurpation de compétences du ressort exclusif des provinces et longtemps reconnu comme tel;
56. À ce sujet, il est à noter que les tribunaux n'ont jamais reconnu la compétence du fédéral à légiférer sur les valeurs mobilières;
57. La création de tribunaux administratifs et l'obligation législative de déférer les litiges à ceux-ci dans des matières particulières sont quant à ces matières l'exercice de la compétence listée au paragraphe 14 de l'article 92 de la Constitution, soit « l'administration de la justice dans la province, y compris la création, le maintien et l'organisation des tribunaux de justice »;
58. La loi canadienne proposée sur les valeurs mobilières est également une usurpation de ce pouvoir exclusif qui appartient explicitement aux provinces en ce qu'elle créerait un organe décisionnel concurrent à ceux déjà en place dans chacune des provinces;
59. Dans la mesure où la loi canadienne proposée entrerait en vigueur et qu'une commission unique serait créée, et ce, malgré l'accord de toutes les provinces, des tribunaux seraient concurrents sur des dossiers qui seraient les mêmes en substance;
60. De ces tribunaux concurrents émaneraient nécessairement des décisions contradictoires et des courants jurisprudentiels divergents, le tout au détriment des investisseurs;

Exposé des arguments

61. La loi proposée et son système d'adhésion optionnel des provinces viendraient faciliter « l'évasion normative » en encourageant le « magasinage de juridiction » dans un contexte où plusieurs régulateurs seraient compétents;
62. À la lecture de la Constitution, il est mentionné expressément que l'élaboration des droits civils est du ressort exclusif des provinces et cette stipulation est conforme avec l'**esprit** même à la base du partage des compétences;
63. Depuis l'*Acte de l'Amérique du Nord britannique* de 1867 (« **AANB** ») que les provinces canadiennes ont compétence sur ce point;
64. À la lecture de l'AANB et de la Constitution actuelle, il est frappant de voir que les services de proximité pour les Canadiens relèvent tous de la compétence accordée aux provinces;
65. Cette séparation des pouvoirs entre le provincial et le fédéral a permis aux provinces de garder leurs spécificités en édictant leurs propres lois;
66. Par le fait même, le Québec a poursuivi dans l'adoption de lois basées sur la tradition civiliste alors que les autres provinces ont poursuivi dans l'adoption de lois de tradition anglo-saxonne de Common Law;
67. De par l'adoption de la loi fédérale proposée, il est fort probable que cette spécificité québécoise serait perdue aux dépens de la majorité des autres provinces aux règles de Common Law;
68. Ce sont des caractéristiques comme des lois qui respectent la spécificité des provinces et de son peuple et la proximité des autorités avec les administrés qui permettent le succès d'une législation et de son application;

III - LA NÉCESSITÉ D'UN RÉGULATEUR DE PROXIMITÉ AVEC LES INVESTISSEURS

69. Les petits investisseurs ont besoin d'une autorité des valeurs mobilières qui comprend bien les enjeux du marché au sein duquel ils investissent et qui est en mesure de développer des réglementations et des services qui en tiennent compte;
70. De par notre marché des valeurs mobilières de petite taille, composé d'investisseurs qui présentent des besoins différents au plan régional, c'est par un organisme au fait de ces spécificités que les investisseurs seront les mieux servis;
71. Le marché canadien est particulier en ce qu'il est composé principalement de petites entreprises en lien avec le secteur des ressources naturelles, présentant des divergences régionales notables et ces dernières se financent en grande majorité, sur le marché local;
72. La proposition de loi canadienne, objet du débat, viendrait priver les actionnaires et les entreprises de chaque province d'un système d'encadrement efficient et sensible, d'une manière spécifique, à leurs problèmes et à leurs préoccupations;
73. Les investisseurs et en particulier les petits investisseurs ont besoin d'un organisme chargé de surveiller et d'enquêter tout en fournissant du personnel sur le terrain qui connaît la région et les acteurs de ce marché;
74. Plus encore, il est essentiel que l'autorité responsable de légiférer en matière de valeurs mobilières en soit une de proximité;
75. Une commission unique entraînerait la création de bureaux régionaux qui seraient davantage des points de services avec peu d'influence;

Exposé des arguments

76. Il est également permis de croire que la création de cette commission unique viendrait mettre en place une réglementation qui pourrait être contraire aux intérêts des entreprises et des petits investisseurs d'une province en raison de la règle de la majorité;
77. Une coalition de gens d'affaires fut d'ailleurs créée dans le but de dénoncer l'inutilité de la loi proposée, souligner la pertinence des régulateurs provinciaux en place et dénoncer la loi fédérale proposée;
78. Le MÉDAC fait lui-même partie de cette Coalition contre le projet fédéral de commission des valeurs mobilières, de même que les membres suivants:
- Association de l'exploration minière du Québec
 - Barreau du Québec
 - Caisse de dépôt et placement du Québec
 - Cascades
 - Chambre de commerce du Montréal métropolitain
 - Chambre de commerce de Québec
 - Chambre des notaires du Québec
 - Chambre de la sécurité financière
 - Conseil du patronat du Québec
 - Fédération des chambres de commerce du Québec
 - Fondaction
 - Fonds de solidarité FTQ
 - Groupe Jean Coutu

Dépens

- Institut de la gouvernance des sociétés privées et publiques
 - Institut québécois de planification financière
 - Jacques Saint-Pierre, Professeur, Université Laval
 - Jean La Couture, Administrateur de sociétés, Président du Regroupement des assureurs à charte du Québec
 - Jean-Marc Fortier, associé chez Robinson Sheppard Shapiro
 - La Capitale Groupe financier
 - Pierre Lortie, ancien président de la Bourse de Montréal
 - Quebecor
 - SSQ, Société d'assurance-vie
 - Ville de Montréal
 - Ville de Québec
79. Les investisseurs ne sont pas des cobayes sur lesquels le gouvernement peut se permettre de tester de nouvelles lois quand un système bien encadré est déjà en place et fonctionne parfaitement;
80. Si la loi canadienne proposée venait à être adoptée, il est indéniable que ce serait les petits investisseurs qui en subiraient les plus grands contrecoups;

PARTIE IV – DÉPENS

81. Aucuns dépens ne devraient être accordés contre le MÉDAC, le tout conformément à la pratique de la Cour suprême du Canada en matière de renvoi.

PARTIE V – ORDONNANCE DEMANDÉE

POUR CES MOTIFS, la requérante MÉDAC demande l'autorisation d'intervenir devant la Cour suprême du Canada dans le dossier du renvoi pour l'audition et la considération des questions fixées par l'Ordre en conseil 2010-667 concernant la *Loi sur les valeurs mobilières*.

Montréal (Québec), le 6 juillet 2010

PAQUETTE GADLER INC.

(S) GUY PAQUETTE

Me Guy Paquette

(S) VANESSA O'CONNELL-CHRÉTIEN

Me Vanessa O'Connell-Chrétien

**Procureurs du MÉDAC requérante en
autorisation d'intervenir**

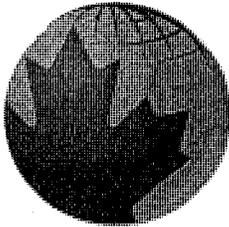
PARTIE VI – TABLE ALPHABÉTIQUE DES SOURCES**Paragraphe**

Québec (Procureure générale) c. Canada (Procureure générale), 10, 12, 13, 14
2010 QCCA 636;

PARTIE VII – LOIS ET RÈGLEMENTS**Paragraphes**

<i>Loi constitutionnelle de 1867</i> (R.-U.), 30 & 31 Vict., c. 3;	57, 62, 64
<i>Acte de l'Amérique du Nord britannique</i> , 1867, 30-31 Victoria, c. 3 (R.-U.);	63, 64

MEDAC-2 : Copie d'un rapport intitulé « Rapport final et recommandations » daté de janvier 2009 rédigé par le Groupe d'experts sur la réglementation ...



GROUPE D'EXPERTS SUR LA
RÉGLEMENTATION DES VALEURS MOBILIÈRES

Créer un avantage sur les marchés des capitaux mondiaux

The image shows the cover of a report. The background is a dark, textured grey. The title 'RAPPORT FINAL ET RECOMMANDATIONS' is printed in large, bold, white capital letters. Below the title, the date 'Janvier 2009' is written in a smaller, white, italicized font.

**RAPPORT FINAL ET
RECOMMANDATIONS**

Janvier 2009

AVIS DE DROIT D'AUTEUR

On peut obtenir une version imprimée du présent document en s'adressant au :

Centre de distribution
Ministère des Finances du Canada
Pièce P 135, tour Ouest
300, avenue Laurier Ouest
Ottawa (Ontario) K1A 0G5

Téléphone : 613-995-2855
Télécopieur : 613-996-0518

Le présent document est également accessible sur Internet à l'adresse www.groupeexperts.ca.
This publication is also available in English.

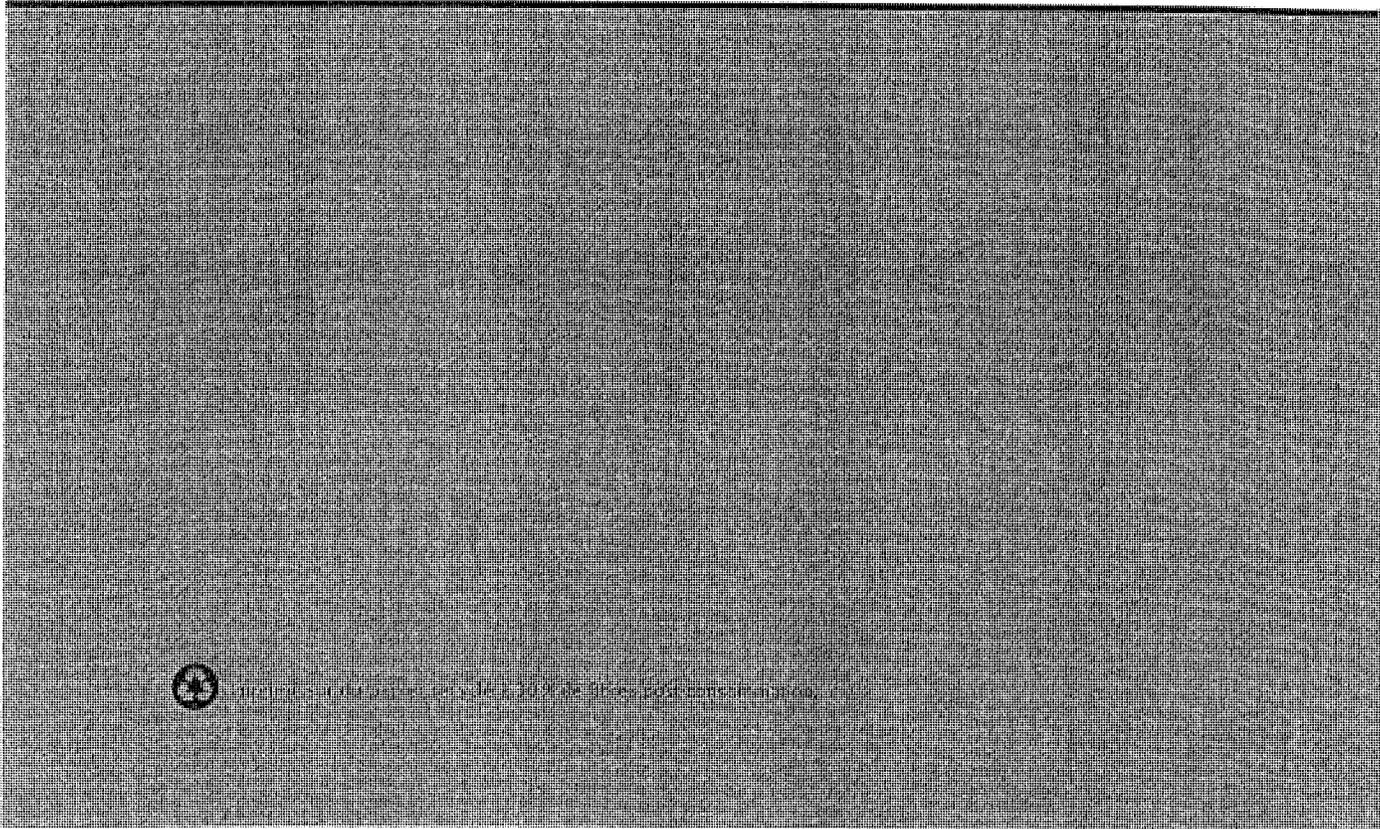
PERMISSION DE REPRODUIRE

À moins d'indication contraire, l'information contenue dans cette publication peut être reproduite, en totalité ou en partie et par quelque moyen que ce soit, sans frais et sans autre permission du Groupe d'experts sur la réglementation des valeurs mobilières, pourvu qu'une diligence raisonnable soit exercée afin d'assurer l'exactitude de l'information reproduite, que le Groupe d'experts sur la réglementation des valeurs mobilières soit mentionné comme organisme source et que la reproduction ne soit présentée ni comme une version officielle ni comme une copie ayant été faite en collaboration avec le Groupe d'experts sur la réglementation des valeurs mobilières ou avec son consentement.

Les opinions et les déclarations contenues dans le présent document, y compris celles des auteurs désignés ou d'autres établissements, ne reflètent pas nécessairement la politique du ministère des Finances du Canada ou du gouvernement du Canada.

N° de cat. : F2-188/2008F
ISBN : 978-1-100-90511-2

MEDAC-2 : Copie d'un rapport intitulé « Rapport final et recommandations » daté de janvier 2009 rédigé par le Groupe d'experts sur la réglementation ...



MEDAC-2 : Copie d'un rapport intitulé « Rapport final et recommandations » daté de janvier 2009 rédigé par le Groupe d'experts sur la réglementation ...

GRUPE D'EXPERTS SUR LA
RÉGLEMENTATION DES VALEURS MOBILIÈRES



EXPERT PANEL ON
SECURITIES REGULATION

Le 12 janvier 2009

L'honorable Jim Flaherty, c.p., député
Ministre des Finances
Ottawa (Ontario) K1A 0G5

Monsieur le Ministre,

Nous avons le plaisir de vous présenter le rapport du Groupe d'experts sur la réglementation des valeurs mobilières au Canada. Les conclusions générales et les recommandations présentées dans ce rapport obtiennent l'appui unanime des membres du Groupe. Nous avons joint au rapport une ébauche de loi sur les valeurs mobilières, y compris une section contenant des commentaires sur cette ébauche.

Dans le but d'étayer nos travaux, nous avons commandé une série d'études de recherche. Les travaux de recherche ont été gérés par le Capital Markets Institute, institut de recherche affilié à la Rotman School of Management de l'Université de Toronto. Les études de recherche et l'ébauche de loi sur les valeurs mobilières peuvent être consultées sur notre site Web à l'adresse www.groupeexperts.ca.

De nombreuses personnes ont consacré temps et efforts pour appuyer nos travaux. Les personnes ayant participé aux consultations ont émis des commentaires importants sur la manière d'améliorer la réglementation des valeurs mobilières au Canada. Nos conseillers spéciaux, Sir Howard Davies, David Green et Peter Hogg, c.r., ainsi que notre comité de consultation juridique, nous ont présenté des conseils éclairés. Le cabinet d'avocats Stikeman Elliott LLP, spécialisé dans le droit des affaires, nous a offert d'excellents conseils juridiques, et notre secrétariat, dirigé par David Murchison, nous a constamment fourni un soutien professionnel. L'association du Barreau Canadien (Comité du droit des valeurs mobilières) a fourni des commentaires utiles concernant l'ébauche de loi sur les valeurs mobilières.

Nous espérons que ce rapport et l'ébauche de loi sur les valeurs mobilières seront utiles à votre gouvernement ainsi qu'aux administrations provinciales et territoriales dans la perspective de l'amélioration de la réglementation des valeurs mobilières au Canada.

Je vous prie d'agréer, Monsieur le Ministre, l'expression de mes sentiments distingués.

L'honorable Tom Hockin, c.p. (président)

Ian D. Bruce, FCA

Hal Kvisle

Terry Salman

Denis Desautels, O.C., FCA

Dawn Russell, c.r.

Heather Zordel

c. Les ministres des provinces et territoires responsables de la réglementation des valeurs mobilières

Mandat

Le Groupe d'experts sur la réglementation des valeurs mobilières au Canada présentera au ministre des Finances ainsi qu'aux ministres provinciaux et territoriaux responsables de la réglementation des valeurs mobilières des conseils et des recommandations sur les sujets suivants :

1. Les objectifs, les résultats et les paramètres de mesure du rendement qui encadreront le mieux la réglementation des valeurs mobilières et qui seront les plus à même d'engendrer un avantage canadien sur les marchés des capitaux mondiaux.
2. Les meilleurs moyens auxquels le Canada pourrait recourir pour promouvoir et mettre de l'avant une réglementation des valeurs mobilières qui soit proportionnée et davantage fondée sur des principes, en prenant comme point de départ la législation harmonisée et les instruments réglementaires nationaux et multilatéraux existants, dans le but de créer un avantage canadien sur les marchés des capitaux mondiaux.
3. La manière dont une réglementation proportionnée et davantage fondée sur des principes pourrait contribuer à une application plus efficace et plus coordonnée – qui pourrait inclure un tribunal des valeurs mobilières distinct –, ce qui en retour contribuerait à accroître l'efficacité d'une telle réglementation.
4. La manière dont cette approche de réglementation pourrait être mise en application, au moyen d'un système de passeport ou en recourant à un organisme commun de réglementation des valeurs mobilières.
5. Un modèle commun de *Loi sur les valeurs mobilières* et un plan de transition comportant des jalons clés et des échéanciers, que les provinces et les territoires participants pourraient adopter pour procéder aux modifications proposées du contenu, de la structure et de l'application de la réglementation.

Le Groupe d'experts s'inspirera des pratiques exemplaires à l'échelle internationale et tirera parti des forces des marchés des capitaux canadiens. De plus, il se penchera sur les efforts déployés jusqu'ici pour harmoniser et rationaliser le système de réglementation en place au Canada.

Les propositions du Groupe d'experts respecteront le partage des compétences en matière de réglementation des valeurs mobilières au Canada et permettront la participation volontaire des provinces et des territoires.

Table des matières

Avant-propos du président	1
Introduction	5
Réglementation des valeurs mobilières – Objectifs, résultats et mesure du rendement	9
I. <i>Objectifs de la réglementation des valeurs mobilières</i>	9
II. <i>Mesure du rendement en matière de réglementation des valeurs mobilières</i>	13
Préconiser une réglementation des valeurs mobilières proportionnée et fondée davantage sur des principes	19
I. <i>Réglementation des valeurs mobilières fondée sur des principes</i>	19
II. <i>Réglementation proportionnée des valeurs mobilières</i>	26
Tribunal d'arbitrage indépendant	33
Mieux servir les investisseurs	37
I. <i>Améliorer les mécanismes de traitement des plaintes et de recours</i>	37
II. <i>Donner aux investisseurs les moyens de mieux se faire entendre</i>	40
Structure de réglementation recommandée pour le Canada	43
I. <i>Préoccupations concernant la structure actuelle</i>	44
II. <i>La structure que nous recommandons pour le Canada</i>	46
III. <i>Raisons pour lesquelles la structure que nous recommandons est préférable pour le Canada</i>	52
IV. <i>Orientations futures concernant la modernisation de la réglementation du secteur financier</i>	54
Possibilités de renforcer davantage l'application des lois et règlements en matière de valeurs mobilières	57
Améliorer la réglementation des instruments financiers dérivés au Canada ..	61
I. <i>Dérivés négociés en bourse</i>	61
II. <i>Dérivés hors cote</i>	62
Cheminement de transition	65
I. <i>Première étape : mise en place des éléments de base</i>	65
II. <i>Deuxième étape : transition vers le nouveau régime</i>	67
Appendice 1 : Membres du Groupes d'experts sur la réglementation des valeurs mobilières	69
Appendice 2 : Membres du comité de consultation juridique	75
Appendice 3 : Études de recherche commandées par le Groupe d'experts sur la réglementation des valeurs mobilières	79
Appendice 4 : Schéma du système canadien de réglementation des valeurs mobilières	81
Appendice 5 : La réglementation des instruments dérivés au Canada	83
Appendice 6 : Mécanismes de traitement des plaintes et de recours pour les consommateurs au Canada	89
Appendice 7 : Questions entourant la transition : Protocole d'entente	97
Appendice 8 : Dispositions transitoires : note explicative concernant l'adhésion des participants au marché	99
Appendice 9 : Liste des recommandations	103

Avant-propos du président

L'importance que revêtent les systèmes financiers mondiaux est l'un des points qui est ressorti le plus clairement lors de nos délibérations. Ces systèmes sont importants pour les Canadiennes et les Canadiens, de même que pour les investisseurs internationaux. S'ils sont structurés judicieusement et s'ils sont efficaces, les systèmes financiers permettent de mobiliser des capitaux qui alimentent la création d'emploi, facilitent l'investissement et ouvrent des perspectives.

Il est clair également que, en cette époque d'interdépendance économique de plus en plus grande, la manière dont le Canada structure ses marchés des capitaux est importante non seulement pour les Canadiens, mais aussi pour le reste du globe. Il suffit d'un clic de souris pour transférer des milliards de dollars à peu près n'importe où sur la planète, aussi les investisseurs n'auront-ils aucune tolérance pour des systèmes désuets, pesants ou chevauchants. Ils ne toléreront pas non plus une application déficiente des lois sur les valeurs mobilières. Pour que le Canada puisse exploiter son plein potentiel au sein de l'économie mondiale, ses marchés financiers doivent se classer parmi les meilleurs qui soient. Or ce n'est pas le cas pour le moment.

Notre mandat porte sur la réglementation des valeurs mobilières; ce sujet est étudié depuis plus de 70 ans et, ces dernières années, a fait l'objet de plusieurs travaux de vaste envergure. Tous ces travaux ont contribué à nos discussions, mais il faut ajouter que, au fil d'une période de dix mois, nous avons aussi rencontré bien au delà d'une centaine de parties prenantes, consulté des spécialistes et examiné les études de recherche que nous avons commandées.

Ce rapport est le fruit de notre travail. Il s'ouvre sur un examen des différentes approches permettant d'exercer une saine réglementation. Nous recommandons aux organismes canadiens de réglementation des valeurs mobilières de mettre l'accent non pas sur les processus, mais plutôt sur les résultats, et de recourir à des principes structurants au lieu de multiplier les règles. Nous sommes d'avis que la réglementation doit avoir comme fondement une orientation et des règles reposant elles-mêmes sur des principes bien formulés. On sera ainsi plus à même de réduire

les coûts de conformité inutiles, d'améliorer l'efficacité de la réglementation et de conférer au Canada un avantage concurrentiel. Nous pensons également que, si l'on parvient à mettre à profit la marge de manœuvre que peut offrir la réglementation proportionnée, il sera possible de mettre en œuvre une réglementation correspondant davantage au risque, à la taille et au secteur d'appartenance des sociétés ouvertes au Canada. Il conviendra à cet égard d'accorder une attention particulière à la place prépondérante qu'occupent les petites sociétés ouvertes dans notre pays.

Nous recommandons aussi l'adoption d'un système exhaustif de mesure axé sur le rendement en matière de réglementation des valeurs mobilières – comme le font déjà quelques organismes provinciaux de réglementation des valeurs mobilières – pour mieux cibler les résultats et pour assurer une meilleure reddition de comptes aux Canadiens. Dans le but de promouvoir l'équité des décisions relatives aux questions réglementaires, nous proposons la mise sur pied d'un tribunal d'arbitrage indépendant. Si nous en sommes venus à cette conclusion, c'est pour une bonne part en raison des résultats probants du tribunal indépendant au Québec.

Lors de nos consultations auprès des Canadiens, des préoccupations ont été exprimées au sujet de la protection des investisseurs. Mes collègues et moi avons été troublés par les témoignages de personnes qui n'ont pas été bien servies dans le cadre du système réglementaire actuel. Il est tout naturel qu'un investisseur qui a essuyé des pertes en raison d'une fraude ou de mauvais conseils souhaite récupérer son argent. Toutefois, la possibilité de se prévaloir de ce genre de recours de base n'est pas égale partout au pays.

Des investisseurs nous ont déclaré qu'il était difficile d'entamer une procédure de plainte et que ce n'était pas non plus une mince affaire de s'y retrouver dans le labyrinthe d'organismes de réglementation des valeurs mobilières et d'organismes d'autoréglementation nationaux.

D'autres personnes nous ont dit que l'application des lois sur les valeurs mobilières au Canada n'est pas aussi efficace que dans d'autres administrations. Cela s'applique aussi bien aux mesures d'application administrative par les organismes de réglementation des valeurs mobilières et les organismes d'autoréglementation qu'aux enquêtes criminelles menées par les services de police et aux poursuites devant les tribunaux. Dans la mesure où l'un des objectifs de base de la réglementation des valeurs mobilières consiste à protéger les investisseurs, le système canadien n'est pas à la hauteur.

Des progrès importants ont été réalisés au cours des dernières années en vue d'élaborer le système de passeport actuel. Cela a permis d'atteindre un degré d'harmonisation plus grand entre administrations et a facilité les opérations des sociétés qui font affaire dans différentes régions du pays.

Le système de passeport représente un grand pas en avant, mais la plupart des parties prenantes nous ont dit que son application est restreinte et qu'il ne répond toujours pas aux besoins dans l'optique des marchés mondiaux actuels. Nous partageons ce point de vue. Les lacunes du système actuel sont évidentes.

Le système est encore trop lent, trop lourd et trop coûteux. La rapidité est un facteur important de nos jours, or le processus d'élaboration de politiques est long, ce qui limite la capacité du Canada à réagir rapidement aux événements observés à l'échelle nationale et internationale.

Le Groupe d'experts a fréquemment entendu des préoccupations – exprimées souvent de façon véhémente – au sujet du coût et de la confusion découlant de notre système fragmenté, composé de treize organismes distincts de réglementation des valeurs mobilières. Sur ce point, nos travaux se font l'écho de ceux de nos prédécesseurs. Même si les termes utilisés ont varié au fil des ans – unique, commun, canadien, national, fédéral –, à peu près toutes les études en sont arrivées à la même conclusion : ce genre de système balkanisé sert mal les intérêts des Canadiens. Il convient de souligner que le Canada est le seul pays développé à ne pas avoir d'organisme national de réglementation des valeurs mobilières.

L'absence d'organisme national de réglementation des valeurs mobilières soulève par ailleurs des inquiétudes généralisées au sujet du risque systémique, étant donné qu'il n'y a pas d'entité nationale responsable de la stabilité de nos marchés des capitaux. Le risque systémique n'est plus confiné aux institutions bancaires mais se manifeste de plus en plus au sein des marchés des capitaux, comme l'a bien montré la crise actuelle. Or, ni les Autorités canadiennes en valeurs mobilières, ni les organismes provinciaux et territoriaux de réglementation des valeurs mobilières ne peuvent remplir un rôle équivalent à celui de la Banque du Canada ou du Bureau du surintendant des institutions financières, organismes fédéraux ayant des responsabilités au regard de la stabilité du secteur financier canadien. Nous sommes de ce fait convaincus que le gouvernement du Canada doit remplir un rôle important dans la réglementation des marchés des capitaux canadiens. Notre conseiller sur les questions constitutionnelles nous a assuré que le Parlement fédéral dispose des pouvoirs constitutionnels requis pour promulguer des dispositions législatives établissant une réglementation complète des marchés des capitaux au Canada.

Conformément à notre mandat, qui consiste à trouver un terrain d'entente et à proposer une solution viable, notre principale recommandation est la suivante : les Canadiens ont besoin d'un organisme de réglementation des valeurs mobilières unique qui a une structure à la fois solide et décentralisée – à l'image de la composition particulière du Canada et des compétences régionales et locales –, qui établit des responsabilités claires à l'échelle nationale, qui assure une application plus rigoureuse de cette réglementation et qui offre aux investisseurs des recours plus efficaces.

Parallèlement, nous voulons tirer profit des points forts du système actuel. Les éléments qui ont bien servi les Canadiens, et qui ont contribué à attirer des capitaux étrangers vers nos marchés, ont été conservés et renforcés à l'intérieur de la structure que nous recommandons.

Nous pensons qu'il existe des raisons convaincantes et des avantages importants pouvant amener les provinces et les territoires à adhérer au nouveau système de

réglementation proposé. Cela dit, dans l'éventualité où, après une période raisonnable, il y a encore des provinces et des territoires qui ne font pas partie du système, les participants au marché – émetteurs et inscrits – de ces administrations devraient avoir la possibilité d'adhérer et de profiter des avantages découlant de l'existence d'un organisme national unique de réglementation des valeurs mobilières, appliquant une seule loi, un seul ensemble de règles et un seul barème de-frais.

Notre rapport expose une feuille de route claire et détaillée afin de passer du système canadien actuel à une nouvelle structure telle qu'elle devrait être. Dans le but de faciliter cette transition, nous présentons une ébauche de loi sur les valeurs mobilières. Les mesures que nous proposons s'imposent depuis longtemps, et elles sont essentielles. Les Canadiens pourront enfin compter sur une imputabilité réelle à l'échelle nationale concernant l'ensemble de la réglementation financière; et le Canada sera en phase avec les tendances émergentes sur les marchés financiers internationaux. De plus, ces mesures auront pour effet de rationaliser le système, de réduire les coûts et d'attirer les investissements.

Il est de première importance de donner au Canada les moyens de prospérer en cette époque d'interdépendance des marchés. Les défis sont trop grands et les avantages, trop nombreux pour que l'on continue de se contenter de solutions de fortune. Nous devons agir, et nous devons le faire dès maintenant.



L'honorable Thomas Hockin, c.p.

Janvier 2009

Introduction

Les marchés financiers ont plus que jamais une dimension internationale. Certes, il existe encore des frontières, mais les flux des capitaux les franchissent facilement, et ces flux peuvent avoir une grande incidence sur le bien-être économique. En témoignent les difficultés récentes éprouvées par des institutions financières du monde entier à la suite de l'affaissement du marché américain des prêts hypothécaires à risque, ce qui se répercute maintenant sur l'emploi et sur l'épargne retraite aux quatre coins du globe. L'innovation manifestée sur les marchés a entraîné un accroissement très marqué de la place occupée par des institutions comme les fonds de couverture et les fonds des capitaux privés, qui ne sont pas assujettis à la même surveillance sur le marché que les institutions traditionnelles. L'apparition d'instruments comme les titres adossés à des créances et les swaps sur défaillance de crédit permet certaines formes de transfert du risque qui mettent à l'épreuve l'architecture financière à l'échelle mondiale. Ces développements et les conséquences des interdépendances de plus en plus grandes à l'échelle internationale soulèvent des défis dans le domaine de la réglementation financière.

Il ressort de ces observations que la réglementation financière a un vaste champ d'application. Par contre, le mandat du Groupe d'experts a une portée relativement limitée. Notre attention porte sur les aspects permettant d'améliorer le contenu, la structure et l'application de la réglementation des valeurs mobilières au Canada. L'une des premières leçons à tirer de la crise financière actuelle est l'importance pour tous ceux qui sont responsables de la réglementation, qui promulguent des lois et qui fixent des règles, de tenir dûment compte des aspects macroprudentiels lorsqu'ils élaborent des instruments réglementaires. Sur ce plan, l'un des points clés de nos travaux a consisté à déterminer comment assurer une meilleure coordination et une plus grande coopération entre les organismes assumant des responsabilités au chapitre de la stabilité financière et des différentes composantes de notre secteur financier – les banques, les assurances, les régimes de retraite et les marchés des capitaux –, par delà les frontières géographiques à l'intérieur du Canada, et également dans une perspective internationale.

On peut décrire le système de réglementation financière du Canada comme étant un système hybride, dont on retrouve peu d'autres exemples ailleurs dans le monde¹. Comme dans la plupart des autres pays, la surveillance du secteur bancaire au Canada constitue une responsabilité nationale exercée par le Bureau du surintendant des institutions financières. La Banque du Canada, à l'instar de la plupart des autres banques centrales, a pour mandat d'assurer la stabilité financière de façon générale. Les treize organismes de réglementation des valeurs mobilières ont des mandats à l'échelon provincial et territorial. Il n'existe pas d'organisme de réglementation des valeurs mobilières à qui il incombe expressément de concourir à une réduction du risque systémique.

Conformément au mandat que nous avons reçu, ce rapport s'ouvre sur l'examen des objectifs de la réglementation des valeurs mobilières et du rôle associé au risque systémique, ainsi que sur des commentaires ayant trait aux objectifs souvent contradictoires que sont la concurrence, l'innovation et la protection des investisseurs. Nous nous penchons ensuite sur la solution que pourrait constituer une réglementation fondée sur des principes, considérant que, de l'avis de bien des gens, l'environnement de réglementation des valeurs mobilières actuellement en vigueur en vient à trop reposer sur des règles. Nous abordons aussi la question de savoir si les organismes de réglementation des valeurs mobilières devraient recourir davantage à une réglementation proportionnée, étant donné les caractéristiques particulières des marchés des capitaux du Canada. En conclusion, nous évaluons l'à propos de confier à un tribunal indépendant les questions de réglementation nécessitant un arbitrage au Canada.

Notre rapport traite de différents aspects relativement auxquels nous estimons que les investisseurs pourraient être mieux servis. Bien que la chose déborde notre mandat de base, nous nous sommes sentis obligés, à la lumière de nos constatations, de commenter différents enjeux liés aux investisseurs. Nous avons porté notre attention sur les mécanismes de traitement des plaintes et de recours financiers en place au Canada ainsi que sur l'absence de représentation des investisseurs dans le cadre du processus d'élaboration des politiques en matière de réglementation des valeurs mobilières.

Nous cherchons ensuite à déterminer quel modèle structurel – système de passeport ou organisme de réglementation des valeurs mobilières unique – serait le meilleur au Canada, et pour quelles raisons ce serait le cas. Puis, il est question des moyens pouvant permettre de renforcer l'application et d'améliorer la réglementation des instruments dérivés. Dans la dernière section du rapport, nous exposons un plan de transition énonçant les principaux enjeux et les étapes à suivre aux fins de mettre en œuvre nos recommandations. Une ébauche de loi sur les valeurs mobilières² constitue l'un des éléments clés de ce plan de transition.

La réglementation des valeurs mobilières doit servir à protéger les investisseurs et à promouvoir l'intégrité des marchés; elle doit être efficace sans pour autant imposer un fardeau de conformité indu. Dans notre rapport, nous recommandons des moyens d'obtenir un tel résultat. Nos conclusions et nos recommandations sont le fruit des présentations reçues, de nos travaux, de nos consultations, de l'examen des études de recherche³ et de notre expérience.

CONSULTATIONS ET COMMENTAIRES DES PARTIES PRENANTES

Du 21 avril au 15 juillet 2008, le Groupe d'experts a eu des rencontres avec plus d'une centaine de parties prenantes, à l'image de la diversité des participants aux marchés des capitaux du Canada. Ces consultations ont été tenues dans tout le pays.

Le Groupe d'experts a aussi rencontré des responsables de la réglementation, des décideurs politiques et des participants au marché du Royaume-Uni et des États-Unis, dans le but de mieux comprendre les pratiques de réglementation en vigueur dans ces administrations importantes et de pouvoir envisager les marchés des capitaux du Canada dans une perspective internationale.

Par suite de la publication de notre document de consultation, nous avons reçu plus de 70 présentations écrites d'entreprises, d'organismes de réglementation, d'investisseurs, d'associations de gens d'affaires, etc. Le rapport contient des encadrés où sont présentés des extraits d'un certain nombre de ces présentations.

Le rapport concernant les intervenants, publié en août 2008, présente un résumé des rencontres de consultation. Les présentations écrites peuvent être consultées sur notre site Web à l'adresse www.groupeexperts.ca.

NOTES EN FIN DE CHAPITRE

- ¹ On trouvera à l'appendice 4 un schéma du système de réglementation des valeurs mobilières au Canada.
- ² L'ébauche de loi sur les valeurs mobilières, assortie de commentaires et d'un tableau de concordance, peut être consultée à l'adresse Internet <http://www.groupeexperts.ca>. Le tableau de concordance indique à quelles dispositions des lois provinciales sur les valeurs mobilières correspondent les dispositions de l'ébauche de loi; en l'absence de dispositions correspondantes, le tableau renvoie aux sources pertinentes.
- ³ On trouvera à l'appendice 3 des précisions sur les études de recherche commandées.

Réglementation des valeurs mobilières – Objectifs, résultats et mesure du rendement

- I. OBJECTIFS DE LA RÉGLEMENTATION DES VALEURS MOBILIÈRES
 - II. MESURE DU RENDEMENT EN MATIÈRE DE RÉGLEMENTATION DES VALEURS MOBILIÈRES
-

La réglementation des valeurs mobilières doit viser des objectifs clairs pour donner des résultats qui servent aux mieux les intérêts des Canadiennes et des Canadiens. Dans cette section, nous présentons les objectifs qui, selon nous, sont les plus pertinents pour baliser la réglementation des valeurs mobilières au Canada. Nous commentons aussi les approches utilisées par les organismes de réglementation des valeurs mobilières, au Canada et dans d'autres pays où l'on retrouve des marchés des capitaux importants, afin de mesurer le rendement associé à la réglementation des valeurs mobilières. Nous estimons que des objectifs clairs et uniformes, conjugués à un bon système de mesure du rendement en regard de ces objectifs, contribueront à concrétiser l'avantage du Canada sur les marchés des capitaux mondiaux.

I. OBJECTIFS DE LA RÉGLEMENTATION DES VALEURS MOBILIÈRES

La réglementation des valeurs mobilières remplit un rôle important à l'appui du bon fonctionnement des marchés des capitaux. Ses objectifs de base consistent à promouvoir la protection des investisseurs, à hausser l'efficacité économique grâce à une affectation optimale des capitaux et à renforcer la confiance à l'endroit des marchés des capitaux. Parallèlement à leurs efforts pour atteindre ces objectifs, les organismes de réglementation des valeurs mobilières doivent souvent tenir compte d'autres éléments, qui constituent les principes directeurs de la pratique réglementaire.

Notre ébauche de loi sur les valeurs mobilières énonce des objectifs de base et des principes directeurs que nous jugeons idoines pour la réglementation des valeurs mobilières au Canada (se reporter au tableau 1). Ces objectifs et principes correspondent aux pratiques exemplaires en vigueur au Canada ainsi qu'aux pratiques appuyées par l'Organisation internationale des commissions de valeurs⁴. Nous pensons que l'établissement d'un ensemble uniforme d'objectifs de base et de principes directeurs au Canada servira à mieux comprendre ce que la réglementation des valeurs mobilières est censée accomplir et la conduite que devraient adopter les organismes de réglementation des valeurs mobilières.

Nous recommandons l'établissement d'un ensemble uniforme d'objectifs de base en matière de réglementation des valeurs mobilières et de principes directeurs de la pratique réglementaire au Canada.

Au cours de nos travaux sur les objectifs et les principes, nous avons accordé une attention particulière à deux aspects qui doivent selon nous faire l'objet d'un examen approfondi, considérant la tourmente qui a secoué les marchés des capitaux mondiaux récemment. Nous avons discuté de la question de savoir, d'une part, si la réduction du risque systémique au niveau du système financier dans son ensemble devait être un objectif de base de la réglementation des valeurs mobilières, et d'autre part si l'accroissement de la concurrence et de l'innovation sur les marchés des capitaux canadiens devait constituer l'un des principes directeurs de la pratique réglementaire, comme l'ont recommandé d'autres groupes d'experts par le passé⁵. Notre point de vue sur ces deux sujets est présenté plus loin.

(TABLEAU 1)

OBJECTIFS DE BASE ET PRINCIPES DIRECTEURS RECOMMANDÉS
<p>OBJECTIFS DE BASE DE LA RÉGLEMENTATION DES VALEURS MOBILIÈRES :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Protéger les investisseurs contre toute pratique déloyale, irrégulière ou frauduleuse. • Promouvoir des marchés des capitaux justes et efficaces ainsi que la confiance à l'endroit de ces marchés. <p>PRINCIPES DIRECTEURS DE LA PRATIQUE RÉGLEMENTAIRE :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Faciliter la réduction des risques systémiques, notamment en suivant leur évolution et en misant sur la coopération et la coordination avec d'autres autorités financières. • Reconnaître que les coûts et les restrictions qu'impose la réglementation au niveau des activités commerciales et des investissements des participants au marché doivent être proportionnels aux bénéfices attendus. • Maintenir la compétitivité des marchés des capitaux du Canada, le marché des capitaux étant international. • Favoriser l'innovation sur les marchés des capitaux du Canada. • Favoriser la participation informée des investisseurs sur les marchés des capitaux à l'appui de l'efficacité et de la pertinence de la réglementation des valeurs mobilières. • Tenir compte des secteurs et des marchés régionaux. <p><i>Note : nous présentons ici une liste abrégée des principes directeurs énoncés dans l'ébauche de loi sur les valeurs mobilières.</i></p>

A) RISQUE SYSTÉMIQUE

Lorsqu'il est question du risque systémique, les organismes de réglementation des valeurs mobilières se concentrent d'abord sur les questions de compensation et de règlement, sur l'établissement de normes de base en matière de fonds propres et sur les mesures destinées à limiter la propagation si un courtier en valeurs mobilières est en difficulté. Globalement, les organismes de réglementation ont joué un rôle nettement plus limité au chapitre de la stabilité financière globale par rapport à ce que prévoit le mandat des organismes de réglementation prudentielle et des banques centrales. Cette approche découlait en grande partie de cette idée reçue qui veut que les risques systémiques et les défaillances systémiques soient d'abord et avant tout associés aux banques.

Les derniers développements observés au sein du système financier mondial ont montré qu'il était nécessaire que les organismes de réglementation des valeurs mobilières prennent part à la gestion du risque systémique, ce qui doit passer par un renforcement de la surveillance et par des mesures destinées à améliorer la coordination et à participer à la gestion des crises. Confinées en grande partie aux institutions bancaires à une époque, les défaillances systémiques se manifestent de plus en plus souvent sur les marchés des capitaux. Cette transformation est attribuable en grande partie au fait qu'il est devenu plus facile de mobiliser des capitaux directement sur les marchés des capitaux que par l'intermédiaire des institutions financières traditionnelles dotées de protections systémiques.

En raison de ce changement, on en vient à craindre une augmentation du risque systémique sur les marchés des capitaux. L'innovation financière a conduit à l'apparition d'instruments de plus en plus complexes, dont l'incidence sur les marchés des capitaux n'est pas parfaitement comprise. Les fonds de couverture et les fonds des capitaux privés gagnent en importance, mais ils sont moins réglementés et sont plus opaques. Les maisons de courtage sont de plus en plus grandes et acquièrent une dimension plus internationale; il est plus fréquent de les voir s'affilier avec des banques ou des sociétés d'assurances, et elles participent davantage à des opérations internationales, particulièrement des opérations sur dérivés hors cote.

« Nous sommes d'avis qu'une réglementation efficace des valeurs mobilières peut contribuer à la gestion et à la réduction du risque systémique, ce qui représente un objectif louable, surtout si l'on considère les événements survenus récemment sur les marchés financiers mondiaux. » [Traduction]

Financière Manuvie

Au cours de nos consultations, les intervenants étaient généralement d'accord à l'idée qu'un organisme de réglementation des valeurs mobilières remplisse un rôle en vue de réduire le risque systémique au niveau du système financier dans son ensemble. Certains ont laissé entendre que, du fait que la nature du risque systémique évolue, tous les responsables de la réglementation du secteur financier doivent pouvoir y consacrer toute leur attention et toutes leurs capacités

d'intervention, et ils doivent être capables d'intervenir de façon coordonnée. Ils estiment aussi que les organismes de réglementation des valeurs mobilières doivent participer activement aux efforts de réduction du risque systémique.

Après mûre réflexion, nous en sommes venus à la conclusion que le rôle incombant à un organisme de réglementation des valeurs mobilières aux fins de contribuer à la réduction du risque systémique devrait être énoncé expressément dans les lois et les règlements sur les valeurs mobilières. Bien que l'organisme de réglementation prudentielle et l'autorité monétaire aient un rôle plus direct à cet égard pour l'ensemble du système financier, les organismes de réglementation des valeurs mobilières devraient eux aussi intervenir de façon significative afin d'aider à réduire le risque systémique. Nous pensons en outre que les organismes de réglementation des valeurs mobilières devraient être autorisés à prendre des mesures provisoires en cas d'événements survenant sur les marchés qui sont susceptibles d'engendrer un risque systémique pour les marchés des capitaux du Canada. C'est pourquoi l'ébauche de loi sur les valeurs mobilières que nous proposons énonce un tel pouvoir.

Nous recommandons que la contribution à la réduction du risque systémique soit l'un des principes directeurs de la pratique réglementaire. Nous recommandons également que des pouvoirs d'intervention provisoire soient énoncés dans la loi afin que les organismes de réglementation des valeurs mobilières puissent intervenir rapidement en cas d'événements survenant sur les marchés qui peuvent poser un risque systémique pour les marchés des capitaux du Canada.

B) CONCURRENCE ET INNOVATION

L'intégration des marchés des capitaux mondiaux force de plus en plus les organismes de réglementation à réduire le fardeau de la réglementation afin que cette dernière présente un meilleur rapport coût-efficacité que celles des autres administrations. Ce contexte plus international a amené des commentateurs et des groupes d'experts à faire valoir que l'un des principes directeurs des organismes de réglementation des valeurs mobilières devrait être de favoriser la concurrence et l'innovation sur les marchés des capitaux du Canada. Cela dit, par suite des turbulences qui ont balayé les marchés des capitaux récemment, on doit se demander si les efforts axés sur le rapport coût-efficacité de la réglementation ne sont pas allés trop loin. Il est manifeste que, dans certains cas, on a permis des innovations financières sans prévoir des balises réglementaires adéquates, et aussi que certaines institutions financières ont pu prendre des risques excessifs sans disposer des liquidités et des capitaux nécessaires pour assumer les pertes éventuelles.

Nous estimons que la réglementation des marchés des capitaux et du secteur financier en général a pour objectif fondamental de maintenir la confiance du public envers l'intégrité du système et de protéger les investisseurs. Tout comme beaucoup d'autres observateurs, nous avons été profondément troublés par les excès qui semblent avoir été commis à l'intérieur du système financier et qui ont maintenant des conséquences dévastatrices pour nous tous. Il faudra examiner et recalibrer la réglementation afin de protéger les investisseurs et de rétablir la confiance à l'endroit des marchés des capitaux mondiaux. Toutefois, à long terme, l'économie mondiale conservera sa dimension concurrentielle, et les coûts imposés par la réglementation des activités sur les marchés des capitaux continueront d'influer sur l'affectation du capital, et donc sur l'investissement des entreprises, la croissance de l'emploi et le niveau de vie. Il n'est pas possible d'élaborer une réglementation sans prendre en compte le fardeau qu'elle imposera aux participants au marché.

Nous recommandons que l'un des principes directeurs de la pratique réglementaire consiste à veiller à ce que la réglementation présente un bon rapport coût-efficacité. Nous recommandons également que les principes directeurs rendent dûment compte de la nécessité de favoriser l'innovation et de maintenir la compétitivité des marchés des capitaux du Canada.

II. MESURE DU RENDEMENT EN MATIÈRE DE RÉGLEMENTATION DES VALEURS MOBILIÈRES

Le degré de mesure du rendement en matière de réglementation des valeurs mobilières au Canada varie de façon marquée. Certains organismes de réglementation en font une priorité, mais ce n'est pas le cas de tous. Or, cette situation a une incidence sur la capacité qu'ont les participants au marché et le public d'amener les organismes de réglementation des valeurs mobilières à rendre des comptes. Nous croyons qu'il devrait exister un système exhaustif et unique de mesure du rendement en matière de réglementation des valeurs mobilières au Canada.

Des initiatives importantes sont en cours dans de nombreux pays dans le but d'élaborer des systèmes permettant de mesurer le rendement des activités de réglementation sur les marchés des capitaux. Il convient de souligner en particulier les mesures prises par la Commission des valeurs mobilières de la Colombie-Britannique et par la Financial Services Authority (« FSA ») du Royaume-Uni⁶. Nous pensons que ces exemples devraient être pris en compte dans le contexte de l'établissement d'un système exhaustif de mesure du rendement en matière de réglementation des valeurs mobilières au Canada.

A) COMMISSION DES VALEURS MOBILIÈRES DE LA COLOMBIE-BRITANNIQUE

La Commission a mis au point l'un des systèmes de mesure du rendement les plus perfectionnés qui soient comparativement aux autres organismes de réglementation des valeurs mobilières au Canada. Elle exerce une gestion active de ce système et entend bien continuer de l'améliorer. Elle utilise actuellement treize indicateurs de rendement. Elle présente les résultats de l'évaluation de son rendement dans son rapport annuel et son plan de prestation de services pour l'avenir; ces documents étant mis à la disposition du public.

La Commission évalue le rendement atteint dans l'accomplissement de sa mission⁷ en mesurant sa progression en vue de l'atteinte de ses objectifs, c'est à dire : promouvoir une culture de conformité à la réglementation; prendre des mesures décisives en cas de manquement; aider les investisseurs à enrichir leurs connaissances; et préconiser des règles et des lignes directrices intelligentes. Une stratégie est prévue afin d'appuyer l'atteinte de chacun de ces objectifs et est assortie de différents indicateurs de rendement. Par exemple, l'objectif d'intervention décisive en cas de manquement est étayé par trois stratégies : l'élimination des pratiques abusives sur le marché des titres de second rang en Colombie-Britannique; l'élimination des fraudes en valeurs mobilières; et l'accroissement des capacités d'enquête criminelle dans la province pour ce qui est des crimes financiers. L'évaluation du rendement de la Commission à cet égard est fondée sur les mesures prises pour donner suite aux cas de manquement et les échéanciers de règlement des dossiers d'application : dans le premier cas, on prend en compte le pourcentage de nouveaux cas de manquement actif ayant amené la Commission à intervenir; dans le second, on considère la durée moyenne (en mois) de traitement des dossiers ayant fait l'objet d'un règlement ou d'une décision. Ainsi qu'on peut le voir au tableau 2, la Commission présente les résultats et objectifs de l'année en cours et de l'année précédente ainsi que des objectifs pour l'année à venir.

La Commission utilise uniquement des indicateurs de rendement qui permettent d'évaluer les progrès dans l'atteinte de ses quatre objectifs sur une période de plusieurs années. Il est ainsi possible de mesurer adéquatement le rendement au fil du temps et de déterminer si les nouvelles approches de réglementation donnent les résultats escomptés. En outre, la Commission n'utilise que des indicateurs pour lesquels elle est en mesure de recueillir des données exactes et d'établir des repères en temps opportun. Elle cherche constamment des moyens de comparer ses activités de réglementation avec celles d'autres organismes de réglementation.

(TABLEAU 2)

INTERVENIR DE FAÇON DÉCISIVE EN CAS DE MANQUEMENT (COMMISSION DES VALEURS MOBILIÈRES DE LA COLOMBIE-BRITANNIQUE)				
<i>Mesure 1 – Pourcentage de nouveaux cas de manquement actif ayant entraîné l'intervention de la Commission*</i>				
2006 (Chiffres réels)	2007 (Chiffres réels)	2008 (Objectif)	2008 (Chiffres réels)	2009 (Objectif)
50,0 %	20,0 %	55,0 %	56,0 %	58,0 %
<i>Mesure 2 – Durée moyenne (en mois) de traitement des dossiers ayant fait l'objet d'un règlement ou d'une décision**</i>				
2006 (Année de référence)	2007 (Chiffres réels)	2008 (Objectif)	2008 (Chiffres réels)	2009 (Objectif)
49,0	22,8	21,7	39,5	34,0
<p><i>Source : Commission des valeurs mobilières de la Colombie-Britannique, Rapport annuel 2007-2008.</i></p> <p>* <i>La Commission fait le suivi du nombre de dossiers qu'elle retient pour fins d'application lors de chaque exercice. Elle calcule ensuite le pourcentage de dossiers ayant donné lieu à une intervention officielle (ordonnance de blocage, ordonnance temporaire ou autre mesure corrective).</i></p> <p>** <i>La Commission mesure le nombre moyen de mois durant lesquels un dossier est en traitement à partir du moment où elle est informée pour la première fois de la conduite en cause jusqu'au moment où survient le règlement ou la décision.</i></p>				

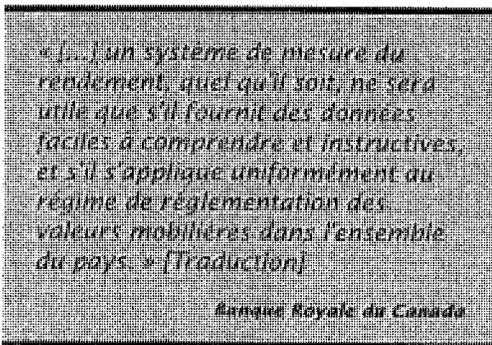
B) FINANCIAL SERVICES AUTHORITY

Aux termes de la loi, la FSA est tenue de faire rapport sur son rendement en regard de son mandat prévu par la loi. Elle mesure son rendement par rapport à trois buts stratégiques, qui reflètent ses objectifs législatifs ainsi que ses principes de saine réglementation. Les buts stratégiques consistent à aider les consommateurs de détail afin qu'ils aient droit à un traitement équitable, à promouvoir des marchés efficaces, ordonnés et équitables, ainsi qu'à accroître les capacités et l'efficacité opérationnelles. Les progrès accomplis en vue d'atteindre ces buts stratégiques sont évalués en fonction des résultats escomptés. Le rendement est mesuré par rapport à ces résultats escomptés selon différents paramètres, entre autres des

indicateurs généraux, des mesures portant sur les activités et d'autres ayant trait aux processus. La FSA a aussi prévu bon nombre de mesures pour faire le suivi de la prestation de services aux entités réglementées, et elle publie des statistiques clés sur la conformité et sur le respect de la loi. Elle travaille à l'élaboration de mesures plus adéquates pour évaluer les coûts et les avantages de la réglementation; il s'agit d'un aspect qui est particulièrement difficile à quantifier de façon utile.

Les résultats de l'évaluation du rendement sont présentés au comité exécutif et au conseil de la FSA tous les six mois, et ils sont communiqués au public chaque année dans différentes publications, dont le *Outcomes Performance Report*, le *Performance Account* et le rapport annuel de la FSA.

C) UN SYSTÈME DE MESURE DU RENDEMENT POUR LE CANADA



À la lumière de ces pratiques exemplaires, nous pensons qu'il faudrait définir des indicateurs de rendement uniformes en matière de réglementation des valeurs mobilières au Canada, et que ces indicateurs devraient être mesurés par rapport aux objectifs énoncés dans la loi, aux normes de service en vigueur et aux résultats des activités d'application, sans oublier l'évaluation des coûts et des avantages de la réglementation.

Nous jugeons important que les organismes de réglementation des valeurs mobilières fixent des cibles d'efficacité des services dans les situations où il existe des interactions importantes avec les entités réglementées et avec la population. Il faudrait mesurer constamment le rendement en fonction de ces cibles et en communiquer les résultats au public. La communication de cette information servirait à définir des attentes en matière de service et amènerait probablement les organismes de réglementation à hausser la qualité de leurs services et à tenir davantage compte des attentes de leur clientèle.

Nous pensons que l'information sur le rendement devrait être présentée au public au moins une fois l'an. Cette information devrait être communiquée sous une forme claire et concise, et le public devrait être en mesure de voir le rendement atteint par les organismes de réglementation, en fonction des résultats passés et des jalons fixés pour l'avenir.

Nous recommandons que l'on élabore un système unique et uniforme de mesure du rendement en matière de réglementation des valeurs mobilières au Canada; ce système prévoirait notamment la reddition de comptes à la population en temps opportun sur les progrès en vue de l'atteinte des objectifs énoncés dans la loi, l'efficacité des services, les résultats des activités d'application et les coûts ainsi que les avantages de la réglementation. Nous recommandons également qu'un conseil de gouvernance exerce une surveillance du système de mesure du rendement afin de s'assurer que ce système est mis en application de façon transparente et efficace.

NOTES EN FIN DE CHAPITRE

- ⁴ L'Organisation internationale des commissions de valeurs (OICV) est une tribune coopérative internationale regroupant des organismes de réglementation des valeurs mobilières. Ses membres réglementent plus de 90 % des marchés de valeurs mobilières de la planète. L'OICV a élaboré un ensemble d'objectifs de base et de principes afin de fournir une orientation aux organismes de réglementation des valeurs mobilières. On se reportera à la publication de l'OICV intitulée *Methodology for Assessing Implementation of the IOSCO Objectives and Principles of Securities Regulation* (février 2008).
- ⁵ Le Groupe de travail pour la modernisation de la réglementation des valeurs mobilières au Canada (2006); le Groupe Crawford sur un organisme unique de réglementation des valeurs mobilières au Canada (2006) et le Comité d'examen quinquennal (Ontario, 2003).
- ⁶ On trouvera à l'appendice 3 des précisions sur les études de recherche commandées.
- ⁷ La mission de la Commission des valeurs mobilières de la Colombie Britannique consiste à préserver et à promouvoir l'intérêt public en favorisant l'émergence d'un marché des valeurs mobilières à la fois équitable et digne de la confiance du public, ainsi qu'en appuyant le dynamisme et la compétitivité de l'industrie des valeurs mobilières, qui offre des occasions d'investissement ainsi qu'un accès aux capitaux.

Préconiser une réglementation des valeurs mobilières proportionnée et fondée davantage sur des principes

- I. RÉGLEMENTATION DES VALEURS MOBILIÈRES FONDÉE SUR DES PRINCIPES
 - II. RÉGLEMENTATION PROPORTIONNÉE DES VALEURS MOBILIÈRES
-

La réglementation des valeurs mobilières au Canada fait déjà appel dans une certaine mesure à des approches proportionnées et à des approches fondées sur des principes. Dans la présente section, nous cherchons à déterminer si le recours à ces approches de réglementation devrait devenir plus généralisé au Canada et, dans l'affirmative, quelle structure de réglementation des valeurs mobilières conviendrait le mieux – le système de passeport, ou le modèle de l'organisme de réglementation des valeurs mobilières unique.

I. RÉGLEMENTATION DES VALEURS MOBILIÈRES FONDÉE SUR DES PRINCIPES⁸

A) APERÇU

Le passage à une approche fondée davantage sur des principes en matière de réglementation des valeurs mobilières a suscité beaucoup d'attention au cours des dernières années. Pour les entreprises, l'intérêt d'une telle approche tient à la réduction des coûts indus de la conformité. Les organismes de réglementation pensent quant à eux que cela pourrait servir à améliorer les résultats de la réglementation et contribuer à une meilleure application. Les décideurs politiques croient que cela pourrait engendrer un avantage concurrentiel en matière de réglementation par rapport à d'autres administrations publiques. De façon générale, on juge qu'une approche fondée davantage sur des principes est appropriée, compte tenu du cadre actuel de réglementation des valeurs mobilières, qui, selon bien des gens, en est venu à trop miser sur des règles et à mettre l'accent sur les processus plutôt que sur l'atteinte de résultats probants.

La réglementation fondée sur des principes ne consiste pas à remplacer les règles par des principes ou à laisser les entreprises à elles mêmes, sans orientation ou surveillance réglementaire. Il s'agit d'une approche de réglementation qui diffère des approches fondées sur des règles. Il faut préciser qu'aucun système de réglementation ne repose entièrement sur des règles ou entièrement sur des principes; les systèmes de réglementation se situent à un point ou à un autre du continuum entre ces deux extrêmes. La vraie question est de savoir s'il y a lieu que le système

de réglementation des valeurs mobilières en vienne à reposer *davantage* sur des principes.

Une réglementation fondée sur des principes énonce des principes généraux qui s'appliquent à la conduite des entreprises et dictent les résultats attendus de la réglementation. Les entreprises disposent de plus de latitude pour concevoir et gérer des systèmes internes d'assurance de la conformité en vue d'atteindre ces résultats. Les organismes de réglementation collaborent davantage avec les entreprises, offrant une orientation sur les pratiques réglementaires appropriées.

Dans une approche fondée sur des règles, les entreprises doivent se conformer à un ensemble de règles strictes. Elles ont moins de marge de manœuvre pour organiser leurs activités réglementaires. Dès lors, les organismes de réglementation cherchent d'abord à s'assurer que les entreprises observent les règles, et ils ont tendance à adopter une attitude de confrontation. Les activités de réglementation peuvent en venir à se concentrer davantage sur la conformité aux règles et aux processus que sur l'atteinte des objectifs et des résultats d'ensemble.

Un certain nombre d'organismes de réglementation au Canada et à l'étranger ont mis de l'avant une réglementation fondée sur des principes. La FSA (Royaume-Uni) est considérée comme l'un des chefs de file en matière de réglementation des services financiers fondée sur des principes. Elle a formulé onze principes de réglementation que toutes les entités réglementées doivent respecter. Elle offre d'importants services d'orientation aux entreprises, et elle collabore étroitement avec les intervenants du secteur financier afin de trouver des solutions mutuellement avantageuses aux questions reliées à la réglementation.

La Commission des valeurs mobilières de la Colombie-Britannique a élaboré une approche de réglementation des valeurs mobilières qui est fondée sur les résultats – elle estime que cette dénomination convient davantage que celle de réglementation fondée sur des principes. La Commission entend intervenir moins souvent et coopérer davantage avec les entreprises pour les encourager à faire ce qui s'impose, en recourant aux moyens de leur choix, dans le but d'obtenir les résultats attendus de la réglementation.

On en est également venu à opter pour des approches fondées sur des principes en matière de réglementation des instruments dérivés, en raison pour une bonne part de la rapidité de l'innovation dans ce segment du secteur financier. Par exemple, aux États-Unis, la Commodity Futures Trading Commission a recours à une approche fondée sur des principes; de même, au Québec, la *Loi sur les instruments dérivés* repose en grande partie sur des principes et représente l'une des premières tentatives au monde en vue de réglementer toute la gamme des instruments dérivés.

Certains commentateurs croient qu'une approche fondée davantage sur des principes pourrait améliorer de bien des manières la réglementation des valeurs mobilières. En premier lieu, les marchés des capitaux sont de plus en plus sophistiqués et dynamiques. Dans un tel environnement, une réglementation fondée sur des principes pourrait donner de meilleurs résultats, car elle laisserait plus de latitude aux entreprises pour adapter les pratiques de conformité en fonction des

plus récentes innovations sur les marchés des capitaux. Ensuite, en cas d'ambiguïté, les entreprises ne seraient plus liées par des règles strictes; il leur appartiendrait de concevoir et de gérer activement les pratiques de conformité permettant d'atteindre les résultats attendus de la réglementation. Du coup, il pourrait y avoir une amélioration de la conduite sur les marchés, puisque les entreprises devraient accorder plus d'attention à l'atteinte des résultats attendus au chapitre de la conformité au lieu de simplement mettre en application les règles et procédures prescrites par les organismes de réglementation. Enfin, une réglementation fondée sur des principes pourrait faciliter la prise de mesures d'application des règlements les entreprises étant tenues responsables des infractions aux règles ainsi que de toute activité qui, tout en étant conforme d'un point de vue technique, va à l'encontre de l'intérêt public.

Cependant, une approche fondée davantage sur des principes soulève certains risques qui doivent être pris en compte avec soin, de manière à établir un équilibre entre la nécessité de prévoir des règles et le désir de se fonder sur des principes. On craint généralement que le fardeau réglementaire imposé aux entreprises augmente, en raison de la nécessité de concevoir des contrôles internes pour assurer la conformité et en faire le suivi aux fins de veiller à ce que les résultats attendus de la réglementation soient atteints. Ce fardeau pourrait être particulièrement lourd pour les petites entreprises, car celles-ci disposent généralement de ressources et de compétences assez limitées à cet égard. De plus, une telle approche pourrait réduire le degré de certitude des participants au marché concernant l'application de la réglementation, tandis que des mesures d'application pourraient être prises sans qu'il y ait eu violation des lignes directrices ou de règles particulières.

B) CONSULTATIONS

« [...] la réglementation des valeurs mobilières au Canada devrait être fondée sur des principes et, dans la mesure du possible, ne devrait pas être assortie d'un ensemble détaillé de règles interventionnistes. Nous comprenons que certaines mesures normatives seront nécessaires (et même souhaitables), mais l'approche actuellement en vigueur au Canada tend à être trop normative. » [traduction]

Banque Scotia

Les participants à nos rencontres de consultation étaient généralement en faveur du passage à une approche de réglementation des valeurs mobilières qui soit davantage fondée sur des principes. Ils étaient d'avis que cela pourrait être un moyen efficace de corriger la nature trop normative de la réglementation des valeurs mobilières à l'heure actuelle, et que la marge de manœuvre offerte par une telle approche contribuerait à ce que la réglementation puisse évoluer de pair avec l'innovation financière, dont le rythme va en s'accéléralant.

Certains participants ont toutefois émis un certain nombre de mises en garde. Ils ont insisté sur la nécessité de fournir une orientation suffisante aux participants au

marché au sujet des exigences en matière de conformité pour maintenir le degré de certitude et de confiance à l'égard des pratiques réglementaires. Ils ont aussi mentionné qu'une réglementation fondée sur des principes doit être assortie d'une approche d'application à la fois rigoureuse et intelligente. L'application doit exercer un effet dissuasif crédible pour prévenir les gestes répréhensibles, mais elle ne doit pas être trop acharnée afin de ne pas nuire à la souplesse et à l'innovation qui sont au cœur de la réglementation fondée sur des principes. Il y a des participants qui pensent également qu'une telle approche serait difficile à mettre en application de façon efficace s'il n'existe pas un organisme de réglementation des valeurs mobilières unique. On juge que l'interprétation d'un même ensemble de principes de treize manières différentes conduirait à une situation inextricable.

C) POINTS À CONSIDÉRER AU SUJET DE LA MISE EN ŒUVRE

Nous sommes conscients que le passage à une réglementation des valeurs mobilières fondée sur des principes engendre à la fois des possibilités et des risques. Notre étude de la question montre que les risques pourraient être atténués et les possibilités, maximisées si un certain nombre de facteurs sont pris en compte comme il se doit lors de la mise en œuvre d'un système fondé davantage sur des principes. Il convient de commenter quelques uns de ces facteurs déterminants.

i) Réduire l'incertitude

Toute réglementation des valeurs mobilières fondée sur des principes doit être mise de l'avant et appliquée de manière à réduire l'incertitude et à accroître la prévisibilité. Il faut notamment que l'organisme de réglementation compétent prévoie des mécanismes afin de communiquer les attentes au secteur; il peut par exemple formuler une orientation officielle, prendre des mesures d'application ciblées ou émettre des commentaires sur les normes sectorielles. L'organisme de réglementation peut aussi collaborer avec les entreprises et coopérer étroitement avec le secteur en vue de l'élaboration de normes. Par exemple, la FSA collabore couramment avec les associations de gens d'affaires afin de trouver des solutions aux problèmes reliés à la réglementation. Ces efforts ont pour but de créer une « communauté d'interprétation » qui comprenne les attentes associées à la réglementation et qui puisse interpréter adéquatement les exigences de la réglementation dans différentes circonstances au fil du temps. Il est impératif de concourir à la création d'une telle communauté afin de hausser le degré de certitude et de prévisibilité associé à la réglementation fondée sur des principes.

ii) Jeter un nouveau regard sur l'application

Une approche d'application des lois et règlements bien pensée et dynamique aura un effet incitatif sur l'innovation réglementaire et un effet désincitatif sur les activités qui mettent en péril l'intégrité du système réglementaire. L'application ne doit pas être trop intransigeante, car les entreprises auront tôt fait de revenir à la sécurité offerte par des règles et des lignes directrices détaillées; elle ne doit pas non plus être laxiste, car les contrevenants pourraient alors tirer avantage de la marge de manœuvre offerte par les principes. Pour pouvoir établir un juste

équilibre, il faut prévoir des interventions pondérées et réfléchies en cas de violation des règles ou d'autres gestes répréhensibles. L'organisme de réglementation des valeurs mobilières doit évaluer la situation et déterminer s'il y a eu faute ou simplement tentative de se conformer à la réglementation au moyen d'une approche innovatrice mais malavisée. Si un geste répréhensible a été posé, il faut intervenir avec toute la rigueur de la loi; sinon, l'organisme de réglementation doit travailler en collaboration avec l'entreprise concernée (et peut être de concert avec le secteur) afin que les pratiques de cette dernière en viennent à correspondre davantage à la norme acceptée. L'objectif général doit être d'appuyer, et non de contrecarrer, les pratiques réglementaires innovatrices.

« L'échec du système de réglementation tient entre autres au fait que ce système est fondé sur des règles plutôt que sur des principes, et qu'il est centré sur l'application de ces règles. »
[Traduction]

Small Investor Protection Association

Il faut faire preuve de pondération dans les cas où les mesures d'application découlent uniquement de l'inobservation d'un ou de plusieurs principes. Les craintes que l'on aille trop loin en matière d'application sont particulièrement vives. Par exemple, il existe à cet égard un concept bien documenté, soit le risque d'intervention a posteriori (« hindsight risk »). Une

situation de ce genre peut survenir si l'organisme de réglementation, insatisfait de certains résultats rattachés à la réglementation, mais sans qu'il y ait clairement eu violation des règles, décide avec le recul de prendre des mesures d'application uniquement parce que l'on a enfreint un principe. Une telle intervention peut être injuste, car ce ne sera peut être qu'une fois que l'on dispose de toute l'information, à la fin d'une activité ou d'une opération, que l'ampleur du risque devient connue et que l'on pourra déterminer l'approche réglementaire *ex ante* pertinente. Dans une telle situation, l'entreprise qui a agi dans les meilleurs intérêts du marché et des investisseurs en se fondant sur l'information disponible à ce moment ne devrait censément pas faire l'objet de mesures disciplinaires. Il existe différents moyens de réduire le risque d'intervention a posteriori, notamment l'application des règles antérieures (assimilables à des règles refuges) et le recours à des mécanismes d'avis et de commentaires pour l'établissement de règles. De façon générale, il faut tenir compte des moyens de réduire le risque d'aller trop loin sur ce plan aux fins de définir l'approche d'application dans le cadre d'une réglementation fondée sur des principes.

iii) Répondre aux besoins particuliers des petites sociétés ouvertes

Les petites sociétés ouvertes (petits émetteurs assujettis) soulèvent des défis particuliers, peu importe l'approche de réglementation utilisée, car bon nombre d'entre elles ne disposent pas des compétences et des ressources nécessaires pour assurer l'établissement de contrôles internes appropriés. Ces défis pourraient être encore plus grands avec une approche fondée sur des principes, car les petites

sociétés ouvertes ne pourraient plus s'en remettre au caractère de certitude des règles et seraient obligées de consacrer une part de leurs ressources, souvent limitées, à l'élaboration de leurs propres approches de conformité.

Il existe différents moyens de réduire le risque relatif au fardeau de la conformité imposé aux petites sociétés ouvertes. D'abord, il faudrait prévoir en complément de la réglementation fondée sur des principes une réglementation proportionnée (ce dont il est question à la section suivante). Une réglementation proportionnée permettra de tirer parti de la souplesse qu'offre une réglementation fondée sur des principes afin d'adapter les mesures réglementaires aux petites sociétés ouvertes. Les organismes de réglementation des valeurs mobilières devraient collaborer étroitement avec ces petites sociétés et leurs représentants sectoriels dans le but d'élaborer des lignes directrices et des pratiques exemplaires, et aussi d'accélérer la création d'une communauté d'interprétation. Enfin, il faudrait autoriser les petites sociétés ouvertes à se prévaloir de règles préexistantes (assimilables à des règles refuges) à titre de repères pendant une période de transition. Étant donné le grand nombre des petites sociétés ouvertes au Canada, de telles méthodes devraient faire partie d'une stratégie d'ensemble destinée à appuyer la transition de ces sociétés à une approche reposant davantage sur des principes.

iv) Mobiliser les investisseurs

L'un des avantages de la réglementation fondée sur des principes tient à sa souplesse, de sorte que son contenu peut évoluer au fil du temps. Par contre, cette souplesse présente aussi un inconvénient en ce que les parties de grande taille, disposant de moyens plus évolués, peuvent en venir à avoir les moyens d'influer davantage sur l'élaboration de ce contenu avec le temps, et elles pourraient être plus à même de persuader les organismes de réglementation, ou même d'exercer des pressions sur eux, afin qu'ils donnent suite à leurs intérêts, au détriment des autres parties. Il pourrait ainsi arriver que l'accroissement de l'efficacité de la réglementation entraîne une érosion de la protection des investisseurs.

De par sa nature même, la réglementation fondée sur des principes doit reposer sur une information appropriée provenant d'un large éventail d'intervenants, mais plus particulièrement des investisseurs qui, par le passé, n'ont pas eu autant voix au chapitre lorsque l'on définissait le contenu de la réglementation. Pour que la réglementation fondée sur des principes donne de bons résultats, tous les investisseurs doivent pouvoir contribuer véritablement à son élaboration. Les organismes de réglementation des valeurs mobilières doivent s'efforcer d'établir des liens avec les organisations et les particuliers qui mènent des activités au nom des investisseurs, et ils doivent prendre connaissance de leurs points de vue⁹. Il faut faire davantage pour promouvoir la formation des investisseurs, afin que ceux-ci soient en mesure de faire valoir adéquatement leurs opinions concernant la réglementation des valeurs mobilières. Les organismes de réglementation des valeurs mobilières doivent faire preuve de transparence dans leurs décisions, et indiquer comment les modifications apportées à la réglementation tiennent compte des commentaires reçus et de l'intérêt général des intervenants sur les marchés des capitaux du Canada.

Nous recommandons l'adoption d'une approche fondée davantage sur des principes en matière de réglementation des valeurs mobilières. Nous sommes convaincus des avantages de cette approche, et nous pensons qu'elle contribuerait à l'amélioration de la réglementation des valeurs mobilières au Canada. Toutefois, une telle approche devrait être mise en œuvre avec le plus grand soin, en tenant dûment compte de la nécessité de réduire l'incertitude réglementaire, de repenser l'application, de prendre en compte les besoins particuliers des petites sociétés ouvertes et de mobiliser les investisseurs.

D) STRUCTURE ET APPLICATION

Nous pensons qu'il serait plus facile de mettre en œuvre une approche fondée davantage sur des principes si la responsabilité en était confiée à un organisme de réglementation des valeurs mobilières unique. Une telle approche pourrait certes être conçue à l'intérieur de la structure de réglementation actuelle, mais nous estimons que, compte tenu des défis associés au degré de coordination nécessaire entre les treize organismes de réglementation des valeurs mobilières pour pouvoir interpréter de façon uniforme les principes, formuler une orientation, promouvoir l'établissement de communautés d'interprétation et prendre des mesures d'application fondées sur des principes, il serait plus ardu de la mettre en œuvre, et que son efficacité serait beaucoup plus aléatoire au fil du temps. Un organisme de réglementation des valeurs mobilières unique serait plus à même de garantir l'uniformité requise et de doser ses activités comme il se doit pour assurer une saine application de la réglementation des valeurs mobilières fondée sur des principes au Canada.

Nous pensons que cette approche de réglementation pourrait conduire à un meilleur respect de la réglementation, parce que les responsables de l'application seraient plus à même d'intervenir à l'endroit de ceux qui, sans avoir violé de règlement ou de règle, n'ont pas agi dans l'intérêt public. Par contre, nous n'estimons pas que cela donnerait lieu à une amélioration très marquée des activités d'application au Canada. L'application des lois et règlements est un domaine complexe et pluridimensionnel, où l'amélioration dépend de bon nombre d'administrations publiques et d'organismes.

La structure de la réglementation des valeurs mobilières et les activités d'application connexes sont commentées de façon plus détaillée dans la suite du rapport.

II. RÉGLEMENTATION PROPORTIONNÉE DES VALEURS MOBILIÈRES

A) APERÇU¹⁰

L'une des critiques parfois formulées au sujet de la réglementation des valeurs mobilières est que l'application de cette réglementation ne tient pas compte comme il se doit des caractéristiques économiques des sociétés ouvertes¹¹. Les approches de réglementation ne sont pas toujours adaptées à la taille des sociétés ouvertes, à la diversité des secteurs dans lesquels ces sociétés mènent leurs activités ou au risque réglementaire qu'elles représentent d'un secteur à l'autre. De ce fait, les sociétés ouvertes de plus petite taille pourraient assumer un fardeau plus lourd aux fins de se conformer à une réglementation conçue pour des sociétés de plus grande taille. Par contre, il pourrait aussi arriver que les organismes de réglementation des valeurs mobilières exercent une surveillance plus stricte sur les grandes sociétés ouvertes. Les renseignements communiqués pourraient ne pas être suffisants pour que les investisseurs puissent être en mesure de prendre des décisions éclairées. Les organismes de réglementation des valeurs mobilières pourraient être amenés à consacrer trop de temps à la réglementation d'entités qui posent peu de risque pour les investisseurs et à consacrer trop peu de ressources à des sociétés posant un risque plus grand.

On pourra obtenir de bons résultats si la réglementation des valeurs mobilières correspond aux caractéristiques économiques des sociétés ouvertes et est proportionnelle à la taille et à la nature de ces sociétés. Par contre, une réglementation trop personnalisée donnera lieu à des pertes d'efficacité sur d'autres plans. Il pourrait y avoir une hausse marquée des coûts administratifs pour l'organisme de réglementation, ce qui entraînerait une hausse des frais perçus auprès des participants au marché ou des contribuables. Également, une réglementation proportionnée des valeurs mobilières pourrait accroître la complexité de la réglementation et en réduire la transparence d'ensemble pour les investisseurs. Pour les organismes de réglementation des valeurs mobilières, le grand défi consiste à mettre de l'avant une réglementation proportionnée de manière à accroître l'efficacité économique et à promouvoir la protection des investisseurs.

Il existe déjà certains éléments caractéristiques d'une réglementation proportionnée des valeurs mobilières au Canada; ces éléments ont principalement trait à la différence qui est faite, parmi les sociétés ouvertes, entre les émetteurs émergents, cotés à la Bourse de croissance de Toronto, et les émetteurs cotés à la Bourse de Toronto. Étant donné qu'ils sont de plus petite taille et qu'ils en sont à une étape moins avancée de leur développement, les émetteurs émergents sont souvent assujettis à des exigences réglementaires moins onéreuses, surtout pour ce qui est des exigences d'information. Par contre, ils font l'objet d'une surveillance et d'une supervision rigoureuses, de manière à se prémunir contre les risques soulevés par des sociétés qui en sont encore aux premières étapes de leur développement, celles-ci disposant de contrôles de la conformité moins perfectionnés. Lors de nos consultations, on nous a mentionné que cette approche a contribué à l'essor des émetteurs émergents tout en maintenant la confiance à l'endroit des marchés des capitaux.

Également, les organismes de réglementation des valeurs mobilières du Canada ont adopté une réglementation proportionnée relativement aux obstacles à l'obtention de financement de démarrage. Par exemple, les organismes de réglementation ont conclu une entente avec la Bourse de croissance de Toronto pour permettre à des sociétés de capital de démarrage d'être cotées en bourse, sous réserve de conditions particulières¹². Cette entente donne aux sociétés en démarrage la possibilité d'accéder aux marchés des capitaux pour financer des investissements dans des activités axées sur la croissance. On peut aussi citer l'exemple, quoique à une échelle plus réduite, des efforts déployés par le gouvernement de la Nouvelle-Écosse dans le but de simplifier les exigences de rapport afin d'encourager l'établissement de fonds d'investissement ayant pour but de fournir des capitaux de démarrage à des entreprises situées dans cette province¹³. Le programme mis sur pied prévoit des exigences réglementaires simplifiées afin qu'il soit plus facile de constituer de tels fonds et d'y investir; ces fonds contribuent en retour au développement économique de la région.

D'après notre étude de recherche sur la réglementation proportionnée des valeurs mobilières, les organismes provinciaux de réglementation des valeurs mobilières ont manifesté un intérêt à des degrés divers à l'idée d'élargir la portée de la réglementation proportionnée au Canada. La Commission des valeurs mobilières de l'Alberta a fait part d'un certain intérêt en ce qui concerne l'élaboration d'une approche proportionnée qui permettrait de réglementer plus efficacement aussi bien les très grandes que les très petites sociétés ouvertes de la province. Pour sa part, la Commission des valeurs mobilières de la Colombie-Britannique n'est pas certaine qu'il sera nécessaire d'établir une réglementation plus proportionnée, une fois qu'elle aura mis intégralement en place son approche fondée sur les résultats, qui permettra aux sociétés d'organiser leurs propres activités de manière à produire les résultats attendus de la réglementation. Au Québec, l'Autorité des marchés financiers (« AMF ») n'a pas pris officiellement position sur le sujet. Les Autorités canadiennes en valeurs mobilières ont indiqué qu'elles envisagent d'élargir la portée de la réglementation proportionnée¹⁴. Ce coup de sonde auprès des organismes de réglementation ne permet pas de dire pour le moment à quel rythme se fera l'expansion de la réglementation proportionnée des valeurs mobilières au Canada.

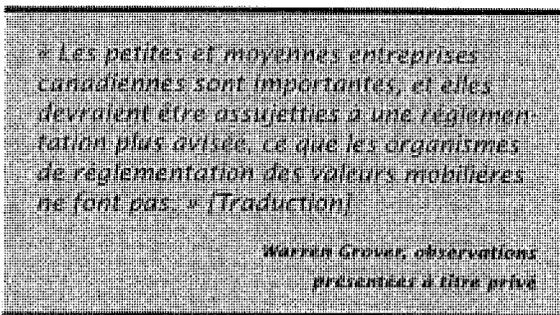
B) CONSULTATIONS

Nos consultations ont permis d'observer un appui général à une réglementation des valeurs mobilières qui soit plus proportionnée. Certaines des mesures proposées avaient une portée plutôt modeste, par exemple la rationalisation de certaines exigences ayant trait aux prospectus et aux rapports financiers; d'autres étaient plus ambitieuses, comme la réglementation des sociétés ouvertes en fonction de leur capitalisation boursière ou de leur secteur. Toutefois, dans le

cadre de discussions sur la question d'un organisme de réglementation des valeurs mobilières unique, bon nombre d'intervenants ont dit que la grande priorité devrait consister à adopter une approche rigoureuse fondée sur le risque, ce qui constituerait un progrès par rapport au maintien du statu quo au Canada. On a avancé que cette initiative en soi permettrait sans doute d'affecter plus efficacement les ressources de réglementation et d'obtenir de meilleurs résultats réglementaires. Cela fait, il faudrait examiner les aspects pour lesquels une réglementation plus personnalisée offrirait des avantages.

C) POSSIBILITÉS

Nous pensons qu'il existe des possibilités d'expansion de la réglementation proportionnée des valeurs mobilières au Canada, de manière à alléger le fardeau de la réglementation et d'appuyer la croissance des marchés des capitaux canadiens. Nos recherches montrent que les marchés des capitaux du Canada présentent certaines caractéristiques particulières qui se prêteraient bien à une approche de réglementation plus personnalisée et plus innovatrice¹⁵.



Les petites sociétés ouvertes contribuent de façon importante à la croissance de l'économie canadienne. La réglementation des valeurs mobilières doit être tout spécialement économique pour ces sociétés, car une réglementation exagérée pourrait nuire inutilement à leur essor et à leur réussite. Nous pensons que des mesures doivent être prises pour évaluer les pratiques

réglementaires actuelles et voir s'il y a moyen de concevoir des approches de réglementation innovatrices permettant de simplifier les exigences de rapport et d'alléger le fardeau de la réglementation dans son ensemble pour les petites sociétés ouvertes canadiennes.

Nous recommandons la mise sur pied d'un groupe indépendant qui représenterait les opinions et les intérêts des petits émetteurs assujettis dans le contexte des travaux d'élaboration de la réglementation des valeurs mobilières.

L'idée de varier l'application de la réglementation proportionnée des valeurs mobilières en fonction de la taille ou du secteur des sociétés ouvertes a piqué notre curiosité. Ainsi que l'ont laissé entendre divers intervenants, les particularités des marchés des capitaux canadiens pourraient justifier que l'on personnalise la réglementation selon la taille des sociétés ouvertes (p. ex., d'après leur capitalisation

boursière) ou selon leur secteur, surtout dans le cas des services financiers, des hydrocarbures, des secteurs diversifiés et des mines. Cependant, donner suite à ces propositions pourrait entraîner une augmentation du coût d'application de la réglementation des valeurs mobilières et rendre le système de réglementation plus complexe; le système pourrait du coup perdre une partie de sa transparence pour les participants au marché, en particulier les investisseurs. Il faut étudier soigneusement le bien fondé de ces propositions afin de mieux comprendre les risques et les possibilités qui s'y rattachent.

Nous recommandons un examen plus approfondi des possibilités que peut offrir une réglementation plus proportionnée des valeurs mobilières en vue d'améliorer la réglementation des sociétés ouvertes.

D) RÉGLEMENTATION DES VALEURS MOBILIÈRES FONDÉE SUR LE RISQUE

Nous pensons que les organismes de réglementation des valeurs mobilières doivent affecter leurs ressources en fonction des participants au marché – comme les émetteurs et les maisons de courtage – et des produits d'investissement qui posent le plus grand risque pour l'économie en général et pour les investisseurs en particulier. Nous croyons savoir que cette approche fondée sur le risque est utilisée par beaucoup d'organismes de réglementation des valeurs mobilières au Canada. Par exemple, la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario et celles de plusieurs autres provinces utilisent une approche fondée sur le risque pour la sélection des prospectus devant faire l'objet d'un examen plus détaillé et des émetteurs assujettis pour lesquels on procédera à un examen de l'information continue. Ils emploient aussi cette approche pour déterminer la fréquence des examens de conformité des conseillers et des gestionnaires de fonds, ainsi que pour décider des dossiers d'application qui feront l'objet d'une enquête complète. Dans le système d'examen sélectif fondé sur le risque qui existe en Ontario à l'égard des prospectus, il peut arriver qu'un prospectus fasse l'objet d'un examen de base, d'un examen complet ou d'un examen limité à un sujet précis. Les facteurs de risque servant à déterminer le niveau d'examen ont été publiés¹⁶. Ils sont liés à la structure organisationnelle de l'émetteur ainsi qu'à ses activités sous-jacentes, à sa situation financière ou à ses résultats financiers, à la nature de l'offre et à des aspects relatifs aux conseillers ou à la régie interne de l'émetteur.

Il y a aussi des organismes d'autoréglementation qui emploient une réglementation fondée sur le risque. À titre d'exemple, l'OCRCVM et la MFDA¹⁷ ont tous deux mis au point un modèle fondé sur le risque perfectionné et bien conçu servant à déterminer la fréquence et la portée des vérifications de leurs membres. L'OCRCVM a aussi travaillé avec le Fonds canadien de protection des épargnants dans le but d'éliminer les chevauchements, de cibler les membres dont les activités sont

plus susceptibles de donner lieu à des problèmes, d'utiliser à bon escient leurs ressources limitées et de faire en sorte que le fardeau de la réglementation soit proportionnel au risque.

Nos consultations internationales nous ont permis de prendre connaissance de l'approche fondée sur le risque qui est utilisée par la FSA (Royaume-Uni). La FSA décide du degré de rigueur de la réglementation en fonction du risque; ce dernier est évalué entre autres au moyen d'un modèle raffiné qui permet la notation du risque pour toutes les entités réglementées. Le risque correspond à une fonction de la probabilité de défaillance et des répercussions d'une telle défaillance. En complément de ce calcul, des spécialistes de la gestion du risque réglementaire effectuent une analyse qualitative. La FSA communique les évaluations du risque et les résultats de comparaisons avec des pairs à toutes les entités réglementées. Cette approche permet à la FSA d'affecter ses ressources en fonction des entreprises présentant le risque le plus élevé, peu importe leur taille, en prenant en compte le fait qu'il est impossible de garantir qu'aucune société n'ait de défaillance. Nous jugeons que l'approche fondée sur le risque de la FSA constitue une pratique exemplaire à l'échelle internationale, et qu'il faudrait en tenir compte dans le cadre des travaux futurs portant sur la réglementation des valeurs mobilières fondée sur le risque au Canada.

Nous recommandons l'adoption d'une approche fondée sur le risque en matière de réglementation des valeurs mobilières. Nous recommandons également que l'on envisage la possibilité d'étendre l'utilisation de l'approche fondée sur le risque qui est faite actuellement au Canada.

E) STRUCTURE ET APPLICATION

Nous pensons que la structure de réglementation des valeurs mobilières actuelle n'est pas appropriée si l'on veut aller dans le sens d'une réglementation proportionnée. La mesure dans laquelle on a recours à une réglementation proportionnée et la priorité que l'on accorde à une telle approche varient nettement d'une province à l'autre¹⁸. Selon nous, les avantages d'une approche de réglementation proportionnée devraient être disponibles dans l'ensemble du Canada. Les avantages pouvant découler d'une telle approche ne devraient pas être limités aux participants au marché d'une seule province. Ainsi, il n'y a aucune raison pour que les efforts déployés par une administration afin d'alléger le fardeau de la conformité pour les petites sociétés ne profitent pas au reste du Canada. À notre avis, un organisme de réglementation des valeurs mobilières unique serait plus à même de mettre de l'avant un programme systématique de réglementation proportionnée au Canada.

La nature et la conception de la réglementation proportionnée des valeurs mobilières auront un impact majeur sur les activités d'application de cette réglementation au Canada. Nous observons qu'une réglementation fondée sur le risque serait à même de donner lieu à une amélioration des activités d'application. Les ressources peuvent ainsi être affectées en fonction des participants au marché qui posent le risque le plus élevé pour les investisseurs. Par contre, l'incidence d'autres formes de réglementation proportionnée, par exemple selon la taille ou le secteur d'une société, devra être évaluée avec soin, sous l'angle de la conformité et de l'application. Une approche mal conçue risquerait de réduire le fardeau de la conformité mais de remettre en question la divulgation d'information. Le recours à la réglementation proportionnée ne doit pas se faire au détriment de la protection des investisseurs.

NOTES EN FIN DE CHAPITRE

- ⁸ Le contenu de cette section est inspiré d'une étude de recherche commandée par le Groupe d'experts. Voir Ford, Cristie, *La réglementation des valeurs mobilières fondée sur des principes*, Groupe d'experts sur la réglementation des valeurs mobilières au Canada (2009).
- ⁹ La mise sur pied d'un comité d'investisseurs pourrait permettre à ces derniers d'avoir davantage voix au chapitre dans le contexte de l'élaboration de la politique des valeurs mobilières. Ce point est traité plus en détail dans la section intitulée « Mieux servir les investisseurs ».
- ¹⁰ Cette section s'inspire d'une étude de recherche commandée par le Groupe d'experts. Se reporter à l'étude de Janis Sarra intitulée *La réglementation proportionnée des valeurs mobilières : régime possible pour les petits émetteurs*, Groupe d'experts sur la réglementation des valeurs mobilières (2009).
- ¹¹ Les commentaires sur la réglementation proportionnée des valeurs mobilières se limitent aux sociétés cotées en bourse.
- ¹² Les sociétés de capital de démarrage n'ont pas d'actifs (autres que des capitaux) et n'ont pas commencé à exploiter une entreprise.
- ¹³ Cette initiative a été nommée « Community Economic Development Investment Funds » (CEDIF).
- ¹⁴ Les Autorités canadiennes en valeurs mobilières constituent une tribune permettant aux organismes de réglementation des valeurs mobilières du Canada de coordonner et d'harmoniser la réglementation des marchés des capitaux canadiens.
- ¹⁵ Les marchés des capitaux du Canada comportent différentes caractéristiques particulières. Ainsi, on retrouve au Canada un grand nombre de très petites sociétés ouvertes et un petit nombre de très grandes sociétés ouvertes. Beaucoup des grandes sociétés canadiennes sont aussi inscrites à la cote de bourses internationales, notamment aux États-Unis. Au Canada, la capitalisation boursière s'opère principalement en Ontario, en Alberta, au Québec et en Colombie-Britannique, et, dans chacune de ces provinces, elle est fortement concentrée dans un secteur – les services financiers en Ontario, les hydrocarbures en Alberta, les secteurs diversifiés au Québec (p. ex., produits forestiers, transports) et les mines en Colombie-Britannique.
- ¹⁶ Commission des valeurs mobilières de l'Ontario, avis du personnel 11-719, *A Risk-based Approach for More Effective Regulation*, entré en vigueur le 20 décembre 2002, 25 O.S.C.B. 8410.
- ¹⁷ L'OCRCVM est l'Organisme canadien de réglementation du commerce de valeurs mobilières et la MFDA, l'Association canadienne des courtiers de fonds mutuels.
- ¹⁸ Sauf indication contraire, la mention des provinces vaut mention des territoires.

Tribunal d'arbitrage indépendant

Nous avons examiné les avantages d'un tribunal d'arbitrage indépendant pour le Canada. Nous constatons que cette question a trait pour l'essentiel à l'équité perçue du processus d'arbitrage des questions de réglementation plutôt qu'au renforcement de l'application.

La plupart des commissions des valeurs mobilières du Canada remplissent des fonctions de réglementation, d'application et d'arbitrage. Elles élaborent des politiques et des règles; elles enquêtent sur les manquements présumés à la réglementation et entament des poursuites au besoin; et elles dirigent les procédures d'arbitrage. L'arbitrage des questions de réglementation est confié aux commissaires, qui président les audiences tenues pour examiner les faits, prendre connaissance des arguments et rendre une décision. De nombreux commentateurs font valoir que cette structure multifonctionnelle des commissions alimente la perception voulant que la procédure d'arbitrage soit injuste, faute d'indépendance et d'impartialité. Ils recommandent que cette fonction soit confiée à un tribunal d'arbitrage indépendant¹⁹.

Dans le but d'éclairer nos travaux, nous avons commandé une étude de recherche sur le tribunal d'arbitrage indépendant du Québec, le Bureau de décision et de révision en valeurs mobilières (ci-après, le « Bureau »)²⁰. Il s'agit du seul tribunal du genre au Canada pour ce qui est des questions de réglementation des valeurs mobilières. Le Bureau a été créé en 2004, dans le cadre d'un ensemble de réformes structurelles dont l'élément central a consisté à créer l'organisme de réglementation intégrée du secteur financier au Québec, l'AMF. En vertu de la *Loi sur les valeurs mobilières* du Québec, le Bureau dispose de pouvoirs d'application générale pour assurer la conformité, notamment le pouvoir de révoquer des permis, de bloquer des actifs et d'imposer d'autres sanctions administratives. Il peut également examiner les décisions rendues par l'AMF et d'autres organismes d'autorégulation reconnus, comme l'OCRCVM. Le Bureau compte trois membres à temps plein, incluant le président et le vice-président, et trois membres à temps partiel, chacun possédant une vaste expérience de la réglementation et des litiges dans le domaine des valeurs

mobilières. Les membres sont nommés par le gouvernement du Québec pour une période de cinq ans. Les décisions du Bureau peuvent être portées en appel devant les tribunaux québécois. Les opérations financières du Bureau sont supervisées par le ministre des Finances et le vérificateur général du Québec.



Nous estimons que l'exemple offert par le Bureau tend à confirmer les avantages que présenterait l'établissement d'un tribunal d'arbitrage indépendant. Notre étude de recherche sur le Bureau conclut aussi à l'utilité d'un tel tribunal. L'expérience acquise jusqu'ici permet de tempérer les craintes exprimées au sujet de la séparation de la fonction d'arbitrage, principalement sous

l'angle de la fonction d'élaboration de politiques et d'un risque d'excès de procédures. Toutefois, ainsi qu'il en question à la section intitulée « La structure que nous recommandons pour le Canada », certains membres du Groupe d'experts souhaiteraient que l'on exerce une supervision du tribunal d'arbitrage indépendant dans une optique de promotion de l'efficacité opérationnelle, tandis que d'autres membres jugent qu'une telle fonction pourrait remettre en cause l'indépendance du tribunal.

Dans beaucoup des décisions rendues par le Bureau depuis 2004, on invoquait l'intérêt public. Aux fins de définir en quoi consiste l'intérêt public, le Bureau s'est penché sur les objectifs de base de la réglementation des valeurs mobilières, soit promouvoir la protection des investisseurs et accroître l'efficacité économique. Cette approche concorde avec celle d'autres commissions des valeurs mobilières au Canada ainsi qu'avec la démarche suivie par la Cour suprême du Canada. Il semble que les décisions du Bureau tiennent compte des fonctions d'élaboration de politiques et d'établissement de règles de l'AMF. Enfin, le Bureau applique des procédures qui contribuent à l'équité des audiences. Ces procédures reflètent le sérieux des travaux menés mais ne semblent pas être indûment fastidieuses ni entraîner des retards.

Nous recommandons la création d'un tribunal d'arbitrage indépendant. Nous estimons toutefois que l'organisme de réglementation des valeurs mobilières doit conserver le pouvoir de rendre certaines décisions, entre autres au sujet des dérogations discrétionnaires à des dispositions réglementaires et à des règles, ainsi que des offres publiques d'achat contestées. L'organisme de réglementation des valeurs mobilières dispose de l'expertise stratégique requise et peut intervenir sans délai afin de régler de telles questions plus rapidement, ce qui, à notre avis, l'emporte sur les avantages qu'il y aurait à confier ces décisions à un tribunal indépendant.

Nous croyons qu'un tribunal d'arbitrage indépendant devrait être mis sur pied dans le contexte d'une loi sur les valeurs mobilières unique, dont l'application relèverait d'un organisme de réglementation des valeurs mobilières unique pour l'ensemble du Canada. Un tribunal national qui se prononcerait sur les dossiers lui étant soumis en se fondant sur la réglementation des valeurs mobilières et les règles appliquées par un organisme de réglementation unique pourrait rendre des décisions plus uniformes et regrouper l'expertise en matière d'arbitrage. Ce tribunal serait aussi plus à même d'appuyer une approche de réglementation des valeurs mobilières fondée davantage sur des principes, puisqu'il serait probablement en mesure d'assurer une interprétation et une application plus uniformes de ces principes dans ses décisions.

En l'absence d'un organisme de réglementation des valeurs mobilières unique, il conviendrait d'examiner les propositions donnant suite aux interventions récentes en faveur de la création d'un tribunal d'arbitrage pancanadien indépendant à l'intérieur du système actuel²¹. Un tel tribunal pourrait être établi unilatéralement par les provinces, ou encore en collaboration avec l'administration fédérale, tout dépendant des pouvoirs d'arbitrage que l'on souhaite déléguer au tribunal²².

MEDAC-2 : Copie d'un rapport intitulé « Rapport final et recommandations » daté de janvier 2009 rédigé par le Groupe d'experts sur la réglementation ...

NOTES EN FIN DE CHAPITRE

¹⁹ Voir notamment Osborne, C.A., D.J. Mullan et B. Finlay, *Report of the Fairness Committee to the Ontario Securities Commission* (2004).

²⁰ Rousseau, Stéphane, *L'expérience du Québec au regard d'un tribunal administratif indépendant spécialisé en valeurs mobilières : une étude du Bureau de décision et de révision en valeurs mobilières, Groupe d'experts sur la réglementation des valeurs mobilières* (2009).

²¹ Voir par exemple Jérôme-Forget, Monique, *Mise en place du régime de passeport en valeurs mobilières*, allocution à l'Institut des fonds d'investissement du Canada, Toronto (octobre 2007).

²² Rousseau, *supra* 20.

Mieux servir les investisseurs

- I. AMÉLIORER LES MÉCANISMES DE TRAITEMENT DES PLAINTES ET DE RECOURS
 - II. DONNER AUX INVESTISSEURS LES MOYENS DE MIEUX SE FAIRE ENTENDRE
-

La protection des investisseurs est un aspect important de la réglementation des valeurs mobilières²³. Nous pensons qu'il existe différents aspects où il serait possible de mieux servir les investisseurs.

Les investisseurs qui peuvent avoir subi des pertes en raison d'erreurs ou de manquements de la part de participants au marché s'attendent à ce que le système de traitement des plaintes et de recours soit accessible et efficace. Or, pour que le système actuel serve bien l'investisseur, celui-ci doit disposer d'une somme importante de connaissances et de ressources, et il doit faire preuve de persistance. Trop souvent, l'expérience sera source de frustration et de colère pour l'investisseur.

Nos consultations nous ont permis d'apprendre que les investisseurs ne sont pas toujours mobilisés et consultés comme il se doit dans le cadre de l'élaboration de la politique de réglementation des valeurs mobilières. Les commissions des valeurs mobilières du Canada n'offrent pas autant de possibilités de défense des intérêts et de mobilisation des investisseurs que dans d'autres administrations où l'on retrouve des marchés des capitaux importants. Cela a des effets négatifs sur la réglementation des valeurs mobilières au Canada et érode la confiance du public en ce qui touche la reddition de comptes, l'intégrité et l'efficacité en matière de réglementation.

I. AMÉLIORER LES MÉCANISMES DE TRAITEMENT DES PLAINTES ET DE RECOURS

Les mécanismes de traitement des plaintes et de recours en vigueur au Canada sont complexes. La résolution d'un problème peut nécessiter l'intervention de commissions des valeurs mobilières, d'OAR, d'arbitres et de tribunaux. Les recours dont disposent les investisseurs varient à l'échelle du Canada.

Deux types de recours s'offrent aux investisseurs²⁴. Le premier type survient lorsqu'un investisseur estime qu'une société a violé les lois relatives aux valeurs mobilières et souhaite qu'on examine la conduite de cette société. Dans un tel cas, bien que l'investisseur ait la possibilité de communiquer directement avec

l'organisme d'autoréglementation ou la commission des valeurs mobilières, lorsque la plainte vise un membre d'un OAR (l'OCRCVM ou la MFDA), la marche à suivre recommandée dans la plupart des provinces consiste d'abord à épuiser complètement le processus interne de traitement des plaintes de la société concernée. Dans le cadre d'un tel processus, l'investisseur discute de l'affaire avec des membres de la direction ainsi qu'avec l'ombudsman de la société, le cas échéant. Si l'affaire n'est pas résolue à sa satisfaction, l'investisseur peut alors présenter une plainte auprès de l'OAR concerné. Les plaintes contre des sociétés qui ne sont pas membres d'un OAR ou les plaintes qui ne sont toujours pas réglées après avoir été examinées par un OAR peuvent être présentées directement à la commission des valeurs mobilières. L'enquête effectuée par une commission des valeurs mobilières peut donner lieu à l'imposition de sanctions, dont des réprimandes, des amendes et des suspensions.

Le second type de recours survient lorsqu'un investisseur demande à être indemnisé à la suite d'une violation des lois régissant les valeurs mobilières. Comme pour le premier type de recours, l'investisseur devrait d'abord chercher à obtenir son indemnisation dans le cadre du processus interne de traitement des plaintes de la société. S'il n'est pas satisfait du résultat du processus, l'investisseur peut alors faire appel soit au service d'arbitrage exécutoire de l'OCRCVM, soit au service d'arbitrage non exécutoire de l'Ombudsman des services bancaires et d'investissement (« OSBI »). L'arbitre de l'OCRCVM peut ordonner le versement d'une indemnisation allant jusqu'à 100 000 \$, tandis que l'OSBI peut recommander le versement d'une indemnisation d'un montant maximal de 350 000 \$. Cependant, le recours à ces services n'est possible que si la société concernée est membre des organismes en question²⁵. Dans certaines provinces, l'investisseur pourrait obtenir une indemnisation en s'adressant aux commissions des valeurs mobilières. En Saskatchewan, au Manitoba et au Nouveau-Brunswick, on peut ordonner le versement d'une indemnisation allant jusqu'à 100 000 \$. Pour que l'indemnisation soit perçue, l'ordonnance doit être enregistrée à la cour. Au Québec, les investisseurs peuvent recevoir une indemnisation immédiate allant jusqu'à 200 000 \$. Enfin, l'investisseur peut recourir aux tribunaux en intentant une poursuite civile. Il peut aussi porter l'affaire devant la Cour des petites créances lorsque l'indemnisation demandée est modeste.

« Le processus menant au règlement d'une plainte peut aggraver et prolonger indûment une situation qui s'avère déjà stressante. Les demandes de dédommagement exigent de la diligence, de la persévérance, de la détermination et une bonne carapace. » [traduction]

Kenmar Associates

Lors de nos consultations, nous avons entendu les comptes rendus d'investisseurs qui avaient été contraints de recourir à ces mécanismes pour recouvrer des fonds perdus à la suite d'erreurs ou d'actes fautifs. Ces témoignages ont décrit de façon très réaliste bon nombre des lacunes nuisant à l'efficacité des mécanismes de traitement des plaintes et de recours au Canada. Nous ne croyons pas que les investisseurs soient particulièrement bien

servis par ce système. Bien que de nombreux mécanismes aient été mis en place afin d'offrir aux investisseurs des solutions de rechange plus simples et plus économiques que le recours aux tribunaux, le nombre élevé d'organismes, les multiples étapes que comportent les procédures et le manque d'uniformité à l'échelle du Canada font en sorte qu'il est difficile pour les investisseurs de bien comprendre l'ensemble des processus et d'en arriver rapidement à un règlement. Selon certains des comptes rendus, il semblerait que, souvent, les investisseurs ne reçoivent pas l'information leur permettant de connaître l'éventail complet des moyens dont ils disposent pour obtenir une réparation.

Nous recommandons l'établissement d'un service spécialisé pour remédier au manque d'information, d'orientation et de soutien à l'intention des investisseurs dans le domaine du traitement des plaintes et des recours. Le service que nous envisageons communiquerait des renseignements complets au sujet du traitement des plaintes et des recours au Canada. Il pourrait relever d'un organisme de réglementation des valeurs mobilières ou d'un autre organisme de réglementation existant.

Nous nous inquiétons du manque d'uniformité des recours financiers offerts par les commissions des valeurs mobilières à l'échelle du Canada. Certaines provinces offrent des recours qui sont exécutoires alors que d'autres ne le font pas, ce qui ne manque pas d'être inquiétant pour les investisseurs qui sont victimes d'actes fautifs dans une province où les mécanismes de recours sont moins efficaces. On peut faire appel aux tribunaux, mais, dans la mesure où les frais juridiques peuvent dépasser l'indemnisation demandée, cette option n'est pas toujours viable. Le manque d'uniformité des recours financiers au Canada est déroutant et découle directement de la structure fragmentée des organismes canadiens de réglementation des valeurs mobilières.

Selon nous, le processus de recours financier établi par l'AMF, au Québec, fait figure de pratique exemplaire au Canada. Un investisseur peut, après qu'un tribunal d'arbitrage indépendant a rendu une décision en sa faveur, soumettre à l'AMF une demande d'indemnisation pouvant aller jusqu'à 200 000 \$. Les montants versés à titre d'indemnisation proviennent du Fonds d'indemnisation des services financiers, qui est financé par les frais perçus auprès des entités réglementées au Québec. S'il y a lieu, l'AMF entreprendra une poursuite contre les responsables pour récupérer le montant de l'indemnisation. L'avantage que présente cette approche est que les règlements sont exécutoires et que les investisseurs sont indemnisés rapidement, sans avoir à attendre qu'un tribunal applique la décision et perçoive le montant de l'indemnisation.

Nous recommandons les mesures suivantes en vue d'améliorer les mécanismes de traitement des plaintes et de recours pour les investisseurs :

- **La constitution d'un organisme de réglementation des valeurs mobilières ayant le pouvoir d'ordonner le versement d'une indemnisation dans le cas de violations de la loi sur les valeurs mobilières, afin que les investisseurs ne soient pas obligés de recourir aux tribunaux.**
 - **L'établissement d'un fonds d'indemnisation des investisseurs financé par le secteur, qui permettrait à l'organisme de réglementation des valeurs mobilières d'indemniser directement les investisseurs lorsqu'il y a eu violation de la loi sur les valeurs mobilières.**
 - **La participation obligatoire des inscrits au processus de règlement des différends exécuté par l'organisme de règlement des différends désigné par la loi.**
-

Nous nous inquiétons du fait que, dans certaines provinces, des sociétés puissent se soustraire aux mesures disciplinaires prises par un OAR ou une bourse simplement en se retirant du secteur des valeurs mobilières. Cela permet aux auteurs d'un méfait de s'en tirer sans être punis. Nous avons proposé dans l'ébauche de loi sur les valeurs mobilières des dispositions selon lesquelles les bourses et les OAR continueront d'avoir compétence sur d'anciens membres.

II. DONNER AUX INVESTISSEURS LES MOYENS DE MIEUX SE FAIRE ENTENDRE

Nous croyons que les commissions des valeurs mobilières du Canada pourraient en faire plus pour mobiliser les investisseurs et favoriser leurs intérêts. Ce fait nous est apparu clairement durant nos consultations, la question ayant été abordée par des investisseurs inquiets. Nous en avons également appris davantage sur les pratiques employées par certains organismes de réglementation d'autres pays qui ont fait de la participation des investisseurs une priorité.

Aux États-Unis, la Securities and Exchange Commission (« SEC ») a mis sur pied un bureau chargé de veiller à ce que la commission s'acquitte véritablement de sa fonction de « défenseur des investisseurs ». Le bureau examine toutes les actions de la SEC, en adoptant le point de vue des investisseurs. Il joue un rôle de premier plan dans les efforts que déploie la SEC en vue de rendre les documents d'information plus faciles à lire et à comprendre pour les investisseurs. Il consulte les investisseurs aux fins de l'élaboration de programmes d'éducation qui leur sont destinés, organise des groupes de discussion et procède à des enquêtes auprès des investisseurs.

Enfin, le bureau constitue un point de contact unique pour la soumission de conseils, de plaintes et de suggestions.

Au Royaume-Uni, la FSA a établi un groupe responsable des questions relatives aux consommateurs; celui-ci fait partie de l'organisme, de sorte qu'il a une incidence sur tous les groupes chargés de l'élaboration des politiques de réglementation²⁶. Le groupe est considéré comme un chef de file intersectoriel. Il a pour objectif de placer les intérêts des consommateurs au centre de l'élaboration des politiques de réglementation à la FSA. Afin d'étayer adéquatement le processus de réglementation, le groupe collabore avec des consommateurs, des organismes, des groupes de réflexion et d'autres représentants des consommateurs. Il détermine les risques pouvant nuire aux consommateurs actuels ou éventuels et dirige l'approche globale de la FSA à l'égard des consommateurs, veillant à ce que cette approche soit uniforme et adéquatement mise en œuvre.

« La Grande Bretagne a considérablement accru l'influence des investisseurs en mettant sur pied le Financial Services Consumer Panel, qui dispose d'un financement de base, des ressources requises pour effectuer des recherches et du pouvoir de réviser les décisions clés concernant le secteur. » [Traduction]

Le Conseil canadien de la consommation

La FSA dispose également d'un comité des consommateurs indépendant, le Financial Services Consumer Panel, dont le mandat est énoncé dans la loi. Ce comité conseille la FSA au sujet des intérêts et des préoccupations des consommateurs, et il évalue l'efficacité avec laquelle la FSA atteint ses objectifs obligatoires relatifs aux consommateurs. La FSA consulte le comité à propos de ses projets de politique, et le comité formule ses propres préoccupations et entreprend ses propres recherches. Aux termes

de la loi, la FSA doit tenir compte de toute représentation faite par le comité. Si la FSA n'est pas d'accord avec un point de vue ou une proposition formulé dans le cadre d'une représentation, elle doit communiquer au comité, par écrit, les motifs de son désaccord. Le comité est composé à l'heure actuelle de onze membres (dont le président) possédant de l'expérience dans des domaines variés. Il est financé par la FSA et compte sur le soutien de son propre secrétariat.

Nous croyons comprendre que la vaste majorité des organismes provinciaux de réglementation des valeurs mobilières ne disposent pas d'un comité consultatif chargé des questions relatives aux investisseurs. Nous constatons également que, en général, ces organismes n'ont pas de groupe s'employant exclusivement à défendre les intérêts des investisseurs dans le contexte de la réglementation des valeurs mobilières.

Nous recommandons l'établissement d'un comité des investisseurs indépendant. Nous recommandons également que les organismes de réglementation des valeurs mobilières mettent sur pied un groupe chargé expressément des questions relatives aux investisseurs.

NOTES EN FIN DE CHAPITRE

²³ Ainsi que cela a été mentionné précédemment, nous avons énoncé dans l'ébauche de loi sur les valeurs mobilières que l'un des objectifs de base de la réglementation des valeurs mobilières consiste à protéger les investisseurs contre toute pratique injuste, irrégulière ou frauduleuse (se reporter au tableau 1, dans la section « Objectifs de la réglementation des valeurs mobilières »).

²⁴ On trouvera à l'appendice 6 une description plus détaillée des mécanismes de traitement des plaintes et de recours qui sont en place au Canada.

²⁵ La plupart des sociétés sont membres de ces organismes.

²⁶ En tant qu'organisme de réglementation intégrée du secteur financier, la FSA réglemente des domaines qui touchent les investisseurs ainsi que d'autres types d'intervenants (p. ex., les déposants). La FSA emploie le terme « consommateur » pour englober à la fois les investisseurs et les autres intervenants.

Structure de réglementation recommandée pour le Canada

- I. PRÉOCCUPATIONS CONCERNANT LA STRUCTURE ACTUELLE
 - II. LA STRUCTURE QUE NOUS RECOMMANDONS POUR LE CANADA
 - III. RAISONS POUR LESQUELLES LA STRUCTURE QUE NOUS RECOMMANDONS EST PRÉFÉRABLE POUR LE CANADA
 - IV. ORIENTATIONS FUTURES CONCERNANT LA MODERNISATION DE LA RÉGLEMENTATION DU SECTEUR FINANCIER
-

Chaque province a son propre organisme de réglementation des valeurs mobilières, qui consiste soit en une commission autofinancée, soit en une entité financée à l'intérieur d'un ministère dont elle relève. L'organisme de réglementation applique la loi provinciale régissant les valeurs mobilières et, par conséquent, édicte son propre ensemble de règles et de règlements. Les organismes délèguent certaines responsabilités en matière de réglementation aux OAR nationaux, tels que l'OCRCVM et la MFDA. La chaîne d'imputabilité à l'égard de la réglementation des valeurs mobilières dans chaque province va de l'organisme de réglementation à l'Assemblée législative, en passant par le ministre responsable de la réglementation.

Les préoccupations au sujet des fonctions faisant double emploi et des chevauchements qui ont été exprimées par les participants au marché et les OAR dont le champ d'activité a une portée essentiellement nationale sont à l'origine des efforts des provinces visant à améliorer l'harmonisation et la coordination de la réglementation des valeurs mobilières au Canada. Le travail le plus important en cours consiste en la mise en œuvre d'un système de passeport. Dans le cadre de ce système, la conformité aux règles et décisions du principal organisme de réglementation est présumée satisfaisante aux exigences de toutes les autres administrations participantes, ce qui revient à délivrer un passeport autorisant l'exercice d'activités sur les marchés des capitaux partout au Canada. Le système de passeport se limite à l'heure actuelle au dépôt de prospectus et à certains types de dérogations discrétionnaires. On s'emploie actuellement à élargir le système afin d'inclure les exigences d'inscription, ce qui devrait être mis en œuvre à la fin de 2009 selon les prévisions actuelles. L'Ontario appuie l'harmonisation et la meilleure coordination de la réglementation des valeurs mobilières au Canada; par contre, la province ne souhaite pas prendre part au système de passeport²⁷.

Nous avons passé un temps considérable à débattre de ce que serait la structure de réglementation des valeurs mobilières appropriée au Canada; nous avons examiné le travail effectué par des organismes précédents, nous avons consulté des intervenants et des spécialistes, et nous avons écouté avec attention nos homologues de l'étranger. Nous croyons que le système de passeport constitue un pas dans la

bonne direction. Il permettra de réduire les coûts de conformité et la complexité de la réglementation des valeurs mobilières pour les entités réglementées œuvrant dans plus d'une administration. Cependant, nous avons certaines préoccupations importantes découlant de la structure fragmentée de la réglementation des valeurs mobilières que le système de passeport ne pourra régler, même lorsqu'il aura été pleinement mis en œuvre. On peut retrouver bon nombre de ces préoccupations dans la façon dont les organismes de réglementation des valeurs mobilières ont réagi aux bouleversements qui ont touché récemment les marchés des capitaux mondiaux et qui continuent d'avoir des conséquences²⁸.

I. PRÉOCCUPATIONS CONCERNANT LA STRUCTURE ACTUELLE

Nous croyons que la structure fragmentée, qui nécessite une coordination des décisions à l'échelle de treize administrations, fait en sorte qu'il est difficile pour les organismes de réglementation des valeurs mobilières de réagir rapidement et fermement aux événements qui surviennent sur les marchés des capitaux. Un exemple de cette difficulté est lié à l'adoption en septembre 2008, par certains de nos homologues étrangers, dont les États-Unis et le Royaume-Uni, de restrictions relatives à la vente à découvert d'actions d'institutions financières en tant que mesure de stabilité temporaire. La réaction du Canada a été tardive par rapport aux efforts coordonnés des États-Unis et du Royaume-Uni, et elle n'a pas été uniforme dans toutes les provinces. Un autre exemple a été le délai entre le gel du marché canadien du papier commercial adossé à des actifs (PCAA) non bancaire en août 2007 et l'émission d'un document de consultation par les Autorités canadiennes en valeurs mobilières afin de recueillir un certain nombre de propositions visant à éviter que de telles défaillances des marchés des capitaux se reproduisent²⁹. Nous constatons que la structure fragmentée de la réglementation des valeurs mobilières tend à entraîner un plus long délai d'intervention de la part des organismes de réglementation, ce qui rend le Canada vulnérable au risque de marché et au risque d'atteinte à la réputation.

Ensuite, nous nous inquiétons du caractère inapproprié de notre système de mandats provinciaux lorsque les événements survenant sur les marchés des capitaux, qui ont une portée de plus en plus nationale et internationale, nécessitent une réaction à l'échelle du pays. L'une des leçons importantes qu'il faut tirer de la récente crise des marchés des capitaux est que le risque systémique ne se limite plus aux banques et est de plus en plus présent sur les marchés des capitaux. Selon nous, l'atténuation efficace du risque systémique nécessite la coordination et la collaboration de tous les organismes canadiens de réglementation du secteur financier, ainsi qu'une collaboration active avec nos homologues étrangers. Nous ne croyons pas que de multiples organismes de réglementation des valeurs mobilières parviendront à travailler efficacement dans le cadre d'une équipe nationale de gestion du risque systémique, car il est probable que les difficultés sur le plan structurel nuiront à la capacité de cette équipe d'être proactive, de favoriser la collaboration et de faire preuve d'efficacité de façon générale afin de régler rapidement les problèmes de grande ampleur touchant les marchés des capitaux. Une

« Dans le cadre du système actuel, le fait est que toutes les règles locales doivent être observées, qu'il s'agisse des règles en vigueur dans l'administration du principal organisme de réglementation ou de celle en vigueur dans les autres administrations. » (Traduction)

Association des banquiers canadiens

intervention tardive, mal gérée par l'un ou l'autre des organismes de réglementation des valeurs mobilières, pourrait avoir une incidence négative sur l'intégrité des marchés des capitaux canadiens dans leur ensemble.

Enfin, nous croyons que la structure actuelle entraîne essentiellement une mauvaise affectation des ressources, ce qui rend la réglementation des valeurs mobilières moins efficace

et moins efficace. Il faut consacrer des ressources au fonctionnement de treize organismes distincts de réglementation des valeurs mobilières au Canada. Cette façon de procéder s'avère inefficace, car chaque administration consacre un niveau différent de ressources à la réglementation, de sorte que le degré d'efforts consentis pour l'élaboration des politiques, la surveillance et les activités d'application varie à l'échelle du pays. En outre, il y a des dédoublements d'efforts, ce qui donne lieu à des coûts inutiles, à un gonflement des effectifs et à des retards. Les investisseurs canadiens, quant à eux, jouissent d'un niveau de protection qui varie selon l'administration dans laquelle ils résident ou investissent. Par ailleurs, les participants au marché continueront de devoir assumer des coûts de conformité trop élevés, même avec la mise en œuvre complète du système de passeport. Ils seront encore tenus de payer des frais dans plusieurs administrations, parfois même dans les treize. Ils devront continuer de composer avec des pratiques inefficaces associées au fait que les lois et les règlements diffèrent d'une province à l'autre, à l'utilisation persistante de règles locales et aux variations dans l'interprétation des règles nationales.

Nous sommes d'avis que d'importants progrès ont été réalisés jusqu'ici en vue d'améliorer l'efficacité de la réglementation des valeurs mobilières. Cependant, la structure fragmentée qui existe actuellement ne permet pas au Canada de réagir aussi rapidement et efficacement qu'il le devrait, surtout lorsque les marchés des capitaux sont soumis à des tensions. Cette structure entraîne également des coûts trop élevés pour les participants au marché. Les changements supplémentaires qu'on apportera seront inévitablement minés par l'inefficacité de la structure. Nous croyons que les treize organismes de réglementation des valeurs mobilières doivent être regroupés pour ne former qu'un seul organisme. Le Canada a besoin d'un organisme de réglementation unique. C'est là le point de vue exprimé par la vaste majorité des participants au marché que nous avons consultés. C'est également ce qui est ressorti de la grande majorité des évaluations effectuées par des organismes internationaux tiers, dont, tout dernièrement, le Fonds monétaire international et l'Organisation de coopération et de développement économiques (voir l'encadré 1).

(ENCADRÉ 1)

EVALUATIONS PAR DES ORGANISMES INTERNATIONAUX TIERS

« L'adoption éventuelle d'un organisme unique de réglementation des valeurs mobilières présente des avantages. Le système réglementaire a été grandement amélioré par suite de la création des Autorités canadiennes en valeurs mobilières, tout comme il le sera par la mise en œuvre du système de passeport. Malgré ce fait, poursuivre dans cette voie et se doter d'un organisme unique de réglementation permettrait de simplifier l'élaboration des politiques, de réduire les coûts d'observation, et d'améliorer l'application des lois et des règlements. »

Fonds monétaire international, Canada: Financial System Stability Assessment - Update, 2008.

« La diversité actuelle des réglementations – à titre d'exemple, chaque province a son propre organisme de réglementation des valeurs mobilières – permet difficilement de maximiser l'efficacité et accroît le risque de voir les entreprises opter pour du financement étranger (c. à d., ailleurs qu'au Canada). Une autorité de régulation unique éliminerait les inefficiences inhérentes aux pouvoirs d'application limités des différentes agences provinciales. »

OCDE, Synthèse : Etudes économiques du Canada, 2008.

II. LA STRUCTURE QUE NOUS RECOMMANDONS POUR LE CANADA

La structure que nous recommandons conserve les points forts du système actuel et s'appuie sur ceux-ci, tout en remédiant à ses lacunes. Nous avons besoin d'un organisme unique de réglementation des valeurs mobilières qui permette d'établir clairement les liens d'imputabilité à l'échelle nationale, de réduire le fardeau de conformité et de renforcer les activités d'application des lois et règlements. Il doit également mieux répondre aux besoins des investisseurs. Cependant, il faut que l'organisme unique de réglementation fasse en sorte de maintenir le niveau élevé de services locaux qui sont offerts à l'heure actuelle, et qu'il tienne compte des exigences particulières des participants au marché et des secteurs industriels des différentes régions du Canada.

Nous recommandons l'établissement de la Commission canadienne des valeurs mobilières, qui aura le mandat d'appliquer une loi unique sur les valeurs mobilières au Canada. Nous recommandons l'adoption de la structure décrite ci-après.

A) COMMISSION CANADIENNE DES VALEURS MOBILIÈRES

La Commission canadienne des valeurs mobilières serait responsable des activités d'élaboration des politiques et des règles, ainsi que des enquêtes et des poursuites relatives aux infractions réglementaires. Elle s'emploierait à atteindre les objectifs de base de la réglementation des valeurs mobilières en suivant les principes directeurs que nous avons établis en matière de pratique réglementaire, y compris favoriser la réduction du risque systémique dans le système financier en général³⁰. La Commission fournirait un niveau élevé de service aux investisseurs et aux participants au marché à l'échelle du Canada, et elle fonctionnerait de façon efficace, notamment en ce qui a trait à l'application des règles et au traitement des documents d'information et des autres dépôts.

Nous appuyant sur nos discussions précédentes, nous croyons que la Commission devrait porter une attention particulière à la réalisation de progrès dans un certain nombre de domaines. La Commission devrait :

- mettre en œuvre et gérer activement un système complet de mesure du rendement;
- élaborer une approche davantage fondée sur les principes et le risque, et examiner les possibilités en vue de mieux adapter la réglementation en fonction de la taille et du secteur des sociétés ouvertes;
- collaborer avec le comité des petits émetteurs assujettis et le comité des investisseurs (décrits plus loin), et donner suite à leurs représentations;
- établir le pouvoir et les moyens d'indemniser les investisseurs dans les cas de violation de la loi sur les valeurs mobilières;
- favoriser la mise sur pied d'une division internationale solide qui représenterait le Canada sur les tribunes multilatérales et dans le cadre des relations bilatérales avec d'autres organismes nationaux de réglementation des valeurs mobilières.

L'équipe de la haute direction de la Commission serait composée d'un président (premier dirigeant), d'un certain nombre de vice-présidents, d'autres membres de la Commission et d'un directeur général. Les membres de la Commission, notamment le président et les vice-présidents, seraient nommés sur la recommandation d'un comité des candidatures (décrit plus loin). Il reviendrait au président de nommer le directeur général, qui serait responsable de la gestion des opérations courantes de la Commission.

Nous tenons à faire remarquer que l'expérience et la réputation des membres de la première équipe de la haute direction, particulièrement en ce qui concerne le président, joueront un rôle essentiel dans le succès de la Commission. Les candidats idéaux devraient posséder une expérience avérée de la gestion des changements opérationnels importants, jouir d'une excellente réputation dans les domaines des lois et des règlements sur les valeurs mobilières au Canada, et avoir de grandes compétences en matière de leadership. Afin d'attirer des candidats qualifiés, la rémunération accordée doit être compétitive, c'est à dire qu'elle doit tenir compte

de la rémunération offerte dans le secteur privé pour des compétences et une expérience équivalentes.

Nous recommandons que le président de la Commission devienne membre du Comité de surveillance des institutions financières (« CSIF ») et du Comité consultatif supérieur (« CCS »). Ces comités sont composés des dirigeants des ministères et organismes fédéraux qui soutiennent la réglementation du secteur financier et la stabilité financière du Canada³¹. Aux termes de la loi, le CSIF a le mandat d'examiner la santé des institutions financières fédérales, et il fait rapport au ministre fédéral des Finances. Le CCS examine les enjeux stratégiques du secteur financier, y compris les lois et la réglementation. Avec l'arrivée du président de la Commission, ces comités rassembleront tous les principaux acteurs de la réglementation et de la stabilité financières au Canada, ce qui favorisera l'obtention d'un point de vue plus intégré concernant les enjeux émergents et aidera à mieux réagir à ceux-ci.

Nous croyons que l'administration centrale de la Commission devrait se trouver dans l'une des quatre grandes provinces du Canada, soit la Colombie Britannique, l'Alberta, l'Ontario ou le Québec (en supposant que ces provinces participent). La décision définitive devrait sans doute tenir compte des négociations avec les administrations participantes. Nous encourageons fortement la Commission à établir des bureaux régionaux dans les principaux centres financiers, chacun étant dirigé par un vice président dans les grandes provinces, afin de pouvoir répondre aux besoins distincts des secteurs régionaux et des participants aux marchés locaux. On conservera des bureaux locaux de plus petite taille pour fournir des services appropriés aux participants aux marchés locaux ainsi que pour appuyer les mesures d'application de la loi prises à l'échelon local. Dans certaines régions du Canada, les bureaux régionaux pourraient se spécialiser dans la réglementation de secteurs particuliers ou de types d'instruments financiers précis. Par exemple, la Colombie Britannique pourrait se spécialiser dans le secteur minier, l'Alberta, dans l'industrie pétrolière et gazière, l'Ontario, dans le secteur des services financiers, et le Québec, dans les instruments financiers dérivés. L'effectif des bureaux régionaux et locaux devrait être, au départ, constitué en majeure partie du personnel des organismes de réglementation provinciaux existants, afin d'assurer le maintien des compétences actuelles en matière de réglementation et la prestation ininterrompue de services au niveau local et régional.

La Commission devrait s'autofinancer en percevant des frais établis selon le principe du recouvrement de l'ensemble des coûts relatifs à l'administration de la réglementation. Nous sommes conscients que les frais perçus par certains organismes provinciaux de réglementation des valeurs mobilières constituent des revenus servant à financer des dépenses gouvernementales. Nous encourageons le gouvernement du Canada à négocier une entente de compensation directe, pour veiller à ce que les manques à gagner ne soient pas comblés au moyen de frais perçus par la Commission.

La Commission devrait être responsable devant le Parlement, par l'entremise du ministre fédéral des Finances. Celui-ci aurait le pouvoir d'opposer son veto aux règles proposées par la Commission.

B) COMITÉS SPÉCIAUX INDÉPENDANTS

Nous recommandons l'établissement de deux comités indépendants, l'un étant chargé de représenter les points de vue des investisseurs auprès de la Commission canadienne des valeurs mobilières, et l'autre, de représenter les petits émetteurs assujettis. La Commission devrait tenir compte de tous les points de vue exprimés et de toutes les propositions formulées dans le cadre des représentations effectuées par l'un ou l'autre des comités et y donner suite, ainsi que rédiger et rendre publique une déclaration écrite lorsqu'elle est en désaccord avec une représentation. Les deux comités bénéficieraient du soutien de leur propre secrétariat et seraient financés séparément. Chaque comité préparerait un rapport annuel exposant ses activités et discutant des mesures prises par la Commission pour remédier à ses préoccupations.

i) Comité des investisseurs

Le comité des investisseurs veillerait à faire en sorte que les points de vue des investisseurs soient pris en compte par la Commission canadienne des valeurs mobilières dans le contexte de l'élaboration de la politique de réglementation des valeurs mobilières. Il pourrait contribuer à l'élaboration d'une approche davantage fondée sur des principes. Il aiderait également à orienter l'élaboration de programmes d'éducation des investisseurs plus efficaces. Le comité serait composé de personnes ayant une vaste connaissance des enjeux touchant les investisseurs et un intérêt réel à l'égard de ceux-ci. Les membres pourraient comprendre des porte-paroles, des journalistes, des universitaires, des avocats et des fonctionnaires.

ii) Comité des petits émetteurs assujettis

Le comité des petits émetteurs assujettis donnerait des avis à la Commission canadienne des valeurs mobilières au sujet des répercussions de ses initiatives réglementaires et stratégiques sur les petits émetteurs. Le comité déterminerait les questions réglementaires ayant une incidence négative disproportionnée sur les petits émetteurs. Il pourrait contribuer à la mise en œuvre d'une réglementation davantage fondée sur des principes et, plus particulièrement, à l'établissement d'une réglementation proportionnée pour les petits émetteurs. Le comité serait composé de personnes qui ont une bonne compréhension des obligations de conformité des petits émetteurs, notamment des avocats, des comptables et des gestionnaires.

C) CONSEIL DE GOUVERNANCE

Le conseil de gouvernance exercerait une surveillance sur la Commission canadienne des valeurs mobilières. Certains membres du Groupe d'experts auraient voulu que ce conseil se concentre sur l'efficacité opérationnelle de la Commission relativement aux aspects ayant trait aux ressources financières, aux services, aux biens, au personnel et aux contrats. Le conseil situerait dans une perspective stratégique les affaires financières et les autres affaires de la Commission n'ayant pas trait à la réglementation, ce qui favoriserait de saines pratiques de gestion et la prestation efficace de services. D'autres membres du Groupe d'experts auraient voulu que le rôle du conseil en vienne à englober la formulation d'une perspective stratégique concernant les affaires réglementaires, et que le conseil exerce un rôle de supervision en ce qui touche les modifications des règles et des politiques que la Commission soumettrait au ministre des Finances pour examen. On peut avancer des arguments à l'appui de l'un et l'autre de ces points de vue au sujet du rôle que doit remplir le Conseil de gouvernance dans la surveillance de la Commission. Les architectes de la Commission devraient étudier ces deux points de vue avec soin.

Tous les membres du conseil seraient indépendants de l'équipe de direction de la Commission. Cependant, le président de la Commission en serait membre d'office. Le conseil serait tenu de communiquer périodiquement au ministre fédéral des Finances les constatations découlant de ses activités de surveillance.

D) COMITÉ FÉDÉRAL PROVINCIAL DES CANDIDATURES

Le ministre fédéral des Finances et les administrations participantes auraient tous la possibilité de nommer un membre au comité des candidatures. Le comité serait chargé de recommander au ministre des Finances des candidats aux postes de membres de la Commission, dont ceux de commissaires (notamment le président et les vice-présidents), de membres du conseil de gouvernance et d'arbitres du tribunal d'arbitrage indépendant (décrit plus loin). Le ministre des Finances serait tenu de prendre en compte, aux fins de nomination, uniquement les candidats proposés par le comité des candidatures. Cette façon de procéder permettrait de favoriser le maintien d'un équilibre régional dans le processus de nomination.

E) CONSEIL DES MINISTRES

Un conseil des ministres composé du ministre fédéral des Finances et d'un ministre désigné par chacune des administrations participantes devrait être établi. Le conseil discuterait de l'élaboration des politiques en matière de valeurs mobilières et de la gestion courante du système. Il offrirait une tribune pour discuter des nouveaux enjeux relatifs aux marchés des capitaux canadiens et pour faire en sorte que la réglementation des valeurs mobilières réponde aux besoins distincts des régions et des secteurs industriels du Canada. Le conseil examinerait les modifications proposées de la loi sur les valeurs mobilières. Les provinces auraient le pouvoir d'opposer leur veto à tout projet de modification législative³².

F) TRIBUNAL D'ARBITRAGE INDÉPENDANT

Comme nous l'avons mentionné précédemment, nous appuyons la création d'un tribunal d'arbitrage indépendant. Dans la structure que nous recommandons, le tribunal assumerait des fonctions d'arbitrage qui, autrement, devraient être exercées par la Commission. Certaines décisions relèveraient toutefois encore de cette dernière, entre autres celles concernant les exceptions discrétionnaires relatives aux règlements et règles sur les valeurs mobilières, ainsi que les questions ayant trait aux offres publiques d'achat contestées. Les affaires quasi criminelles ou criminelles continueraient d'être renvoyées aux autorités compétentes et jugées par l'entremise du système judiciaire³³. Les arbitres seraient nommés sur la recommandation du comité des candidatures. Le ministre fédéral des Finances ordonnerait à la Commission d'affecter chaque année un certain montant au financement du tribunal. Les membres du Groupe d'experts avaient des opinions partagées quant au rôle que devrait jouer le conseil de gouvernance dans la surveillance du tribunal. Certains membres ont mentionné que le conseil devrait superviser les activités du tribunal afin de favoriser son efficacité opérationnelle, alors que d'autres étaient d'avis que le conseil ne devrait pas exercer une telle fonction, car cela pourrait compromettre l'indépendance du tribunal.

Le tribunal devrait être conçu de manière à maximiser son efficacité. En premier lieu, les arbitres devraient posséder des compétences dans les domaines de la réglementation des valeurs mobilières, des marchés des capitaux et de l'arbitrage. Il pourrait s'agir de juges à la retraite ou d'anciens commissaires de commissions provinciales des valeurs mobilières. Les arbitres seraient nommés pour une durée maximale de cinq ans. En second lieu, le tribunal devrait être en mesure d'assurer une présence dans les régions. Il faudrait envisager de façon très sérieuse l'établissement de bureaux à l'échelle du Canada afin de permettre la tenue d'audiences et l'acquisition de compétences à l'échelon local. Enfin, le tribunal devrait pouvoir compter sur un arbitre en chef chargé de surveiller ses activités.

G) ORGANISMES D'AUTORÉGLÉMENTATION

Les OAR, tels que l'OCRCVM et la MFDA, et d'autres organismes de réglementation, comme le Groupe TSX, continueraient de jouer un rôle crucial dans la réglementation des marchés des capitaux canadiens. Dans le cadre de la structure que nous recommandons, les OAR seraient assujettis à l'organisme unique de réglementation des valeurs mobilières. En plus de réduire les coûts de conformité des OAR, cela donnerait probablement lieu à une réglementation plus uniforme, car la Commission pourrait veiller à ce qu'il y ait une plus grande cohérence entre ses politiques et celles des OAR.

Le Groupe d'experts est d'avis que l'autoréglementation est une caractéristique importante de notre système réglementaire et qu'elle doit être conservée, mais il a entendu de nombreuses plaintes au sujet du manque d'indépendance des OAR par rapport au secteur et de leurs liens – contractuels plutôt que législatifs – avec l'organisme de réglementation. Beaucoup d'investisseurs ont également exprimé des préoccupations concernant le processus de traitement des plaintes et de

recours. Notre mandat ne prévoyait pas l'examen approfondi des OAR, et nous faisons remarquer qu'un tel examen par les Autorités canadiennes en valeurs mobilières est en cours depuis un certain temps déjà. La Commission, une fois établie, devrait faire le point sur le rendement et les responsabilités des OAR.

H) BUREAU DE SURVEILLANCE DES MARCHÉS DES CAPITAUX

Les négociations entourant la création d'un organisme unique de réglementation des valeurs mobilières et la mise en œuvre de celui-ci prendront un certain temps. Nous croyons toutefois que des mesures immédiates devraient être prises en vue d'établir une forte présence nationale en matière de réglementation des valeurs mobilières.

Nous recommandons l'établissement immédiat d'un bureau de surveillance des marchés des capitaux, relevant du ministre fédéral des Finances.

Le bureau serait chargé d'assurer un leadership à la fois national et international en matière de réglementation des valeurs mobilières. Il collaborerait avec les organismes de réglementation afin d'élaborer des politiques qui tiennent compte des intérêts supérieurs du Canada, et non de ceux d'une administration en particulier. Il assurerait une surveillance étroite des marchés des capitaux. Nous prévoyons que le rôle et les fonctions du bureau seront absorbés par la Commission une fois que celle-ci sera opérationnelle.

III. RAISONS POUR LESQUELLES LA STRUCTURE QUE NOUS RECOMMANDONS EST PRÉFÉRABLE POUR LE CANADA

La structure proposée prévoit une reddition de comptes claire à l'échelle nationale à l'intention des participants au marché et du public. Le ministre fédéral des Finances et, ultimement, le Parlement seraient responsables de la réglementation des valeurs mobilières au Canada. Les décisions seraient prises par un organisme unique, au lieu de treize organismes, favorisant ainsi la prise de mesures rapides et déterminantes. Le mandat national associé à la réglementation des marchés des capitaux concorderait avec le caractère national des marchés des capitaux du Canada. L'organisme unique de réglementation des valeurs mobilières contribuerait à une meilleure coordination avec les organismes de réglementation nationaux et internationaux. Globalement, le Canada aurait une plus grande capacité d'intervention en cas d'instabilité financière.

La structure décentralisée, comportant des bureaux régionaux dans les principaux centres financiers ainsi qu'un réseau de bureaux locaux de plus petite taille, ferait en sorte que les intérêts provinciaux et régionaux soient pleinement représentés à tous les niveaux décisionnels, à quoi l'on ajouterait les avantages découlant de la

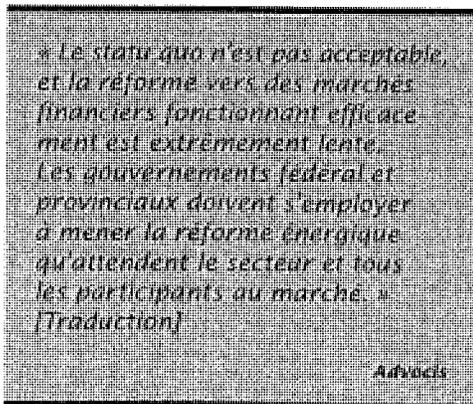
coordination, sur le plan à la fois de la gestion interne et des relations avec d'autres organismes nationaux et internationaux de réglementation financière. Les bureaux régionaux et locaux viendraient appuyer les mesures d'application prises à l'échelon local, serviraient de points de contact pour les plaintes au sujet d'actes fautifs de nature réglementaire et fourniraient des services généraux visant à combler les besoins des participants au marché locaux et du public.

La structure regrouperait un sein d'un organisme unique de réglementation des valeurs mobilières toutes les activités d'élaboration de politiques et de règles au Canada, ce qui ferait en sorte de rendre la réglementation des valeurs mobilières mieux adaptée et plus uniforme. Comme nous l'avons mentionné précédemment, la structure favoriserait une innovation accrue en matière de réglementation, notamment le recours à une réglementation davantage proportionnée et fondée sur des principes, et elle permettrait de réaliser des progrès concernant l'établissement d'un système complet de mesure du rendement en matière de réglementation des valeurs mobilières au Canada. En outre, les entités réglementées ne seraient plus tenues de se conformer aux règles des organismes de réglementation de plusieurs administrations, parfois même les treize, et cela vaudrait aussi pour les frais. En effet, elles ne devraient payer des frais qu'à un seul organisme et ne se conformer qu'à un seul ensemble de règles et de règlements. Cela permettrait de réduire le fardeau de conformité et d'utiliser les ressources à des fins plus productives.

Les activités d'application des lois et des règlements en matière de valeurs mobilières ne seraient plus fragmentées entre treize administrations distinctes. Elles relèveraient exclusivement de la responsabilité de l'organisme unique de réglementation. Cela ferait en sorte de favoriser une meilleure utilisation des ressources consacrées au respect des lois et règlements et de regrouper les compétences. On pourrait dès lors veiller à ce que les priorités en matière d'application et la protection des investisseurs soient uniformes à l'échelle du Canada. Les activités d'application seraient améliorées grâce à l'adoption d'une approche davantage fondée sur des principes et à la mise à profit de l'approche fondée sur le risque actuellement employée au Canada. En outre, l'établissement d'un tribunal d'arbitrage indépendant aiderait à s'assurer que les participants au marché des capitaux bénéficient d'audiences équitables partout au Canada.

La structure recommandée permettrait aux investisseurs d'être mieux représentés. Le comité des investisseurs indépendant veillerait à ce que, au moment d'élaborer les politiques de réglementation des valeurs mobilières, on tienne davantage compte des points de vue des investisseurs. Il ferait connaître à la Commission canadienne des valeurs mobilières les enjeux relatifs aux investisseurs, et ce, en toute indépendance. La Commission ou un autre organisme de réglementation indépendant pourrait veiller à ce que les investisseurs disposent de connaissances de base. Les investisseurs, où qu'ils se trouvent au Canada, pourraient également choisir de soumettre un recours financier à la Commission, sans avoir à faire appel au système judiciaire. Les investisseurs victimes d'actes fautifs seraient indemnisés rapidement grâce au fonds d'indemnisation des investisseurs de la Commission.

La structure ferait en sorte de rehausser la réputation de la réglementation des marchés des capitaux canadiens à l'étranger. La Commission serait en mesure de mieux représenter le Canada lors de rencontres internationales et de s'exprimer avec force et d'une seule voix lors de négociations. Elle pourrait être, par exemple, en mesure de collaborer plus efficacement avec d'autres pays pour régler bon nombre de questions urgentes relatives à la réglementation internationale, notamment en ce qui concerne l'élaboration et la surveillance de normes internationales de comptabilité et de vérification, la surveillance des organismes de cotation et la réglementation des instruments dérivés. En outre, l'existence d'une approche réglementaire unique et simplifiée rendrait les marchés des capitaux canadiens plus attrayants pour les émetteurs et les investisseurs étrangers.



La structure fragmentée de la réglementation des valeurs mobilières affaiblit le cadre réglementaire du secteur financier canadien, qui fait par ailleurs l'objet d'un leadership fédéral solide. La structure que nous recommandons devrait être mise en œuvre le plus rapidement possible, afin que le Canada puisse se positionner de manière à pouvoir mieux réagir en cas d'instabilité financière et à obtenir de meilleurs résultats en matière de réglementation des valeurs mobilières.

IV. ORIENTATIONS FUTURES CONCERNANT LA MODERNISATION DE LA RÉGLEMENTATION DU SECTEUR FINANCIER

Nous croyons que, une fois établie la marche à suivre pour créer la Commission canadienne des valeurs mobilières, il faudrait élargir la portée de l'évaluation afin de déterminer si le Canada doit procéder à une réforme de la réglementation de son secteur financier. Beaucoup d'institutions financières canadiennes mènent des activités recoupant les secteurs des banques, de l'assurance et des valeurs mobilières. Or, la réglementation de ces institutions est établie par des organismes distincts qui s'attachent à des aspects particuliers au lieu d'examiner les activités dans leur ensemble. Cela a eu une incidence sur la sécurité et la solidité du système financier, et sur l'efficacité générale de la réglementation. On pourrait donc saisir l'occasion pour réformer la structure de la réglementation du secteur financier afin de mieux tenir compte des réalités du secteur des services financiers à l'heure actuelle. À cet égard, nous nous sommes intéressés aux recommandations formulées dans notre étude de recherche sur ce sujet, selon lesquelles le Canada devrait envisager de mettre en œuvre une approche réglementaire fondée sur des objectifs, dans le cadre soit d'un modèle prévoyant un organisme unique et consolidé de réglementation du secteur financier, soit d'un modèle à deux entités, qui entraînerait la création de deux organismes distincts pour la réglementation prudentielle et la conduite des affaires³⁴.

NOTES EN FIN DE CHAPITRE

- ²⁷ Les raisons pour lesquelles l'Ontario ne souhaite pas participer au système de passeport sont expliquées dans l'Avis 11-904 de la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario, « Request for Comment regarding the Proposed Passport System ».
- ²⁸ D'autres préoccupations concernant la structure de réglementation des valeurs mobilières au Canada ont été exprimées précédemment par des groupes d'experts et des commentateurs. Voir, par exemple, le Groupe Crawford sur un organisme unique de réglementation des valeurs mobilières (2006), le Comité de personnes averties chargé d'examiner la structure de réglementation des valeurs mobilières au Canada (2003), ou encore Harris, Douglas A., *Symposium sur la réglementation des valeurs mobilières au Canada : harmonisation ou nationalisation?* Capital Markets Institute (octobre 2002).
- ²⁹ Pour obtenir plus d'information au sujet de la crise du PCAA non bancaire au Canada, voir Chant, John, *La crise du PCAA au Canada : incidence sur la réglementation des marchés financiers*, Groupe d'experts sur la réglementation des valeurs mobilières (2009).
- ³⁰ Voir la section du rapport intitulée « Objectifs de la réglementation des valeurs mobilières ».
- ³¹ Le CSIF est présidé par le surintendant des institutions financières et est composé du sous ministre des Finances, du gouverneur de la Banque du Canada, du président de la Société d'assurance-dépôts du Canada et du commissaire de l'Agence de la consommation en matière financière du Canada. Le CCS est composé des mêmes hauts fonctionnaires, mais il est présidé par le sous ministre fédéral des Finances.
- ³² Les ministres provinciaux pourraient opposer leur veto à une modification lorsqu'ils représentent la majorité des provinces participantes comptant la majorité de la population de l'ensemble des provinces participantes.
- ³³ La plupart des lois provinciales relatives aux valeurs mobilières contiennent des dispositions selon lesquelles les violations de ces lois constituent des infractions quasi criminelles. Les infractions quasi criminelles peuvent entraîner des peines à caractère punitif, y compris l'emprisonnement. Les infractions quasi criminelles sont actuellement prévues dans les lois provinciales régissant les valeurs mobilières, tandis que les infractions criminelles sont prévues dans le *Code criminel*.
- ³⁴ Pan, Eric J., *Réforme structurelle de la réglementation financière au Canada*, Groupe d'experts sur la réglementation des valeurs mobilières (2009).

Possibilités de renforcer davantage l'application des lois et règlements en matière de valeurs mobilières

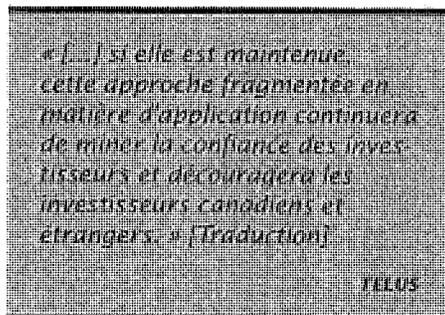
L'application uniforme, observable et rapide des lois et des règles en matière de valeurs mobilières s'avère essentielle lorsqu'il s'agit de décourager la commission d'actes fautifs, de protéger les investisseurs, d'accroître la confiance de ceux-ci et d'encourager la participation aux marchés des capitaux.

Nous sommes troublés par les préoccupations exprimées lors de nos consultations au sujet de l'application des lois et règlements en matière de valeurs mobilières au Canada. Les intervenants ont mentionné que les activités d'application n'avaient pas une portée suffisante ou qu'elles n'étaient pas assez perfectionnées pour vraiment décourager la commission d'actes fautifs. Ils ont constaté que, lorsque des mesures sont prises, celles-ci se traduisent rarement par des poursuites contre des personnes dont les actes ont entraîné des pertes importantes pour des Canadiens. Afin d'étayer ce point, les intervenants ont fait valoir que les organismes américains d'application semblent avoir plus de succès que les autorités canadiennes pour ce qui est de poursuivre des Canadiens coupables de crimes relatifs aux marchés des capitaux. L'un des gestionnaires d'une importante caisse de retraite canadienne a indiqué que la politique de la caisse était d'acheter des actions canadiennes sur les bourses américaines, afin que les porteurs de parts bénéficient des mesures d'application et des recours qui sont en vigueur aux États-Unis.

Nous nous inquiétons également du fait que le manque de rigueur des activités d'application puisse nuire à la réputation du Canada et entraîner des coûts économiques trop importants. Certaines études économiques récentes ont montré de façon empirique que le coût des capitaux propres est plus élevé dans les pays où les investisseurs sont moins bien protégés contre les risques de pertes découlant d'actes fautifs³⁵. Par conséquent, les investisseurs veulent une contrepartie pour le risque additionnel et les régimes d'application généralement moins efficaces.

Nous n'avons pas le mandat de procéder à un vaste examen du système d'application au Canada. Bon nombre de groupes d'experts et de commentateurs se sont penchés sur les questions entourant l'application des lois et règlements ces dernières années³⁶. Cependant, étant donné les préoccupations exprimées par les

intervenants et l'importance de faire les choses correctement pour assurer la bonne marche de l'économie, nous avons cru bon de fournir une certaine orientation.



Nous sommes d'avis que l'établissement d'une commission unique des valeurs mobilières, relevant du Parlement, constituerait un important pas en avant en vue du renforcement des mesures d'application administrative. Comme nous l'avons mentionné précédemment, le fait de regrouper les activités d'application administrative de treize commissions et de les confier à une commission unique permettrait de concentrer les ressources ainsi que d'éliminer les fonctions faisant

double emploi et les chevauchements, et favoriserait une protection plus uniforme des investisseurs à l'échelle du Canada. Nous sommes également arrivés à la conclusion que le fait de confier les mesures d'application administrative à la Commission pourrait se traduire par une harmonisation et une coopération accrues avec les organismes fédéraux et internationaux chargés de l'application pénale. Ce dernier point est d'autant plus important que dans la plupart des pays, y compris au Canada, le pouvoir de conclure des traités est détenu par l'État fédéral.

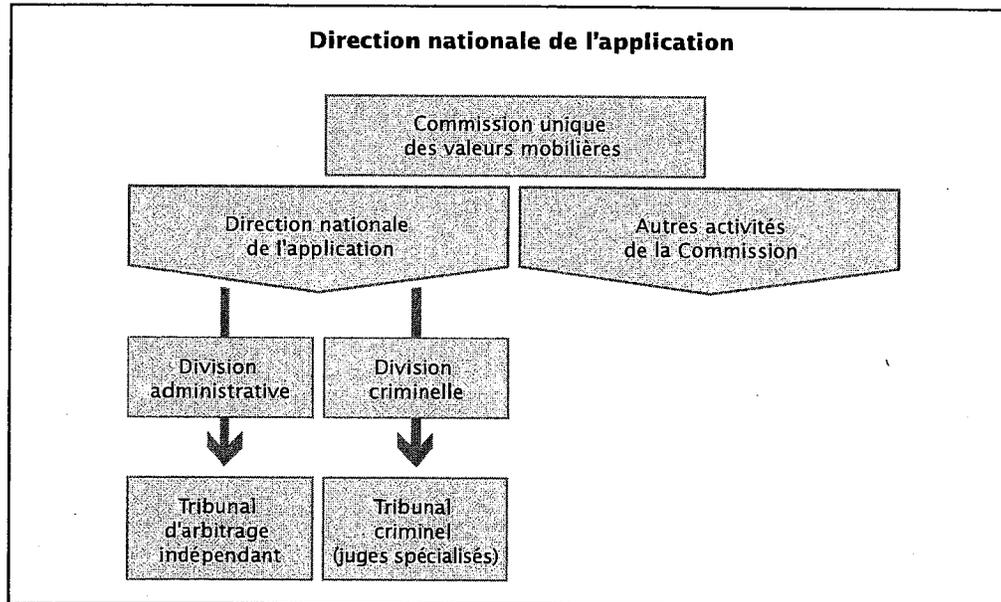
Nous reconnaissons que des efforts considérables sont déployés à l'heure actuelle pour améliorer l'application pénale. Par exemple, dans le cadre du programme dirigé par la GRC des Équipes intégrées de la police des marchés financiers (EIPMF), qui enquêtent sur les infractions criminelles relatives aux marchés financiers au Canada, on s'emploie à mettre en œuvre les recommandations formulées dans le rapport Le Pan³⁷. Nous avons été encouragés par les accusations criminelles récemment portées dans un certain nombre de cas ayant retenu l'attention du public³⁸. Il faut laisser le temps aux réformes de s'accomplir. Cela dit, nous constatons que les mesures d'application pénale, comme c'est le cas pour la réglementation des valeurs mobilières, semblent souffrir des limites imposées par une structure fragmentée. Les compétences et les ressources en matière d'enquête, de poursuite et d'arbitrage qui sont consacrées au traitement des affaires criminelles varient d'une province à l'autre, ce qui semble nuire à la capacité du Canada de se doter d'un système national d'application efficace.

Nous recommandons que, outre l'établissement de la Commission canadienne des valeurs mobilières, on procède à l'examen de réformes structurelles de plus grande envergure visant à renforcer l'application au Canada. Selon nous, il conviendrait de porter une attention particulière au projet de réforme structurelle soumis par la Coalition canadienne pour une bonne gouvernance dans le cadre de notre processus de consultation³⁹. Ce projet consiste en l'établissement d'une Direction nationale de l'application, qui relèverait de la Commission (voir la figure 1). La Direction comporterait deux divisions distinctes et indépendantes : l'une serait chargée des enquêtes et des poursuites relatives aux mesures d'application

administrative, et l'autre, des activités correspondantes en matière d'application pénale. Les affaires de nature administrative continueraient d'être tranchées par le tribunal d'arbitrage indépendant. Les affaires de nature criminelle seraient portées devant des tribunaux criminels spécialisés. Ceux-ci seraient présidés par des juges possédant les compétences requises pour rendre des décisions en cas d'infractions criminelles liées aux marchés des capitaux.

Nous recommandons que, en complément de la mise sur pied de la Commission canadienne des valeurs mobilières, on procède à un examen approfondi des réformes structurelles importantes visant à renforcer l'application des lois et règlements au Canada, y compris une évaluation complète du bien fondé de l'établissement d'une Direction nationale de l'application qui regrouperait les fonctions d'application administrative et pénale.

(FIGURE 1)



Comme l'indique notre étude de recherche sur une proposition de structure équivalente, le regroupement des fonctions d'application administrative et pénale peut aider à renforcer ces fonctions au Canada⁴⁰. D'abord, les compétences en matière

d'application administrative et pénale (enquêtes et poursuites) sont réparties à la grandeur du pays. La Direction regrouperait ces compétences, ce qui pourrait entraîner une amélioration des résultats. Ensuite, l'interaction entre les responsables de l'application administrative et les responsables de l'application pénale est souvent lente et mal coordonnée. La Direction permettrait de faire des choix plus rapides et judicieux pour ce qui est d'entreprendre des enquêtes et des poursuites de nature administrative ou criminelle. Enfin, il est parfois difficile de coordonner les enquêtes et les activités d'application transfrontalières étant donné la structure fragmentée des fonctions d'application. La Direction offrirait un point de contact unique pour l'ensemble des questions reliées à l'application, ce qui favoriserait une meilleure coordination avec les autorités réglementaires et pénales étrangères.

Certains ont fait valoir que cette réforme structurelle devrait être entreprise même en l'absence d'une commission unique des valeurs mobilières. Selon nous, un cadre regroupant plusieurs administrations aurait pour effet de diluer les avantages structurels importants qui pourraient découler d'une telle réforme. Nous tenons également à mentionner que, même en présence d'une commission unique des valeurs mobilières, une telle réforme structurelle, bien qu'elle puisse comporter de nombreux attraits et sembler simple sur le plan conceptuel, constituerait une entreprise considérable et ne pourrait probablement pas être mise en œuvre rapidement. Elle nécessiterait l'appui et la collaboration de multiples administrations et organismes canadiens.

NOTES EN FIN DE CHAPITRE

³⁵ Voir, par exemple, Witmér, Jonathan, « The Cost of Equity in Canada: An International Comparison », document de travail de la Banque du Canada (21-2008) ou Hail, Luzi et Christian Leuz, « International Differences in the Cost of Equity Capital: Do Legal Institutions and Securities Regulation Matter? » (2006) *Journal of Accounting Research*, 44:3 485.

³⁶ Voir, par exemple, Cory, Peter and Marilyn Pilkington, *Critical Issues in Enforcement*, Groupe de travail pour la modernisation de la loi des valeurs mobilières au Canada (2006).

³⁷ Le Pan, Nick, conseiller spécial du commissaire de la GRC, « Améliorer les équipes intégrées de la police des marchés financiers et obtenir des résultats dans la lutte contre les crimes associés aux marchés financiers » (octobre 2007).

³⁸ Par exemple, en juin 2008, les EIPMF ont accusé six personnes d'avoir escroqué la société Royal Group Technologies Limited. Elles ont également appréhendé six anciens membres de la société Norbourg et porté 922 accusations criminelles contre eux.

³⁹ La présentation de la Coalition canadienne pour une bonne gouvernance au Groupe d'experts sur la réglementation des valeurs mobilières est accessible à l'adresse www.groupeexperts.ca.

⁴⁰ Puri, Poonam, *Un modèle pour l'application commune de la loi au Canada : l'Agence canadienne de police des marchés financiers et le Tribunal canadien d'arbitrage en matière de valeurs mobilières*, Groupe d'experts sur la réglementation des valeurs mobilières (2009).

Améliorer la réglementation des instruments financiers dérivés au Canada

- I. DÉRIVÉS NÉGOCIÉS EN BOURSE
- II. DÉRIVÉS HORS COTE

Les marchés des instruments financiers dérivés figurent parmi les marchés financiers les plus dynamiques à l'échelle de la planète, et ce, depuis plus d'une génération. On peut définir de façon générale un dérivé comme étant un instrument ou un contrat dont la valeur fluctue en fonction d'un sous-jacent, par exemple un produit de base ou encore un taux ou un indice de référence. Les dérivés peuvent être négociés en bourse, ou encore s'échanger hors cote (ou de gré à gré)⁴¹. Les marchés des dérivés ont affiché une croissance exceptionnelle et font l'objet de nombreuses innovations. En 2008, à l'échelle mondiale, les dérivés hors cote ont constitué des positions notionnelles totalisant plus de 680 billions de dollars américains, soit beaucoup plus que la valeur sous-jacente des actifs correspondants⁴².

« On admet généralement que dans plusieurs pays, la réglementation a mis beaucoup de temps avant de tenir compte de l'évolution des nouveaux types d'instruments et de pratiques transactionnelles. »
[traduction]

Banque du Canada

Les entités très endettées et peu réglementées (p. ex, les fonds de couverture), présentes sur des marchés de dérivés hors cote où la réglementation est en grande partie absente, ont une part de responsabilité importante dans la crise financière mondiale actuelle. Il en ressort que, dans de nombreux pays, la réglementation des marchés de dérivés doit être modernisée afin de mieux prendre en compte les nouveaux types d'instruments, les nouvelles pratiques transactionnelles et les interrelations entre les marchés des dérivés et les marchés au comptant.

I. DÉRIVÉS NÉGOCIÉS EN BOURSE

Les dérivés négociés en bourse s'échangent à la Bourse de Montréal, au ICE Futures Canada de Winnipeg et au Natural Gas Exchange de Calgary. Ces bourses servent d'intermédiaires et gèrent les contrats de change normalisés, l'intermédiaire étant partie au contrat. Les bourses assument également un rôle réglementaire à l'égard de leurs marchés.

Au Canada, les dérivés négociés en bourse sont réglementés par les autorités de réglementation des valeurs mobilières uniquement dans les provinces de la Colombie-Britannique, de l'Alberta, du Manitoba, de l'Ontario et du Québec. La réglementation dans ce domaine a souffert d'un manque d'attention et d'une coordination insuffisante. Le Manitoba et l'Ontario disposent de lois visant expressément les contrats à terme et les options sur marchandises, mais ces lois sont désuètes; la Colombie-Britannique et l'Alberta régissent les dérivés négociés en bourse par l'entremise de leurs lois sur les valeurs mobilières; au Québec, on a récemment adopté une nouvelle *Loi sur les instruments dérivés* et on s'emploie à rédiger les règlements connexes. Le manque d'uniformité concernant le traitement des dérivés négociés en bourse découle des différences de points de vue qui caractérisent depuis longtemps les provinces pour ce qui est de savoir si les dérivés sont des « valeurs mobilières » ou s'ils devraient être traités comme tel. À cela s'ajoute la demande de nouveaux instruments dérivés sur un marché évoluant rapidement. Le Canada compte donc trois approches réglementaires distinctes en vigueur dans cinq provinces.

Nous croyons en la nécessité d'une interrelation solide entre les marchés des dérivés et les marchés au comptant dans les lois sur les valeurs mobilières.

Nous recommandons que la réglementation des dérivés négociés en bourse soit énoncée dans les lois sur les valeurs mobilières.

Nous en arrivons à la conclusion que la Commission canadienne des valeurs mobilières, en fournissant une base réglementaire commune, rendrait possible l'apport d'améliorations importantes par rapport à l'approche fragmentée à l'égard du marché des dérivés pour les contrats négociés en bourse.

II. DÉRIVÉS HORS COTE

Pour une bonne part, les marchés des dérivés hors cote ne sont pas réglementés au Canada. Les autorités provinciales ont cependant consacré beaucoup de temps à essayer d'élaborer une réglementation dans ce secteur, notamment au Québec avec l'adoption de la nouvelle *Loi sur les instruments dérivés*. Les divers efforts de réglementation se sont butés à une forte opposition de la part de participants au marché, qui ont allégué que la réglementation nuirait à la croissance du marché canadien et que celui-ci pourrait ne plus être en mesure de concurrencer les marchés des dérivés américains, de taille beaucoup plus importante.

Comme nous l'avons mentionné dans notre introduction, et comme cela a été expliqué dans une étude de recherche que nous avons commandée au sujet de la récente crise du PCAA non bancaire au Canada⁴³, l'approche consistant à permettre aux participants au marché qui négocient des dérivés hors cote de s'autoréglementer n'a pas donné des résultats satisfaisants. Plus généralement, le Groupe d'experts

s'inquiète du fait que l'absence d'infrastructure solide concernant les fonctions de règlement et les fonctions juridiques et opérationnelles à l'égard des marchés des dérivés hors cote puisse affaiblir le système financier canadien. Nous défendons l'idée d'une surveillance réglementaire accrue des marchés des dérivés hors cote, tout en sachant que les États-Unis et d'autres pays envisagent également de prendre des mesures réglementaires. Tant que ces mesures n'auront pas été précisées, il serait prématuré pour le Groupe d'experts de recommander une approche en matière de réglementation, car celles-ci pourraient ne pas concorder avec celles en vigueur sur des marchés beaucoup plus importants que le nôtre. Nous sommes toutefois d'avis que la Commission canadienne des valeurs mobilières serait en bien meilleure position que les organismes provinciaux de réglementation actuels pour prendre part à des discussions internationales et orienter l'élaboration d'une réglementation canadienne pertinente.

Nous recommandons que la Commission canadienne des valeurs mobilières dispose de la marge de manœuvre stratégique et des ressources nécessaires pour pouvoir se doter dans l'avenir d'une politique de réglementation appropriée pour les dérivés hors cote.

Il importe de mentionner que la réglementation des marchés des dérivés hors cote ne remplace pas la réglementation des institutions qui en font le commerce. La réglementation canadienne doit avant tout mettre l'accent sur ces institutions et exercer une surveillance, notamment en ce qui concerne leur endettement et le risque auquel elles s'exposent.

NOTES EN FIN DE CHAPITRE

- ⁴¹ On trouve à l'appendice 5 une note documentaire décrivant plus en détail les différentes approches employées par les organismes provinciaux de réglementation des valeurs mobilières pour réglementer les instruments dérivés au Canada.
- ⁴² Banque des règlements internationaux, « OTC derivatives market activity in the first half of 2008 », Département monétaire et économique (novembre 2008).
- ⁴³ Chant, John, *La crise du PCAA au Canada : incidence sur la réglementation des marchés financiers*, Groupe d'experts sur la réglementation des valeurs mobilières (2009).

Cheminement de transition

- I. PREMIÈRE ÉTAPE : MISE EN PLACE DES ÉLÉMENTS DE BASE
- II. DEUXIÈME ÉTAPE : TRANSITION VERS LE NOUVEAU RÉGIME

« Nous ne croyons pas que la transition vers un organisme unique de réglementation perturbera les marchés, si l'on adopte des dispositions transitoires précises et si la majorité des employés des organismes provinciaux de réglementation sort au départ intègre au nouvel organisme unique de réglementation. »

Association du Barreau de l'Ontario

Dans le cadre de notre mandat, nous avons été appelés à élaborer, en plus d'une loi sur les valeurs mobilières, un cheminement de transition comportant des étapes clés et des échéances pour la mise en œuvre des mesures législatives et des changements touchant la structure du système réglementaire. Nous recommandons l'adoption d'une loi canadienne complète sur les valeurs mobilières (« la Loi ») prévoyant la participation volontaire des provinces. Compte tenu de la nécessité de minimiser la perturbation des marchés, nous proposons une transition par étapes vers l'adoption de ces nouvelles mesures législatives et administratives.

I. PREMIÈRE ÉTAPE : MISE EN PLACE DES ÉLÉMENTS DE BASE

Après l'annonce du gouvernement du Canada concernant son intention d'aller de l'avant, on amorcera les négociations avec les provinces en vue de les amener à participer au système réglementaire national (ce qui comprendra des discussions concernant une indemnisation pour les revenus auxquels elles renonceraient). Parallèlement, une équipe de transition et de planification (« l'Équipe ») sera créée, et son budget sera approuvé. L'Équipe appuiera les négociations intergouvernementales, surveillera la transition vers un système réglementaire fédéral, et planifiera l'établissement de la Commission canadienne des valeurs mobilières (la Commission) et du Tribunal d'arbitrage indépendant (« le Tribunal »).

L'Équipe devra négocier un protocole d'entente (« un PE ») avec les provinces qui acceptent d'adhérer au système (les administrations participantes), aux fins de

la coordination de la mise en œuvre du régime national, compte tenu du besoin anticipé de procéder à une transition par étapes à partir des régimes provinciaux existants. L'annexe 7 donne une indication des questions sur lesquelles pourrait porter un tel PE.

L'Équipe surveillera également, en collaboration avec le gouvernement du Canada et les provinces participantes, l'élaboration de la Loi en vue de sa présentation du Parlement. Le Groupe d'experts a rédigé l'ébauche de loi sur les valeurs mobilières (voir l'encadré 2) afin d'établir un fondement sur lequel s'appuyer pour élaborer une loi canadienne; cependant, l'ébauche laisse sans réponse un certain nombre de questions qui nécessiteront un examen plus approfondi. Mentionnons notamment la question des dispositions transitoires appropriées, ainsi que certains problèmes de nature institutionnelle et structurelle.

En supposant qu'une entente est conclue avec un nombre suffisant d'administrations, le gouvernement du Canada adoptera la Loi. L'initiative fédérale visera ultimement à effectuer la transition vers un régime national complet. Dans le cas où il n'y aurait pas unanimité au sujet du régime parmi les provinces, la Loi comportera des dispositions prévoyant la participation volontaire des provinces et limitant son application aux administrations participantes durant la transition.

(ENCADRÉ 2)

AU SUJET DE L'ÉBAUCHE DE LOI SUR LES VALEURS MOBILIÈRES

L'ébauche de loi sur les valeurs mobilières élaborée par le Groupe d'experts afin de fournir un point de départ en vue de la formulation d'une telle législation, constitue un élément clé du plan de transition. On peut accéder au modèle de loi ainsi qu'aux commentaires connexes et au tableau de concordance à l'adresse www.groupeexperts.ca.

Après avoir examiné les approches possibles concernant la rédaction de la loi sur les valeurs mobilières, le Groupe d'experts a choisi de s'appuyer sur la réglementation actuelle des provinces et de s'efforcer de l'harmoniser dans le cadre d'une loi unique. Ce choix tient compte de deux critères qui ont été utilisés pour évaluer les solutions de rechange : d'abord, on voulait simplifier les enjeux liés à la transition; ensuite, on souhaitait atténuer tout risque de perturbation des marchés des capitaux.

L'approche générale de rédaction utilisée pour l'ébauche de loi sur les valeurs mobilières, qui concorde avec les lois provinciales actuelles, consiste à inclure des dispositions de base dans la loi, tout en permettant la mise en œuvre d'exigences techniques plus détaillées par l'entremise des règlements. Nous croyons qu'une telle approche favorisera l'élaboration d'une réglementation davantage fondée sur des principes, ce qui est, comme nous l'avons mentionné précédemment, conforme à ce que recommande le Groupe d'experts.

Nous recommandons également, au cas où un nombre assez important de provinces choisiraient de ne pas participer, que le gouvernement du Canada envisage d'inclure dans les dispositions transitoires de la Loi un mécanisme d'adhésion pour les participants au marché. Chaque participant au marché qui n'est pas situé dans une province participante se verrait accorder le droit d'adhérer au régime, ce qui s'appliquerait au participant lui-même, à ses entités connexes et à leurs activités respectives. Il serait ainsi régi par la loi fédérale sur les valeurs mobilières et non par les lois provinciales. Par conséquent, les participants au marché situés dans une province participante auraient également la possibilité de se conformer uniquement à la Loi et à ses règlements pour l'ensemble de leurs activités, et ce, non seulement dans l'administration où ils se trouvent, mais aussi dans toutes les autres provinces canadiennes, puisque ces participants au marché doivent pouvoir bénéficier d'un traitement équivalent à celui de leurs homologues qui sont situés dans une administration non participante et qui ont choisi d'adhérer au régime. Nous prévoyons que ce mécanisme d'adhésion perdra une grande partie de sa pertinence une fois que la plupart des provinces auront choisi de participer. On trouve à l'annexe 8 une description du mécanisme d'adhésion des participants au marché. Certains membres du Groupe d'experts ont fait part de leur préférence marquée pour une approche coopérative en vue de l'établissement d'un organisme de réglementation des valeurs mobilières unique, selon une formule de participation volontaire et, parallèlement, ont dit éprouver certaines inquiétudes en ce qui a trait au mécanisme d'adhésion des participants au marché.

Nous nous attendons à ce que cette première étape s'échelonne sur une année environ, de son commencement jusqu'à la sanction royale.

II. DEUXIÈME ÉTAPE : TRANSITION VERS LE NOUVEAU RÉGIME

Nous prévoyons une période de transition d'environ deux ans après l'adoption de la Loi. Durant cette période :

- (i) il y aura établissement du comité des candidatures et du conseil des ministres, et nomination des commissaires de la Commission, des membres du conseil de gouvernance et de certains des premiers arbitres du Tribunal;
- (ii) il y aura nomination du premier président de la Commission et des membres du conseil de gouvernance;
- (iii) les règles et règlements existants des administrations participantes (ainsi que les règles additionnelles requises pour combler les écarts entre la Loi et les règles actuelles) seront adoptés en tant que règles ou règlements en vertu de la Loi ou reformulés en tant que règles ou règlements fédéraux;
- (iv) la Commission et le Tribunal embaucheront des employés, qui, au départ, proviendront à peu près tous des organismes de réglementation des administrations participantes et qui partageront leur temps, d'un commun accord, entre les organismes existants de réglementation des administrations participantes et la Commission ou le Tribunal;

- (v) la Commission et le Tribunal se procureront des locaux et d'autres biens requis dans les diverses administrations participantes et, s'il y a lieu, dans des administrations non participantes;
- (vi) la Commission se chargera des relations avec les administrations non participantes en l'absence d'une pleine participation de toutes les provinces; tout en encourageant les provinces à participer, la Commission pourra également négocier un ou plusieurs PE avec des administrations non participantes aux fins de coordonner la réglementation des valeurs mobilières par la Commission, le Tribunal et ces administrations non participantes, d'une manière similaire à ce qui se fait dans le cadre du système de passeport actuel, et d'assurer une reconnaissance mutuelle en ce qui concerne les éléments qui ne font pas partie du système de passeport à l'heure actuelle;
- (vii) les lois des administrations participantes seront abrogées à compter du moment de l'entrée en vigueur de la Loi et des règles et règlements fédéraux, sauf dans les cas où elles seront requises pour traiter des questions liées à la transition.

Indépendamment de l'obtention de la sanction royale, la Loi et les règles et règlements fédéraux connexes n'entreront en vigueur qu'après la période requise pour planifier et établir la Commission et le Tribunal, ainsi que pour préparer, examiner et achever toutes les mesures législatives connexes.

Une fois la Commission en place, on entreprendra un examen détaillé de l'ensemble des lois, règlements, règles, politiques, ordonnances et avis locaux des administrations participantes (les lois et règlements locaux), de l'ensemble des instruments, règles, politiques et avis nationaux et multilatéraux s'appliquant aux administrations participantes (les règles des ACVM), ainsi que de toutes les autres questions qui ne sont pas traitées dans la Loi ou les règles existantes.

Il faudra selon les estimations que la Commission soit en mesure de mener le processus d'élaboration des règles fédérales au moins douze mois avant la date d'entrée en vigueur. Pour ce qui est de déterminer la portée et l'échéancier du processus d'abrogation et d'élimination progressive des lois et règlements locaux et des règles des ACVM dans les administrations participantes, il faudra probablement tenir compte dans une certaine mesure des droits acquis existants et du maintien de telles règles, afin d'éviter qu'il y ait des conséquences imprévues sur les enquêtes, les procédures, les activités et les ordonnances, sous réserve de dispositions de temporisation raisonnables.

Dans le cas où les mécanismes et les plans de transition ne se traduiraient pas par la mise en œuvre d'un régime unique, national et complet de réglementation des valeurs mobilières, nous proposons que le gouvernement du Canada envisage de procéder unilatéralement à la mise en œuvre d'un tel régime. L'avis fourni par notre conseiller spécial en droit constitutionnel, Peter W. Hogg, c.r., confirme que le gouvernement du Canada a le pouvoir constitutionnel de procéder ainsi. Cette opinion est largement partagée par les avocats constitutionnels.

Appendice I : Membres du Groupes d'experts sur la réglementation des valeurs mobilières

PRÉSIDENT

L'honorable Tom Hockin, c.p.

Ancien ministre d'État (Finances) et ancien président de l'Institut des fonds d'investissement du Canada (IFIC)

M. Hockin a dirigé l'IFIC et le Canadian Institute of Financial Planning de 1994 à 2006. Il a été administrateur de l'Institut des administrateurs de sociétés, de l'Association canadienne des courtiers de fonds mutuels; de l'Association canadienne des marchés des capitaux et d'autres conseils d'administration formés de bénévoles. À titre de député et de ministre d'État (Finances), il a dirigé la publication du livre bleu intitulé *Le secteur financier : nouvelles directions*, paru en décembre 1986, et les travaux ayant conduit à la conclusion de l'Accord Hockin Kwinter au sujet de la réglementation des activités liées aux valeurs mobilières dans les institutions financières sous réglementation fédérale. À titre de ministre du Commerce international, il était le ministre fédéral responsable de la négociation des accords en marge de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), en 1993. Ancien professeur, il a signé plusieurs articles érudits et quatre ouvrages. Il a reçu un doctorat honorifique en commerce de l'Université Ryerson en 2006 pour sa contribution à la vie publique et universitaire ainsi que pour son travail bénévole. M. Hockin est titulaire d'un diplôme en administration de l'Université Western Ontario, ainsi que d'une maîtrise en administration publique et d'un doctorat en sciences politiques de l'Université Harvard.

MEMBRES DU GROUPE

Ian D. Bruce, FCA

Chef de la direction, Peters & Co. Limited

M. Bruce a travaillé pendant six ans pour un important cabinet canadien de comptables agréés avant de devenir conseiller en placements en 1983. Il s'est joint à Peters & Co. Limited en 1998 après avoir occupé des postes importants chez RBC Dominion valeurs mobilières et Marchés des capitaux Scotia. M. Bruce fait partie des administrateurs de Hardy Oil and Gas plc, il est l'un des administrateurs, et des membres du Comité de direction de l'Association canadienne du commerce des valeurs mobilières, et il est membre du Conseil des mécènes de la Fondation de l'Hôpital pour enfants de l'Alberta. Il a aussi été membre de la Table ronde nationale sur l'environnement et l'économie, administrateur de la firme Taylor NGL LP, ainsi qu'administrateur et membre du Comité de direction de l'Association canadienne des courtiers en valeurs mobilières. Il est devenu Fellow de l'Ordre des comptables agréés en 2004. Il est titulaire d'un diplôme de premier cycle de l'Université Queen's et d'une maîtrise en administration des affaires de la Richard Ivey School of Business de l'Université Western Ontario; il est comptable agréé et expert en évaluation d'entreprise.

Denis Desautels, O.C., FCA

Administrateur de sociétés

M. Desautels a été vérificateur général du Canada de 1991 à 2001. Auparavant, il a travaillé pendant 27 ans chez Ernst and Young, où il a été notamment associé principal du bureau de Montréal et directeur régional des services de consultation pour la province de Québec et la région de la capitale nationale. M. Desautels est actuellement vice-président du Conseil de surveillance de la normalisation comptable de l'Institut Canadien des Comptables Agréés et, jusqu'à tout récemment, il était cadre résident à l'École de gestion Telfer de l'Université d'Ottawa. Diplômé de l'Université McGill, M. Desautels est président du conseil d'administration de la Banque Laurentienne du Canada, et il siège au conseil d'administration de Bombardier Inc., du Groupe Jean Coutu (PJC) Inc., de CARE Canada et du Centre de recherches pour le développement international.

Hal Kvisle

Président et chef de la direction, TransCanada Corporation

Depuis 2001, M. Kvisle est président et chef de la direction de TransCanada Corporation, importante société nord-américaine du secteur de l'énergie qui se spécialise dans le transport du gaz naturel et la production d'énergie. Il s'est joint à TransCanada en 1999 à titre de vice-président directeur, Commerce et expansion des affaires. M. Kvisle siège au conseil d'administration de TransCanada Corporation, de la Banque de Montréal et de Conservation de la nature Canada, et il a été président du Conseil des gouverneurs du Mount Royal College. Il est titulaire d'une maîtrise en administration des affaires de l'Université de Calgary et d'un baccalauréat en sciences (génie) de l'Université de l'Alberta. Avant d'entrer chez TransCanada, il a travaillé pour le compte de Fletcher Challenge Energy et de Dome Petroleum.

Dawn Russell, c.r.

Titulaire de la chaire Purdy Crawford en droit des affaires, ancienne doyenne de la Faculté de droit, Université Dalhousie

Avant de passer à l'enseignement du droit, M^{me} Russell a pratiqué le droit des affaires et des valeurs mobilières pendant cinq ans au sein du cabinet Stewart McKelvey Stirling Scales de Halifax. Après presque dix ans à titre de doyenne de la Faculté de droit de l'Université Dalhousie, elle est actuellement professeure agrégée à cette même institution, et elle enseigne le droit des affaires et le droit des valeurs mobilières depuis de nombreuses années. Elle a coprésidé la Commission de réforme du droit de la Nouvelle-Écosse entre 1995 et 2002, est coauteure de deux livres, a écrit de nombreuses publications et siège au conseil d'administration de plusieurs sociétés. Elle a aussi siégé à titre de représentante du public au conseil des gouverneurs du Fonds canadien de protection des épargnants entre 2000 et 2006. M^{me} Russell a aussi été membre du Groupe Crawford sur un organisme unique de réglementation des valeurs mobilières au Canada, établi par le gouvernement de l'Ontario pour élaborer un modèle d'organisme commun de réglementation des valeurs mobilières. M^{me} Russell possède un baccalauréat ès arts de l'Université St. Thomas, un baccalauréat en droit de la Faculté de droit de l'Université Dalhousie et une maîtrise en droit de l'Université Cambridge.

Terry Salman

Président du conseil, président et chef de la direction, Salman Partners Inc.

Salman Partners Inc. est une société d'investissement institutionnel offrant une gamme complète de services; elle a des bureaux à Vancouver, Calgary et Toronto. Avant de fonder cette société en 1994, M. Salman a contribué à l'expansion des activités de Nesbitt Thomson dans l'Ouest canadien, aux États-Unis et dans les pays du littoral du Pacifique. Il a travaillé chez Nesbitt Thomson pendant 21 ans, atteignant le poste de premier vice-président et de directeur. M. Salman est membre du Comité consultatif de l'Association canadienne du commerce des valeurs mobilières, ancien président de l'Association canadienne du commerce des valeurs mobilières et ancien gouverneur de la Bourse de Vancouver. Il siège en outre au conseil d'administration de nombreux organismes de bienfaisance. M. Salman est titulaire d'une maîtrise en administration des affaires de l'Université de Hartford.

Heather Zordel

Associée, Cassels Brock & Blackwell LLP

M^{me} Zordel travaille au sein du groupe des valeurs mobilières chez Cassels, plus précisément dans les domaines des finances intégrées et du respect de la réglementation des valeurs mobilières. Elle s'occupe de la mise en marché de produits structurés ainsi que de fonds d'investissement. Elle inscrit les sociétés à la Bourse de Toronto et à la Bourse de croissance TSX, et aide les sociétés ouvertes à se conformer aux exigences des bourses et des commissions des valeurs mobilières. En plus d'exercer le droit, M^{me} Zordel est directrice adjointe et directrice pédagogique du programme de maîtrise en droit des valeurs mobilières de la Osgoode Hall Law School, et elle enseigne dans le cadre de programmes de perfectionnement

professionnel en droit. Au cours de sa carrière, elle a aussi travaillé pendant plusieurs années à la Bourse de Toronto. Elle a été auteure collaboratrice pour un livre paru récemment sur le financement des entreprises. M^{me} Zordel a fait partie du conseil d'administration d'une société d'État et siège au conseil d'administration de plusieurs sociétés privées. Elle est titulaire d'un baccalauréat en commerce de l'Université de la Saskatchewan, ainsi que d'un baccalauréat et d'une maîtrise en droit de la Osgoode Hall Law School.

CONSEILLERS SPÉCIAUX

Howard Davies

Directeur de la London School of Economics (LSE)

Directeur de la LSE depuis 2003, M. Davies a été président de la Financial Services Authority (FSA) du Royaume-Uni. À titre de président fondateur de la FSA, M. Davies est considéré comme l'un des principaux architectes de l'établissement d'un régime unique de réglementation du secteur financier du Royaume-Uni, ces responsabilités étant exercées auparavant par neuf organismes distincts. Au fil de sa carrière, il a aussi été sous-gouverneur de la Banque d'Angleterre, conseiller spécial du chancelier de l'Échiquier et directeur général de la Confederation of British Industry. M. Davies est titulaire d'un baccalauréat en histoire et en langues modernes du Merton College, Oxford, et d'une maîtrise en sciences (sciences de la gestion) de la Stanford Graduate School of Business.

David Green

Conseiller en affaires internationales, Financial Reporting Council (FRC)

M. Green a été chef de la coordination de la politique internationale et des affaires de l'Union européenne au Bureau du président du conseil de la Financial Services Authority de 1998 à 2004, après une carrière de 30 ans à la Banque d'Angleterre. Il est aujourd'hui conseiller du FRC, l'organisme indépendant de réglementation du Royaume-Uni chargé de promouvoir la confiance dans la gouvernance et les rapports des entreprises, et il a participé de près à l'élaboration du système de réglementation européen. M. Green est également secrétaire de l'International Forum of Independent Audit Regulators. Il est diplômé du Corpus Christi College de l'Université de Cambridge, et titulaire d'une maîtrise en sciences (économie financière) de l'University College of North Wales.

Peter W. Hogg, c.r.

Professeur émérite, Osgoode Hall Law School, Université York

M. Hogg est l'auteur du plus important ouvrage de droit constitutionnel publié au Canada; il est présentement boursier résident chez Blake, Cassels & Graydon LLP. Après des études à l'University of New Zealand et à la Harvard Law School, il a enseigné en Nouvelle Zélande et en Australie. Il est devenu professeur à la Osgoode Hall Law School en 1970 pour ensuite en être le doyen de 1998 à 2003. M. Hogg a été conseiller auprès du gouvernement du Canada, du gouvernement de l'Ontario

et d'autres provinces, de comités législatifs, ainsi que de divers organismes publics, organisations autochtones et cabinets d'avocats privés. Il a travaillé comme avocat en marge d'un certain nombre d'affaires constitutionnelles, dont 13 ont été entendues par la Cour suprême du Canada.

SECRETARIAT

David Murchison

Directeur exécutif

M. Murchison a été le représentant du ministère des Finances du Canada à New York de 2002 à 2007; il gérait les relations avec le milieu financier et fournissait des conseils stratégiques visant surtout le secteur financier. À titre de gestionnaire-conseil de 1994 à 2002, il a conseillé le ministère des Finances dans le domaine des marchés financiers et a participé à la gestion du programme de placement de titres au détail du gouvernement. Auparavant, il a exploité une moyenne entreprise à Toronto, tout juste après avoir occupé des postes de cadre de plus en plus importants à la Compagnie Pétrolière Impériale Ltée. M. Murchison est titulaire d'une maîtrise en économie de l'Université Queen's.

AUTRES EMPLOYÉS DU SECRETARIAT

George Bentley, directeur, Communications et consultations

Margit Herrmann, adjointe exécutive

Joan Monahan, conseillère spéciale

Rodger Scott, coordonnateur de la recherche

Appendice 2 : Membres du comité de consultation juridique

Philip Anisman

Avocat, Toronto

Philip Anisman, B.A., LL.B. (Toronto), LL.M., J.S.D. (U.C. Berkeley), figure parmi les avocats spécialistes et commentateurs en valeurs mobilières les plus réputés au Canada. Avant d'exercer le droit, il a été professeur de droit à la Osgoode Hall Law School et directeur des recherches ministérielles au ministère de la Consommation et des Affaires commerciales (Canada). Il a été le principal auteur du document *Avant-projet d'une loi canadienne sur les valeurs mobilières au Canada* (1979), qui comprenait une ébauche de la législation sur le marché des valeurs mobilières au Canada et un commentaire explicatif. M. Anisman a également été conseiller auprès de responsables de commissions de valeurs mobilières, de bourses de valeurs et d'organismes d'autoréglementation au Canada et à l'étranger, et il a présidé des comités de discipline de l'Association canadienne des courtiers en valeurs mobilières. Il a rédigé de nombreux ouvrages sur les prises de contrôle et les fusions, les délits d'initié, la protection des actionnaires minoritaires, la gouvernance d'entreprise, la responsabilité civile concernant les infractions liées aux valeurs mobilières, l'application des lois relatives aux valeurs mobilières, la compétence et la responsabilité des commissions de valeurs mobilières, le processus d'élaboration des règlements, le virage des fonctions d'arbitrage et de réglementation des commissions de valeurs mobilières, ainsi que le droit constitutionnel, le droit administratif et le droit des sociétés.

Richard J. Balfour

Associé, Torys S.E.N.C.R.L./s.r.l., Toronto

Richard J. Balfour exerce le droit des sociétés et des valeurs mobilières. Il possède une vaste expérience, à titre d'avocat principal, du domaine des fusions et des acquisitions ainsi que du financement des sociétés pour le compte d'organismes publics et privés. Parmi ses activités récentes, mentionnons la représentation de Thomson Corporation en 2007-2008 lors de son acquisition de Reuters Group PLC, qui a pris le nom de Thomson Reuters selon la première structure d'entreprise

au Canada à cumul d'inscriptions. Son expérience en matière de réglementation des valeurs mobilières comprend notamment sa nomination intérimaire en 1994 à titre d'avocat principal au sein du groupe de travail Daniels sur la réglementation des valeurs mobilières, qui a formulé des recommandations à l'intention de la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario sur les pouvoirs d'élaboration des règlements, du ministère des Finances de l'Ontario concernant la loi de mise en œuvre de cette recommandation, et en 1986-1987, de la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario sur l'ouverture de l'industrie canadienne des valeurs mobilières. Il possède des diplômes des universités de Princeton, Oxford et Harvard, et il est un ancien professeur adjoint de droit à la Osgoode Hall Law School de l'Université York.

Patrick Finnerty

Associé, Blakes Cassels and Graydon S.E.N.C.R.L./s.r.l., Calgary

La pratique de M. Finnerty porte principalement sur les opérations commerciales et de sociétés, surtout pour ce qui est des appels publics à l'épargne, des placements privés, des coentreprises et des fusions et des acquisitions de sociétés ouvertes. Il est diplômé de l'école de droit de l'Université de Toronto et il détient une maîtrise en administration des affaires de l'Université de Chicago. Il a fait partie du comité consultatif sur les valeurs mobilières de la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario et du groupe de travail sur les valeurs mobilières des sociétés pétrolières et gazières de la Commission des valeurs mobilières de l'Alberta. Il est membre fondateur du comité de consultation juridique de la Commission des valeurs mobilières de l'Alberta.

Mitchell H. Gropper, c.r.

Associé, Farris, Vaughn, Wills, and Murphy S.E.N.C.R.L./s.r.l., Vancouver

M. Gropper est un associé principal (sociétés et valeurs mobilières), plus précisément dans le domaine du financement des sociétés, des réorganisations, des fusions et des acquisitions, et de l'immobilier commercial. Il s'est joint à Farris en 1998, après avoir passé la plus grande partie des 28 années antérieures à travailler au bureau de Vancouver de McCarthy Tétrault S.E.N.C.R.L./s.r.l. Avant d'entrer au service de ce cabinet d'avocats, il a enseigné pendant trois années à la faculté de droit de l'Université Western à London, en Ontario. M. Gropper participe aux activités de diverses organisations professionnelles et communautaires, notamment le comité de consultation juridique sur les valeurs mobilières de la Commission des valeurs mobilières de la Colombie-Britannique, le comité des procureurs sur l'opinion motivée de la Colombie-Britannique et la Jewish Federation of Greater Vancouver. M. Gropper est un membre et un ancien président du groupe de travail sur le budget fédéral de la chambre de commerce de Vancouver. Il possède une maîtrise en droit de la London School of Economics and Political Science et une licence en droit de l'Université de la Saskatchewan.

Francis Legault

Associé, Ogilvy Renault S.E.N.C.R.L./s.r.l., Montréal

M. Legault est un associé principal du groupe Droit des affaires et il préside l'équipe des Valeurs mobilières au sein du cabinet d'avocats Ogilvy Renault. Il s'intéresse principalement au financement des sociétés par voie de placement privé et d'appel public à l'épargne, aux financements internationaux, aux fusions et aux acquisitions, aux privatisations et à la gouvernance d'entreprise. Dans le domaine du financement des sociétés, il a mené de nombreuses opérations de financements transfrontaliers et internationaux pour le compte d'émetteurs et de preneurs fermes. Il possède une expérience considérable en matière de fusions et d'acquisitions, ayant participé à de nombreuses opérations importantes pour le compte de grandes entreprises nord-américaines. Il possède également de l'expérience dans le domaine des fonds de revenu ouverts et de leur privatisation. M. Legault a été membre du comité de consultation juridique de l'Autorité des marchés financiers du Québec de 2000 à 2008. Il détient un baccalauréat en droit de l'Université de Montréal.

Glorianne Stromberg

Avocate en valeurs mobilières, Toronto

M^{me} Stromberg est avocate en valeurs mobilières et l'auteure de trois rapports sur des stratégies réglementaires concernant la prestation des services financiers et la protection des investisseurs. Elle a assumé les fonctions de commissaire de la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario de 1991 à 1998. Avant cette nomination, elle œuvrait comme associée au sein du cabinet d'avocats Cassels, Brock & Blackwell, où elle pratiquait principalement le droit des entreprises et des valeurs mobilières. Elle exerce souvent le rôle d'oratrice et de commentatrice sur des questions liées à l'industrie des fonds d'investissement, le secteur des services financiers et la protection des investisseurs.

NOTE EN FIN DE CHAPITRE

⁴⁴ Les membres du comité de consultation juridique ont fourni des conseils juridiques au Groupe d'experts sur un certain nombre de questions au sujet desquels ils ont été consultés. Le comité n'a pas participé autrement à la formulation des recommandations figurant dans le Rapport final, ni à la préparation de celui-ci, ni à la rédaction de l'ébauche de loi sur les valeurs mobilières et des commentaires généraux d'accompagnement.

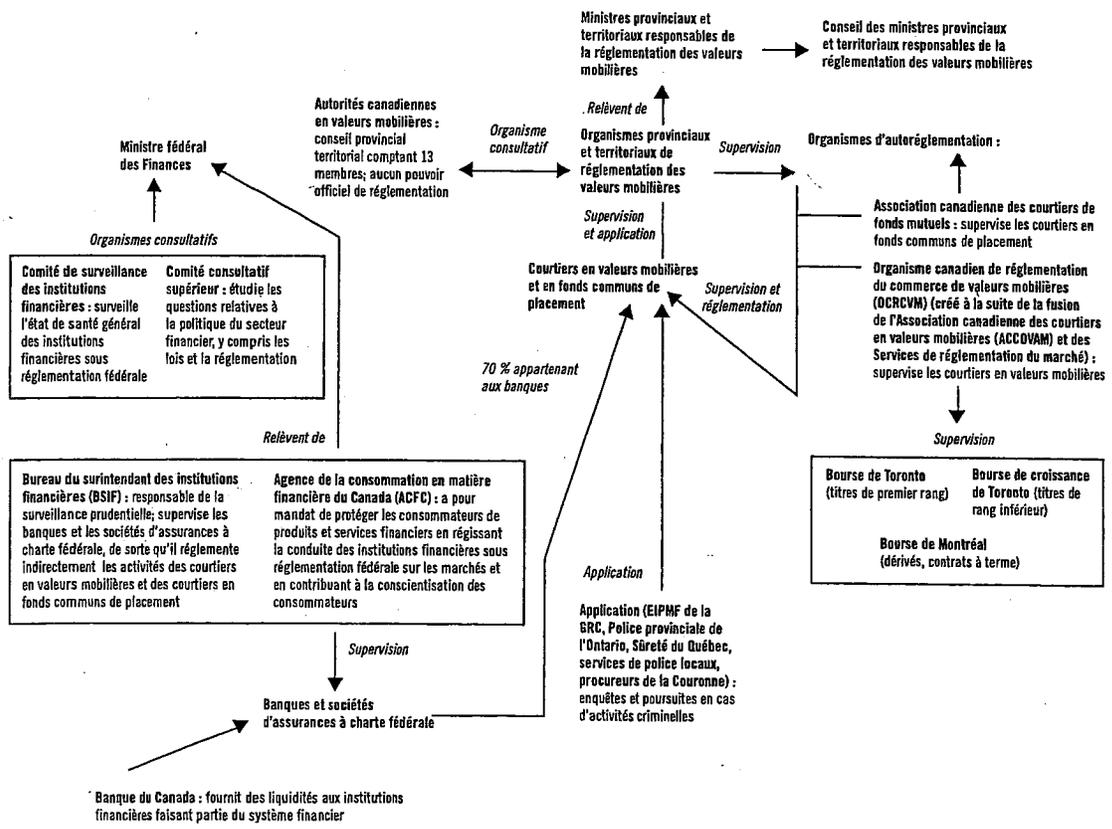
Appendice 3 : Études de recherche commandées par le Groupe d'experts sur la réglementation des valeurs mobilières

Les études de recherche ci-après sont accessibles sur le Web à l'adresse www.groupeexperts.ca.

- 1. La crise du PCAA au Canada : incidence sur la réglementation des marchés financiers**
Par John Chant, professeur émérite d'économique, Université Simon Fraser.
- 2. La réglementation des valeurs mobilières fondée sur des principes**
Par Cristie Ford, professeure adjointe de droit, Université de la Colombie-Britannique.
- 3. Réforme structurelle de la réglementation financière au Canada**
Par Eric J. Pan, professeur agrégé de droit, Benjamin N. Cardozo School of Law, New York, NY.
- 4. Un modèle pour l'application commune de la loi au Canada : l'Agence canadienne de police des marchés financiers et le Tribunal canadien d'arbitrage en matière de valeurs mobilières**
Par Poonam Puri, professeure agrégée de droit, Osgoode Hall Law School.
- 5. L'expérience du Québec au regard d'un tribunal administratif indépendant spécialisé en valeurs mobilières : une étude du Bureau de décision et de révision en valeurs mobilières**
Par Stéphane Rousseau, professeur agrégé de droit, Université de Montréal.
- 6. La réglementation proportionnée des valeurs mobilières : régime possible pour les petits émetteurs**
Par Janis Sarra, professeure de droit, Université de la Colombie-Britannique.
- 7. Objectifs, résultats et mesures du rendement de la réglementation des valeurs mobilières**
Par Larry Schwartz, économiste et expert conseil.

Appendice 4 : Schéma du système canadien de réglementation des valeurs mobilières

Système canadien de réglementation des valeurs mobilières



Appendice 5 : La réglementation des instruments dérivés au Canada

On peut définir de façon générale un instrument financier dérivé comme étant un instrument ou un contrat dont la valeur fluctue en fonction d'un sous-jacent, par exemple un produit de base ou encore un taux ou un indice de référence. Les dérivés entrent en gros dans deux catégories : les dérivés négociés en bourse, et les dérivés hors cote.

Dans le cas des dérivés négociés en bourse, les opérations s'effectuent avec un intermédiaire, par exemple une bourse, qui remplit le rôle de partie aux termes d'un contrat boursier normalisé.

Les dérivés hors cote, ou de gré à gré, sont des contrats bilatéraux privés conclus directement par les parties (habituellement selon des ententes et des conditions contractuelles normalisées, comme celles élaborées par l'International Swaps and Derivatives Association, Inc.). Pour une bonne part, les dérivés hors cote sont négociés entre investisseurs qualifiés (p. ex. des institutions financières) pour des fins de couverture de risques financiers ou de risques du portefeuille, ou encore pour la diversification de portefeuilles d'actifs.

Par le passé, le traitement des dérivés négociés en bourse dans les lois sur les valeurs mobilières a varié, entre autres parce que l'on ne s'entendait pas sur la question de savoir si ces instruments sont des « valeurs mobilières » ou s'ils devraient être traités comme des valeurs mobilières. Au Canada, seules les autorités de réglementation des valeurs mobilières de l'Alberta, de la Colombie-Britannique, du Manitoba, de l'Ontario et du Québec réglementent les dérivés. On peut à cet égard regrouper l'Alberta et la Colombie-Britannique, car elles adoptent une approche similaire. Il en est de même de l'Ontario et du Manitoba, mais leur approche n'est pas la même que celle des deux premières. Enfin, le Québec a adopté récemment une nouvelle *Loi sur les instruments dérivés*, ce qui entraîne la mise en application d'une troisième approche de réglementation des dérivés au Canada. Ces approches sont résumées ci-après, et des commentaires sont aussi formulés au sujet d'autres mesures prises dans le passé qui ont trait à la réglementation des dérivés.

En Alberta et en Colombie-Britannique, les lois sur les valeurs mobilières réglementent directement les dérivés. Ces lois régissent les dérivés négociés en bourse en faisant appel au concept de « contrat boursier ». Ces contrats ne sont pas visés par la définition de « valeur mobilière » mais sont réglementés aux termes des lois sur les valeurs mobilières, qui prévoient notamment des exigences d'inscription touchant les courtiers et les conseillers, ainsi que la réglementation des bourses sur lesquelles se transigent des contrats boursiers (aux termes d'exigences de reconnaissance des bourses en question). Contrairement aux dérivés négociés en bourse, les dérivés hors cote sont généralement compris dans la définition de « valeur mobilière », mais l'application de la plupart des dispositions des lois sur les valeurs mobilières ne s'étend pas à ces dérivés en raison d'exemptions générales. Selon une description fréquente et plutôt critique, cette approche vise dans un premier temps à englober l'ensemble des dérivés hors cote, puis prévoit des exemptions qui en limitent le champ d'application aux éléments que l'on veut réglementer (soit le marché de détail comme tel). Parmi les lacunes généralement associées à cette approche, mentionnons la difficulté à déterminer si un type donné de dérivé est ou non réglementé à titre de valeur mobilière, surtout si l'on considère la nature évolutive du secteur des dérivés comparativement à l'approche relativement statique servant à déterminer la manière dont ces titres sont assujettis à la réglementation des valeurs mobilières.

L'approche en vigueur en Ontario et au Manitoba est très différente. Les dérivés négociés en bourse ne sont pas régis par les lois sur les valeurs mobilières mais par des lois distinctes s'appliquant aux contrats à terme et options sur marchandises. Dans ces deux provinces, les lois en question régissent de façon générale les contrats à terme sur marchandises en imposant des exigences d'inscription ou de reconnaissance aux bourses provinciales, et des exigences d'inscription aux courtiers et aux conseillers relativement aux opérations ou conseils relatifs aux contrats à terme sur marchandises transigés sur des bourses reconnues. Le contrat à terme sur marchandises qui n'est pas transigé sur une bourse reconnue constitue une « valeur mobilière » pour l'application des lois sur les valeurs mobilières. Pour ce qui est des dérivés hors cote, il existe une certaine incertitude entourant l'application des règlements sur les valeurs mobilières à ces instruments. La définition du concept de valeur mobilière a une portée moins générale qu'en Alberta et en Colombie-Britannique, de manière à viser expressément les dérivés hors cote, mais il n'y a pas de consensus sur la question de savoir si des types donnés de dérivés hors cote – par exemple ceux comportant le véritable règlement d'actions ou de titres d'emprunt – sont des « valeurs mobilières » pour l'application des lois sur les valeurs mobilières. Malgré cette incertitude liée à la législation, il y a tout lieu de penser que les dérivés hors cote négociés au comptant ne seront probablement pas considérés comme des valeurs mobilières, mais que les opérations sur dérivés hors cote qui nécessitent ou peuvent nécessiter la livraison d'une valeur mobilière sous-jacente pourraient être assujetties à la réglementation à titre d'actes

visant la réalisation d'une opération. Cependant, il est peu probable qu'un dérivé hors cote avec livraison du sous-jacent soit considéré comme une valeur mobilière indépendamment de son sous-jacent. Dans les cas où un dérivé négocié en bourse (mais non négocié sur une bourse reconnue) ou un dérivé hors cote est visé par la définition de « valeur mobilière », les exigences de prospectus et d'inscription ne s'appliqueront généralement pas, car le dérivé donnera habituellement droit aux exemptions relatives aux placements privés. Si l'on fait abstraction de la mesure dans laquelle ils sont visés par la définition de « valeur mobilière » sous ce rapport, les dérivés hors cote ne font pas l'objet d'une réglementation directe en Ontario, quoique la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario ait les pouvoirs de réglementation requis dans la mesure où il est question d'opération sur les marchés des capitaux.

Le Québec a adopté récemment une nouvelle *Loi sur les instruments dérivés* qui régit à la fois les dérivés négociés en bourse et les dérivés de gré à gré. Cette loi impose des exigences de reconnaissance et d'inscription des courtiers et des conseillers. Il faut toutefois préciser que les dérivés de gré à gré et les opérations auxquelles participent des « contreparties qualifiées » ne sont pas assujettis à l'application de la plupart des principales dispositions de la *Loi*. Cette dernière a été adoptée mais n'est pas encore en vigueur, et les règles particulières qui sont requises pour en assurer l'application (et qui détermineront son champ d'application) n'ont pas encore été publiées.

Outre les travaux menés au Québec dans le but d'élaborer la *Loi sur les instruments dérivés*, la réglementation des dérivés a fait tout récemment l'objet d'une étude en Ontario par un comité consultatif ayant pour tâche d'examiner la *Loi sur les ventes à terme sur marchandises*. Dans son rapport final de janvier 2007, ce comité consultatif concluait que la *Loi sur les ventes à terme sur marchandises* était désuète et devait faire immédiatement l'objet d'une réforme. Concernant les dérivés négociés en bourse, le comité consultatif a formulé différentes recommandations, notamment l'abrogation de la législation existante sur les contrats à terme sur marchandises et son remplacement par une nouvelle loi qui définirait de façon plus claire et plus précise les contrats à terme sur marchandises et qui régirait les bourses, les chambres de compensation et les organismes d'autorégulation conformément à une approche reposant davantage sur des principes. Plus précisément, le comité consultatif recommandait que l'on impose une exigence de reconnaissance des bourses et des chambres de compensation (ou l'établissement d'exemptions appropriées en matière de reconnaissance), et que l'on autorise l'autocertification des règles par ces entités. On recommandait également la reconnaissance obligatoire des organismes de réglementation; quant à la question de l'autocertification, on estimait que des études plus approfondies pourraient être de mise. Ajoutons que le comité consultatif a aussi jugé que, bien que l'approche de réglementation à préconiser consiste à prévoir une loi distincte s'appliquant aux contrats à terme sur marchandise, la meilleure solution de rechange serait d'énoncer cette réglementation dans une partie autonome de la *Loi sur les valeurs mobilières* (Ontario). Au sujet des dérivés hors cote, le comité consultatif a conclu

qu'il existait un rôle de surveillance réglementaire des valeurs mobilières au niveau du marché hors cote de détail mais que les activités réglementaires devraient être définies clairement dans la réglementation et ne devraient pas avoir une portée trop générale. Il était recommandé de faire des recherches et des consultations plus poussées à ce sujet.

Les travaux du comité consultatif faisaient suite à des initiatives antérieures de la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario en vue de réglementer les dérivés hors cote au moyen du Projet de règle 91 504. Ce projet de règle a été renvoyé à la Commission par le ministre provincial des Finances de l'époque pour réexamen en décembre 2000. Le ministre avait notamment demandé à la Commission de réévaluer l'approche adoptée, qui avait pour but d'assujettir les dérivés hors cote à une réglementation de portée générale aux termes de la *Loi sur les valeurs mobilières* mais comportait ensuite des exemptions importantes (comme c'est actuellement le cas en Alberta et en Colombie-Britannique). En raison de l'incertitude entourant l'application du concept de « valeur mobilière » aux dérivés hors cote aux termes de la *Loi sur les valeurs mobilières* de l'Ontario (ce dont il a été question précédemment), la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario voulait, au moyen du Projet de règle 91 504, assimiler ces dérivés à des valeurs mobilières en fournissant une orientation au sujet de l'interprétation de la loi, puis prévoir des exemptions de portée générale, d'une façon similaire à l'approche utilisée en Alberta et en Colombie-Britannique.

Les ACVM proposaient au départ, avec le Projet de loi uniforme sur les valeurs mobilières, d'adopter l'approche de l'Alberta et de la Colombie-Britannique, et de réglementer les contrats boursiers. Toutefois, à l'origine, ce projet de loi uniforme devait comporter des exceptions applicables au Manitoba et en Ontario afin de permettre à ces provinces de maintenir la réglementation existante en vertu des lois sur les contrats à terme sur marchandises. Au début, on proposait que les dérivés hors cote soient assimilés à des « valeurs mobilières » mais que des exemptions générales soient accordées en ce qui touche les exigences de prospectus et d'inscription dans le cas des échanges entre investisseurs qualifiés⁴⁵. La proposition consistant à réglementer les dérivés hors cote a soulevé une forte opposition de la part de tout un éventail de participants du secteur. Ceux-ci déconseillaient une telle réglementation, faisant remarquer qu'il s'agissait d'une approche similaire à celle rejetée antérieurement par le ministre des Finances de l'Ontario, et ils disaient craindre que cela ne nuise aux marchés des dérivés⁴⁶. Il semble que le compromis ait consisté en bout de ligne à maintenir le statu quo en Ontario en autorisant des exemptions particulières pour cette province. Il a notamment été proposé de ne pas inclure de définition des dérivés dans la loi uniforme sur les valeurs mobilières, mais d'y prévoir plutôt des pouvoirs d'établissement de règles afin de permettre à la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario de définir ce terme. Il a également été proposé que la définition de « valeur mobilière » n'englobe pas les dérivés et que, en Ontario, la définition d'« opération » n'inclue pas la conclusion d'un dérivé⁴⁷.

Il ressort clairement de l'examen des tentatives passées en vue de modifier la manière dont les dérivés hors cote sont réglementés qu'il s'agit là d'un point qui doit faire l'objet de recherches beaucoup plus approfondies ainsi que de consultations auprès du secteur. Assujettir ces dérivés à la réglementation applicable aux valeurs mobilières, même dans une mesure limitée, constituerait un changement profond et important par rapport à la manière dont ces titres sont réglementés à l'heure actuelle dans la plupart des provinces. Dans l'optique de la protection de l'investisseur, les préoccupations concernent essentiellement le marché hors cote de détail; il s'agit d'un aspect qui n'a pas encore été clairement défini ou identifié. Même si une telle identification est possible, on peut se demander si la protection que l'on veut offrir aux participants à ce marché particulier peut vraiment être assurée par une réglementation similaire à celle des valeurs mobilières. Cette question doit de toute évidence faire l'objet d'une réflexion et de discussions plus poussées, mais on constate que l'approche proposée à l'heure actuelle pour le Projet de loi sur les valeurs mobilières consiste à maintenir autant que possible le statu quo dans chaque province. On peut le faire en incorporant un concept de « contrat boursier » et en assujettissant les contrats boursiers à des règlements reproduisant l'approche de l'Alberta et de la Colombie-Britannique (législation sur les valeurs mobilières) ainsi que de l'Ontario et du Manitoba (législation sur les contrats à terme sur marchandises). Il se pourrait fort bien qu'il y ait chevauchement entre l'ébauche de loi sur les valeurs mobilières et les lois sur les contrats à terme sur marchandise; les assemblées législatives du Manitoba et de l'Ontario auraient alors la possibilité d'abroger ces lois (ainsi que nous l'avons déjà mentionné, on a conclu que les lois en question étaient désuètes et nécessitaient une réforme). Dans le cas des provinces qui ne réglementent pas les dérivés (négociés en bourse ou hors cote) à l'heure actuelle, cette approche entraîne peu de changements, car la réglementation des contrats boursiers viserait principalement les bourses, les chambres de compensation et d'autres intermédiaires faisant des opérations sur dérivés dans une province. Cela signifie que la réglementation serait pertinente uniquement dans la mesure où de telles opérations sont effectuées dans la province. Il faut étudier plus à fond l'approche du Québec, cette province ayant choisi une démarche quelque peu différente.

NOTES EN FIN DE CHAPITRE

⁴⁵ ACVM, *Ébauche de lois uniformes sur les valeurs mobilières au Canada* (proposition de concept) (2003) 26 OSCB, 943, p. 960).

⁴⁶ Se reporter au sommaire des commentaires reçus dans l'avis 11 304 des ACVM, *Responses to Comments Received on the Concept Proposal*, ((2003) 26 OSCB 5887, p. 5929).

⁴⁷ *Projet d'uniformisation de la législation en valeurs mobilières – Commentaires sur les projets pour consultation*, le 16 décembre 2003 ((2004) 27 OSCB (Supp-1), p. 15).

Appendice 6 : Mécanismes de traitement des plaintes et de recours pour les consommateurs au Canada

- I. PLAINTES CONTRE DES PARTICIPANTS AU MARCHÉ DES CAPITAUX
- II. PLAINTES CONTRE DES INSTITUTIONS FINANCIÈRES FÉDÉRALES

La présente section vise à donner un aperçu des mécanismes dont disposent à l'heure actuelle les consommateurs ayant des plaintes à formuler contre des participants au marché des capitaux. À des fins de comparaison, on trouve à la suite du présent survol un résumé des mécanismes de plaintes et de recours relatifs à certaines institutions financières fédérales.

I. PLAINTES CONTRE DES PARTICIPANTS AU MARCHÉ DES CAPITAUX

Il existe un certain nombre de mécanismes en place à l'heure actuelle pour les investisseurs ayant des plaintes à formuler contre des participants au marché des capitaux. On peut diviser le processus de traitement des plaintes en deux volets distincts, selon l'objet des plaintes (c-à-d., selon ce que cherchent à obtenir les plaignants) : les plaintes demandant un examen réglementaire, et les plaintes visant à obtenir une indemnisation.

A) PLAINTES DEMANDANT UN EXAMEN RÉGLEMENTAIRE

Lorsqu'un investisseur croit qu'un particulier ou une société a violé les lois relatives aux valeurs mobilières et souhaite que la conduite de ce particulier ou de cette société soit examinée, il peut communiquer avec l'organisme d'autoréglementation concerné ou directement avec l'organisme de réglementation des valeurs mobilières⁴⁸. Bien qu'ils disposent de pouvoirs différents, ces organismes ont généralement l'autorité requise pour recevoir les plaintes et faire enquête sur les violations alléguées des lois ou des règles applicables, et ils peuvent imposer des réprimandes, des amendes administratives, des pénalités et d'autres sanctions, telles que des suspensions ou des expulsions.

Lorsqu'il s'agit d'une plainte visant un courtier ou un conseiller membre de l'Organisme canadien de réglementation du commerce des valeurs mobilières (« OCRCVM ») ou de l'Association canadienne des courtiers de fonds mutuels (« MFPA »), la première voie de recours consiste à présenter une plainte conformément au processus interne de règlement des plaintes de l'institution dont est membre le courtier ou le conseiller⁴⁹. Si le plaignant n'est pas satisfait du résultat

obtenu au terme de ce processus, il peut également déposer sa plainte directement à l'OCRCVM ou à la MFDA⁵⁰.

Les plaintes relatives à des actes répréhensibles commis par des courtiers en fonds communs de placement doivent être soumises à la MFDA. L'Association a pour tâche de réglementer toutes les ventes de fonds communs de placement par ses membres ainsi que la façon dont ceux-ci exécutent leurs activités commerciales. Par conséquent, MFDA a le pouvoir de faire enquête sur les plaintes contre des organismes membres et de prendre au besoin des mesures disciplinaires. Par ailleurs, l'OCRCVM supervise ses courtiers en valeurs mobilières membres et les activités transactionnelles ayant trait à l'échange de créances et d'actions au Canada. L'OCRCVM établit et applique ses propres règles concernant la conduite des courtiers en valeurs mobilières membres et de leurs employés, ainsi que les règles visant à s'assurer que les activités transactionnelles ne compromettent pas l'intégrité des marchés. À l'instar de la MFDA, l'OCRCVM a le pouvoir d'enquêter sur les plaintes et de prendre des mesures disciplinaires.

Les plaintes contre des particuliers ou des sociétés qui ne sont pas membres de l'OCRCVM ou de la MFDA peuvent être soumises directement à l'organisme de réglementation des valeurs mobilières concerné. La Commission des valeurs mobilières de l'Ontario, par exemple, a le pouvoir de faire enquête sur les infractions à la loi ontarienne relative aux valeurs mobilières, les plaintes contre les sociétés ouvertes, les plaintes contre des courtiers ou des conseillers qui ne sont pas membres de l'OCRCVM ou de la MFDA et les pratiques qui vont à l'encontre de l'intérêt public. Les enquêtes peuvent se solder par l'imposition de sanctions, dont des réprimandes, des amendes et des suspensions, ainsi que des restrictions à la participation au secteur des valeurs mobilières⁵¹. D'autres organismes de réglementation des valeurs mobilières provinciaux et territoriaux ont également mis en place des processus de traitement des plaintes similaires à celui de l'Ontario. Ils sont présentés de façon sommaire à l'annexe A de la présente section.

B) PLAINTES VISANT À OBTENIR UNE INDEMNISATION

En général, lorsqu'un investisseur souhaite obtenir une indemnisation, la première option consiste à présenter un recours dans le cadre du processus de traitement des plaintes du courtier en valeurs mobilières, de l'institution financière ou autre établissement de dépôt, de la société de fonds de placement ou du courtier en fonds communs de placement concerné⁵². Si l'investisseur n'est pas satisfait du résultat obtenu, il peut porter sa plainte devant l'Ombudsman des services bancaires et d'investissement (« OSBI »)⁵³. Comme nous le verrons plus en détail plus loin, l'OSBI fournit un service d'arbitrage non exécutoire pour les réclamations de moins de 350 000 \$. Lorsqu'il s'agit d'une plainte contre une société membre de l'OCRCVM, l'investisseur peut également choisir que le différend soit résolu par un arbitre indépendant dans le cadre du programme d'arbitrage exécutoire de l'OCRCVM⁵⁴. Cependant, pour être admissible au programme d'arbitrage de l'OCRCVM, l'investisseur doit avoir épuisé le processus de règlement des plaintes de la société concernée, et sa réclamation ne doit pas dépasser 100 000 \$⁵⁵.

Au Québec, au Manitoba, au Nouveau-Brunswick et en Saskatchewan, la réglementation des valeurs mobilières autorise également l'organisme de réglementation de ces provinces à tenir des audiences et à rendre des ordonnances concernant le versement d'indemnités aux plaignants. Dans les autres administrations, l'indemnisation des pertes financières ne peut être obtenue qu'en ayant recours aux tribunaux⁵⁶.

En vertu du paragraphe 148.2(1) de la *Loi sur les valeurs mobilières* du Manitoba, lorsque la Commission des valeurs mobilières du Manitoba (CVMM) tient une audience au sujet d'un particulier ou d'une société, le directeur peut requérir, à la demande d'un plaignant, que la Commission ordonne qu'une indemnisation soit versée à celui-ci. La décision du directeur de présenter cette requête n'est pas sujette à révision. La Commission peut rendre une telle ordonnance si, après une audience, elle détermine que le particulier ou la société a contrevenu ou ne s'est pas conformé aux lois manitobaines relatives aux valeurs mobilières (y compris les décisions ou les ordonnances de la CVMM), à un engagement écrit pris par le particulier ou la société auprès de la CVMM ou aux modalités d'inscription du particulier ou de la société. L'indemnisation maximale pour pertes financières pouvant être demandée est de 100 000 \$. En outre, la CVMM doit pouvoir déterminer le montant de la perte financière à partir de la preuve présentée et conclure que la perte financière découle, en totalité ou en partie, de l'infraction ou du défaut de conformité du particulier ou de la société⁵⁷. On trouve des dispositions semblables prévoyant l'indemnisation des pertes financières dans les lois en matière de valeurs mobilières du Nouveau-Brunswick (p. 188.1(1)) et de la Saskatchewan (a. 135.6).

L'Autorité des marchés financiers (AMF) prévoit des recours financiers pour les consommateurs déposant des plaintes, lorsqu'il s'agit d'affaires relevant de ses programmes de protection et d'indemnisation. Les investisseurs qui sont victimes de fraude, de tactique frauduleuse ou de détournement de fonds commis par des sociétés ou des représentants inscrits auprès de l'AMF dans les secteurs de l'assurance de personnes, de l'assurance collective de personnes, de la planification financière, de l'assurance de dommages, du règlement de sinistres, du courtage en épargne collective, du courtage en fonds d'investissement et du courtage en plans de bourses d'études peuvent présenter une demande d'indemnisation. Le montant maximal pouvant être demandé dans le cadre de ce programme est de 200 000 \$⁵⁸.

II. PLAINTES CONTRE DES INSTITUTIONS FINANCIÈRES FÉDÉRALES

Dans le cadre de l'initiative visant à remédier au déséquilibre qui existe sur le plan de l'information et des pouvoirs entre les institutions et les consommateurs, on a mis sur pied l'Agence de la consommation en matière financière du Canada (Agence) en 2001, en vertu de la *Loi sur l'Agence de la consommation en matière financière du Canada* (Loi). L'Agence est un organisme fédéral indépendant, financé par les cotisations que lui versent les institutions fédérales qu'elle réglemente (c.-à-d., toutes les banques ainsi que les sociétés de fiducie et de prêt, les sociétés d'assurances et les associations coopératives de crédit constituées ou enregistrées

sous le régime d'une loi fédérale). En vertu des pouvoirs qui lui sont conférés par la Loi, l'Agence a établi divers mécanismes en vue d'exécuter son mandat de protection des consommateurs, au moyen de la surveillance des institutions financières fédérales et de l'éducation des consommateurs. Les objectifs de l'Agence, indiqués au paragraphe 3(2) de la Loi, sont les suivants :

- Surveiller les institutions financières pour s'assurer qu'elles se conforment aux mesures fédérales de protection des consommateurs applicables, qui sont énoncées dans diverses lois régissant les services financiers (c.-à-d., la *Loi sur les banques*, la *Loi sur les sociétés d'assurances*, la *Loi sur les sociétés de fiducie et de prêt*, la *Loi sur les associations coopératives de crédit* et la *Loi sur l'Agence de la consommation en matière financière du Canada*).
- Inciter les institutions financières à se doter de politiques et de procédures pour mettre en œuvre les dispositions visant les consommateurs.
- Vérifier que les institutions financières respectent les codes de conduite volontaires et tout autre engagement public qu'elles ont pris pour protéger les intérêts des consommateurs.
- Faire connaître les obligations des institutions financières.
- Favoriser la compréhension des services financiers et des questions qui s'y rapportent.

C'est au gouvernement du Canada qu'il revient de nommer le commissaire chargé de diriger l'Agence. Celui-ci doit veiller à ce que l'Agence s'acquitte de son mandat et réalise ses objectifs. Il est tenu de soumettre chaque année au Parlement, par l'entremise du ministre fédéral des Finances, un rapport qui indique en détail les activités et les constatations de l'Agence concernant la conformité des institutions financières aux dispositions applicables visant les consommateurs. Le commissaire a le pouvoir d'examiner toutes les questions liées aux lois fédérales de protection des consommateurs, y compris celles qui ont trait aux codes de conduite volontaires et aux engagements publics pris par les institutions financières.

L'Agence n'a pas le mandat de régler les plaintes des consommateurs ou d'imposer des mesures réparatrices; il s'emploie plutôt à sensibiliser les consommateurs au processus de traitement des plaintes. Toutes les institutions financières fédérales sont tenues par la loi de se doter d'un processus de traitement des plaintes des consommateurs. Le consommateur doit en premier lieu faire appel au processus de traitement des plaintes de l'institution concernée. Lorsque la plainte n'est pas réglée à la satisfaction du consommateur, celui-ci peut la soumettre pour examen à l'un des trois services de conciliation qui forment le Réseau de conciliation du secteur financier : l'OSBI, le Service de conciliation des assurances de personnes du Canada (SCAPC) ou le Service de conciliation en assurance de dommages (SCAD). Cependant, l'institution financière concernée doit être un membre participant du service de conciliation en question pour que l'examen puisse avoir lieu⁵⁹. Ces services indépendants de règlement des différends sont offerts gratuitement et

donnent lieu à la formulation de recommandations non exécutoires à l'intention du consommateur et de l'institution financière.

L'OSBI règle les différends mettant aux prises des consommateurs et des sociétés de services bancaires et d'investissement. Il est financé par les frais perçus auprès de toutes les sociétés participantes. Le consommateur doit soumettre sa plainte à l'OSBI dans les six mois suivant la réception de la réponse de la société à la plainte en question. Après examen de la décision définitive de la société, l'OSBI recommandera, s'il conclut que le consommateur a subi une perte résultant d'une injustice, d'une erreur ou d'un mauvais conseil, qu'une indemnisation lui soit versée de manière à ce qu'il retrouve sa situation financière originale. Le montant maximal de l'indemnisation pouvant être recommandée est de 350 000 \$. Les recommandations de l'OSBI ne sont pas exécutoires, mais le nom des sociétés qui refusent de se plier aux recommandations est divulgué au public.

Le SCAPC résout les préoccupations et les plaintes ayant trait aux produits et aux services d'assurance de personnes offerts par les sociétés d'assurances qui parraient ce service de règlement des différends.

Le SCAD règle les préoccupations et les différends entre les consommateurs et les sociétés d'assurances ayant trait à l'assurance-habitation, à l'assurance-automobile ou à l'assurance des entreprises. Après l'émission de la lettre exposant la position définitive de la société d'assurances, si le chef du service de traitement des plaintes du SCAD détermine que la plainte est fondée et qu'il est justifié de poursuivre l'affaire, le consommateur peut choisir de soumettre celle-ci à une médiation officielle ou de la renvoyer directement à un agent principal d'arbitrage. Si le consommateur opte pour la médiation, un représentant des services aux consommateurs du SCAD aidera à choisir un médiateur indépendant, qui animera une séance de médiation de deux heures entre le consommateur et un représentant de la société d'assurances. Si la médiation échoue, le médiateur produira un rapport à l'intention des deux parties. Si le chef du service de traitement des plaintes du SCAD croit qu'il y a matière à poursuivre l'affaire, la plainte sera acheminée à un agent principal d'arbitrage, qui formulera une recommandation non exécutoire dix jours après avoir reçu la plainte. La recommandation de l'agent principal d'arbitrage n'est pas exécutoire, mais, si la société d'assurances refuse la recommandation, le chef du service de traitement des plaintes fera connaître publiquement ce refus de la part de la société.

ANNEXE A

Résumé des processus de traitement des plaintes mis en place par divers organismes de réglementation provinciaux et territoriaux

La Commission des valeurs mobilières du Nouveau-Brunswick demande que les plaintes contre des membres de la MFDA ou de l'OCRCVM soient présentées directement aux organismes concernés, mais elle dispose également d'un système en ligne permettant aux investisseurs de soumettre des plaintes ayant trait à des crimes économiques⁶⁰. Comme il est indiqué sur le site Web de la Commission,

étant donné la sensibilisation accrue à l'égard de la fraude financière, les organismes de réglementation s'intéressent de plus en plus aux renseignements concernant les fausses déclarations, les manipulations frauduleuses d'opérations boursières et les délits d'initié.

La Nova Scotia Securities Commission adopte une approche similaire à celle de l'Ontario et du Nouveau-Brunswick relativement aux plaintes des consommateurs; elle indique sur son site Web que les plaignants devraient communiquer directement avec les courtiers, les particuliers inscrits ou les organismes d'autoréglementation concernés avant de déposer une plainte. En outre, il est indiqué que les plaintes alléguant une violation des lois relatives aux valeurs mobilières devraient être acheminées directement au personnel d'application de la Nova Scotia Securities Commission⁶¹.

La Saskatchewan Financial Services Commission mentionne sur son site Web qu'une plainte contre un courtier doit être soumise d'abord à celui-ci, ensuite à la société pour laquelle il travaille, et enfin à l'OCRCVM, à la MFDA ou à l'OSBI. Si la plainte n'est toujours pas réglée, elle peut être présentée à la Saskatchewan Financial Services Commission. Par ailleurs, toute plainte qui ne vise pas un courtier en particulier peut être soumise directement à la Saskatchewan Financial Services Commission⁶². C'est également l'approche adoptée par le Manitoba⁶³ et les Territoires du Nord Ouest⁶⁴ en matière de plaintes des consommateurs.

En Colombie-Britannique, on peut soumettre les plaintes directement à la British Columbia Securities Commission lorsque : (i) la plainte concerne un conseiller ou un courtier qui n'est pas membre de la MFDA ou de l'OCRCVM (dans le cas contraire, elle doit être soumise à l'un ou l'autre de ces organismes); (ii) la plainte concerne un particulier exerçant des activités de vente et de prestation de conseils et qui n'est pas inscrit en vertu des lois relatives aux valeurs mobilières; (iii) la plainte n'a pas été réglée de façon satisfaisante par un autre organisme⁶⁵.

Le Prince Edward Island Securities Office demande aux consommateurs de lui soumettre directement leurs plaintes officielles concernant une violation des lois relatives aux valeurs mobilières, leurs préoccupations au sujet de la façon dont des placements ont été traités ou leurs inquiétudes relatives à une société dans laquelle ils ont investi. Lorsque la plainte porte sur le compte de placement du consommateur, un conseiller financier ou une société de placement, le consommateur est aiguillé vers l'OCRCVM ou la MFDA – lorsqu'il s'agit de membres de ces organismes. Si la plainte concerne la mauvaise application d'un ordre de transaction, la violation potentielle des règles universelles relatives à l'intégrité des marchés, une opération irrégulière commise par un particulier visé par la réglementation ou des préoccupations liées à la divulgation en temps opportun de renseignements importants par un émetteur assujéti, elle devrait être transmise aux Services de réglementation du marché inc. (qui est maintenant l'OCRCVM)⁶⁶.

L'Alberta Securities Commission adopte également cette approche et mentionne que seules les plaintes concernant la façon dont des placements ont été traités, une société particulière dans laquelle le consommateur a investi ou une violation potentielle des lois relatives aux valeurs mobilières devraient lui être directement soumises⁶⁷.

Au Québec, L'AMF exige que les consommateurs présentent leurs plaintes à la société ou au représentant concerné inscrit auprès de l'AMF. Lorsque le consommateur n'est pas satisfait de la réponse fournie par la société ou le représentant, il peut lui demander d'envoyer copie du dossier à l'AMF, qui évaluera alors la plainte et offrira au besoin des services de médiation⁶⁸.

NOTES EN FIN DE CHAPITRE

⁴⁸ http://www.osc.gov.on.ca/Investor/Complaints/cpt_regulators-help.jsp?lang=fr; voir également la brochure *Pour obtenir de l'aide concernant votre plainte : Guide à l'intention des investisseurs*, publiée par la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario et accessible à l'adresse suivante : http://www.osc.gov.on.ca/Investor/Resourses/res_making-a-complaint_fr.pdf.

⁴⁹ <http://www.iiroc.ca/French/Investors/ResolveComplaint/Pages/default.aspx>.

⁵⁰ <http://www.iiroc.ca/French/Investors/ResolveComplaint/Pages/FilingComplaint.aspx>.

⁵¹ http://www.osc.gov.on.ca/Investor/Complaints/cpt_misconduct.jsp?lang=fr.

⁵² Aux termes de *Loi sur les banques, de la Loi sur les sociétés d'assurances, de la Loi sur les sociétés de fiducie et de prêt et de la Loi sur les associations coopératives de crédit*, les institutions financières régies par ces lois doivent établir des procédures pour traiter les plaintes de particuliers ayant demandé ou reçu des produits ou des services fournis par celles-ci. On peut accéder au processus de traitement des plaintes d'une institution donnée à l'aide de l'outil de recherche prévu à cette fin, à l'adresse suivante : http://www.fcac-acfc.gc.ca/fra/consommateurs/Plainte/CHPSearch_f.asp. Le processus de traitement des plaintes varie d'une institution à l'autre, mais elle comporte généralement trois étapes : (1) communiquer avec un représentant du service à la clientèle de l'institution où le produit ou le service a été demandé ou fourni; (2) communiquer avec le service de gestion ou un service distinct de l'institution; (3) communiquer avec l'ombudsman de l'institution.

⁵³ Voir la page 2 de la brochure *Pour obtenir de l'aide concernant votre plainte : Guide à l'intention des investisseurs*, accessible à l'adresse suivante : http://www.osc.gov.on.ca/Investor/Resourses/res_making-a-complaint_fr.pdf.

⁵⁴ Voir le site Web de l'OCRCVM, à l'adresse <http://www.iiroc.ca/French/Investors/Arbitration/Pages/default.aspx>.

⁵⁵ Voir le site Web de l'OCRCVM, à l'adresse <http://www.iiroc.ca/French/Investors/Arbitration/Pages/default.aspx>.

⁵⁶ Voir, par exemple, le paragraphe 122.1(1) de la *Loi sur les valeurs mobilières* de l'Ontario, le paragraphe 194(6) de la *Securities Act* de l'Alberta et le paragraphe 128.1(3) de la *Securities Act* de Terre Neuve, et l'article 155.1 de la *Securities Act* de la Colombie-Britannique.

MEDAC-2 : Copie d'un rapport intitulé « Rapport final et recommandations » daté de janvier 2009 rédigé par le Groupe d'experts sur la réglementation ...

⁵⁷ Voir les paragraphes 148.2(2) et (3) de la Securities Act du Manitoba, ainsi que la page Web suivante : http://www.msc.gov.mb.ca/protecting_the_public/complaint.html.

⁵⁸ Voir le site Web de l'AMF, à l'adresse <http://www.lautorite.qc.ca/clientele/consommateur/demande-indemnisation.fr.html>, ainsi que le feuillet d'information sur l'indemnisation accessible à l'adresse suivante : <http://www.lautorite.qc.ca/userfiles/File/consommateur/demande-indemnisation/Feuillet-Indemn-F.pdf>.

⁵⁹ En vertu de la *Loi sur les sociétés d'assurances*, de la *Loi sur les sociétés de fiduciaire et de prêt* et de la *Loi sur les associations coopératives de crédit*, les institutions financières régies par ces lois doivent être membres d'un organisme de traitement des plaintes désigné par le ministre des Finances. Une telle désignation ne peut être faite en vertu de la *Loi sur les banques*.

⁶⁰ Voir <http://216.154.223.112:8080/nbsc/LanguageRH.do?type=french> et www.recold.ca.

⁶¹ <http://www.gov.ns.ca/nssc/compliancenforce/complaint.htm>.

⁶² <http://www.sfsc.gov.sk.ca/Scripts/ssc/howtomakeacomplaint.shtml>.

⁶³ http://www.msc.gov.mb.ca/protecting_the_public/msc_complaint.pdf.

⁶⁴ http://www.justice.gov.nt.ca/SecuritiesRegistry/SR_complaint.shtml.

⁶⁵ <http://www.investright.org/complaintadvsr.aspx?id=17>.

⁶⁶ <http://www.gov.pe.ca/securities/index.php3?number=61714&lang=F>.

⁶⁷ <http://www.albertasecurities.com/Enforcement/Pages/FileandInvestorComplaint.aspx>.

⁶⁸ http://www.lautorite.qc.ca/userfiles/File/consommateur/comment-porter-plainte/Depliant_Plaite_fr.pdf.

Appendice 7 : Questions entourant la transition : Protocole d'entente

Le protocole d'entente pourrait aborder les sujets suivants :

1. La manière dont il faudrait mettre en œuvre le régime fédéral afin que la Commission et le Tribunal soient entièrement opérationnels avant la date d'entrée en vigueur définitive de la Loi et des règles fédérales (la « date d'entrée en vigueur »).
2. La détermination des personnes devant exercer une surveillance et fournir un financement aux différentes étapes de la transition.
3. La question de savoir dans quelle mesure, le cas échéant, les organismes de réglementation et les lois pertinentes des administrations participantes devraient être conservés.
4. L'emplacement des bureaux principaux et des bureaux régionaux et locaux de la Commission et du Tribunal.
5. La question de savoir dans quelle mesure, le cas échéant, la Commission et le Tribunal utiliseraient les locaux et actifs existants des organismes de réglementation des administrations participantes.
6. La transition et le transfert de ressources humaines – commissaires, administrateurs et autre personnel de réglementation – des administrations participantes à la Commission et au Tribunal, et le recours éventuel à l'impartition (personnel et fonctions) entre la Commission, le Tribunal et les organismes de réglementation des administrations participantes pendant la période de transition.
7. Le processus de transition concernant les fonctions de réglementation en cours ou déjà en vigueur par ailleurs (examens réglementaires, demandes, enquêtes, discussions, ordonnances, procédures d'application, etc.) et d'autres questions en cours.
8. La capacité de la Commission et du Tribunal à intervenir et à entendre des appels sur des questions rattachées aux lois, aux règlements, aux règles et aux autres instruments locaux en matière de valeurs mobilières; on pourra par exemple prévoir des dispositions autorisant la Commission et le Tribunal à continuer d'exercer les pouvoirs des organismes de réglementation des administrations participantes.

Appendice 8 : Dispositions transitoires : note explicative concernant l'adhésion des participants au marché

Aux fins de la transition, jusqu'à ce que l'ensemble des provinces et des territoires adhèrent au régime fédéral (et deviennent des « administrations participantes »), certaines catégories de participants au marché pourraient être assujetties exclusivement au régime réglementaire fédéral, soit de leur plein gré, soit en vertu d'un lien étroit avec une administration participante. Ce mécanisme de transition, appelé « adhésion », est décrit en détail ci-après. Ainsi que cela a été indiqué précédemment, certains membres du Groupe d'experts ont fait part de leur préférence marquée pour une approche coopérative en vue de l'établissement d'un organisme de réglementation des valeurs mobilières unique et, parallèlement, ont dit éprouver certaines inquiétudes en ce qui a trait au modèle d'adhésion.

Étant donné que les administrations non participantes (c'est à dire, les provinces et les territoires ayant choisi de ne pas participer au régime fédéral) continueraient d'avoir compétence en matière de réglementation des valeurs mobilières, les émetteurs et les inscrits ayant un « lien étroit » avec l'une ou l'autre des administrations non participantes pourraient choisir d'être assujettis uniquement au régime réglementaire fédéral. Le cas échéant, aux fins des lois relatives aux valeurs mobilières, les émetteurs et les inscrits ne seraient pas soumis à la réglementation des administrations non participantes, mais seulement au régime fédéral. On propose qu'un tel choix soit fait en remplissant un formulaire prescrit et en soumettant celui-ci à l'organisme de réglementation fédéral ainsi qu'à chacun des organismes de réglementation provinciaux ou territoriaux visés. Un tel choix permettrait de faire savoir aux organismes de réglementation et aux marchés que seul le régime fédéral s'applique aux émetteurs et aux inscrits concernés. Dans les faits, cela signifie que les émetteurs et les inscrits en question seraient assujettis uniquement aux éléments pertinents de la réglementation fédérale, par exemple en ce qui a trait aux infractions, aux prospectus et aux exigences d'inscription et de rapport.

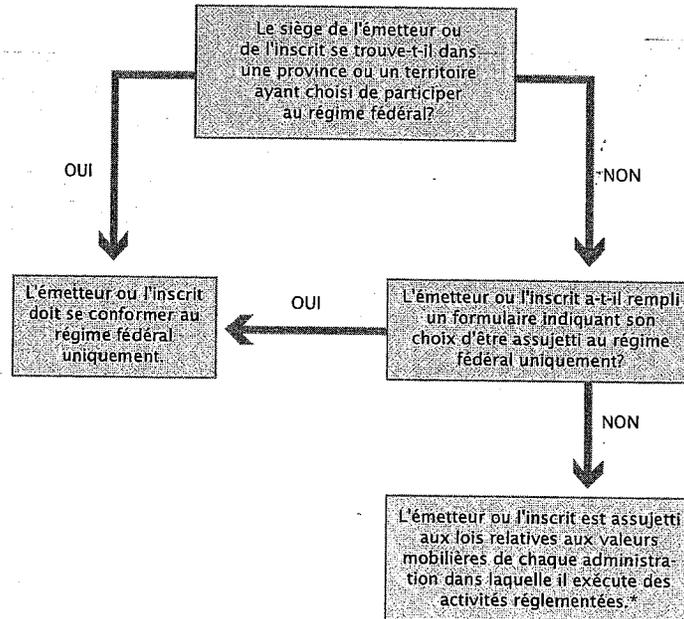
Les émetteurs et les inscrits qui ont un lien étroit avec une administration non participante et qui choisissent de ne pas être assujettis au régime réglementaire fédéral continueraient de relever des lois relatives aux valeurs mobilières de

chacune des administrations non participantes dans lesquelles ils exécutent des activités réglementées, ainsi que du régime fédéral lorsqu'ils exécutent des activités dans une ou plusieurs administrations participantes.

Afin que les émetteurs et les inscrits ayant un lien étroit avec une administration participante bénéficient d'un traitement égal à celui de leurs homologues qui sont liés à des administrations non participantes et qui ont choisi d'adhérer au régime fédéral, aux termes du modèle d'adhésion, ces participants seraient assujettis au régime fédéral dans l'ensemble des provinces et territoires du Canada, et non pas aux régimes des provinces et des territoires non participants. Par conséquent, les émetteurs et les inscrits étroitement liés à une administration participante seraient, de façon automatique, uniquement assujettis aux lois fédérales relatives aux valeurs mobilières.

Par exemple, un émetteur n'ayant pas de lien étroit avec une administration participante mais ayant choisi d'être assujetti aux lois fédérales en matière de valeurs mobilières pourrait distribuer des prospectus dans l'ensemble des provinces et territoires en se conformant uniquement aux lois fédérales, et n'avoir à obtenir un visa que de l'organisme de réglementation fédéral seulement. De façon similaire, un émetteur ayant un lien étroit avec une administration participante pourrait lui aussi entreprendre une distribution de prospectus dans l'ensemble des provinces et territoires en se conformant uniquement aux lois fédérales relatives aux valeurs mobilières, et n'avoir à obtenir un visa que de l'organisme de réglementation fédéral seulement.

Cette adhésion (qu'elle résulte d'un choix ou qu'elle soit automatique en raison du lien étroit d'un participant au marché avec une administration participante) s'appliquerait à la fois aux émetteurs assujettis et aux émetteurs non assujettis, ainsi qu'à toutes les catégories d'inscrits. On propose, pour ce qui est de déterminer si un émetteur ou un inscrit a un lien étroit avec une province ou un territoire, que le régime fédéral s'appuie sur des critères semblables à ceux du système de passeport actuel, qui tient compte principalement de l'administration dans laquelle se trouve le siège d'une personne pour établir l'existence d'un lien étroit. Les émetteurs et les inscrits n'ayant pas de siège dans une administration canadienne seraient réputés avoir un lien étroit avec une administration participante et seraient donc assujettis au régime réglementaire fédéral uniquement.



* Les lois applicables comprennent celles de chaque province ou territoire ayant choisi de ne pas participer au régime fédéral, lorsque des activités y sont exécutées. Elles incluent également les lois fédérales lorsque des activités sont exécutées dans une province ou un territoire participant.

Appendice 9 : Liste des recommandations

RÉGLEMENTATION DES VALEURS MOBILIÈRES – OBJECTIFS, RÉSULTATS ET MESURE DU RENDEMENT

1. Nous recommandons l'établissement d'un ensemble uniforme d'objectifs de base en matière de réglementation des valeurs mobilières et de principes directeurs de la pratique réglementaire au Canada.
2. Nous recommandons que la contribution à la réduction du risque systémique soit l'un des principes directeurs de la pratique réglementaire.
3. Nous recommandons que des pouvoirs d'intervention provisoire soient énoncés dans la loi afin que les organismes de réglementation des valeurs mobilières puissent intervenir rapidement en cas d'événements survenant sur les marchés qui peuvent poser un risque systémique pour les marchés des capitaux du Canada.
4. Nous recommandons que l'un des principes directeurs de la pratique réglementaire consiste à veiller à ce que la réglementation présente un bon rapport coût-efficacité.
5. Nous recommandons que les principes directeurs rendent dûment compte de la nécessité de favoriser l'innovation et de maintenir la compétitivité des marchés des capitaux du Canada.
6. Nous recommandons que l'on élabore un système unique et uniforme de mesure du rendement en matière de réglementation des valeurs mobilières au Canada; ce système prévoirait notamment la reddition de comptes à la population en temps opportun sur les progrès en vue de l'atteinte des objectifs énoncés dans la loi, l'efficacité des services, les résultats des activités d'application et les coûts ainsi que les avantages de la réglementation.

7. Nous recommandons qu'un conseil de gouvernance exerce une surveillance du système de mesure du rendement afin de s'assurer que ce système est mis en application de façon transparente et efficace.

PRÉCONISER UNE RÉGLEMENTATION DES VALEURS MOBILIÈRES PROPORTIONNÉE ET FONDÉE DAVANTAGE SUR DES PRINCIPES

8. Nous recommandons l'adoption d'une approche fondée davantage sur des principes en matière de réglementation des valeurs mobilières. Nous sommes convaincus des avantages de cette approche, et nous pensons qu'elle contribuerait à l'amélioration de la réglementation des valeurs mobilières au Canada. Toutefois, une telle approche devrait être mise en œuvre avec le plus grand soin, en tenant dûment compte de la nécessité de réduire l'incertitude réglementaire, de repenser l'application, de prendre en compte les besoins particuliers des petites sociétés ouvertes et de mobiliser les investisseurs.
9. Nous recommandons la mise sur pied d'un groupe indépendant qui représenterait les opinions et les intérêts des petits émetteurs assujettis dans le contexte des travaux d'élaboration de la réglementation des valeurs mobilières.
10. Nous recommandons un examen plus approfondi des possibilités que peut offrir une réglementation plus proportionnée des valeurs mobilières en vue d'améliorer la réglementation des sociétés ouvertes.
11. Nous recommandons l'adoption d'une approche fondée sur le risque en matière de réglementation des valeurs mobilières et l'on devrait envisager la possibilité d'étendre l'utilisation de l'approche fondée sur le risque qui est faite actuellement au Canada.

TRIBUNAL D'ARBITRAGE INDÉPENDANT

12. Nous recommandons la création d'un tribunal d'arbitrage indépendant. Nous estimons toutefois que l'organisme de réglementation des valeurs mobilières doit conserver le pouvoir de rendre certaines décisions, entre autres au sujet des dérogations discrétionnaires à des dispositions réglementaires et à des règles, ainsi que des offres publiques d'achat contestées. L'organisme de réglementation des valeurs mobilières dispose de l'expertise stratégique requise et peut intervenir sans délai afin de régler de telles questions plus rapidement, ce qui, à notre avis, l'emporte sur les avantages qu'il y aurait à confier ces décisions à un tribunal indépendant.

MIEUX SERVIR LES INVESTISSEURS

13. Nous recommandons l'établissement d'un service spécialisé pour remédier au manque d'information, d'orientation et de soutien à l'intention des investisseurs dans le domaine du traitement des plaintes et des recours. Le service que nous envisageons communiquerait des renseignements complets au sujet du traitement des plaintes et des recours au Canada. Il pourrait relever d'un

organisme de réglementation des valeurs mobilières ou d'un autre organisme de réglementation existant.

14. Nous recommandons les mesures suivantes en vue d'améliorer les mécanismes de traitement des plaintes et de recours pour les investisseurs :
 - La constitution d'un organisme de réglementation des valeurs mobilières ayant le pouvoir d'ordonner le versement d'une indemnisation dans le cas de violations de la loi sur les valeurs mobilières, afin que les investisseurs ne soient pas obligés de recourir aux tribunaux.
 - L'établissement d'un fonds d'indemnisation des investisseurs financé par le secteur, qui permettrait à l'organisme de réglementation des valeurs mobilières d'indemniser directement les investisseurs lorsqu'il y a eu violation de la loi sur les valeurs mobilières.
 - La participation obligatoire des inscrits au processus de règlement des différends exécuté par l'organisme de règlement des différends désigné par la loi.
15. Nous recommandons l'établissement d'un comité des investisseurs indépendant.
16. Nous recommandons également que les organismes de réglementation des valeurs mobilières mettent sur pied un groupe chargé expressément des questions relatives aux investisseurs.

STRUCTURE DE RÉGLEMENTATION RECOMMANDÉE POUR LE CANADA

17. Nous recommandons l'établissement de la Commission canadienne des valeurs mobilières, qui aura le mandat d'appliquer une loi unique sur les valeurs mobilières au Canada. La structure que nous recommandons prévoit également un comité des investisseurs, un comité des petits investisseurs assujettis, un conseil de gouvernance, un comité fédéral provincial des candidatures, un conseil des ministres et un tribunal d'arbitrage indépendant.
18. Nous recommandons l'établissement immédiat d'un bureau de surveillance des marchés des capitaux, relevant du ministre fédéral des Finances.

POSSIBILITÉS DE RENFORCER D'AVANTAGE L'APPLICATION DES LOIS ET RÈGLEMENTS EN MATIÈRE DE VALEURS MOBILIÈRES

19. Nous recommandons que, en complément de la mise sur pied de la Commission canadienne des valeurs mobilières, on procède à un examen approfondi des réformes structurelles importantes visant à renforcer l'application des lois et règlements au Canada, y compris une évaluation complète du bien fondé de l'établissement d'une Direction nationale de l'application qui regrouperait les fonctions d'application administrative et pénale.

**AMÉLIORER LA RÉGLEMENTATION DES INSTRUMENTS FINANCIERS
DÉRIVÉS AU CANADA**

20. Nous recommandons que la réglementation des dérivés négociés en bourse soit énoncée dans les lois sur les valeurs mobilières.
21. Nous recommandons que la Commission canadienne des valeurs mobilières dispose de la marge de manœuvre stratégique et des ressources nécessaires pour pouvoir se doter dans l'avenir d'une politique de réglementation appropriée pour les dérivés hors cote.

**MEDAC-3 : Copie du communiqué no 2009-06 émis le 12 janvier 2009 par le
Ministère des Finances du Canada**

Le ministre des Finances accueille favorablement le rapport au sujet d'un organisme uniq... Page 1 of 1



Ministère des Finances
Canada

Department of Finance
Canada

Canada

[Accueil](#) > [Nouvelles](#) > [Le ministre des Finances accueille favorablement le rapport au sujet d'un organisme unique de réglementation des valeurs mobilières pour le Canada](#)

**Vancouver, le 12 janvier 2009
2009-006**

**LE MINISTRE DES FINANCES ACCUEILLE FAVORABLEMENT LE RAPPORT AU
SUJET D'UN ORGANISME UNIQUE DE RÉGLEMENTATION DES VALEURS
MOBILIÈRES POUR LE CANADA**

L'honorable Jim Flaherty, ministre des Finances, a accueilli favorablement aujourd'hui la publication du rapport final du Groupe d'experts sur la réglementation des valeurs mobilières, qui recommande la mise sur pied d'un organisme fédéral de réglementation des valeurs mobilières ainsi que l'adoption d'une loi unique pour le Canada dans ce domaine.

« La gravité de la crise financière et économique actuelle requiert des mesures audacieuses, a déclaré le ministre Flaherty. Les Canadiennes et les Canadiens souhaitent une meilleure réglementation de leurs marchés de capitaux.

« Je suis confiant que les provinces et les territoires se joindront à nous de bon gré, au cours des prochains mois, afin de discuter des prochaines étapes à franchir en vue de la mise en place d'un nouveau régime réglementaire. »

Le Groupe d'experts, présidé par l'honorable Tom Hockin, a également présenté avec son rapport une ébauche de loi sur la réglementation des valeurs mobilières ainsi qu'un plan de mise en œuvre.

« Notre gouvernement a l'intention de donner suite aux recommandations contenues dans le rapport, a ajouté le ministre Flaherty. Le budget de 2009 contiendra des mesures pour mettre en place un organisme fédéral de réglementation des valeurs mobilières ainsi qu'une loi unique régissant les valeurs mobilières.

« Notre approche, suivant l'esprit des recommandations du Groupe d'experts, sera raisonnable, conciliante et efficace. Nous respecterons les compétences des provinces et des territoires, en œuvrant avec ceux-ci à titre de partenaires.

« Même s'il reste encore du travail à accomplir, nous venons de franchir aujourd'hui une première étape importante qui permettra de renforcer la stabilité et l'efficacité du système financier canadien. »

Pour plus de renseignements, les médias peuvent communiquer avec :

Chisholm Pothier
Attaché de presse
Cabinet du ministre des Finances
613-996-7861

Jack Aubry
Relations avec les médias
Ministère des Finances
613-996-8080

Pour recevoir un courriel chaque fois qu'un communiqué est publié, inscrivez-vous à www.fin.gc.ca/scripts/register-fra.asp.



Date de modification : 2009-01-12

ATTENDU QUE, pour réaliser ces projets, il y a lieu de remplacer l'annexe A du Plan d'investissements universitaires pour la période allant du 1^{er} juin 2008 au 31 mai 2013 jointe à la recommandation ministérielle du décret numéro 534-2009 du 6 mai 2009;

ATTENDU QU'il y a lieu d'approuver la modification ainsi apportée au Plan d'investissements universitaires pour la période allant du 1^{er} juin 2008 au 31 mai 2013 et énoncée à l'annexe A de la recommandation ministérielle du présent décret;

IL EST ORDONNÉ, en conséquence, sur la recommandation de la ministre de l'Éducation, du Loisir et du Sport :

QUE la ministre de l'Éducation, du Loisir et du Sport soit autorisée à inscrire au Plan d'investissements universitaires pour la période allant du 1^{er} juin 2008 au 31 mai 2013 un engagement de 17 751 000 \$, au titre des nouvelles initiatives, en contrepartie de fonds fédéraux pour des projets de réfection majeure approuvés par le gouvernement du Canada dans le cadre du Programme d'infrastructure du savoir;

QUE le Plan d'investissements universitaires pour la période allant du 1^{er} juin 2008 au 31 mai 2013, approuvé par le décret numéro 470-2009 du 22 avril 2009 et modifié par le décret numéro 534-2009 du 6 mai 2009, soit de nouveau modifié en remplaçant l'annexe A jointe à la recommandation ministérielle du décret numéro 534-2009 par l'annexe A jointe à la recommandation ministérielle du présent décret.

Le greffier du Conseil exécutif,
GÉRARD BIBEAU

52240

Gouvernement du Québec

Décret 869-2009, 8 juillet 2009

CONCERNANT un renvoi à la Cour d'appel relatif à la compétence du Parlement du Canada en matière de valeurs mobilières

ATTENDU QUE le 21 février 2008, le ministre des Finances du Canada, monsieur Jim Flaherty, mettait sur pied le Groupe d'experts sur la réglementation des valeurs mobilières;

ATTENDU QUE le 12 janvier 2009, le Groupe d'experts sur la réglementation des valeurs mobilières déposait auprès du ministre Flaherty son rapport final ainsi qu'une ébauche de loi sur les valeurs mobilières qui y était annexée;

ATTENDU QUE le Rapport final du Groupe d'experts sur la réglementation des valeurs mobilières recommande l'adoption d'une loi fédérale unique réglementant les valeurs mobilières et constituant une commission canadienne des valeurs mobilières;

ATTENDU QUE le Budget fédéral de 2009, déposé à la Chambre des communes par le ministre Flaherty le 27 janvier 2009 et adopté par la Chambre le 3 février 2009, prévoit que le gouvernement du Canada entend suivre les recommandations du Groupe d'experts sur la réglementation des valeurs mobilières;

ATTENDU QUE le 12 mars 2009 était sanctionnée la Loi d'exécution du budget de 2009, L.C. 2009, ch. 2, qui prévoit à son article 297 l'édiction de la Loi sur le Bureau de transition vers un régime canadien de réglementation des valeurs mobilières, laquelle constitue le Bureau de transition vers un régime canadien de réglementation des valeurs mobilières, qui aura pour mission de concourir à l'établissement d'un régime canadien de réglementation des valeurs mobilières et à la constitution d'une autorité administrative canadienne;

ATTENDU QUE le Québec a manifesté son opposition au projet de commission des valeurs mobilières pan-canadienne;

ATTENDU QUE les lois du Québec réglementent déjà tout le domaine du marché des valeurs mobilières;

ATTENDU QUE le projet fédéral d'une loi et d'une commission canadienne des valeurs mobilières empiète sur la compétence du Québec en matière de propriété et de droits civils;

ATTENDU QU'une contestation constitutionnelle du projet fédéral permettra au Québec de promouvoir le respect de ses compétences;

ATTENDU QUE la Loi sur les renvois à la Cour d'appel (L.R.Q., c. R-23) prévoit que le gouvernement peut soumettre à la Cour d'appel du Québec toutes questions quelconques qu'il juge à propos et que celle-ci, après examen et audition, transmet au gouvernement son opinion sur les questions soumises;

IL EST ORDONNÉ, en conséquence, sur la recommandation de la ministre de la Justice et Procureure générale :

QUE soit confié à la Procureure générale du Québec le mandat de contester, par renvoi à la Cour d'appel du Québec, la compétence du Parlement du Canada de réglementer les valeurs mobilières;

Qui soit soumises à la Cour d'appel, pour audition et examen, les questions constitutionnelles suivantes :

Est-ce que les dispositions proposées dans l'Ébauche de loi sur les valeurs mobilières, annexée au Rapport final du Groupe d'experts sur la réglementation des valeurs mobilières, janvier 2009, qui ont essentiellement pour objet la protection des investisseurs et la réglementation du secteur des valeurs mobilières, ainsi que les dispositions prévues à cette fin aux articles 295, 296 et 297 de la Loi d'exécution du budget de 2009, L.C. 2009, ch. 2, excèdent la compétence législative du Parlement du Canada en vertu de la Loi constitutionnelle de 1867 ?

Est-ce que le Parlement du Canada a compétence en vertu de la Loi constitutionnelle de 1867 pour adopter des dispositions législatives permettant à des émetteurs et des inscrits de se soumettre volontairement à la loi fédérale sur les valeurs mobilières à l'exclusion des lois provinciales, tel que proposé dans le Rapport final du Groupe d'experts sur la réglementation des valeurs mobilières, janvier 2009 ?

Est-ce que le Parlement du Canada a compétence en vertu de la Loi constitutionnelle de 1867 pour adopter des dispositions législatives stipulant que les lois provinciales en matière de valeurs mobilières sont inapplicables, tel que proposé dans le Rapport final du Groupe d'experts sur la réglementation des valeurs mobilières, janvier 2009 ?

Le greffier du Conseil exécutif,
GÉRARD BIBEAU

52241

Gouvernement du Québec

Décret 870-2009, 8 juillet 2009

CONCERNANT des modifications à l'appel de propositions pour la réalisation du Centre de recherche du Centre hospitalier de l'Université de Montréal

ATTENDU QUE, le 13 juin 2007, par le décret numéro 419-2007, le gouvernement a notamment confié à l'Agence des partenariats public-privé du Québec le mandat de mettre en place et d'assurer la gestion, le cas échéant, du processus d'octroi des contrats en mode de partenariat public-privé de certaines composantes du projet de modernisation du Centre hospitalier de l'Université de Montréal;

ATTENDU QUE, le 21 mai 2008, par le décret numéro 503-2008, le gouvernement a autorisé le Centre hospitalier de l'Université de Montréal à lancer, auprès des deux

consortiums qualifiés, un appel de propositions pour le Centre de recherche du Centre hospitalier de l'Université de Montréal;

ATTENDU QUE, par ce même décret, le gouvernement a ordonné que cet appel de propositions soit soumis aux critères et modalités apparaissant à l'annexe jointe à ce décret;

ATTENDU QUE, le 17 septembre 2008, par le décret numéro 894-2008, le gouvernement a ajouté au mandat confié à l'Agence des partenariats public-privé du Québec celui de mettre en place et d'assurer la gestion, le cas échéant, du processus d'octroi en mode de partenariat public-privé de la rénovation de l'immeuble sis au 300, rue Viger Est, une composante du projet de modernisation du Centre hospitalier de l'Université de Montréal, permettant ainsi la reconstruction du 300, Viger Est au besoin;

ATTENDU QUE, le 17 septembre 2008, par le décret numéro 902-2008, le gouvernement a modifié l'annexe au décret numéro 503-2008 du 21 mai 2008, prévoyant les critères et modalités d'un appel de propositions pour la conception, la construction, le financement et l'entretien en partenariat public-privé du Centre de recherche du Centre hospitalier de l'Université de Montréal;

ATTENDU QU'IL est avantageux pour le projet du Centre de recherche du Centre hospitalier de l'Université de Montréal que soient précisées ou modifiées certaines dispositions relatives à l'appel de propositions;

IL EST ORDONNÉ, en conséquence, sur la recommandation du ministre de la Santé et des Services sociaux :

QUE soit incorporée au projet de conception, de construction, de financement et d'entretien en partenariat public-privé du Centre de recherche du Centre hospitalier de l'Université de Montréal, une composante du projet de modernisation du Centre hospitalier de l'Université de Montréal, soit l'option de reconstruire, le cas échéant, l'immeuble sis au 300, rue Viger Est;

QUE l'annexe au décret numéro 503-2008 du 21 mai 2008, telle que modifiée par le décret numéro 902-2008 du 17 septembre 2008, prévoyant les critères et modalités d'un appel de propositions pour la conception, la construction, le financement et l'entretien en partenariat public-privé du Centre de recherche du Centre hospitalier de l'Université de Montréal, soit modifiée de nouveau de la façon suivante :

1. l'article 2 est remplacé par le suivant :

« 2. Le projet de partenariat prévoit la conception, la construction, laquelle pourra s'effectuer en différentes phases, le financement, l'entretien et le maintien des

Québec

LETTRES PATENTES

Loi sur les compagnies, Partie III
(L.R.Q., chap. C-38, a. 218)

L'Inspecteur général des institutions financières, sous l'autorité de la partie III de la Loi sur les compagnies, accorde les présentes lettres patentes aux requérants ci-après désignés, les constituant en corporation sous la dénomination sociale

ASSOCIATION DE PROTECTION
DES ÉPARGNANTS ET INVESTISSEURS
DU QUÉBEC (A.P.E.I.Q.)

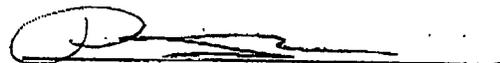
DÉLIVRÉES À QUÉBEC LE 7 DÉCEMBRE 1995

*Déposées au registre le 7 décembre 1995
sous le matricule 1145309739*



Gouvernement
du Québec
L'Inspecteur
général des
institutions
financières


Inspecteur général des institutions financières par intérim



Contresignataire

03/22/2006 15:27 5142861154

APEIQ

PAGE 03

Page 2

1- Requérents

Les requérents auxquels sont accordées les présentes lettres patentes sont:

Nom et prénom	Profession ou occupation habituelle	Adresse domiciliaire (N°, rue, municipalité, code postal)
Michaud, Yves	Journaliste	4765, avenue Meridian Montréal H3W 2C3
Asselin, Me Paul	Avocat	20, Pagnuelo Outremont (Québec) H2V 3B9
Belzile, Réjean	Dr administration professeur administration UQAM	3870, Henri-Julien Montréal (Québec) H2W 2K2

2- Siège social

Le siège social de la corporation est situé:

737, rue Versailles, Montréal (Québec) H3C 1Z5

3- Conseil d'administration

Les administrateurs provisoires de la corporation sont:

Yves Michaud

Paul Asselin

Réjean Belzile

4- Immeubles

Le montant auquel sont limités les biens immobiliers que peut acquérir et posséder la corporation est limité à \$ 200,000.00 (deux cent mille dollars)

ou

Les revenus provenant des biens immobiliers que peut acquérir et posséder la corporation sont limités à

03/22/2006 15:27 5142861154

APEIQ

PAGE 04

Page 3

5- Objets

Les objets pour lesquels la corporation est constituée sont les suivants:

Défense des intérêts des épargnants et investisseurs québécois.

Promouvoir une meilleure représentation des petits actionnaires aux conseils d'administration des sociétés par actions.

Promouvoir une plus grande démocratie dans le gouvernement d'entreprise.

Promouvoir une plus grande transparence dans la gestion des sociétés par actions.

Promouvoir une meilleure diffusion d'information à l'intention des épargnants et des actionnaires.

Promouvoir une plus grande responsabilisation ("accountability") des dirigeants de sociétés par actions.

Promouvoir les intérêts des actionnaires et des investisseurs dans la gestion des sociétés et des institutions financières.

Assister les membres dans leurs revendications face aux institutions financières, maisons de courtage et émetteurs d'obligations et d'actions.

Faire valoir le point de vue des membres dans les grands débats publics sur le fonctionnement des marchés financiers et les autres objets de l'association.

Assister les membres dans l'interprétation des informations diffusées par les sociétés (rapports annuels, prospectus et autres).

Constituer un forum pour permettre aux membres de discuter de problèmes collectifs dans leurs relations avec les sociétés et les institutions financières.

La corporation poursuivra ses activités sans intention de gains pécuniaires pour ses membres.

MEDAC-5 : Copie des lettres patentes constituant l'Association de Protection des Épargnants et Investisseurs du Québec (A.P.E.I.Q.) ...

03/22/2006 15:27 5142861154

APEIQ

PAGE 05

Ministère du Québec
L'inspecteur général
des institutions financières
Direction des entreprises

Québec
L'inspecteur général
des institutions financières
Direction des entreprises
Case postale 1153
Québec (Québec)
G1K 7C3

Montréal
L'inspecteur général
des institutions financières
Direction des entreprises
800, Tour de la Place-Victoria
Case postale 355
Montréal (Québec)
H4Z 1H9

FORMULAIRE 3

Demande de réservation
de dénomination sociale

N.B.: Joindre un chèque visé ou un mandat à l'ordre du ministre des Finances au montant indiqué au numéro 5 de la liste des tarifs ci-jointe.

Réservé à l'administration
N° de dossier: N° de la demande
19951115-308

95-11-27 0315008001
30,74\$

PAIEMENT PAR CARTE DE CRÉDIT

Numéro de la carte
Date de validité Date d'expiration

Nom, adresse et code postal du demandeur	Activité principale et lieu de cette activité
YVES MICHAUD 4765, avenue Meridian Montréal (Québec) H3W 2G3	Protection et défense des épargnants et investisseurs québécois <i>Montréal et Paris de France</i>

Dénomination sociale proposée ASSOCIATION DE PROTECTION DES EPARGNANTS ET INVESTISSEURS DU QUEBEC (A.P.E.I.Q.)	S'il s'agit d'une modification de la dénomination sociale d'une compagnie québécoise existante, inscrire la dénomination sociale actuelle
Décision Réservé à l'administration	

<p>La dénomination sociale proposée est réservée aux conditions énoncées au verso pour une période de 90 jours débutant le 03/11/27. Nous vous suggérons toutefois de tenir compte des commentaires, s'il y a lieu, et du rapport de recherche ci-joint.</p>	<p>Signature du demandeur et n° de téléphone <i>Yves Michaud</i> YVES MICHAUD (514) 487-1849</p>
--	--

<p>Commentaires Réservé à l'administration</p>
--

Règlement concernant les dénominations sociales des compagnies régies par la Partie 1A de la Loi sur les compagnies
Règlement sur la langue du commerce et des affaires
G-213 (Rev.06-95)

Direction des entreprises *Jean-François*

03/22/2006 15:27 5142861154

APEIQ

PAGE 06

AFFIRMATION SOLENNELLE

1- Dénomination sociale

ASSOCIATION DE PROTECTION DES EPARGNANTS ET INVESTISSEURS DU
(dénomination sociale projetée de la corporation)
QUEBEC (APEIQ)

2- Affirmation d'un requérant

Je, YVES MICHAUD (nom)
Journaliste (profession)
4765 de l'avenue Meridian à Montréal H3W 2C3 (n°, rue, municipalité, code postal)

affirme solennellement que:

- 1- Je suis l'un des requérants;
- 2- Chacun des requérants a au moins dix-huit ans;
- 3- Les faits mentionnés dans la requête et le mémoire des conventions sont vrais et suffisants;
- 4- Les signatures apposées au bas de la requête pour constitution en corporation et mémoire des conventions sont celles des requérants;
- 5- Le rapport de recherche joint à la présente requête a été effectué conformément aux dispositions de la Loi sur les compagnies.

ET J'AI SIGNÉ: 
(signature du requérant précité)

3- Affirmation solennelle

Affirmé solennellement devant moi à Montréal
 le 9 novembre 1995


(signature du commissaire à l'asssermentation)

District judiciaire Montréal
 ou
 Numéro matricule 87755
 ou
 Qualité _____



MEDAC-5 : Copie des lettres patentes constituant l'Association de Protection des Épargnants et Investisseurs du Québec (A.P.E.I.Q.) ...

03/22/2006 15:27 5142861154

APEIQ

PAGE 07



REQUÊTE POUR CONSTITUTION EN CORPORATION ET MÉMOIRE DES CONVENTIONS

Loi sur les compagnies, L.R.Q., c. C-38
Partie III

Les requérants soussignés désirent obtenir des lettres patentes, en vertu de la Partie III de la Loi sur les compagnies, les constituant en corporation, aux conditions énoncées dans les pièces jointes, sous la dénomination sociale suivante:

*Association de protection des
Épargnants et investisseurs du Québec
(A.P.E.I.Q.)*

*insérer
nom full
qui sera signé
au ... faisant le
procès-verbal*

Signature de tous les requérants inscrits à la rubrique 1, page 2	
YVES MICHAUD	<i>[Signature]</i>
PAUL ASSELIN	<i>[Signature]</i>
REJEAN BELZILE	<i>[Signature]</i>

insérer nom complet

Fait à Montréal le 9. NOVEMBRE 1995

03/22/2006 15:27 5142861154

APEIQ

PAGE 08

Page 3

5- Objets

Les objets pour lesquels la corporation est constituée sont les suivants:

Défense des intérêts des épargnants et investisseurs québécois.

Promouvoir une meilleure représentation des petits actionnaires aux conseils d'administration des sociétés par actions.

Promouvoir une plus grande démocratie dans le gouvernement d'entreprise.

Promouvoir une plus grande transparence dans la gestion des sociétés par actions.

Promouvoir une meilleure diffusion d'information à l'intention des épargnants et des actionnaires.

Promouvoir une plus grande responsabilisation ("accountability") des dirigeants de sociétés par actions.

Promouvoir les intérêts des actionnaires et des investisseurs dans la gestion des sociétés et des institutions financières.

Assister les membres dans leurs revendications face aux institutions financières, maisons de courtage et émetteurs d'obligations et d'actions.

Faire valoir le point de vue des membres dans les grands débats publics sur le fonctionnement des marchés financiers et les autres objets de l'association.

Assister les membres dans l'interprétation des informations diffusées par les sociétés (rapports annuels, prospectus et autres).

Constituer un forum pour permettre aux membres de discuter de problèmes collectifs dans leurs relations avec les sociétés et les institutions financières.

à ajouter

La corporation poursuivra ses activités sans intention de gains pécuniaires pour ses membres.

MEDAC-5 : Copie des lettres patentes constituant l'Association de Protection des Épargnants et Investisseurs du Québec (A.P.E.I.Q.) ...

03/22/2006 15:27 5142861154

APEIQ

PAGE 09

Page 2

1 - Requérants

Les requérants auxquels sont accordées les présentes lettres patentes sont:

Nom et prénom	Profession ou occupation habituelle	Adresse domiciliaire (N°, rue, municipalité, code postal)
Michaud, Yves	Journaliste	4765, avenue Meridian Montréal H3W 2C3
Asselin, Me Paul	Avocat	20, Pagnuelo Outremont (Québec) H2V 3B9
Belzile, Réjean	Dr administration professeur administration UQAM	3870, Henri-Julien Montréal (Québec) H2W 2K2

2 - Siège social

Le siège social de la corporation est situé:

737, rue Versailles, Montréal (Québec) H3C 1Z5

3 - Conseil d'administration

Les administrateurs provisoires de la corporation sont:

Yves Michaud

Paul Asselin

Réjean Belzile

4 - Immeubles

Le montant auquel sont limités les biens immobiliers que peut acquérir et posséder la corporation est limité à

ou

NIL

Les revenus provenant des biens immobiliers que peut acquérir et posséder la corporation sont limités à

à la date de la signature
du 13/03/2006



Présentation des ACVM

Outils de l'investisseur

Application de la loi

Interdictions d'opérations

Inscription

Ressources professionnelles

Présentation Des ACVM

› Survol

› Qui Nous Sommes

Survol

› Notre mission

Membres des ACVM

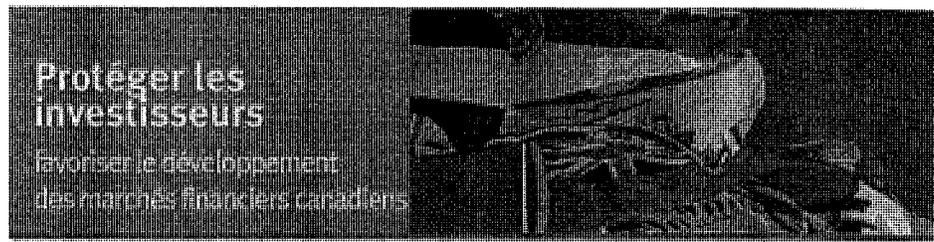
Structure des ACVM

› Nouvelles

› Lettres et déclarations

› Collaboration Entre Organismes de Régulation

› Pour nous joindre



Notre mission

Doter le Canada d'un cadre de réglementation des valeurs mobilières qui protège les investisseurs contre des pratiques déloyales ou frauduleuses, tout en favorisant l'équité, l'efficacité et la vigueur des marchés financiers, grâce à l'élaboration du régime canadien de réglementation des valeurs mobilières (RCRVM), système national de réglementation, de politiques et de pratiques harmonisées en matière de valeurs mobilières.

La réglementation sur les valeurs mobilières comporte trois objectifs, soit:

1. La protection des investisseurs

Nous protégeons les investisseurs contre des pratiques frauduleuses, manipulatrices ou trompeuses. Pour ce faire, nous:

- exigeons que les investisseurs reçoivent tous les renseignements importants pour prendre des décisions de placement
- éduquons les investisseurs sur les risques et les responsabilités associées aux décisions de placement
- autorisons les personnes qui fournissent des services d'investissement au public
- encadrons les intermédiaires du marché.

2. Le maintien de marchés équitables, efficaces et transparents

Nous veillons à ce que les investisseurs bénéficient d'un accès équitable aux marchés ainsi qu'à l'information sur les marchés ou les cours grâce à une réglementation qui permet de déceler, prévenir et pénaliser les pratiques de manipulation du marché et les pratiques commerciales déloyales.

3. La réduction du risque systémique

Nous tentons de limiter le risque d'échec des intermédiaires du marché et quand nous ne pouvons pas le prévenir, nous essayons alors de réduire les incidences pour les investisseurs et les autres intervenants sur le marché.

Lorsqu'ils poursuivent ces trois objectifs, les organismes de réglementation du commerce des valeurs mobilières tentent de protéger les investisseurs tout en soutenant des marchés financiers efficaces.

MEDAC-7 : Copie du mémoire intitulé « La mise en place d'une commission unique des valeurs mobilières : un projet inutile » daté de juillet 2008 ...



LA MISE EN PLACE D'UNE COMMISSION UNIQUE
DES VALEURS MOBILIÈRES : UN PROJET INUTILE

Mémoire présenté au Groupe d'experts
sur l'encadrement des valeurs mobilières

Juillet 2008

SOMMAIRE

Le 21 février 2008, le ministre fédéral des Finances, l'honorable Jim Flaherty, annonçait la création d'un groupe d'experts chargé d'examiner la réglementation des valeurs mobilières au Canada. Le Groupe d'experts fédéral (le « Groupe ») est présidé par l'honorable Tom Hockin, ancien ministre fédéral d'État (Finances).

Cette initiative constitue une nouvelle étape dans la démarche fédérale afin de s'immiscer dans le domaine de la réglementation des valeurs mobilières, et ce, bien qu'il s'agisse d'une responsabilité qui appartient aux provinces en vertu de la Constitution. Cette initiative s'ajoute au rapport du Comité des personnes averties (2003), au rapport du Groupe Crawford (2006), au budget fédéral 2007 et à la mise à jour du rapport du Groupe Crawford (2007) qui ont successivement recommandé, à divers degrés, une présence fédérale dans la réglementation des valeurs mobilières et, plus particulièrement, la mise en place d'une commission unique.

Compte tenu de ses responsabilités en tant que régulateur provincial et des impacts importants pour l'industrie québécoise des valeurs mobilières qui pourraient découler de la mise en application éventuelle des recommandations du Groupe, l'Autorité des marchés financiers (l'« Autorité ») souhaite faire connaître son point de vue dans le cadre de la consultation en cours.

Globalement, l'Autorité est d'avis que l'encadrement actuel des valeurs mobilières dans les différentes régions du Canada est adéquat compte tenu des caractéristiques du marché canadien. En effet, ce marché de petite taille à l'échelle internationale est composé d'entreprises qui sont réparties sur un territoire immense, qui présentent des besoins fort différents au plan régional et qui, dans une grande proportion, se financent localement.

Dans ce contexte, la présence de régulateurs provinciaux et territoriaux qui sont en mesure d'identifier et de répondre aux besoins spécifiques des entreprises dans chaque juridiction, tout en recherchant une harmonisation de leur réglementation et de leurs processus, représente le modèle d'encadrement le plus approprié. Dans le cadre des Autorités canadiennes en valeurs mobilières (les « ACVM »), ce modèle permet également un échange d'information et une saine compétition qui favorisent l'innovation et l'adoption des meilleures pratiques partout au Canada. Il facilite également la consultation des intervenants du marché.

MEDAC-7 : Copie du mémoire intitulé « La mise en place d'une commission unique des valeurs mobilières : un projet inutile » daté de juillet 2008 ...

La présence de régulateurs dans chaque province et chaque territoire présente également un avantage en ce qui concerne la protection des consommateurs compte tenu de l'étendue du territoire canadien. En effet, en raison du caractère souvent local des activités en valeurs mobilières, la proximité du régulateur des marchés facilite le dépistage des pratiques frauduleuses. Les bénéfices associés à la proximité des marchés des régulateurs au Canada se comparent d'ailleurs à ceux observés aux États-Unis où l'on note la présence d'organismes de réglementation des valeurs mobilières dans chacun des 50 États.

Cela étant dit, la mise en place d'une commission unique doit reposer sur la démonstration que ce nouvel encadrement serait supérieur à celui qui prévaut actuellement. Or, le présent mémoire démontre que les arguments invoqués à l'appui du projet fédéral ne justifient en rien le changement de structure proposé. La position de l'Autorité rejoint ainsi le constat de plusieurs organismes internationaux qui concluent que la réglementation des valeurs mobilières au Canada est l'une des meilleures au monde. Dans ce contexte, l'Autorité considère qu'il est paradoxal que le gouvernement fédéral propose de remplacer un système qui répond aux besoins des entreprises canadiennes et des investisseurs et qui est largement reconnu à l'étranger. Les critiques fédérales ternissent l'image de l'industrie canadienne des valeurs mobilières à l'étranger et, globalement, servent très mal les intérêts économiques du Canada.

Enfin, il est important de rappeler que les divers organismes (fédéraux et provinciaux) de réglementation des marchés financiers au Canada – la Banque du Canada, le Bureau du surintendant des institutions financières (le « BSIF »), les autorités de réglementation des valeurs mobilières – poursuivent essentiellement les mêmes objectifs et font face aux mêmes défis. À cet égard, la crise du papier commercial adossé à des actifs illustre bien que la difficulté de faire face à de telles problématiques n'est pas réduite par le caractère fédéral ou unifié d'un organisme de réglementation. Ainsi, suggérer la mise en place d'une commission unique sur la base que la simple présence fédérale assurerait un meilleur encadrement est une position dénuée de fondements.

Au-delà de ces remarques générales, le présent mémoire formule cinq grandes conclusions :

1. Les critiques formulées par le gouvernement fédéral à l'égard de l'encadrement actuel des valeurs mobilières au Canada sont sans fondements

Au cours des dernières années, le gouvernement fédéral a formulé plusieurs critiques à l'égard de l'encadrement des valeurs mobilières au Canada. Globalement, ces critiques constituent l'assise sur laquelle repose le projet fédéral d'adopter une loi commune des valeurs mobilières et de mettre en place une commission unique.

Selon le gouvernement fédéral, la présence de treize organismes de réglementation au Canada augmenterait la complexité de faire des affaires, hausserait les coûts supportés par l'industrie, alourdirait la réglementation, ralentirait la mise en œuvre des changements réglementaires, compromettrait la répression des fraudes en valeurs mobilières et limiterait la capacité du Canada de parler d'une seule voix au plan international dans un contexte où la globalisation de plus en plus grande des marchés l'exige. L'Autorité considère que ces arguments ne reposent sur aucun fondement.

L'argument sur la supposée complexité de faire des affaires en raison de la présence de treize régulateurs au Canada démontre une méconnaissance des mécanismes d'accès au marché et, notamment, du Régime de passeport en valeurs mobilières (le « Passeport »). En effet, les émetteurs au Canada ne doivent s'adresser qu'à leur juridiction principale pour rejoindre l'ensemble des investisseurs. De plus, avec le Passeport, les émetteurs qui font affaire dans plus d'une juridiction principale bénéficient dorénavant d'une réglementation et de procédures largement harmonisées.

En ce qui concerne les coûts supportés par les émetteurs, les analyses montrent qu'ils sont généralement inférieurs à ceux observés aux États-Unis. En effet, le coût des premiers appels publics à l'épargne (les « PAPE ») est plus faible au Canada qu'aux États-Unis. Plus spécifiquement, les coûts directs d'émission des PAPE (rémunération des courtiers et coûts liés aux frais légaux, aux honoraires et à la préparation des prospectus), qui sont fortement dépendants de l'encadrement réglementaire, sont inférieurs de 4,5 % du produit brut pour une émission d'un montant inférieur à 10 millions de dollars US. Or, ces émissions représentent plus de 50 % du marché canadien. Aussi, plusieurs études montrent que le coût du capital au Canada est l'un des plus faibles au monde.

MEDAC-7 : Copie du mémoire intitulé « La mise en place d'une commission unique des valeurs mobilières : un projet inutile » daté de juillet 2008 ...

La conclusion fédérale selon laquelle la réglementation des valeurs mobilières au Canada est actuellement lourde et confuse ne résiste également pas à l'analyse. En effet, plusieurs organismes internationaux indépendants ont conclu que la réglementation actuelle était l'une des meilleures au monde.

- L'Organisation de coopération et de développement économique (l'« OCDE ») classe le Canada au 2^e rang en termes de qualité de la réglementation des valeurs mobilières.
- Une étude de la Banque mondiale classe le Canada au 5^e rang sur 175 pays en ce qui concerne la protection des investisseurs.
- Le Fonds monétaire international (le « FMI ») dresse un portrait très positif du régime d'encadrement et de réglementation des valeurs mobilières au Canada à la suite d'une mission réalisée au Québec et en Ontario en 2007 dans le cadre du Programme d'évaluation du secteur financier.

L'argument fédéral concernant la lenteur des réformes et les difficultés de concertation n'apparaît pas davantage fondé. Il ignore totalement que :

- les provinces et les territoires se sont donné une structure de coordination élaborée et efficace avec la création du Conseil provincial-territorial des ministres responsables de la réglementation des valeurs mobilières ainsi que des ACVM;
- les ACVM ont notamment accompli, depuis plus de dix ans, un travail énorme en ce qui a trait à l'harmonisation des systèmes et des procédures avec la mise en place des systèmes SEDAR (dépôt unique des documents exigés par les autorités), SEDI (dépôt unique des déclarations d'initiés), de la BDNI (site Internet transactionnel canadien pour l'inscription), du RIC (inscription pancanadienne à partir de sa juridiction principale), du REC (régime d'examen concerté des prospectus et des demandes de dispenses, etc.) et, plus récemment, du Passeport;
- les ACVM ont également accompli, avec l'accord de leur gouvernement respectif, un effort de simplification important de la réglementation avec la mise en œuvre et la publication, depuis 1997, de 45 règlements et de 44 instructions générales au sein des provinces canadiennes.

En ce qui concerne la capacité des organismes de réglementation de lutter contre les fraudes en valeurs mobilières dans le système actuel, il faut noter que la répression de ces fraudes n'est pas seulement l'affaire des autorités en valeurs mobilières. Ce sont les efforts concertés de l'ensemble des intervenants, à savoir les régulateurs, les organismes d'autoréglementation, les divers corps policiers et les procureurs généraux, qui rendent efficace la répression des fraudes en valeurs mobilières. Par ailleurs, l'efficacité moins grande de la lutte aux fraudes en valeurs mobilières au Canada par rapport aux États-Unis reflète essentiellement les difficultés d'application de la justice criminelle au Canada qui dispose de moyens limités. La mise en place d'une commission unique n'amenuiserait en rien ces difficultés.

Finalement, à l'égard de l'inadéquation de la représentation actuelle du Canada au plan international, il convient de rappeler que le Canada est présentement très bien représenté dans les forums internationaux. À titre d'exemple, l'Ontario et le Québec participent aux travaux des cinq comités permanents qui œuvrent sous l'égide du Comité technique de l'Organisation internationale des commissions de valeurs (l'« OICV ») dont ils sont tous les deux membres. Aussi, les positions défendues par les autorités de ces provinces font l'objet d'une concertation dans le cadre des travaux des ACVM. Elles sont également discutées dans le cadre du forum des Responsables des agences de réglementation (Heads of Regulatory Agencies) qui regroupe les dirigeants des quatre principales autorités de réglementation des valeurs mobilières, de la Banque du Canada, du BSIF et du ministère des Finances du Canada.

Par ailleurs, l'offre récente de la Securities and Exchange Commission aux ACVM d'entreprendre des travaux afin d'en arriver à une entente de reconnaissance mutuelle confirme qu'il n'est pas nécessaire d'avoir un régulateur unique pour faire avancer les intérêts du Canada au plan international.

2. L'adoption d'une loi commune et la mise en place d'une commission unique des valeurs mobilières sont des changements de structure inutiles

La mise en place d'une commission unique à partir d'une loi commune soulèverait certains enjeux importants, notamment la constitutionnalité de l'approche, la capacité de ce nouvel encadrement de répondre aux besoins spécifiques des régions, l'impact sur les coûts pour l'industrie et les impacts liés à l'éventuelle transition vers le nouveau modèle d'encadrement.

Après l'examen de ces enjeux, l'Autorité conclut que la mise en place d'une commission unique basée sur le modèle d'une loi commune ne constituerait, en fin de compte, qu'un changement de structure inutile.

En effet, au plan constitutionnel, les tribunaux ont à maintes reprises confirmé la compétence des provinces à l'égard de la réglementation des valeurs mobilières. Quant à la compétence fédérale, elle n'a jamais été établie. Dans ce contexte, une éventuelle décision d'aller de l'avant avec une loi commune pourrait amener certaines provinces, entreprises ou certains particuliers à contester devant les tribunaux la légalité du projet fédéral. Cela risquerait de créer une turbulence juridique inutile sans que l'on puisse démontrer qu'il existe des bénéfices la justifiant.

Par ailleurs, compte tenu de la forte diversité des entreprises sur une base régionale et du caractère fortement local de leur financement, l'encadrement actuel est clairement le meilleur étant donné la présence de régulateurs provinciaux et territoriaux qui sont en mesure d'identifier et de répondre aux besoins spécifiques des entreprises dans chaque juridiction, tout en recherchant une harmonisation de leur réglementation et de leurs processus.

À l'inverse, l'adoption d'une loi commune et la mise en place d'une commission unique constitueraient une structure d'encadrement qui serait potentiellement moins sensible aux préoccupations des entreprises dans certaines juridictions. En effet, dans le cadre d'une loi commune, les modifications réglementaires seraient adoptées, dans le meilleur des cas, en fonction de la règle de la majorité. Ainsi, une province pourrait devoir se conformer à une réglementation contraire à l'intérêt de ses entreprises.

Les économies envisagées en termes de coûts pourraient être nettement plus faibles que ce qui avait été prévu par certaines études, voire inexistantes. Ces économies ne seraient possibles qu'en diminuant de manière importante la présence des autorités de réglementation au niveau régional, notamment sur le plan de la répression des fraudes. De plus, ces études ne tiennent pas compte de plusieurs facteurs qui limiteraient les économies identifiées, notamment la difficulté d'harmoniser les conditions de travail des employés et les divers systèmes informatiques.

La transition vers la mise en application éventuelle d'une loi commune et la mise en place d'une commission unique serait certainement coûteuse, longue et difficile. Il serait irresponsable d'imposer à l'industrie un tel changement de structure sans, au préalable, faire la démonstration claire qu'il en découlerait éventuellement des bénéfices significatifs. Or, tel qu'il est indiqué précédemment, cette démonstration reste à faire.

3. Le développement d'une réglementation des valeurs mobilières davantage basée sur des principes ne requiert pas la mise en place d'une commission unique

Dans son document de consultation, le Groupe soulève la pertinence d'adopter au Canada une réglementation des valeurs mobilières davantage fondée sur des principes. On y note d'ailleurs un penchant très favorable pour cette approche. L'intérêt du Groupe pour cette question s'inscrit dans la foulée des travaux menés antérieurement par d'autres comités ou groupes de travail fédéraux. Récemment, le ministre fédéral des Finances, l'honorable Jim Flaherty, a également exprimé publiquement son désir de voir la mise en place au Canada d'une réglementation des valeurs mobilières basée sur des principes. Il a d'ailleurs confié au Groupe le mandat de rédiger une loi commune des valeurs mobilières s'inspirant de cette approche.

L'Autorité tient à souligner que les ACVM reconnaissent les avantages que la réglementation basée sur des principes peut présenter dans certaines circonstances. D'ailleurs, des volets importants de la réglementation des valeurs mobilières au Canada et au Québec s'appuient sur cette approche réglementaire.

De plus, dans le contexte où la réglementation des valeurs mobilières a pour objectifs généraux d'assurer à la fois le bon fonctionnement du marché et la protection des épargnants, l'Autorité est d'avis que la meilleure façon d'atteindre pleinement ces objectifs est d'utiliser une combinaison de règles et de principes. C'est d'ailleurs l'approche utilisée au Royaume-Uni, pays considéré comme étant à l'avant-garde en matière de réglementation basée sur les principes. En fait, il est impossible de conclure, sans faire de liens avec les objectifs recherchés par le régulateur, qu'une approche réglementaire est nécessairement supérieure à l'autre.

Finalement, il est important de souligner que la mise en place d'une réglementation des valeurs mobilières davantage basée sur des principes au Canada ne requiert pas la mise en place d'une commission unique. La mise en place d'une telle réglementation, lorsqu'elle est jugée souhaitable, peut très bien se faire dans le cadre des travaux des ACVM.

4. L'approche qui devrait être privilégiée en matière d'encadrement des valeurs mobilières au Canada est la poursuite de la collaboration entre les autorités provinciales et territoriales de réglementation dans le cadre des ACVM

Une fois rejetées l'adoption d'une loi commune et la mise en place d'une commission unique, il convient de s'interroger sur les orientations qui devraient être poursuivies en matière d'encadrement des valeurs mobilières au Canada afin d'assurer la réalisation du plein potentiel de cette industrie et la protection des investisseurs, à la lumière des défis auxquels doit faire face cette industrie.

À ces égards, l'Autorité considère que l'approche qu'il faut privilégier est la poursuite de la collaboration entre les autorités provinciales et territoriales responsables de l'encadrement des valeurs mobilières dans le cadre des ACVM. Cette approche :

- est respectueuse du pouvoir que la Constitution accorde aux provinces en matière d'encadrement des valeurs mobilières;
- permet de tenir compte de la faible taille des entreprises et de leur diversité importante au plan régional, tout en assurant un degré élevé d'harmonisation;
- permet le développement d'un marché canadien des valeurs mobilières moderne, efficace et compétitif au plan international.

Un défi immédiat pour les provinces, les territoires et les ACVM est de compléter la mise en place du Passeport. Aux termes des travaux, chaque intervenant du secteur, qu'il soit émetteur ou courtier, pourra avoir accès au marché canadien des valeurs mobilières en traitant uniquement avec son régulateur.

Une étape additionnelle afin de renforcer le régime harmonisé de réglementation serait la mise en place dans chaque province d'un tribunal des valeurs mobilières selon le modèle du Bureau de décision et de révision en valeurs mobilières (le « BDRVM ») en place au Québec.

L'idée de confier à un organisme distinct les fonctions quasi judiciaires exercées par les commissions des valeurs mobilières a déjà été proposée à maintes reprises au cours des dernières années, notamment par le Comité des personnes averties mis sur pied par le gouvernement fédéral et par le Groupe de travail pour la modernisation de la réglementation des valeurs mobilières de l'Association canadienne des courtiers en valeurs mobilières (l'« ACCOVAM »). En Ontario, le rapport Osborne a recommandé

MEDAC-7 : Copie du mémoire intitulé « La mise en place d'une commission unique des valeurs mobilières : un projet inutile » daté de juillet 2008 ...

l'établissement d'un tribunal administratif distinct de la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario. La ministre des Finances du Québec, M^{me} Monique Jérôme-Forget, a récemment défendu cette idée auprès de ses collègues du Conseil provincial-territorial des ministres responsables des valeurs mobilières.

Un organisme ou tribunal quasi judiciaire permet de séparer les fonctions d'encadrement et les fonctions quasi judiciaires qui sont actuellement regroupées au sein des organismes de réglementation des valeurs mobilières dans toutes les provinces et territoires, sauf au Québec. Il permet également d'éliminer le risque d'apparence de partialité qui existe lorsque ces fonctions sont regroupées à l'intérieur d'un même organisme.

L'expérience du Québec avec le BDRVM illustre l'efficacité de ce modèle. En effet, elle montre que le fait de confier à ce tribunal administratif indépendant de l'Autorité les fonctions quasi judiciaires n'a pas contribué à alourdir la procédure ni à entraîner des délais et des coûts indus.

À moyen terme, la mise en place d'un système pancanadien de décisions quasi judiciaires impliquant l'ensemble des provinces et territoires est actuellement à l'étude. Un tel système de tribunal pancanadien assurerait une interprétation plus uniforme du droit relatif aux valeurs mobilières à travers le pays.

5. Le gouvernement fédéral devrait, à l'intérieur de ses compétences, appuyer l'effort des provinces au plan de l'encadrement des valeurs mobilières en contribuant à une plus grande sensibilisation quant à l'importance de la répression des crimes économiques, en améliorant l'efficacité des Équipes intégrées – police des marchés financiers et en collaborant à l'amélioration des outils à la disposition des équipes d'enquêtes

Il existe un vaste consensus au Canada selon lequel l'un des principaux défis sur le plan de l'encadrement des valeurs mobilières est d'assurer une plus grande efficacité dans la répression des fraudes en valeurs mobilières. Tel qu'il est indiqué précédemment, cette tâche relève de l'action concertée de plusieurs intervenants : les autorités de réglementation, les organismes d'autoréglementation, les divers corps policiers et les procureurs généraux.

Vu d'un autre angle, le travail concerté des divers organismes impliqués requiert une collaboration étroite entre le gouvernement fédéral et les provinces. En effet, la responsabilité de la Gendarmerie Royale du Canada et l'application du Code criminel incombent au gouvernement fédéral. Ce dernier est donc en position de faire des

MEDAC-7 : Copie du mémoire intitulé « La mise en place d'une commission unique des valeurs mobilières : un projet inutile » daté de juillet 2008 ...

gestes déterminants à l'égard de la répression des fraudes en valeurs mobilières en œuvrant à l'intérieur de ses compétences, sans qu'il soit nécessaire de mettre en place une commission unique des valeurs mobilières ou d'adopter une loi commune.

À cet égard, l'Autorité considère que les autorités fédérales, provinciales et territoriales devraient collaborer étroitement afin :

- de créer une plus grande sensibilisation quant à l'importance de la répression des crimes économiques;
- d'améliorer l'efficacité des équipes d'enquêtes, tout particulièrement les Équipes intégrées – police des marchés financiers (les « EIPMF »);
- d'améliorer les outils à la disposition des équipes d'enquêtes. À cet égard, quatre éléments apparaissent prioritaires :
 - Examiner la faisabilité d'adopter un pouvoir d'assignations à comparaître dans le cadre d'enquêtes au Canada.
 - Améliorer l'échange d'information entre les services de réglementation et les services de police.
 - Améliorer la collaboration entre les intervenants en ce qui concerne l'ouverture et le traitement des dossiers.
 - Faciliter la saisie des produits de la criminalité économique.

TABLE DES MATIÈRES

Introduction	1
1. L'analyse fédérale du système actuel d'encadrement : des critiques sans fondements	3
1.1 Complexité et coûts de la réglementation	3
1.2 Lourdeur et confusion de la réglementation	6
1.3 Lenteur des réformes en raison de la difficulté de concertation	9
1.4 Contraintes à la répression des fraudes en valeurs mobilières	14
1.5 Globalisation des marchés et nécessité pour le Canada de parler d'une seule voix	17
2. La mise en place d'une commission unique : un changement de structure inutile	19
2.1 Les assises constitutionnelles du projet fédéral sont très faibles	20
2.2 Un risque pour les entreprises en région	21
2.3 Des économies de coûts qui restent à démontrer	23
2.4 Une transition qui pourrait comporter des coûts et des impacts importants	24
3. Le développement d'une réglementation davantage basée sur des principes ne requiert pas la mise en place d'une commission unique	25
3.1 L'encadrement des valeurs mobilières au Canada : un amalgame de règles et de principes	26
3.2 Atteindre pleinement les objectifs de la réglementation nécessite un équilibre entre l'utilisation des règles et des principes	27
3.3 L'expérience du Royaume-Uni avec une approche fondée sur des principes doit être utilisée avec prudence	28
3.4 Une commission unique n'est pas un préalable au développement d'une réglementation basée sur des principes	31
4. Améliorer l'encadrement des valeurs mobilières au Canada	33
4.1 Poursuivre la collaboration entre les autorités de réglementation dans le cadre des ACVM	34
4.2 Mettre en place un organisme (tribunal) quasi judiciaire des valeurs mobilières dans chaque province.....	35
4.3 Améliorer les efforts de répression des fraudes en valeurs mobilières en collaboration avec le gouvernement fédéral	36
4.4 Améliorer les outils à la disposition des équipes d'enquêtes	39
Conclusion	43
Annexe	45
Références	49

INTRODUCTION

Le 21 février 2008, le ministre fédéral des Finances, l'honorable Jim Flaherty, annonçait la formation d'un nouveau Groupe d'experts fédéral (le « Groupe ») afin d'examiner la réglementation des valeurs mobilières au Canada.

Ce Groupe, présidé par l'honorable Tom Hockin, ancien ministre d'État (Finances), a pour mandat de proposer un modèle de projet de loi canadienne sur les valeurs mobilières qui s'appliquerait à toutes les juridictions du Canada. Dans le cadre de ses travaux, le Groupe Hockin examinera cinq enjeux :

- Les objectifs, les principes et les mesures de rendement de la réglementation des valeurs mobilières.
- Le développement d'une réglementation des valeurs mobilières fondée sur des principes.
- Le développement d'une réglementation des valeurs mobilières proportionnée à certaines caractéristiques économiques des entreprises, notamment la taille.
- L'application des lois (répression).
- La structure de réglementation des valeurs mobilières, notamment la mise en place d'une commission unique par rapport au Régime de passeport (le « Passeport »).

Les travaux de ce Groupe s'inscrivent dans la foulée de ceux menés récemment par divers comités fédéraux, notamment le Comité des personnes averties¹ et le Groupe Crawford². Rappelons que certains de ces comités ont déjà proposé l'adoption d'une loi canadienne sur les valeurs mobilières et la mise en place d'une commission unique. Dans ce contexte, les conclusions du Groupe Hockin sont largement prévisibles.

L'Autorité des marchés financiers (l'« Autorité »), compte tenu de ses responsabilités à l'égard de l'encadrement du secteur des valeurs mobilières québécois, souhaite faire connaître sa position dans le cadre des consultations menées par le Groupe.

MEDAC-7 : Copie du mémoire intitulé « La mise en place d'une commission unique des valeurs mobilières : un projet inutile » daté de juillet 2008 ...

Le présent mémoire comporte quatre sections :

- La première présente une analyse des critiques formulées au cours des dernières années par le gouvernement fédéral et ses divers groupes d'experts à l'égard de l'encadrement actuel des valeurs mobilières au Canada.
- La seconde discute des conséquences de la mise en place éventuelle d'une loi commune et d'une commission unique des valeurs mobilières au Canada.
- La troisième examine les enjeux liés au développement d'une réglementation des valeurs mobilières davantage basée sur les principes.
- Finalement, la dernière section aborde l'approche qui devrait être privilégiée en matière d'encadrement afin d'assumer le développement de l'industrie des valeurs mobilières au Canada, dans le meilleur intérêt des investisseurs.

1. L'ANALYSE FÉDÉRALE DU SYSTÈME ACTUEL D'ENCADREMENT : DES CRITIQUES SANS FONDEMENTS

Les travaux réalisés par le gouvernement fédéral et ses groupes de travail au cours des dernières années ont fait ressortir un ensemble d'arguments qui justifieraient une présence fédérale dans l'encadrement des valeurs mobilières au Canada et, plus particulièrement, la mise en place d'une commission unique. En bref, le gouvernement fédéral argumente que :

- ❑ la complexité qui découlerait de devoir faire affaire avec treize autorités de réglementation des valeurs mobilières (dix provinces et trois territoires) serait préjudiciable au marché et augmenterait les coûts;
- ❑ la réglementation actuelle des valeurs mobilières serait lourde et confuse;
- ❑ le système réglementaire canadien répondrait trop lentement aux changements rapides de l'environnement en raison de la nécessité de concertation des différents organismes impliqués;
- ❑ la présence de plusieurs autorités constituerait une contrainte à la répression des crimes financiers;
- ❑ la globalisation des marchés plaiderait en faveur d'une réglementation unique des valeurs mobilières au Canada et il est indispensable que le Canada parle d'une seule voix au plan international.

L'Autorité considère que ces arguments sont essentiellement sans fondements. Compte tenu du fait qu'ils constituent l'assise du positionnement fédéral, il convient de les examiner attentivement.

1.1 COMPLEXITÉ ET COÛTS DE LA RÉGLEMENTATION

Un premier argument invoqué par le gouvernement fédéral est que la présence de treize organismes de réglementation des valeurs mobilières au Canada créerait une complexité importante pour les entreprises et se traduirait par des coûts plus élevés.

LA COMPLEXITÉ DÉCOULANT DE LA PRÉSENCE DE TREIZE RÉGULATEURS EST NETTEMENT SURESTIMÉE

La complexité invoquée par le gouvernement fédéral est nettement surestimée. Elle reflète une méconnaissance du marché et des mécanismes permettant d'y accéder.

Les travaux réalisés par les professeurs Suret et Carpentier³ montrent qu'il existe au Canada une forte concentration des activités en valeurs mobilières. En effet, les entreprises de quatre juridictions canadiennes (Colombie-Britannique, Alberta, Ontario et Québec) comptent pour 90 % des nouvelles émissions. De plus, ces travaux indiquent que dans le cadre de leurs opérations d'entrées en bourses, les émetteurs au Canada ne s'adressent qu'à un nombre limité d'autorités de réglementation. En fait, plus de 60 % des entrées en bourses impliquent trois commissions de valeurs ou moins.

Aussi, avec le Passeport, les émetteurs qui désirent faire affaire dans plus d'une province ne doivent maintenant s'adresser qu'à leur juridiction provinciale pour rejoindre l'ensemble des investisseurs canadiens. Ils bénéficient de plus d'une réglementation et de procédures largement harmonisées. Les travaux d'harmonisation de la réglementation et des processus menés par les provinces et les territoires au cours des dernières années ont donc rendu caduque cet élément de critique fédérale.

LE COÛT DES PREMIERS APPELS PUBLICS À L'ÉPARGNE EST PLUS FAIBLE AU CANADA

Les émissions initiales sont probablement l'aspect du commerce des valeurs mobilières où la réglementation peut avoir les effets les plus importants. En effet, le passage au statut d'émetteur assujéti s'accompagne d'exigences élevées. Les principaux facteurs qui déterminent le coût de financement des premiers appels publics à l'épargne (les « PAPE ») sont :

- la rémunération des courtiers;
- les coûts liés aux frais légaux, aux honoraires et à la préparation des prospectus;
- la sous-évaluation initiale du prix des actions.

Les deux premiers facteurs sont affectés par la réglementation, alors que la sous-évaluation initiale du prix des actions dépend davantage des conditions du marché, notamment du risque associé à une émission. Or, les données montrent (Tableau 1) que le Canada possède un avantage en termes de coûts directs (rémunération des courtiers et divers frais) par rapport aux États-Unis. Par exemple, l'avantage atteint 4,5 % du produit brut pour une émission d'un montant inférieur à 10 millions de dollars US.

MEDAC-7 : Copie du mémoire intitulé « La mise en place d'une commission unique des valeurs mobilières : un projet inutile » daté de juillet 2008 ...

Ainsi, il est incorrect de soutenir que la réglementation au Canada imposerait aux émetteurs des coûts trop élevés. La poursuite des efforts d'harmonisation menés par les autorités en valeurs mobilières des provinces et territoires contribue à renforcer encore davantage la position du Canada.

TABLEAU 1

COÛTS DES ÉMISSIONS INITIALES AU CANADA ET AUX ÉTATS-UNIS SELON LA TAILLE – 2004-2006

Taille de l'émission (Millions de \$ US)	Nombre	Rémunération	Autres	Total des coûts	Sous-
		des courtiers	dispositions	directs	évaluation
		(%)	(%)	(%)	(%)
Canada					
1,0 – 9,9	102	7,8	6,6	14,4	16,9
10,0 – 49,9	61	6,2	3,7	9,9	3,6
50 – 99,9	19	6,1	1,9	7,9	2,8
100 et plus	15	5,8	1,6	7,4	2,9
États-Unis					
1,0 – 9,9	4	8,2	10,7	18,9	8,9
10 – 49,9	129	7,1	5,4	12,4	5,8
50 – 99,9	153	7,1	3,3	10,3	11,1
100 et plus	312	6,4	1,9	8,3	11,6

Source : Suret et Carpentier

LE COÛT DU CAPITAL AU CANADA EST L'UN DES PLUS FAIBLES AU MONDE

Le gouvernement fédéral soutient que la mise en place d'une commission unique permettrait de réduire le coût du capital, notamment pour les petites et moyennes entreprises.

Ce point de vue est difficilement réconciliable avec le fait que plusieurs études⁴ ont montré que le coût du capital-action au Canada est déjà parmi les plus faibles au monde. À titre d'exemple, l'étude réalisée par Hail et Leuz (2006) montre que le coût du capital au Canada serait le plus faible après ceux des États-Unis et de la France.

Cette étude montre également qu'un facteur important permettant d'expliquer le faible coût du capital au Canada serait la qualité de l'encadrement (exigences de divulgation, qualité de la réglementation, système légal, etc.). En effet, les données présentées au

MEDAC-7 : Copie du mémoire intitulé « La mise en place d'une commission unique des valeurs mobilières : un projet inutile » daté de juillet 2008 ...

Tableau 2 montrent la forte corrélation négative qui existe entre le coût du capital et certains indices mesurant différents aspects de la qualité de l'encadrement.

TABLEAU 2

RELATION ENTRE LE COÛT DU CAPITAL ET LA QUALITÉ DE LA RÉGLEMENTATION DANS DIVERS PAYS

Pays	Coût des Capitaux propres (en %)	Indice de la qualité de la divulgation	Indice de la qualité de la réglementation des valeurs mobilières	Indice de la qualité du système légal
États-Unis	10,24	1,0	0,87	1,0
France	10,37	0,75	0,58	0,9
Canada	10,53	0,92	0,91	1,0
Italie	10,61	0,67	0,46	0,83
Royaume-Uni	10,64	0,83	0,73	0,86
Australie	10,72	0,75	0,77	1,0
Belgique	11,00	0,42	0,34	1,0
Nouvelle-Zélande	11,14	0,67	0,48	1,0
Autriche	11,21	0,25	0,18	1,0
Israël	11,41	0,67	0,65	0,48
Hollande	12,75	0,5	0,62	1,0
Finlande	13,40	0,5	0,49	1,0
Inde	14,39	0,92	0,75	0,42
Hong Kong	14,58	0,92	0,81	0,82
Mexico	15,59	0,58	0,35	0,54
Brésil	20,85	0,25	0,39	0,63
Égypte	25,27	0,5	0,34	0,42
Total (moyenne)	12,97	0,65	0,56	0,74

Source : Hail et Leuz (2006)

1.2 LOURDEUR ET CONFUSION DE LA RÉGLEMENTATION

Les travaux menés par les commissions et les groupes de travail fédéraux concluent généralement que la réglementation administrée par les provinces est confuse et mal appliquée.

Cette conclusion semble faire abstraction des efforts importants d'harmonisation et de simplification des processus faits par les ACVM au cours des dernières années. De plus, elle est incompatible avec les travaux réalisés par des organismes internationaux tels que l'Organisation de coopération et de développement économique (l'« OCDE »), le Fonds monétaire international (le « FMI ») et la Banque mondiale qui concluent, a contrario, que la réglementation actuelle des valeurs mobilières au Canada est parmi les plus efficaces au monde.

MEDAC-7 : Copie du mémoire intitulé « La mise en place d'une commission unique des valeurs mobilières : un projet inutile » daté de juillet 2008 ...

L'OCDE CLASSE LE CANADA AU 2^E RANG EN TERMES DE QUALITÉ DE RÉGLEMENTATION DES VALEURS MOBILIÈRES

Dans le cadre de son étude intitulée : *Réformes économiques : objectifs croissance 2006*⁵, l'OCDE développe un indice global de la qualité de la réglementation des valeurs mobilières. Cet indice reflète notamment la capacité de faire appliquer les obligations contractuelles, l'accès au crédit, la protection des investisseurs et les procédures en cas de faillites.

Sur cette base, l'OCDE conclut que le Canada se classe au 2^e rang sur 29 pays en termes de qualité de réglementation des valeurs mobilières devant les États-Unis (4^e), la Grande-Bretagne (5^e) et l'Australie (7^e).

TABLEAU 3

CLASSEMENT DES PAYS SELON L'INDICE DE L'OCDE DE LA QUALITÉ DE LA RÉGLEMENTATION DES VALEURS MOBILIÈRES – 2005

Pays	Rang
Nouvelle-Zélande	1
Canada	2
Norvège	3
États-Unis	4
Grande-Bretagne	5
Japon	6
Australie	7
Irlande	8
Islande	9
Belgique	10

UNE ÉTUDE DE LA BANQUE MONDIALE CLASSE LE CANADA AU 5^E RANG EN CE QUI CONCERNE LA PROTECTION DES INVESTISSEURS

Une étude majeure sur les pratiques d'affaires dans 175 pays, réalisée par la Banque mondiale⁶, place le Canada au 5^e rang en ce qui concerne la protection des investisseurs, devant les États-Unis (8^e) et le Royaume-Uni (9^e).

MEDAC-7 : Copie du mémoire intitulé « La mise en place d'une commission unique des valeurs mobilières : un projet inutile » daté de juillet 2008 ...

TABLEAU 4

CLASSEMENT DES PAYS SELON L'INDICE DE QUALITÉ DE LA PROTECTION DES INVESTISSEURS DE L'ÉTUDE DE LA BANQUE MONDIALE – 2007

Pays	Rang
Nouvelle-Zélande	1
Singapore	2
Hong Kong	3
Malaisie	4
Canada	5
Irlande	6
Israël	7
États-Unis	8
Royaume-Uni	9
Afrique du Sud	10

Pour évaluer le degré de protection des investisseurs, l'étude tient compte de l'information fournie aux investisseurs, du degré de responsabilité des dirigeants et de la facilité avec laquelle les gestionnaires peuvent intenter un recours en cas de litige.

LE FMI DRESSE UN PORTRAIT TRÈS POSITIF DU RÉGIME D'ENCADREMENT ET DE RÉGLEMENTATION DES VALEURS MOBILIÈRES AU CANADA

Dans le cadre de son Programme d'évaluation du secteur financier⁷, le FMI a réalisé à l'automne 2007 une mission au Québec et en Ontario.

Le rapport de la mission d'étude dresse un bilan positif du régime d'encadrement des valeurs mobilières. Le rapport conclut notamment que :

- le système financier canadien est mûr, évolué et bien géré;
- le Canada a établi un système de réglementation et de contrôle très efficace et virtuellement unifié;
- le système de réglementation des marchés des valeurs mobilières présente un degré élevé de mise en œuvre des principes de l'Organisation internationale des commissions de valeurs (l'« OICV »);
- dans les provinces principales, du moins, les autorités de réglementation indépendantes et autofinancées disposent de ressources suffisantes et d'effectifs compétents et sont clairement responsables devant le gouvernement;

MEDAC-7 : Copie du mémoire intitulé « La mise en place d'une commission unique des valeurs mobilières : un projet inutile » daté de juillet 2008 ...

- ❑ l'encadrement des émetteurs, des organismes d'autorégulation, des intermédiaires de marché et des marchés secondaires est solide;
- ❑ la création des Autorités canadiennes en valeurs mobilières (les « ACVM ») a permis d'améliorer considérablement le système de réglementation, notamment par la mise en œuvre prochaine du Passeport;
- ❑ sous l'égide des ACVM, la coordination des treize autorités de réglementation a progressé considérablement;
- ❑ le secteur des émetteurs, des organismes de placement collectif et des personnes inscrites est celui au sein duquel le plus de progrès a été accompli en matière de coordination et d'harmonisation;
- ❑ les mesures d'application de la loi ont connu des changements positifs au cours des dernières années;
- ❑ le Passeport, actuellement en cours de mise en œuvre, rationalisera davantage le système de réglementation des émetteurs, des organismes de placement collectif et des intermédiaires de marché.

Paradoxalement, malgré ce constat très positif, le FMI a pris position en faveur de la création d'une commission unique en valeurs mobilières par opposition au Passeport alors en développement. Ce faisant, le FMI s'est prononcé sur une structure hypothétique, ce qui constitue un écart par rapport aux pratiques habituelles de cet organisme.

1.3 LENTEUR DES RÉFORMES EN RAISON DE LA DIFFICULTÉ DE CONCERTATION

Du point de vue fédéral, la présence de treize autorités réglementaires entraîne des difficultés de concertation qui ont pour effet de ralentir les réformes nécessaires et l'efficacité de la réglementation.

Ce point de vue ignore la structure de coordination élaborée et efficace que se sont données les autorités réglementaires des provinces et des territoires dans le cadre de la création des ACVM. Celles-ci constituent un forum permanent ayant pour mission de doter le Canada d'un cadre réglementaire qui protège les investisseurs contre les

pratiques déloyales et frauduleuses, tout en favorisant l'équité et l'efficacité des marchés financiers.

Ce forum est dirigé par un président et un vice-président qui sont élus pour une période de deux ans. Cet organisme possède également un secrétariat permanent qui assure la stabilité institutionnelle et qui coordonne les initiatives réglementaires réalisées par plusieurs comités. Les travaux réglementaires des ACVM sont supervisés par le comité de coordination des politiques. Ce comité agit comme forum décisionnel et formule des recommandations aux membres. Les ACVM ont également mis en place plusieurs comités permanents et ad hoc qui examinent les problèmes liés à la réglementation et à son application.

Un avantage important des ACVM est le contrepois et l'arbitrage constants que cette structure impose entre les points de vue des participants.

DEPUIS PLUS DE DIX ANS, LES ACVM ONT ACCOMPLI UN TRAVAIL ÉNORME EN CE QUI A TRAIT À L'HARMONISATION DES SYSTÈMES

Depuis plus d'une décennie, les ACVM ont mis en place plusieurs systèmes et processus pancanadiens qui ont graduellement permis de mettre en commun de nombreuses tâches qui étaient auparavant assumées localement.

— ***Le Système électronique de données, d'analyse et de recherches (SEDAR)***

Lancé le 1^{er} janvier 1997, SEDAR permet de déposer en un seul endroit les documents exigés par les différentes autorités (prospectus, états financiers, etc.). La mise en place de ce système a réduit de beaucoup le fardeau administratif des émetteurs assujettis. Avant la mise en place de SEDAR, ces derniers devaient acheminer à chacune des juridictions concernées tous les documents pour se conformer aux exigences réglementaires. Ce système facilite également la vie du public investisseur lorsque vient le temps d'obtenir de l'information sur les émetteurs.

— ***Le Système électronique de déclaration des initiés (SEDI)***

SEDI permet aux initiés de transmettre électroniquement leurs déclarations une seule fois. Les déclarations transmises sont automatiquement reçues par chacune des juridictions canadiennes. Le public investisseur bénéficie ainsi d'un accès beaucoup plus rapide à l'information et les autorités peuvent mieux surveiller le respect des exigences liées aux déclarations.

— **La Base de données nationale d'inscription (BDNI)**

La BDNI est un site Internet transactionnel pancanadien. Elle permet à l'industrie des valeurs mobilières et aux régulateurs de traiter électroniquement les diverses demandes relatives à l'inscription. La BDNI accélère énormément le processus d'inscription en permettant aux régulateurs de traiter les demandes simultanément. Elle est également l'instrument qui permet de rendre opérationnel le Régime d'inscription canadien (le « RIC »).

— **Le Régime d'inscription canadien (RIC)**

Le RIC est un processus qui permet aux sociétés ou aux personnes physiques pratiquant le commerce des valeurs mobilières de s'inscrire dans toutes les juridictions canadiennes souhaitées, à la condition de respecter les règles de qualité requises par leur autorité principale. Le RIC repose donc sur la confiance mutuelle entre le régulateur principal et les régulateurs secondaires pour l'acceptation d'une demande. Ce processus simplifie grandement le processus d'inscription puisqu'il n'est pas nécessaire de présenter une demande d'inscription dans chacune des juridictions où une entreprise désire faire affaire.

— **Le Régime d'examen concerté (REC)**

Le REC est un processus qui définit des principes d'examen concerté au niveau des ACVM. Ces principes s'appliquent à l'examen des demandes de dispenses, aux prospectus et aux notices annuelles. Par le biais du REC, le demandeur dépose ses documents auprès de chacune des autorités en valeurs mobilières où il souhaite obtenir une décision ou un visa. Le demandeur ne traite toutefois qu'avec une seule autorité (son régulateur principal). À la fin du processus, le régulateur principal émet un document confirmant la décision de toutes les autorités (principale et secondaires) qui ont confirmé leur accord à la décision. Tout comme dans le cas du RIC, le REC se base sur des règles de confiance mutuelle entre le régulateur principal et les régulateurs secondaires.

Encore ici, le REC simplifie grandement la vie des participants de l'industrie en leur permettant de traiter avec un seul régulateur.

— ***Le Régime de passeport (Passeport)***

Au cours des dix dernières années, la mise en place et l'application des systèmes et processus décrits précédemment permettent aujourd'hui aux ACVM de concrétiser la mise en place du Passeport. Ce régime constitue donc l'aboutissement des travaux d'harmonisation réglementaire et de mise en place de systèmes pancanadiens par les ACVM.

Le Passeport, basé sur la reconnaissance mutuelle des autres régulateurs, remplace le concept de confiance mutuelle (comme dans les cas du RIC et du REC). Lorsque le régulateur principal prend une décision, celle-ci est réputée prise par les autres régulateurs sans qu'ils aient à intervenir.

Le Passeport remplace le REC et s'applique déjà à l'information continue, aux prospectus et aux dispenses discrétionnaires depuis le 17 mars 2008. Il s'appliquera aux activités d'inscription et remplacera le RIC dans toutes les juridictions, sauf l'Ontario, lorsque les dispositions relatives à l'inscription (Règlement 31-103) entreront en vigueur en 2009. L'Ontario bénéficiera néanmoins du Passeport puisqu'en vertu du mode d'intervention retenu pour tenir compte de sa non-participation, les participants aux marchés dans cette province bénéficieront d'un accès direct aux autres juridictions.

Pour l'essentiel, avec l'implantation du Passeport, les participants disposent d'un guichet unique d'entrée sur les marchés financiers canadiens. À cette fin, les participants ne traitent qu'avec une seule autorité en valeurs mobilières pour leur entrée au marché, tout en ayant à respecter une législation complètement harmonisée. Les ACVM font donc la preuve qu'une structure décentralisée ne constitue aucunement un frein à la coordination et à l'efficacité, tout en assurant la protection des investisseurs et l'efficacité des marchés.

LE RÉGIME DE PASSEPORT

Le 30 septembre 2004, les ministres responsables de la réglementation des valeurs mobilières de toutes les provinces et territoires du Canada, sauf l'Ontario, ont signé un protocole d'entente en vertu duquel ils s'engageaient à instituer un passeport dans certains domaines de la réglementation des valeurs mobilières.

Le 17 mars dernier, le *Règlement 11-102 sur le régime de passeport* pour les émetteurs est entré en vigueur dans tous les territoires sauf l'Ontario. Des modifications au Règlement 11-102 seront publiées pour consultation à la mi-juillet 2008 pour donner effet au passeport de l'inscription.

Le Passeport permet aux émetteurs et, une fois les modifications au Règlement 11-102 en vigueur, permettra également aux courtiers et aux conseillers, d'accéder aux marchés dans tout le Canada en ne traitant qu'avec leur autorité principale et en ne se conformant qu'à des dispositions législatives harmonisées. Ainsi :

- L'émetteur qui est assujéti dans plusieurs territoires du Canada :
 - ne devra se conformer qu'aux obligations d'information continue harmonisées;
 - jouira du maintien des dispenses des obligations d'information continue obtenues en vertu du *Règlement 11-101 sur le régime de l'autorité principale* (phase 1 du Passeport).
- L'émetteur qui dépose un prospectus dans plusieurs territoires du Canada :
 - ne devra se conformer qu'aux obligations de prospectus harmonisées;
 - verra son prospectus soumis à l'examen d'une seule autorité en valeurs mobilières, à savoir son autorité principale;
 - ne devra faire viser son prospectus que par son autorité principale;
 - verra son prospectus automatiquement réputé visé dans chacun des autres territoires concernés à la suite de la décision de son autorité principale.
- Le participant aux marchés qui a besoin d'une dispense discrétionnaire dans plusieurs territoires du Canada :
 - ne déposera sa demande que dans son territoire principal;
 - ne verra sa demande soumise qu'à l'examen de son autorité principale;
 - ne devra obtenir la décision que de son autorité principale;
 - sera automatiquement dispensé des dispositions équivalentes dans chacun des autres territoires concernés à la suite de la décision de son autorité principale.
- Par ailleurs, à la suite de l'entrée en vigueur concomitante du *Règlement 31-103 sur les obligations d'inscription* et des modifications au Règlement 11-102, qui est prévue au printemps 2009, la société ou la personne physique qui est inscrite dans une catégorie de courtier ou de conseiller dans son territoire d'origine et demande à s'inscrire dans la même catégorie dans un autre territoire sous le Passeport :
 - ne présentera qu'une seule demande;
 - soumettra sa demande à l'examen de son autorité principale;
 - sera inscrite automatiquement dans l'autre territoire lorsque, dans le cas de la personne physique, elle présente sa demande ou, dans le cas de la société, la réception de sa demande est confirmée.

Le gouvernement de l'Ontario n'a pas adopté le Règlement 11-102 et, par conséquent, des modes d'interaction ont été développés pour rendre la réglementation efficace dans les circonstances pour tous les participants.

DES EFFORTS DE SIMPLIFICATION RÉGLEMENTAIRE IMPORTANTS

Les travaux d'harmonisation et de simplification réalisés par les ACVM au cours des dernières années n'ont pas porté que sur les systèmes et processus. Des efforts importants ont également été consacrés à l'harmonisation réglementaire. En effet, depuis 1997, 45 règlements canadiens et 44 instructions générales ont été approuvés et mis en place par les gouvernements.

Ces instruments concernent des aspects-clés de la réglementation des valeurs mobilières tels que les exigences relatives aux prospectus, la réglementation des fonds, la réglementation des offres d'achat, les dispenses de prospectus et d'inscription, les exigences d'information continue, etc. La liste complète de ces règlements et de ces instructions se trouve en annexe du présent document.

Le travail réglementaire important réalisé par les ACVM a donc permis de simplifier grandement la tâche des entreprises œuvrant dans le domaine des valeurs mobilières.

Globalement, les ACVM représentent donc une structure de coordination efficace qui assure une discussion, une analyse et un suivi des enjeux liés aux valeurs mobilières qui émergent dans les diverses juridictions canadiennes. Le travail des ACVM est renforcé par la présence du Conseil provincial-territorial des ministres en valeurs mobilières qui en établit les grandes orientations.

1.4 CONTRAINTES À LA RÉPRESSION DES FRAUDES EN VALEURS MOBILIÈRES

Les tenants de la commission unique soutiennent qu'un organisme centralisé permettrait de mieux coordonner les efforts de répression des fraudes en matière de valeurs mobilières. Cette conclusion est souvent appuyée par les bons résultats obtenus aux États-Unis en cette matière. À cet égard, des nuances importantes s'imposent.

LA RÉPRESSION DES FRAUDES EN VALEURS MOBILIÈRES N'EST PAS SEULEMENT L'AFFAIRE DES AUTORITÉS EN VALEURS MOBILIÈRES

La répression des fraudes en valeurs mobilières n'est pas la responsabilité unique des autorités de réglementation en valeurs mobilières. En fait, les autorités n'en sont qu'une composante. Ce sont les efforts concertés de l'ensemble des intervenants, à savoir les régulateurs, les organismes d'autoréglementation, les divers corps policiers et les procureurs généraux, qui rendent efficace la répression des fraudes en valeurs mobilières. Les critiques à l'égard de la répression de ces fraudes au Canada ne doivent donc pas viser uniquement les organismes de réglementation, mais l'ensemble des intervenants chargés de l'application des lois.

LES SUCCÈS OBTENUS AUX ÉTATS-UNIS EN MATIÈRE DE RÉPRESSION DES FRAUDES EN VALEURS MOBILIÈRES REFLÈTENT L'INTERVENTION DE LA JUSTICE CRIMINELLE

Les critiques concernant l'efficacité de la répression des fraudes en valeurs mobilières au Canada mettent souvent en lumière la répression « efficace » qui se ferait aux États-Unis. À cet égard, il faut comprendre que c'est essentiellement l'application de la justice criminelle qui distingue les États-Unis du Canada.

En effet, la plupart des cas américains utilisés pour illustrer l'efficacité de la répression aux États-Unis ne sont pas de nature réglementaire, mais plutôt de nature criminelle sous la juridiction du US Justice Department ou des procureurs généraux des États. Le fait que la lutte aux infractions en valeurs mobilières soit moins significative au Canada peut s'expliquer par le fait que :

- les tribunaux canadiens imposent généralement des sanctions moins importantes que les tribunaux américains, reflétant ainsi des différences culturelles sur le plan social et juridique;
- notre système criminel n'attache pas autant d'importance aux crimes économiques comparativement aux crimes violents que le système criminel américain;
- les équipes d'enquêtes criminelles au Canada disposent de pouvoirs plus limités, notamment à l'égard de pouvoirs d'assignation à fournir une déclaration dans le cadre d'une enquête et en matière d'échange d'information avec les organismes de réglementation des valeurs mobilières;

- les ressources affectées à la lutte aux crimes économiques sont moins importantes;
- certaines dispositions du Code criminel en matière de crimes économiques rendent très difficile la démonstration du fardeau de la preuve.

Ce dernier élément peut être illustré par l'exemple des délits d'initiés :

Le Code criminel mentionne que la personne est passible de dix ans d'emprisonnement lorsqu'elle *utilise sciemment* des renseignements confidentiels dans le cadre d'une transaction pour faire un gain ou éviter une perte. Il faut alors prouver que la personne a effectué cette transaction dans ces buts plutôt que dans le cadre de la conduite normale de ses affaires. Cette preuve est évidemment très difficile à faire compte tenu de la multitude de facteurs qui peuvent justifier une transaction à un moment donné dans le temps.

Cet exemple illustre pourquoi les experts s'entendent pour dire qu'en vertu des dispositions actuelles du Code criminel, il existe des obstacles quasi insurmontables à la conduite des enquêtes qui empêchent les équipes intégrées d'application de la loi dans les marchés d'assurer pleinement leur rôle. À cet égard, Michael Watson, directeur du groupe de l'application de la loi à la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario, indiquait dans le cadre des travaux du Comité sénatorial permanent des banques et du commerce :

« Depuis que je travaille à l'application de la loi dans le secteur des valeurs mobilières, je ne me rappelle, dans toutes ces années, que d'un cas sur lequel nous avons enquêté où je soupçonne que nous aurions probablement pu prouver qu'une personne avait utilisé sciemment les renseignements⁸ ».

LA DIFFICULTÉ DE FAIRE LA PREUVE EN MATIÈRE CRIMINELLE NE SERA PAS CHANGÉE PAR LA CRÉATION D'UN RÉGULATEUR UNIQUE

La présence d'un régulateur unique ne changerait absolument rien à la difficulté de conduire des enquêtes et d'obtenir des condamnations en vertu des dispositions du Code criminel.

Par ailleurs, l'expérience dans d'autres juridictions montre que la présence d'une commission unique n'est pas une garantie d'absence de fraudes en valeurs mobilières. En effet, des fraudes telles que Worldcom, Enron et Tyco aux États-Unis⁹, Parmalat en Italie ou ADDECCO en Suisse sont toutes survenues dans des pays où les entreprises étaient encadrées par un régulateur unique.

1.5 GLOBALISATION DES MARCHÉS ET NÉCESSITÉ POUR LE CANADA DE PARLER D'UNE SEULE VOIX

Pour les défenseurs de la commission unique, il est essentiel que dans le contexte de la mondialisation des échanges, le Canada puisse parler d'une seule voix au plan international. Encore une fois, cet argument ne résiste pas à l'analyse.

LE CANADA EST PRÉSENTEMENT BIEN REPRÉSENTÉ DANS LES FORUMS INTERNATIONAUX

En raison de la participation des organismes de réglementation provinciaux, le Canada bénéficie de plusieurs sièges dans les forums internationaux.

En effet, les organismes de réglementation des provinces participent activement aux travaux de l'OICV.

- ❑ L'Ontario et le Québec participent aux travaux des cinq comités permanents qui œuvrent sous l'égide du Comité technique de l'OICV dont ils sont tous les deux membres.
- ❑ Le Québec préside actuellement le Monitoring Group, le groupe de surveillance de l'Accord multilatéral de l'OICV, qui est responsable du suivi de l'utilisation de l'Accord multilatéral portant sur la consultation, la coopération et l'échange d'information (le « MmoU »).
- ❑ La Colombie-Britannique participe avec l'Ontario et le Québec au Screening Group qui est responsable de l'étude des candidatures à l'adhésion au MmoU.
- ❑ L'Ontario préside actuellement le Task Force on Corporate Governance qui a la responsabilité d'examiner les problématiques en matière de gouvernance à la suite des scandales qui ont eu lieu au cours des dernières années.

MEDAC-7 : Copie du mémoire intitulé « La mise en place d'une commission unique des valeurs mobilières : un projet inutile » daté de juillet 2008 ...

Toutes les provinces participent aux activités du North American Securities Administrators Association (la « NASAA »), principalement celles relatives à la répression des fraudes en valeurs mobilières. Rappelons que la NASAA est une organisation qui regroupe l'ensemble des régulateurs de valeurs mobilières en Amérique.

L'Ontario, la Colombie-Britannique, l'Alberta, le Québec et le Nouveau-Brunswick sont membres du Council of Securities Regulators of the Americas.

De plus, la coordination qui s'opère dans le cadre des travaux des ACVM permet aux organismes de réglementation provinciaux qui participent aux forums internationaux de défendre des positions harmonisées. Ces positions sont également discutées dans le cadre du forum des Responsables des agences de réglementation (Heads of Regulatory Agencies) qui regroupe les dirigeants des quatre principales agences d'encadrement des valeurs mobilières au Canada, de la Banque du Canada, du Bureau du surintendant des institutions financières (le « BSIF ») et du ministère des Finances du Canada.

LES TRAVAUX AVEC LA SECURITIES AND EXCHANGE COMMISSION SUR LA RECONNAISSANCE MUTUELLE MONTRENT QU'IL N'EST PAS NÉCESSAIRE D'AVOIR UN RÉGULATEUR UNIQUE POUR FAIRE AVANCER LES INTÉRÊTS DU CANADA AU PLAN INTERNATIONAL

Le 24 mars dernier, la Securities and Exchange Commission (la « SEC ») annonçait formellement son intention d'entreprendre des démarches auprès de certaines juridictions disposant d'un encadrement réglementaire de haute qualité, dont le Canada, en vue de mettre en place un régime de reconnaissance mutuelle. Les ACVM se sont montrées favorables à la proposition de la SEC et ont amorcé des discussions informelles avec les représentants de cet organisme.

Cela prouve qu'au plan international, un organisme aussi réputé que la SEC est prêt à discuter avec les ACVM sur des sujets de portée internationale. À cet égard, une commission unique des valeurs mobilières n'est donc pas nécessaire.

2. LA MISE EN PLACE D'UNE COMMISSION UNIQUE : UN CHANGEMENT DE STRUCTURE INUTILE

La section précédente a permis de montrer que les critiques invoquées par le gouvernement fédéral à l'égard de l'encadrement des valeurs mobilières au Canada par les autorités provinciales et territoriales sont sans fondements. Ainsi, les changements de structure qu'il propose afin de remédier aux lacunes du système qu'il invoque, notamment l'adoption d'une loi commune et la mise en place d'une commission unique, apparaissent totalement inutiles.

Cela étant dit, il convient de compléter l'analyse et d'examiner d'autres enjeux que soulèveraient l'adoption d'une loi fédérale et la mise en place d'une commission unique, notamment la constitutionnalité de l'approche fédérale, la capacité de répondre aux besoins spécifiques des régions, les implications sur les coûts directs de la réglementation et les enjeux liés à une éventuelle transition vers un nouveau modèle d'encadrement.

À ces égards, l'Autorité souhaite faire valoir que :

- Les tribunaux ont maintes fois confirmé la compétence constitutionnelle des provinces à l'égard de la réglementation des valeurs mobilières. Pour sa part, la compétence fédérale n'a jamais été établie. Dans ce contexte, une éventuelle décision d'aller de l'avant avec une loi commune pourrait amener certaines provinces, des entreprises ou des individus à contester devant les tribunaux la légalité du projet fédéral, ce qui risquerait d'avoir pour effet de créer une turbulence juridique qui serait défavorable au développement de l'Industrie.

- Par ailleurs, compte tenu de la faible taille des entreprises, de leur diversité sur une base régionale et du caractère fortement local de leur financement, l'encadrement actuel est clairement le meilleur étant donné qu'il implique la présence de régulateurs provinciaux et territoriaux qui sont en mesure d'identifier et de répondre aux besoins spécifiques des entreprises dans chaque juridiction, tout en recherchant une harmonisation de leur réglementation et de leurs processus.

À l'inverse, l'adoption d'une loi commune et la mise en place d'une commission unique constitueraient une structure d'encadrement qui serait potentiellement moins sensible aux préoccupations des entreprises dans certaines juridictions. En effet, dans le cadre d'une loi commune, les modifications réglementaires seraient adoptées, dans le meilleur des cas, en fonction de la règle de la majorité. Ainsi, une

MEDAC-7 : Copie du mémoire intitulé « La mise en place d'une commission unique des valeurs mobilières : un projet inutile » daté de juillet 2008 ...

province pourrait donc devoir se conformer à une réglementation contraire à l'intérêt de ses entreprises.

- Les économies estimées en termes de coûts pourraient être nettement plus faibles qu'envisagées par certaines études, voire inexistantes. Ces économies ne seraient possibles qu'en diminuant de manière importante la présence des autorités de réglementation au niveau régional. De plus, plusieurs facteurs qui limiteraient, voire élimineraient, les économies identifiées ne sont pas pris en compte.
- La transition vers la mise en application éventuelle d'une loi commune et la mise en place d'une commission unique serait certainement coûteuse, longue et difficile. Il serait irresponsable d'imposer à l'industrie un tel changement de structure sans, au préalable, faire la démonstration claire qu'il en découle des bénéfices significatifs à long terme. Or, de toute évidence, cette démonstration reste à faire.

2.1 LES ASSISES CONSTITUTIONNELLES DU PROJET FÉDÉRAL SONT TRÈS FAIBLES

La compétence des provinces de réglementer le domaine des valeurs mobilières au Canada a été reconnue à maintes reprises par les cours de justice. Quant à la compétence du gouvernement fédéral de réglementer de façon générale cette industrie, elle n'a jamais été reconnue par les tribunaux.

Les travaux réalisés à l'initiative du gouvernement fédéral, notamment ceux du Comité des personnes averties et du Groupe Crawford, ont principalement invoqué la compétence fédérale en matière d'échanges et de commerce (article 91(2) de la Constitution) afin de justifier la capacité fédérale d'adopter une législation permettant la réglementation de l'ensemble du domaine des valeurs mobilières.

Or, la démonstration reste clairement à faire que l'article 91(2) de la Constitution pourrait constituer une assise adéquate à une législation fédérale.

- La Cour suprême a réitéré à plusieurs reprises qu'une loi adoptée par le gouvernement fédéral en vertu du volet de la compétence générale de l'article 91(2) ne doit pas se limiter à un secteur d'activité ou à une industrie en particulier. Or, il est clair que l'industrie des valeurs mobilières constitue un secteur particulier de l'économie.

MEDAC-7 : Copie du mémoire intitulé « La mise en place d'une commission unique des valeurs mobilières : un projet inutile » daté de juillet 2008 ...

- L'incapacité des provinces de réglementer le domaine des valeurs mobilières doit être démontrée. Or, cette démonstration semble impossible à faire. En effet, les provinces et les territoires encadrent le domaine des valeurs mobilières depuis plus de 30 ans. De plus, tel qu'il est indiqué précédemment, des organismes internationaux réputés tels l'OCDE, le FMI et la Banque mondiale considèrent que la réglementation canadienne des valeurs mobilières est l'une des plus efficaces au monde.

- Finalement, en plus d'invoquer le volet général de l'article 91(2), le gouvernement fédéral cite le volet se rapportant au commerce interprovincial et international. Dans ce contexte, le gouvernement fédéral ne pourrait s'appuyer que sur les aspects interprovinciaux et internationaux des valeurs mobilières. Or, les lois provinciales existantes ont été jugées valides à de nombreuses reprises en raison de leur dimension interprovinciale, ce qui laisse peu de place à une législation fédérale fondée sur les aspects essentiellement interprovinciaux ou internationaux de l'encadrement des valeurs mobilières.

Cela étant dit, une éventuelle décision fédérale de légiférer dans le but de mettre en place une réglementation complète des valeurs mobilières dans le cadre d'une loi commune est susceptible d'amener certaines provinces à contester devant les tribunaux la légitimité de cette initiative. L'incertitude quant à l'issue de ces recours et, éventuellement, quant à l'avenir de l'encadrement des valeurs mobilières, créerait un environnement peu propice au développement de cette industrie.

Finalement, il convient de rappeler qu'au Québec les trois partis politiques représentés à l'Assemblée nationale se sont tous prononcés en faveur du maintien du système actuel.

2.2 UN RISQUE POUR LES ENTREPRISES EN RÉGION

Les activités de financement des entreprises au Canada présentent des caractéristiques particulières.

- La taille des opérations initiales de financement est très faible (produit brut médian de moins de 1 million de dollars entre 1986 et 2006 contre près de 100 millions de dollars aux États-Unis).

- La taille des émetteurs est également très faible (avoir médian des actionnaires de 300 000 \$ avant l'émission).

MEDAC-7 : Copie du mémoire intitulé « La mise en place d'une commission unique des valeurs mobilières : un projet inutile » daté de juillet 2008 ...

- Le marché canadien des émissions initiales se caractérise par une très forte activité des émetteurs liés aux ressources.

- L'Ontario regroupe une partie importante des émissions initiales effectuées par des entreprises œuvrant dans les services financiers (où la taille des émissions est plus importante) et les technologies. De même, une partie importante des émissions au Québec proviennent d'entreprises œuvrant dans le domaine des technologies et des produits pharmaceutiques.

- Les émissions s'adressent souvent aux marchés locaux. En effet, en grande partie, les émissions initiales sont de petite taille et n'impliquent qu'un nombre très limité d'autorités des valeurs mobilières.

En bref, le marché canadien est composé principalement de petites entreprises fortement concentrées dans le domaine des ressources naturelles, qui présentent des divergences régionales importantes et qui se financent principalement sur le marché local.

Dans ce contexte, il convient de se demander si une loi commune et une commission unique offriraient un encadrement permettant de répondre à la diversité des besoins des entreprises et, ultimement, de favoriser l'investissement et la croissance économique dans toutes les régions du Canada. Spécifiquement, il est permis de se demander qui aurait défendu les intérêts du Québec dans le dossier de la fusion de la Bourse de Montréal avec la Bourse de Toronto.

Notons que les travaux des groupes de travail fédéraux ont proposé que la loi commune ne puisse être modifiée que par une majorité de provinces représentant une majorité de la population canadienne (Comité des personnes averties) ou par l'accord des législatures des deux tiers des administrations participantes (Groupe Crawford). Ainsi, dans l'éventualité où l'un ou l'autre de ces modèles de gouvernance était mis en application, les entreprises du Québec ou d'une autre juridiction pourraient voir leur capacité d'accès au financement limitée parce que leur réalité ne rejoint pas celle d'une majorité de provinces.

À cet égard, le Passeport permet de mieux concilier les intérêts des émetteurs sur les marchés locaux avec la nécessité d'assurer un degré élevé d'harmonisation des processus et des règles dans l'ensemble du Canada. En effet, même si chaque juridiction reconnaît et participe à l'exercice d'harmonisation de la réglementation, elle conserve la possibilité de maintenir des règles locales en fonction des réalités de ses entreprises.

Également, la présence de plusieurs régulateurs indépendants agissant en fonction de préoccupations locales peut, dans une perspective pancanadienne, contribuer à stimuler l'innovation et créer une compétition qui favorise l'identification et l'adoption généralisée des meilleures règles. À titre d'exemple, la mise en place des Sociétés de capital de démarrage en Alberta ou du Régime d'épargne-action au Québec sont des initiatives qui ont vu le jour en réponse à des préoccupations locales et qui ont été copiées par d'autres provinces.

2.3 DES ÉCONOMIES DE COÛTS QUI RESTENT À DÉMONTRER

Il convient de se demander si la mise en place d'une commission unique permettrait de réduire les coûts directs de la réglementation au Canada et de créer une sorte d'avantage compétitif.

À notre connaissance, la seule étude qui a examiné en détail la réduction des coûts qui pourraient découler de la mise en place d'une commission unique est celle de Charles River Associates Canada Ltd (CRAC)¹⁰ réalisée pour le compte du Comité des personnes averties.

Cette étude conclut qu'en 2002, la mise en place d'une commission unique aurait entraîné une réduction de 32 % (40,1 millions de dollars) des coûts d'opération de l'ensemble des organismes de réglementation au Canada, ces derniers diminuant de 128,2 à 88,1 millions de dollars. Ces économies proviendraient essentiellement de la réalisation d'économies d'échelle dans le développement et l'administration de la réglementation. Notons que, dans cette étude, les treize organismes de réglementation sont remplacés par un siège social, situé en Ontario, et quatre bureaux régionaux en Alberta, en Colombie-Britannique, au Québec et dans les provinces maritimes.

MEDAC-7 : Copie du mémoire intitulé « La mise en place d'une commission unique des valeurs mobilières : un projet inutile » daté de juillet 2008 ...

Plusieurs raisons nous amènent à croire que ces économies de coûts sont fortement surévaluées.

- L'étude présente plusieurs lacunes sur le plan technique, notamment à l'égard des données et de la méthodologie utilisées.
- Selon l'étude, le budget du bureau de la commission unique au Québec n'aurait été que de 4,6 millions de dollars alors que le budget de la Commission des valeurs mobilières du Québec en 2002 était de 28,2 millions de dollars. Le modèle envisagé revenait essentiellement à faire disparaître les activités d'encadrement des valeurs mobilières au Québec, ce qui n'est ni souhaitable, ni réaliste.
- Considérant les limites constitutionnelles, l'étude ignore les coûts additionnels associés à la présence d'un 14^e régulateur, le gouvernement fédéral.
- La mise en place de la commission unique nécessitera une harmonisation des conditions de travail. L'expérience a souvent montré que ce genre d'harmonisation se fait « au plus haut commun dénominateur ». De plus, l'expérience montre également qu'il est très difficile, du moins à court terme, de réaliser les économies potentielles en raison des rigidités associées notamment à la présence de contrats de travail.
- L'étude ne tient pas compte des coûts associés à la transition vers le nouveau modèle.

2.4 UNE TRANSITION QUI POURRAIT COMPORTER DES COÛTS ET DES IMPACTS IMPORTANTS

Une discussion détaillée des enjeux de transition vers une éventuelle commission unique des valeurs mobilières est évidemment prématurée. Toutefois, il est clair que les coûts et les autres impacts pour l'industrie associés à cette transition seraient très importants (redéploiement de l'expertise et des équipes, harmonisation des conventions collectives, arrimage des systèmes informatiques, réorganisation du service à la clientèle, réponse aux demandes de l'industrie, etc.).

L'Autorité considère qu'il serait irresponsable d'imposer à l'industrie un tel changement de structure compte tenu des incertitudes et des coûts associés sans, au préalable, faire la démonstration claire qu'il en découlera éventuellement des bénéfices significatifs. Or, de toute évidence, cette démonstration reste à faire.

3. LE DÉVELOPPEMENT D'UNE RÉGLEMENTATION D'AVANTAGE BASÉE SUR DES PRINCIPES NE REQUIERT PAS LA MISE EN PLACE D'UNE COMMISSION UNIQUE¹¹

Dans son document de consultation, le Groupe soulève la pertinence d'adopter au Canada une réglementation des valeurs mobilières davantage fondée sur des principes. On y note d'ailleurs un penchant favorable pour cette approche.

L'intérêt du Groupe pour cette question s'inscrit dans la foulée des travaux menés antérieurement par d'autres comités d'experts. En effet, en 2006, le Groupe de travail pour la modernisation de la réglementation des valeurs mobilières de l'ACCOVAM recommandait « que la réglementation canadienne des valeurs mobilières soit fondée sur des principes réglementaires énoncés clairement qui n'ont pas besoin d'un ensemble détaillé de règles interventionnistes pour être bien appliqués¹² ». En 2007, le Groupe Crawford concluait que l'approche fondée sur des principes contribuerait à accroître la compétitivité du marché des capitaux canadien¹³.

Récemment, le ministre fédéral des Finances, l'honorable Jim Flaherty, a également exprimé publiquement son désir de voir la mise en place au Canada d'une réglementation des valeurs mobilières basée sur des principes. Il a d'ailleurs confié au Groupe le mandat de rédiger une loi commune des valeurs mobilières s'inspirant de cette approche.

Sur la question de la réglementation basée sur des principes, l'Autorité souhaite faire valoir les points suivants :

- Les autorités de réglementation des valeurs mobilières au Canada reconnaissent les avantages que la réglementation basée sur des principes peut présenter dans certaines circonstances. D'ailleurs, des volets importants de la réglementation des valeurs mobilières au Canada et au Québec sont déjà basés sur des principes.
- La réglementation des valeurs mobilières a pour objectif général d'assurer à la fois le bon fonctionnement du marché et la protection des investisseurs. La meilleure façon d'atteindre pleinement ces objectifs est d'utiliser une combinaison appropriée de règles et de principes. En fait, il est impossible de conclure sans faire de liens avec les objectifs recherchés par le régulateur qu'un modèle réglementaire est supérieur à l'autre.

- L'expérience du Royaume-Uni à l'égard de la réglementation basée sur des principes, notamment l'expérience de l'Alternative Investment Market (l'« AIM ») doit être utilisée avec prudence. Plusieurs facteurs au-delà d'un encadrement réglementaire basé sur des principes peuvent expliquer la forte croissance de cette place boursière. De plus, il faut faire preuve de prudence avant de qualifier de supérieure une approche réglementaire dont l'application s'échelonne sur un nombre limité d'années.

- Lorsque nécessaire, la mise en place au Canada d'une réglementation des valeurs mobilières davantage basée sur des principes ne nécessiterait d'aucune façon la mise en place d'une commission unique. L'atteinte de cet objectif, lorsque jugée souhaitable, peut très bien se faire dans le cadre des travaux du Conseil provincial-territorial des ministres responsables des valeurs mobilières et des ACVM.

3.1 L'ENCADREMENT DES VALEURS MOBILIÈRES AU CANADA : UN AMALGAME DE RÈGLES ET DE PRINCIPES

L'appel fédéral pour un encadrement des valeurs mobilières basé sur des principes donne l'impression que la réglementation canadienne ne fait présentement que peu de place à cette forme d'encadrement. Or, la réalité est que des aspects importants de la réglementation utilisent cette approche.

Par exemple, sur le marché primaire, l'obligation de divulguer tous les faits importants dans le prospectus et celle de rédiger le prospectus pour qu'il soit « facile à lire » pour tout investisseur, sont des obligations formulées sous forme de principes. Quant à la réglementation de l'appel public à l'épargne, elle adopte une approche fondée sur des règles pour régir le champ d'application et le processus d'émission et de commercialisation des titres. C'est également le cas pour les obligations de divulgation fixant le contenu du prospectus.

Sur le marché secondaire, les dispositions du régime d'information continue exigeant la divulgation immédiate de tout changement important par tout émetteur assujetti, sont édictées sous forme de principes. En parallèle, des règles sont édictées pour encadrer l'information périodique, c'est-à-dire les états financiers et les rapports de gestion intermédiaires et annuels, les déclarations d'initiés et la sollicitation des procurations.

Le régime des offres publiques est encadré par des règlements ayant à la fois recours à des principes et des règles pour fixer le champ d'application, le déroulement de l'opération, les normes de conduite des intervenants, ainsi que les obligations de divulgation.

En matière de gouvernance d'entreprise, nous remarquons, d'une part, des prescriptions formulées sous la forme de règles en ce qui concerne le comité de vérification et les attestations. D'autre part, l'encadrement des pratiques de gouvernance est fondé sur des principes puisque la réglementation exige uniquement que les émetteurs divulguent leurs pratiques de gouvernance en regard des pratiques exemplaires proposées par les ACVM.

Des pans importants de l'important projet de Règlement 31-103 sur les obligations d'inscription, notamment les dispositions relatives à l'obligation de s'inscrire (« business trigger »), la conduite des affaires et la gestion des conflits, reflètent une approche basée sur des principes. D'autres aspects, telles les exigences en matière de compétence, sont plutôt basés sur des règles.

Au Québec, la *Loi sur les instruments dérivés* votée par l'Assemblée nationale en juin 2008 est essentiellement fondée sur des principes. Plus généralement, il est important de souligner que la rédaction de la législation québécoise en matière de valeurs mobilières a traditionnellement reflété l'influence du Code civil qui partage plusieurs des caractéristiques de l'approche fondée sur des principes.

En bref, les exemples précédents démontrent que la réglementation des valeurs mobilières au Canada est caractérisée par l'utilisation simultanée des approches fondées sur des règles et des principes.

3.2 ATTEINDRE PLEINEMENT LES OBJECTIFS DE LA RÉGLEMENTATION NÉCESSITE UN ÉQUILIBRE ENTRE L'UTILISATION DES RÈGLES ET DES PRINCIPES

Le modèle mixte d'encadrement qui prévaut au Canada ne résulte pas d'un choix politique ou idéologique des gouvernements et des ACVM. Il traduit plutôt le résultat de choix effectués au cas par cas afin d'atteindre les objectifs poursuivis par la réglementation des valeurs mobilières.

En fait, il est impossible, sans faire de liens avec l'atteinte des objectifs recherchés, d'affirmer que l'un ou l'autre des modes de réglementation devrait être privilégié. Cette conclusion peut être illustrée par un examen des impacts de chacun des modèles sur des aspects importants de la réglementation : les coûts d'élaboration de la réglementation, la conformité et l'application de la réglementation. En effet, tel que l'indique le Tableau 6, aucun des modes de réglementation est unanimement préférable pour tous les aspects de la réglementation examinés.

3.3 L'EXPÉRIENCE DU ROYAUME-UNI AVEC UNE APPROCHE FONDÉE SUR DES PRINCIPES DOIT ÊTRE UTILISÉE AVEC PRUDENCE

Le Royaume-Uni est souvent invoqué comme étant un pays jouant un rôle de leader en matière d'utilisation d'une approche réglementaire basée sur des principes. Le Groupe fait d'ailleurs souvent référence au Royaume-Uni dans son document de consultation.

Au départ, il est important de préciser que la réglementation basée sur des principes au Royaume-Uni, bien que développée, laisse encore fortement place à l'approche prescriptive. À cet effet, Callum McCarthy, Chairman de la Financial Services Administration (FSA), indiquait récemment :

« For the firms and individuals, we have eleven core principles – short enough to be put on a 5" by 3 ½." Card, only 194 words; and the Financial Services and Markets Act which gives the FSA its powers and duties enshrines various principles – consultation, assessment of costs and benefits, the need to have regard to the potential detriment to competition inherent in any regulatory initiative – which we are required to respect (as indeed we do). But the FSA is also an organisation with a very large rule book (8 500 pages of rules and guidance), and could equally – or equally misleadingly – be described as a rule bound regulator. The reality is – and will always be – that the FSA has and will always be a mixture of general principles and particular rules¹⁴ ».

Cela étant dit, un élément qui a contribué à créer un intérêt particulier pour l'expérience du Royaume-Uni avec la réglementation basée sur des principes est la forte croissance du AIM du London Stock Exchange. En effet, au cours des dernières années, cette bourse a connu une forte croissance au détriment des marchés nord-américains, ce qui a mené certains analystes à questionner dans quelle mesure ce résultat reflétait l'influence de la réglementation.

MEDAC-7 : Copie du mémoire intitulé « La mise en place d'une commission unique des valeurs mobilières : un projet inutile » daté de juillet 2008 ...

TABLEAU 6

RÉGLEMENTATION BASÉE SUR DES RÈGLES ET RÉGLEMENTATION BASÉE SUR DES PRINCIPES -- IMPACT EN FONCTION DE DIVERS CRITÈRES DE DÉCISION

CRITÈRES	RÈGLES	PRINCIPES
1. Coûts d'élaboration de la réglementation	Les coûts de conception sont plus élevés pour le régulateur en raison de la nécessité de formuler, a priori, les exigences aux participants du marché et les modifications lors des révisions subséquentes.	Énoncés plus généralement, les principes ne nécessitent pas autant de ressources à l'égard de leur formulation.
2. Conformité		
2.1 Transparence	Il est plus facile pour les intervenants du marché d'adapter leur conduite de manière à respecter les prescriptions de la réglementation.	Le contenu des exigences formulées ne se précise qu'au stade de l'interprétation, ce qui diminue la transparence.
2.2 Flexibilité	Les règles sont plus rigides et s'adaptent plus difficilement aux innovations et aux changements sur les marchés.	La flexibilité découlant de la généralité des principes leur permet de répondre aux besoins variés des intervenants et les rend plus adaptés à des situations complexes qui demandent une analyse contextuelle.
2.3 Prévisibilité et certitude	Les règles sont formulées de manière détaillée et précise, ce qui permet aux intervenants du marché de comprendre rapidement les obligations qui leur sont imposées. Elles permettent de réaliser des économies en diminuant la nécessité d'obtenir des avis légaux pour circonscrire la portée des exigences auxquelles ils sont soumis.	Les intervenants doivent définir l'application des principes en fonction de leur propre réalité, ce qui peut nécessiter d'attendre que des décisions administratives ou judiciaires soient rendues ou l'obtention d'avis juridiques avec les coûts que cela entraîne.
2.4 Standardisation	En énonçant des exigences précises, les règles contribuent à la standardisation des pratiques. Elles diminuent également le coût des services des conseillers émetteurs puisqu'ils peuvent acquérir une expertise transférable pour préparer les documents de divulgation.	Une réglementation basée sur des principes est susceptible d'entraîner une moins grande standardisation des pratiques.
2.5 Conformité formelle vs conformité substantielle	Les règles permettent d'identifier plus facilement les comportements conformes. L'expérience montre que les intervenants peuvent ne pas développer les comportements reflétant ceux recherchés par les principes.	Une approche basée sur des principes oblige les intervenants à réfléchir aux incidences des normes de conduite formulées et à les intégrer dans leurs activités, ce qui favorise le développement d'une culture de conformité.
3. Application de la réglementation	Une réglementation basée sur des règles peut s'avérer plus efficace dans la répression d'infractions classiques.	Une réglementation basée sur des règles peut s'avérer plus utile dans le cas d'infractions impliquant une conduite ou un comportement général qui menace la stabilité du marché. Elle est toutefois associée à une application plus sélective de la réglementation.

En effet, pour s'inscrire et traiter sur l'AIM, une entreprise doit composer avec une réglementation basée essentiellement sur des principes. Elle doit recruter un Nominated Adviser (NOMAD) qui atteste qu'elle a les qualités requises pour intégrer le marché. Pour ce faire, le NOMAD doit assurer la conformité de l'entreprise à un certain nombre de lignes directrices émises par la Financial Service Administration (FSA). Rappelons qu'au cours de la même période, les normes de gouvernance aux États-Unis étaient resserrées avec l'adoption de la Loi Sarbanes-Oxley.

La croissance du AIM au cours des dernières années est effectivement impressionnante. Créé en 1995, l'AIM a attiré 2 900 compagnies, incluant un grand nombre de sociétés étrangères qui se sont interlistées ou qui ont procédé à leur émission initiale sur ce marché. Entre 1998 et juin 2008, le nombre d'inscriptions d'entreprises étrangères est passé de 4 à 339. Bien que l'on ne puisse nier que l'approche réglementaire basée sur des principes a pu avoir un impact positif sur le développement du AIM par rapport aux marchés nord-américains, plusieurs autres facteurs peuvent y avoir contribué.

- Dans de nombreux pays d'Europe, la capitalisation boursière était relativement faible par rapport à la taille de l'économie. Cette différence se comble, ce qui contribue au développement des places boursières.
- Londres bénéficie d'un important avantage en matière de fuseau horaire qui permet la superposition des périodes de transaction à la fois en Asie et en Amérique.
- La croissance des fonds de couverture, des fonds mutuels et des régimes de retraite est, et sera à l'avenir, plus rapide hors de l'Amérique du Nord. Il en est de même pour la croissance économique, notamment en Inde, en Chine et en Russie.

Au-delà de ces facteurs, notons que l'engouement pour l'AIM est un phénomène relativement récent et qu'il est, dans ce contexte, relativement difficile de préciser la contribution des divers facteurs.

En bref, il ressort de l'examen de l'expérience du AIM qu'il faut faire preuve de prudence avant de qualifier de supérieure une approche réglementaire dont l'application s'échelonne sur un nombre limité d'années.

3.4 UNE COMMISSION UNIQUE N'EST PAS UN PRÉALABLE AU DÉVELOPPEMENT D'UNE RÉGLEMENTATION BASÉE SUR DES PRINCIPES

La discussion précédente montre qu'un défi important pour les organismes de réglementation des valeurs mobilières est de développer un cadre réglementaire qui présente un équilibre adéquat entre les règles et les principes.

Cela étant dit, l'atteinte de cet équilibre n'est aucunement tributaire de la nature ou de la structure de l'organisme de régulation. Il peut être développé par des gouvernements et des régulateurs provinciaux et territoriaux oeuvrant dans des forums de concertation afin de favoriser l'harmonisation des règles et des principes. La présence d'une commission unique ne constitue d'aucune façon un préalable à l'atteinte de cet objectif.

4. AMÉLIORER L'ENCADREMENT DES VALEURS MOBILIÈRES AU CANADA

L'analyse menée dans les sections précédentes a permis de démontrer la faiblesse des arguments invoqués afin de justifier la mise en place d'une loi commune en valeurs mobilières et d'une commission unique.

Il convient maintenant de s'interroger sur les orientations qui devraient être poursuivies en matière d'encadrement des valeurs mobilières au Canada afin d'assurer la réalisation du plein potentiel de cette industrie et la protection des investisseurs.

À ces égards, l'Autorité considère que l'approche qu'il faut privilégier comporte trois grands axes :

- La poursuite de la collaboration entre les gouvernements provinciaux et territoriaux et entre les autorités provinciales et territoriales responsables de l'encadrement des valeurs mobilières dans le cadre des ACVM.
- La mise en place d'un système d'adjudication quasi judiciaire pancanadien des valeurs mobilières inspiré de l'approche du BDRVM au Québec.
- L'amélioration, en collaboration avec le gouvernement fédéral, des efforts de répression des fraudes en valeurs mobilières. À cet égard, une attention particulière devrait être accordée à :
 - la sensibilisation des divers intervenants quant à l'importance de réprimer ces fraudes;
 - l'amélioration de l'efficacité des équipes d'enquêtes, notamment les Équipes intégrées – police des marchés financiers (les « EIPMF »);
 - l'amélioration des outils à la disposition des équipes d'enquêtes.

4.1 POURSUIVRE LA COLLABORATION ENTRE LES AUTORITÉS DE RÉGLEMENTATION DANS LE CADRE DES ACVM

Tel qu'il est indiqué précédemment, la collaboration entre les autorités provinciales et territoriales responsables de l'encadrement des valeurs mobilières, notamment dans le cadre des ACVM, a permis d'atteindre des résultats intéressants au cours des dernières années en matière d'harmonisation de la réglementation et de simplification des procédures. Il est important de le répéter encore une fois, ces efforts ont été reconnus par plusieurs organismes internationaux indépendants.

La meilleure approche afin de faire face aux défis qui confrontent l'industrie des valeurs mobilières est la poursuite, voire l'intensification, de cette collaboration. En effet, cette approche constitue le meilleur gage de succès dans la mesure où :

- elle est respectueuse du pouvoir que la Constitution accorde aux provinces en matière d'encadrement des valeurs mobilières;
- elle permet de tenir compte de la grande diversité que l'on observe au plan régional tout en permettant un degré important d'harmonisation;
- elle permet le développement d'un marché canadien des valeurs mobilières moderne, efficace et compétitif au plan international.

Cela étant dit, les gouvernements provinciaux et territoriaux et les ACVM devront continuer à relever divers défis au cours des prochaines années.

COMPLÉTER LA MISE EN PLACE DU PASSEPORT

Un premier défi sera de compléter la mise en place du Passeport. À la suite de l'adoption du Règlement 11-102, le 17 mars dernier, les émetteurs peuvent dorénavant accéder aux marchés dans tout le Canada, à l'exception de l'Ontario, en ne traitant qu'avec leur autorité principale et en ne se conformant qu'à des dispositions législatives harmonisées. Le Passeport sera pleinement en opération dans la première moitié de 2009 lorsque le Règlement 31-103 sur les obligations d'inscription sera en vigueur. Dès lors, il s'appliquera au domaine de l'inscription et remplacera le RIC dans toutes les juridictions, sauf l'Ontario.

La mise en vigueur du Règlement 31-103 et de la partie inscription du Passeport nécessitera des efforts importants de chaque juridiction afin de s'assurer que l'infrastructure technique soit en mesure de supporter le nouveau cadre réglementaire. Aux termes de ces travaux, l'objectif d'avoir un guichet unique d'accès au marché canadien sera essentiellement atteint. L'Ontario a choisi de ne pas participer au Passeport. À cet égard, des interfaces ont été mises en place afin d'assurer que l'absence de l'Ontario n'entrave pas le bon fonctionnement du marché des capitaux canadien.

FAIRE FACE AUX PROBLÉMATIQUES ÉMERGENTES

Le secteur des valeurs mobilières a connu un développement fulgurant au cours des dernières années à l'échelle mondiale. En effet, les marchés émergents se sont développés, les mouvements de capitaux entre les pays se sont accrus et de nouveaux produits, souvent très complexes, sont apparus.

Face à cette nouvelle donne, les ACVM sont conscientes de la nécessité d'accélérer les processus visant à assurer une plus grande efficacité opérationnelle, la reconnaissance mutuelle, l'amélioration de la réglementation et la répression des fraudes dans une perspective internationale. Dans ce contexte, la concrétisation d'une entente avec la SEC sur la reconnaissance mutuelle est prioritaire.

Par ailleurs, les autorités de réglementation des valeurs mobilières devront continuer de répondre à des événements particuliers telle la crise récente du papier commercial adossé à des actifs. Les ACVM ont fait la démonstration au cours des dernières années qu'elles avaient l'expertise et le leadership pour faire face à de tels défis.

4.2 METTRE EN PLACE UN ORGANISME (TRIBUNAL) QUASI JUDICIAIRE DES VALEURS MOBILIÈRES DANS CHAQUE PROVINCE

Les autorités provinciales et territoriales de réglementation des valeurs mobilières ont réalisé des progrès importants au plan de l'harmonisation de la réglementation au cours des dernières années. Afin de renforcer le régime harmonisé de réglementation, il conviendrait de mettre en place dans chaque province un tribunal des valeurs mobilières selon le modèle du BDRVM en place au Québec.

Un tel tribunal permet de séparer les fonctions d'encadrement et les fonctions quasi judiciaires qui sont actuellement regroupées au sein des organismes de réglementation des valeurs mobilières dans toutes les provinces et territoires, sauf au Québec. Il permet d'éliminer le risque de partialité ou d'apparence de partialité qui existe lorsque ces fonctions sont regroupées dans un même organisme.

L'idée de confier à un organisme distinct les fonctions quasi judiciaires exercées par les commissions des valeurs mobilières a déjà été proposée à maintes reprises au cours des dernières années, notamment par le Groupe Crawford, mis sur pied par le gouvernement fédéral, et par le Groupe de travail pour la modernisation de la réglementation des valeurs mobilières de l'ACCOVAM. En Ontario, le rapport Osborne¹⁵ a recommandé l'établissement d'un tribunal administratif distinct de la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario. La ministre des Finances du Québec, M^{me} Monique Jérôme-Forget, en a fait la promotion auprès de ses collègues du Conseil provincial-territorial des ministres responsables des valeurs mobilières.

L'expérience du Québec avec le BDRVM illustre l'efficacité de ce modèle. En effet, elle montre que le fait de confier à ce tribunal administratif indépendant de l'Autorité les fonctions quasi judiciaires n'a pas contribué à alourdir la procédure et à entraîner des délais et des coûts indus.

À moyen terme, la mise en place d'un système pancanadien de décisions en valeurs mobilières impliquant l'ensemble des provinces et des territoires peut également être envisagée. Un tel tribunal assurerait une interprétation plus uniforme du droit relatif aux valeurs mobilières. Ce système de tribunal est actuellement à l'étude par le Conseil provincial-territorial des ministres responsables des valeurs mobilières.

4.3 AMÉLIORER LES EFFORTS DE RÉPRESSION DES FRAUDES EN VALEURS MOBILIÈRES EN COLLABORATION AVEC LE GOUVERNEMENT FÉDÉRAL

Il existe un vaste consensus au Canada selon lequel l'un des principaux défis sur le plan de l'encadrement des valeurs mobilières est d'assurer une plus grande efficacité dans la répression des fraudes en valeurs mobilières. Tel qu'il est indiqué précédemment, cette tâche relève de l'action concertée de plusieurs intervenants : les autorités de réglementation des valeurs mobilières, les organismes d'autoréglementation, les divers corps policiers et les procureurs généraux.

Vu d'un autre angle, le travail concerté des divers organismes impliqués requiert une collaboration étroite entre le gouvernement fédéral et les provinces. En effet, la responsabilité de la Gendarmerie Royale du Canada et l'application du Code criminel incombent au gouvernement fédéral. Ce dernier est donc en position de faire des gestes déterminants à l'égard de la répression des fraudes en valeurs mobilières en œuvrant à l'intérieur de ses compétences, sans qu'il soit nécessaire de mettre en place une commission unique des valeurs mobilières ou d'adopter une loi commune.

LES ACVM ONT FAIT DES EFFORTS IMPORTANTS AFIN D'AMÉLIORER LA RÉPRESSION DES FRAUDES

Au cours des dernières années, les ACVM ont fait des efforts importants afin d'améliorer la répression des fraudes en valeurs mobilières. En effet, des ressources additionnelles importantes ont été consacrées à la surveillance des marchés et à la répression de ces fraudes.

À titre d'exemple, au Québec, l'Autorité a fait passer ses effectifs destinés à la surveillance des marchés de 47 personnes en 2004 à 93 personnes en 2008. Ces ressources sont réparties entre les équipes d'inspections, d'enquêtes et de poursuites.

Cet ajout de ressources s'est traduit par des résultats concrets. Ainsi, les délais de traitement des dossiers d'enquête ont diminué sensiblement, l'âge moyen des dossiers passant de 4 ans à 12 mois au cours des dernières années. Par ailleurs, les procureurs de l'Autorité initient davantage de poursuites alors que le nombre de dossiers actifs a doublé au cours de la dernière année. De plus, l'Autorité a obtenu d'excellents résultats devant les tribunaux en matière pénale, civile ou administrative alors qu'elle a obtenu gain de cause dans 95 % des cas, en moyenne, pour tous les types de recours.

Par ailleurs, les ACVM ont mis en place un comité chargé de l'application de la loi. Ce comité est composé des principaux responsables de l'application de la loi dans chaque juridiction. Il se réunit tous les mois pour traiter de questions générales et de dossiers précis dans lesquels il convient de prendre des mesures réciproques ou conjointes. Ce comité publie un rapport des résultats obtenus deux fois par an. De plus, le comité tient une rencontre une fois l'an avec l'ensemble de ses homologues d'Amérique du Nord dans le cadre des travaux de la NASAA.

MEDAC-7 : Copie du mémoire intitulé « La mise en place d'une commission unique des valeurs mobilières : un projet inutile » daté de juillet 2008 ...

Aussi, en septembre 2006, les ACVM ont produit un document intitulé : *Pour une meilleure application de la loi dans la lutte contre les fraudes en valeurs mobilières*¹⁶. Ce document a pour but de sensibiliser les ministres responsables de la réglementation des valeurs mobilières et les ministres responsables de la Justice aux enjeux liés à la répression des fraudes en valeurs mobilières.

En réponse à ce document, les ministres fédéraux, provinciaux et territoriaux de la Justice ont mis sur pied, en octobre 2006, un groupe de travail pour examiner les préoccupations soulevées.

DEVELOPPER UNE PLUS GRANDE SENSIBILISATION A L'EGARD DE L'IMPORTANCE DE LUTTER CONTRE LES FRAUDES EN VALEURS MOBILIERES

Le rapport des ACVM sur la lutte contre les fraudes en valeurs mobilières a souligné le peu d'importance accordée aux fraudes en valeurs mobilières au Canada en comparaison d'autres formes de criminalité, même si les conséquences sociales de ces fraudes sont aussi, sinon plus, importantes. Le rapport souligne également qu'il arrive que les tribunaux, les procureurs et les services de police démontrent peu d'enthousiasme pour les cas de fraudes en valeurs mobilières compte tenu de la complexité des dossiers, de la difficulté de monter une preuve suffisante et de l'expertise limitée des intervenants.

Cette situation doit être corrigée. En effet, elle fait en sorte que les organismes de réglementation des valeurs mobilières doivent intenter des recours dans des dossiers alors que l'intérêt public serait mieux servi si ce recours était effectivement intenté en vertu des dispositions du Code criminel. Cette situation a également pour effet de limiter les ressources des organismes de réglementation qui pourraient être affectées à des dossiers où leur expertise serait mieux utilisée.

Il est essentiel que les divers intervenants soient pleinement sensibilisés à l'égard de l'impact important des crimes économiques pour la société et sur l'importance d'assumer pleinement leur rôle.

AMÉLIORER L'EFFICACITÉ DES EIPMF

En 2003, dans la foulée de plusieurs scandales financiers importants, le gouvernement fédéral a mis en place les EIPMF. Ces équipes devaient être composées d'enquêteurs chevronnés de la GRC possédant de l'expérience en matière de fraudes sur les marchés financiers, de conseillers juridiques désignés par le Service des poursuites pénales du Canada (SPPC) et de personnel civil ayant des compétences spécialisées. Les EIPMF collaborent avec les organismes de réglementation des valeurs mobilières et les autres corps policiers.

Les EIPMF étaient perçues, lors de leur création, comme un élément-clé de la lutte aux crimes économiques. Or, pour plusieurs, les résultats obtenus par ces équipes ont été très décevants. En octobre 2007, M. Nick Le Pan¹⁷, conseiller spécial du commissaire de la GRC, remettait un rapport sur les activités des EIPMF. Ce rapport identifie plusieurs lacunes importantes : manque de ressources, manque de leadership, difficulté de recrutement, collaboration insuffisante avec les autres intervenants. Le rapport formule un ensemble de recommandations afin de corriger ces lacunes. Celles-ci portent notamment sur l'amélioration des relations entre les EIPMF et les autorités de réglementation des valeurs mobilières.

Compte tenu de l'importance d'accroître le volet criminel de la répression des fraudes en valeurs mobilières, il est impératif que le gouvernement fédéral donne suite aux recommandations du rapport Le Pan et mette en place les correctifs nécessaires afin d'augmenter l'efficacité des EIPMF.

4.4 AMÉLIORER LES OUTILS À LA DISPOSITION DES ÉQUIPES D'ENQUÊTES

Le travail des équipes chargées de réprimer les fraudes en valeurs mobilières au Canada est directement ou indirectement contraint par diverses dispositions des lois fédérales et provinciales. Le fait que les enquêteurs canadiens disposent de moyens limités constitue un handicap majeur qui alimente la perception que la répression de ce type de fraudes est moins efficace au Canada qu'aux États-Unis.

Dans ce contexte, il convient d'examiner certaines propositions afin d'améliorer l'efficacité des outils à la disposition des équipes d'enquêtes.

DÉLIVRANCE D'ASSIGNATION À COMPARAÎTRE DANS LE CADRE D'ENQUÊTES

Au Canada, les employés d'entreprises soupçonnés d'avoir commis des infractions ou d'autres personnes qui connaissent des faits pertinents reçoivent souvent l'ordre de ne pas parler aux enquêteurs. Le refus de témoins éventuels de collaborer au moment de l'enquête représente un obstacle majeur à la compréhension rapide des activités commerciales de l'entreprise, ainsi qu'à la détermination des facteurs justifiant la poursuite de l'enquête et l'institution de poursuites. Les personnes qui font l'objet d'une enquête criminelle ont le droit de choisir de ne pas parler aux services de police, ce droit est protégé par la Charte canadienne. En effet, la Charte canadienne protège contre l'auto-incrimination, mais ne donne pas au tiers témoin le droit de garder le silence.

Dans ce contexte, il serait pertinent d'examiner la faisabilité d'adopter un pouvoir de délivrance d'assignations à comparaître dans le cadre d'enquêtes au Canada. Un tel pouvoir permettrait aux services de police d'obliger, sous réserve de mesures de protection appropriées, des tiers témoins à répondre aux questions afin de faire avancer l'enquête entourant la perpétration d'une infraction.

ÉCHANGE D'INFORMATION ENTRE LES SERVICES DE RÉGLEMENTATION ET LES SERVICES DE POLICE

Il arrive que les infractions commises sur les marchés financiers fassent l'objet d'enquêtes menées à la fois par les autorités en valeurs mobilières et par les services de police. Ces enquêtes peuvent se dérouler simultanément ou successivement. Souvent, les deux enquêtes requièrent de l'information provenant des mêmes sources, ce qui peut entraîner un dédoublement inutile des tâches, une répartition inefficace des ressources et des retards.

L'échange d'information entre les divers organismes concernés par l'application des lois sur les valeurs mobilières est un sujet délicat et important en raison des enjeux de confidentialité des renseignements personnels et de protections fondamentales prévues par la Charte qu'il soulève. Cet échange est particulièrement délicat dans le cas où les autorités en valeurs mobilières obtiendraient de l'information qui pourrait être utilisée au cours d'une enquête criminelle. Sans un échange approprié d'information entre les divers intervenants, les enquêtes et les crimes peuvent se prolonger.

Dans ce contexte, il serait pertinent que les procureurs, les autorités en valeurs mobilières et les services de police établissent des protocoles ou des pratiques exemplaires détaillées afin de faciliter et d'accélérer l'échange d'information sans risquer de compromettre le succès des enquêtes.

OUVERTURE ET TRAITEMENT DE DOSSIERS

L'examen et le traitement des dossiers potentiels de fraude criminelle en valeurs mobilières s'effectuent présentement en vase clos. En effet, à l'heure actuelle, les autorités en valeurs mobilières qui identifient des dossiers qui devraient faire l'objet d'une poursuite criminelle n'ont aucun moyen de s'assurer que les autorités chargées de l'application du droit criminel mèneront une enquête et entreprendront une poursuite. De même, les services de police devraient disposer d'un processus précis afin d'acheminer les dossiers appropriés aux autorités en valeurs mobilières afin d'initier des procédures pénales. Ce cloisonnement nuit à la coordination entre les organismes responsables de l'application des lois et les organismes de réglementation et entraîne des retards et des lacunes potentielles dans l'application de la loi.

Dans ce contexte, les autorités en valeurs mobilières et les services de police devraient élaborer un cadre normalisé reposant sur des principes pour l'examen, la coordination et l'aiguillage des plaintes relatives aux fraudes en valeurs mobilières. Ce modèle précisera la collaboration entre les équipes impliquées pour les quatre fonctions de base suivantes : l'analyse et la préparation des dossiers, l'examen et l'évolution des dossiers, le traitement des dossiers et la coordination des services de police à l'échelle nationale.

PEINES ET PRODUITS DE LA CRIMINALITÉ

L'efficacité de l'application de la loi en matière de fraudes en valeurs mobilières repose sur un système approprié de sanctions pénales et criminelles visant à assurer que les contrevenants ne puissent tirer profit de leurs infractions. Combiné aux sanctions pénales, il serait souhaitable au premier chef de s'assurer de tirer le maximum du système actuel en améliorant la formation des poursuivants à l'égard des infractions commises sur les marchés financiers afin d'accroître l'efficacité du processus judiciaire au moment des audiences de détermination de la peine. Il serait ainsi possible d'améliorer l'efficacité et la cohérence dans l'utilisation des dispositions sur la confiscation et le dédommagement dans la législation actuelle.

MEDAC-7 : Copie du mémoire intitulé « La mise en place d'une commission unique des valeurs mobilières : un projet inutile » daté de juillet 2008 ...

Il conviendrait également d'examiner l'opportunité d'élargir la portée des dispositions sur le renversement du fardeau de la preuve à l'égard des produits de la criminalité dans le Code criminel, de codifier les circonstances aggravantes et les circonstances qui ne sont pas atténuantes dans la législation provinciale en valeurs mobilières, ainsi que de renforcer les programmes de recouvrement des biens afin d'améliorer l'efficacité de la législation sur la confiscation.

CONCLUSION

Globalement, l'Autorité est d'avis que l'encadrement actuel des valeurs mobilières au Canada est adéquat compte tenu des caractéristiques du marché canadien.

En effet, le marché canadien est de petite taille à l'échelle internationale. Néanmoins, il est composé d'entreprises qui sont réparties sur un territoire immense, qui présentent des besoins fort différents au plan régional et qui, dans une grande proportion, se financent localement.

Dans ce contexte, la présence de régulateurs provinciaux et territoriaux qui sont en mesure d'identifier et de répondre aux besoins spécifiques des entreprises dans chaque juridiction, tout en recherchant une harmonisation de leur réglementation et de leurs processus, représente le modèle d'encadrement le plus approprié. Ce modèle permet également, dans le cadre des Autorités canadiennes en valeurs mobilières (ACVM), un échange d'information, et une saine compétition qui favorisent l'innovation et l'adoption des meilleures pratiques partout au Canada.

La présence de plusieurs régulateurs présente également un avantage en ce qui concerne la protection des consommateurs compte tenu de l'étendue du territoire canadien. En effet, en raison du caractère local des activités en valeurs mobilières, la proximité du régulateur des marchés facilite le dépistage des pratiques frauduleuses. Les bénéfices associés à la proximité des marchés des régulateurs au Canada se comparent d'ailleurs à ceux observés aux États-Unis où l'on note la présence d'organismes de réglementation des valeurs mobilières dans chacun des 50 États.

Ainsi, la mise en place d'une commission unique doit reposer sur la démonstration que ce nouvel encadrement serait supérieur à celui qui prévaut actuellement. Or, le présent mémoire démontre que les arguments invoqués à l'appui de ce projet sont faibles et ne justifient en rien un changement de structure. La position de l'Autorité rejoint ainsi le constat de plusieurs organismes internationaux qui concluent que la réglementation des valeurs mobilières au Canada est l'une des meilleures au monde. Dans ce contexte, l'Autorité considère qu'il est paradoxal que le gouvernement fédéral propose de remplacer un système qui répond aux besoins des entreprises canadiennes et des investisseurs et qui est largement reconnu à l'étranger. Cette approche ternit l'image de l'industrie canadienne des valeurs mobilières à l'étranger et, globalement, sert très mal les intérêts économiques du Canada.

MEDAC-7 : Copie du mémoire intitulé « La mise en place d'une commission unique des valeurs mobilières : un projet inutile » daté de juillet 2008 ...

Enfin, il est important de rappeler que les divers organismes (fédéraux et provinciaux) de réglementation des marchés financiers au Canada – la Banque du Canada, le BSIF, les autorités de réglementation des valeurs mobilières – poursuivent essentiellement les mêmes objectifs et font face aux mêmes défis. À cet égard, la crise du papier commercial adossé à des actifs illustre bien que la difficulté de faire face à de telles problématiques n'est pas réduite par le caractère fédéral ou unifié d'un organisme de réglementation. Ainsi, suggérer la mise en place d'une commission unique sur la base que la simple présence fédérale assurerait un meilleur encadrement est une position dénuée de fondements.

Au-delà de ces remarques générales, le présent mémoire formule cinq grandes conclusions.

1. Les critiques formulées par le gouvernement fédéral à l'égard de l'encadrement actuel des valeurs mobilières au Canada ne reposent sur aucun fondement.
2. L'adoption d'une loi commune et la mise en place d'une commission unique des valeurs mobilières constitueraient des changements de structure inutiles.
3. Le développement d'une réglementation des valeurs mobilières davantage basée sur des principes ne requiert pas la mise en place d'une commission unique. Lorsque jugée souhaitable, l'atteinte de cet objectif peut très bien se faire dans le cadre des travaux des provinces et territoires et des ACVM.
4. L'approche qui devrait être privilégiée en matière d'encadrement des valeurs mobilières au Canada est la poursuite de la collaboration entre les autorités provinciales et territoriales de réglementation. À cet égard, la mise en place dans chaque province d'un tribunal des valeurs mobilières inspiré de l'approche du BDRVM au Québec serait souhaitable. À moyen terme, la mise en place d'un système de tribunal pancanadien en valeurs mobilières pourrait se matérialiser à la suite des travaux menés par le Conseil provincial-territorial des ministres responsables des valeurs mobilières.
5. Le gouvernement fédéral devrait, à l'intérieur de ses compétences, appuyer l'effort des provinces au plan de l'encadrement des valeurs mobilières en contribuant à une plus grande sensibilisation quant à l'importance de la répression des crimes économiques, en améliorant l'efficacité des EIPMF et en collaborant à l'amélioration des outils à la disposition des équipes d'enquêtes.

ANNEXE

RÈGLEMENTS CANADIENS ET INSTRUCTIONS GÉNÉRALES CANADIENNES EN VIGUEUR AU QUÉBEC

NOM DU RÈGLEMENT OU DE L'INSTRUCTION GÉNÉRALE

1 – PROCÉDURES ET SUJETS CONNEXES

Règlement 11-101 sur le régime de l'autorité principale

Instruction générale relative au Règlement 11-101

Règlement 11-102 sur le régime de passeport

Instruction générale relative au Règlement 11-102

Instruction générale 11-202 relative à l'examen du prospectus dans plusieurs territoires

Instruction générale 11-203 relative au traitement des demandes de dispense dans plusieurs territoires

Instruction générale 12-202 relative à la levée des interdictions d'opérations prononcées en cas de non-conformité

Règlement 13-101 sur le système électronique de données, d'analyse et de recherche (SEDAR)

Règlement 14-101 sur les définitions

2 – MARCHÉ DES CAPITAUX

Règlement 21-101 sur le fonctionnement du marché

Instruction générale relative au Règlement 21-101

Règlement 23-101 sur les règles de négociation

Instruction générale relative au Règlement 23-101

Règlement 24-101 sur l'appariement et le règlement des opérations institutionnelles

Instruction générale relative au Règlement 24-101

3 – INSCRIPTIONS ET SUJETS CONNEXES

Règlement 31-101 sur le régime d'inscription canadien

Instruction générale 31-201 relative au régime d'inscription canadien

Règlement 31-102 sur la base de données nationale d'inscription

Instruction générale relative au Règlement 31-102

Norme canadienne 33-102, Réglementation de certaines activités de la personne inscrite

Instruction complémentaire 33-102

Règlement 33-105 sur les conflits d'intérêts chez les placeurs

Instruction générale relative au Règlement 33-105

Règlement 33-109 sur les renseignements concernant l'inscription

Instruction générale relative au Règlement 33-109

Norme canadienne 35-101, Dispense conditionnelle d'inscription accordée aux courtiers et aux représentants des États-Unis

Instruction complémentaire 35-101

MEDAC-7 : Copie du mémoire intitulé « La mise en place d'une commission unique des valeurs mobilières : un projet inutile » daté de juillet 2008 ...

NOM DU RÈGLEMENT OU DE L'INSTRUCTION GÉNÉRALE

4 – PLACEMENT DE VALEURS

Règlement 41-101 sur les obligations générales relatives aux prospectus

Instruction générale relative au Règlement 41-101

Instruction générale 41-201 relative aux fiducies de revenu et autres placements indirects

Règlement 43-101 sur l'information concernant les projets miniers

Instruction générale relative au Règlement 43-101

Règlement 44-101 sur le placement de titres au moyen d'un prospectus simplifié

Instruction générale relative au Règlement 44-101

Règlement 44-102 sur le placement de titres au moyen d'un prospectus préalable

Instruction générale relative au Règlement 44-102

Règlement 44-103 sur le régime de fixation du prix après le visa

Instruction générale relative au Règlement 44-103

Règlement 45-101 sur les placements de droits de souscription, d'échange ou de conversion

Instruction générale relative au Règlement 45-101

Règlement 45-102 sur la revente de titres

Instruction générale relative au Règlement 45-102

Règlement 45-106 sur les dispenses de prospectus et d'inscription

Instruction générale relative au Règlement 45-106

Instruction canadienne 46-201, Modalités d'entiercement applicables aux premiers appels publics à l'épargne

Règlement C-15 sur les conditions préalables à l'acceptation du prospectus des fondations de bourses d'études

5 – INFORMATION CONTINUE

Règlement 51-101 sur l'information concernant les activités pétrolières et gazières

Instruction générale relative au Règlement 51-101

Règlement 51-102 sur les obligations d'information continue

Instruction générale relative au Règlement 51-102

Instruction générale 51-201, Lignes directrices en matière de communication de l'information

Règlement 52-107 sur les principes comptables, normes de vérification et monnaies de présentation acceptables

Instruction générale relative au Règlement 52-107

Règlement 52-108 sur la surveillance des vérificateurs

Règlement 52-109 sur l'attestation de l'information présentée dans les documents annuels et intermédiaires des émetteurs

Instruction générale relative au Règlement 52-109

Règlement 52-110 sur le comité de vérification

Instruction générale relative au Règlement 52-110

Règlement 54-101 sur la communication avec les propriétaires véritables des titres d'un émetteur assujéti

Instruction générale relative au Règlement 54-101

Règlement 54-102 sur la dispense de l'envoi des états financiers et rapports financiers intermédiaires

MEDAC-7 : Copie du mémoire intitulé « La mise en place d'une commission unique des valeurs mobilières : un projet inutile » daté de juillet 2008 ...

NOM DU RÈGLEMENT OU DE L'INSTRUCTION GÉNÉRALE

Règlement 55-101 sur les dispenses de déclaration d'initié

Instruction générale relative au Règlement 55-101

Norme canadienne 55-102, Système électronique de déclaration des initiés (SEDI)

Instruction complémentaire 55-102

Règlement 55-103 sur les déclarations d'initiés pour certaines opérations sur dérivés (monétisation d'actions)

Instruction générale relative au Règlement 55-103

Règlement 58-101 sur l'information concernant les pratiques en matière de gouvernance

Instruction générale 58-201 relative à la gouvernance

Instruction générale C-50, Restrictions dans le rapport du vérificateur

6 – OFFRES PUBLIQUES ET OPÉRATIONS PARTICULIÈRES

Règlement 61-101 sur les mesures de protection des porteurs minoritaires lors d'opérations particulières

Instruction générale relative au Règlement 61-101

Règlement 62-103 sur le système d'alerte et questions connexes touchant les offres publiques et les déclarations d'initiés

Règlement 62-104 sur les offres publiques d'achat et de rachat

Instruction générale 62-203 relative aux offres publiques d'achat et de rachat

7 – OPÉRATIONS SUR VALEURS À L'EXTÉRIEUR DU TERRITOIRE

Norme canadienne 71-101, Régime d'information multinational

Instruction complémentaire 71-101

Règlement 71-102 sur les dispenses en matière d'information continue et autres dispenses en faveur des émetteurs étrangers

Instruction générale relative au Règlement 71-102

8 – ORGANISMES DE PLACEMENT COLLECTIF

Règlement 81-101 sur le régime de prospectus des organismes de placement collectif

Instruction générale relative au Règlement 81-101 sur le régime de prospectus des organismes de placement collectif

Règlement 81-102 sur les organismes de placement collectif

Instruction générale relative au Règlement 81-102

Règlement 81-104 sur les fonds marché à terme

Instruction générale relative au Règlement 81-104

Règlement 81-105 sur les pratiques commerciales des organismes de placement collectif

Instruction complémentaire 81-105

Règlement 81-106 sur l'information continue des fonds d'investissement

Instruction générale relative au Règlement 81-106

Règlement 81-107 sur le comité d'examen indépendant des fonds d'investissement

Instruction générale relative au Règlement 81-107

Règlement C-29 sur les organismes de placement collectif en créance hypothécaires

9 – PRODUITS DÉRIVÉS

Aucun règlement

RÉFÉRENCES

- ¹ COMITÉ POUR EXAMINER LA STRUCTURE DE LA RÉGLEMENTATION DES VALEURS MOBILIÈRES AU CANADA. *C'est le temps d'agir*, décembre 2003.
- ² GROUPE CRAWFORD. *Ébauche d'une commission canadienne des valeurs mobilières*, juin 2006 et GROUPE CRAWFORD. *Bilan et perspectives*, juin 2007.
- ³ On peut consulter entre autres : JEAN-MARC SURET ET CÉCILE CARPENTIER (CIRANO). *Réglementation des valeurs mobilières au Canada*, document préparé pour la Commission des valeurs mobilières du Québec, CVMQ, juillet 2003. Les données présentées dans le mémoire on fait l'objet d'une mise à jour par les auteurs à la demande de l'Autorité des marchés financiers.
- ⁴ HAIL, L. ET C. LEUZ. *International Differences in the Cost of Equity Capital : Do Legal Institutions and Securities Regulation Matter?*, Journal of Accounting Research, 44(3), pages 485 à 531. HE, Z. AND L. KRYZANOWSKI (2007). *Cost of Equity for Canadian and U.S. sectors*. The North American Journal of Economics and Finance 18(2): 215-229. Claus, J. and J. Thomas (2001). *Equity Premia as Low as Three Percent? Evidence from Analysts' Earnings Forecasts for Domestic and International Stock Markets*. The Journal of Finance 56(5): 1629-1666. Witmer, J. and L. Zorn (2007). *Estimating and Comparing the Implied Cost of Equity for Canadian and U.S. Firms*. Working Paper 2007-08, Bank of Canada.
- ⁵ ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT (OECD). *Economic Policy Reforms, Going for Growth 2006*, mars 2006.
- ⁶ BANQUE MONDIALE ET BANQUE INTERNATIONALE POUR LA RECONSTRUCTION ET LE DÉVELOPPEMENT. *Doing Business 2007 : How to Reform*.
- ⁷ INTERNATIONAL MONETARY FUND (IMF). *Financial System Stability Assessment – Update*, janvier 2008.
- ⁸ DÉLIBÉRATIONS DU COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DES BANQUES ET DU COMMERCE. Fascicule 2 – *Témoignages*, 10 mars 2004.
- ⁹ Ces entreprises étaient sous la supervision de la Securities and Exchange Commission (SEC).
- ¹⁰ CHARLES RIVER ASSOCIATES CANADA LTD. *Estimating the Incremental Cost of Multiple Security Regulator in Canada*, juin 2003.
- ¹¹ Le contenu de cette section s'inspire des travaux réalisés par le professeur Stéphane Rousseau pour le compte de L'Autorité des marchés financiers.
- ¹² CALLUM MCCARTHY, FINANCIAL REGULATION. *Myth and Reality*, discours au British American Business London Insight Series And Financial Services Forum, 13 février 2007.
- ¹³ GROUPE CRAWFORD sur un organisme unique de réglementation des valeurs mobilières. *Ébauche d'une commission canadienne des valeurs mobilières, document définitif*, 2006, p. 28-30.

MEDAC-7 : Copie du mémoire intitulé « La mise en place d'une commission unique des valeurs mobilières : un projet inutile » daté de juillet 2008 ...

- ¹⁴ GROUPE DE TRAVAIL POUR LA MODERNISATION DE LA RÉGLEMENTATION DES VALEURS MOBILIÈRES AU CANADA. *Le Canada s'engage*, rapport final, 2006, p. 122-123.
- ¹⁵ C.A. OSBORNE ET AL. *Report of the Fairness Committee to David A. Brown, Q.C. Chair of the Ontario Securities Commission*, mars 2005.
- ¹⁶ AUTORITÉS CANADIENNES EN VALEURS MOBILIÈRES (ACVM). *Pour une meilleure application de la Loi dans la lutte contre les fraudes en valeurs mobilières*, septembre 2006.
- ¹⁷ LE PAN. NICK. *Améliorer les équipes intégrées de la police des marchés financiers et obtenir des résultants dans la lutte contre les crimes associés aux marchés financiers*, Ottawa, octobre 2007.

N° 33718

DEVANT LA

Cour suprême du Canada

**DANS L'AFFAIRE D'UN RENVOI par le Gouverneur en conseil au
sujet de la Proposition concernant une loi canadienne intitulée
Loi sur les valeurs mobilières formulée dans le
décret C.P. 2010-667 en date du 26 mai 2010**

**REQUÊTE DU MÉDAC EN AUTORISATION D'INTERVENIR
(Règle 55 des Règles de la Cour suprême du Canada)
Volume III : pages 373 à 531**

Me Guy Paquette
Me Vanessa O'Connell-Chrétien
PAQUETTE GADLER INC.
300, Place d'Youville
Bureau B-10
Montréal (Québec) H2Y 2B6
Téléphone : 514 849-0771
Télécopieur : 514 849-4817
gpaquette@paquettegadler.com
voconnell-chretien@paquettegadler.com

**Procureurs du MÉDAC requérante en
autorisation d'intervenir**

Me Robert J. Frater
Me Peter W. Hogg, Q.C.
PROCUREUR GÉNÉRAL DU CANADA
Bank of Canada Building
234 Wellington Street, Room 1161
OTTAWA (Ontario) K1A 0H8
Téléphone : (613) 957-4763
Télécopieur : (613) 954-1920
robert.frater@justice.gc.ca

Me Myles J. Kirvan
Per: Robert J. Frater
**CORRESPONDANT DU
PROCUREUR GÉNÉRAL
DU CANADA**
Bank of Canada Building
234 Wellington Street, Room 1161
OTTAWA (Ontario) K1A 0H8
Téléphone : (613) 957-4763
Télécopieur : (613) 954-1920
Courriel :
robert.frater@justice.gc.ca

THÉMIS MULTIFACTUM INC.

4, rue Notre-Dame Est, bur. 100, Montréal (Québec) H2Y 1B7
Téléphone : 514 866-3565 Télécopieur : 514 866-4861
info@multifactum.com www.multifactum.com

N° 33718

DEVANT LA

Cour suprême du Canada

Me Jean-Yves Bernard
Bernard, Roy & Associés
PROCUREUR GÉNÉRAL DU QUÉBEC
8.00 - 1, rue Notre-Dame Est
MONTREAL (Québec) H2Y 1B6
Téléphone : (514) 393-2336 Ext : 51467
Télécopieur : (514) 873-7074
iybernard@justice.gouv.qc.ca

Hon. Andrew Swan
**PROCUREUR GÉNÉRAL DU
MANITOBA**
104 Legislative Building
450, rue Broadway
WINNIPEG (Manitoba) R3C 0V8
Téléphone :
Télécopieur : (204) 945-2517

Me L. Christine Enns
Département de la justice de l'Alberta
**PROCUREUR GÉNÉRAL DE
L'ALBERTA**
9833 - 109^e Rue
4^e étage, Bowker Building
EDMONTON (Alberta) T5J 3S8
Téléphone : (780) 422-9703
Télécopieur : (780) 425-0307
christine.enns@gov.ab.ca

Me Pierre Landry
Noël & Associés, s.e.n.c.r.l.
**CORRESPONDANT DU
PROCUREUR GÉNÉRAL DU
QUÉBEC**
111, rue Champlain
GATINEAU (Québec) J8X 3R1
Téléphone : (819) 771-7393
Télécopieur : (819) 771-5397
plandry@noelassocies.com

Me Henry S. Brown, Q.C.
Gowling Lafleur Henderson LLP
**CORRESPONDANT DU
PROCUREUR GÉNÉRAL
DU MANITOBA**
2600 - 160, rue Elgin
P.O. Box 466, Stn "D"
OTTAWA (Ontario) K1P 1C3
Téléphone : (613) 233-1781
Télécopieur : (613) 788-3433
henry.brown@gowlings.com

Me Henry S. Brown, Q.C.
Gowling Lafleur Henderson LLP
**CORRESPONDANT DU
PROCUREUR GÉNÉRAL
DE L'ALBERTA**
2600 - 160, rue Elgin
P.O. Box 466, Stn "D"
OTTAWA (Ontario) K1P 1C3
Téléphone : (613) 233-1781
Télécopieur : (613) 788-3433
henry.brown@gowlings.com

THÉMIS MULTIFACTUM INC.

4, rue Notre-Dame Est, bur. 100, Montréal (Québec) H2Y 1B7
Téléphone : 514 866-3565 Télécopieur : 514 866-4861
info@multifactum.com www.multifactum.com

N° 33718

DEVANT LA

Cour suprême du Canada

Hon. Doug Currie
**PROCUREUR GÉNÉRAL DE
L'ÎLE-DU-PRINCE-ÉDOUARD**
105, rue Rochford
4^e étage, Shaw Building Nord
CHARLOTTETOWN
(Île-du-Prince-Édouard) C1A 7N8
P.O. Box 2000
Téléphone :
Télécopieur : (902) 368-4910

Me Henry S. Brown, Q.C.
Gowling Lafleur Henderson LLP
**CORRESPONDANT DU
PROCUREUR GÉNÉRAL DE
L'ÎLE-DU-PRINCE-ÉDOUARD**
2600 – 160, rue Elgin
P.O. Box 466, Stn "D"
OTTAWA (Ontario) K1P 1C3
Téléphone : (613) 233-1781
Télécopieur : (613) 788-3433
henry.brown@gowlings.com

Me Graeme G. Mitchell, Q.C.
Director
Ministry of Justice and
Attorney General
**PROCUREUR GÉNÉRAL DE LA
SASKATCHEWAN**
Public Law Division
Constitutional Law Branch
820-1874 Scarth Street
REGINA (Saskatchewan) S4P 4B3
Téléphone : (308) 787-8385
Télécopieur : (308) 787-9111
graeme.mitchell@gov.sk.ca

Me Henry S. Brown, Q.C.
Gowling Lafleur Henderson LLP
**CORRESPONDANT DU PROCUREUR
GÉNÉRAL DE LA SASKATCHEWAN**
2600 – 160, rue Elgin
P.O. Box 466, Stn "D"
OTTAWA (Ontario) K1P 1C3
Téléphone : (613) 233-1781
Télécopieur : (613) 788-3433
henry.brown@gowlings.com

THÉMIS MULTIFACTUM INC.

4, rue Notre-Dame Est, bur. 100, Montréal (Québec) H2Y 1B7
Téléphone : 514 866-3565 Télécopieur : 514 866-4861
info@multifactum.com www.multifactum.com

TABLE DES MATIÈRES
(i)

REQUÊTE DU MÉDAC EN AUTORISATION D'INTERVENIR

Onglet	Description du document	Vol.	Page
1.	Avis de demande d'autorisation pour intervenir	I	1
2.	Affidavit de Me Claude Béland daté du 6 juillet 2010	I	8
Pièces au soutien de l'affidavit :			
	A Copie de l'état des informations provenant du registraire des entreprises (CIDREQ)	I	21
	B Copie du site internet du MÉDAC présentant les membres formant son conseil d'administration	I	24
	C Copie du rapport intitulé « Les propositions d'actionnaires – Un droit des actionnaires et un pilier de saine gouvernance » daté du 15 janvier 2010	I	27
	D Copie d'une résolution d'appui du MÉDAC à la Ministre des Finances dans sa croisade pour l'implantation du système de passeport datée du 22 octobre 2007	I	42
	E Copie d'une lettre adressée par le MÉDAC à la Ministre des Finances en juillet 2008	I	45
	F Copie d'une lettre adressée par le MÉDAC à la Ministre des Finances en janvier 2009	I	46
	G Copie du procès-verbal non-revisé en regard à une séance du 29 juin 2010 du « Standing Senate Committee On National Finance »	I	47

TABLE DES MATIÈRES
(ii)

H Quatre (4) décisions en liasse :

<i>Power Corporation du Canada c. Mouvement d'éducation et de défense des actionnaires (MÉDAC) 2008 QCCS 801</i>	I	65
<i>Power Corporation du Canada c. Mouvement d'éducation et de défense des actionnaires 2009 QCCA 1627</i>	I	106
<i>Michaud c. Banque Nationale du Canada [1997] R.J.Q.</i>	I	124
<i>Association de protection des épargnants et investisseurs du Québec (APEIQ) c. Corporation Nortel Networks, 2007 QCCS 266 (CanLI)</i>	I	149

3. **Mémoire d'argumentation au soutien de la Requête en autorisation d'intervenir**

Partie I	Exposé des faits	II	182
Partie II	Énoncé de la question en litige	II	185
Partie III	Arguments	II	186
Partie IV	Dépens	II	196
Partie V	Ordonnance recherchée	II	197
Partie VI	Autorités	II	198
Partie VII	Législation et règlements	II	199

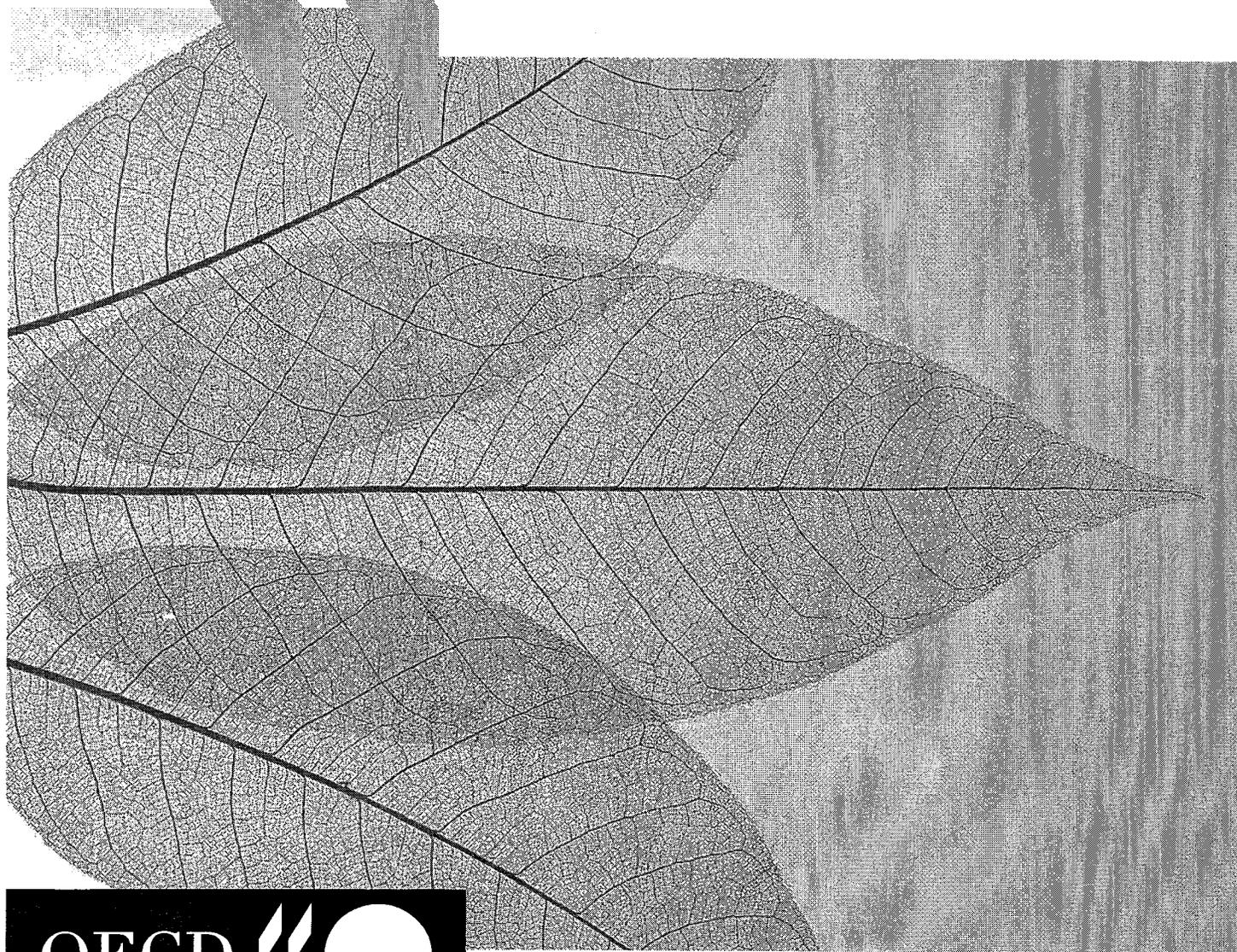
Pièces au soutien de l'argumentaire :

MEDAC-2	Copie d'un rapport intitulé « Rapport final et recommandations » daté de janvier 2009 rédigé par le Groupe d'experts sur la réglementation des valeurs mobilières	II	200
MEDAC-3	Copie du communiqué no 2009-06 émis le 12 janvier 2009 par le Ministère des Finances du Canada	II	301

TABLE DES MATIÈRES (iii)

MEDAC-4	Copie du décret 2009-869 du gouvernement du Québec à la base du renvoi à la Cour d'appel du Québec	II	302
MEDAC-5	Copie des lettres patentes constituant l'Association de Protection des Épargnants et Investisseurs du Québec (A.P.E.I.Q.) délivrées le 7 décembre 1995 par l'Inspecteur général des institutions financières	II	304
MEDAC-6	Copie d'une section du site internet des Autorités Canadiennes en Valeurs Mobilières sur sa mission	II	312
MEDAC-7	Copie du mémoire intitulé « La mise en place d'une commission unique des valeurs mobilières : un projet inutile » daté de juillet 2008 par l'Autorité des Marchés Financiers au Groupe d'experts sur l'encadrement des valeurs mobilières	II	313
MEDAC-8	Copie du rapport intitulé « Réformes économiques : Objectifs croissance 2006 », rédigé par l'OCDE en version anglaise	III	373
MEDAC-9	Copie du rapport intitulé « Doing Business » de 2009 rédigé par les services du Groupe de la Banque mondiale	IV	532

Economic Policy Reforms Going for Growth 2006



OECD



OECD PUBLISHING

Structural Policy Indicators and Priorities
in OECD Countries

Economic Policy Reforms

Going for Growth

2006



ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT

ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT

The OECD is a unique forum where the governments of 30 democracies work together to address the economic, social and environmental challenges of globalisation. The OECD is also at the forefront of efforts to understand and to help governments respond to new developments and concerns, such as corporate governance, the information economy and the challenges of an ageing population. The Organisation provides a setting where governments can compare policy experiences, seek answers to common problems, identify good practice and work to co-ordinate domestic and international policies.

The OECD member countries are: Australia, Austria, Belgium, Canada, the Czech Republic, Denmark, Finland, France, Germany, Greece, Hungary, Iceland, Ireland, Italy, Japan, Korea, Luxembourg, Mexico, the Netherlands, New Zealand, Norway, Poland, Portugal, the Slovak Republic, Spain, Sweden, Switzerland, Turkey, the United Kingdom and the United States. The Commission of the European Communities takes part in the work of the OECD.

OECD Publishing disseminates widely the results of the Organisation's statistics gathering and research on economic, social and environmental issues, as well as the conventions, guidelines and standards agreed by its members.

This work is published on the responsibility of the Secretary-General of the OECD. The opinions expressed and arguments employed herein do not necessarily reflect the official views of the Organisation or of the governments of its member countries.

Publié en français sous le titre :
Réformes économiques
Objectif croissance – 2006

Editorial

Over the past two decades, living standards in a number of OECD countries, notably Japan and some Continental European economies, have fallen further behind the best performers. The social costs associated with this failure to converge are plain to see, and will only worsen with demographic ageing. At the same time, potential growth and resilience to economic shocks have improved in other OECD countries. This divergence in performance holds policy lessons for how best to spur sustained growth in living standards.

The first issue of *Going for Growth*, which was released one year ago, brought out some of these lessons. It inaugurated a new form of benchmarking surveillance, complementing the OECD's long-standing country- and sector-specific surveys. This surveillance rests on structural policy indicators with a well-identified link to economic performance, which serve to gauge to what extent GDP divergence reflects differences in the effectiveness of public policies rather than in tastes and societal choices. Using these indicators, alongside the detailed expertise of the OECD's committees and staff, a set of policy recommendations is derived for each OECD member.

Last year, we focused mainly on labour and product markets. In this second issue, we follow up on the progress made in those areas. We document the efforts deployed to raise labour productivity consistent with the priorities that had been identified last year, notably as regards easing barriers to entry and other regulations inhibiting competition, and strengthening human capital formation. Unfortunately, new initiatives to lift labour utilisation have been rarer. In particular, little has been done to reduce the implicit tax on work beyond certain age thresholds.

As indicated last year, our ambition is to gradually broaden the scope of the indicators underpinning the *Going for Growth* venture to take into account other policies that potentially influence economic performance. This year, we are extending it to include innovation, recognising its importance as one of the main engines of long-run growth.

The policy indicators used to "explain" innovation performance encompass framework conditions, such as regulations affecting competition in product markets, as well as more specific policies like public R&D spending. Innovation performance is measured through patents or R&D intensity. They need to be interpreted with care, however: R&D spending is not an end in itself; and patents, while obviously a product of innovative activity, are only one way to protect innovators' rights, not to mention that many of them are never exploited commercially and that some are filed for litigation purposes.

We followed the same approach as for labour and product markets: identified weaknesses in the policy settings coupled with sub-par innovation performance or weaknesses in the proximate determinants of innovation (such as skills or financial conditions) are taken to suggest that reforms are called for to move closer to best practice. For example, when innovation performance is found to be below the OECD average while relatively high regulatory barriers stifle competition, we see a *prima facie* case for product market reform and for a recommendation in this area.

EDITORIAL

In the same spirit, albeit more tentatively, this issue of *Going for Growth* also explores another field, namely financial markets. Building on recent OECD research, it suggests that well-developed financial markets matter for growth and that, in turn, financial development owes a lot to greater competition in the banking sector as well as adequate investor protection. Moving from these general conclusions to pointed policy recommendations for each member country would require, however, further efforts to build a more refined set of indicators OECD-wide.

Lastly, this second issue of *Going for Growth* takes a few steps back to reflect on the yardstick used in the course of surveillance to measure success. One of the key objectives enshrined in the OECD's 1960 founding Convention is "to promote the highest sustainable growth" of members' economies and to "improve the economic and social well-being of their peoples". In *Going for Growth*, real GDP per capita, estimated at purchasing power parity, serves as the gauge, but how well does it proxy more holistic notions of well-being?

We surveyed a range of alternative indicators of well-being, taking into account such dimensions as income distribution, social outcomes, the environment or reported happiness. While most do add useful information, they all suffer from various drawbacks, including availability, measurement and cross-country comparability problems. Some of the more appealing ones are also strongly correlated with real GDP. In the end, GDP per capita may well be the least imperfect and most timely summary statistic of well-being. Supplementing it with other indicators might help nonetheless to nuance and qualify what could otherwise be an excessively reductionist approach to welfare.

As was the case last year, it should be underlined that this new issue of *Going for Growth* is the fruit of a collaborative exercise involving various OECD Departments including Economics, Employment and Social Affairs, Financial Affairs, Science and Technology, as well as Statistics.

Jean-Philippe Cotis
 OECD Chief Economist

This book has...



StatLinks

**A service from OECD Publishing
 that delivers Excel™ files from the printed page!**

Look for the StatLinks at the bottom right-hand corner of the tables and graphs in this book. To download the matching Excel™ spreadsheet, just type the link into your internet browser, starting with the <http://dx.doi.org> prefix.

If you're reading the PDF e-book edition, and your pc is connected to the Internet, simply click on the link. You'll find StatLinks appearing in more OECD books.

Table of Contents

Part I

Progress in Responding to the 2005 Policy Priorities

Chapter 1. Progress in Responding to the 2005 Policy Priorities: Overview	9
Introduction	10
Policies to improve labour productivity performance	11
Policies to increase labour utilisation	16
Chapter 2. Progress in Responding to the 2005 Policy Priorities: Country Notes	21

Part II

Encouraging Innovation

Chapter 3. Encouraging Innovation: An Overview of Performance and Policies	55
Introduction	56
Assessing innovation performance	57
The determinants of innovation and underlying policies	61
From background analysis to country-specific recommendations	76
Notes	77
References	79
Chapter 4. Encouraging Innovation: Country Notes	81

Part III

Thematic Studies

Chapter 5. Regulation of Financial Systems and Economic Growth	115
Introduction	116
Financial development and performance	116
Government regulation of the financial system	121
The impact of financial regulation on economic performance	125
Notes	127
References	127

TABLE OF CONTENTS

Chapter 6. Alternative Measures of Well-being	129
Monetary measures of well-being	131
Non-monetary measures of well-being	137
Summary and conclusions	141
Notes	142
References	142
Annex A. Structural Policy Indicators	143

The codes for country names and currencies used in this volume are those attributed to them by the International Organization for Standardization (ISO). These are listed below in alphabetical order by country code.

ISO country code	Country name	ISO currency code
AUS	Australia	AUD
AUT	Austria	EUR
BEL	Belgium	EUR
CAN	Canada	CAD
CHE	Switzerland	CHF
CZE	Czech Republic	CZK
DEU	Germany	EUR
DNK	Denmark	DKK
ESP	Spain	EUR
EU	European Union (15 members prior to 2004 enlargement)	n.a.
FIN	Finland	EUR
FRA	France	EUR
GBR	United Kingdom	GBP
GRC	Greece	EUR
HUN	Hungary	HUF
IRL	Ireland	EUR
ISL	Iceland	ISK
ITA	Italy	EUR
JPN	Japan	JPY
KOR	Republic of Korea	KRW
LUX	Luxembourg	EUR
MEX	Mexico	MXN
NLD	Netherlands	EUR
NOR	Norway	NOK
NZL	New Zealand	NZD
POL	Poland	PLN
PRT	Portugal	EUR
SVK	Slovak Republic	SKK
SWE	Sweden	SEK
TUR	Turkey	TRL
USA	United States	USD

PART I

Progress in Responding to the 2005 Policy Priorities

As a general rule, the cut-off date for information used in Part I is end-2005.

ISBN 92-64-03591-5
Economic Policy Reforms
Going for Growth
© OECD 2006

PART I

Chapter 1

**Progress in Responding
to the 2005 Policy Priorities:
Overview**

This chapter provides an overview of the progress achieved by member countries over the past year in taking measures consistent with the policy priorities identified in the 2005 edition. Overall, several important steps have been taken to reform competition-restraining regulations in product markets and towards improving educational outcomes in most countries where this was seen as a priority. However, less progress has been made in responding to priorities in the area of labour market policies.

Introduction

The 2005 edition of *Going for Growth* identified five policy priorities for each OECD country and the European Union to raise GDP per capita.*

This chapter provides an overview of the progress that countries have made over the past year in taking measures that are in line with these identified policy priorities. It is based on notes for each OECD country and the European Union as a whole that give more details on progress for each of the five specific priorities (see Chapter 2). In addition to the passing of legislation or other decisions to implement reforms, the chapter records earlier stages of reforms, such as government announcements and draft legislation presented to parliaments. Given that the quantitative indicators have not been updated to reflect actual or planned changes in policies, the assessment of progress is qualitative in nature. The chapter focuses on whether reforms that have been undertaken or planned are in line with the general thrust of the country-specific priorities rather than if they correspond to the detailed formulation of the priorities in the 2005 edition of *Going for Growth*.

The chapter reviews progress in reforming policies to improve labour productivity performance and labour utilisation. The key results are as follows:

- With respect to policy priorities to raise labour productivity, moves consistent with the identified policy priorities are underway or have already been made towards easing controls on entry in product markets and other competition-restraining regulations, strengthening human capital formation and reforming various other policy areas that affect labour productivity. The striking exception to this pattern is the absence of agricultural reforms, where significant progress depends on the outcome of the Doha trade round.
- With respect to policy priorities to raise labour utilisation, reforms along the lines of the identified policy priorities, especially for continental European countries, have in most cases neither taken place nor been planned. For example, few moves are underway to reduce the still high implicit tax on working beyond certain ages, cuts in tax wedges have been modest if any and reforms of employment protection legislation, labour cost floors and wage bargaining system have been virtually absent. A greater tendency towards reform can be observed in the area of disability and sickness benefit systems for the countries where this was identified as a priority.

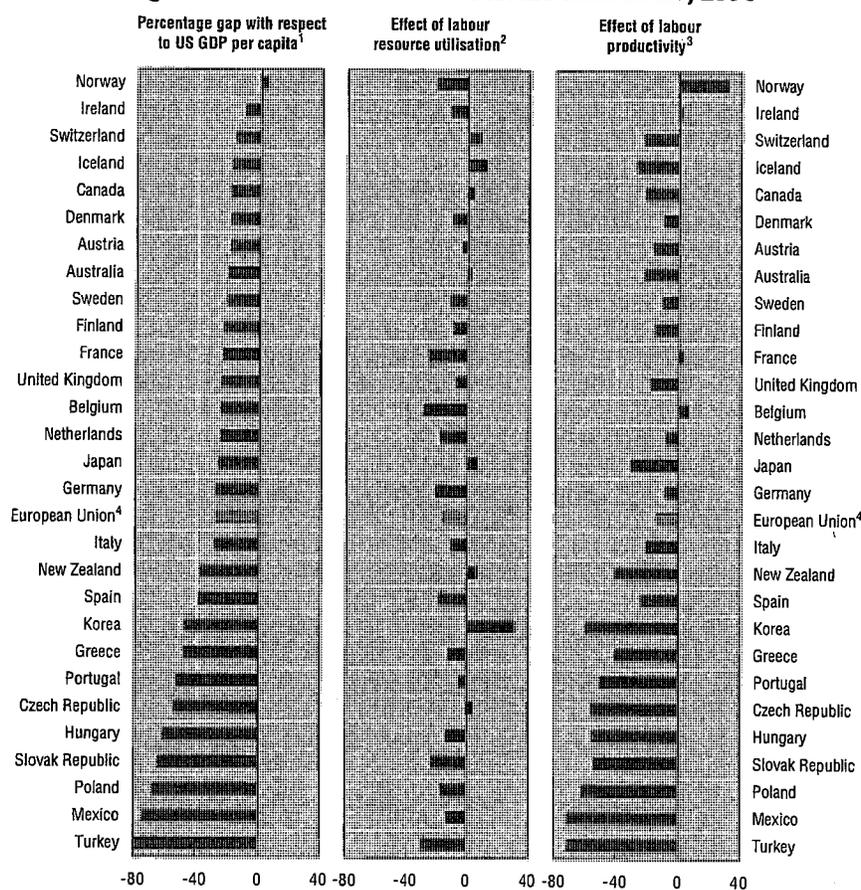
These policy changes notwithstanding, the priorities reported in the 2005 edition of *Going for Growth* still constitute by and large a relevant programme for necessary reforms.

* Three of the priorities were determined with the help of internationally-comparable indicators of performance and policy settings, which were used to uncover weaknesses in specific performance areas and to identify policy settings that could alleviate these weaknesses. The remaining two priorities were not necessarily derived on the basis of indicators – though some were – and rather drew on country-specific expertise. The indicator-based priorities were mostly confined to labour and product market policies, supplemented by policies in the areas of education and health, whereas the other policy priorities extended to various areas.

Policies to improve labour productivity performance

At least one policy priority to improve labour productivity performance was identified for all OECD countries and for the European Union. In many cases, this reflected large gaps in productivity levels vis-à-vis the leading country (Figure 1.1). In some countries with relatively high recorded productivity levels, it was motivated by lacklustre productivity growth rates over the past decade (Figure 1.2) and the possibility that high recorded productivity levels overstated the real strength in this area as they might be related to policy-induced under-employment of low-productivity workers. The identified policy actions to improve labour productivity performance included the easing of product market entry controls and other competition-restraining regulations, cuts in agricultural support, measures to improve educational outcomes and various other measures.

Figure 1.1. The sources of real income differences, 2004



1. Based on year 2000 purchasing power parities (PPPs).

2. Labour resource utilisation is measured as total number of hours worked divided by population.

3. Labour productivity is measured as GDP per hour worked.

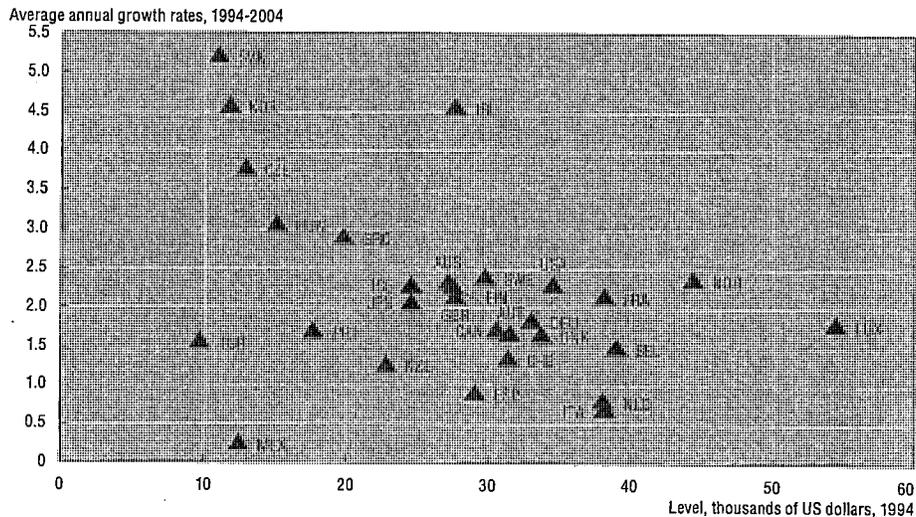
4. Excluding Luxembourg.

Source: OECD, National Accounts of OECD Countries, 2005; OECD, Economic Outlook, No. 78; and OECD, Employment Outlook, 2005.

StatLink: <http://dx.doi.org/10.1787/727533324237>

1.1. PROGRESS IN RESPONDING TO THE 2005 POLICY PRIORITIES: OVERVIEW

Figure 1.2. Labour productivity:¹ level and growth



1. Measured as US dollar GDP in year 2000 PPPs per hour worked.

Source: OECD, *National Accounts of OECD Countries*, 2005; and OECD, *Employment Outlook*, 2005.

StatLink: <http://dx.doi.org/10.1787/727533324237>

Easing of entry controls and other competition-restraining regulations

Given their comparatively restrictive policy stance in this area, recommendations to ease entry controls and other competition-restraining regulations were concentrated on the European Union and European member countries. The European Union has continued its effort to strengthen competition in the internal market. The draft services directive submitted to the European Parliament in April 2005 was in line with the recommendation to ease internal regulatory obstacles to cross-border trade and entry so as to strengthen competition. It remains to be seen to what extent the proposed competition-enhancing provisions will be enacted as they have raised concerns about "social dumping", from low-wage EU member countries and about the ability of national authorities to enforce national social protection legislation. The draft directive on ports introduced in late 2004 is also in line with the recommendation, although the phasing in of measures is planned over a very long period. As had been decided earlier, rail transportation for freight and passengers will be fully liberalised by 2007 and 2010, respectively, and competition in standard postal services will come into force in 2006.

At the national level, most European countries have taken some measures that are in line with the country-specific priorities to relax competition-restraining measures:

- Barriers to entry and regulations on business operations in services and industries in general, and network industries and professional services in particular, are in the process of being eased in many of the countries where such action was considered to be a priority (Table 1.1). In some cases the reform process is at an early stage. In other countries, draft legislation has been introduced for discussion in parliaments or new laws have been enacted in the area.

Table 1.1. Progress achieved in countries with recommendations to strengthen competition law, reduce entry controls and other competition-restraining regulations¹

"x" denotes action

	Reviews/laws announced	Public consultation	Draft legislation introduced	Legislation concluded	Other measures
Strengthen competition law and enforcement					
Austria					X
Ireland		X			
Reduce entry controls in services and/or industries in general					
Canada					X
Denmark					X
Japan			X	X	
Korea					X
Netherlands					X
Reduce entry controls in network industries					
Australia	X				
France					
Greece				X	
Hungary					X
Ireland		X			
Korea					
Mexico				X	
Portugal					X
Slovak Republic					X
Switzerland			X		
Reduce entry controls in professional services					
Germany	X				
Switzerland			X		

1. The table covers only countries with policy recommendations in the area listed.

StatLink: <http://dx.doi.org/10.1787/727533324237>

- Administrative burdens in general, and on start-ups in particular, have been reduced through legislation or through other means in eight of the nine European countries for which action was called for in this domain (Table 1.2). In the remaining country, a review has been announced. The planned reform in the Netherlands, scheduled to be fully implemented in 2007, is particularly ambitious, aiming at cutting such costs by 25%.
- The extent and scope of public ownership has been reduced in most of the European countries where this was identified as a policy priority. Significant privatisation of government-owned commercial companies has continued in Finland and Poland. Less extensive opening up to private capital in government companies has taken place in Italy and Norway.

Outside Europe, there has also been progress in reducing barriers to entry and competition-restraining controls in the few countries where this was identified as policy priority. In Japan, the recommended regulatory reform measures are being introduced on a nation-wide basis, and a new competition law, with greater penalties and stronger detection mechanisms, was voted by parliament in April. Regulatory reforms are also continuing in Korea, with a review of existing regulations scheduled over the coming two years.

I.1. PROGRESS IN RESPONDING TO THE 2005 POLICY PRIORITIES: OVERVIEW

Table 1.2. Progress achieved in countries with policy recommendations to reduce administrative costs and public ownership¹

"x" denotes action

	Reviews/laws announced	Public consultation	Draft legislation introduced	Legislation concluded	Other measures
Reduce administrative burdens					
Austria					X
Belgium					X
Czech Republic					X
Greece				X	
Hungary					X
Ireland		X			
Netherlands	X				X
Portugal				X	
Turkey					X
Reform bankruptcy law and corporate governance					
Italy			X	X	
United States					X
Reduce the scope of public ownership					
Finland				X	
Italy					X
Norway				X	
Poland				X	
Sweden					
Turkey	X			X	

1. The table covers only countries with policy recommendations in the area listed.

StatLink: <http://dx.doi.org/10.1787/727533324237>

Agriculture

Pending the outcome of the Doha trade round, no major initiatives to reduce high support to agriculture have been taken in the countries where such action was seen as a priority to raise GDP per capita. The failure to agree thus far on negotiating modalities at the WTO does not point to significant future movements in this area, and high support, albeit falling or remaining broadly constant in OECD countries in 2004 except in the United States and Korea (Table 1.3), looks set to persist on announced policies. However, some policy changes have been announced recently. For example, in the European Union, reductions in price support granted to sugar producers have been agreed, and further reductions in trade-distorting support, in particular, are being discussed. In the United States, some legislative changes have been announced to reduce assistance to farmers and further policy changes are being considered, in preparation for a new farm Bill, as the current Act will expire at the end of 2007. Moreover, in Japan, agricultural products have been included in a bilateral free trade agreement.

Human capital

Almost all countries for which strengthening some aspects of their education system was a policy priority have announced or taken relevant measures. In a few countries reforms are at an early stage. In other countries with a policy priority in the broad area of human capital improvement, the following policy changes have taken place:

- Curricula reforms at the secondary level (Iceland, Italy, Mexico and Portugal).

I.1. PROGRESS IN RESPONDING TO THE 2005 POLICY PRIORITIES: OVERVIEW

Table 1.3. **Agriculture: Producer support estimate,¹ 2002-04**
Percentage of gross farm receipts

	2002	2003	2004p
Australia	5	4	4
Canada	21	25	21
Czech Republic	25	29	n.c.
European Union	34	36	33
Hungary	33	28	n.c.
Iceland	70	72	69
Japan	58	59	56
Korea	65	61	63
Mexico	26	19	17
New Zealand	2	2	3
Norway	74	72	68
Poland	19	8	n.c.
Slovak Republic	21	25	n.c.
Switzerland	73	71	68
Turkey	20	29	27
United States	18	15	18
OECD	31	30	30

p: Provisional.

n.c.: Not calculated.

1. The monetary value of transfers from consumers and budgetary payments to producers.

Source: OECD, *Agricultural Policies in OECD Countries: Monitoring and Evaluation*, 2005.

StatLink: <http://dx.doi.org/10.1787/727533324237>

- Establishment of nation-wide educational standards in some fields (Germany).
- Organisational changes to increase efficiency in general (Iceland and Mexico) or at the tertiary level in particular (Austria).
- More efforts to strengthen educational achievements of particular groups: ethnic minorities (Belgium, Germany and New Zealand) and girls (Turkey).
- Easier access to vocational education (Australia and Luxembourg).

Other priorities and reforms

Significant progress in reforms has also been recorded in other policy areas that were identified for several countries as important to strengthen their productivity performance:

- *Public sector efficiency.* All countries with an identified policy priority in this broad area have taken actions that are in line with the recommendations. Contestability has been raised in public services in the United Kingdom, new financial management arrangements have been introduced in Iceland and Turkey, new technology is being harnessed to simplify procedures in Luxembourg, a new staff management system (including performance-related pay and a new career management system) has been announced in Portugal, and a new law on public procurement is being prepared in Germany.
- *FDI restrictions.* Of the five countries with a priority to ease restrictions on foreign direct investment, Japan, Korea and New Zealand took some action in this area.

There was also some progress in responding to policy recommendations that were concentrated on a smaller set of countries. Thus, measures have been taken, or are planned, to improve public infrastructure (New Zealand and the United Kingdom), reduce

I.1. PROGRESS IN RESPONDING TO THE 2005 POLICY PRIORITIES: OVERVIEW

capital income taxes (Canada), reform the financial sector (Japan and Korea), strengthen corporate governance and reform bankruptcy legislation (Italy and the United States) and ease planning and zoning restrictions (the Netherlands and the United Kingdom).

Policies to increase labour utilisation

Given their relatively low labour utilisation, corrective policy priorities in this area were concentrated on continental European countries. In many of these countries, labour force participation rates are relatively low, especially among older workers; levels of unemployment are relatively high; and annual working hours are shorter than in other OECD areas (Figure 1.3). Reforms to reduce disincentives to work were considered to be less pressing outside continental Europe. Nevertheless, policy priorities were identified for many countries outside continental Europe, most notably to slow the increase in the number of disability benefit recipients over the past decade and if possible reduce the numbers where these are already large. Recommendations in this area dealt with, in particular, the disincentives to work at older ages, the taxation of labour income in general and of low labour incomes in particular, employment protection legislation, and wage determination, especially for low-productivity workers.

Financial disincentives to work at older ages

Limited progress has been achieved in reducing the financial disincentives to work at older ages over the past year in those European countries where this was seen as a policy priority to increase GDP per capita. Some of these countries (Finland and Italy) had earlier taken significant, though insufficient, measures to reduce disincentives in either pension systems or *de facto* early retirement systems, and recent efforts have been concentrated on implementing these reforms. Other countries have introduced new reforms to lower disincentives. Germany will reduce the length of time to which older workers are entitled to unemployment benefits as of 2008, and the government plans to phase-in an increase in the statutory retirement age from 65 to 67 over a long period. Belgium will raise the minimum age limit for entry into the early retirement pension scheme. France has announced measures in early 2006 to increase the incentives to work at ages over 57. Austria has further reduced financial disincentives to work at older ages, in addition to aligning pension arrangements for public sector workers on those in the private sector. Norway has introduced a major pension reform, setting out the principles for the future evolution of the retirement system, but crucial elements affecting work incentives are being reconsidered. No recent moves towards reform of pension or other benefit systems have been recorded in Greece, Luxembourg, the Slovak Republic or Spain.

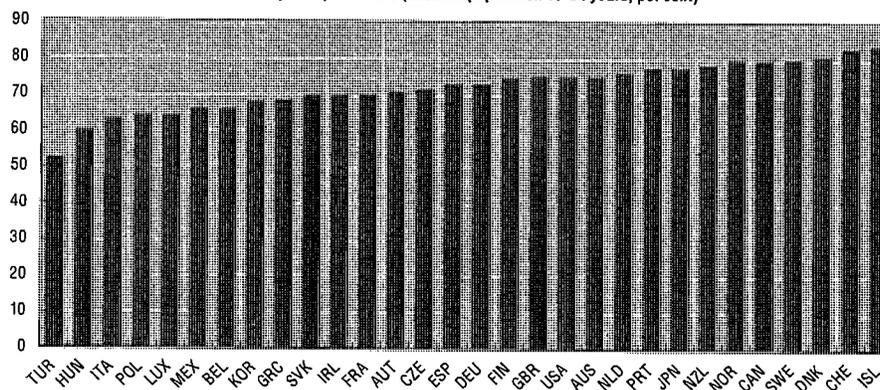
Tax wedges

Moves to reduce tax wedges on labour income in general, and on low income in particular, have been modest in most of the countries where such action was called for to stimulate growth. A few countries (Belgium, Denmark and Slovak Republic) have programmed or stated their intent to introduce tax cuts when the state of public finances allows. To create room to lower social security contributions, the Netherlands has made some changes in the unemployment benefit system. The lack of fiscal room prompted Hungary to limit *de facto* cuts in employer social security contribution to specific groups of workers. In the most recent period, Australia, Finland and Sweden have taken the strongest measures to lower tax wedges in line with the recommendations for these

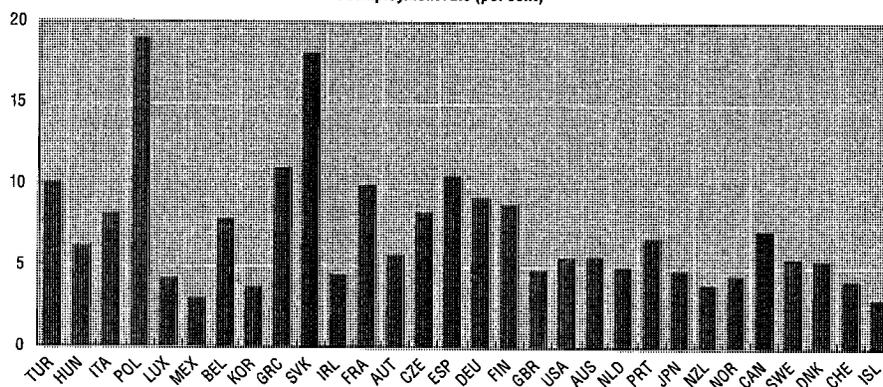
L1. PROGRESS IN RESPONDING TO THE 2005 POLICY PRIORITIES: OVERVIEW

Figure 1.3. Labour resource utilisation, 2004

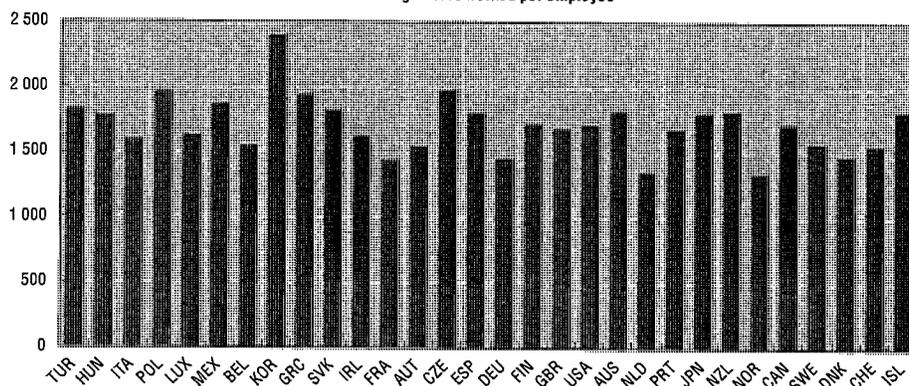
Labour force participation rate (share of population 15-64 years, per cent)



Unemployment rate (per cent)¹



Annual average hours worked per employee¹



1. Countries are ranked on the basis of their labour force participation rate.

Source: OECD, Economic Outlook, No. 78; OECD, Labour Force Statistics, 2005; and OECD, Employment Outlook, 2005.

StatLink: <http://dx.doi.org/10.1787/727533324237>

I.1. PROGRESS IN RESPONDING TO THE 2005 POLICY PRIORITIES: OVERVIEW

countries. In Australia, it reflected the comfortable budget situation; in Finland it was decided as part of an incomes policy agreement; and in Sweden, it was achieved by shifting the tax base towards green taxes. Italy has also taken measures to cut taxes on labour use over the coming three years. Germany recently announced a reduction in employers' social security contributions together with an increase of indirect taxes.

Labour market policies

The modest progress in most European countries in reducing financial disincentives to work at older ages and cutting tax wedges also extends to other labour market policies:

- *Employment protection legislation* has remained unchanged in three of the five European countries where an easing was identified as a priority (Czech Republic, Portugal and Spain). However, France decided to repeal a tightening of statutory employment protection that had been decided but where implementation had been repeatedly postponed, and has recently extended to two years the length of the trial period for new recruits to firms with 20 employees or less and for workers of age under 26 who are recruited for the first time by a firm with more than 20 employees. Greece has recently abolished permanent contracts for new employers in all public entities and enterprises.
- *Minimum labour costs* are to be cut in France by eliminating remaining social security contributions at the level of the minimum wage by 2007, partly offsetting the impact of the significant increase in hourly minimum wages in mid-2005. In Poland, the increase in the statutory wage floor had been kept below overall wage increases, but the minimum wage is now set to rise relative to the average wage in the next few years.
- *Wage bargaining arrangements* have not changed in the three European countries where increased flexibility in wage determination was identified as a priority (Finland, Italy and Spain).
- *Unemployment benefit systems* reform has been initiated in Belgium with closer monitoring of entitlement conditions for recipients has been initiated in Belgium. On the other hand, no action has so far been taken in Finland or Luxembourg to reduce disincentives in their benefit systems.

Outside Europe, some movements towards reforms in labour market policy areas have been recorded in the few countries where this was seen as a priority. This is notably the case in Australia, where a reform of the industrial relation system has been announced which would include changes in the determination of minimum wages ("award" wages). Canada has started pilot projects in high-unemployment areas to examine the impact of changes in entitlement conditions. With respect to employment protection legislation, a roadmap for reforms has been proposed by the authorities in Korea and is being discussed by the social partners; no legislative changes in this area have been announced in Japan.

Reforming disability and sickness benefit systems

Some progress has been achieved in reforming disability and/or sickness benefit systems in the nine countries where this was seen to be a key policy priority. A major reform of the disability benefit system in the Netherlands was decided in June 2005, including the abolition of benefits for those with modest disabilities and stronger financial incentives to work for those with residual work capacity. Elsewhere, actual changes have been less comprehensive, focusing on stronger medical guidelines for assessing disability (Denmark, Hungary); time limits on benefits without reviews and organisational changes

I.1. PROGRESS IN RESPONDING TO THE 2005 POLICY PRIORITIES: OVERVIEW

to improve implementation of policies (Sweden); and greater employment assistance, and training and rehabilitation services (Australia). Major reforms have been announced in Norway, Switzerland and the United Kingdom, stressing the importance of early intervention to encourage closer attachment to the labour market of beneficiaries with remaining work capacity.

The abandonment or postponement of earlier plans to reform disability benefit systems in a few countries demonstrates the difficulties in moving forward in this area. In Poland, the country with the highest proportion of the working-age population not working and receiving disability benefits in the OECD, plans for greater monitoring of entitlement conditions and imposing limits on benefit periods without re-examination will not concern existing recipients of disability pensions. Also, in Norway the planned reduction in replacement rates in the sickness benefit system has been postponed, and in Denmark negotiations concerning co-financing of sickness benefits in large municipalities are on hold.

Other priorities and reforms

The record of OECD countries in reforming other areas considered to be a priority to increase labour utilisation and mobility has been mixed. With respect to housing policy, the authorities have stated their intention to reform mortgage lending. The Netherlands has presented its policy in the area of zoning restrictions that affects housing supply. However, little action has yet taken place in some countries where it was identified as a priority to liberalise the rented housing market (Czech Republic and Sweden) and improve the housing infrastructure (Poland), and in the case of Hungary and the Slovak Republic moves went in the opposite direction, with an increase in mortgage subsidies. No action was recorded in reducing the tax subsidy to housing loans in Ireland or Spain.

ISBN 92-64-03591-5
Economic Policy Reforms
Going for Growth
© OECD 2006

PART I

Chapter 2

**Progress in Responding
to the 2005 Policy Priorities:
Country Notes**

This chapter contains information about the progress in implementing reforms in line with the 2005 priorities for individual OECD member countries and for the European Union.

I.2. PROGRESS IN RESPONDING TO THE 2005 POLICY PRIORITIES: COUNTRY NOTES

AUSTRALIA

Growth has been steady and brisk on average, but the income gap with leading countries remains significant. Employment rates for the low-skilled and for older workers are still relatively low.

Policy priorities

Reduce minimum cost of labour

Challenge and recommendations: To promote employment of the low-skilled, it was recommended that yearly adjustments to "award wages" (the *de facto* minimum wages) should reflect better the productivity of award wage earners, especially those with low skills.

Actions taken: A new independent body has been established to set and adjust the federal minimum wage. In addition to providing a safety net for the low paid, the criteria for deciding on the level of the minimum wage will include the capacity for the low paid to remain in employment.

Reform disability benefit schemes

Challenge and recommendations: To halt the sharp rise in recent years in the number of people receiving the Disability Support Pension and raise the relatively low labour force participation rate for persons aged 55 and over, it was recommended that eligibility criteria for the Disability Support Pension be tightened.

Actions taken: New places in employment assistance, vocational education and training and rehabilitation services were created recently to improve the work capacity of people with disabilities. Also, a new obligation to seek part-time work is being introduced for people with disabilities who are capable of such work. To promote labour force participation of older workers, they can now access their "superannuation" pensions from 55 while still working.

Strengthen vocational education at the upper-secondary level

Challenge and recommendations: Given the dim job prospects for low-skilled workers, especially for early school-leavers, it was recommended that educational pathways for young people be enhanced.

Actions taken: The 2005-06 budget contained a number of measures to address skills shortages and many of the disincentives which can turn young people away from choosing a career in the trades. These include increased financial support for apprentices and funding to establish Australian Technical Colleges. The Council of Australian Governments is developing further reforms to Australia's training system.

Reduce marginal effective tax rates for low-income earners further

Challenge and recommendations: To encourage greater labour force participation, it was recommended that benefit entitlement conditions be tightened, and that effective marginal tax rates (EMTRs) be reduced further.

Actions taken: The 2005-06 budget provided for a reduction in EMTRs for lower- and middle-income families, and improved incentives for a second earner in a family to take up part-time or casual work.

Accelerate reforms in the electricity, rail, gas and water industries

Challenge and recommendations: To strengthen competitive pressures in the economy, it was recommended that the National Competition Policy (NCP) Agenda be completed and a new co-ordinated agenda to further advance reform in essential infrastructure service sectors be adopted.

Actions taken: The Council of Australian Governments is currently reviewing NCP arrangements and is expected to consider the matter during the first half of 2006.

AUSTRIA

GDP per capita is relatively high although convergence vis-à-vis leading countries has stalled. Labour productivity growth is relatively low in sectors not exposed to international competition.

Policy priorities

Reduce the implicit tax on continued work at older ages

Challenge and recommendations: To strengthen labour market participation of older workers, it was recommended that early retirement pensions be made actuarially fair, that pension schemes across the public and private sectors be harmonised, that higher unemployment benefit entitlements for older unemployed workers be eliminated, and that subsidies for old-age part-time employment be phased out.

Actions taken: The pension scheme for federal government workers has been harmonised with the private sector scheme. While early retirement discounts have generally been set to achieve actuarial fairness, smaller discounts have been introduced for workers in onerous jobs and workers with very long work records.

Improve graduation rates from tertiary education

Challenge and recommendations: To raise participation in tertiary education, it was recommended that performance-based funding be strengthened, that academic requirements in occupational-oriented programmes be reduced and that a loan scheme for study fees with income-contingent repayments be introduced.

Actions taken: Performance targets for individual universities have been negotiated between the government and individual universities, with future funding linked to the meeting of targets. Part of university funding is being linked to quantitative performance indicators.

Strengthen competition law and enforcement

Challenge and recommendations: To promote greater competition in product markets, it was recommended that more powers and resources be assigned to the Federal Competition Authority (FCA), that the institutional setup of competition policy be streamlined, that rules on vertical agreements be simplified and that the labour and commerce chambers' right to nominate lay judges be discontinued.

Actions taken: Steps have been taken to increase staffing in the FCA. The FCA has conducted sector-specific investigations and made efforts to improve the transparency of its competition policies.

Reduce administrative burden on start-ups

Challenge and recommendations: To foster the creation of new enterprises, it was recommended that the costs of setting up limited liability companies be reduced, that the regulation of entry in trades and liberal professions be eased further and that compulsory chamber membership for the liberal professions be abolished.

Actions taken: Requirements on professional qualification and experience for self-employed engineers and architects have been eased. Bankruptcy procedures and restrictions on cross-holding of equity for businesses supplying related services have been relaxed.

Reduce inactivity traps in the benefit system

Challenge and recommendations: In order to foster labour market participation and employment, it was recommended that childcare benefits be restructured in favour of vouchers for child care, and that job-placement activities be better integrated with social assistance.

Actions taken: The amount spouses can earn before the partner loses the sole earners tax credit has been increased, but the sole earners tax credit has been extended and childcare cash benefit payments have risen.

I.2. PROGRESS IN RESPONDING TO THE 2005 POLICY PRIORITIES: COUNTRY NOTES

BELGIUM

Despite increases in employment rates, labour utilisation remains low. Labour productivity growth has slowed, albeit from a relatively high rate.

Policy priorities

Reduce the implicit tax on continued work at older ages

Challenge and recommendations: To reduce incentives for early retirement, it was recommended that access conditions for early retirement schemes be progressively aligned with those for early retirement pensions, that the accumulation of pension rights for persons in early retirement schemes be terminated and that early retirement pensions be made actuarially fair.

Actions taken: The minimum age limit for receipt of early retirement pension ("pré-pension") will be raised to 60 as from 2010 compared with 58 at present.

Reduce the tax wedge on labour income

Challenge and recommendations: To raise labour utilisation, it was recommended that room for further reductions in taxes on labour income be created by cutting government expenditure, especially on social transfers, and by reducing tax expenditures.

Actions taken: Further reductions in social security charges and in personal income taxes have occurred.

Ease the regulatory burden on business operations

Challenge and recommendations: To strengthen product market competition, it was recommended that regulators be required to consider alternative policy instruments before adopting a new regulation and be given guidance on alternatives. It was also recommended that the government continue to eliminate unnecessary sector-specific regulations, reduce the administrative burden and review laws and regulations governing the professions to eliminate unwarranted anti-competitive practices.

Actions taken: Licences and permits for at least 11 trades were abolished in 2005.

Improve education outcomes for minority ethnic groups and counter labour-market discrimination

Challenge and recommendations: To increase employment rates among ethnic minority groups, it was recommended that education outcomes be improved for this group and that enforcement of anti-discrimination laws be strengthened.

Actions taken: Recent additional measures are being taken to improve education achievement among poorer social groups, in which ethnic minorities are over-represented.

Strengthen enforcement of job-search requirements for the unemployed and upgrade their skills

Challenge and recommendations: To reduce structural unemployment, it was recommended that unemployment benefits be made conditional on properly enforced job-search requirements and that efforts to upgrade skills for unemployed people be reinforced.

Actions taken: Unemployment beneficiaries up to age 50 are being monitored until 2007 to verify that they fulfil job search obligations. Improvements in the education system in the French-speaking community should improve skills among low achievers, who are most at risk of being unemployed.

CANADA

Despite a pick-up in trend productivity growth since the mid-1990s and strong increases in GDP per capita by international standards, the income gap vis-à-vis the United States remains large.

Policy priorities

Reduce work disincentives in the income support system

Challenge and recommendations: Provincial social assistance systems create welfare traps, and the federal Employment Insurance (EI) system reduces labour mobility and cross-subsidises firms heavily reliant on seasonal workers. Reducing the "welfare wall" and shifting the focus of the EI system towards its insurance objective were recommended.

Actions taken: In Autumn 2005, the government announced, as part of an income-tax reduction package, the introduction in 2008 of an earned-income tax credit to reduce the welfare wall.

Reduce barriers to foreign ownership

Challenge and recommendations: Canada has the most widespread foreign ownership restrictions among the G7 countries, mainly in key sectors such as telecoms, broadcasting and airlines. Eliminating ownership restrictions and, for example, using content rules instead to safeguard Canadian culture were recommended.

Actions taken: The government has appointed an expert group with a mandate to review current foreign ownership limits in telecommunications, as part of a broader assessment of the policy and regulatory framework in that sector.

Further liberalise services

Challenge and recommendations: Removal of obstacles to inter-provincial trade in professional services and full implementation of the *Agreement on Internal Trade* have been slow, and it was recommended that remaining barriers to inter-provincial trade be dismantled. Also, it was recommended that electricity markets, where competition remains almost non-existent, be opened up.

Actions taken: Some progress has been achieved under the guidance of the Premiers' Council of the Federation, including increased coverage of Crown corporation procurement and new measures to facilitate decision-making under the *Agreement* and to strengthen dispute settlement provisions.

Restrain growth in public health costs

Challenge and recommendations: To cope with forthcoming ageing pressures, it was recommended that the efficiency of the healthcare system be enhanced by introducing a mixed remuneration system for primary-care providers and that output-based hospital funding and more contracting out be allowed.

Actions taken: A 10-year action plan on health, signed in September 2004, is being implemented. Federal funding to provinces and territories has been increased, and actions are being taken to improve access to care and reduce waiting times.

Reduce effective taxation on capital income

Challenge and recommendations: Although declining, effective taxes on capital remain relatively high. It was recommended that capital cost allowances be modified and provincial capital taxes and sales taxes on capital goods be removed so as to help boost capital deepening.

Actions taken: The 2005 federal budget changed capital cost allowances for certain assets to better align them with useful life. It also proposed to reduce the general corporate income tax rate by 2 percentage points to 19 per cent by 2010 and to eliminate the corporate surtax in 2008. The government also announced a reduction in personal taxes on dividend income received from large corporations. Some provinces have announced plans to reduce their capital taxes but there remains additional scope for action in this area.

I.2. PROGRESS IN RESPONDING TO THE 2005 POLICY PRIORITIES: COUNTRY NOTES

CZECH REPUBLIC

Growth in GDP per capita has not been sufficiently high in recent years to allow for a significant catch-up in income.

Policy priorities

Reduce administrative burden on start-ups

Challenge and recommendations: To increase the efficiency of capital and to speed up structural change in business activities, it was recommended that bankruptcy legislation be revised, and that business registration be streamlined and shortened.

Actions taken: New bankruptcy legislation has recently been approved by the government but has yet to pass through parliament. Regarding business registration, actions include setting up a network of business registration offices, reduced processing time for commercial registration and amendment of the Trade Licensing Act.

Ease employment protection legislation for regular workers

Challenge and recommendations: Reform to the relatively strict EPL was recommended to encourage labour demand, reduce unemployment and help with re-structuring of economic activities and productivity growth.

Actions taken: A new labour code has been introduced, bringing a welcome modernisation of legislation, but without significant changes to some key areas of concern, notably EPL.

Reduce the tax wedge for low-income workers

Challenge and recommendations: It was recommended that the relatively high tax wedge on labour be cut to increase employment opportunities for low-productivity workers, though it was recognised that the need for fiscal consolidation limited the room for manoeuvre.

Actions taken: Reform of the sickness insurance system that would decrease employers' contributions is near approval by Parliament.

Further liberalise the rental housing market

Challenge and recommendations: Labour mobility is weak and this partly accounts for structural unemployment. It was recommended that the rental housing market be further liberalised to encourage labour mobility.

Actions taken: Some steps to alter regulation of the rental housing market have been approved by the authorities.

Reduce poverty traps for non-employed households

Challenge and recommendations: It was recommended that the tax-benefit system be reformed to limit the combined effects of social welfare, housing and child allowances in creating poverty traps for non-employed households.

Actions taken: The child tax allowance has been replaced by a tax credit. A job search allowance scheme is to be introduced and in-work benefits increased.

DENMARK

Income per capita levels have remained high by international standards over the past decade, even though the gap vis-à-vis the United States has widened further.

Policy priorities

Reduce the tax wedge on labour income

Challenge and recommendations: To improve work incentives and encourage entrepreneurship, it was recommended that the tax freeze be modified so as to allow revenue-neutral reform packages, for example, cutting taxes on earned income while raising property taxes.

Actions taken: The tax freeze remains in place in unchanged form. Following the 2004 reduction in income tax rates for some groups, the government has stated that additional tax cuts will be made when the fiscal position permits.

Reform sickness and disability benefit schemes

Challenge and recommendations: To reduce sickness absences, it was recommended that a waiting period and a requirement for a medical certificate before getting public benefits be introduced. Also, that part-time employment participation be made easier for disability benefit recipients, and that all cases where a disability is not permanent be reviewed periodically.

Actions taken: Negotiations on larger municipal co-financing of long-term sickness benefits are expected in the Spring of 2006. Medical assessments are now to focus on work ability but are no longer required after eight weeks – it is up to the municipality when to require an assessment.

Reduce domestic barriers to competition

Challenge and recommendations: To strengthen competition, the following recommendations were made: cut the number of bodies applying competition law and remove interest-group representatives from their boards; eliminate unneeded restrictions in construction, land transportation and professional services; reduce limits on shop-opening hours and location of retail outlets; and raise public-sector outsourcing by enforcing current laws.

Actions taken: New legislation allowing for a gradual relaxation of restriction on retail opening hours came into force in July 2005. The dominant players in the energy sector decided to merge, although this has yet to be approved by the competition authorities. Efforts to create a level playing field between private and public providers are ongoing, but progress in public outsourcing is still slow.

Raise incentives for later retirement and continued work

Challenge and recommendations: It was recommended that work disincentives in the early retirement scheme be reduced, e.g. by lifting the contribution rate, linking the entry age in related transfer schemes to life expectancy and reducing the implicit tax on later retirement.

Actions taken: In December 2005, the government's Welfare Commission proposed to phase out the early-retirement scheme by raising the entry age by four months each year. The proposals are being discussed.

Improve the under-performing school system

Challenge and recommendations: Denmark has one of the most expensive school systems in the world. It was recommended that students be more challenged (e.g. through testing), and that teachers be required to spend more time in the classroom, be better trained and specialise more.

Actions taken: The government intends to implement a reform of teachers' training that involves greater specialisation and to introduce more student evaluation in compulsory education. A national action plan for literacy includes measures to detect early childhood linguistic difficulties and sets more ambitious performance objectives throughout the compulsory education path.

I.2. PROGRESS IN RESPONDING TO THE 2005 POLICY PRIORITIES: COUNTRY NOTES

EUROPEAN UNION

A slowdown in labour productivity growth since the mid-1990s combined with weak growth in labour resource utilisation has resulted in a widening of the per capita income gap vis-à-vis the United States.

Policy priorities

Ease the regulatory burden on business operations

Challenge and recommendations: To strengthen labour productivity performance, it was recommended that internal regulatory obstacles to cross-border trade and entry be further eased. This should include an improvement of the EU-wide public procurement regime and the adoption of EU-wide standards if needed.

Actions taken: The Commission submitted a draft Directive on Services in the Internal Market for a first reading to the European Parliament in March 2005. It underpins the freedom to provide services in another member state and the freedom for consumers to purchase services from providers in another member state. After the draft met with heavy opposition from some member states, the Commission is reconsidering the most contentious provisions.

Raise competition in network industries

Challenge and recommendations: To promote greater competition in product markets, it was recommended that barriers to market contestability in network industries, where incumbents remain dominant despite liberalisation measures in recent years, be further reduced.

Actions taken: A new liberalisation package for port services, to be phased in by 2020, was tabled by the Commission in late 2004. In June 2005, the Commission began investigating possible distortions of competition in the electricity and gas sectors, and in July 2005, a regulation favouring competitive tendering processes in both public rail and road transport was introduced.

Reduce producer support to agriculture

Challenge and recommendations: To improve economy-wide and global efficiency, it was recommended to reduce high producer support to agriculture and to improve market access for non-EU countries. This would involve further moves away from production to income support and the elimination of export subsidies.

Actions taken: Decoupling of support from output is being implemented in the hops, cotton, olive oil and tobacco sectors, adding to the range of products which were decoupled in 2003. A reduction of support to sugar producers has been agreed. Other actions are pending the outcome of the Doha trade round.

Enhance intra-European labour mobility

Challenge and recommendations: To promote the efficient allocation of labour resources, it was recommended that obstacles to cross-border labour mobility, notably the lack of cross-border portability of pension and social security entitlements, be removed.

Actions taken: A pan-European Job Mobility Portal (EURES), disclosing information of national public employment services, is being implemented. A new "Social Agenda" launched by the Commission in February 2005 aims to promote the cross-border portability of pension and social security entitlements.

Further integrate European financial markets

Challenge and recommendations: In order to foster economic integration, the Financial Services Action Plan, the EU central tool to foster financial market integration, is being implemented. However, more progress needs to be made to enhance the cross-border integration in markets for retail financial services.

Actions taken: The Commission has opened an inquiry into the stance of competition in retail banking and has launched a consultation on the functioning of the EU mortgage market, looking for ways to strengthen competition and raise efficiency.

FINLAND

Growth performance has been impressive but largely driven by the ICT sector, while the performance in many others sectors has been lacklustre. Unemployment remains high and is largely structural.

Policy priorities

Reduce the tax wedge on labour costs

Challenge and recommendations: Average and marginal tax rates on labour are among the highest in the OECD. It was recommended that these be reduced throughout the earnings distribution and, if the fiscal room for action remained tight, that more weight be put on property taxes and less on labour.

Actions taken: Personal income tax cuts worth 1.1% of GDP were announced following the collective wage agreement in late 2004. During 2005-07, the state income tax rates will be reduced at all income levels and an earned income allowance will be introduced within state taxation.

Reduce the use of early retirement pathways

Challenge and recommendations: The retirement age, particularly for men, is low due to the use of early retirement options. It was recommended that the older unemployed be subjected to the same obligations as other unemployed and that the medical criteria for the main disability pension scheme be tightened.

Actions taken: A major pension reform package agreed in 2003 is being phased in. It includes some tightening of the unemployment early retirement pathway. However, the medical criteria for the main disability pension will be relaxed.

Reduce the scale of public ownership

Challenge and recommendations: The high level of state ownership weakens competitive pressures in sheltered sectors. It was recommended that the state's ownership and regulatory roles be separated more clearly, that an extensive privatisation programme be pursued, and that involvement of private-sector providers in publicly-funded services be increased.

Actions taken: Privatisation proceeds were more than 1¼ per cent of GDP in 2004, the highest since the stock market peaked in 2000, and were running at a similar rate in the first half of 2005. The share of private-sector providers within municipal services has continued to grow moderately.

Promote greater flexibility in centralised wage determination

Challenge and recommendations: Centralised wage agreements lead to a compressed wage structure that crowds out low-skilled service jobs and hampers structural adjustment. It was recommended that greater flexibility in wage determination be promoted by following the example of other Nordic countries.

Actions taken: The recent central wage agreement had a relatively modest central wage increases, averaging 1¼ per cent a year to September 2007, and allowed some room for local flexibility.

Reform unemployment benefits

Challenge and recommendations: Net replacement rates are among the highest in the OECD at long unemployment spells. It was recommended that unemployment benefits be tapered with duration to encourage job search and reduce the unemployment trap.

Actions taken: No recent action.

FRANCE

Despite increased employment rates, unemployment remains high. GDP per capita has not grown strongly enough to narrow the income gap with the best performing OECD countries.

Policy priorities

Reduce implicit tax on continued work at older ages

Challenge and recommendations: To increase participation among older workers, it was recommended that early retirement schemes be phased out, that access to extended unemployment benefits be tightened, and that the return to longer periods of pension contributions be increased to actuarially fair levels.

Actions taken: Since the 2003 pension reform, no further important steps have been taken on pension entitlements. In January 2006, measures to increase the incentives to work at ages over 57 were announced.

Ease employment protection legislation

Challenge and recommendations: To increase employers' willingness to hire new workers, it was recommended that regulatory costs be reduced, in particular those associated with dismissals and with the use of fixed-term contracts, and that restrictions on working time be eased.

Actions taken: Restrictions on working time have been substantially reduced, the main remaining element being the legal requirement for an overtime premium after 35 hours per week. In 2005, a special permanent contract was introduced for new recruits to enterprises with less than 20 employees. The new contract extends to two years the trial period during which the new recruit can be laid-off under less strict conditions. In January 2006, a similar contract for people aged under 26 in companies with over 20 employees was announced.

Reduce minimum cost of labour

Challenge and recommendations: Total labour costs at the minimum wage (SMIC), measured relative to average labour costs, are high in France, reducing demand for young and low-skilled workers in particular. To improve employment prospects for such groups, it was recommended that the SMIC be allowed to fall relative to the average wage and that on-the-job training programmes, where the trainee could be paid less than the SMIC, be expanded.

Actions taken: The government has announced that it plans to pressure reductions in employers' social contributions on low-wage employment and to improve incentives for the unemployed to take low-paid jobs. This follows an increase in the SMIC in mid-2005 relative to the average wage, as planned.

Increase competition in network industries

Challenge and recommendations: In order to improve consumer choices, lower prices and increase efficiency, it was recommended that barriers to entry be reduced, and that regulators ensure non-discriminatory access to network infrastructure, such as in telecommunication and air transport. Regulators may need more power and/or independence.

Actions taken: No recent action.

Improve the regulatory environment

Challenge and recommendations: To reduce transactions costs and to increase competition, it was recommended that the regulatory structure be simplified in areas such as the administration of social welfare and local zoning policy for retailing, and that detailed rules regulating pricing between producers and retailers be abolished.

Actions taken: Plans for progressive introduction of "one-stop shops" for implementation of labour market policy have been announced. Retail pricing regulation is to be modified to allow retailers more room to set low prices.

GERMANY

For more than ten years, economic growth in Germany has been weak, resulting in a widening of the gap in GDP per capita vis-à-vis the United States and several EU countries.

Policy priorities

Reduce average tax wedge on labour income

Challenge and recommendations: To foster employment creation, it was recommended that room be created for cuts in statutory income tax rates and social charges by reducing tax expenditures and by better targeting unemployment-related transfers. It was also recommended that the pension system be made more actuarially fair, and that the scope for selective contracting (between insurers and providers) and managed care in the health care system be widened.

Actions taken: Efforts have been concentrated on implementing earlier reforms in the areas of unemployment benefits and health insurance. New legislation came into force cutting a number of significant subsidies and tax concessions such as support for residential construction and investments in certain funds. The contribution rate for unemployment insurance is planned to be reduced by 2 percentage points, but the VAT rate is scheduled to increase by 3 percentage points.

Further liberalise professional services

Challenge and recommendations: In order to increase competition among professional services, it was recommended that binding fee schedules for architects and engineers be eliminated, that deregulation in other professions be considered and that compulsory contributions to professional associations be phased out.

Actions taken: Liberalisation of remuneration for architects and engineers is intended.

Improve secondary education achievements

Challenge and recommendations: To raise the performance of secondary education, it was recommended that nation-wide standards for educational attainment be set and that adherence to them be regularly monitored. This would involve giving schools more freedom in determining their own programmes for improving learning outcomes and linking public funding of schools to educational outcomes.

Actions taken: Nation-wide educational standards have been agreed by the states in some fields. Following earlier decisions, language training for students with immigrant background is being stepped up.

Reduce disincentives to work at older ages

Challenge and recommendations: To foster labour force participation of older persons, it was recommended that preferential benefit eligibility conditions for older workers be abolished and that subsidies for working time reductions of this group be cut.

Actions taken: Reductions in the duration of unemployment insurance benefits for older unemployed were implemented in February 2006. The government plans an increase in the statutory retirement age from 65 to 67 to be phased in over a long period.

Increase competition in government procurement.

Challenge and recommendations: In order to increase the efficiency of government procurement, it was recommended that calls for tender be issued more widely, rules across the states be simplified and the role of business associations in setting these rules be eliminated.

Actions taken: Legislation is under review.

I.2. PROGRESS IN RESPONDING TO THE 2005 POLICY PRIORITIES: COUNTRY NOTES

GREECE

Despite brisk growth in recent years, a large gap in GDP per capita remains vis-à-vis the European Union. Labour market regulations are rigid and barriers to product market competition are high.

Policy priorities

Ease employment protection legislation

Challenge and recommendations: To improve labour turnover and reduce gender/age imbalances of unemployment, it was recommended that high severance costs for white-collar workers be brought more in line with those for blue-collar workers, while ensuring no discrimination against part-time employment.

Actions taken: Recent legislation has abolished permanent contracts for new employers in all public entities and enterprises.

Ease product market regulation

Challenge and recommendations: To strengthen productivity performance, it was recommended that the liberalisation of key sectors be accelerated, while also enhancing the powers and responsibilities of the Competition Committee and the sectoral regulators, providing the former with adequate staff and funding.

Actions taken: The Administration Code of the Electric Energy Transactions System was approved in May 2005, facilitating the deregulation of the sector. A law aiming at significantly upgrading the Competition Committee was passed in July 2005.

Reduce administrative burden on start-ups

Challenge and recommendations: To reduce substantial barriers to entrepreneurship, it was recommended that bureaucratic requirements for start-ups be significantly further reduced, accompanied by reforms to labour and bankruptcy legislations.

Actions taken: Registration and licensing procedures for new businesses have been simplified further under a new law in 2005. The adoption of International Accounting Standards has become mandatory as from 2005.

Further simplify the tax system

Challenge and recommendations: To encourage investment, it was recommended that the tax system be further simplified to reduce compliance costs and that enforcement efforts to curtail tax evasion by the self-employed be increased.

Actions taken: A tax reform package agreed in autumn 2004, containing further measures to reduce tax burdens, simplify the tax code and reduce compliance and collection costs, came into force in 2005. Additional measures have been implemented in 2005 to fight tax evasion and broaden the tax base. Bank secrecy for tax purposes has been abolished.

Reduce incentives for early retirement

Challenge and recommendations: To boost labour force participation rates, it was recommended that incentives for early retirement be reduced, pensions be linked to lifetime earnings, and stricter eligibility criteria be implemented.

Actions taken: No recent action.

HUNGARY

GDP growth has been brisk in recent years, but registered labour force participation and employment rates remain low despite increases in recent years.

Policy priorities

Reduce state control on the operations of the network industries

Challenge and recommendations: To facilitate entry and allow prices to better reflect market signals, it was recommended that the authorities time schedule for price liberalisation be followed, and preferably brought forward, and that the government's role in setting network access charges be reduced. This would be helped by greater independence accorded to the industry regulators.

Actions taken: In the electricity sector an obligation to re-negotiate long-term power purchasing agreements has been introduced. Full access to market-based electricity and gas provision for all users is scheduled for 2007.

Reduce the tax wedge for low-income workers

Challenge and recommendations: In order to reduce informal activity, it was recommended that the tax wedge for low-income workers be cut.

Actions taken: No recent measures have been taken as action in this area is limited by the lack of fiscal room.

Reduce administrative burden on start-ups

Challenge and recommendations: To bring down burdensome administrative procedures, it was recommended that the authorities implement plans for on-line business registration and standardisation of documentation, cut fees for business registration and simplify legal procedures for setting up a business.

Actions taken: Steps have been taken to streamline the registration system, which should make setting up a new business more attractive. In addition, opportunities for business to accomplish administrative duties on-line have increased.

Reform the disability benefit system

Challenge and recommendations: To help increase the employment rate, a further reform of the disability benefit system was recommended.

Actions taken: In 2005, a new set of medical guidelines for assessing disability were issued. These new guidelines are intended as a first step towards a system that takes better account of remaining capabilities and that encourages rehabilitation.

Further downsize housing-loan subsidies

Challenge and recommendations: A further downsizing of housing-loan subsidies was recommended, not only for budgetary reasons, but also to reduce distortions in housing markets and increase labour mobility.

Actions taken: After previous cutbacks to housing-loan subsidies prompting a reduction in the volume of new housing loans, the government introduced a new home-loan subsidy for those aged under 30 in February 2005.

I.2. PROGRESS IN RESPONDING TO THE 2005 POLICY PRIORITIES: COUNTRY NOTES

ICELAND

Economic performance has improved significantly since the mid-1990s, allowing Iceland to narrow its income gap vis-à-vis the United States. Still, despite solid gains, the labour productivity gap remains large.

Policy priorities

Lower barriers to entry for domestic and foreign firms

Challenge and recommendations: In order to reduce anti-competitive behaviour by dominant firms and raise productivity, it was recommended that the energy and fisheries sectors be opened further.

Actions taken: While the sale of the public stake in Iceland Telecom has been completed, the authorities do not intend to privatise the national electricity company nor to reduce ownership restrictions in fisheries.

Reduce producer support to agriculture

Challenge and recommendations: To ease the burden on consumers and taxpayers, it was recommended that high and distorting agricultural support be reduced and that tariffs and protective quotas be eliminated.

Actions taken: The government has stated its willingness to accept a reduction in agricultural subsidies and protection in the context of the Doha trade round.

Improve access to, and graduation rates from, upper-secondary education

Challenge and recommendations: To improve educational attainment and get better value for money, it was recommended that policy should focus on quality and efficiency improvements while maintaining high levels of education spending.

Actions taken: The government is implementing or planning further measures to reduce drop-out rates, e.g. curriculum reform, incentives for schools to focus on attainment and a shortening of the duration of upper-secondary education.

Continue public sector reform

Challenge and recommendations: To enhance efficiency and curb expenditure creep, it was recommended that performance measurement and management reform in the public sector be accelerated.

Actions taken: The authorities have tightened regulations governing the implementation of the budget and are reviewing incentives for public-sector managers to keep expenditure within budgeted levels.

Reduce government support to housing

Challenge and recommendations: To diminish distortions of investment choices between housing and other assets, reducing government backing of bonds issued by the Housing Finance Fund was recommended.

Actions taken: The government does not intend to withdraw from housing finance, but it is re-considering the role of the public fund, which could become primarily a mortgage lender to low-income households or those in remote locations.

IRELAND

With the fastest growth rate of GDP per capita in the OECD over the past decade, Ireland has nearly caught up with the leading countries in terms of productivity and, to a lesser extent, income levels.

Policy priorities

Ease the regulatory burden on business operations

Challenge and recommendations: To strengthen competition in services, it was recommended that anti-competitive regulation in retailing be eliminated and that professional services be opened to foreign-trained professionals.

Actions taken: In May 2005, the government-appointed Consumer Strategy Group suggested i) to establish an independent National Consumer Agency to address consumer complaints; ii) to abolish the quota on pub licences and to introduce a new category of licences for continental-style cafés; iii) to raise the number of licences for fruit and vegetable traders; iv) to revoke the price floors for retail businesses (Groceries Order); and v) to change the price setting procedure for pharmaceuticals. The government has set up a National Consumer Agency and introduced a bill that aims at abolishing the Groceries Order.

Further liberalise network sectors

Challenge and recommendations: To strengthen competition in network industries, it was recommended that the regulatory framework be reviewed so as to prevent incumbents from exploiting monopoly power in a relatively small market.

Actions taken: The Consumer Strategy Group recommended that price controls in the energy and telecom sectors be repealed so as to raise the incentive for foreign suppliers to establish in Ireland.

Strengthen the enforcement of competition policy

Challenge and recommendations: Unlike in most other countries, the Competition Authority cannot impose fines for violation of the competition law, but must take its cases to criminal court. To strengthen the effectiveness of competition policy, it was recommended that the Authority be granted greater enforcement power and the possibility of imposing sanctions.

Actions taken: No action has been taken in this area, but the Consumer Strategy Group recommended that the Department of Enterprise, Trade and Employment be better equipped to bring consumer protection legislation into line with EU standards.

Strengthen work incentives for second earners

Challenge and recommendations: To encourage labour participation to respond to strong growth in the demand for labour, especially for those seeking part-time work and lower-skilled second earners, the introduction of a non-wastable tax credit for childcare was recommended.

Actions taken: The government-appointed Tax Strategy Group examined the option of a tax credit for childcare costs but has decided not to retain it because of the administrative costs of checking the validity of the claims. Instead, the Finance Act 2005 increased the child benefit.

Avoid excessive house price increases and volatility

Challenge and recommendations: To contain house price increases and remove sources of undue volatility in house prices, it was recommended that tax deductibility of mortgage interest payments be phased out and that frequent changes in stamp duties be avoided.

Actions taken: No change has been made to the tax treatment of mortgage interest payments. The Finance Act 2005 raised the price threshold below which first-time buyers of existing dwellings are exempted from stamp duty. This measure may improve long-run efficiency in the housing market but may in the short run lead some sellers, whose property value is near the threshold, to raise the selling price of their houses so as to allow potential first-time purchasers to take advantage of the exemption.

ITALY

Since the mid-1990s, labour productivity has slowed and contributed to a sharp loss of competitiveness. The employment rate has risen but remains one of the lowest in the OECD.

Policy priorities

Reduce public ownership

Challenge and recommendations: To increase competition and innovation, notably in network industries, it was recommended that privatisation of public companies be accelerated, that golden shares in companies be replaced with arm's length regulation and that competition in provision of public local services be promoted.

Actions taken: The government sold another tranche of shares in the main electricity provider (ENEL) and a 2% limit on voting rights of an individual foreign company in the electricity provider Edison was scrapped in June 2005. As of 2006, outsourcing of local public services is subject to competitive bidding. Regulated broadband access prices have been cut.

Improve access to, and graduation from, upper-secondary and tertiary education

Challenge and recommendations: To raise upper-secondary graduation rates and lower-tertiary drop-out rates, it was recommended that teachers' and professors' careers be linked to performance and be exposed to more competition; that co-payments and loans with income-contingent repayments be introduced; and that financing and decision-making of universities be decentralised.

Actions taken: Reforms of secondary education are being implemented, albeit slowly.

Reduce tax wedges on labour income

Challenge and recommendations: To stimulate low-skilled employment and reduce the share of the informal sector, it was recommended that high tax rates and pension contributions, notably on low and average earnings, be reduced, that tax enforcement be strengthened and tax amnesties discontinued.

Actions taken: The 2006 budget entails targeted reductions in employers' social security contributions, and provides incentives to local authorities to improve tax collections.

Strengthen corporate governance and financial supervision

Challenge and recommendations: To correct corporate governance failures it was recommended that reforms be accelerated to strengthen independent directors and minority shareholder rights. The bankruptcy law should also be reformed, strengthening creditor rights and reducing borrower penalties in case of insolvency.

Actions taken: A broad reform of bankruptcy law has been approved by Parliament. Also, a new law increases transparency and accountability of firms with an enhanced role for independent directors, imposes term limits on the governor and board members of the Bank of Italy, enhances regulation of new financial products and strengthens protection of small savers.

Promote decentralisation in wage bargaining

Challenge and recommendations: To prevent excessive wage claims leading to loss of competitiveness, it was recommended that the public sector take a lead in decentralising wage bargaining and that regional differences in both productivity and cost of living be taken into account in wage setting.

Actions taken: No action.

JAPAN

Labour productivity decelerated during Japan's decade of economic stagnation, thus widening the income gap with the leading OECD countries.

Policy priorities**Further liberalise services**

Challenge and recommendations: To enhance competition and promote innovation in the service sector, it was recommended that: i) the enforcement of competition law be further strengthened and heavier sanctions imposed; ii) the regulatory regime applicable to special zones be extended nationwide; and iii) competition in network industries be promoted.

Actions taken: The revised Anti-monopoly Act, which raises the surcharge rate (for large manufacturers) from 6 to 10% of sales of the goods concerned during the period of law infringement and which authorises a leniency programme, took effect in January 2006. It has been decided to extend nation-wide selected regulatory reform measures that apply in the special zones. The free choice of electricity provider has been expanded from around one-third of consumers in April 2004 to about two-thirds in April 2005.

Reduce producer support to agriculture

Challenge and recommendations: To improve economy-wide efficiency and reduce food prices for consumers, it was recommended that the level of support to agriculture be reduced – while shifting its composition from market price support to direct payments – and that the entry of joint-stock companies be allowed on a nation-wide basis.

Actions taken: The government decided to allow the entry of joint-stock companies into agriculture on a nation-wide basis on leased land. The 2005 Free Trade Agreement with Mexico included some agricultural products. Other actions are pending the outcome of the Doha trade round.

Ease employment protection

Challenge and recommendations: To reduce dualism in the labour market and facilitate restructuring of the corporate and financial sectors, it was recommended that a comprehensive approach, including a reduction of employment protection for regular workers, be adopted.

Actions taken: No measures have been taken to ease employment protection for regular workers.

Reform the financial sector

Challenge and recommendations: To further improve the functioning of the financial system, it was recommended that the role of public financial institutions be scaled back, while requiring banks to resolve the non-performing loan problem and strengthen their capital base to overcome the remaining weaknesses in the banking sector.

Actions taken: While the major banks exceeded the government's target of reducing by about half the non-performing loan ratio between March 2002 and March 2005, such a target has not been applied to regional banks yet. The Diet passed a bill in October 2005 to privatise Japan Post in October 2007.

Remove impediments to foreign direct investment

Challenge and recommendations: In order to strengthen competition and bring in new technology and methods of production, it was recommended that the government follow through on its action plan aimed at doubling the stock of FDI over five years.

Actions taken: Revisions to the Commercial Code to facilitate mergers and acquisitions by foreign companies using their Japanese subsidiaries passed the Diet in June 2005.

I.2. PROGRESS IN RESPONDING TO THE 2005 POLICY PRIORITIES: COUNTRY NOTES

KOREA

With growth rates of labour productivity and GDP per capita remaining well above other OECD countries, Korea has continued to narrow its substantial income gap relative to the average OECD level.

Policy priorities

Ease employment protection for regular workers

Challenge and recommendations: To reverse the growing proportion of non-regular workers in the labour force, which creates equity and efficiency concerns, it was recommended that the conditions on collective dismissals be relaxed and that the social safety net, particularly employment insurance, be further developed.

Actions taken: A "Roadmap" for reform, including some easing of conditions on collective dismissals, has been prepared for discussion by the social partners.

Reduce producer support to agriculture

Challenge and recommendations: To improve economy-wide and global efficiency, it was recommended that the level of support to agriculture be further reduced, while shifting its composition from market price supports to direct payments, and that limits on land ownership be removed to raise productivity.

Actions taken: Special treatment of rice will be extended to 2014, while doubling the minimum market access of imports from 4 to nearly 8% of domestic consumption.

Further liberalise services

Challenge and recommendations: To promote greater competition in product markets, especially in services, it was recommended that network industries be restructured, that procedures for opening large retail stores be simplified, and that anti-competitive practices in professional services be prevented.

Actions taken: The Korea Fair Trade Commission abolished or reformed 56 anti-competitive regulations and is now reviewing 94 additional regulations with the Regulatory Reform Committee. The Committee has also launched a two-year review of the existing 8 000 regulations. Measures to relax the limit on the size of new large-scale stores and to simplify administrative procedures are underway. The government is preparing a policy package to improve competition in ten services, including law and accounting.

Remove barriers to foreign direct investment

Challenge and recommendations: To promote foreign direct investment, it was recommended that ownership, procedural and regulatory barriers to FDI inflows be removed and that the incentives offered in the three Free Economic Zones be extended to the rest of the country.

Actions taken: In 2004, the government identified 151 issues that have a negative impact on the FDI environment, including 16 labour market issues. Thus far, 55 items have been deregulated or reformed.

Improve the functioning of the financial sector

Challenge and recommendations: To improve efficiency in the financial sector, it was recommended that the privatisation of banks be completed, that remaining problems in the non-bank sector be resolved and that financial supervision be shifted to a more pre-emptive approach.

Actions taken: The government has sold all of its holdings in two banks, leaving five of 14 banks with significant public ownership. The three largest investment trust companies were also privatised during the past year and a private equity fund law was introduced to develop the asset management sector. Two large insurance companies have been placed under prompt corrective action.

LUXEMBOURG

GDP and income per capita are among the highest in the OECD area, but labour utilisation is relatively low.

Policy priorities

Reduce the implicit tax on continued work at older ages

Challenge and recommendations: To reduce incentives for early retirement, it was recommended that: early retirement pension be reduced to make it actuarially fair in relation to a pension taken at the official retirement age; imputed years of service be more difficult to obtain; subsidies for pre-retirement pensions be terminated; and the official retirement age be indexed to increases in life expectancy.

Actions taken: No recent actions have been taken.

Tighten income support system for the unemployed

Challenge and recommendations: To reduce structural unemployment, it was recommended that replacement rates in unemployment insurance be lowered and that the withdrawal rate for social assistance be reduced as recipients' incomes rise in order to avoid unemployment and poverty traps.

Actions taken: No recent actions have been taken.

Raise achievement in primary and secondary education

Challenge and recommendations: To improve educational achievements, and to close the gap between nationals and immigrants, it was recommended that programmes for learning to read and write in either German or French be made available; that core subjects be given more attention, and more help to weaker students in primary education be provided; that performance standards be defined nationally and that school autonomy and accountability be increased.

Actions taken: As part of a multi-year reform programme, children in vocational education are now allowed to do their studies in one language (French or German) without having to achieve a high level of competence in the other language.

Raise public-sector efficiency

Challenge and recommendations: To raise public-sector efficiency, it was recommended that the role of e-government be expanded further, that managerial independence and accountability be increased, and that administrative simplification be fostered.

Actions taken: The e-Luxembourg programme is currently being implemented to streamline administrative procedures and accelerate payment procedures by government entities.

Reduce barriers to competition in broadband services

Challenge and recommendations: To raise broadband access and lower access prices, it was recommended that the government reduce barriers to competition in broadband services by imposing lower access charges to the local loop and by forcing the incumbent telecom company to withdraw from the market for cable internet services.

Actions taken: No recent actions have been taken.

I.2. PROGRESS IN RESPONDING TO THE 2005 POLICY PRIORITIES: COUNTRY NOTES

MEXICO

Economic growth has been too slow to reduce the large gap in standards of living with other OECD countries. Employment rates are high and rising, but productivity has stagnated in the past decade.

Policy priorities

Improve access to upper-secondary education

Challenge and recommendations: In order to improve educational attainment and students' performance, which are very low compared with other OECD countries, and strengthen productivity of the workforce, it was recommended that curricula modernisation be continued and that the accountability of schools and teachers be enhanced. It was also recommended that adult training be further developed.

Actions taken: A reform of lower-secondary education (*reforma integral de la secundaria*), seeking a modernisation of the curriculum and a better organisation of teaching, has been launched. Few concrete actions have yet been taken in upper-secondary education.

Reduce barriers to entry in industries

Challenge and recommendations: To improve effective competition in the telecommunications sector it was recommended that the Telecommunications Act (proposed in 2002) be approved. In energy supply, it was recommended that the share of public enterprises be reduced, in particular by easing restrictions on private investment in the electricity sector.

Actions taken: The Telecommunications Act proposal was abandoned but secondary legislations were amended to improve entry and competition conditions. In electricity generation, no action has been taken to remove legal obstacles to private investment, although the constitutionality of the existing (small-scale) independent power producers was recognised.

Reduce barriers to foreign ownership

Challenge and recommendations: To foster competition and improve efficiency, it was recommended that restrictions on foreign direct investment be eased, especially in the electricity sector and fixed-line telephony, but also in some professions, construction and transport.

Actions taken: No recent action.

Reform the tax system

Challenge and recommendations: To increase financing of core spending on development priorities (basic education, health, infrastructure, poverty alleviation), a revenue-enhancing tax reform was recommended. A broadening of the VAT base was recommended in particular, to reduce distortions and facilitate tax administration.

Actions taken: Measures were taken to simplify the income tax and broaden its base. No action was taken on the VAT front.

Improve the "rule of law"

Challenge and recommendations: In order to reduce transaction costs and thereby improve conditions for business and investment, it was recommended that the effectiveness of the judiciary and enforceability of law and contracts be strengthened.

Actions taken: On-going efforts to facilitate administrative procedures (including in some states) and to use internet systems more broadly will contribute to improve transparency and fight corruption.

NETHERLANDS

Despite a decline in the unemployment rate to one of the lowest levels in the OECD area, under-utilisation of labour resources in the Netherlands still accounts for most of the wide income gap vis-à-vis the United States.

Policy priorities

Reduce tax wedges on labour income

Challenge and recommendations: To strengthen incentives to work, it was recommended that room be made for reductions in taxes on labour income by lowering government expenditure on social transfers and by limiting the exemptions from the standard VAT rate.

Actions taken: The government has decided to reduce the duration of unemployment benefits as of 2006 and to increase support for pre-school children, as well as for attending school-age children outside school hours.

Further reform disability benefit schemes

Challenge and recommendations: To reduce the number of days lost on sickness leave and the proportion of the working-age population on partial or full disability benefits, it was recommended that the new schemes planned for 2006 be implemented and that social partners be prevented from topping up benefits.

Actions taken: In October 2004, a tighter claim-assessment (*het Schattingsbesluit*) was introduced and a re-evaluation of existing cases started. In June 2005, the Parliament decided on the new disability scheme (WIA), providing stronger financial incentives to work for those with residual work capacity and eliminating benefits for those with modest disabilities.

Simplify administrative procedures

Challenge and recommendations: To lower the high administrative burden, it was recommended that the cost of compliance be reduced by linking government agencies with each other, that the one-stop shop services be extended and regulations simplified.

Actions taken: The cabinet has presented measures to make a major reduction in the administrative burden for private enterprise, accumulating to 25% (€ 4 billion) in 2007. As a first step to simplify the licence and permit procedures, the government installed a taskforce which has reported in June 2005.

Remove barriers to product market competition

Challenge and recommendations: To foster product market competition, it was recommended that the retail end of electricity and gas distribution networks be privatised, that unwarranted anti-competitive practices in the professions be eliminated and that restrictions on large-format retail store operators be eased.

Actions taken: The government decided to oblige the sector to split off the electricity grids from the distribution and sale businesses. National restrictions on large retail outlets have been abolished and decision-making power concerning the location of outlets has been decentralised.

Ease residential zoning restrictions

Challenge and recommendations: To stimulate the supply of housing and reduce the excess burden of taxation, it was recommended that residential zoning restrictions be eased and that tax subsidies to owner-occupiers be phased out.

Actions taken: The government has presented its policy on zoning in the National Spatial Strategy (*Nota Ruimte*), allowing for less restrictive practices and decentralising decision authority.

NEW ZEALAND

Growth in GDP per capita has risen markedly in the past decade, albeit not sufficiently for a catch-up with the top half of OECD countries. The large gap in labour productivity has widened.

Policy priorities

Strengthen incentives to move from welfare to work

Challenge and recommendations: Incentives to move from welfare to work are weak. It was recommended that activation policies be strengthened and the *Working for Families* package monitored and adjusted if the labour supply response is not significant.

Actions taken: The government has agreed in principle to develop a single core benefit that would apply one set of criteria to all working-age beneficiaries and deliver employment assistance to clients based on their individual circumstances in terms of their work readiness, rather than their benefit category.

Reduce barriers to foreign ownership

Challenge and recommendations: Consent is required for foreign acquisitions of 25% or more of firms worth more than NZD 50 million. It was recommended that restrictions on foreign investment in business activities be removed and that other instruments for protecting sensitive land be examined.

Actions taken: The Overseas Investment Act 2005 increased the threshold to NZD 100 million but also tightened conditions for acquiring sensitive land.

Reduce the extent of educational under-achievement observed among specific groups

Challenge and recommendations: The under-achievement of some groups, particularly ethnic minorities, persists. It was recommended that early childhood education be expanded, that well-coordinated and effective early intervention programmes be developed, and that teaching quality be raised.

Actions taken: Funding for early childhood education places has been increased: from 2007, the first 20 hours per week will be provided free of charge for three and four year-olds (if sufficient capacity is available); and the childcare subsidy rates have been raised. The government is developing an approach to improving teaching quality in schools using evidence-based best practices.

Ensure that employment relations legislation supports efficient labour market outcomes

Challenge and recommendations: In view of their cost-raising effects, it was recommended that recent changes in employment relations legislation be re-considered to avoid undermining labour market flexibility.

Actions taken: Legislative changes in late 2004 have further raised labour costs and reduced labour market flexibility, although it is too early to assess the extent of roll-back. Some aspects of the new legislation, in particular for multi-employer collective agreements, have been clarified through evolving case law – albeit not necessarily in ways that enhance flexibility.

Address infrastructure bottlenecks, especially in transport and energy

Challenge and recommendations: The regulatory framework has made it difficult to address infrastructure bottlenecks. It was recommended that regulatory reforms be implemented to unblock investment.

Actions taken: The Resource Management Amendment Act 2005 has streamlined the procedures for obtaining resource consents and provided greater weight to national interests. The government has commissioned a study into road pricing options for Auckland. In energy, the plan for introducing a carbon tax has been withdrawn, leaving climate change policies and other regulatory uncertainties unresolved.

NORWAY

GDP per capita is one of the highest in the OECD, reflecting a strong labour productivity performance in addition to large natural resource rents. The impact of rising employment rates on labour utilisation have been more than offset by a large decline in average hours worked.

Policy priorities

Reform disability and sickness benefit schemes

Challenge and recommendations: To raise labour input, it was recommended that stricter regulation on the entitlement to sickness benefits be enforced and that independent medical disability assessment be made mandatory. The cost-effectiveness of vocational rehabilitation should be routinely reviewed.

Actions taken: Announced measures reducing replacement rates have been postponed. A committee to study disability reform options with the aim of strengthening work incentives is to be formed and should issue a report in autumn 2006.

Reduce producer support to agriculture

Challenge and recommendations: To reduce inefficient allocation of resources in the economy, it was recommended that high producer support to agriculture be reduced, targeted income transfers be introduced to decouple aid from output or input use and high external tariffs on agricultural products be cut.

Actions taken: The Norwegian Competition Authority investigated and fined the major producer for abuses of market power in the dairy market in 2005.

Reduce the scope of public ownership

Challenge and recommendations: To increase competition and encourage FDI, it was recommended that high public ownership be reduced, especially in network industries, retail trade, financial services and oil.

Actions taken: Further sales of state shares in telecommunications and in the oil industry have taken place since the spring of 2004. A full liberalisation of the postal market as from January 2007 was decided by Parliament but later postponed. Competition has been enhanced in provision of non-commercial service obligations by use of tender, including highway ferry lines (since 2004) and one contract for rail passenger transport services (operational as of June 2006).

Implement a comprehensive pension reform

Challenge and recommendations: To strengthen fiscal sustainability, it was recommended that a pension reform be implemented. It should aim at raising effective retirement age by promoting a shift to a more actuarially fair pension system, and using the Petroleum Fund to pre-fund part of pension liabilities.

Actions taken: The May 2005 pension reform adjusts benefits in line with life expectancy and indexes pension benefits on an average of prices and wages. The reform is being reconsidered by the new government, and a new white paper on pension policy is expected next May. A pension fund, built on the Petroleum Fund and the National Insurance Scheme Fund, was established 1 January 2006. Private occupational pension schemes have been made mandatory as of January 2006.

Improve transparency and cost-effectiveness of regional policy

Challenge and recommendations: To improve transparency and cost-efficiency, it was recommended that regional goals be pursued by more transparent cash transfers and that any freed up resources be used to cut taxes.

Actions taken: No recent action.

I.2. PROGRESS IN RESPONDING TO THE 2005 POLICY PRIORITIES: COUNTRY NOTES

POLAND

Despite substantial growth since the start of the transition, the participation rate is very low, unemployment is very high and income per capita is well below OECD average. Raising employment and raising productivity are key priorities.

Policy priorities

Reform entitlement conditions in disability benefit schemes

Challenge and recommendations: To avoid creating a serious dependency trap and to improve work incentives, it was recommended that stricter and regular re-evaluation of existing disability pensioners, including permanent ones, be implemented. A time-limited transitional benefit could be established.

Actions taken: New rules for new disability pensions have been adopted, and they are now limited in time. No action has been taken on the large stock of existing permanent disability pensions.

Reduce public ownership

Challenge and recommendations: To curb the accumulation of public debt and to increase productivity growth, it was recommended that the pace of privatisation be raised by seeking strategic investors for the remaining state-held companies, putting less emphasis on obtaining a high price and reconsidering strategies of merging state-owned firms before sale.

Actions taken: Privatisation has increased somewhat since 2004 with the divestment of government shares in viable firms and some other state firms have been closed down. There has been no change in privatisation methods or strategy.

Reduce barriers to foreign ownership

Challenge and recommendations: To spur foreign direct investment inflows, it was recommended that restrictions, such as the statutory limit on the proportion of shares that can be acquired by foreign investors, be eased, the use of government special voting rights be limited, and the capacity of the Polish foreign investment agency be improved.

Actions taken: An Economic Freedom Act has been introduced that simplifies procedures for non-residents to set up a business, provides investors with a binding legal interpretation of provisions and eases ownership restrictions.

Improve transport and housing infrastructure

Challenge and recommendations: To ease labour transfer towards areas with higher levels of employment and better-paid jobs, it was recommended that transport and housing infrastructure be improved.

Actions taken: No recent action taken. The government expects EU funds to contribute to improving transport infrastructures.

Reduce minimum cost of labour

Challenge and recommendations: To increase employment of youth and low-skilled workers, it was recommended that the minimum wage should not rise significantly relative to average wages, the use of in-work benefits be developed, and access to the reduced-minimum-wage programme be enlarged.

Actions taken: A new indexation rule is likely to result in an increase in the minimum wage relative to the average wage over the next few years.

PORTUGAL

Convergence in living standards with the more advanced OECD average has halted in recent years. With employment rates above EU average, the income gap essentially reflects low productivity.

Policy priorities

Improve upper-secondary education attainments

Challenge and recommendations: To improve the quality of labour input and facilitate the adoption of new technologies, Portugal's human capital gap needs to be reduced. It was recommended that implementation of ongoing reforms of the curricula, technical education and teachers' evaluation be stepped up and that adult training be further developed.

Actions taken: The implementation and first impact of the 2004 reform of the upper-secondary education system are being assessed. Vocational and technological streams are being strengthened under the programme *Novas Oportunidades*. The authorities are promoting individualised support for low achievers to allow a larger number to reach upper-secondary education.

Reduce state control of business operations in network industries

Challenge and recommendations: To promote greater competition in network industries, it was recommended that the state abandon its influence in certain sectors via the replacement of special voting rights with arm's length regulation where appropriate, and that measures to foster effective competition be taken.

Actions taken: In the telecommunication sector, the regulator has continued to take action to reduce the power of the incumbent and put all operators on a level playing field.

Ease employment protection legislation

Challenge and recommendations: The 2003 reform of the Labour Law, which introduced flexibility at the firm level and allows a better control of absenteeism, was a step forward. It was recommended that EPL be eased further to promote mobility and encourage technological and managerial innovation.

Actions taken: No further action.

Step up implementation of the public administration reform

Challenge and recommendations: To enhance global effectiveness and facilitate implementation of reforms in many other areas, it was recommended that the pace of public administration reform be accelerated.

Actions taken: As part of a deficit-reduction package, a broadly-based reform of public administration has been launched, including in particular streamlining of central administration services (2006), the alignment of public sector employment conditions with those prevailing in the private sector and the introduction of performance-based pay (by 2007).

Simplify the tax system and broaden the income tax base

Challenge and recommendations: In order to reduce compliance costs for businesses and thereby the scale of informal activities, it was recommended that the tax system be simplified and that the income tax base be broadened.

Actions taken: The government's deficit-reduction package includes the abolition of several tax benefits and exemptions, but at the same time it introduces an additional tax bracket on personal income tax and a higher marginal tax rate for higher-income categories.

1.2. PROGRESS IN RESPONDING TO THE 2005 POLICY PRIORITIES: COUNTRY NOTES

SLOVAK REPUBLIC

GDP growth has accelerated and contributed to a narrowing of the large income gap vis-à-vis OECD countries, but further reforms are essential to maintain progress and reduce unemployment.

Policy priorities

Reduce the tax wedge for low-income workers

Challenge and recommendations: To improve incentives for job creation for unskilled workers, it was recommended that employers' social security contribution rates for low-skilled workers be cut significantly. The fiscal cost of this should be funded by expenditure cuts in less urgent areas.

Actions taken: The government has stated that it will consider small across-the-board cuts in social security contribution rates when the fiscal position permits.

Reform the education system to improve human capital

Challenge and recommendations: To improve educational outcomes in primary and secondary schools, it was recommended that measures to promote increased accountability be introduced. To improve tertiary sector outcomes, it was recommended that tuition fees be permitted, and competition between institutes promoted.

Actions taken: A proposed government bill to introduce fees in tertiary education was rejected by the parliament.

Reduce state control of business operations in network industries

Challenge and recommendations: To improve competition in network industries, it was recommended that the involvement of the government be limited and that the new regulatory framework be fully enforced, including through close monitoring of price developments.

Actions taken: Competition authorities are more closely monitoring price developments and competition conditions. Some anti-competitive actions by dominant incumbents have been punished with large fines.

Strengthen the governance of the judicial and law enforcement systems

Challenge and recommendations: To ensure a more efficient, transparent, and rules-based business environment, it was recommended that the governance of the judicial and law enforcement systems be strengthened.

Actions taken: The Ministry of Justice continues to promote legislative improvements, including new bankruptcy legislation which came into force in January 2006. However, the lines of accountability for judicial outcomes remain weak and perceived corruption remains quite high.

Progressively increase the statutory retirement age for public pension eligibility

Challenge and recommendations: In order to make the pay-as-you-go pension system sustainable, it was recommended that the statutory retirement age be progressively increased to 65 years. It was also recommended that some rules in the new pension system be refined.

Actions taken: No actions since the 2003 Social Insurance and Old-Age Pension Saving Acts.

SPAIN

The Spanish economy has been resilient to the protracted European slowdown. However, the persistence of high inflation and stagnant labour productivity are undermining competitiveness.

Policy priorities

Limit the extent of administrative extension of collective agreements

Challenge and recommendations: To raise real wage flexibility, it was recommended that the compulsory application of agreed wages to all firms in the sector be suppressed and that wage indexation clauses be eliminated. If the latter is not feasible, negotiations should focus on core rather than headline inflation.

Actions taken: Discussions are currently taking place between the social partners on labour market questions, including this issue.

Ease employment protection legislation for permanent workers

Challenge and recommendations: To reduce the segmentation of the labour market, it was recommended that the gap in protection between permanent and temporary workers be reduced by further lowering severance payments for permanent contracts and that controls on the illegal use of temporary contracts be improved.

Actions taken: The government has proposed that the lower dismissal costs for certain labour market groups be generalised to all permanent contracts, and this is currently being discussed by the social partners.

Reform the education system to improve human capital

Challenge and recommendations: To improve the quality of the education system, it was recommended that more autonomy be provided to schools and university departments and that university fees be increased to fund tertiary education, thus leaving more public resources for secondary education.

Actions taken: The government has started discussions with the social partners on this issue which may result in the implementation of some of the above recommendations.

Remove distortions in the housing market

Challenge and recommendations: To contain the booming housing market, it was recommended that tax advantages for home ownership be phased out and that land regulations be eased, including the removal of a compulsory transfer of 10% of building land to the municipalities.

Actions taken: The ceilings on the tax advantages for home ownership will be lowered, but only marginally.

Reform the pension system

Challenge and recommendations: To ease the strong pressures on public finances expected as from 2015-20, it was recommended that the public pension system be made actuarially fair.

Actions taken: No recent action has been taken.

I.2. PROGRESS IN RESPONDING TO THE 2005 POLICY PRIORITIES: COUNTRY NOTES

SWEDEN

Productivity growth over the past decade has picked up, helping Sweden to slightly narrow its income gap vis-à-vis the United States.

Policy priorities

Reform sickness and disability benefit schemes

Challenge and recommendations: To reduce sickness absences, it was recommended that a time limit be put on access to disability benefits (with regular re-assessment) and the powers of the national agency over local boards be strengthened to ensure that existing policies are implemented as intended.

Actions taken: Local social insurance offices have been turned into government agencies, which should improve implementation. Since 2005, part of sickness benefits is financed by employers. However, the disability benefit level has been increased.

Reduce the scope of public ownership

Challenge and recommendations: To strengthen competition, it was recommended that competition law be applied to the public sector; the opportunities for private firms to seek redress through the courts be increased; the sorts of activities that local governments can legitimately be involved in be clarified, and a level playing field be ensured; and the public procurement supervisory agencies be streamlined and strengthened and given power to enforce sanctions.

Actions taken: No recent action.

Reduce tax wedges on labour income

Challenge and recommendations: To boost labour supply and human capital development, cutting overall marginal income tax rates by raising the threshold for the state tax, broadening tax bases by restoring and then increasing the property tax, and removing exemptions from the VAT were all recommended.

Actions taken: Half of the fourth step of the earlier-decided multi-year programme to provide deductibility for employee pension contributions has been implemented. Further "green" tax shifts have been introduced, involving higher basic allowances for low and middle income earners along with lower social insurance contributions for employers to compensate for higher environmental taxes. As the last step in a multi-year programme, marginal and average income tax rates have been reduced in 2006, in particular for low- and middle-income earners.

Boost working hours

Challenge and recommendations: Greater labour supply is needed in order to ensure that the welfare system will be sustainable in the long term. It was recommended that plans to introduce a legal right to a year of sabbatical leave and the pilot scheme for lower hours (25% fewer hours with no loss of pay) be reconsidered.

Actions taken: The sabbatical leave scheme and the pilot scheme for lower hours were introduced on 1 January 2005. However, the adverse impact of this scheme on labour utilisation will be offset in part by a new employment package promoting both labour supply and demand (via training and bonuses for jobs in municipalities).

Liberalise the housing market

Challenge and recommendations: To reduce distortions that have broken the link between supply and demand, it was recommended that rent controls be phased out and planning restrictions eased.

Actions taken: Measures are under way to increase transparency in allocation of rented apartments, and government guarantees to help young people rent apartments are being considered. A government-commissioned review of the role of social housing is to report in 2007. But no action has been taken to ease rent controls.

SWITZERLAND

GDP growth has been among the weakest in the OECD over the past two decades, reflecting mainly meagre productivity growth. Nonetheless, income per capita remains high.

Policy priorities

Further liberalise professional services

Challenge and recommendations: To enhance competition in professional services and stimulate productivity in the sheltered sector, it was recommended that a revision of the Domestic Market Act be carried out, in order to recognise explicitly the freedom of establishment of professionals in all cantons and to allow the Competition Commission to appeal to the court in the case of restrictive cantonal practices.

Actions taken: A draft reform along these lines submitted to Parliament in December 2004 is currently being discussed. It also ensures the recognition of certificates for exercising a profession across cantons.

Reduce barriers to entry in network industries

Challenge and recommendations: To promote greater competition in product markets, it was recommended that barriers to market contestability be removed in network industries where liberalisation has been limited.

Actions taken: Concerning the telecommunications sector, Parliament is currently discussing the unbundling of the local loop. A draft reform liberalising the electricity market in line with the EU reform and creating a strong and independent regulator was submitted to Parliament in December 2004.

Reduce producer support to agriculture

Challenge and recommendations: To improve economy-wide efficiency and reduce food prices for consumers, which are much higher than abroad, it was recommended that the expensive producer support to agriculture be reduced and the de-linking of subsidies from production be accelerated.

Actions taken: The milk quota system will be abolished by May 2009. The next agricultural policy programme (AP 2011) will continue shifting support to more market-friendly instruments.

Curb the rising number of disability pensions

Challenge and recommendations: To restrain the growth of social spending, which has led to a sharp rise in the tax burden in the 1990s, it was recommended that reforms be implemented, in particular to the invalidity pension scheme to check the rising number of disability pensions.

Actions taken: A draft reform of the invalidity pension scheme that aims at reducing the number of new pensioners by 20% was submitted to Parliament in June 2005 and is being discussed. The early detection of individuals concerned will be enhanced to maintain their labour market attachment, while measures easing their re-entry into the labour market will be developed. Conditions under which disability pensions are granted will also be tightened.

Better contain the growth of medical costs

Challenge and recommendations: To restrain the rise in medical costs which has been strong in international comparison, it was recommended that competition be enhanced in the ambulatory sector, where the obligation of insurers to contract with all providers weakens the control of supply, and in the drug market where obstacles to effective foreign competition persist.

Actions taken: A draft reform that proposes to abolish the obligation of insurers to contract in the ambulatory sector has been submitted to Parliament.

TURKEY

Growth remains on a strong path and is driven by productivity gains. Job creation is picking up but remains too weak to increase the employment rate.

Policy priorities

Reduce administrative burden on start-ups

Challenge and recommendations: There is a need to address the "informality trap" which is an important obstacle to enterprise growth in the small-scale sector.

Actions taken: Regulatory requirements have been further streamlined to facilitate market entry and the registration of small-scale enterprises, but no actions have been announced to address the informality trap.

Reduce the tax wedge on labour income

Challenge and recommendations: To put in place a "company registration strategy", it was recommended that the marginal tax and social security contribution rates faced by firms joining the formal sector be reduced during a transition period.

Actions taken: The earlier-decided investment incentive in low-income provinces, with a 50% reduction of social security contributions being granted, has been generating positive employment responses, although these were at least partly due to employment shifts from other provinces.

Reduce the scope of public ownership

Challenge and recommendations: To help privatise large state firms which dominate the energy, telecommunications, transportation and banking sectors, it was recommended that the barriers to foreign ownership be removed.

Actions taken: The authorities have raised and/or waived the foreign ownership caps and opened new privatisation tenders to foreign investors. The government has sold 55% of the incumbent telecommunications company to foreign investors, and 51% of the national oil refining company was sold to an international consortium.

Implement results-oriented budgeting in core public services

Challenge and recommendations: To enhance the quality of public expenditures in justice, education and health services, it was recommended that budget allocations be based on performance and result benchmarks.

Actions taken: The new law on Public Financial Management and Control requires the use of results-oriented budgeting starting with the 2006 budget, but actual progress has been slow.

Improve educational opportunities

Challenge and recommendations: To improve the educational prospects of girls, and more generally the labour market relevance of education, it was recommended that the minimum schooling rules be fully enforced, and that the education curricula be revised.

Actions taken: A national campaign has been launched to increase the school participation of girls. The Ministry of Education has also undertaken a thorough revision of curricula in primary and secondary education.

UNITED KINGDOM

Macroeconomic performance has been resilient. But the productivity gap with the leading OECD economies is large, and there is scope for raising labour force participation.

Policy priorities

Tighten disability benefit schemes

Challenge and recommendations: Many claim disability-related benefits. It was recommended that mandatory work-focused interviews and credits for those returning to work included in the "Pathways to Work" programme be rolled out nationally, if the pilot programme was successful, and to consider including all claimants, not just new ones.

Actions taken: The coverage of the Pathways to Work programme is set to be extended to one-third of incapacity benefit recipients. Reforms have been announced for incapacity benefits to put the emphasis on encouraging action to regain employability in so far as incapacity is partial or temporary.

Improve access of young people to vocational training

Challenge and recommendations: While the literacy of British 15 year-olds is above the OECD average, many leave school early. It was recommended that vocational programmes for the young as well as adult training be expanded, but to have cost-sharing for adult training and focus content on what is relevant in the workplace.

Actions taken: A reform of vocational diplomas has been announced, aiming towards fewer and more up-to-date diplomas. For low-skilled adults, workplace training has been expanded in the National Employer Training programme and wage compensation is likely to play a smaller role than during the pilot phase.

Improve public infrastructure, especially for transport

Challenge and recommendations: For decades there has been under-investment in public infrastructure, resulting in congestion on the roads and an unreliable rail system. It was recommended that general government investment be increased and greater use of road charging be made to deal with congestion.

Actions taken: The government aims to boost public investment by one-third over 2004-06, but as a per cent of GDP it will still be modest compared with most OECD countries. Additional funding will be provided from 2007-08 to encourage local authorities to take measures to relieve road congestion. The government is considering a national road-charging scheme to be introduced in 10 years time.

Enhance incentives to support performance targets in publicly-funded services

Challenge and recommendations: It was recommended that waiting times be reduced by expanding activity-based funding for hospitals and by introducing incentive pay for hospital doctors (i.e. paying them through a combination of salaries and fees).

Actions taken: Contestability has been raised in publicly-funded services by increasing private sector involvement. Activity-based funding for hospitals is gradually being rolled out with a policy focus on personalised and patient-led care. Doctors' pay has not been changed.

Give greater weight to economic considerations in planning decisions

Challenge and recommendations: Planning restrictions inhibit competition in key services, and limit the supply of new housing. It was recommended that greater weight be given to economic considerations in the planning process and to speed it up with fewer layers of decision-making involved.

Actions taken: Legislation to speed up and simplify the planning system has recently been passed. The government is also making use of "Urban Development Corporations" that are empowered to effectively bypass the normal planning processes in specific areas. New house building in the South East, where shortages are most acute, has risen by about one-third relative to the average of the previous 5 years.

I.2. PROGRESS IN RESPONDING TO THE 2005 POLICY PRIORITIES: COUNTRY NOTES

UNITED STATES

Labour productivity has accelerated significantly since the mid-1990s from an already high level, while employment rates have remained well above the OECD average.

Policy priorities

Restrain health care costs

Challenge and recommendations: To curb pressures on health spending and non-wage labour costs, it was recommended that Medicare reform should focus on reducing cost per enrollee and over-consumption of health services by rolling back the unlimited tax exclusion of employer-furnished benefits and through individual savings accounts.

Actions taken: No recent legislative action.

Improve educational achievements at the primary and secondary levels

Challenge and recommendations: To improve the outcomes of compulsory education, it was recommended that further funding be envisaged and other measures be examined, if the financial means or incentives provided by the 2002 No Child Left Behind Act prove to be insufficient.

Actions taken: The 2002 Act, which provides for nationwide annual testing, greater accountability and increased parental choice if public schools were found to be failing, is being implemented by the states.

Reduce support to agriculture

Challenge and recommendations: To strengthen market forces and reduce trade distortions, it was recommended that the move away from market-based outcomes implied by the 2002 Farm Act be reversed and that the extra support given to farmers in recent years be rolled back.

Actions taken: The Administration has proposed legislative changes to reduce assistance to farmers under the 2002 Farm Act. Other actions are pending the outcome of the Doha trade round.

Reform the tax system

Challenge and recommendations: To reduce inefficiencies and foster saving, broadening tax bases by curbing exemptions and moving from an income-based toward a consumption-based system were recommended.

Actions taken: The President appointed an Advisory Panel on Federal Tax Reform that made recommendations on how to improve the tax system in a revenue-neutral manner in November 2005.

Continue corporate governance and accounting reforms

Challenge and recommendations: To bolster financial market confidence, it was recommended that the authorities stand firm on promoting transparency and accountability in corporate governance and accounting and that the special status of government-sponsored housing enterprises be eliminated.

Actions taken: The implementation of the 2002 Sarbanes-Oxley Act has continued. The government has proposed reforms to avoid under-funding of private defined-benefit pensions.

PART II

Encouraging Innovation

ISBN 92-64-03591-5
Economic Policy Reforms
Going for Growth
© OECD 2006

PART II
Chapter 3

**Encouraging Innovation:
An Overview of Performance
and Policies**

Innovation has long been a key source of progress in material living standards but the outcomes of innovation efforts are generally highly uncertain and the benefits for society as a whole may exceed those for private firms. To encourage innovation, governments have therefore put in place various measures such as financial support for private R&D projects and funding for research in universities. This chapter provides a cross-country comparison of innovation efforts and outcomes as well as of the main policy areas having an influence on those outcomes.

Introduction

Most of the rise in material standards of living since the industrial revolution has been the consequence of innovation. New or improved products and services – and new and improved ways of producing them – have for a long time been the main motor of economic growth. It is thus important that society allows innovation to flourish.

As has been long recognised, several factors reduce incentives for private firms to invest in innovation, precluding private investments from reaching socially optimal levels. The outcomes of innovation efforts are highly uncertain, especially in their early stages, making firms reluctant to invest sufficiently in research and development. In addition, firms face great difficulty in appropriating the economic benefits of their investments in innovation, while preventing their competitors from doing so. More generally, because of positive knowledge or technological spill-over effects, the benefits to society from investments in innovation often exceed the private returns accruing to individual firms.

To address these market failures, all OECD governments have put in place specific measures to encourage innovation. These include direct financial support for R&D projects and/or tax incentives that make it easier or more attractive for private companies to engage in R&D, or to adopt inventions developed elsewhere. Patent laws and other legally enforceable measures provide innovators with time-limited, exclusive rights over the exploitation of their innovations. Also, governments own and operate some research institutes and underwrite research in universities.

In recent years most policy attention has been dedicated to raising the effectiveness of these and other measures so as to improve the overall efficiency of innovation systems. This has entailed not only refinements to instruments for financing R&D, but as well the implementation of policies to strengthen interactions between public research organisations and industry. In particular, steps have been taken to improve institutional structures for funding and steering public research, as well as to facilitate the transfer of knowledge and technology between the public and private sectors.

As with all forms of government intervention, innovation policies entail costs that must be weighed against their benefits. Stricter protection of intellectual property, for example, can channel more of the benefits of innovation to innovators, while limiting socially beneficial spill-overs. Efforts to promote technology transfer may detract from the research mission of public research organisations. Hence, when encouraging innovation, it is important for policy makers to know how successful their policies are in isolation and in combination with each other, and how to maximise successful innovation and spread its benefits at the lowest cost to the taxpayer.

This chapter reviews cross-country differences in innovation efforts and outcomes as well as relevant policy settings, using a variety of indicators that measure different aspects of innovation activities and of the stance of policies known to influence them. It explores the relative effectiveness of various policies in fostering innovation, drawing largely on recent OECD work.¹ This analysis and the related set of policy and performance indicators

have been used in combination with country-specific expertise to formulate policy recommendations to strengthen innovation performance in each OECD country (Chapter 4).

The next section of this chapter reviews various measures of innovation performance at the national level, highlighting their strengths and weaknesses. Then, cross-country differences in policy settings in areas that have been found to affect innovation performance are discussed, distinguishing between general framework policies and more innovation-specific policies.

Assessing innovation performance

Assessing innovation performance is a challenge. Despite co-ordinated efforts in better defining different types of innovation activities and in improving data collection, direct and internationally comparable measures of innovation outcomes remain limited.² Two measures of innovation activities have been widely used – spending on R&D and patenting activity – but each has its own limitations. In addition, a number of OECD countries – including the majority of EU member states – have conducted innovation surveys, providing insight into levels of innovative performance and the structure of innovation processes, in particular in the business sector.³

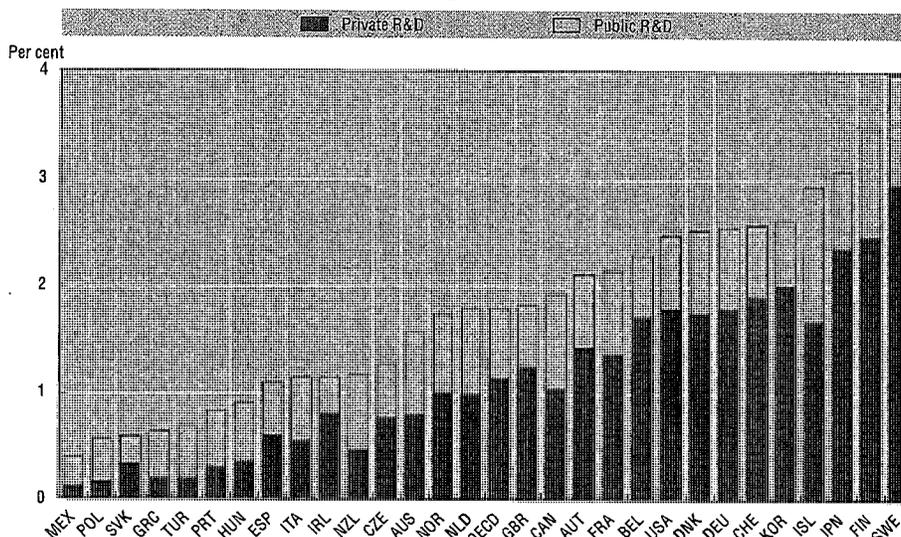
R&D intensity at the national and industry levels

Spending on R&D by the public and private sectors is commonly measured as a per cent of GDP so as to provide an indication of the intensity of innovation effort that is comparable across countries. The dispersion across countries is very wide. Countries that have a relatively high R&D intensity on this measure include Sweden, Finland, Japan, Iceland, Korea and Switzerland, while low intensity is found in southern European countries, Central and Eastern European economies and Mexico (Figure 3.1). The business sector generally accounts for most of measured R&D expenditures, the main exceptions being in countries with low overall R&D intensity. Business-sector R&D also accounts for most of the cross-country dispersion of total recorded R&D. On average across OECD countries, around 1.2% of GDP was spent on business R&D and 0.7% on public R&D in 2003. Over the past decade, business-sector R&D intensity has risen most in Nordic countries (except Norway) and, to a lesser extent, Austria and Belgium (Figure 3.2). But aggregate measures of R&D spending are a misleading indicator of innovative activity for two reasons: they are influenced by industrial structures; and much innovative activity is not captured by R&D spending.

Differences in business R&D spending between countries at a given point in time reflect both industry structure and industry-specific R&D levels. The industries with the highest recorded R&D intensities in OECD countries are generally pharmaceuticals and information technology (IT) manufacturing with intensities (i.e. R&D spending as a per cent of sectoral value-added) of over 20% followed by motor vehicles with an intensity of around 10%. One alternative indicator of underlying cross-country differences in innovation activities that controls for variations in industry composition is obtained by re-calculating the overall business sector R&D intensity assuming that each country has the same average industry structure as the G7 countries. Based on this measure, the overall R&D picture does not change substantially in the majority of cases, although a large difference is observed in those countries where overall R&D intensity is particularly high, i.e. Finland, Korea, Sweden, and, to a lesser extent, Japan (Figure 3.3). While the relative ranking of Sweden and Japan does not change as a result, Finland and Korea rank lower in terms of overall business-sector R&D

II.3. ENCOURAGING INNOVATION: AN OVERVIEW OF PERFORMANCE AND POLICIES

Figure 3.1. Expenditures on R&D performed in the public and business sectors as a percentage of GDP, 2003¹



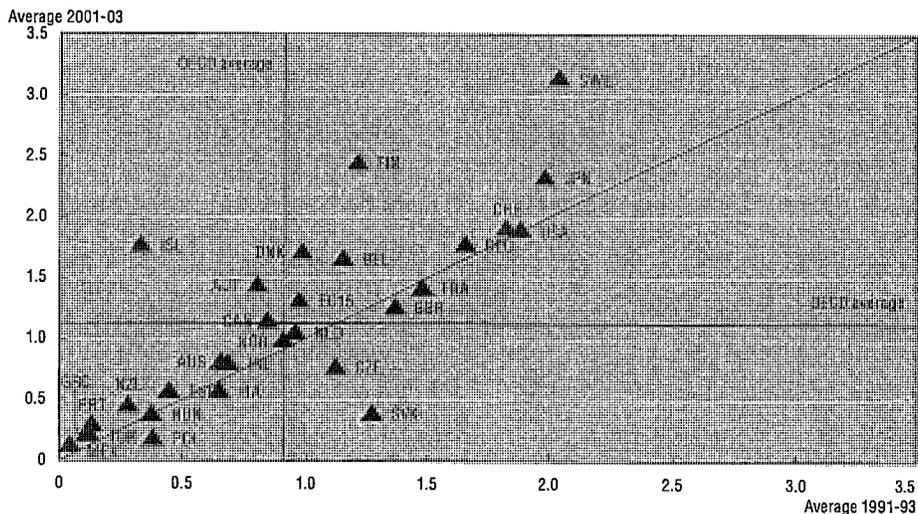
1. 2002 for Australia, Austria, Portugal, Switzerland and Turkey; 2001 for Greece and Mexico.

Source: OECD, Main Science and Technology Indicators database.

StatLink: <http://dx.doi.org/10.1787/462688616478>

Figure 3.2. Business-sector R&D intensity as a percentage of GDP

Early 1990s and early 2000s

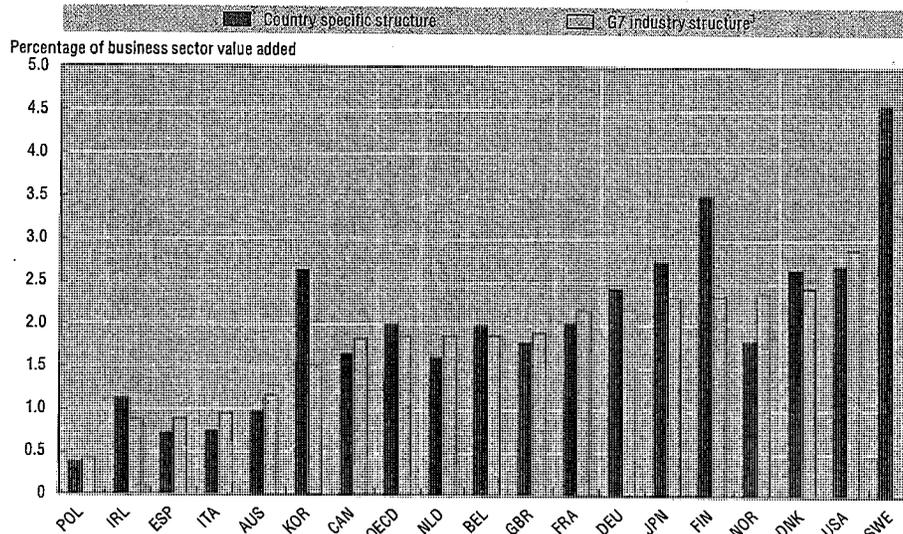


Source: OECD, Main Science and Technology Indicators database.

StatLink: <http://dx.doi.org/10.1787/462688616478>

Figure 3.3. R&D intensity in the business sector adjusted for variations in industry structure

Average over 1999-2002



1. All countries are assumed to have the same industry structure. Calculated on the basis of R&D intensity per industry with the weights of each industry corresponding to their share of total business-sector value added on average across G7 countries.

Source: OECD, Analytical Business Enterprise Research and Development (ANBERD) database and OECD, Structural Analysis (STAN) database.

StatLink: <http://dx.doi.org/10.1787/462688616478>

intensity, reflecting the disproportionate contribution of IT manufacturing. In contrast, Norway's relative ranking moves up substantially.

The relatively low level of R&D performed in services as compared with manufacturing underscores one limitation in focusing on R&D spending as an indicator of performance. Investment in innovation may in fact include activities that are not necessarily recorded as formal R&D spending, such as acquisition of high-tech equipment, training and product testing.⁴ According to some estimates the share of such activities in overall innovation effort is more than half in the case of services, where changes in process, organisation and marketing account for a larger proportion of innovation.

Furthermore, even though the contribution of R&D to overall economic growth is well established (OECD, 2003a), looking at the amount of resources devoted to R&D is not sufficient to assess a country's innovation outcome. The main reason is that, as for all types of investment, it is not only how much that is spent that matters but also how efficiently resources are used. Hence, measures of innovation performance should focus more on the extent of commercially successful applications than on the amount of effort going into developing them. In principle, patenting activity gets closer to this.

Patents

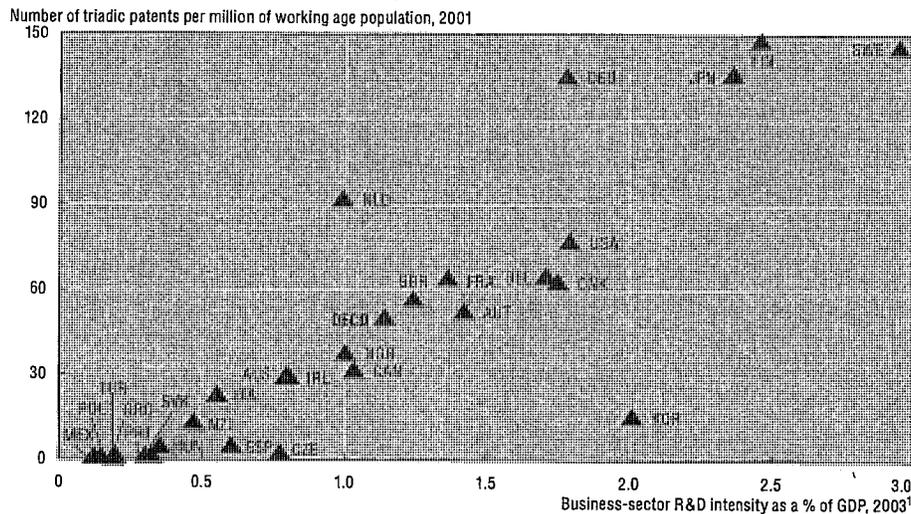
A patent is an intellectual property right (IPR) issued by authorised bodies to inventors granting them exclusive rights on the exploitation of their inventions for a limited period of time (generally 20 years). As an indicator of innovation, it has the merit of being based

II.3. ENCOURAGING INNOVATION: AN OVERVIEW OF PERFORMANCE AND POLICIES

on hard data readily available from patent offices, while being in principle closely linked to inventions. Nevertheless, international comparability is limited by substantial variations in the criteria used to grant patents, in the filing system as well as in the cost of patenting. Furthermore, the propensity to patent differs greatly across industries, affecting comparisons based on economy-wide data.⁵

In order to lessen the impact of some of these differences, a measure based on so-called triadic patents can be used. Triadic patents are those that have been applied for at the European Patent Office and the Japan Patent Office, and granted by the United States Patent and Trademark Office to protect the same invention.⁶ Not surprisingly, the countries that invest the most in R&D are generally the ones generating the largest number of triadic patents relative to the size of the working-age population, i.e. Switzerland, Sweden and Japan (Figure 3.4).

Figure 3.4. Number of triadic patents per million of working age population and business-sector R&D intensity



1. 2002 for Australia, Austria, Portugal, Switzerland and Turkey; 2001 for Greece and Mexico.

Source: OECD, Main Science and Technology Indicators database.

StatLink: <http://dx.doi.org/10.1787/462688616478>

However, despite improvements in comparability of patents data, they may give a biased picture of the underlying innovation performance. This is both because many patents are never exploited commercially and because many innovations are not patented. Companies may instead choose to keep commercially sensitive information secret, or claim property rights via other means, such as trademarks and copyrights, on which data collection is less comprehensive.⁷ Registered trademarks and copyrights give legal protection to the innovator at lower cost than patenting and for prolonged periods, but they are not suitable for all innovations, and especially not for innovative processes. In addition, many firms rely on the lead times that they have before potential competitors can catch up with a new, complex process, or an innovation that requires specially trained personnel working with proprietary equipment. By the time the competitors have caught up, the innovators hope to have developed other applications.

Innovation density

Alternative indicators of innovation outcomes can be obtained from survey-based information. The EU Community Innovation Survey (CIS) covers 16 European countries and collects information from representative samples of firms across the economies on a wide basis. Firms are asked about different aspects of innovation including outcomes, methods of protection, innovation efforts and perceived barriers to innovation.

One indicator of innovation outcome is the proportion of all firms in each country claiming to have been successful innovators. This indicator of innovation density is available for the whole economy as well as for manufacturing and services firms separately (Figure 3.5, Panel A). As in the case of R&D spending or patents, there is substantial variation across countries, although the ranking of countries is quite different, with Portugal appearing in the first tier, whereas Sweden and Finland rank near the middle.

Taken at face value, the different rankings according to R&D intensity and innovation density suggest that R&D activities are much more concentrated in fewer establishments in certain countries. However, the differences in relative rankings may also reflect some of the limitations associated with survey-type information. A typical drawback is that responses may not be representative if responding is not obligatory. Another is that responses to some questions are necessarily subjective. For instance, what constitutes a "successful innovation" may be appreciated somewhat differently across countries, or may represent an innovation that is new to the responding firm, rather than to the industry. In fact, while there is a positive correlation between innovation density and R&D intensity across countries in the case of manufacturing (Figure 3.5, Panel B), there is no clear association between the two performance measures in the service sectors (Figure 3.5, Panel C).

The determinants of innovation and underlying policies

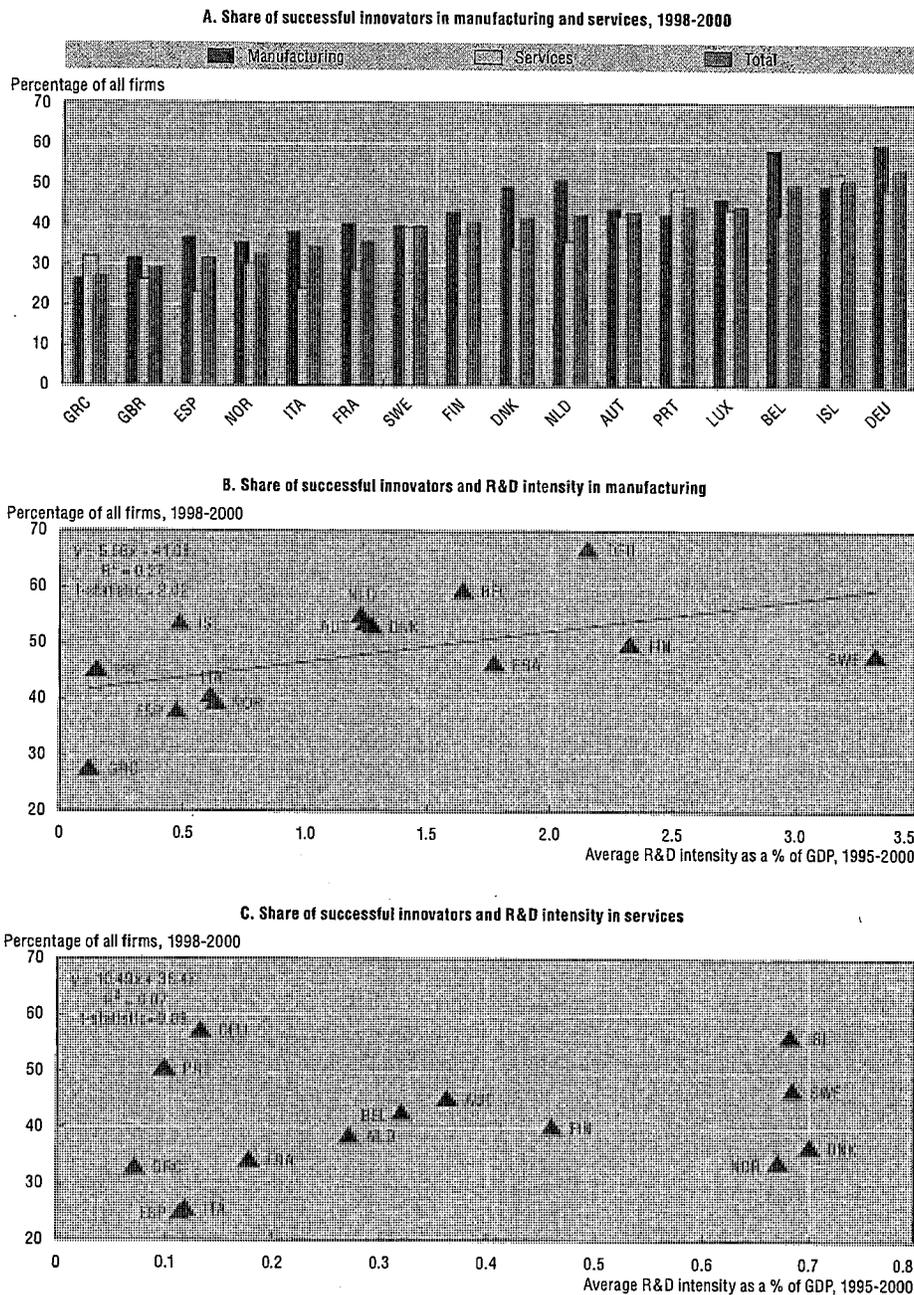
Innovation effort and performance are influenced by a wide spectrum of policies. In some cases, policies have been specifically designed to strengthen innovation outcomes. In other cases, they have been put in place for other reasons but may still have an impact on innovation capacities. In this section, the different policy areas are reviewed under two broad headings: framework policies and R&D-specific policies. The first heading encompasses several aspects of financial conditions, education policy, and product- and labour-market regulation. Innovation policies include direct public financial support for private R&D, either through grants or the tax system, the funding of public research institutions, and measures to improve linkages with the private sector.

Framework policies**Education policies**

Education is fundamental both for the conception and the implementation of innovation. The ability to adapt to new technology begins with a well-performing compulsory school system, namely one that provides students with strong skills in core fields, including mathematics and science. Some information about the performance in these fields of study at the compulsory school level is provided by cross-country indicators on mathematical and scientific literacy rates. They suggest that OECD countries provide young people with uneven average skill levels in these subjects. According to the latest results, the Asian OECD countries attain particularly high scores in mathematical and science literacy tests, while southern European countries and Mexico record low scores (Figure 3.6).

II.3. ENCOURAGING INNOVATION: AN OVERVIEW OF PERFORMANCE AND POLICIES

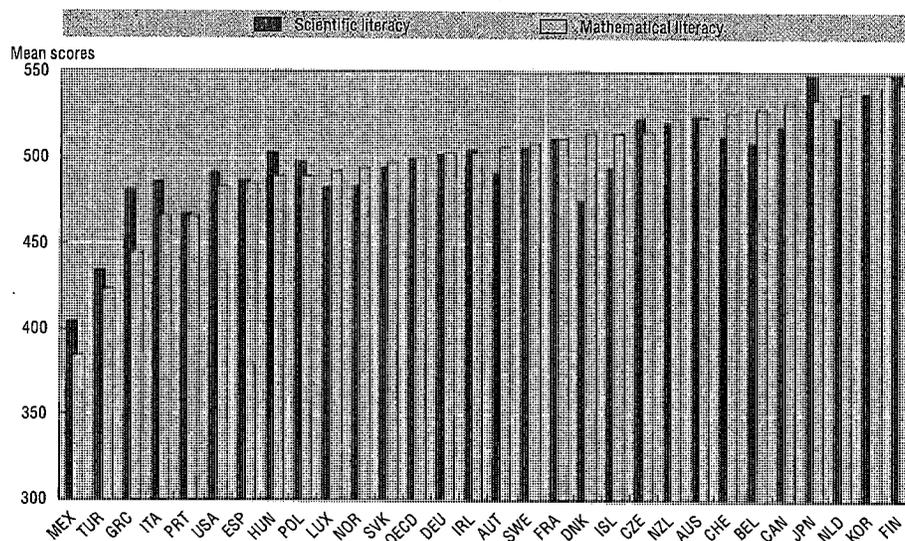
Figure 3.5. Innovation density in selected OECD countries¹



1. Innovation density is defined as the number of firms claiming to have introduced a successful innovation as a percentage of total firms over the period considered.

Source: Eurostat Survey and OECD, Main Science and Technology Indicators database.

StatLink: <http://dx.doi.org/10.1787/462688616478>

Figure 3.6. **Mathematical and scientific literacy of 15-year-olds: mean scores, 2003¹**

1. Countries are ranked in ascending order of performance in mathematical literacy.

Source: OECD, *Learning for Tomorrow's World*, PISA 2003.

StatLink: <http://dx.doi.org/10.1787/462688616478>

A well-performing and broadly accessible education system at the tertiary level is also important to facilitate the adoption and widespread diffusion of innovation. While there is no equivalent to the literacy scores that would allow for a broad, direct comparison of quality at the tertiary level, some indication of cross-country differences in average skills level may be obtained from data on high education attainment for different age groups. These show that in the age group of 25 to 35 (i.e. the age group that has been most strongly influenced by recent education policies), the share of the population with tertiary-education qualifications varies significantly across OECD countries (see Figure A.14 in the Statistical Annex).

Creating and implementing innovation requires above all a highly-trained workforce with skills in science and technology. Indeed, variations in the share of trained scientists and engineers in the working-age population across countries closely mirror differences in R&D intensities. This implies that unless the share of scientists can be raised sufficiently rapidly, allocating more public money to innovation will likely end up in the short run as higher wages for researchers rather than more R&D activities or patents.⁸ In the longer term, of course, higher wages could well be what is needed to attract more people into science and engineering.

Despite generally rising trends in the share of such workers in the overall workforce, concerns about the availability of suitably trained engineers and researchers have been expressed, in particular in countries with low or declining enrolments in scientific and engineering fields or whose youth rank low in international mathematics and science tests. The extent to which this is a pressing issue is difficult to judge, however, given the lack of suitable data for identifying shortages. Nevertheless, where countries have perceived a problem, the authorities have taken various measures.⁹

II.3. ENCOURAGING INNOVATION: AN OVERVIEW OF PERFORMANCE AND POLICIES

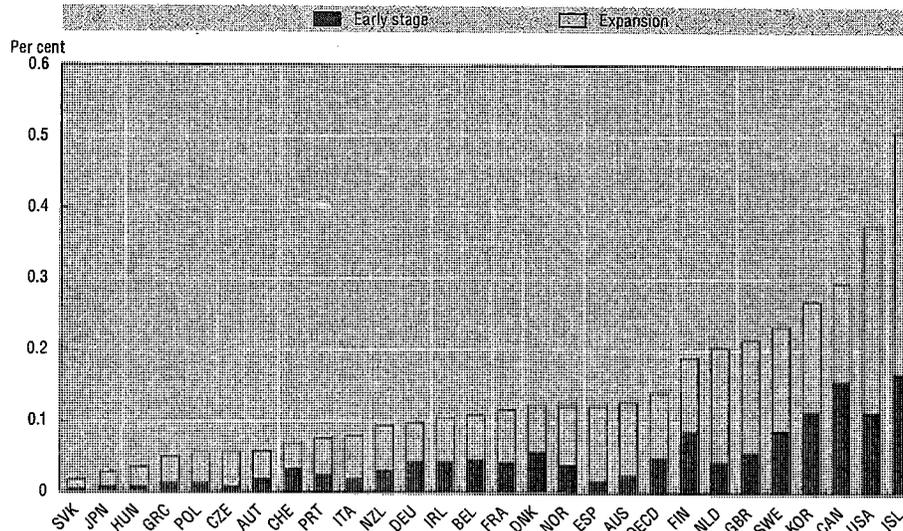
Financial market policies

A well-developed financial system helps foster investment by reducing the cost of finance from sources that are external to the firm. This view is well established in the empirical literature, and evidence reported in de Serres *et al.* (2006) shows that industrial sectors that are most dependent on external finance tend to grow faster in countries that have better developed financial systems. Furthermore, the sectors that tend to be the most dependent on external financial sources are generally the ones that invest the most in R&D (e.g. pharmaceuticals, electronic equipment and refined petroleum products). This is corroborated by the recent OECD analysis (Jaumotte and Pain, 2005b), which identified overall financial development – and deep stock markets in particular – as key determinants of cross-country differences in R&D and patenting activities over time. Policy determinants of financial market development are discussed further in Chapter 5.

A specific aspect of the general financial environment relates to the ability for entrepreneurial individuals to turn new ideas into new products, often through the setting up of a new company. Given the high-risk nature of their undertaking, however, entrepreneurs often do not have access to traditional sources of finance. This is particularly the case for those with no established track record, few tangible assets to offer as collateral and whose project may require several years of investment before generating net profits. In such a context, the market for high-risk capital, in particular venture capital and less formal sources of finance such as business angels' funds play a key role in the financing of innovation.

Venture capital investment is relatively small in most European countries and Japan as compared with North America, the United Kingdom and the Netherlands (Figure 3.7).¹⁰ Recent empirical analysis found the number of firms citing limited access to finance as an

Figure 3.7. Venture capital investment flows as a percentage of GDP, 2000-03¹



1. 2000-02 for Iceland; 1998-2001 for Australia, Japan, Korea and New Zealand.

Source: OECD, Venture capital database.

StatLink: <http://dx.doi.org/10.1787/462688616478>

II.3. ENCOURAGING INNOVATION: AN OVERVIEW OF PERFORMANCE AND POLICIES

impediment to innovation in surveys to be higher in countries with underdeveloped venture capital markets (Jaumotte and Pain, 2005c). Differences in the availability and/or use of venture capital across countries may to some extent be rooted in different cultural attitudes towards entrepreneurship and risk taking, but they also reflect policies that discourage risk-taking and the supply of risk capital.

The policy determinants that influence the supply of and demand for venture capital include:

- Excessive taxation of capital income and capital gains that reduces both the willingness of individuals to commit savings to venture funds (supply) and the incentive for entrepreneurial firms to invest in high-risk activity (demand).¹¹ Capital gains taxes for individuals and companies are relatively high in Japan and the Nordic countries (Table 3.1). In some of these countries, special tax incentives for venture capital are used to offset the adverse impact of the general stance.
- Portfolio restrictions that bar or limit institutional investors from holding non-listed companies or high-risk companies, even at levels consistent with prudential standards. The wide dispersion across the OECD countries in the extent to which pension funds and insurance companies invest in venture capital assets (Figure 3.8) reflects both different regulatory stances and the importance of pension funds in financial markets more generally. And the latter is also likely to be strongly affected by public policies.
- Barriers to cross-border mergers and acquisition and/or consolidation of secondary stock exchanges that affect the prospects for successful exiting, a key determinant of the return on venture capital investments.¹²
- Costly and long drawn-out bankruptcy procedures or ones that stigmatise failure may also discourage entrepreneurship and hence the demand for venture capital funds (OECD, 2001). The efficiency of bankruptcy procedures (see Chapter 5), remains relatively low in Central and Eastern European countries as well as in Italy, Mexico, Switzerland and Turkey.

Policies affecting product market competition and intellectual property rights

Policies that affect the intensity of competition in product markets have an impact on innovation efforts. On the one hand, strong competition encourages companies to innovate to stay ahead of competitors, which militates in favour of pro-competitive regulatory and competition policies. On the other hand, the granting of a degree of market power over commercially interesting inventions may stimulate innovation activity by facilitating cost recovery of related expenses, but a balance has to be struck so as not to hamper productivity by stifling diffusion and related innovative activity. The risk is that too much of the rewards to innovation go to the patent holders and too little to society. Thus, the right policy environment for innovative activity is one that gives adequate rewards to innovation, while ensuring competitive pressures that encourage firms to create, implement and diffuse innovations.

In practice, establishing the right degree of protection is difficult as innovation processes and the role of intellectual property rights (IPR) in protecting competitive advantage vary considerably across industry sectors and types of invention.¹³ Considerable controversy has arisen around the patenting of software, business methods, genetic inventions and research tools due largely to concerns about the effects of patenting in these areas on the diffusion of knowledge and follow-on innovation and the quality of issued patents (OECD, 2004; Jensen and Murray, 2005). And, although licensing is an

II.3. ENCOURAGING INNOVATION: AN OVERVIEW OF PERFORMANCE AND POLICIES

Table 3.1. **Taxation of capital gains on shares**¹
Per cent, 2004

	Marginal tax rate
Australia	24.3
Austria	0
Belgium	0
Canada ²	19
Czech Republic	0
Denmark	43
Finland ³	29
France ⁴	26
Germany	0
Greece	0
Hungary	20
Iceland	10
Ireland	20
Italy ⁵	12.5
Japan	27
Korea ⁶	20
Luxembourg	0
Mexico ⁷	0
Netherlands ⁸	25
New Zealand	0
Norway	28
Poland	19
Portugal	0
Slovak Republic	19
Spain	15
Sweden	30
Switzerland	0
Turkey	0
United Kingdom	24
United States	15

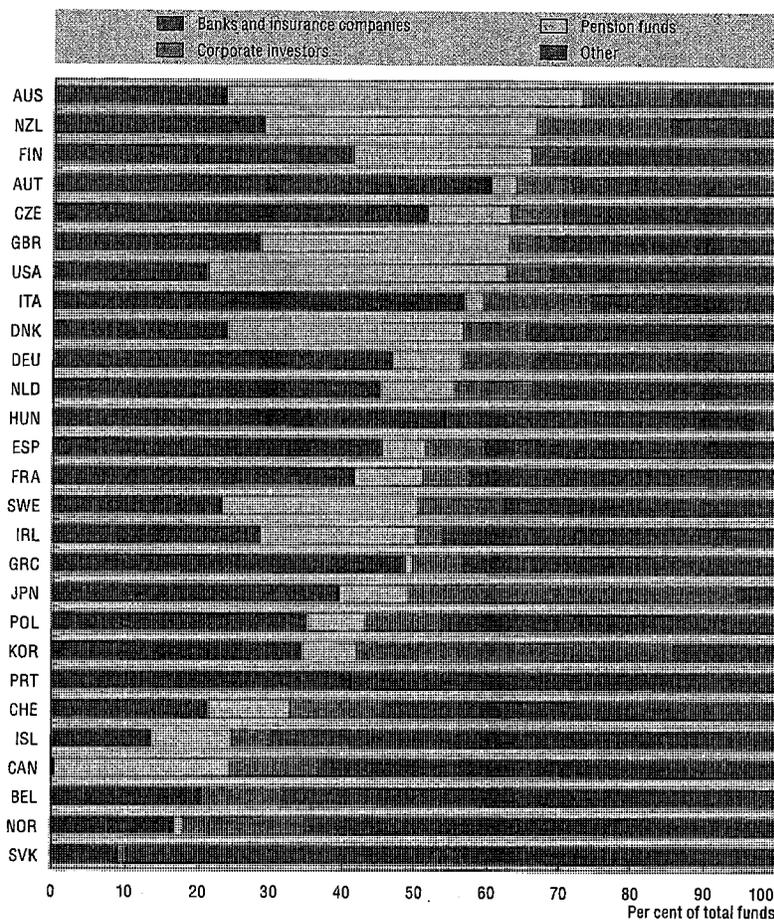
1. Based on the assumption of a long holding period and, where relevant, on top marginal income tax rates.
2. Cumulative life-time capital gains allowance (C\$ 500 000) under specific conditions.
3. The tax payer may use a maximum presumed acquisition cost of 20% (50% for assets held for 10 years or longer) of the sale price.
4. There are special exemptions for gains on interest in qualifying "innovative new company".
5. Qualified/substantial shareholding in listed companies; 40% inclusion in "other income" taxed at marginal personal income tax rates.
6. For substantial shareholding of quoted shares and non-substantial holding of unquoted shares.
7. For quoted shares.
8. For substantial shareholding (direct or indirect ownership of more than 5%); otherwise exempt.

Source: OECD, *Tax Policy Studies* (forthcoming).

StatLink: <http://dx.doi.org/10.1787/462688616478>

effective mechanism to spread the benefits of patented innovation more widely, the monopoly power of the patent holder, if ruthlessly exercised, may be detrimental to subsequent innovation. This is the case, for example, when enterprises take out patents on items relevant to innovation activities by other firms in order to frustrate their efforts. Furthermore, the effectiveness of patenting as a tool to stimulate innovation also depends on the capacity of patent offices to cope with the proliferation of applications so that protection is only granted to genuinely new and non-trivial innovations.¹⁴

II.3. ENCOURAGING INNOVATION: AN OVERVIEW OF PERFORMANCE AND POLICIES

Figure 3.8. Sources of venture capital funds, 1999-2002¹

1. Countries are ranked according to the sum of bank, insurance and pension funds.

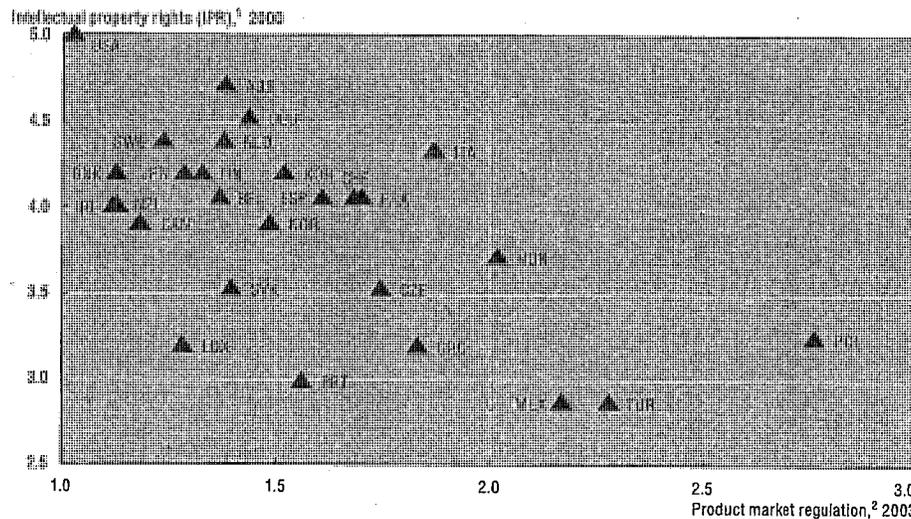
Source: OECD, Venture capital database.

StatLink: <http://dx.doi.org/10.1787/462688616478>

Measures of the stance of competition-restraining regulations and the degree of IPR protection show that OECD countries have adopted different constellations of policy stances (Figure 3.9).¹⁵ Some countries combine pro-competitive product market regulation with comparatively strong protection of intellectual property. The reverse policy combination, i.e. tough regulations constraining overall competition and weak protection of intellectual property is recorded for a number of countries, with the likelihood of reducing incentives to engage in innovative activity. While there are good reasons *a priori* for believing that the strictness of protection of intellectual property rights should have an impact on business R&D spending, the recent OECD analysis found that when all other factors are taken into account, the evidence regarding the impact of IPR strictness on R&D spending is mixed, with significant positive effects found in Bassanini and Ernst (2002) but not in Jaumotte and Pain (2005b). On the other hand, stricter competition-restraining regulation (other than IPR) is found to significantly reduce business R&D intensity in both studies.¹⁶

II.3. ENCOURAGING INNOVATION: AN OVERVIEW OF PERFORMANCE AND POLICIES

Figure 3.9. Competition-restraining product market regulations and intellectual property rights



1. Index scale of 0-5 from least to most restrictive.
2. Index scale of 0-6 from least to most restrictive.

Source: Park and Wagh, 2002 and OECD, *Economic Policy Reforms: Going for Growth*, 2005.

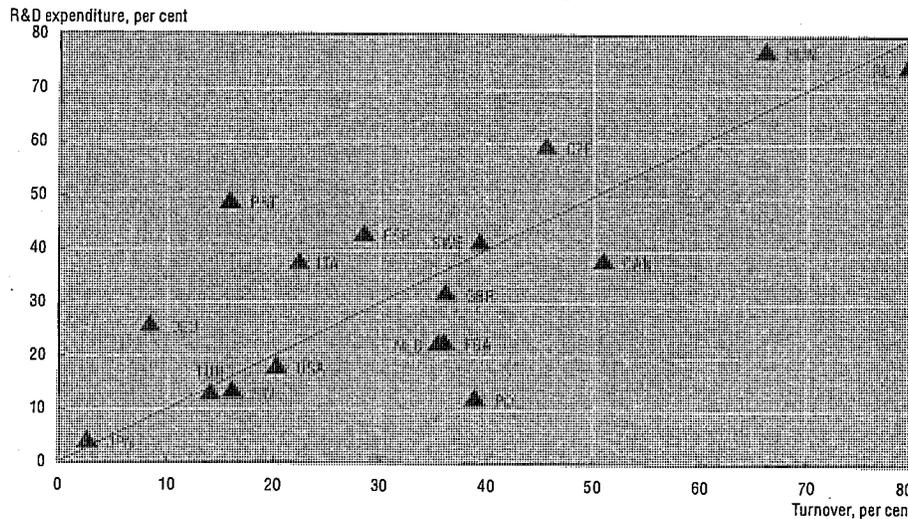
StatLink: <http://dx.doi.org/10.1787/462688616478>

Openness and regulations on foreign direct investment

Innovation performance is also related to the degree of openness of the economy to knowledge and ideas generated abroad. Quite apart from the effects arising from stronger competitive pressures, greater openness can lead to increased knowledge absorption through many channels: the importation of goods and services, inward or outward direct investment, international mobility of workers (including researchers), and collaborative research and innovation, all of which can be affected by policies. Recent analyses have found that domestic levels of R&D expenditure are strongly influenced by the amount of knowledge held abroad via cumulative R&D investment and that the effect is stronger the greater the number of scientists and engineers in the domestic population. This implies that openness to flows of knowledge is important, but having people with the skills needed to absorb and benefit from the knowledge flows is equally important (Jaumotte and Pain, 2005a). This is corroborated by evidence showing that foreign-performed R&D has a significant effect on domestic multifactor productivity growth (Guellec and Van Pottelsberghe, 2001). Available statistics indicate that the share of R&D performed in foreign affiliates increased in many OECD countries between 1995 and 2001, but that considerable variation remains, even after controlling for the overall degree of openness of the economy to inward foreign investment (Figure 3.10).

Openness to FDI is influenced by the regulatory environment facing foreign investors. This includes restrictions on foreign ownership of domestic companies, screening and notification requirements, and rules governing the nationality of board membership and management. Indicators suggest that such restrictions are comparatively high in Poland, Turkey, Canada, Italy and Mexico while they are relatively low in the United Kingdom, Germany and Belgium (see Figure A.12 in Statistical Annex). However, FDI restrictions are often limited to specific

Figure 3.10. Share of R&D expenditure and turnover of affiliates under foreign control in total manufacturing R&D and turnover, 2001¹



1. 2002 for Canada, Czech Republic, Poland and the United States; 2000 for Turkey; 1999 for the United Kingdom; 1998 for Hungary.

Source: OECD, Science, Technology and Industry Scoreboard, 2005.

StatLink: <http://dx.doi.org/10.1787/462688616478>

sectors viewed as “strategic” by governments so the impact on R&D performed in foreign affiliates depends to some extent on the R&D intensity of these sectors. Indeed, the OECD analysis showed that FDI restrictions were having a significant adverse impact on patents but not on domestic R&D activities *per se*. Another recent study found the availability of highly-skilled personnel and the quality of knowledge institutions to be important factors for attracting foreign R&D activities (Erken, Kleijn and Lantzenödörfer, 2005).

Labour market regulation and institutions

The influence of labour market regulation on the incentives to innovate varies according to the type of industry and wage bargaining systems in place. Under a set of conditions likely to be met in only a few industries, firms that cannot easily hire and fire have incentives to train staff and develop innovative processes requiring experienced personnel to operate them. For instance, job protection may help innovation in some high-tech industries characterised by an incremental innovation process that require labour skills highly specific to the individual firms (e.g. electronic components and aircraft), provided the wage bargaining system is sufficiently centralised and/or co-ordinated to prevent workers from appropriating the entire innovation rent (Bassanini and Ernst, 2002). However, for the bulk of industries, not least in services, the full exploitation of cost-reducing innovations will often require staff reduction or changes in the skill-mix of the workplace. Stringent job protection raises the cost of such changes, reducing the profitability of new innovations.

All in all, the particularly stringent stance of employment protection legislation observed in several continental European countries (see Figure A.6 in Statistical Annex) could weaken the incentives to innovate in these countries. The recent OECD analysis

II.3. ENCOURAGING INNOVATION: AN OVERVIEW OF PERFORMANCE AND POLICIES

found that after controlling for other factors (including product market regulation), the strictness of employment protection legislation has no significant impact on R&D spending, but is associated with lower patenting for a given level of R&D (Jaumotte and Pain, 2005a).

Innovation-specific policies

Insofar as the social returns to investment in innovation exceed the private returns, there is in principle a role for public policies specifically aimed at encouraging innovation. All OECD countries devote significant public funds to support R&D, through the funding of public research or via tax incentives and subsidies to the private sector. The former typically includes R&D undertaken in public research organisations, university-based research facilities, government agencies (e.g. defence or health departments), or other non-profit organisations. Finally, governments can also use public procurement policies to sponsor R&D activities in the business sector or to create initial markets for emerging technologies that serve government needs.

Public research

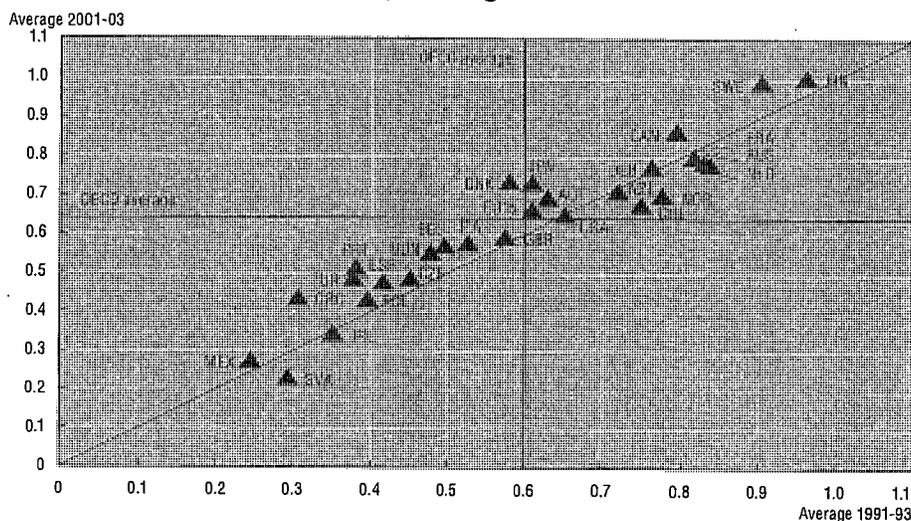
Basic scientific and engineering research is a major source of technical progress. By definition, however, fundamental research is undertaken without clear commercial benefits and hence the incentive for private firms is to spend resources on development rather than research. In this context, research undertaken by government and non-profit organisations may play an important role both in preserving the "public good" nature of major scientific advances as well as in stimulating private-sector R&D.¹⁷ In addition, basic research in universities provides a training ground for scientists and engineers who can take their skills to the business sector, or provide information to it at low cost.

R&D spending performed in public institutions as a share of GDP is highest in some of the Nordic countries, Japan and Australia and lowest in the Slovak Republic, Mexico and Ireland (Figure 3.11). It has been fairly stable over time; the share at the beginning of the 1990s was similar to that in 2001. However, the share of universities has increased at the expense of government laboratories. The effectiveness of public R&D in fostering private R&D and overall innovation performance depends on a number of factors including the strength of industry-science linkages and the governance of public research organisations. Measurement in these two areas is difficult to come by, even though available statistics offer insights on industry-science linkages in a few countries. As a result, the stance of policy cannot be compared across a large number of countries on the basis of quantitative indicators.

Industry-science linkages. Strong linkages between industry and public research organisations are essential to improving the match between research conducted in the public sector and the needs of industry, as well as to facilitate the transfer of knowledge and technology between them. This can take many forms. Less formal channels include the dissemination of information via journal articles and government specialised Web sites, as well as the mobility of researchers between the public and private sectors. In recent years, greater policy attention has been devoted to stimulating more formal modes of industry-science relationships through:

- Reforms of public research organisations (PROs) to give them ownership over the intellectual property resulting from publicly-funded research, to require them to actively promote the patenting and licensing of inventions and to establish cost-sharing

Figure 3.11. Expenditures on R&D performed in the public sector as a percentage of GDP



Source: Main Science and Technology Indicators database.

StatLink: <http://dx.doi.org/10.1787/462688616478>

mechanisms for royalties resulting from patent sales or licenses.¹⁸ Many OECD countries have taken steps in this direction.¹⁹

- The provision of funds for the commercialisation of public-sector technologies. Recognising that the further development and exploitation of public research results may require financial investments beyond those contained in traditional research funding, several governments, including those of Canada and the United Kingdom, have established specialised funds to support commercialisation.
- The establishment of public/private partnerships (P/PPs) for innovation. Such partnerships take several forms, from dedicated joint research centres to looser virtual affiliations among existing research organisations. They are all characterised by sharing of costs, risks and benefits among participants from the private and public sectors, although the share of private-sector funding committed to these partnerships varies across countries and programmes reflecting differences in the balance between public and private objectives and incentives in each partnership (OECD, 2005b).²⁰

These channels offer different and often complementary means of strengthening industry-science linkages. Participation in P/PPs may, for example, require licensing of patented inventions among participants. Hence, while some research indicates that active collaboration, based on cost-sharing, between firms and universities is more effective in strengthening industry-science linkages than licensing or interchange of personnel (Adams et al., 2003), policies should aim at opening and exploiting each of them (OECD, 2001).

Governance of public research. Improving the governance of science systems is critical to strengthening industry-science linkages and to improving the economic and social returns from investments in public research. OECD countries vary considerably in the governance of their public research systems (universities and government research

II.3. ENCOURAGING INNOVATION: AN OVERVIEW OF PERFORMANCE AND POLICIES

laboratories). While a number of countries rely on more centralised systems with funding provided primarily on an institutional basis, the tendency is to shift toward more decentralised systems with funding from various sources, often linked to specific projects. Among the general policy instruments used to introduce such changes are:

- Shifting the balance toward project-based and away from institutional funding for research. This permits a better targeting of research to areas of social and economic importance, and introduces competition into the funding process while sustaining long-term research capabilities and the breadth of the science base.²¹
- Broadening participation in government-wide and institutional priority-setting to include representatives of business as well as researchers and government officials.
- Implementing methods for evaluating researchers, research institutions and research outcomes that recognise and reward efforts to commercialise research results and to transfer technology. While virtually all OECD countries use *ex ante* procedures for evaluating research proposals, Australia, Austria, Denmark, Germany, Netherlands and United Kingdom have put in place or are developing more sophisticated procedures for evaluating broader research programmes or institutions.
- Creating critical mass and encouraging multidisciplinary research motivated by social and economic challenges (*e.g.*, health, environment and security) through the concentration of funds in a more limited number of research centres. Examples of successful regional clusters that have emerged from a concentration of resources are found in Austria, Finland, France and the United States.
- Granting institutions greater autonomy in establishing procedures for hiring and promotion, entering into collaborative agreements, etc., to enhance their ability to respond to emerging opportunities and needs.
- Encouraging international collaboration between PROs by facilitating cross-border mobility of human resources.

Financial support to private R&D

In addition to funding public research, all OECD countries provide financial support to stimulate private-sector innovative activity either via tax breaks for R&D spending or direct subsidies. The two types of measures are used for somewhat different purposes. Tax relief can potentially benefit all firms engaged in R&D, although special provisions may be required to ensure that it benefits young firms with little or no taxable income. Tax incentives typically leave more flexibility as regards the range of research activities to be undertaken, reducing the risk of capture and the temptation to "pick winners". By contrast, direct funding allows for more targeted support, providing governments with the opportunity to direct resources to areas believed to yield the greatest social returns. Both forms of financial support involve potential deadweight losses, *i.e.* supporting activity that would have taken place even without public support, requiring that policies be carefully designed.

While data on amounts spent on direct public R&D grants to the business sector are routinely collected, measuring the cost of tax incentives is a different matter. Nevertheless, in previous work the OECD has constructed an index of the generosity of tax incentives for R&D spending, known as the "B-index" (OECD, 2003d). This synthetic index summarises the amount of pre-tax corporate income required to cover the cost of one dollar of R&D spending and to pay corporate taxes on one dollar of profit. The more generous is the tax incentive the lower is the B-index. It takes into account the different aspects of corporate tax systems in

II.3. ENCOURAGING INNOVATION: AN OVERVIEW OF PERFORMANCE AND POLICIES

different countries and is calculated for representative large and small firms. The equivalent tax subsidy per dollar of spending is thus given by 1 minus the B-index value. It is an indicator of the generosity of the tax system with respect to R&D investments, although firms may not take advantage of these incentives to the same extent in all countries.²²

Considerable cross-country differences exist in the use of tax incentives and direct subsidies for private R&D. Countries with the most generous tax incentive systems tend to be those with the lowest levels of business R&D intensity and with little direct government funding of R&D, such as Spain, Mexico, Portugal and Canada (Figure 3.12). However, tax incentives are also used in a number of countries with high levels of business R&D intensity, including Korea, Japan, France and the United States. Direct government funding of business R&D ranges from 0.12% of GDP or more in Sweden, the United States and Korea to less than 0.02% in Greece, Japan and Portugal. Countries at the higher end of the scale direct much of their funding to defence and health.²³

Among countries that use both direct and indirect mechanisms for financing business R&D, the balance between these two instruments differs considerably. In Australia, Canada and the Netherlands, for example, support provided via tax incentives is greater than that provided via direct funding – by as much as a factor of five in Canada. In France, Japan and the United States, on the other hand, direct funding exceeds the cost of tax incentives – by a factor of more than 2.5 in the United States and more than 4.5 in France – even though total direct funding declined substantially during the 1990s. Differences in the mix of instruments used in these countries reflect different perceptions of the types of failures to be addressed (finance, risk, etc.), as well as different industry and institutional structures.

The effectiveness of individual instruments for financing business R&D is highly contingent on their design and implementation, which vary significantly across OECD countries and even within individual countries (OECD, 2004). As a result, empirical research (David *et al.*, 2002; Hall and van Reenen, 2000; Klette *et al.*, 2000) has shown mixed results for direct funding programmes – with more frequent success among programmes aimed at small firms (*e.g.*, Hytinen and Toivanen, 2003; Lach, 2002). Recent analyses of tax incentives generally find small positive effects on the level of R&D effort and patenting activity, especially over the long run (Guellec and van Pottelsberghe, 2000; Bloom *et al.*, 2002; Parisi and Sembenelli, 2003).²⁴ Also, one sophisticated whole-economy analysis (Russo, 2004) found that the gains from R&D-linked tax incentives are considerably higher than those from an equivalent reduction in corporate and personal income taxes.

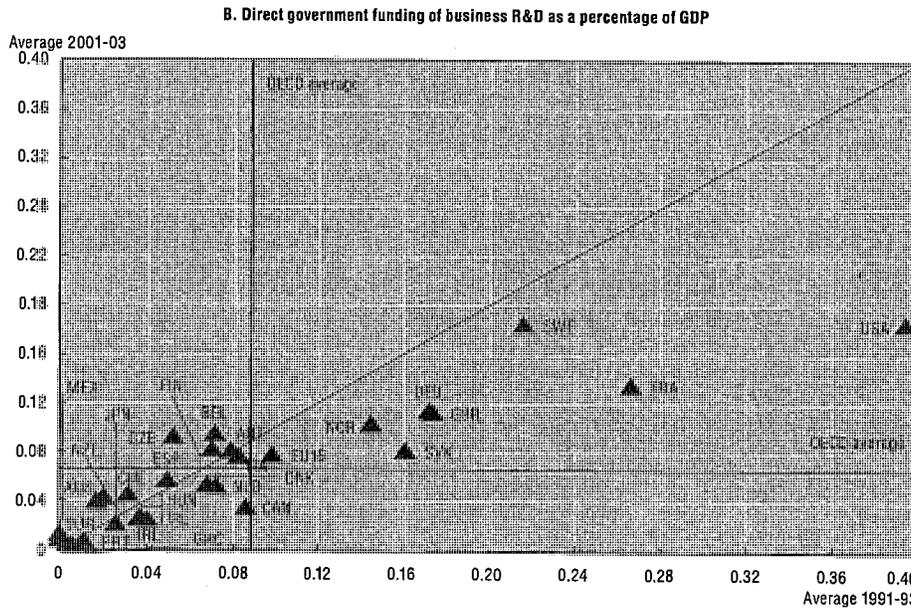
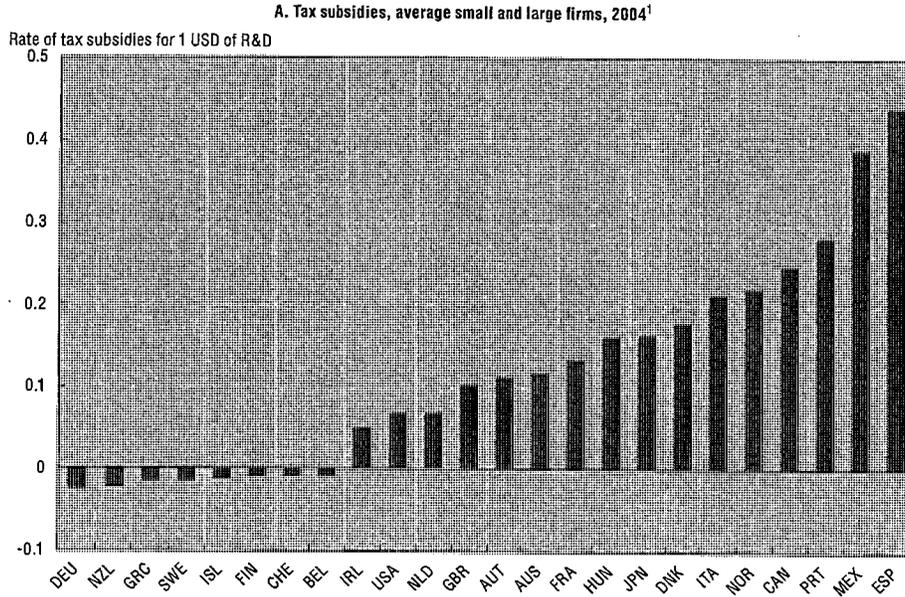
The relative contributions of policies and other factors to past changes in innovation efforts

The importance of the influence on innovation activities of the policies reviewed in this chapter has generally been corroborated in one or more empirical studies. However, their relative impact can be better illustrated by looking at the extent to which they have contributed to differences in the change in innovation efforts over time. This also allows for assessing their influence relative to that of other factors which are not under the direct control of public authorities.

Based on the recent OECD empirical analysis, Figure 3.13 shows separately the contribution of public R&D funding, aspects of regulation and other framework and innovation conditions to the increase in R&D intensity between 1991 and 2000 in 19 OECD countries. For the purpose of this experiment, public R&D funding include public financial support for private R&D (both grants and tax incentives), R&D performed in public institutions as well as the share

II.3. ENCOURAGING INNOVATION: AN OVERVIEW OF PERFORMANCE AND POLICIES

Figure 3.12. Financial support for private R&D investment

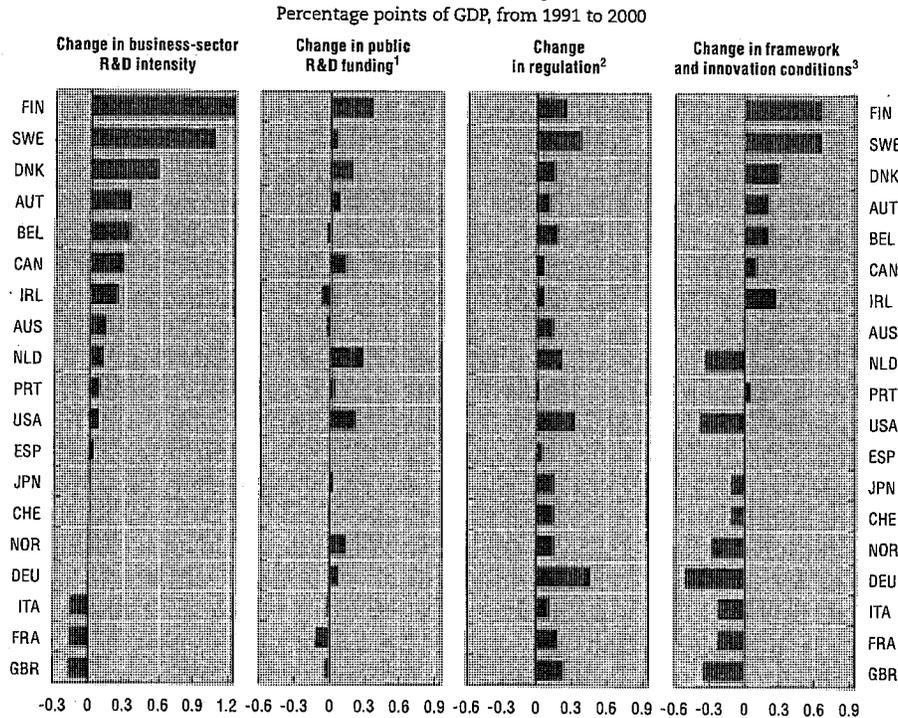


1. Measures the generosity of tax incentives to invest in R&D, on the basis of the pre-tax income necessary to cover the initial cost of one dollar R&D spending and pay corporate taxes on one dollar of profit (B-index). A value of zero on the chart would mean that the tax concession for R&D spending is just sufficient to offset the impact of the corporate tax rate.

Source: OECD, Main Science and Technology Indicators database.

StatLink: <http://dx.doi.org/10.1787/462688616478>

Figure 3.13. Contribution of policies and other factors to past changes in R&D intensity



1. Includes public financial support for private R&D (both grants and tax incentives), R&D performed in public institutions and the share of the latter that is funded by the private sector.
2. Includes product market regulation and the strength of intellectual property rights.
3. Includes indicators of a country's exposure and capacity to absorb foreign knowledge as well as of broad financial and economic conditions. Residual factors that cannot be accounted for by the statistical relation are also included in this category.

Source: Jaumotte and Pain (2005d).

StatLink: <http://dx.doi.org/10.1787/462688616478>

of the latter that is funded by the private sector. Regulation covers both product market regulation and the strength of intellectual property rights. As for framework and innovation conditions, they include indicators of the capacity of a country to absorb and exploit foreign knowledge and broad financial and economic conditions.²⁵

Overall, while differences in policy settings account for variations in innovation performance across countries, framework and innovation conditions have had the largest net contribution to the change in R&D intensity during the 1990s. This reflects in particular the relatively strong influences of the capacity to absorb foreign knowledge, which to a large extent depend on domestic innovation capabilities. Changes in product market regulations and/or the strength of intellectual property rights have had a positive influence on R&D in all countries, with the effect being substantial in several of them (e.g. Finland, Germany, Sweden and the United States). The contribution from public R&D funding has generally been smaller, reflecting in part the fact that in many countries levels of public funding have not changed substantially over the period concerned. Instead, policy action has focused on raising their effectiveness.

II.3. ENCOURAGING INNOVATION: AN OVERVIEW OF PERFORMANCE AND POLICIES

From background analysis to country-specific recommendations

The analysis of the main drivers of innovation reviewed in this chapter has been used to identify the country-specific policy recommendations to strengthen innovation performance presented in the next chapter (Box 3.1). As a general principle, the policy recommendations are based on:²⁶

- An identified weakness in one of the direct indicators of innovation performance (e.g. patents or R&D intensity) and/or in one of the proximate determinants (e.g. skill level or financial conditions), on the basis of cross-country comparisons.

Box 3.1. Country-specific policy recommendations: The empirical basis

This box summarises the indicators that are used to uncover weaknesses in innovation performance and the associated policy settings.

Performance indicators

The direct performance indicators of innovation that are used to identify weaknesses for individual countries are:

- Economy-wide R&D intensities, both actual and adjusted for compositional differences.
- Economy-wide patent intensities.
- Innovation density by broad sectors.

The indicators of R&D and patent intensities are available for almost all OECD countries. By contrast, information about companies engaged in innovative activity comes from innovation surveys and these are only available for a smaller group of countries. As a result, the survey data has been used only as a supporting material to identify weaknesses.

The intermediate performance indicators that are used aim at measuring important, but inherently endogenous, determinants of the direct performance indicators. These intermediate indicators are as follows:

- Share of population aged 25-34 with at least tertiary education.
- Mathematical and scientific literacy of 15-year-olds.
- Venture capital investment: total and sources by type of investor (pension funds, and banks and insurance companies).
- Share of R&D performed by foreign affiliates.

These indicators are available for a large number of OECD countries.

Policy indicators

The policy indicators refer to levers that are under the direct control of government. The set of policy indicators consists of measures of the stances of:

- Competition-restraining product market regulations.
- Intellectual property rights.
- FDI restrictions.
- Employment protection regulations.
- Capital gains taxes.
- Bankruptcy legislation and procedures.
- R&D performed in public institutions.
- Public subsidies for private R&D spending.
- Tax advantages for private R&D spending.

II.3. ENCOURAGING INNOVATION: AN OVERVIEW OF PERFORMANCE AND POLICIES

- An associated identified weakness in related policy settings, also using policy indicators presented in this chapter as a basis for international comparison.

For example, product market reform is selected as an area of policy recommendation in cases where innovation performance is below OECD average and where at the same time relatively high regulatory barriers to competition are found. Following this approach, a number of recommendations are identified for each OECD country.²⁷ In order to allow for important policy requirements to be covered in areas that can not be easily quantified, additional policy recommendations, not necessarily based on indicators, but drawing on country expertise have been selected so as to have a total of four recommendations for each country.

Overall, looking at innovation outcomes and the identified policy recommendations, the following country groupings emerge:

- Leading countries include the Nordic countries, the United States, Japan, Korea and Switzerland. Most of these countries (Japan and Switzerland being the exceptions) have also had a strong record in terms of productivity growth over the past decade. They generally benefit from a well-trained labour force, with high graduation rates from tertiary education. One challenge shared by several of them, in particular the Nordic countries and Japan, is to raise innovation efforts in services industries.
- At the other end, countries with weak innovation outcomes are mostly found in southern and eastern Europe (Mexico being the exception). In the case of Southern European countries, the main policy challenges are to improve educational outcomes – either at the tertiary level (Italy and Spain) or at the compulsory level (Greece and Portugal) – and to raise the effectiveness of financial support for private R&D investment, in particular tax incentives. Central European countries generally have in common the need to stimulate product market competition by reducing administrative burden on firm creation or by monitoring the behaviour of incumbent firms in network industries (e.g. telecommunications, transport, energy) so as to ensure that the benefits of market liberalisation are fully reaped.
- The innovation outcome of English-speaking countries other than the United States lies near or below OECD average. Most of them have had nevertheless generally good productivity performance over the past decade, in particular Ireland and Australia. Strengthening the links between industry and research conducted in public institutions is a challenge shared by all, and reducing the high rate of early school leavers is a policy concern in both Australia and the United Kingdom.
- The remaining countries (Austria, Belgium, France, Germany and the Netherlands) are generally above OECD average in terms of R&D or patent intensities. As is the case for the group of leading countries, they benefit from a well-trained labour force, but have nevertheless in common the need to strengthen tertiary education so as to raise the contribution of universities to innovation. Most of them can achieve improvements in the cost-effectiveness of the financial measures taken to support R&D investment in the private sector, with more systematic evaluations and streamlining of such programmes.

Notes

1. The chapter draws upon recent OECD work, including analysis reported in Jaumotte and Pain (2005a, b, c and d), OECD (2005a) and OECD (2004).

II.3. ENCOURAGING INNOVATION: AN OVERVIEW OF PERFORMANCE AND POLICIES

2. See the guidelines for collecting and interpreting innovation data in the *Oslo Manual*, prepared jointly by the OECD and the European Commission.
3. The most recent results are found in the third wave of the Community Innovation Surveys, CIS3.
4. In this regard, the reliability of R&D spending as an indicator of innovation effort may not be as high for small firms or for the services sector as it is for large firms or manufacturing.
5. Unfortunately, the coverage of data at the sectoral level is insufficient to construct an aggregate measure correcting for these differences.
6. This measure improves international comparability since only patents applied in the same set of countries are included in the "family", thus eliminating home advantage and the influence of geographical location. Patents applied to all three offices also tend to be those that firms expect to exploit in all three geographic regions.
7. Surveys show that relatively few innovative firms patent their innovations.
8. Many governments, including all EU member states, have announced fairly ambitious targets for raising overall R&D intensity. For those to be achieved and to translate into the hoped-for rise in innovation, substantial increases in the number of scientists would be needed (Sheehan and Wyckoff, 2003).
9. These include, *inter alia*, providing better information to students about scientific careers, revising curricula at the tertiary level to make them more responsive to student and industry needs, raising the funding for graduate and post-doctorate training and introducing programmes to facilitate domestic access to high-skilled foreign workers.
10. Venture capital can be used for different purposes, including funding new firms, financing expansion, or simply providing funding to private enterprises who want to buy publicly-listed enterprises. The first two stages (referred to as early stage and expansion) are viewed as most important for encouraging innovative activities.
11. Earlier empirical studies based on US industry and firm-level data suggest that the effect of capital gains taxation on venture capital development comes mostly from the demand side (*i.e.* entrepreneurship) (Gompers and Lerner, 2004).
12. Most of the returns on venture funds consists of capital gains realised on the sale of mature venture-capital-backed firms. Secondary stock markets specialised in high-tech firms have traditionally constituted a popular exit route, owing to their lower costs and less stringent admission requirements relative to first-tier markets. Another route is the acquisition by another established firm.
13. In the pharmaceuticals sector, for instance, firms rely heavily on patents to protect their competitive advantage, but file a limited number of patents to protect each invention. In the ICT sector, competitiveness relies more on lead time than patent protection, but firms patent heavily to protect the myriad inventions that are incorporated into an individual product or service.
14. See Jaffee and Lerner (2004) for a review of these issues in the context of US patent applications.
15. The indicator of the strictness of IPR was originally devised by Ginarte and Park (1997) and later updated in Park and Wagh (2002). The indicator of product market regulation has been developed at the OECD and covers state control over business operation, barriers to entrepreneurship and to external trade and FDI. Details of the construction are found in OECD (2005c) and values of sub-indices are shown in Figures A.8 to A.12 in the Statistical Annex of this publication.
16. Jaumotte and Pain (2005b) find a negative impact also on patents.
17. While it has been found that the positive impact of innovation efforts on growth comes mostly from private-sector expenditure on R&D, public-sector R&D investment plays a vital role in stimulating private spending, albeit only up to a certain level beyond which it may crowd out private R&D investment.
18. The average number of patent licenses negotiated per public research organisation varies considerably between countries, with a recent survey finding a range from 24 licenses per university in the United States to 7 in Australia and just over 1 in Spain. The share of patents that have been successfully licensed by PROs also varied considerably, from just 8% of patents in Spanish universities to more than half of the patents held by Dutch PROs (OECD, 2003b).
19. The US Bayh-Dole Act is perhaps the most well-known of these regulatory reforms, but similar changes have been implemented in a number of OECD countries and further reforms are underway.

II.3. ENCOURAGING INNOVATION: AN OVERVIEW OF PERFORMANCE AND POLICIES

20. Recent studies indicate that funding for P/PPs as a share of total science and technology funding ranges from 2.8% in Austria to 6.3% in the Netherlands and 9.1% in Australia. In France, the share of P/PPs in competitively awarded funding grew from 37% in 1998 to 78% in 2002.
21. Among the small set of countries for which data are available, the share of institutional funding for university research ranged from 35% in the UK to 75% in the Czech Republic at the turn of the century, with Finland and Canada at around 45%. In all four countries the share has been declining (OECD, 2003c).
22. Information on effective use of tax incentives would require more detailed data on tax expenditures from public budgetary accounts. These are available only for a few countries.
23. In 2004, for example, defence expenditures accounted for between 20% and 56% of all government spending on R&D in France, Sweden, the United Kingdom and the United States, much of which took the form of R&D grants to firms, as well as to government laboratories.
24. This is partly corroborated by the recent OECD empirical analysis, which considered both direct grants and tax incentives simultaneously and found that after controlling for other factors, both have a statistically significant, albeit economically small, positive impact on private-sector R&D spending (Jaumotte and Pain, 2005b).
25. Note, however, that for some of these factors, the direction of causality cannot be clearly established. For example, the capacity to absorb foreign knowledge depends in part on the number of researchers at home, which may itself be a function of R&D spending within the country.
26. See the previous *Going for Growth* publication (2005) for more details on the approach followed to select policy recommendations.
27. For countries that perform better than the OECD average on most or all indicators of innovation outcomes and their proximate determinants, a "relative" weakness is identified in the areas where performance is closest to OECD average.

References

- Adams, J.D., E.P. Chiang and J.L. Jensen (2003), "The Influence of Federal Laboratory R&D on Industrial Research", *Review of Economics and Statistics*, Vol. 85, No. 4.
- Bassanini, A. and E. Ernst (2002), "Labour Market Institutions, Product Market Regulation and Innovation: Cross-Country Evidence", *OECD Economics Department Working Paper*, No. 316.
- Bloom, N., R. Griffith and J. Van Reenen (2002), "Do R&D Tax Credits Work? Evidence from a Panel of Countries 1979-1997", *Journal of Public Economics*, Vol. 85.
- David, P.A., B.H. Hall and A.A. Toole (2000), "Is Public R&D a Complement or a Substitute for Private R&D? A Review of the Econometric Evidence", *Research Policy*, Vol. 29, No. 4-5.
- Erken, H.P.G., M. Kleijn and F. Lantendorfer (2005), "Foreign Direct Investment in Research and Development", Ministry of Economic Affairs, The Hague.
- Ginarte, J.C. and W.G. Park (1997), "Determinants of Patent Rights: a Cross-National Study", *Research Policy*, Vol. 26, No. 3.
- Gompers, P. and J. Lerner (2004), *The Venture Capital Cycle*, The MIT Press, Cambridge.
- Guellec, D. and B. Van Pottelsberghe (2000), "The Impact of Public R&D Expenditure on Business R&D", *STI Working Paper 2000/4*, OECD, Paris.
- Guellec, D. and B. van Pottelsberghe (2001), "R&D and Productivity Growth: Panel Data Analysis of 16 OECD Countries", *OECD Economic Studies*, No. 33.
- Hall, B.H. and J. Van Reenen (2000), "How Effective are Fiscal Incentives for R&D? A Review of the Evidence", *Research Policy*, Vol. 29, No. 4-5.
- Hytinen, A. and O. Toivanen (2003), "Do Financial Constraints Hold Back Innovation and Growth? Evidence on the Role of Public Policy", *ETLA Discussion Paper*, No. 820.
- Jaffee, A.B. and J. Lerner (2004), *Innovation and its Discontents*, Princeton University Press, New Jersey.
- Jaumotte, F. and N. Pain (2005a), "An Overview of Public Policies to Support Innovation", *OECD Economics Department Working Paper*, No. 456.
- Jaumotte, F. and N. Pain (2005b), "From Ideas to Development: The Determinants of R&D and Patenting", *OECD Economics Department Working Paper*, No. 457.

II.3. ENCOURAGING INNOVATION: AN OVERVIEW OF PERFORMANCE AND POLICIES

- Jaumotte, F. and N. Pain (2005c), "From Development to Implementation: Evidence on Innovation Determinants from the Community Innovation Survey", *OECD Economics Department Working Paper*, No. 458.
- Jaumotte, F. and N. Pain (2005d), "Innovation Policies and Innovation in the Business Sector", *OECD Economics Department Working Paper*, No. 459.
- Jensen, K and F. Murray (2005), "Intellectual Property Landscape of the Human Genome", *Science*, Vol. 310, No. 5746.
- Klette, T.J., J. Møen and Z. Griliches (2000), "Do Subsidies to Commercial R&D Reduce Market Failures? Micro-Econometric Evaluation Studies", *Research Policy*, Vol. 29, No. 4-5.
- Lach, S. (2002), "Do R&D Subsidies Stimulate or Displace Private R&D? Evidence from Israel", *Journal of Industrial Economic*, Vol. 1, No. 4.
- OECD (2001), *Science, Technology and Industry Outlook*, Paris.
- OECD (2003a), *The Sources of Economic Growth in OECD Countries*, Paris.
- OECD (2003b), *Turning Science into Business: Patenting and Licensing at Public Research Organisations*, Paris.
- OECD (2003c), *Governance of Public Research: Toward Better Practices*, Paris.
- OECD (2003d), *Tax Incentives for Research and Development: Trends and Issues*, Paris.
- OECD (2004), *Science and Innovation Policies: Key Challenges and Opportunities*, Paris.
- OECD (2005a), *Innovation Policy and Performance: A cross-country comparison*, Paris.
- OECD (2005b), *Public-Private Partnerships for Innovation*, Paris.
- OECD (2005c), *Going for Growth*, Paris.
- Parisi, M.L. and A. Sembenelli (2003), "Is Private R&D Spending Sensitive to its Price? Empirical Evidence on Panel Data for Italy", *Empirica*, Vol. 30, No. 4.
- Park, G. and S. Wagh (2002), "Index of Patent Rights, 2000 Update", Chapter 2 in James Gwartney and Robert Lawson (eds.), *Economic Freedom of the World Annual Report 2002*, Fraser Institute, Vancouver, B.C.
- Russo, B. (2004), "A Cost-Benefit Analysis of R&D Tax Incentives", *Canadian Journal of Economics*, Vol. 37, No. 2.
- Sheehan, J. and A. Wyckoff (2003), "Targeting R&D: Economic and Policy Implications of Increasing R&D Spending", *OECD STI Working Paper*, 2003/8.

ISBN 92-64-03591-5
Economic Policy Reforms
Going for Growth
© OECD 2006

PART II

Chapter 4

**Encouraging Innovation:
Country Notes**

This chapter presents key policy recommendations to strengthen innovation performance for individual OECD countries and for the European Union.

II.4. ENCOURAGING INNOVATION: COUNTRY NOTES

AUSTRALIA

Innovation activity as measured by business R&D spending as a share of GDP has increased in Australia in the past decade. Nonetheless, it remains below OECD average.

Indicator-based recommendations

Improve opportunities for venture capital investments

In order to stimulate entrepreneurial ventures in knowledge-intensive activities, enhance the rate of commercialisation of university research.

Improve overall workforce skills

In order to improve the absorptive capacity of the workforce, reduce the proportion of early school leavers by pursuing efforts to strengthen the vocational education and training system.

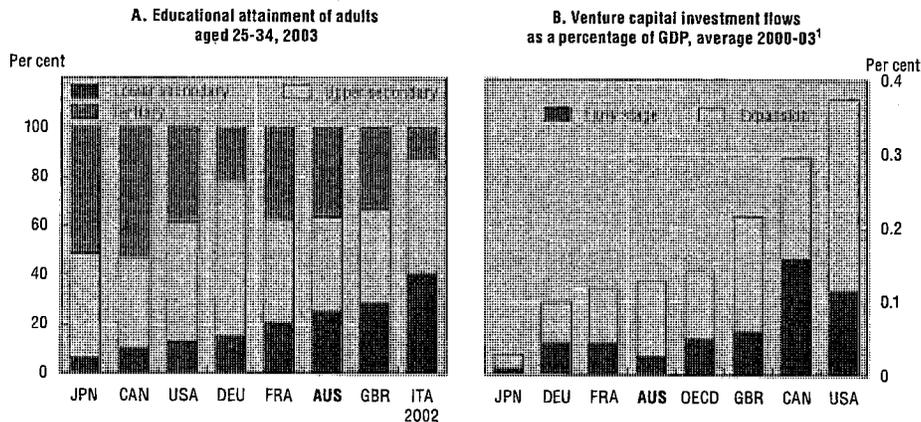
Other recommendations

Promote innovation in services

To enhance innovation in the growing services industries, broaden the opportunities for those sectors to participate in programmes facilitating the transfer of knowledge from public research institutes.

Strengthen industry-science linkages

Strengthen industry-science linkages and increase the leverage effect of public R&D expenditure on private R&D investment through sustained emphasis on public/private partnerships for research and innovation. Ensure greater foreign participation in such partnerships.



1. 1998-2001 for Japan.

Source: Chart A: OECD, *Education at a Glance*, 2005; Chart B: OECD, Venture capital database.

StatLink: <http://dx.doi.org/10.1787/232474884467>

AUSTRIA

Austria has been catching up with other high-income OECD countries with respect to R&D spending relative to GDP but still has a significant innovation gap.

Indicator-based recommendations

Improve educational achievements

Introduce country-wide performance targets for secondary schools, and raise their operational independence. Consider further measures to widen access to tertiary education and introduce a loan programme with income-contingent repayments to help students fund study fees.

Improve access to venture capital

Remove restrictive investment rules linked to tax subsidies for venture capital funds. Ease quantitative restrictions on investment of pension funds in venture capital, using financial market regulation to focus instead on the overall risk of pension fund portfolios.

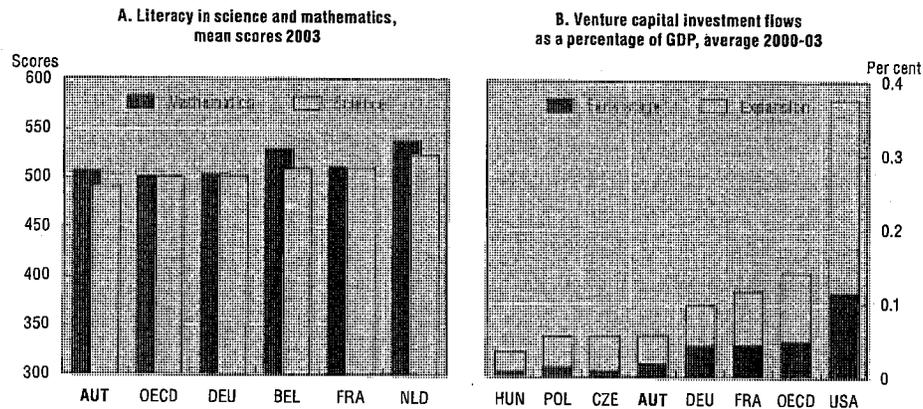
Other recommendations

Streamline public support for business R&D

Enhance the efficiency of public support to business R&D, notably by simplifying fiscal incentives for R&D spending and by evaluating their effectiveness, and the relative benefits of direct subsidies and tax concessions, via an independent agency.

Foster product market competition and entrepreneurship

Further reduce the cost of setting up public limited enterprises. Make regulation more conducive to competition in service industries, such as in professional services and retailing. Strengthen competition law enforcement.



Source: Chart A: OECD, *Learning for Tomorrow's World*, PISA 2003; Chart B: OECD, Venture capital database.

StatLink: <http://dx.doi.org/10.1787/232474884467>

II.4. ENCOURAGING INNOVATION: COUNTRY NOTES

BELGIUM

Belgium is close to OECD and EU averages with respect to both overall R&D and patent intensities, with substantial variations in the performance across manufacturing sectors.

Indicator-based recommendations

Improve efficiency of fiscal support for innovation efforts

Closely monitor the impact of the incentive embedded in payroll tax cuts for researchers of private firms co-operating with public research organisations (PROs), and broaden the scope for successful private-public partnerships by ensuring that such tax cuts are available to private firms co-operating with foreign PROs.

Reduce barriers to product market competition

Strengthen product market competition and foster entrepreneurship by simplifying the system for licensing and permits as well as by requiring assessment of more cost-effective alternative policy instruments before making use of command-and-control regulation.

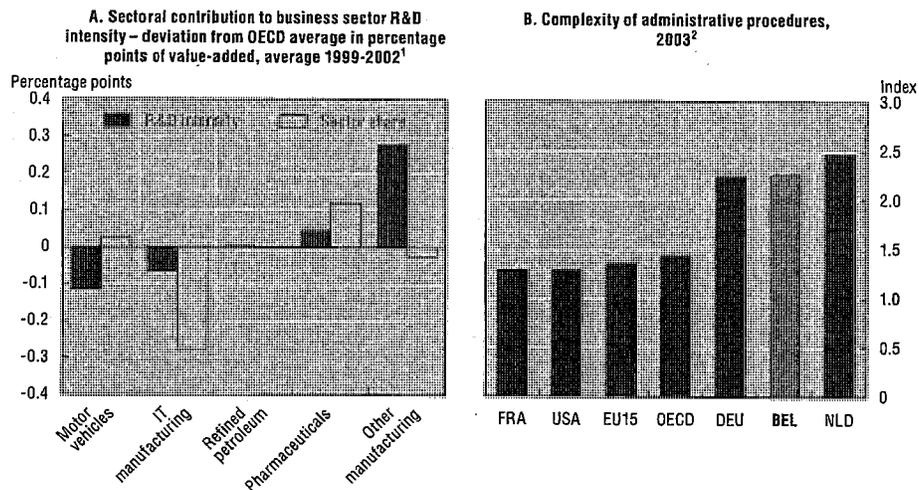
Other recommendations

Improve quality of tertiary education

Raise quality of education and research at the tertiary level by linking grants and teachers' promotions more closely to performance and by broadening the scope of competition for research funding.

Improve governance of innovation policy

Improve the governance of innovation policy by strengthening cooperation between various levels of government.



1. Contribution of sector-specific R&D intensities and sector size to the deviation of total business-sector R&D intensity from the OECD average.
2. Index scale of 0-6 from least to most restrictive. Concerns complexity of government communication of rules and procedures as well as of licences and permit systems.

Source: Chart A: OECD, Analytical Business Enterprise Research and Development (ANBERD) database and OECD, Structural Analysis (STAN) database; Chart B: OECD, *Economic Policy Reforms: Going for Growth*, 2005.

StatLink: <http://dx.doi.org/10.1787/232474884467>

CANADA

As a proportion of GDP, public R&D spending is among the highest in OECD countries but business R&D is lower than the OECD average, reflecting to some extent the specialisation of the country in lower R&D-intensive industries.

Indicator-based recommendations

Assess the efficiency of financial support to private R&D spending

Assess the relative effectiveness of current tax incentives against alternative measures to promote business R&D.

Reduce barriers to foreign ownership

Further relax the restrictions on FDI, in particular in telecoms, broadcasting, airlines and banking in order to increase the available capital for new technology-based firms and to bring new technical and managerial know-how.

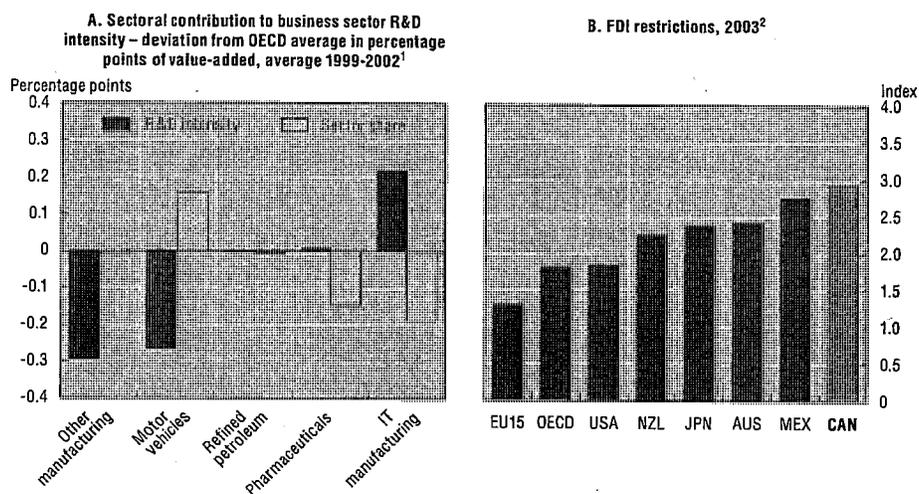
Other recommendations

Strengthen industry-science linkages and foster commercialisation of public research

Continue efforts to strengthen industry-science linkages by better aligning public sector research with industrial/societal needs and by developing more efficient technology-transfer processes.

Improve attractiveness of science and engineering studies

Foster upper-tertiary education in the science and engineering fields through concerted actions with provincial governments and catalytic federal programmes, such as the newly established Canada Graduate Scholarship Programme.



1. Contribution of sector-specific R&D intensities and sector size to the deviation of total business-sector R&D intensity from the OECD average.
2. Index scale of 0-6 from least to most restrictive.

Source: Chart A: OECD, Analytical Business Enterprise Research and Development (ANBERD) database and OECD, Structural Analysis (STAN) database; Chart B: OECD, Economic Policy Reforms: Going for Growth, 2005.

StatLink: <http://dx.doi.org/10.1787/232474884467>

II.4. ENCOURAGING INNOVATION: COUNTRY NOTES

CZECH REPUBLIC

The Czech Republic invests more than other Central and Eastern European countries in R&D relative to GDP but does not perform notably better in terms of innovation outcomes.

Indicator-based recommendations

Further ease the burden on firm creation

In order to stimulate the development of innovative firms and foster product market competition, further simplify administrative rules, in particular with respect to business registration, and proceed with plans to improve bankruptcy legislation and procedures.

Improve graduation rates from tertiary education

Raise incentives to complete tertiary education studies, and secure adequate funding by introducing student fees accompanied by income-contingent loan programmes to ensure that universities can improve quality in the face of rising enrolment rates.

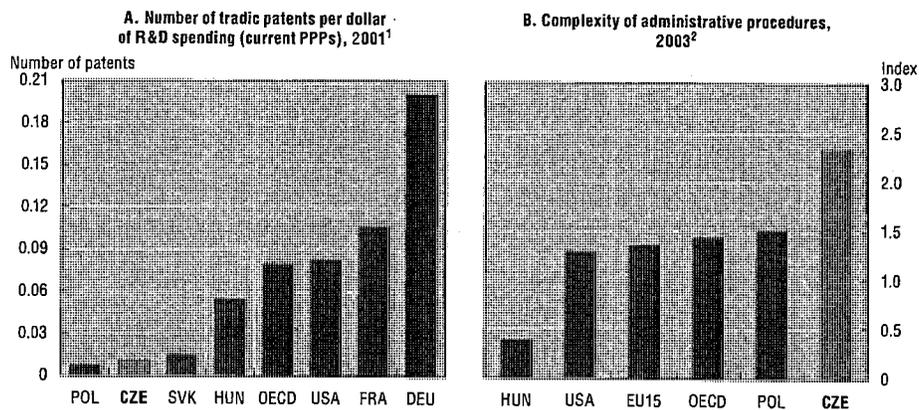
Other recommendations

Raise effectiveness of public R&D expenditure

Pursue recent efforts to gradually shift the mix of public R&D expenditure from spending on institutions towards competitively-awarded project funding.

Improve the governance of innovation policy

Enhance the governance of innovation policy by improving co-ordination and implementation of public policy.



1. Triadic patents are those that have been applied for at the European Patent Office and the Japan Patent Office, and granted by the United States Patent and Trademark Office to protect the same invention.
2. Index scale of 0-6 from least to most restrictive. Concerns complexity of government communication of rules and procedures as well as of licences and permit systems.

Source: Chart A: OECD, Main Science and Technology Indicators database; Chart B: OECD, *Economic Policy Reforms: Going for Growth*, 2005.

StatLink: <http://dx.doi.org/10.1787/232474884467>

DENMARK

After picking up in the 1990s, business R&D spending as a share of GDP is now above OECD average. It is particularly high in pharmaceuticals and in the services sectors.

Indicator-based recommendations

Improve educational achievements

Introduce more frequent systematic evaluation of student achievement, and allow teachers to specialise more, not least in order to improve science literacy among young people.

Improve access to high-risk capital

Raise the efficiency of the high-risk capital market by improving exit possibilities for investors, by simplifying tax rules that discourage pension funds from greater involvement in the venture capital market and by reducing personal capital gains tax rates on shareholding to stimulate funds supplied by business angels.

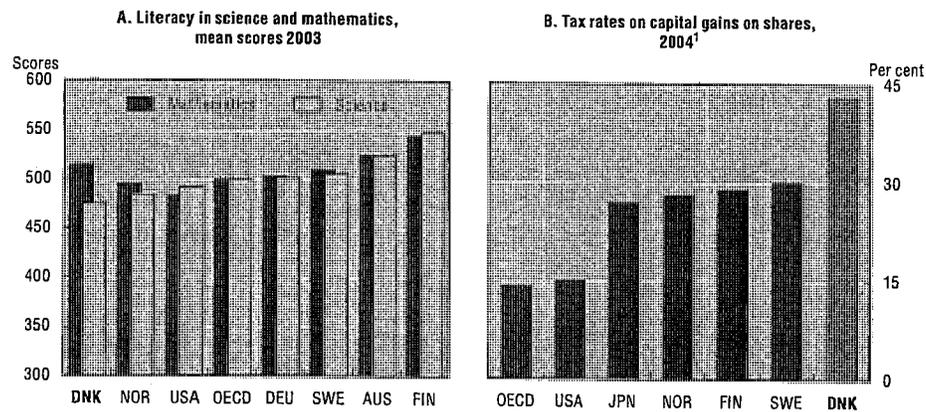
Other recommendations

Strengthen international collaboration

Strengthen the capacity for cross-border research, thereby complementing recent policy efforts to improve technology transfers.

Improve the efficiency of public research support

Increase the share of public research grants allocated on a competitive basis, and allow also private and semi-private entities to bid. Make sure that a proper evaluation system is in place.



1. See Table 3.1 in this publication.

Source: Chart A: OECD, *Learning for Tomorrow's World*, PISA 2003; Chart B: OECD, *Tax Policy Studies* (forthcoming).

StatLink: <http://dx.doi.org/10.1787/232474884467>

II.4. ENCOURAGING INNOVATION: COUNTRY NOTES

EUROPEAN UNION

Despite progress in recent years, innovation performance in the European Union, as measured by R&D and patent intensities, remains lower than in Japan and the United States.

Indicator-based recommendations

Review R&D spending

Monitor R&D spending at the Community level to give priority to projects that have the greatest spill-over effects.

Remove barriers to trade

Remove remaining cross-border barriers in goods and especially services markets as they undermine the diffusion of innovations and hamper the growth of firms

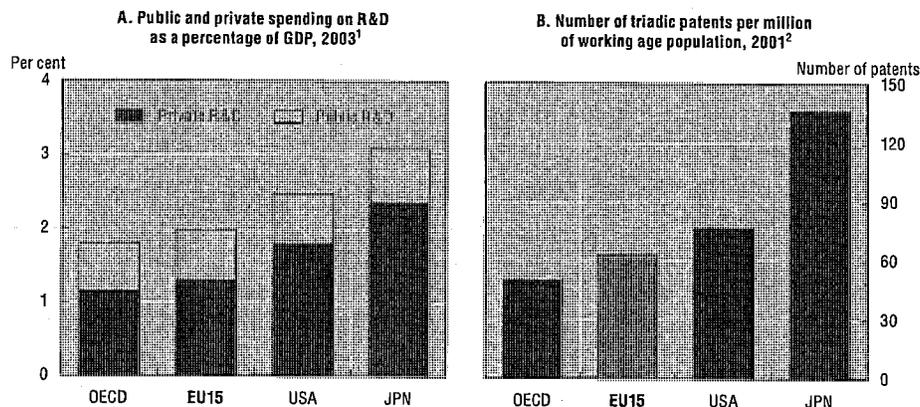
Other recommendations

Implement a patent system

Introduce a Community Patent and take steps to make the patent system more accessible to SMEs.

Increase competition in public procurement

National research grant competitions should be made subject to the Community provisions for cross-border public procurement.



1. EU15 calculated using a simple average.

2. Triadic patents are those that have been applied for at the European Patent Office and the Japan Patent Office, and granted by the United States Patent and Trademark Office to protect the same invention.

Source: Charts A and B: OECD, Main Science and Technology Indicators database.

StatLink: <http://dx.doi.org/10.1787/232474884467>

FINLAND

Finland is among the top R&D performers in the OECD area, but innovation activities are narrowly concentrated in the ICT sector.

Indicator-based recommendations

Improve incentives to provide start-up venture capital

Ease capital gains taxation and reform bankruptcy laws to promote the development of high-risk capital markets.

Attract and make better use of high-skill labour

Reduce average tax rates for high-income earners, which are among the highest in the OECD, to encourage skilled workers to stay in, and foreign workers to come to, Finland.

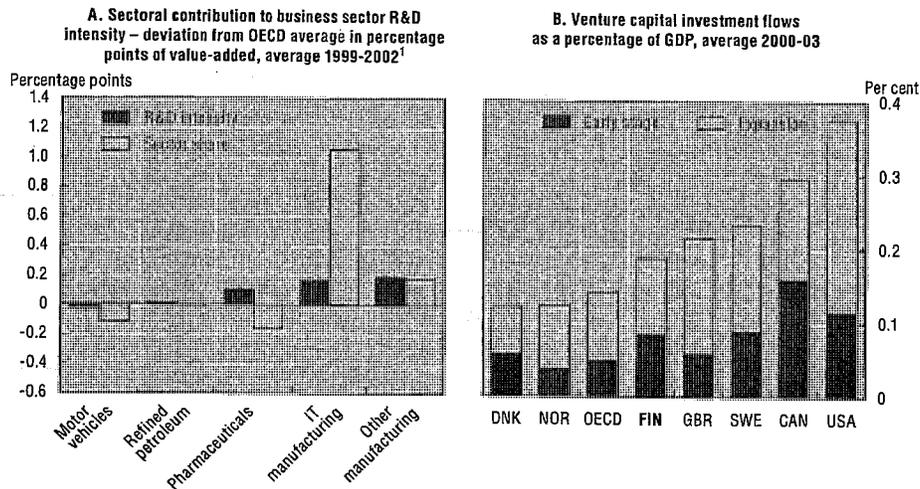
Other recommendations

Foster the development of knowledge-intensive services

Reduce the "manufacturing bias" in public support to R&D in order to foster the development of knowledge-intensive services and, more generally, innovation in services.

Strengthen international collaboration

Promote more balanced patterns of internationalisation, including greater participation of foreign firms, researchers and students in national innovation networks.



1. Contribution of sector-specific R&D intensities and sector size to the deviation of total business-sector R&D intensity from the OECD average.

Source: Chart A: OECD, Analytical Business Enterprise Research and Development (ANBERD) database and OECD, Structural Analysis (STAN) database; Chart B: OECD, Venture capital database.

StatLink: <http://dx.doi.org/10.1787/232474884467>

II.4. ENCOURAGING INNOVATION: COUNTRY NOTES

FRANCE

France performs above OECD average in terms of business R&D investment and patent intensities, but the contribution of universities to innovation remains weak.

Indicator-based recommendations

Ease further administrative burdens on small and medium-sized firms

In order to stimulate the development of innovative firms and to increase the diffusion of new technologies, further reduce administrative burdens for SMEs, notably by reviewing the size thresholds for eligibility for simplified regulatory compliance.

Improve efficiency of public support to private R&D

In implementing government direct support to business R&D, develop risk-sharing mechanisms, introduce more competition and facilitate spillovers for SMEs. Give a preference to research projects associating public and private actors.

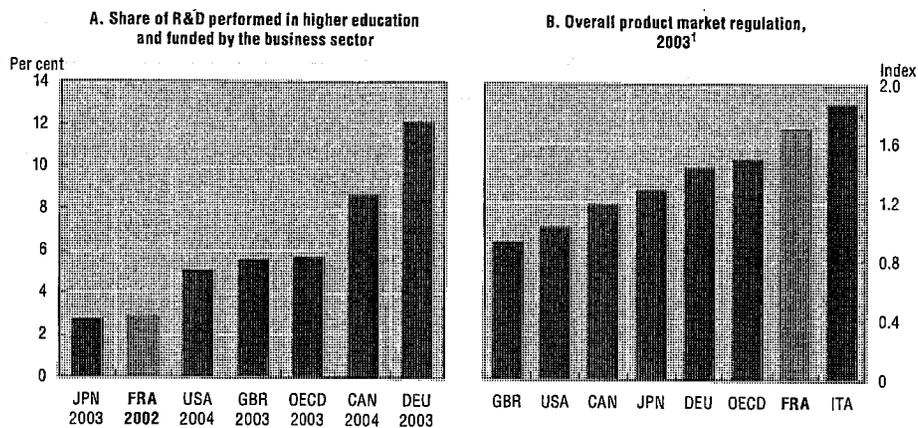
Other recommendations

Strengthen university research and industry-science linkages

Grant more autonomy to higher education institutions engaged in research activities. Foster the development of technology transfer offices and technology licensing offices to strengthen these institutions' initiatives and capacity to collaborate with the private sector.

Monitor governance of innovation policy

Establish an independent process to evaluate the cost-efficiency of R&D and innovation support programmes. Related to this, ensure greater coordination among the multiplicity of publicly-supported institutions involved in R&D promotion, including public research organisations and the new "pôles de compétitivité", to avoid duplication of effort.



1. Index scale of 0-6 from least to most restrictive.

Source: Chart A: OECD, *Science, Technology and Industry Scoreboard*, 2005; Chart B: OECD, *Economic Policy Reforms: Going for Growth*, 2005.

StatLink: <http://dx.doi.org/10.1787/232474884467>

GERMANY

Germany ranks above OECD average in terms of business R&D intensity and the share of innovative companies is high, but firm creation has been subdued and the graduation rates of highly qualified workers are relatively low.

Indicator-based recommendations

Stimulate the development of the venture capital market

Remove distortions in the tax system hindering the supply of venture capital, such as provisions generating disincentives for initial public offerings and for venture capital funds to provide management services to client firms.

Improve attractiveness of tertiary studies

Expand the availability of shorter study programmes, and foster competition among universities, by enhancing their autonomy and relating university funding more strongly to education and research outcomes.

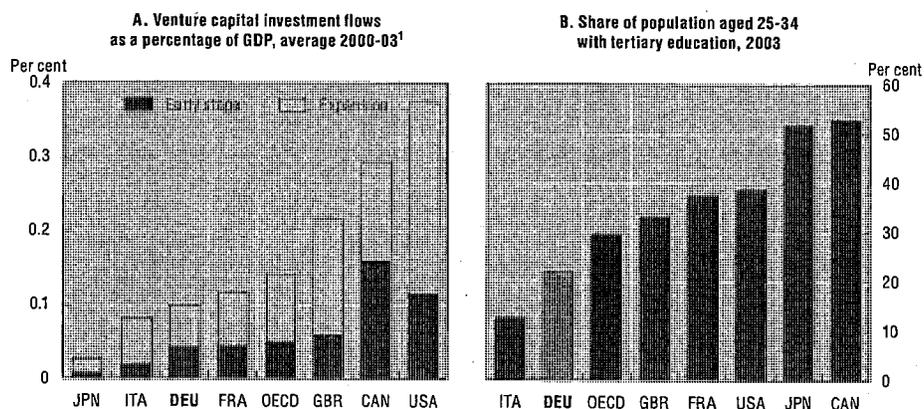
Other recommendations

Foster product market competition

Reduce administrative burdens on entrepreneurship by simplifying tax rules and by reducing further the administrative costs of creating a limited liability company and the complexity of administrative procedures more generally. Accelerate privatisation and strengthen competition in the professional services, the handcraft sector and network industries.

Evaluate and reform public support schemes

Pursue efforts to evaluate public support schemes for science, technology and innovation on a more systematic basis, with a view, *inter alia*, to increase competition for research funds. Also, simplify public support schemes in order to improve their uptake by innovative start-ups and SMEs.



1. 1998-2001 for Japan.

Source: Chart A: OECD, Venture capital database; Chart B: OECD, Education at a Glance, 2005.

StatLink: <http://dx.doi.org/10.1787/232474884467>

II.4. ENCOURAGING INNOVATION: COUNTRY NOTES

GREECE

Innovation performance is weak relative to other OECD countries. Despite growing at a faster-than-average pace, expenditure on business R&D relative to GDP remains among the lowest in the area.

Indicator-based recommendations

Improve educational achievements in mathematics and science

Strengthen mathematics and science qualifications by introducing practical science subjects in compulsory school curricula and by retraining teachers.

Reduce barriers to entrepreneurship

Facilitate the creation of firms by reducing the regulatory burden of establishing new firms.

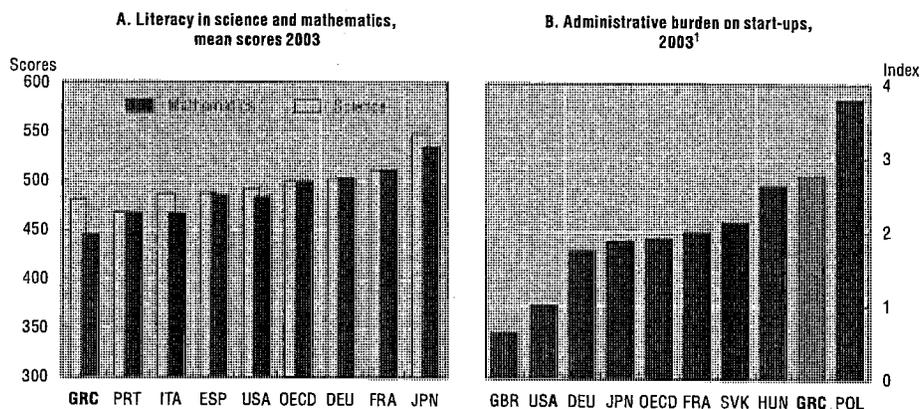
Other recommendations

Strengthen industry-science linkages

Grant more autonomy to higher-education institutions to allow them to cooperate with the private sector on research-based innovation projects.

Reform public research institutes

Reform the system of public research institutes by rationalising their operations in order to create critical mass in research and to make them more attractive to private partners. Introduce effective evaluation.



1. Index scale of 0-6 from least to most restrictive.

Source: Chart A: OECD, *Learning for Tomorrow's World*, PISA 2003; Chart B: OECD, *Economic Policy Reforms: Going for Growth*, 2005.

StatLink: <http://dx.doi.org/10.1787/232474884467>

HUNGARY

Private spending on R&D is low in Hungary and performed mostly by foreign affiliates, reflecting strong openness to FDI as well as the limitations of domestic innovation efforts.

Indicator-based recommendations

Improve performance of compulsory education

Raise the efficiency and quality of the compulsory school system by reforming the current practice of segregating students into vocational and academic streams, as well as by reviewing strict job protection regulation and the reward structure for teachers.

Raise competition in the telecommunications market

Access to telephony markets should be fostered via close monitoring of incumbents' behaviour in order to ensure that benefits of market liberalisation in terms of greater diffusion of information and communications technology are fully reaped.

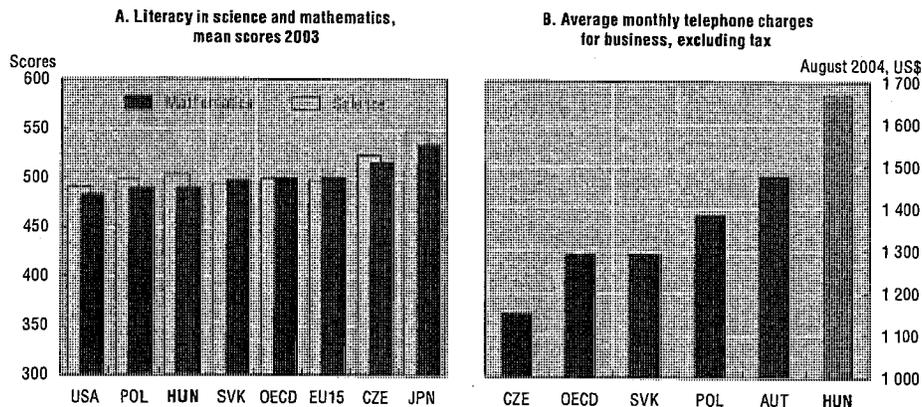
Other recommendations

Improve efficiency of public support for private R&D

Recent efforts aimed at increasing the commercialisation of research should be complemented with measures to strengthen the monitoring of recent policy initiatives, such as the new tax breaks for R&D spending, and the Innovation Contribution and grant allocation schemes.

Strengthen science-industry linkages

Reform the Hungarian Academy of Science by reinforcing the link between performance and budget allocation and by amending the tenure status of researchers so as to raise incentives to engage in commercially-oriented research.



Source: Chart A: OECD, *Learning for Tomorrow's World, PISA 2003*; Chart B: OECD, *Communications Outlook, 2005*.

StatLink: <http://dx.doi.org/10.1787/232474884467>

II.4. ENCOURAGING INNOVATION: COUNTRY NOTES

ICELAND

Iceland ranks highest in terms of public R&D spending as a share of GDP and above average in terms of business R&D spending, reflecting high levels of investment in biotechnology, but there is room for improving the efficiency of public innovation policy.

Indicator-based recommendations

Streamline the public research system

Reform the system of public research institutes by merging and streamlining their operations and strengthening their relationship with the universities in order to create critical mass in research capabilities.

Improve graduation rates from upper-secondary education

In order to improve the capacity of the workforce to make use of innovation, pursue efforts to reduce the proportion of early school leavers, by proceeding with plans to reform curriculum and post-secondary education.

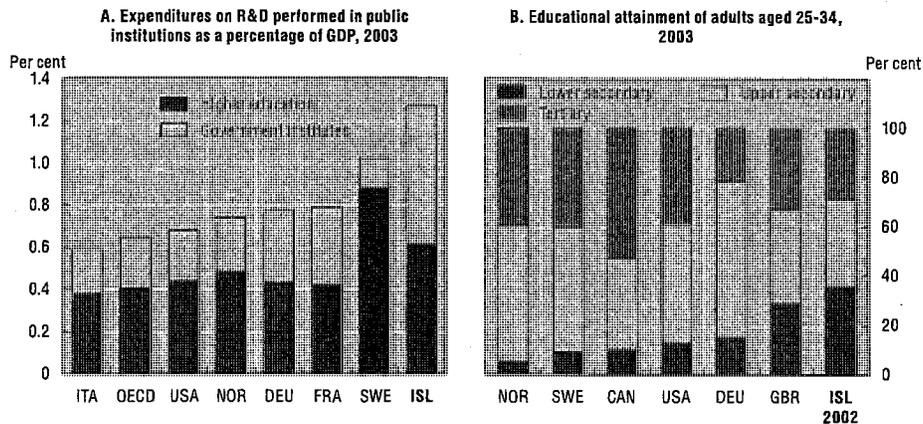
Other recommendations

Improve governance of innovation policy

Improve the governance of innovation policy by strengthening the role of the Science and Technology Policy Council in mobilising national resources for research and innovation, and by expanding its membership to include representatives of all relevant government ministries, the research community and industry.

Raise the share of competitive R&D funding

Improve the quality and relevance of research by continuing to increase the share of competitive funding in total government support for R&D.



Source: Chart A: OECD, *Science, Technology and Industry Scoreboard*, 2005; Chart B: OECD, *Education at a Glance*, 2005.

StatLink: <http://dx.doi.org/10.1787/232474884467>

IRELAND

Ireland ranks well below OECD average in terms of private R&D intensity, despite benefiting from a relatively favourable industrial structure and from a significant contribution by foreign affiliates.

Indicator-based recommendations

Secure adequate funding for university research

Ensure adequate funding for research performed in higher education, including by re-introducing student fees accompanied by a student loan scheme, in order to improve quality of basic research and to reduce risk of facing future shortage of qualified scientists.

Reduce state ownership in services industries

In order to promote product market competition and raise incentives to innovate, reduce state ownership in services industries and strengthen the enforcement of competition law by speeding up and lowering the costs of court proceedings.

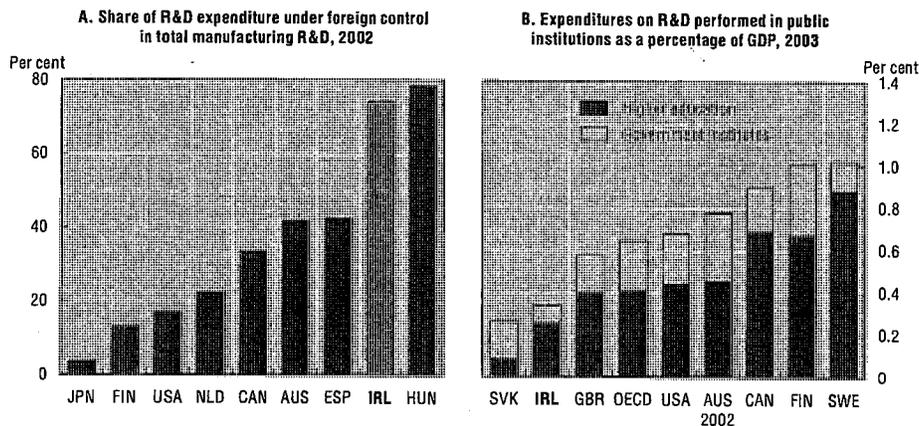
Other recommendations

Strengthen industry-science linkages

Strengthen industry-science linkages by concentrating efforts on the development of a small number of centres based around major universities and financed jointly by public and private sources.

Improve governance of research infrastructure

Strengthen the evaluation of research institutions, as well as of R&D and innovation support programmes, and consider streamlining the different funding agencies to ensure that evaluation results are reflected in funding policy.



Source: Charts A and B: OECD, *Science, Technology and Industry Scoreboard*, 2005.

StatLink: <http://dx.doi.org/10.1787/232474884467>

II.4. ENCOURAGING INNOVATION: COUNTRY NOTES

ITALY

Italy lags other G7 countries in terms of innovation efforts and outcomes, underscoring the need to improve knowledge infrastructures and incentives to engage in higher-risk activities.

Indicator-based recommendations

Improve quality of, and graduation rates from, tertiary education

Raise quantity and quality of tertiary level degrees by granting more autonomy to universities with respect to human resource management, by linking grants and promotions more closely to performance and by broadening the scope of competition for research funding and student recruitment.

Raise efficiency of bankruptcy procedures

In order to strengthen entrepreneurship in higher-risk activities, proceed with the implementation of bankruptcy reform with a view to accelerate liquidation procedures, reduce failure stigmatisation and lower the cost of collateral required by lending institutions.

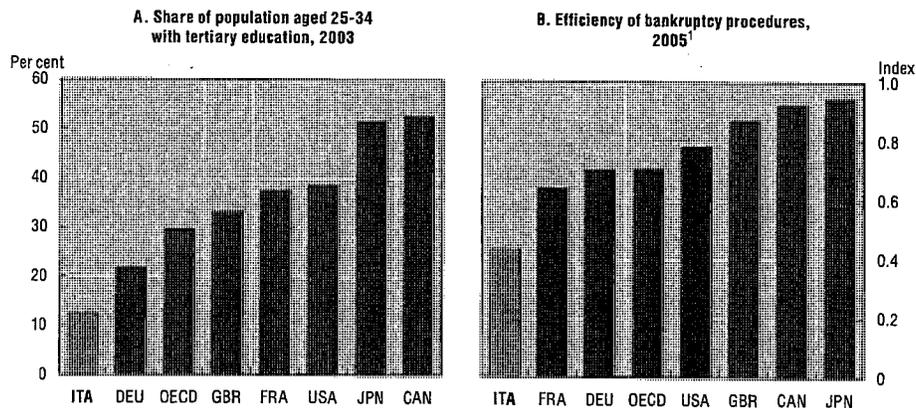
Other recommendations

Promote R&D-based innovation in SMEs

Improve the policy mix for promoting R&D-based innovation capabilities in SMEs and SME networks by shifting the balance away from tax incentives and toward more direct funding.

Strengthen industry-science linkages

Ensure that R&D support schemes give proper incentives for companies to provide funds to universities for specific research projects, establish joint laboratories and train young applied researchers. Strengthen incentives for university professors to undertake applied research.



1. Synthetic index on a scale of 0 to 1, measuring the time and cost efficiency of legal and/or administrative proceedings in the case of a bankruptcy involving a domestic entity. The cost includes both various professional and court fees as well as an estimate of the recovery rate. The higher the value of the index, the higher is the cost-efficiency of the bankruptcy procedure.

Source: Chart A: OECD, *Education at a Glance*, 2005; Chart B: World Bank *Doing Business* database, 2005.

StatLink: <http://dx.doi.org/10.1787/232474884467>

JAPAN

Japan performs above OECD average in terms of business R&D and patent intensities but shows weak performance in service sector innovation and limited openness to international knowledge transfers.

Indicator-based recommendations

Further reduce barriers to foreign direct investment (FDI)

Encourage FDI inflows in order to bring in R&D investments and new technology by reforming domestic regulations and licensing requirements that prevent foreign firms from entering domestic markets. Further, activate the merger and acquisition market through regulatory reform.

Improve access to early stage financing capital

Promote reforms that facilitate the development of venture capital funds and access to new sources of finance by technology-based SMEs.

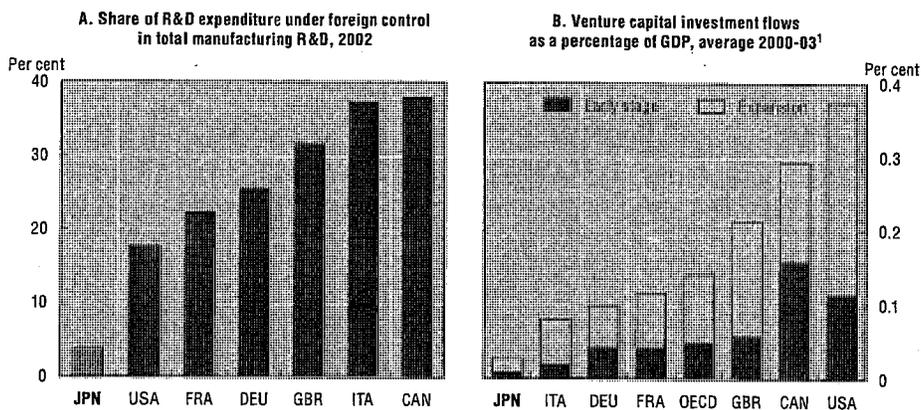
Other recommendations

Strengthen industry-science linkages

Improve the match between business needs and human resources development in higher education institutions by enhancing industry-university co-operation in areas related to management of technology and core engineering disciplines.

Promote innovation in services

Strengthen innovation in the service sector by designing policies to broaden opportunities for this sector to participate in innovation programmes. Encourage the development of regional clusters through decentralisation.



1. 1998-2001 for Japan.

Source: Chart A: OECD, *Science, Technology and Industry Scoreboard*, 2005; Chart B: OECD, Venture capital database.

StatLink: <http://dx.doi.org/10.1787/232474884467>

II.4. ENCOURAGING INNOVATION: COUNTRY NOTES

KOREA

Korea performs well above average in terms of business R&D as a share of GDP, largely reflecting an industry structure characterised by a relatively high share of research-intensive activities.

Indicator-based recommendations

Lower FDI restrictions

Promote technological co-operation between domestic and foreign companies by easing restrictions on inflows of foreign direct investment.

Evaluate and reform public support system

Develop and implement a performance-based evaluation system for public R&D and ensure that evaluation outcomes are adequately taken into account when allocating R&D funds.

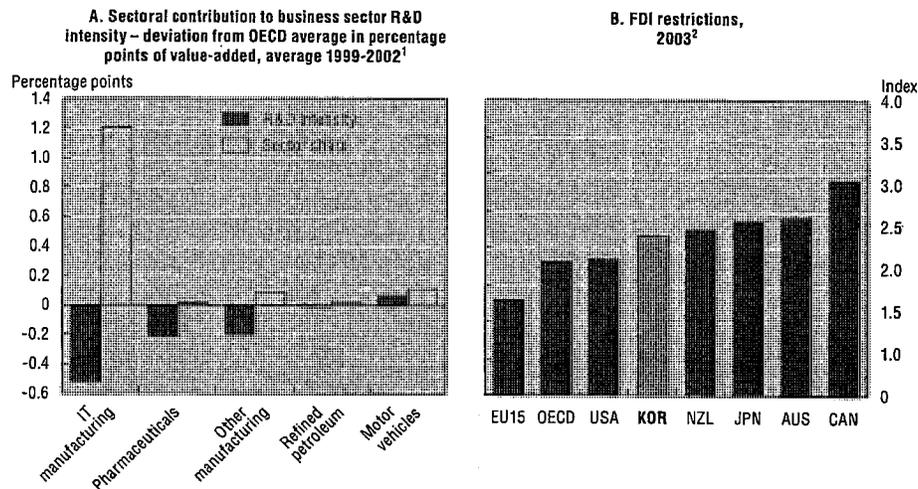
Other recommendations

Improve management of intellectual property rights

Promote better management of intellectual assets in both the public and private sectors, including by further strengthening the enforcement of intellectual property rights and by increasing public awareness of their importance.

Strengthen industry-science linkages

Strengthen industry-science relationships by encouraging the mobility of scientists and researchers, and by ensuring greater participation of the private sector in national R&D programmes.



1. Contribution of sector-specific R&D intensities and sector size to the deviation of total business-sector R&D intensity from the OECD average.
2. Index scale of 0-6 from least to most restrictive.

Source: Chart A: OECD, Analytical Business Enterprise Research and Development (ANBERD) database and OECD, Structural Analysis (STAN) database; Chart B: OECD, Economic Policy Reforms: Going for Growth, 2005.

StatLink: <http://dx.doi.org/10.1787/232474884467>

LUXEMBOURG

Luxembourg is ranked close to OECD average in terms of overall R&D patent intensities, and public R&D expenditure has grown considerably in recent years from a very low base.

Indicator-based recommendations

Improve education achievements

Improve education achievements in the fields of science and mathematics at the secondary level by defining nation-wide performance standards and by raising schools' autonomy and accountability.

Raise capacity of public R&D

Maintain efforts to raise scientific output by building an efficient public R&D system, including university-based R&D with critical mass and appropriate international linkages.

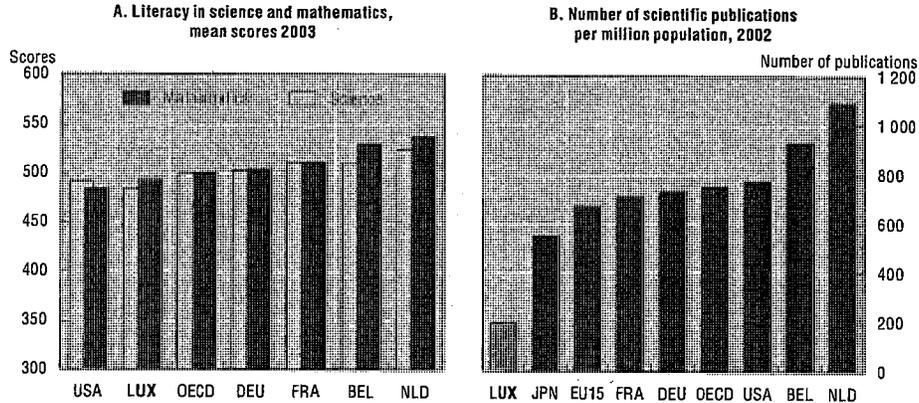
Other recommendations

Strengthen industry-science linkages

Give industry a larger role in the selection, financing and implementation of research programmes/ activities carried out in Public Research Centres.

Improve governance of the innovation system

Reform institutional structures for steering and funding of public research, in order to cope with the increasing scale, scope and complexity of the innovation system.



Source: Chart A: OECD, *Learning for Tomorrow's World, PISA 2003*; Chart B: EC, *Towards a European Research Area, Science, Technology and Innovation, Key Figures 2003-04*.

StatLink: <http://dx.doi.org/10.1787/232474884467>

II.4. ENCOURAGING INNOVATION: COUNTRY NOTES

MEXICO

Mexico's performance in innovation is weak in terms of adopting new technologies and business R&D expenditure as a share of GDP.

Indicator-based recommendations

Raise overall workforce skills

In order to raise the capacity to absorb innovation, improve the basic level of skills, including in the fields of science and mathematics, by pursuing reform of the school system and by promoting effective on-the-job training.

Reduce barriers to foreign direct investment

Facilitate the acquisition and diffusion of foreign technology by further reducing barriers to foreign direct investment, in particular those in the forms of limits on shares bought by foreign investors.

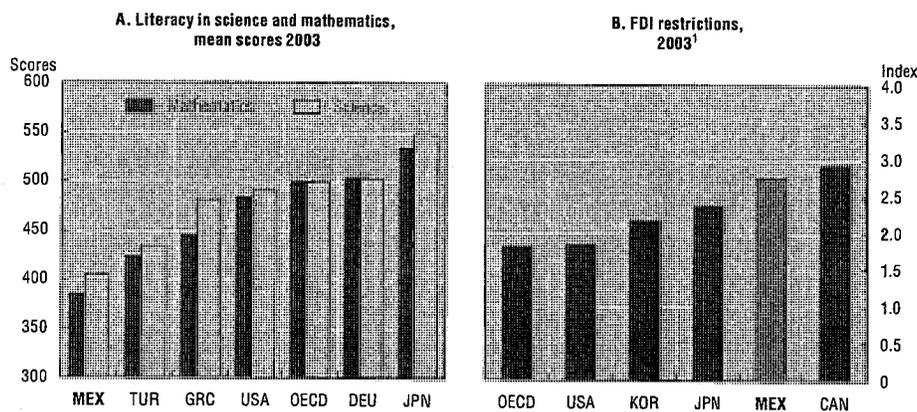
Other recommendations

Assess the effectiveness of public support for private R&D

Assess the effectiveness of measures to promote business R&D (mostly tax incentives), in particular with a view to improving access for SMEs.

Strengthen industry-science linkages

Promote closer collaboration between the public research institutions and industry, notably through support for the development of technology transfer offices, via public/private partnerships for research and innovation and by reforming the National System of Researchers.



1. Index scale of 0-6 from least to most restrictive.

Source: Chart A: OECD, *Learning for Tomorrow's World*, PISA 2003; Chart B: OECD, *Economic Policy Reforms: Going for Growth*, 2005.

StatLink: <http://dx.doi.org/10.1787/232474884467>

NETHERLANDS

The Netherlands has strong research capabilities, but its overall innovation performance has weakened relative to other OECD countries.

Indicator-based recommendations

Raise attractiveness for R&D-intensive foreign direct investment

Step up efforts to increase the country's attractiveness as a location for foreign direct investment in R&D by upgrading specialised knowledge infrastructure and regional clusters, and by increasing the visibility and accessibility of public-private partnerships for research.

Ease employment protection for regular workers

Ease employment protection for regular contracts to facilitate workplace re-organisation and the diffusion of innovation, in particular in service industries and SMEs.

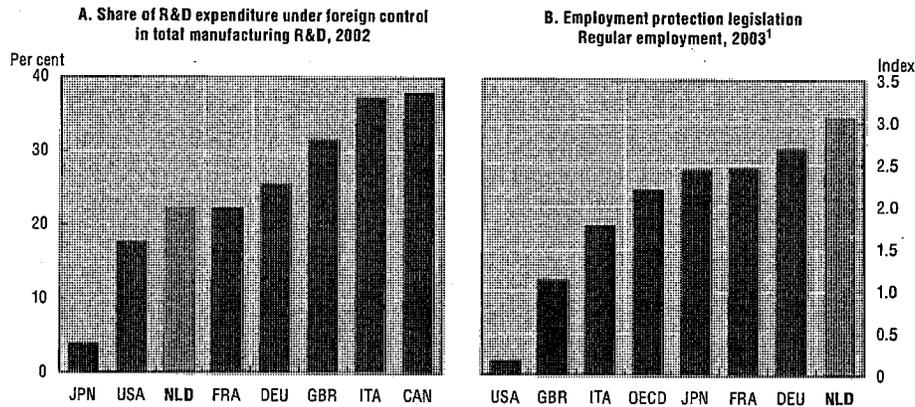
Other recommendations

Improve graduation rates from tertiary education

Increase funding and strengthen incentives for universities to raise quality and to help them offer short (two-year) courses as in many other countries. Such an increase could involve higher tuition fees for students combined with income-contingent loan repayment obligations.

Facilitate entry of foreign knowledge workers

Prevent potential shortages of knowledge manpower by extending recent changes facilitating immigration of highly skilled workers with the introduction of a point system for immigrants and through measures encouraging foreign students to stay and to take up work after school completion.



1. Index scale of 0-6 from least to most restrictive.

Source: Chart A: OECD, *Science, Technology and Industry Scoreboard*, 2005; Chart B: OECD, *Employment Outlook*, 2004.

StatLink: <http://dx.doi.org/10.1787/232474884467>

II.4. ENCOURAGING INNOVATION: COUNTRY NOTES

NEW ZEALAND

R&D expenditures as a percentage of GDP are below the OECD average and most research is performed in the public sector, reflecting the small number of large firms and the large primary sector.

Indicator-based recommendations

Assess the mix of financial support to private R&D spending

Regularly assess the relative effectiveness of the current discretionary grants system against broadly-based, non-discretionary financial support for business R&D.

Streamline the administration of the grants system

Streamline the delivery of public support for businesses, improve co-ordination between the different agencies involved, and more systematically evaluate the efficiency and effectiveness of grant programmes.

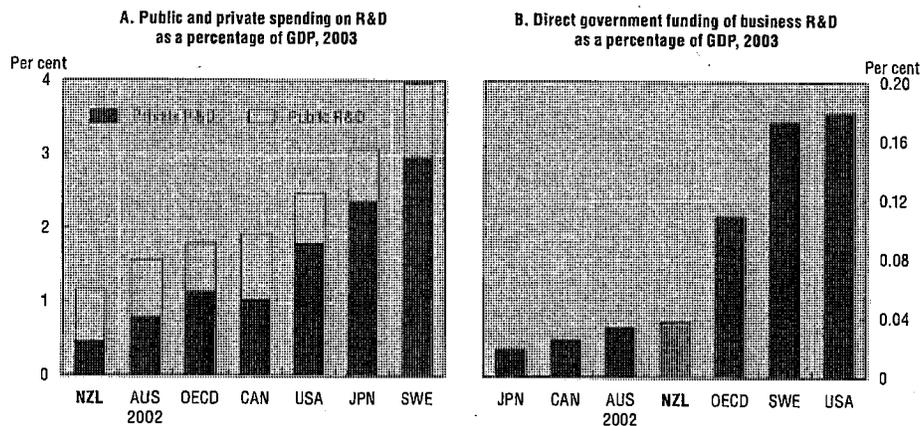
Other recommendations

Strengthen industry-science linkages

Encourage closer co-operation between universities and the private sector, for example by making greater use of joint funding and governance of research, greater involvement of industry and society in priority-setting and by facilitating the mobility of researchers between sectors.

Foster development of international linkages in science and technology

Pursue efforts to strengthen domestic industry, education and science institutes' linkages with international innovation networks by further encouraging FDI and through other measures such as, *inter alia*, the Investment Opportunities programme.



Source: Charts A and B: OECD, Main Science and Technology Indicators database.

StatLink: <http://dx.doi.org/10.1787/232474884467>

NORWAY

The relatively low private R&D intensity is largely accounted for by the industrial structure, as traditionally R&D-intensive sectors are comparatively small.

Indicator-based recommendations

Improve efficiency of the financial system

In order to improve the funding of R&D investment, strengthen competition in the financial system by easing entry regulation and reducing state control. Also, ease regulatory restrictions on high-risk investment allowed by public and private financial institutions.

Improve education achievements

Improve education achievements in the fields of science and mathematics at the secondary level by reforming national tests to strengthen evaluation, increasing the weight of mathematics in the curriculum and ensuring recruitment and adequate training of teachers in mathematics and science.

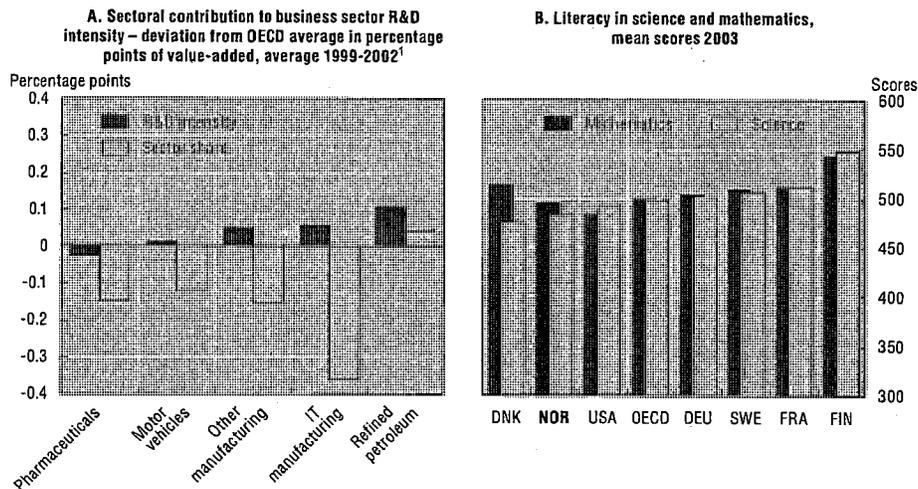
Other recommendations

Improve efficiency of public support for innovation

Promote innovation in the services sector through securing competition in public procurement and by facilitating outsourcing of public services.

Strengthen industry-science linkages

Facilitate the mobility of engineers and scientists between public and private sectors *inter alia* by ensuring easier transferability of pension rights and by allowing flexible employment contracts for researchers in the public sector.



1. Contribution of sector-specific R&D intensities and sector size to the deviation of total business-sector R&D intensity from the OECD average.

Source: Chart A: OECD, Analytical Business Enterprise Research and Development (ANBERD) database and OECD, Structural Analysis (STAN) database; Chart B: OECD, *Learning for Tomorrow's World*, PISA 2003.

StatLink: <http://dx.doi.org/10.1787/232474884467>

II.4. ENCOURAGING INNOVATION: COUNTRY NOTES

POLAND

Poland lags most OECD countries in terms of innovation outcomes and efforts, underscoring the need to improve both the capacity to absorb and diffuse foreign innovation as well as to stimulate domestic investment in private R&D.

Indicator-based recommendations

Reduce barriers to entrepreneurship

Reduce administrative burdens on corporation and sole proprietor start-ups in order to stimulate the development of domestic innovative firms and facilitate the diffusion of innovations.

Facilitate access to foreign technology

Facilitate the acquisition and diffusion of foreign technology by further reducing barriers to foreign direct investment, in particular limits on foreign ownership of domestic companies.

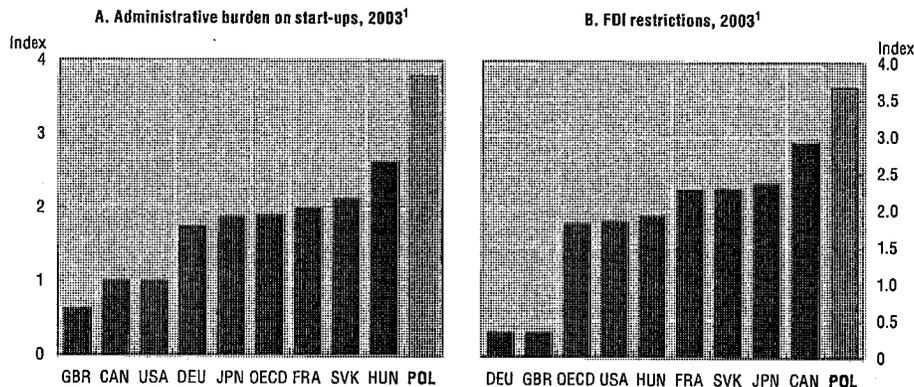
Other recommendations

Improve quality and accessibility of knowledge infrastructure

Enhance the country's capacity to absorb innovation and its attractiveness for R&D-related foreign direct investment through the improvement of the quality and accessibility of knowledge infrastructure.

Strengthen industry-science linkages

Ensure that reform of funding and organisation of tertiary education includes measures to facilitate research links between the private and public sectors, as well as between the enterprise sector and research and higher-education institutions.



1. Index scale of 0-6 from least to most restrictive.

Source: Charts A and B: OECD, *Economic Policy Reforms: Going for Growth*, 2005.

StatLink: <http://dx.doi.org/10.1787/232474884467>

PORTUGAL

Despite improvements in scientific capacity, the innovation performance of Portugal remains generally weak, reflecting in part the large share of low-value-added sectors in GDP, and the low overall skills level of the population.

Indicator-based recommendations

Raise the educational attainment of the population

Reduce the drop out-rates in secondary education by strengthening support to low achievers and making better use of school evaluations, as well as by continuing with the implementation of current reforms, such as revision and diversification of the curricula, with more focus on mathematics and sciences.

Ensure adequate support for public R&D

Maintain funding for public R&D spending through the required consolidation of public finances while enhancing the efficiency of public research organisations by increasing the share of performance-based financing in universities.

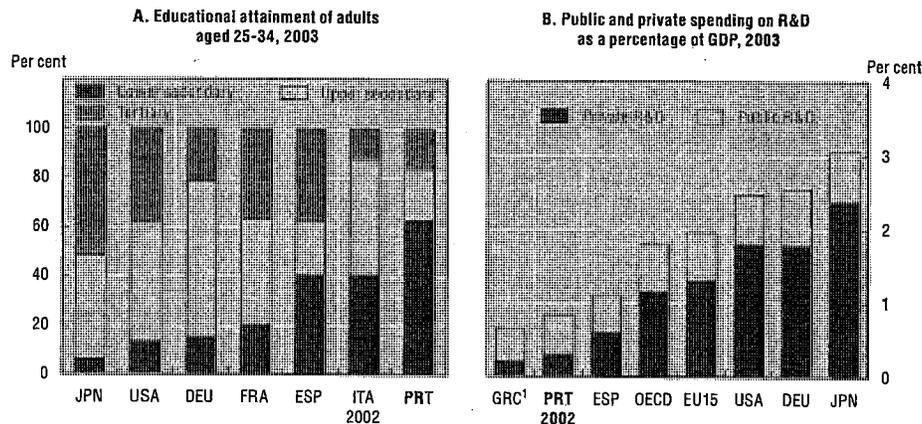
Other recommendations

Assess the efficiency of public support to private R&D spending

Assess the effectiveness of the current measures (mostly tax incentives) to promote business R&D, and ensure in particular access for SMEs.

Strengthen industry-science linkages

Promote closer collaboration between public research (concentrated in universities) and industry by facilitating the mobility of researchers, and by providing financial encouragement to the development of scientific networks and partnerships with the international business world.



1. 2001 for public R&D.

Source: Chart A: OECD, *Education at a Glance*, 2005; Chart B: OECD, Main Science and Technology Indicators database.

StatLink: <http://dx.doi.org/10.1787/232474884467>

II.4. ENCOURAGING INNOVATION: COUNTRY NOTES

SLOVAK REPUBLIC

Following cuts in R&D spending over the past decade, innovation performance measured in terms of business R&D expenditure as a share of GDP is among the weakest in the OECD area.

Indicator-based recommendations

Improve educational achievements

Upgrade the school curriculum and teaching methods to strengthen educational outcomes, and hence the capacity of the future workforce to make use of innovation.

Improve the access of SMEs to venture capital

Facilitate the access of SMEs to capital by improving the tax treatment of capital gains and by relaxing the current rules that prevent private pension funds from investing in venture capital and private equity funds.

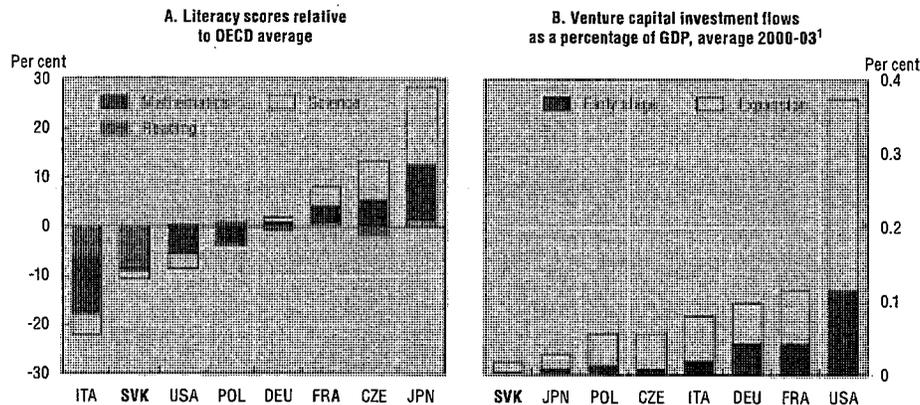
Other recommendations

Lower the administrative burden on start-ups

Enhance the creation of new technology-based enterprises by lowering the administrative burden faced by entrepreneurs.

Enhance innovation capabilities of domestic firms

Facilitate the diffusion of relevant information across business sectors, and encourage greater collaboration between the public and private sectors.



1. 1998-2001 for Japan.

Source: Chart A: OECD, *Learning for Tomorrow's World*, PISA 2003; Chart B: OECD, Venture capital database.

StatLink: <http://dx.doi.org/10.1787/232474884467>

SPAIN

Despite recent progress, innovative activities are hampered by various barriers to entrepreneurship and weak linkages between university research and industry.

Indicator-based recommendations

Facilitate access to early-stage venture capital

Stimulate the development of a venture capital market more oriented towards seed capital by further relaxing quantitative portfolio restrictions on institutional investors and by developing government equity programmes aimed at funding start-up firms to help develop management expertise.

Improve effectiveness of financial support for private R&D

Increase the leverage of government support to business R&D by evaluating the effectiveness of already generous support programmes via, for instance, an independent agency and by giving more attention to the needs of the service sector.

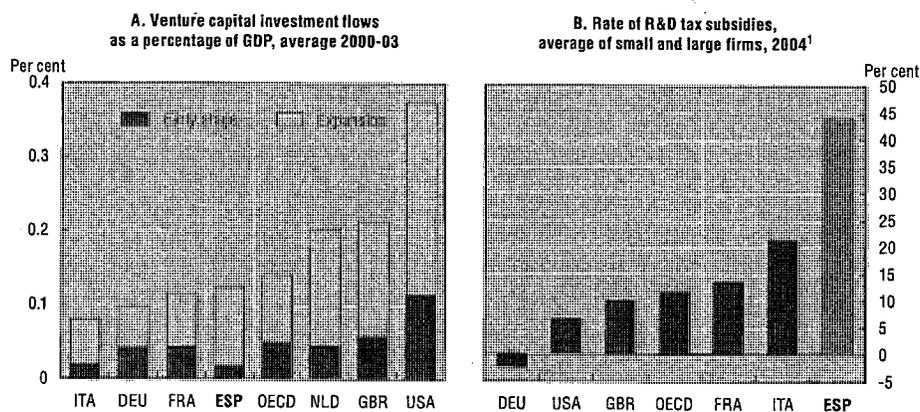
Other recommendations

Improve quality of tertiary education

Raise the quality of education and research at the tertiary level by linking grants and teachers' promotions more closely to performance and by broadening the scope of competition for research funding and student recruitment. Consider also raising student fees, in particular for post-graduate studies, along with grants and income-contingent loan repayments to provide more resources for universities.

Improve synergies between regional innovation systems

Encourage inter-regional collaboration in building and operating knowledge infrastructure (e.g. technological centres) and in promoting innovation clusters. Facilitate mobility of researchers across regions as well as between the public and private sectors.



1. Measures the generosity of tax incentives to invest in R&D on the basis of the pre-tax income necessary to cover the initial cost of R&D spending and pay corporate taxes (B-index). A value of zero means that the tax concession for R&D spending is just sufficient to offset the impact of the tax rate on corporate profits.

Source: Chart A: OECD, Venture capital database; Chart B: OECD, Science, Technology and Industry Outlook, 2004.

StatLink: <http://dx.doi.org/10.1787/232474884467>

II.4. ENCOURAGING INNOVATION: COUNTRY NOTES

SWEDEN

Business R&D spending as a share of GDP is far above the OECD average. But most of this concerns the larger multinational companies, while indicators for start-ups and entrepreneurial activities are weaker.

Indicator-based recommendations

Review capital gains tax

Review the relatively high personal tax rate for capital gains on share holdings, as it creates a disincentive for entrepreneurial investments, including by business angels.

Reform employment protection legislation

Improve the use and mobility of human resources by reforming employment protection legislation insofar as it makes work reorganisation costly, hindering the introduction of new processes, and reduces incentives for entrepreneurial activities.

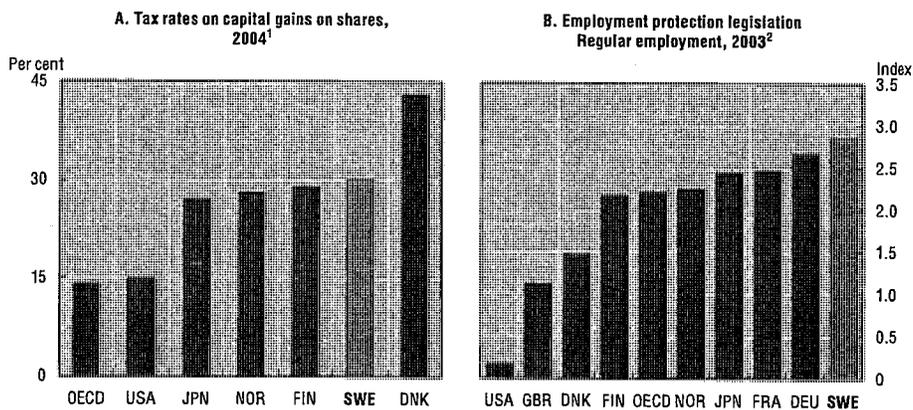
Other recommendations

Strengthen public-private partnerships

Develop public-private partnerships to better exploit the potential for demand-driven innovation in the public sector and also stimulate innovative business ventures.

Promote innovation based on publicly-funded research

Encourage the mobility of researchers between universities and firms by making employment contracts more flexible and enhance commercialisation of publicly-funded research by improving incentives and capabilities for exploiting the resulting intellectual property.



1. See Table 3.1 in this publication.

2. Index scale of 0-6 from least to most restrictive.

Source: Chart A: OECD, *Tax Policy Studies* (forthcoming); Chart B: OECD, *Employment Outlook*, 2004.

StatLink: <http://dx.doi.org/10.1787/232474884467>

SWITZERLAND

Switzerland performs well in terms of private R&D spending and patents but needs to strengthen competition and higher education to maintain its overall ranking.

Indicator-based recommendations

Reduce barriers to domestic competition

Pursue efforts to reduce market segmentation and foster competition by revising the domestic market law, removing administrative and technical barriers to imports and reducing administrative burdens on firms.

Improve quality of higher education

Pursue the reform of tertiary education with the consolidation of the fragmented university system, the introduction of a standard education subsidy per student in each field and the development of quality assessments of universities.

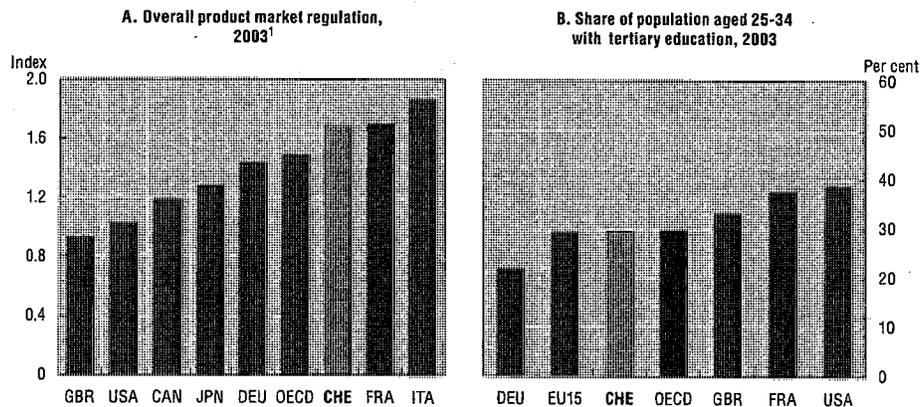
Other recommendations

Improve efficiency of public support for R&D

While maintaining strong support for fundamental research, better bridge the gap between it and product/process development by increasing the resources of the Commission for Research Co-operation between universities and businesses.

Raise efficiency of bankruptcy procedures

Reform the bankruptcy law to reduce the period over which creditors can make claims on owners who had – when launching their company – to accept personal liabilities for credits obtained, and to facilitate the use of the concordat procedure.



1. Index scale of 0-6 from least to most restrictive.

Source: Chart A: OECD, *Economic Policy Reforms: Going for Growth*, 2005; Chart B: OECD, *Education at a Glance*, 2005.

StatLink: <http://dx.doi.org/10.1787/232474884467>

II.4. ENCOURAGING INNOVATION: COUNTRY NOTES

TURKEY

Turkey ranks low in terms of innovation efforts and outcomes, and needs to improve its overall capacity to absorb and diffuse technology.

Indicator-based recommendations

Improve performance of compulsory education

Raise the quality of the compulsory school system and educational opportunities, in particular for girls, by enforcing minimum schooling rules and by reforming teaching methods, with a view to strengthening skills in core subjects, including mathematics and science.

Lower barriers to growth in the formal sector

Facilitate the acquisition and broad diffusion of foreign technology by reducing the barriers for unregistered enterprises to join the formal sector and by reforming employment protection legislation and labour taxation so as to stimulate investment in physical and human capital in the formal sector.

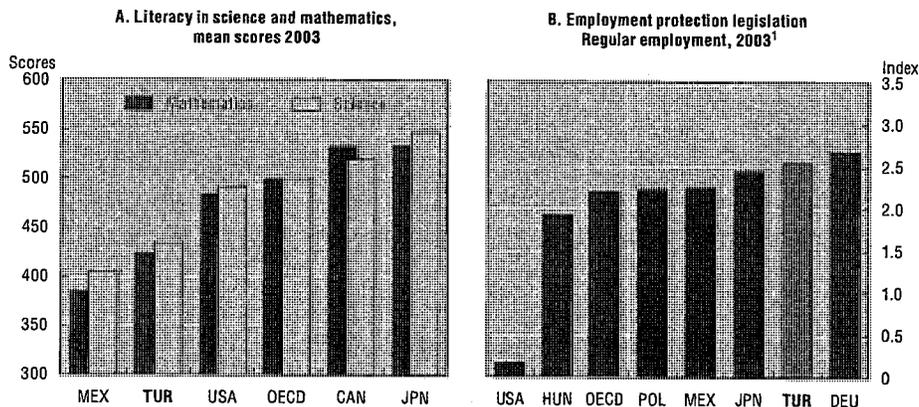
Other recommendations

Improve access to, and quality of, tertiary education

Increase the number of places and the quality of education in public universities by raising tuition fees while ensuring equitable access with income-contingent loan repayments.

Strengthen industry-science linkages

Reduce the remaining obstacles to industry-science co-operation. Ensure that R&D support schemes give proper incentives for companies to provide funds to universities for specific research projects.



1. Index scale of 0-6 from least to most restrictive.

Source: Chart A: OECD, *Learning for Tomorrow's World*, PISA 2003; Chart B: OECD, *Employment Outlook*, 2004.

StatLink: <http://dx.doi.org/10.1787/232474884467>

UNITED KINGDOM

The United Kingdom is characterised by a strong science base and strong innovation capacity in the services sector, but business R&D spending relative to GDP is only average for the OECD.

Indicator-based recommendations

Ensure adequate support for public R&D

Assure the long-term capability of the public R&D system by securing adequate funding to the maintenance and upgrading of research infrastructure.

Improve effectiveness of public support to private R&D

Consider the balance of direct funding of R&D between SMEs, where market failures concerning the ability to raise finance are more likely, and larger firms, where support is focused at present.

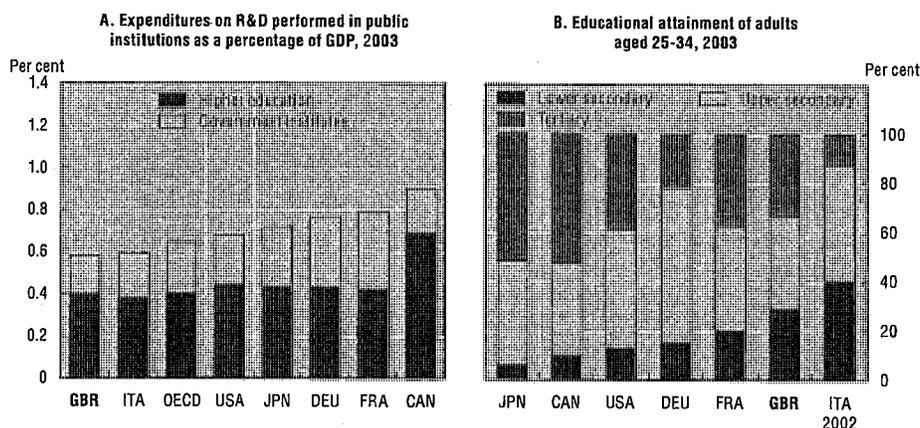
Other recommendations

Raise post-compulsory enrolment rates at school

Take steps to improve overall workforce skills so as to raise the absorptive capacity of the workforce, particularly by focusing on improving the relevance and quality of vocational programmes at the secondary level.

Promote innovation in universities

In line with the recommendations of the Lambert Review, consider raising the funding of the universities which have a track record of successful collaboration with businesses in addition to other criteria included in the existing review process.



Source: Chart A: OECD, Science, Technology and Industry Scoreboard, 2005; Chart B: OECD, Education at a Glance, 2005.

StatLink: <http://dx.doi.org/10.1787/232474884467>

II.4. ENCOURAGING INNOVATION: COUNTRY NOTES

UNITED STATES

The United States performs above the OECD average in terms of business R&D investments and patenting relative to GDP, but government finance concerns are putting pressures on public R&D spending.

Indicator-based recommendations

Maintain public R&D spending

Secure funding for public R&D spending during the required consolidation of public finances in the coming years.

Improve educational achievements

With below average scores in science and mathematics literacy deteriorating further over the 2000-03 period, ongoing efforts to improve student outcomes and the quality of teaching at the primary and secondary levels (including provisions of the No Child Left Behind Act) should be evaluated and appropriately reinforced.

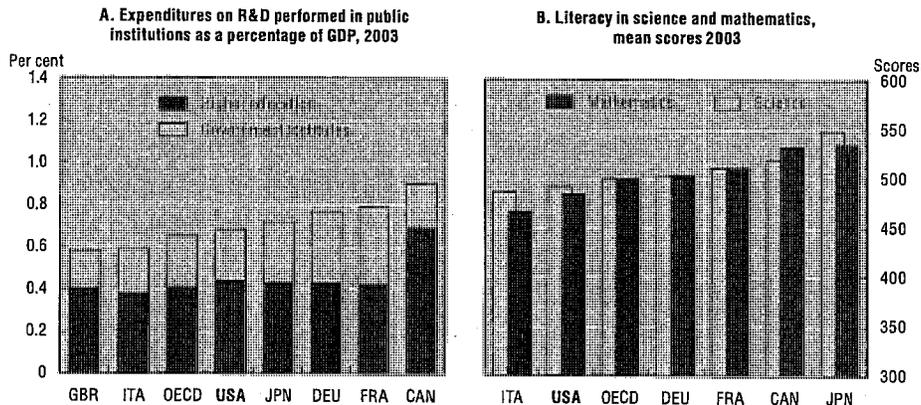
Other recommendations

Co-ordinate public innovation policy

Improve co-ordination of science and innovation policy across the government sector to ensure greater consistency and complementarity among policies, especially with a view to make them more responsive to globalisation.

Reform the patenting process

Continue efforts to enhance the performance of the patenting system, especially in new technological areas, by ensuring adequate resources and improving information about existing patents and post-grant review procedures.



Source: Chart A: OECD, *Science, Technology and Industry Scoreboard*, 2005; Chart B: OECD, *Learning for Tomorrow's World*, PISA 2003.

StatLink: <http://dx.doi.org/10.1787/232474884467>

PART III

Thematic Studies

ISBN 92-64-03591-5
Economic Policy Reforms
Going for Growth
© OECD 2006

PART III

Chapter 5

Regulation of Financial Systems and Economic Growth

This chapter sheds some light on the link between financial market regulation and economic growth. Financial systems are found to differ substantially across OECD countries in terms of overall size, structure as well as in the degree of competitive pressures prevailing in the banking and securities markets. To some extent, these variations reflect differences in regulatory underpinnings. In particular, regulatory settings that maintain excessively high barriers to competition in banking, or that provide too little protection for investors in securities markets, hamper the development of financial systems, resulting in weaker economic growth.

Introduction

The operation of financial systems can have an important effect on economic growth. Well-functioning banking systems and securities markets channel funds efficiently between savers and investors, diversify risks of households, and generate information on prospective as well as ongoing investment projects (OECD, 2004). The result is that scarce saving is allocated to investment projects with high returns for individual investors and society at large.

Many factors affect the workings of financial systems and the links to economic growth are often complex. This chapter focuses on one aspect of these links: the impact of financial-market competition and regulation on growth.¹ After reviewing some stylised facts of the size and structure of financial sectors across OECD countries, it presents a set of indicators synthesising national regulatory frameworks that have a bearing on competition in banking and securities markets. It then briefly summarises recent evidence suggesting that economic growth is affected by competition and the stance of regulations.

The main findings in this chapter are as follows:

- The size and structure of the financial sector vary significantly across OECD countries.
- As measured by competition-restraining regulations, the degree of competition in banking and securities markets differs across OECD countries.
- Empirical analyses suggest that government regulations of financial systems have a significant impact on economic growth. In particular, industrial sectors where firms traditionally rely more heavily on external sources of finance grow faster in countries where the stance of regulation is more conducive to competitive and efficient financial systems.

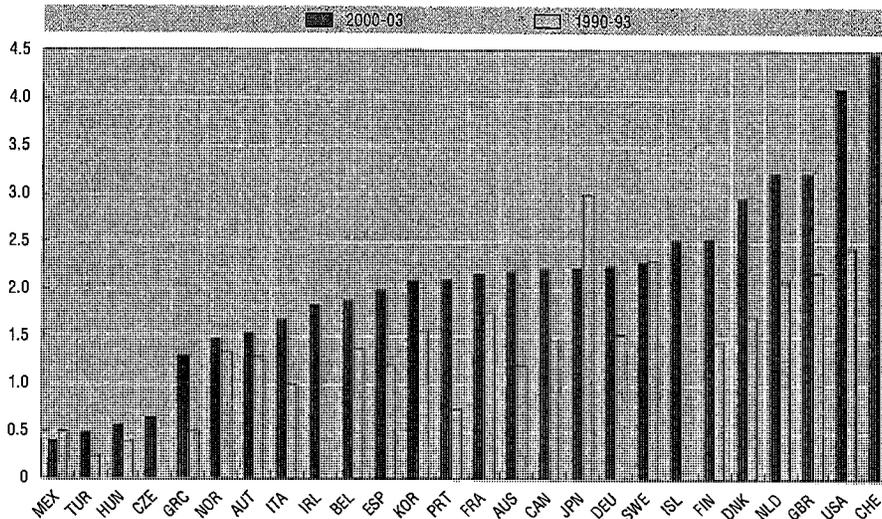
Financial development and performance

The size and structure of financial systems are strikingly different across countries despite ongoing financial integration around the globe. This can be illustrated by two indicators:

- The sum of total loans to the private sector plus stock and private bond market capitalisation is a measure of the size of the financial sector. It was more than four times higher than GDP in the early 2000s in Switzerland and the United States, whereas it was less than 50% of GDP in Mexico and Turkey (Figure 5.1). In most countries, the size of financial systems has increased strongly between the early 1990s and early 2000s.
- In some European countries and Japan, bank loans constitute a major source of external finance for the private sector, reaching more than 50% of the overall financial sources (Figure 5.2). In contrast, the share of bank loans is only 15% in the United States, where securities markets constitute the major financial source.

In terms of performance, the efficiency of financial systems is influenced by competition in the markets for securities and banking services.² Past trends in deregulation (removal of price controls, elimination of barriers to cross-border capital flows, easing of regulation of banking activities, etc.) and improvements in the technologies of information and

Figure 5.1. Total loans to private sector and securities market capitalisation as a ratio of GDP



Source: World Bank, Financial structure database.

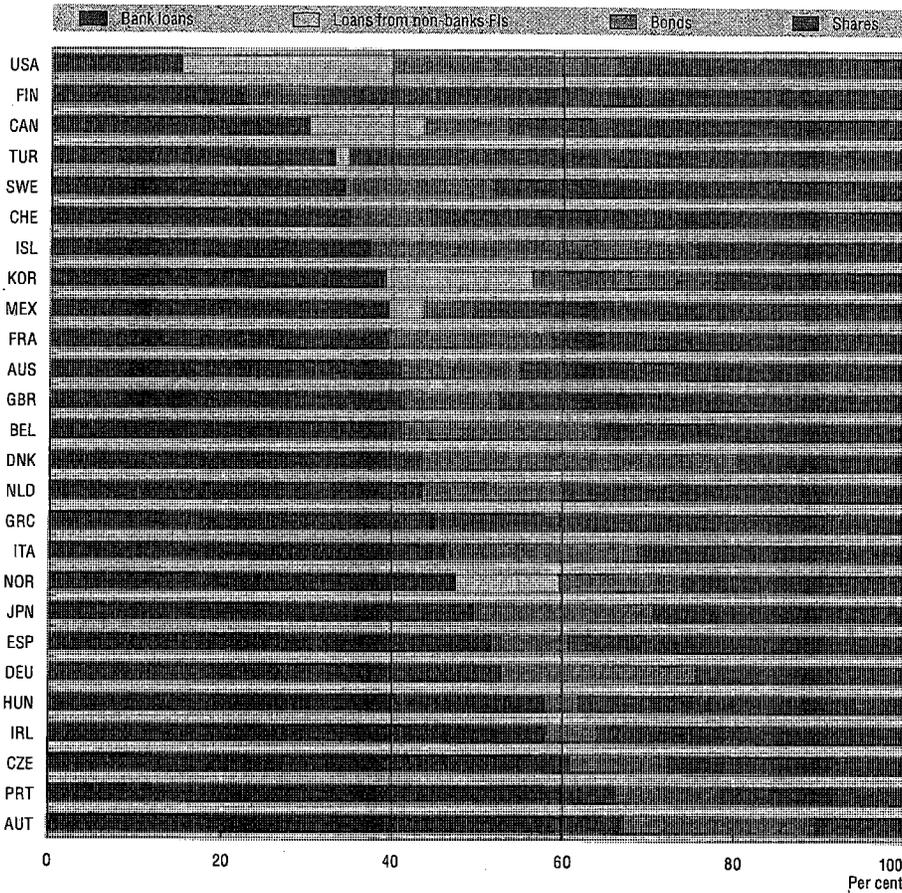
StatLink: <http://dx.doi.org/10.1787/321641370064>

communication have undoubtedly raised competitive pressures in most segments of banking services, as well as in the market for corporate bonds and equity issuance. Just how intense these pressures have become is more difficult to judge, however, given that the degree of competition in markets for banking or securities issuance and trading services cannot be directly observed.³ Even so, various indicators of competition based on measures of costs, margins and import penetration rates point to sizeable differences across OECD countries.

- Overhead costs as well as net interest margins show that cost structures and pricing strategies vary to a great extent (Figure 5.3). Banks' overhead costs tend to be relatively high in some lower-income countries, reaching nearly 7% of total assets in Mexico and Turkey, whereas they are comparatively low (less than 1.5%) in Luxembourg and Ireland. Similarly, banks' net interest margins are particularly high in Turkey (11.7% of total interest-bearing assets), while they are less than 1.5% of total interest-bearing assets in Ireland and Luxembourg.
- For countries where domestic competition in banking is impeded by either small size or regulatory barriers, competition from abroad is important. Measures of international competition in banking suggest that domestic banks are subject to varying degrees of competition from foreign rivals (Figure 5.4). In some countries (Greece, Iceland, Ireland and Luxembourg), more than 30% of borrowed funds by the private sector comes from across the border, whereas in countries such as Korea and Japan the share of cross-border loans is less than 5%.
- In order to compete in retail banking services, a physical presence is usually required, either in the form of branches or subsidiaries. However, foreign-owned banks play a major role in domestic lending to the private sector in only a few countries (notably in Mexico, New Zealand and Central and Eastern European countries). In most other countries, domestic loan market penetration rates by foreign institutions remain low,

III.5. REGULATION OF FINANCIAL SYSTEMS AND ECONOMIC GROWTH

Figure 5.2. The relative importance of loans and securities
Average 2000-03



Source: World Bank, Financial structure database.

StatLink: <http://dx.doi.org/10.1787/321641370064>

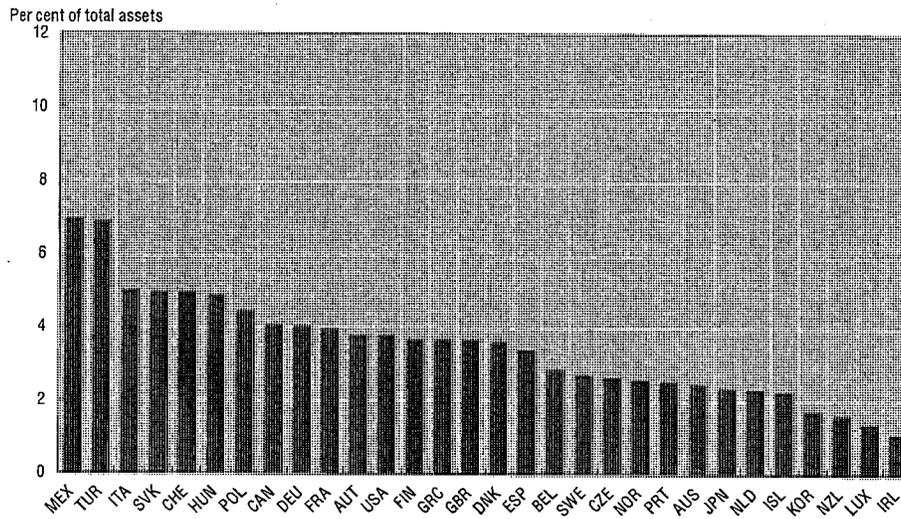
particularly so in Japan and euro area countries. The latter is somewhat surprising in light of EU efforts to bolster financial integration.

There are indications that markets for corporate bonds and shares have become more competitive in recent years, reflecting to a large extent the high degree of integration in the market for investment banking services. This is particularly manifest in the case of corporate bonds, where the share of domestic issuance that is underwritten by foreign banks has risen substantially over the past ten years, especially in the euro area (Barros *et al.*, 2005). This has been accompanied by a substantial reduction in underwriting fees (Santos and Tsatsaronis, 2003). As regards the equity market, cross-country variations still exist in transaction prices despite the tendency for global integration of the industry. Thus, effective spreads for equity trading, which consist of brokerage fees as well as clearing and settlement fees, differ markedly across countries, for example varying from 1.2% of the price in the United States to 9.5% in Australia (London Economics, 2002).

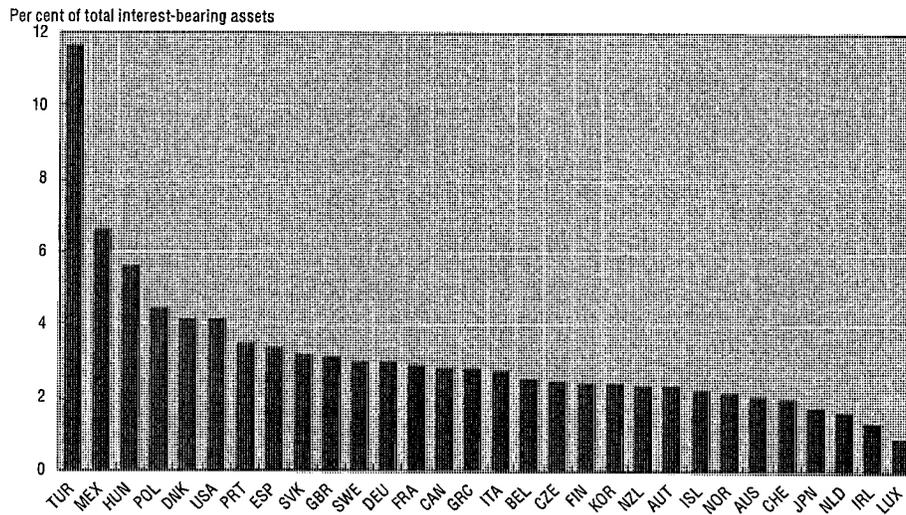
Figure 5.3. **Bank activities: costs and interest margins**

Average 1996-2003

A. Overhead costs



B. Net interest margins



Source: World Bank, Financial structure database and World retail banking report, 2005.

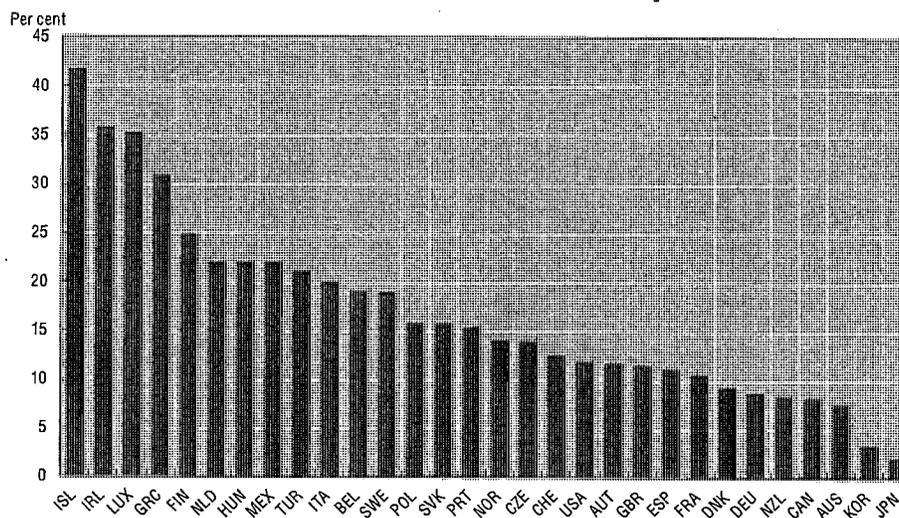
StatLink: <http://dx.doi.org/10.1787/321641370064>

III.5. REGULATION OF FINANCIAL SYSTEMS AND ECONOMIC GROWTH

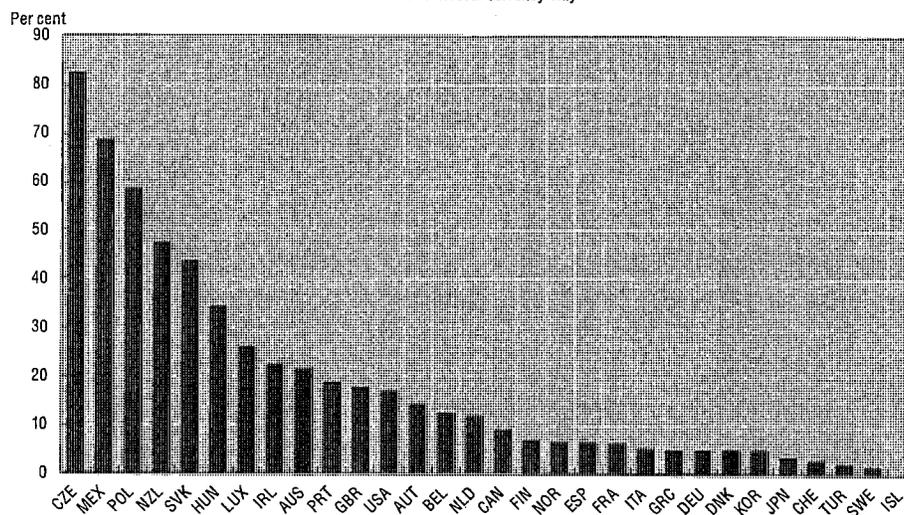
Figure 5.4. **International competition in banking**

Average 2000-03

A. Share of cross-border loans in total domestic borrowing¹



B. Foreign banks' penetration of domestic loan market
Local claims in local currency only²



1. Measured as foreign banks' cross-border claims on non-banks as a percentage of all commercial banks' local claims on non-banks plus cross-border claims on non-banks.
2. Measured as foreign banks' local claims in local currencies as a percentage of all commercial banks' local claims on non-bank sectors (i.e. household, non-bank corporations and public sectors). Since the data on local claims in local currencies are not broken down by sector, they include lending to banks as well as to non-bank sectors. As a result, the measure over-estimates the underlying rate of foreign penetration of non-bank domestic loan markets.

Source: BIS and IMF.

StatLink: <http://dx.doi.org/10.1787/321641370064>

Behind this are structural factors that hamper competition. Security exchanges are often fragmented along national lines, preventing scale economies from taking place. Foreign equity transactions account for slightly more than a third of total transactions at the London Stock Exchange, but for most other exchanges, including Deutsche Börse and Euronext, they constitute less than 10% of total transactions. One reason for the lack of cross-border mergers between security exchanges is that the process of clearing and settlement differ between countries as regards technical requirements, tax regimes and legal systems. This significantly raises the cost of cross-border transactions given the required involvement of additional intermediaries to complete the post-trade process. Furthermore, in some cases, the vertical integration structure of stock exchanges prevents different providers of clearing services from having access to a stock exchange, limiting competition for such services within a country.

Government regulation of the financial system

As in other sectors of the economy, the size, structure and performance of the financial sector is influenced by government regulation of banks and securities markets. This section shows how such regulations differ across OECD countries, based on a set of synthetic indicators that summarise the stance of regulations in particular areas (see Box 5.1 and Figure 5.5).

Banking regulation

Banking regulation has often been put in place with several – and sometimes conflicting – objectives in mind, such as promoting strong national financial institutions, offering consumer protection, assisting industrial and/or regional development and preserving financial stability, in particular the safeguarding of the payment and settlement system. This has led in the past to tight and widespread regulation, ranging from interest rate ceilings and branching restrictions to capital requirements and deposit insurance. The most stringent rules, such as interest rate controls and branching restrictions, have by now been largely eliminated in most OECD countries, but the sector remains nevertheless one of the most intensely regulated across countries. In parallel, the main objectives of regulation have generally become more narrowly focused, with the main emphasis put on crisis prevention, in particular on limiting systemic risks should one or more institutions get into trouble. Furthermore, in an effort to level the playing field internationally, efforts have been made to harmonise prudential regulation across countries via the Basel I and II rules.

Figure 5.6 shows the indicators identified as barriers to competition in banking in 2003 (Panel A), both the overall indicator and its four main sub-elements: licensing requirements, foreign entry, activity controls and government ownership of banks. Competition in banking is considered to be weakened when licensing requirements are strict, regulations hamper foreign entry, banks' ability to engage in non-bank activity is limited and government ownership of banks is extensive.

For the overall indicator, both a mid-point and a range are provided. The range is an attempt to capture the inherent uncertainty in providing such indicators and shows the margin within which the "true reading" is likely to fall with a very high likelihood. On the whole, most OECD countries appear to lie close to the OECD average as indicated by the mid-point for individual countries, suggesting that indicators are not significantly different

III.5. REGULATION OF FINANCIAL SYSTEMS AND ECONOMIC GROWTH

Box 5.1. The construction of regulatory indicators for banking and the securities industry

The regulatory information is essentially based on surveys conducted by the World Bank on regulations in banking and securities markets. The *Bank Regulation and Supervision Database* (2004) collects information as regards the regulation and supervision of commercial banks, including entry restrictions, the extent of government ownership, capital-adequacy rules and deposit insurance arrangements. The *Doing Business Database* (2005) compiles information as regards information disclosure and efficiency of legal procedures, contained in securities exchange rules, company law and bankruptcy law.

The structure of the indicator system is shown in Figure 5.5. In banking, attempts have been made to separate policies into two broad categories: regulatory barriers to competition and regulations aimed at financial stability. This leaves the system of regulatory indicators with three broad categories, namely regulatory barriers to competition, regulations aimed at stability and securities market regulation. In the following analysis, regulatory barriers to competition and securities market regulation will be examined while leaving out stability regulations.¹

Each category then consists of sub-group indicators, which in turn are composites of specific elements of regulation. For example, under regulatory barriers to competition in banking, there is a sub-group called "domestic entry", which gathers information about licensing requirements to set up a bank as well as information about regulatory structure in granting licenses. Under securities market regulation, "contract enforcement" measures the efficiency of commercial contract enforcement from the perspective of the number of procedures, time required for dispute resolution and official cost of court procedures.

In order to derive indicators, qualitative information on each specific element of regulation, often in the form of "yes" or "no", is quantified so as to have a scale between zero and one. In banking regulation, scores are designed to increase according to the restrictiveness of regulation; hence higher scores mean higher barriers, which are worse for banking efficiency. In securities market regulation, scores are designed to increase according to the enforceability of claims; hence higher scores mean more investor certainty, which is better for market efficiency. The score attributed to individual questions has first been aggregated into sub-indices with equal weights, and then into the two categories (i.e. barriers to competition and securities market regulation) using a technique that provides some indication of the sensitivity of the scores and ranking to the choice of weights attributed to individual sub-elements.²

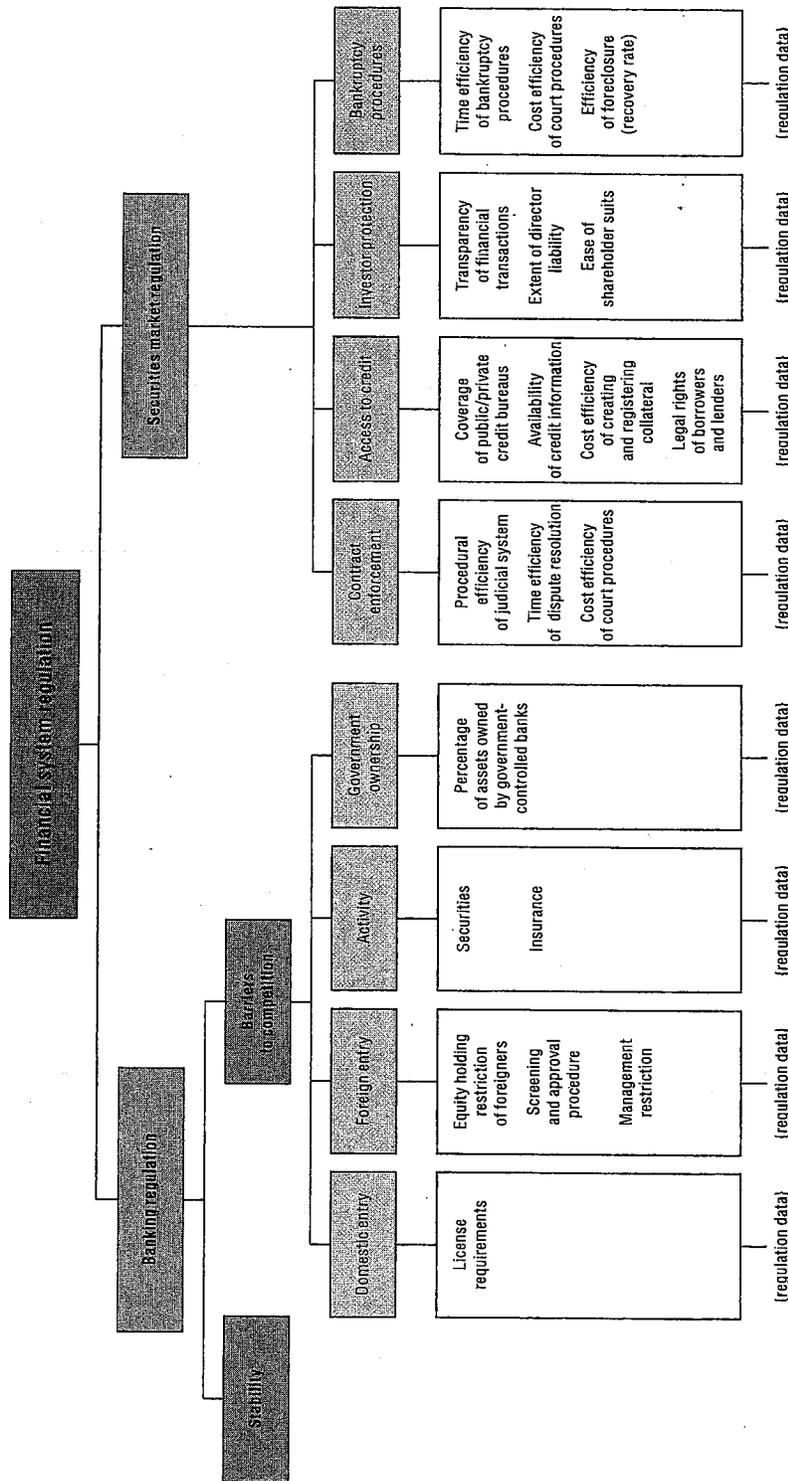
1. Regulations aimed at stability could have negative implications for competition and thereby economic growth (see de Serres et al., 2006; Barth et al., 2002). However, to the extent that a minimum level of regulation is required to ensure that financial institutions behave prudently, this is best addressed with instruments that have minimal effects on competition such as capital requirements, disclosure rules and risk-based deposit insurance, which are regrouped under stability-oriented regulations.

2. See Freudenberg (2003) for a discussion of how to create indicators using the random-weights technique.

from one another. Only a few countries are significantly different from the OECD average in the sense that the OECD average is not inside the range of the overall indicator for the country in question.

III.5. REGULATION OF FINANCIAL SYSTEMS AND ECONOMIC GROWTH

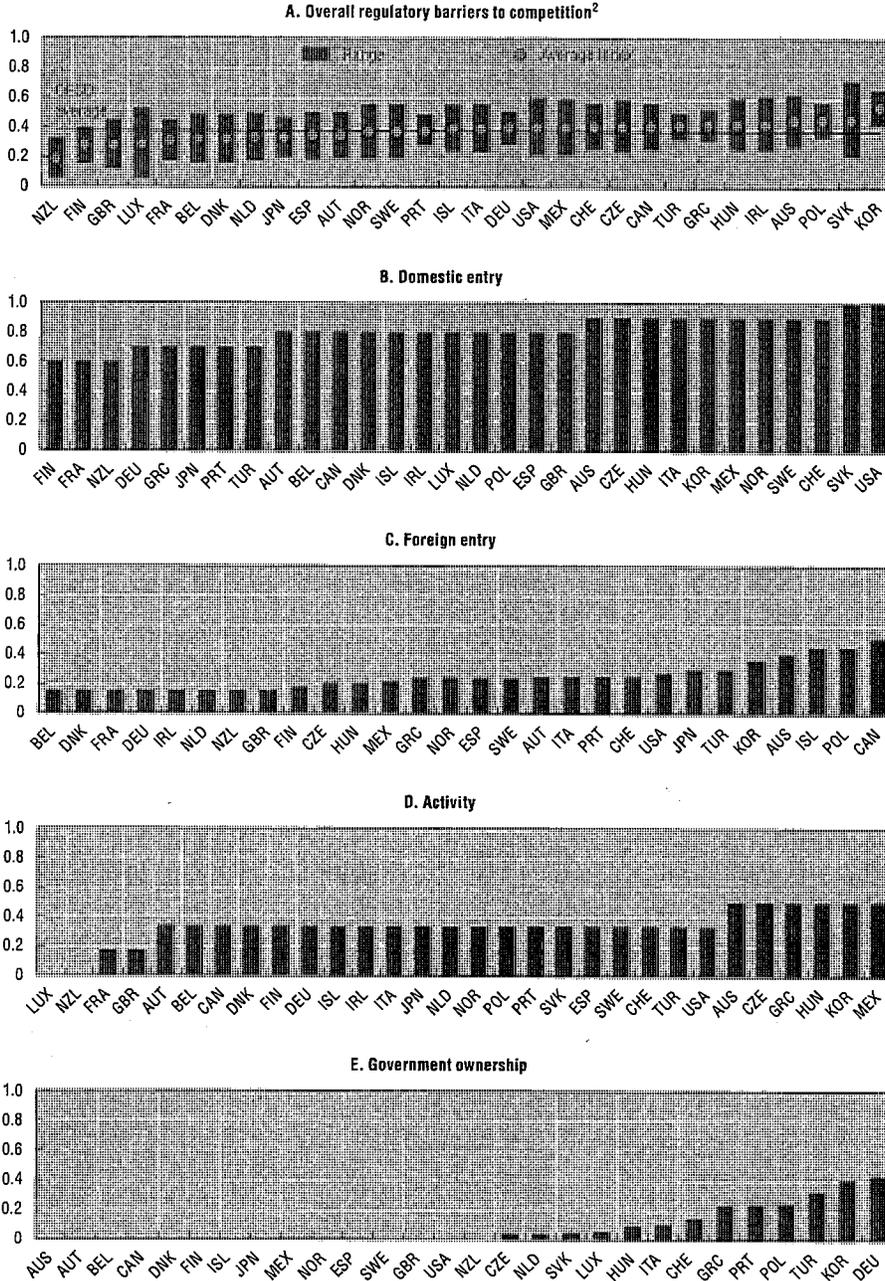
Figure 5.5. The system of regulatory indicators for banking and securities markets



StatLink: <http://dx.doi.org/10.1787/321641370064>

III.5. REGULATION OF FINANCIAL SYSTEMS AND ECONOMIC GROWTH

Figure 5.6. Banking regulation indices, 2003¹



1. The scale of the indicator is 0-1 from least to most restrictive. A higher value indicates more competition-restraining regulation.
 2. Average of the items shown in Panels B to E.
 Source: OECD and World Bank, Bank regulation and supervision database.

StatLink: <http://dx.doi.org/10.1787/321641370064>

Securities market regulation

In contrast to banking regulation, tensions between different regulatory objectives have been less of an issue in the case of securities markets. This owes much to the fact that a core objective of market regulation – investor protection defined in a broad sense – is also viewed as contributing positively to financial system efficiency. Even so, striking the right balance between protecting the rights of various stakeholders (shareholders, creditors, entrepreneurs/managers, employees) on the one hand, while allowing firms and markets to function efficiently, on the other, does involve complex policy trade-offs, cutting through a wide range of regulatory areas such as securities exchange rules, company law and bankruptcy law. Accordingly, providing a comprehensive quantification of the stance of regulation in these areas with a view to identify best practice remains an ambitious challenge.

In any case, for securities markets the picture that emerges is somewhat different from that for banking regulation. Figure 5.7 shows the overall securities market regulatory indicator and its four key components: contract enforceability, legal rights of borrowers and lenders, investor protection and the efficiency of bankruptcy proceedings. The indicators are constructed on the basis that the development of securities markets is facilitated by regulations that strengthen all these elements. As can be seen from the overall indicator, many OECD countries have securities regulation that is either significantly more friendly to investors or significantly less so, as compared with the OECD average.

The impact of financial regulation on economic performance

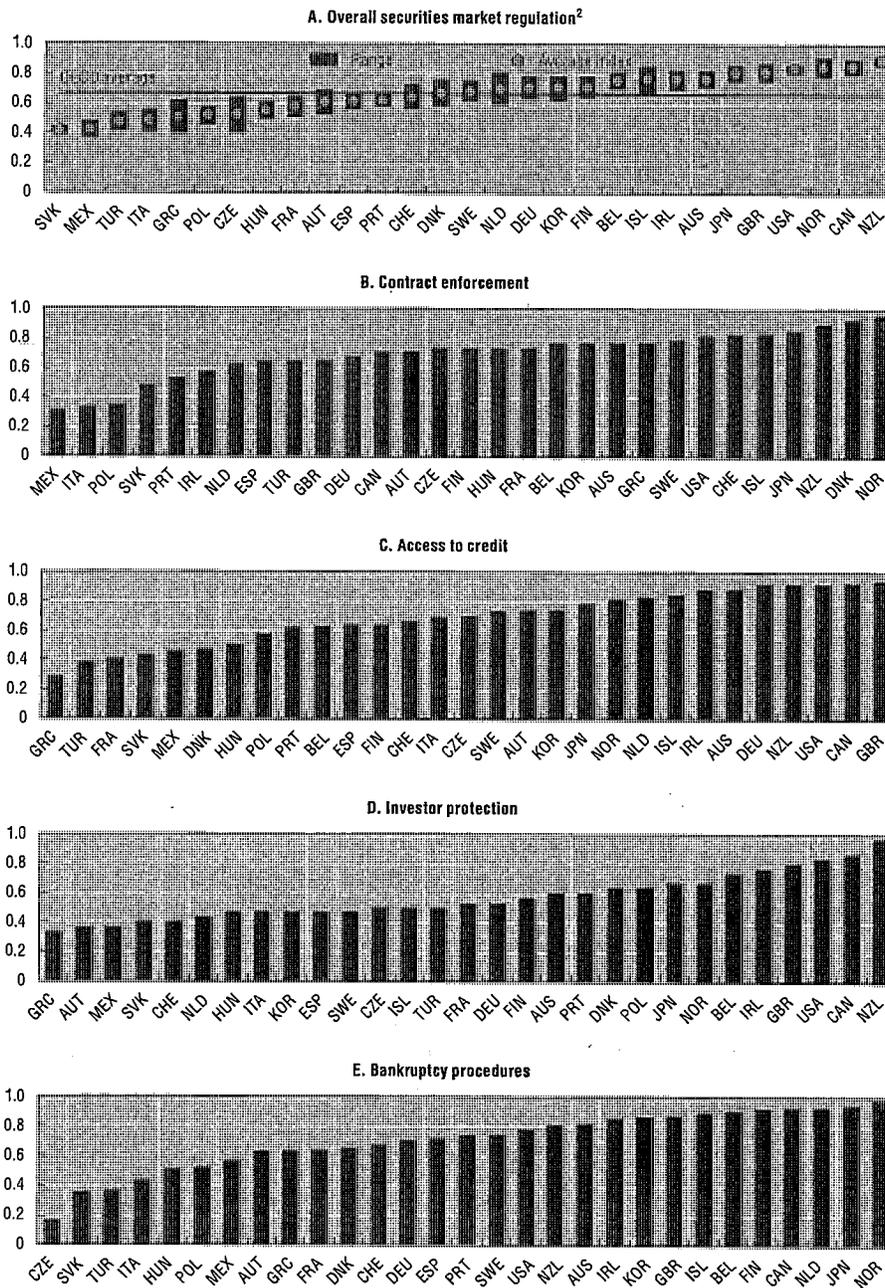
A number of studies provide evidence that the size of financial systems is associated with economic growth. This is not only because financial development facilitates investment in machinery and equipment, which in turn is an important source of growth. Financial development is also found to contribute through a more efficient allocation and use of scarce capital resources.⁴ In contrast, the evidence concerning the influence of the structure of a financial system – whether it is more bank-loans-oriented or securities-oriented – is more mixed. In fact, the more recent studies do not find significant evidence that the orientation of systems has a general impact on growth across countries at different stages of development (Levine, 2002).

On a simple (bilateral) cross-country basis, a number of the regulatory indicators discussed above are correlated with indicators of financial development. Regulatory barriers to competition are found to be negatively associated with the volume of bank assets (relative to GDP), which could be taken to suggest that stricter anti-competitive barriers hinder the development of the banking sector. The degree of investor protection is positively correlated with stock market capitalisation and private bond market capitalisation, suggesting that more demanding regulation in this area is beneficial to securities market development. As financial development is itself closely associated with GDP growth, these correlations provide some indirect evidence of the importance of financial regulations for economic growth. Nonetheless, this evidence should not be over-interpreted. In particular, simple bilateral correlations provide no evidence on the direction in which causality runs. For example, it might well be the case that more well-developed securities markets increase the demand for investor protection.

After controlling for such two-way causality, however, it appears that the regulatory indicators discussed above contribute to explaining growth in output and productivity.⁵ As could be expected, they play a greater role in determining the growth in sectors that tend to be

III.5. REGULATION OF FINANCIAL SYSTEMS AND ECONOMIC GROWTH

Figure 5.7. Securities market regulation indices, 2005¹



1. The scale of the indicator is 0-1 from least to most demanding. A higher value indicates regulation that is more conducive to financial development.

2. Covers contract enforcement, access to credit, investor protection, and bankruptcy procedures.

Source: OECD and World Bank, Bank regulation and supervision database.

StatLink: <http://dx.doi.org/10.1787/321641370064>

III.5. REGULATION OF FINANCIAL SYSTEMS AND ECONOMIC GROWTH

more dependent on external finance (such as information technologies and pharmaceuticals) than in those that are traditionally more reliant on internal funds. Regulations will thus not only affect the overall growth rate of the economy but also its industrial structure.

This analysis suggests that the impact of reducing competition-restraining banking regulations and strengthening investor protection on economic growth would be significant. By way of illustration, reforms that would align regulations in banking in countries with the most restrictive stance to the OECD average could be associated with an increase in annual GDP growth by $\frac{1}{4}$ to $\frac{1}{2}$ of a percentage point for a significant period of time. The impact on growth would be somewhat smaller from strengthening investor protection from the weakest to an average stance.

These results underscore the importance of looking closely at regulation of financial systems as one area of policy settings having a significant impact on broad economic performance. However, doing so with a view to deriving and formulating country-specific policy recommendations requires further development of the set of regulatory indicators so as to better capture detailed characteristics of financial systems in OECD countries.

Notes

1. This chapter is largely based on recent OECD empirical analysis detailed in de Serres et al. (2006).
2. In theory, if competition in financial systems is too intense, systemic stability could be threatened. In practice this does not appear to be an important risk in the current situation. See de Serres et al. (2006) for a discussion of this point.
3. One traditional approach to measuring competitive pressures is based on the degree of market concentration, for instance the share of total bank assets in a given market held by the three largest banks. In the case where the domestic market is taken as the relevant market, such measures typically show that concentration is high in small countries (markets), which could be misleading given that banks operating in such markets may nevertheless be facing stiff competition from abroad. However, measures of concentration that take into account cross-border competition are difficult to construct.
4. See Pelgrin et al. (2002) and Leahy et al. (2001) which provide evidence that financial development has a significant impact on GDP per capita even after controlling for the stock of machinery and equipment.
5. See de Serres et al. (2006) for details.

References

- Barros, P.P., E. Berglöff, P. Fulghieri, J. Gual, C. Mayer and X. Vives (2005), "Integration of European Banks: The Way Forward", CEPR, *Monitoring European Regulation* 3.
- Barth, J., G. Caprio and R. Levine (2002), "Bank Regulation and Supervision: What Works Best?", *Journal of Financial Intermediation*, Vol. 13.
- de Serres, A., S. Kobayakawa, T. Sløk and L. Vartia (2006), "Regulation of Financial Systems and Economic Growth", *OECD Economics Department Working Papers*, forthcoming.
- Freudenberg, M. (2003), "Composite Indicators of Country Performance: A Critical Assessment", *OECD, Directorate for Science, Technology and Industry Working Paper*, 2003/16.
- Leahy, M., S. Schich, G. Wehinger, F. Pelgrin and T. Thorgeirsson (2001), "Contributions of Financial Systems to Growth in OECD countries", *OECD Economics Department Working Papers*, No. 280.
- Levine, R. (2002), "Bank-Based or Market-Based Financial Systems: Which is Better?", *Journal of Financial Intermediation*, Vol. 11.
- London Economics (2002), *Quantification of the Macro-economic Impact of Integration of EU Financial Markets*, London.

III.5. REGULATION OF FINANCIAL SYSTEMS AND ECONOMIC GROWTH

OECD (2004), *Understanding Economic Growth*, Paris.

Pelgrin, F., S. Schich and A. de Serres (2002), "Increases in Business Investment Rates in OECD Countries in the 1990s: How Much Can Be Explained by Fundamentals?", *OECD Economics Department Working Papers*, No. 327.

Santos, J. and K. Tsatsaronis (2003), "The Cost of Barriers to Entry: Evidence from the Market for Corporate Euro Bond Underwriting", *BIS Working Papers*; No. 134.

ISBN 92-64-03591-5
Economic Policy Reforms
Going for Growth
© OECD 2006

PART III

Chapter 6

Alternative Measures of Well-being

This chapter assesses if GDP per capita can serve as a reasonable proxy of overall well-being. Other national accounts measures are arguably better suited for this purpose but they are not as readily available and are in any case closely correlated with GDP in most OECD countries. Illustrative calculations to "extend" GDP to include leisure time, the sharing of income within households and distributional concerns suggest that cross-country ranking based on these indicators and GDP per capita are generally similar. Across OECD countries, levels of most measures of specific social conditions are positively related to GDP per capita while changes over time are not. However, survey-based data on happiness and life satisfaction across OECD countries are only weakly related to levels of GDP per capita. Overall, GDP per capita remains critical for any assessment of well-being but needs to be complemented with other measures to get a comprehensive picture of well-being.

III.6. ALTERNATIVE MEASURES OF WELL-BEING

The policy priorities identified in the *Going for Growth* series aim at increasing economic growth and material living standards. However, policy makers do not focus single-mindedly on these objectives, but seek to enhance the overall well-being of citizens, taking also into account other factors, such as distributional concerns and environmental quality. This chapter¹ reviews the various potential components of well-being, and assesses if measures of economic growth and material living standards can serve as reasonable proxies for the development and level of well-being.

The OECD has normally measured the level and evolution of material living standards in member countries in terms of the level and growth of gross domestic product, or GDP, per capita. Thanks to the development of standardised national accounts, GDP is one of the best known and most widely available economic indicators, directly comparable across countries and over time. How and what it measures, and what it does not measure, are precisely defined, and the result is a number. In practice, however, countries measure key components of GDP in different ways.

“Well-being” is a complex concept. Dictionary definitions differ, but notions of prosperity, health and happiness generally figure. Well-being is not something that one can give a precise number to. Numerical indicators relevant to well-being exist and it is plausible to argue that the general well-being of society as a whole has probably risen or fallen if an indicator, or a set of indicators, move in a given direction. However, when different indicators move in opposite directions, it is not possible to say if well-being is being enhanced or reduced.

As noted above, well-being is a more fundamental goal than GDP. It would be perverse to strive for faster growth of output if this entailed reducing the well-being of the current and future generations. The following questions arise:

- Is GDP the theoretically best available indicator of well-being?
- If not, is there another indicator, or indicators, that are better in theory?
- If so, are these indicators generally accepted and widely available?
- If not, is GDP “good enough” as an indicator of well-being for most purposes?

The answers to these questions are No, Yes, No and a qualified Yes, the qualification being that GDP can be usefully supplemented with other indicators to derive a comprehensive assessment of well-being. In developing these replies, this chapter first looks at different monetary measures of well-being available in national accounts and at survey-based data on the distribution of household income, and then at various non-monetary measures, such as leisure, environmental quality, social conditions, and at surveys of self-reported happiness and life-satisfaction.

Monetary measures of well-being

What does GDP measure and how is it measured?

GDP measures the value of goods and services produced by the residents of a country or region during a given time-period. Production is defined as a process carried out by a controlling unit (a firm, a government, an individual) using inputs of goods and/or services and resources of labour and assets (of capital equipment, land and/or raw materials) to produce outputs of goods and/or services. Outputs must be capable of being sold on markets, or to be transferred to other producing or consuming units, with or without a charge. There is no double-counting: the values of the steel, glass, rubber, plastics, etc., used in the manufacture of an automobile are not added to the value of the automobile as sold to a consumer. GDP figures currently available generally exclude illegal activities,² leisure, and home activities (e.g. "housework" activities, do-it-yourself activities, etc.). This is not because such activities have no value in themselves, but because they have no easily definable market value. Many government activities in many countries in the fields of health, education, defence, policing, etc. are not sold as such on markets, but are provided free, or nearly free, of charge at the point of delivery. The costs of producing these services are nevertheless counted as part of GDP. In practice, the measurement of such public activities in national accounts is subject to a margin of uncertainty.

Production of goods and services is valued at market prices where these are available, or can be estimated. This is not because national accounts statisticians are ideologically attached to markets, or even because such prices are comparatively simple to collect (although they are). It is because, on certain assumptions,³ the system of prices that is thrown up by freely-acting markets is an accurate reflection of the value to society of the goods and services that are consumed, given that the resources used in their production have alternative uses. However, when the production and consumption of goods and services involves externalities, the market price either under- or over-estimates the social value of the products.

GDP and well-being

Although GDP is an indicator of economic production, it is not obvious that it is also the best possible indicator of well-being for several reasons:

- GDP is a production concept, whereas well-being depends more on income and consumption of individuals and households.
- GDP is a "gross" concept: It makes no allowance for the using-up of capital equipment in the production of goods and services, and the corresponding need to re-invest part of the output to maintain production capacity unchanged.
- GDP makes no allowance for the using-up of non-renewable resources, which will impact on the well-being of future generations.
- GDP excludes leisure, which is clearly of value to society and contributes to well-being.
- GDP does not distinguish between different varieties of income distribution. A society in which there were a few colossally wealthy families, but the bulk of the population lived in abject poverty, would presumably enjoy a lower level of "general well-being" than one with the same GDP but where there was no acute poverty.
- Production might entail the co-production of "bads" (e.g. pollution and deterioration of the environment). These are rarely taken account of in the GDP accounts.

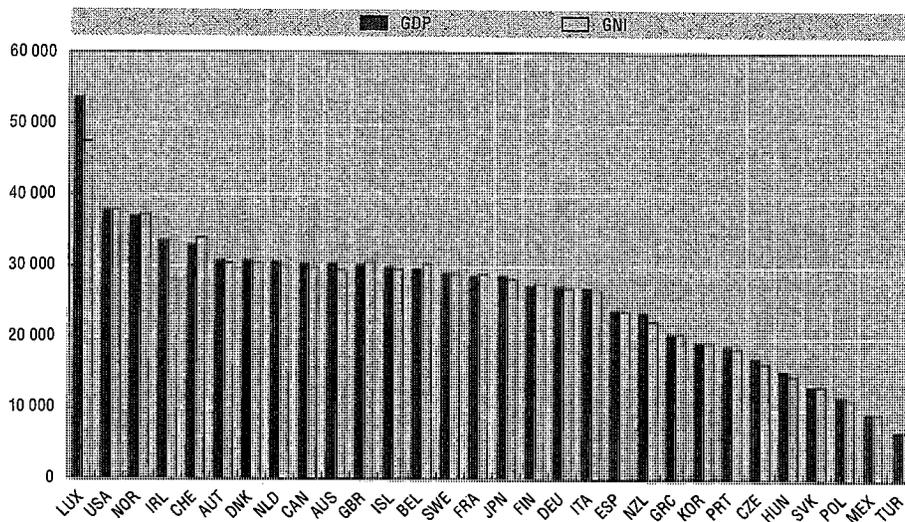
III.6. ALTERNATIVE MEASURES OF WELL-BEING

GDP and other national accounts indicators

While GDP is a production concept, the way that it is constructed makes it equal to the total income earned in the production process (excluding indirect taxes and subsidies). Some of this income is paid to non-residents, while residents receive some income from production in other countries. Over time, the international purchasing power of residents may also increase or decrease depending on movements in the external terms of trade – the price of imports relative to domestic prices. GDP can be corrected for so-called “net income from abroad” to arrive at the concept of gross national income, GNI, which is more relevant for well-being. Changes in terms of trade can also be taken into account to derive changes in GNI over time.

Data for GDP and GNI are collected in terms of the local currency used by the country. International comparisons can be made by converting the data to a common currency, usually the US dollar, using exchange rates that have been corrected for differences in purchasing power, so-called purchasing-power-parity exchange-rates, or PPPs. For the majority of countries, there is little difference between GNI and GDP (Ireland and Luxembourg are major exceptions, see Figure 6.1), they have evolved at the same rate over the past decade,⁴ and data on net income from abroad are measured with less accuracy than most components of GDP. Hence there is generally not much difference in practice in using GNI rather than GDP to compare countries' relative economic performance.

Figure 6.1. **Gross domestic product and gross national income per capita, 2003**
US\$ current prices and current PPPs



Source: OECD, National Accounts of OECD Countries, 2005.

StatLink: <http://dx.doi.org/10.1787/834618316561>

GDP and NNI

GDP makes no allowance for the using up of capital equipment during the production process. Because it ignores the need to re-invest in order to sustain production, GDP overestimates the value of output that contributes to well-being. An allowance for

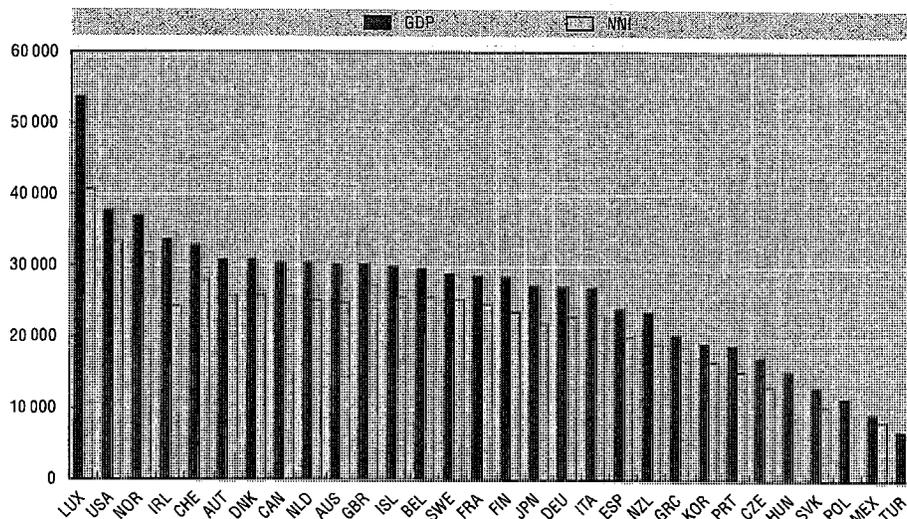
depreciation of capital can be subtracted from GDP to arrive at the corresponding net concept, NDP. All countries provide estimates of capital depreciation. Unfortunately, all such estimates are to a greater or lesser extent arbitrary and countries do not all calculate depreciation in the same way, which is one reason why empirical analysts prefer to use the gross concept. In any case, the difference between gross domestic product (GDP) and net domestic product (NDP) does not fluctuate much from one year to another.⁵

As with GDP, it is possible to add net income from abroad to NDP to obtain net national income, NNI which, if it were possible to measure it as accurately as GDP, would be a better measure than GDP of the economic resources that contribute to the well-being of the residents of a country. Figures 6.2 and 6.3 show how per capita GDP and NNI vary across countries, and how they have varied over time. In general, the country-ranking based on NNI per capita is similar to that based on GDP per capita, although the difference is significant for a few countries. The growth rates of the two measures are also similar in most countries.

GDP and household resources

Even per capita NNI is a poor approximation of the economic resources actually enjoyed by individuals and households. A better measure is the income from all sources available to households after they have paid taxes, and how much of it they consume, including of goods and services that they receive free of charge from the government and non-profit institutions (NPI). For all countries, household disposable income per person is lower than per capita GDP, and per capita household consumption levels are generally lower still. But cross-country comparisons show that there is a reasonably close correspondence between household incomes, their consumption, and GDP per capita (Figure 6.4). On the other hand, household incomes and consumption have in general risen less quickly than GDP in most countries in

Figure 6.2. **Gross domestic product and net national income per capita, 2003**
US\$ current prices and current PPPs

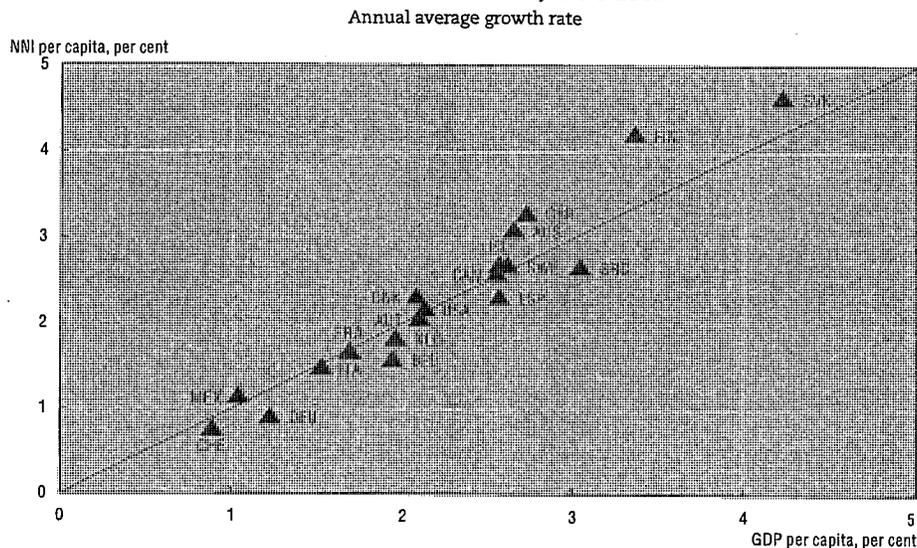


Source: OECD, National Accounts of OECD Countries, 2005.

StatLink: <http://dx.doi.org/10.1787/834618316561>

III.6. ALTERNATIVE MEASURES OF WELL-BEING

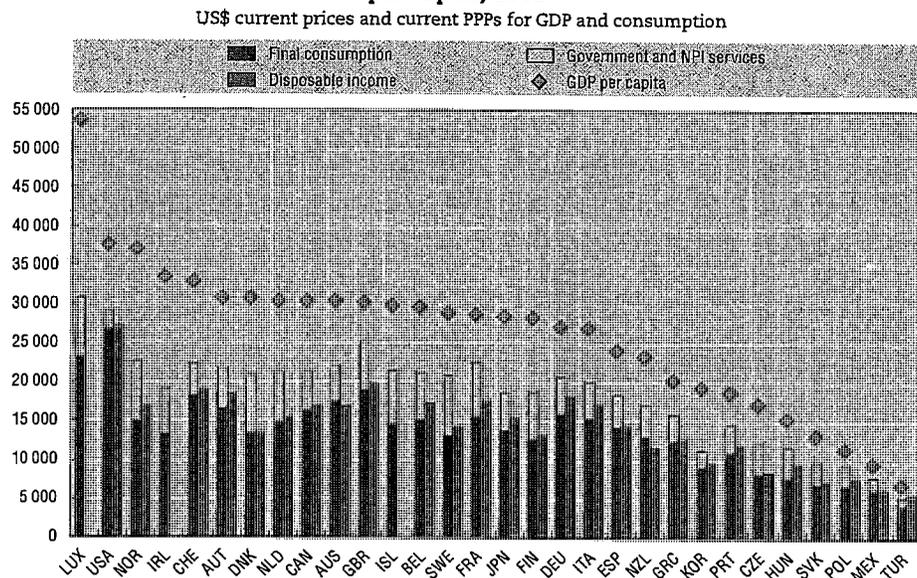
Figure 6.3. Growth of per capita gross domestic product and net national income, 1994-2003



Source: OECD, National Accounts of OECD Countries, 2005.

StatLink: <http://dx.doi.org/10.1787/834618316561>

Figure 6.4. GDP, household incomes and household consumption per capita, 2003¹

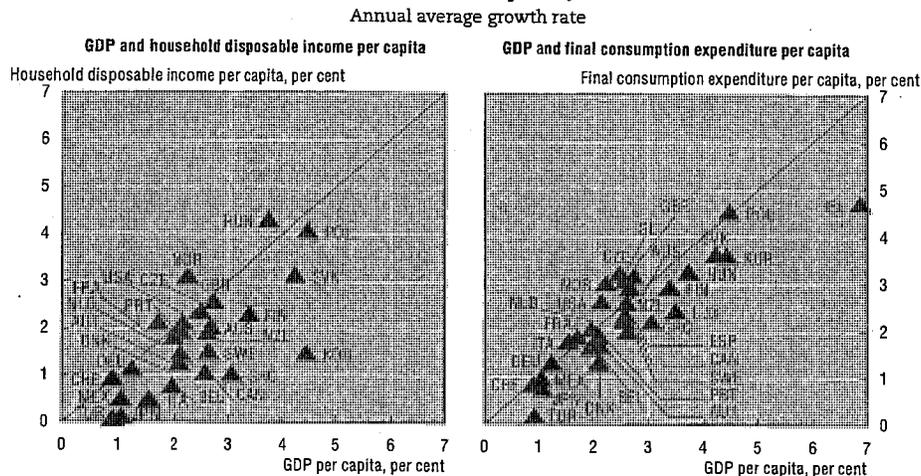


1. Countries are ranked in descending order of GDP per capita.

Source: OECD, National Accounts of OECD Countries, 2005 and OECD, Economic Outlook, No. 76.

StatLink: <http://dx.doi.org/10.1787/834618316561>

Figure 6.5. **Growth of per capita GDP, household disposable income and household consumption, 1994-2003**



Source: OECD, *National Accounts of OECD Countries*, 2005 and OECD, *Economic Outlook*, No. 76.

StatLink: <http://dx.doi.org/10.1787/834618316561>

the past decade (Figure 6.5), mostly reflecting a shift towards higher company profits. However, as households are the ultimate owners of companies, higher income of businesses should increase household prosperity, e.g. through higher asset values, but this is not included in national accounts data on disposable income.

Income distribution

The above measures do not capture all the dimensions of economic resources contributing to well-being of individuals. Incomes – whether earnings or transfers – differ as between individuals, and households are of different sizes, often containing individuals with no independent income, for example children and spouses. It is possible to adjust for household size using income data at the household level. The underlying assumption is that the economic needs of households rise less quickly than their size. A household comprising one couple and two children does not necessarily need twice the income of a childless couple to maintain the same level of well-being. But however the adjustment is made, it is bound to be somewhat arbitrary.

Incomes also differ as between individuals, irrespective of household size. Income is not equally distributed in any OECD country either before or after taxes and transfers, the degree of inequality varies considerably between one country and another, and on standard measures the degree of inequality has risen in recent decades in the majority of OECD countries.

It is not possible to say *a priori* what impact income inequality has on well-being. If it is assumed that extra income brings smaller and smaller increments in well-being for individuals, and that all individuals with the same income experience the same level of well-being, then general well-being will be maximised if all incomes are equalised. A corollary is that any increase in inequality, with no increase in average incomes, reduces well-being. But it can equally well be argued that the possibility of becoming rich is needed to spur effort and innovation, which benefit society as a whole. It can also be argued that

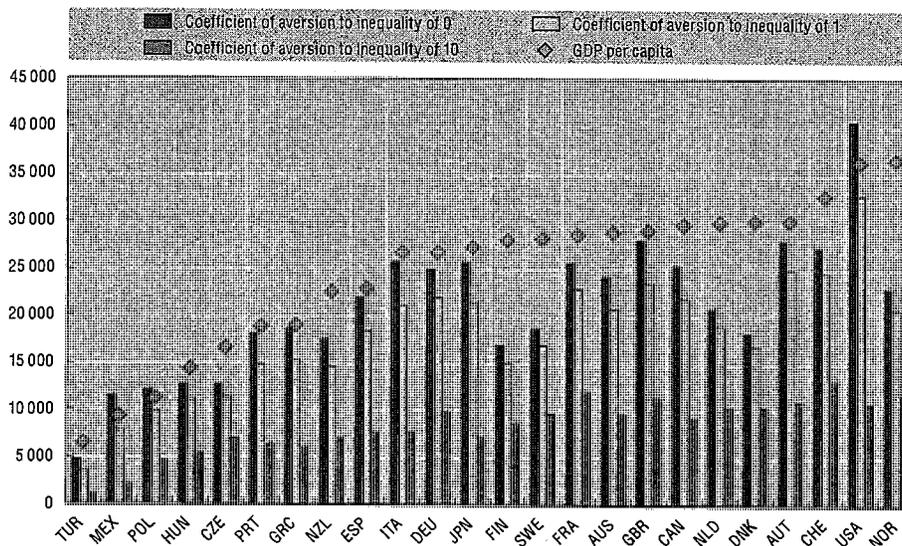
III.6. ALTERNATIVE MEASURES OF WELL-BEING

individuals differ in their preferences for leisure as opposed to material goods (see below). Nevertheless, perceived differences in income levels do not merely reflect the personal efforts and choices of otherwise identical individuals in the labour market. A comparatively agnostic view could be that the impact of growing inequality on well-being may not be negative if it takes the form of having more rich people who became rich through their own efforts, together with at least not more people living in poverty.

It is possible to adjust GDP and household income to incorporate distributional concerns. This involves weighting average incomes in each decile of the income distribution with an "aversion coefficient" representing the degree of aversion to inequality. A higher value implies that lower weight is given to higher incomes. As can be seen from Figure 6.6, a very high degree of aversion to inequality can result in large changes in country rankings, but changes are much smaller based on an intermediate aversion to inequality.⁶

Figure 6.6. Adjusting incomes for inequality, 2002¹

US\$ at current PPPs²



1. The adjustment is based on giving different weights to each income decile in the income distribution, using coefficients of aversion to inequality of 0, 1 and 10, respectively. For further details of the methodology, see Boarini *et al.* (2006). Countries are ranked in ascending order of GDP per capita.
2. Data for household disposable income are converted into a common currency using PPPs for private consumption expenditures, data for GDP per capita are based on PPPs for GDP.

Source: OECD, National Accounts of OECD Countries, 2005 and OECD questionnaire on income distribution and poverty.
StatLink: <http://dx.doi.org/10.1787/834618316561>

Monetary indicators – summary

GDP is an imperfect measure of the economic aspects of well-being, and other national accounts indicators exist that are better adapted, notably net national income, and measures of the incomes and consumption of households. But data availability and reliability restrict their use for comparisons across countries and time, and they are in any case quite closely correlated with GDP. Hence despite their theoretical attractions, they are not obviously superior to GDP. None of the indicators derived from national accounts data

adequately take into account the complications arising from the unequal distribution of incomes and consumption possibilities. But this issue is strongly influenced by value judgments: what may appear to be a quite normal income distribution in one country might be thought intolerable to the citizens of another.

The economic indicators of well-being discussed above impinge directly only on the economic aspects of well-being, "prosperity", although they may influence other aspects of well-being. The old adage that "money does not buy happiness" exists in many languages, and must be presumed to be based on experience. But it does not follow that having no money makes one happiest or that having less money makes one happier, or even that having more money does not make one happier. On the contrary, most people repeatedly try to make themselves better off materially by investing in their own human capital, and applying for promotion or better-paid jobs elsewhere. They act, and continue to act, as though having higher consumption possibilities is something worth striving for. But income and consumption are not the only factors influencing well-being. Other influences include leisure, a clean environment, and social conditions.

Non-monetary measures of well-being

The importance of leisure

There is no doubt that for most people, longer holidays and shorter working hours contribute to well-being as long as they are not accompanied by lower incomes. Leisure in this sense is a "good". But it is not sold on markets and therefore does not enter into the national accounts. There are big differences between countries in the average amount of leisure enjoyed by their citizens, and these differences have themselves changed over time. Differences in average annual working hours go some way to explaining the differences in leisure time. Workers in the United States, the country with one of the highest levels of per capita GDP, also work many hours each year, surpassed only by a few other OECD countries.⁷ Hence ascribing monetary value to the leisure time of workers, however arbitrarily, adds something to well-being above and beyond indicators of incomes in all countries (Figure 6.7). Even so, the ranking of countries, on this adjusted measure is not so very different from that based on per capita GDP.

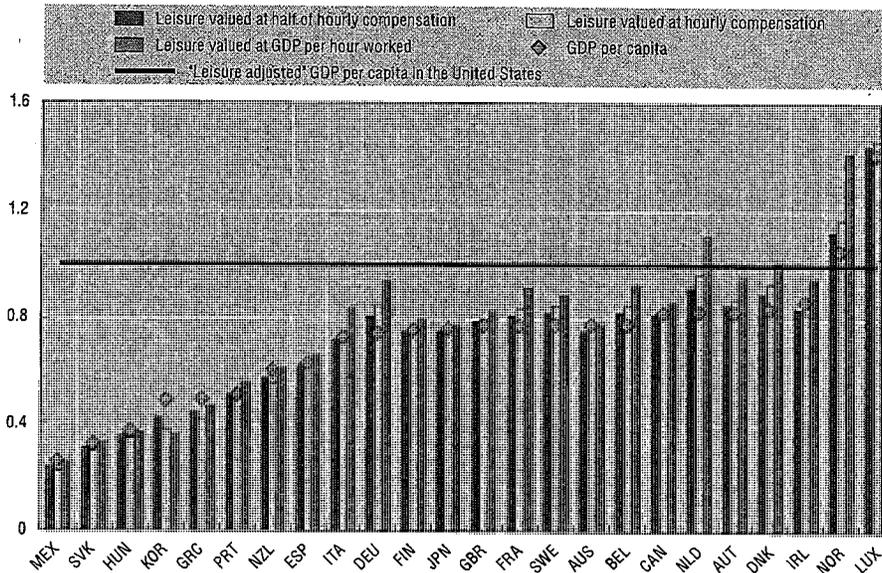
Social indicators of well-being

Social factors, such as self-sufficiency, equity, health, and social cohesion enter into well-being. Figure 6.8 shows cross-country correlations between various social indicators and GDP per capita in both levels and changes over time:

- *Self-sufficiency* is measured in terms of the overall employment rate, the proportion of the population in households where nobody has a job, the average number of years of schooling, and the average performance of school children at age 15. All these factors affect the ability of individuals to earn a decent living. Not surprisingly, employment rates and average years of schooling are strongly correlated with GDP per capita, but this is not the case for measures of student performance and of jobless households. The correlation between changes in self-sufficiency measures and GDP per capita are more tenuous.
- *By equity* is meant a distribution of household incomes that societies accept as just, or tolerable. Measures of equity include income inequality, relative poverty rates, child poverty and the gender wage gap. In general, high GDP per capita is associated with more equitable outcomes as measured by these indicators, though the correlation is

III.6. ALTERNATIVE MEASURES OF WELL-BEING

Figure 6.7. Adjusting per capita GDP for leisure time, 2001¹
(relative to the United States)



1. The quantity of leisure time of workers is estimated by deducting from the time-endowment of each worker a (common) estimate of the time devoted to personal care and unpaid activities and (country-specific) OECD estimates of annual working hours per worker. Leisure time is valued using three different prices: hourly compensation of employees, half of hourly compensation and GDP per hour worked. Countries are ranked in ascending order of GDP per capita.

Source: OECD, National Accounts of OECD Countries, 2005 and OECD, Productivity database.

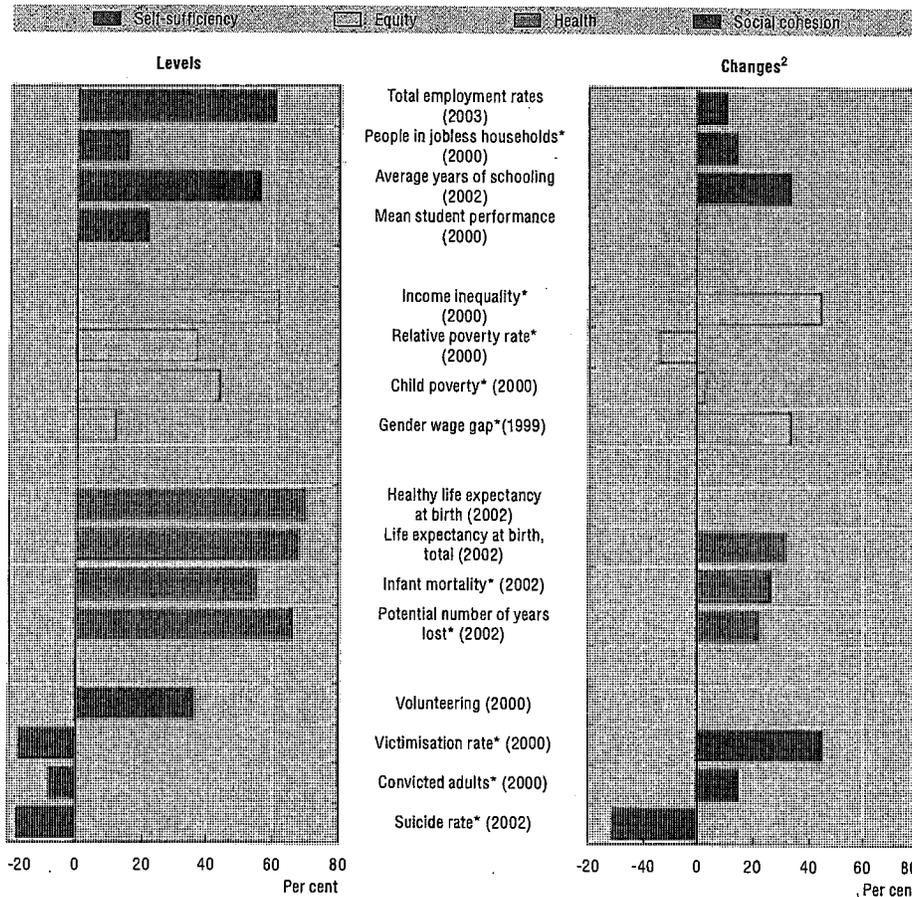
StatLink: <http://dx.doi.org/10.1787/834618316561>

weak in the case of the gender wage gap. An increase in GDP per capita goes hand in hand with reduced income inequality and gender wage gaps, but is very weakly, if at all, related to changes in child poverty or relative poverty.

- A part of well-being includes being in good health. Unfortunately, statistics on the numbers of people enjoying good health are not widely available, but there are several indicators of health status. Key indicators comprise life expectancy at birth, "healthy" life expectancy at birth (i.e. lifespan without disabling medical conditions), infant mortality rates, and potential years of life lost as a result of accidents or preventable diseases. As is to be expected, all these measures are strongly correlated with GDP per capita across countries: higher incomes go hand in hand with better health, at least on average. The association is weaker for changes in GDP per capita and changes in health indicators.
- A feeling of belonging to a group or a wider community contributes positively to well-being, whereas high levels of criminality, marginalisation and personal failure must reduce it. Indicators of social cohesion in the positive sense, for example participation in community activities, are associated with higher levels of per capita income.⁸ Negative indicators (such as victimization, incarceration and suicides) bear no relationship to GDP.

Overall, the various social indicators provide information on specific components of well-being. With the exception of social cohesion measures, there is a positive association between social conditions and the level of GDP per capita. However, the correlations between

Figure 6.8. Cross-country correlations between per capita GDP and different social indicators in OECD countries¹



1. For variables where higher values of the indicators denote worse social outcomes (e.g. infant mortality and convicted adults, denoted with an “*”) correlations with per capita income are shown with the opposite sign (e.g. countries with higher per capita income have lower infant mortality rate – shown with a positive sign – and higher rates of imprisonment – shown with a negative sign). Per capita income is measured as GDP in current prices and at purchasing power parity exchange rates, divided by the total population. Correlations are computed between values of the GDP per capita and of the social indicators in the same period; the number of countries considered may vary among different pairs of variables depending on data availability.
2. Changes between the first half of the 1980s to around 2000. For the exact period for each indicator, see Boarini et al. (2006). Lack of data prevents the computation of changes over time for some of the indicators.

Source: OECD, *Society at a Glance* and Boarini et al. (2006).

StatLink: <http://dx.doi.org/10.1787/834618316561>

changes in material living standards and various social outcomes are insignificant (see Boarini et al., 2005).

Well-being and the environment

The state of the environment affects people's well-being. Low environmental quality, such as air and water pollution, can result in health problems, and some forms of pollution can reduce the amenity value of the natural habitat. And even if current environmental

III.6. ALTERNATIVE MEASURES OF WELL-BEING

conditions may not have noticeable adverse effects at present, they may have serious consequences for future generations and hence on the well-being of those living today who are concerned about living standards of people yet to be born. The concern over climate change is an example of such inter-temporal dimensions of well-being.

The relationship between the state of the environment and per capita GDP is complex. Higher levels of output stress the environment more, but also raise the capacity of societies to mitigate and deal with these stresses. In the past 10-15 years, emissions of most pollutants have grown more slowly than GDP in most OECD countries. The tonnages of traditional pollutants loosed into the air and into water systems have actually fallen in most member countries. In addition, greenhouse gas emissions have fallen in absolute terms in about half of all OECD countries – although they are continuing to accumulate in the atmosphere. In part, these developments may reflect that richer countries put greater value on reducing environmental degradation and have the resources to do so. But there has been less success in managing renewable natural resources – as is the case of several commercially important fish stocks – on a sustainable basis.

Although there are no standard accounts available that adjust GDP for changes in the state of the environment,⁹ the improvements discussed above suggest that environmental degradation might have become less of a drag on growth in well-being since the early 1990s in most member countries. However, this would not necessarily be the case if the cost of emissions and discharges has become higher with time as concentrations of pollutants and emitted substances continue to increase. This might arguably be the case for greenhouse gasses.

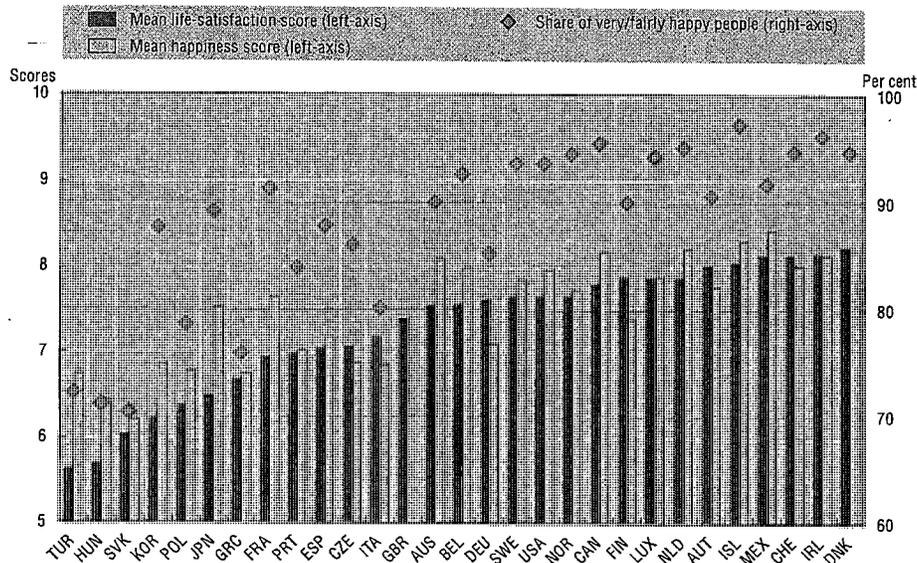
Well-being and happiness

Instead of attempting to evaluate well-being on the basis of objective indicators, it is possible to use subjective measures for the same purpose. One way of determining whether persons are happy and satisfied with their life (or not) is to ask them.¹⁰ Surveys exist for some countries for many years, and they are now widely available, for example the *World Values Surveys*. A representative sample of people in each country is asked to check the response that best describes them, from very happy/satisfied with their life to very unhappy/dissatisfied with their life. The results seem to be reliable, in that individuals self-reporting high levels of happiness and satisfaction are also seen in that light by their friends and relatives, are more resilient to stress, are more likely to recall positive events in their lives, smile more, live longer and so on. They are also less likely to suffer from depression or lose their jobs.

A striking feature of the survey results is that most people in most OECD countries rate themselves as being fairly to very happy and satisfied with their lives almost irrespective of their income levels. Reported levels of happiness are high: in around two thirds of OECD countries, close to 90% of the people sampled claim to be very or fairly happy with their lives (Figure 6.9). There is a weak tendency for the richer OECD countries to report higher levels of life satisfaction. The five countries with the lowest happiness "scores" also have lower than average per capita incomes. But Mexicans report very high levels of happiness, and several comparatively rich OECD countries report lower than average happiness scores.

Another relevant finding from these surveys is that as individuals become better off during their lifetimes, as most people do, their self-reported levels of satisfaction do not rise proportionately (in fact they change very little for most of the samples). But those who become worse off report decreased happiness levels. It may be that there is a ratchet effect,

Figure 6.9. Different measures of subjective well-being in OECD countries, 2000¹



1. Countries are ranked in ascending order in terms of increasing levels of the mean life-satisfaction score. Mean scores range between 0 and 10.

Source: World Values Survey, 1999-2001.

StatLink: <http://dx.doi.org/10.1787/834618316561>

or it may be that individual well-being depends strongly on how materially well off are the friends, relatives, colleagues, etc., of the individual. This could explain why the link between happiness scores from surveys and GDP per capita is rather tenuous. GDP per capita may provide a proxy for the absolute level of well-being, while the happiness scores can be interpreted as measures of relative well-being. Apart from income, empirical studies find that happiness scores are explained by having a job or being unemployed (Layard, 2005), the strength of family ties (Diener, 2000), health and education (Frey and Stutzer, 2002; Ross and Van Willigen, 1997), the perceived quality of institutions (Helliwell, 2003) and income inequality (Alesina et al., 2001).

Summary and conclusions

Well-being has several dimensions of which monetary factors are only one. They are nevertheless an important one, since richer economies are better placed to create and maintain other well-being-enhancing conditions, such as a clean environment, the likelihood that the average person will have a right to 10 years or more of education, and lead a comparatively long and healthy life. Well-being will also be increased by institutions that enable citizens to feel that they control their own lives, and that investment of their time and resources will be rewarded. In turn, this will lead to higher incomes in a virtuous circle.

The question of which measure to use as an indicator of the economic aspects of well-being is not difficult to settle. The various ones that have been proposed in this chapter are mostly highly correlated with each other, but in general, the more they are focused on well-being (for example households' consumption of goods and services, adjusted for the size of the household), the more difficult it is to get reliable non-contentious data series that are

III.6. ALTERNATIVE MEASURES OF WELL-BEING

widely available across countries and over time. In any case, there is no doubt that whatever measure is chosen, its relationship to well-being will be neither monotonic nor precise. In that case, one might as well use per capita GDP as the indicator. It has the advantage of being available for almost all countries in the world on a comparable basis. However, for a more comprehensive measure of well-being it is necessary to supplement GDP with other indicators.

Notes

1. This chapter is based on Boarini, Johansson and Mira d'Ercole (2006).
2. National accounts contain estimates of the value of production in the informal and parallel sectors, especially in countries where this is considered to be important. Purely criminal activities are excluded.
3. The assumptions are unlikely to be fully respected in practice, but there is no alternative, easily estimated, set of values that is unambiguously superior to that, admittedly imperfect set, based on actual market prices.
4. Although this has been the case over the past decade, it is possible for GDP and GNI to grow at vastly different rates. The most extreme case would be immiserising growth, where a large increase in domestic production (recorded as an increase in GDP) drives down output prices and results in sharp terms-of-trade losses that more than cancel the impact of higher GDP on GNI.
5. There has, however, been a tendency for depreciation to rise because computers and other electronic equipment are replaced more quickly than traditional capital equipment.
6. This is particularly the case in countries where the distribution of income is relatively unequal, such as in the United States, and less so in more egalitarian societies, such as Sweden.
7. A more important explanation for cross-country variations in average annual hours worked per person of working age is differences in labour mobilisation, namely the proportion of the working-age population (conventionally aged between 16 and 65) actually working. Again, the United States is well above average, significantly surpassed by only a few countries.
8. An increase in GDP per capita may also contribute to maintain a pluralistic democratic society, with conflicting claims on total economy resources easier to solve in a growing than in a stagnating or shrinking economy (see e.g. Friedman, 2005).
9. Methods to adjust national income for changes in the environment have been developed for national accounts. However, such satellite accounts are not widely used in OECD countries.
10. There are of course circumstances where the increased happiness of some individuals necessitates the reduced happiness of others – the “rejoicing at others' misfortune” syndrome.

References

- Alesina, A., R. Di Tella and R. MacCulloch (2001), “Inequality and happiness: Are Europeans and Americans different?”, *National Bureau of Economic Research, Working Paper*, No. 8198.
- Boarini, R., A. Johansson and M. Mira d'Ercole (2006), “Alternative measures of well-being”, *OECD Economics Department Working Papers* (forthcoming).
- Diener, E. (2000), “Subjective well-being: The science of happiness, and a proposal for a national index”, *American Psychologist*, Vol. 55.
- Frey, B.S. and A. Stutzer (2002), *Happiness and Economics*, Princeton University Press, Princeton and Oxford.
- Friedman, B. (2005), *The Moral Consequences of Economic Growth*, Knopf, New York.
- Helliwell, J.F. (2003), “How's life? Combining individual and national variables to explain subjective well-being”, *Economic Modelling*, Vol. 20.
- Layard, R. (2005), *Happiness – Lessons from a New Science*, Penguin Press, New York.
- Ross, C. and M. Van Willigen (1997), “Education and the subjective quality of life”, *Journal of Health and Social Behaviour*, Vol. 38.

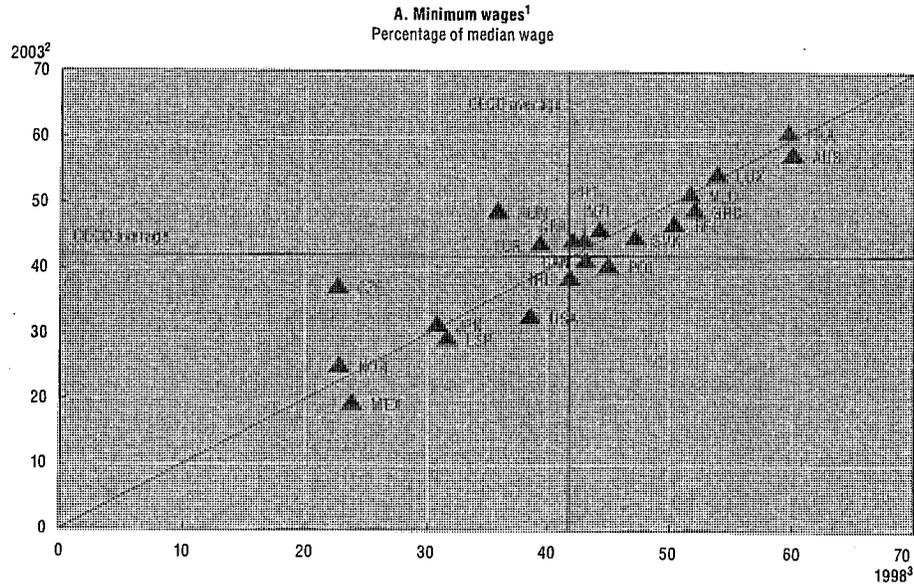
ISBN 92-64-03591-5
Economic Policy Reforms
Going for Growth
© OECD 2006

ANNEX A

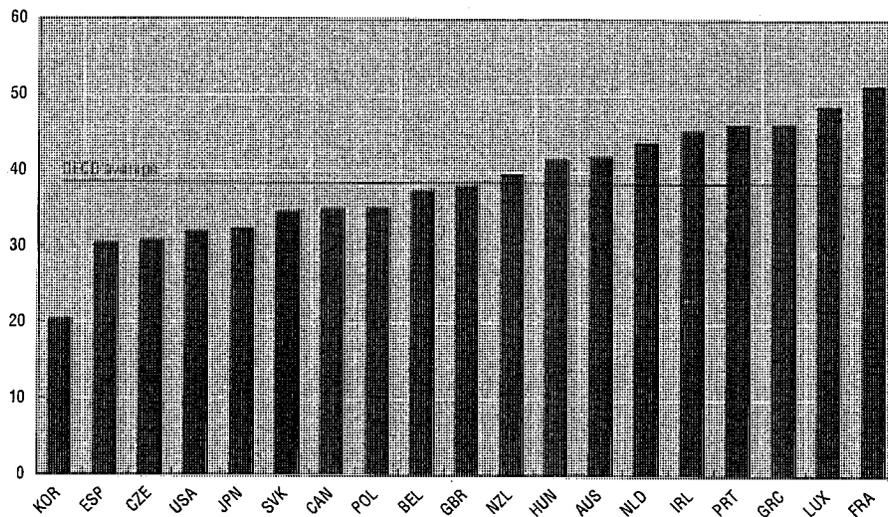
Structural Policy Indicators

ANNEX A

Figure A.1. Cost of labour



B. Minimum cost of labour, 2003⁴
Percentage of labour cost of average worker



1. Missing countries do not have statutory minimum wage.
2. 2002 for France, Greece, Hungary and Portugal.
3. 2000 for Ireland, Slovak Republic and the United Kingdom.
4. The cost of labour is the sum of the wage level and the corresponding social security contribution paid by employers.

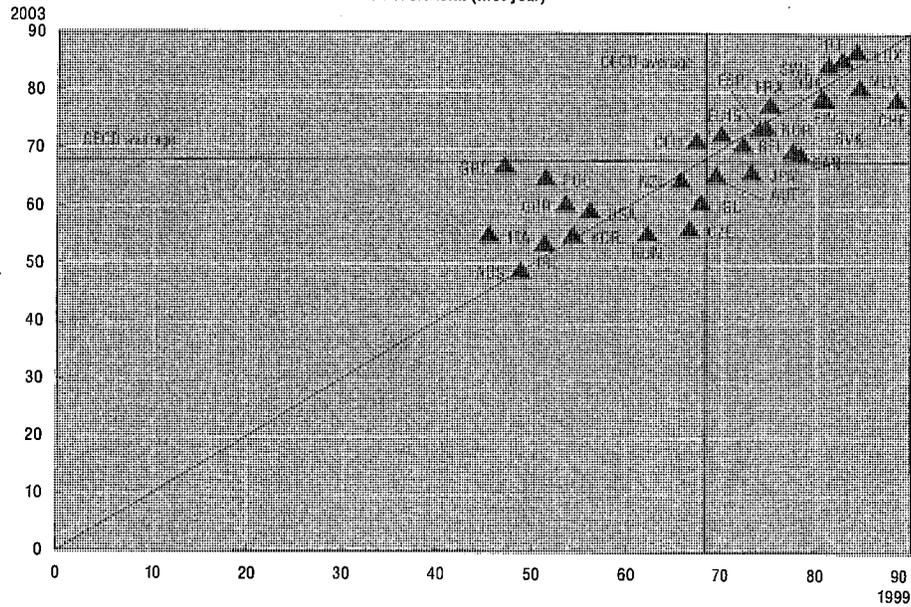
Source: Chart A: OECD, *Labour Force Statistics*, 2005; Chart B: OECD, *Employment Outlook*, 2005 and OECD, *Taxing Wages* database.

StatLink: <http://dx.doi.org/10.1787/866734675434>

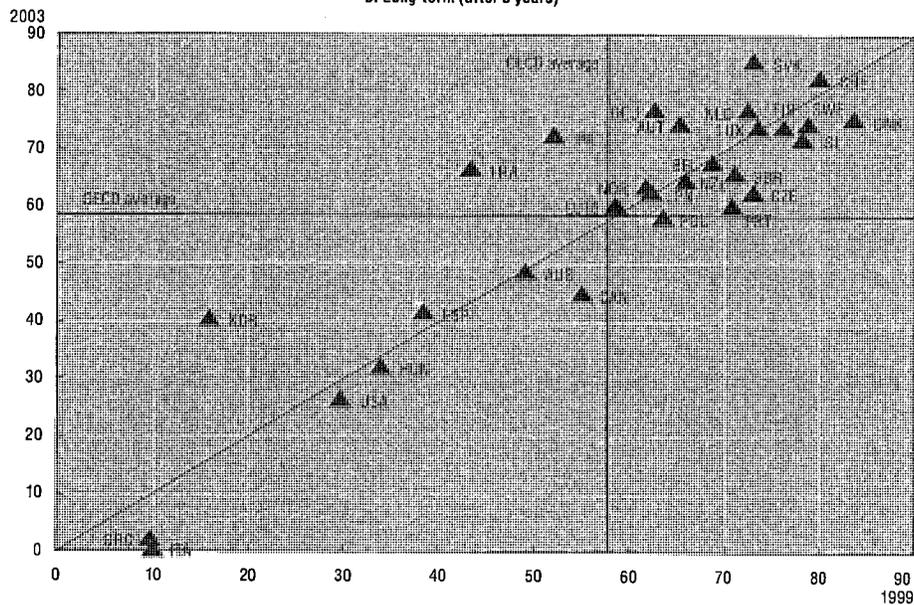
Figure A.2. Net income replacement rates for unemployment^{1, 2}

Percentage of earnings

A. Short-term (first year)



B. Long-term (after 5 years)

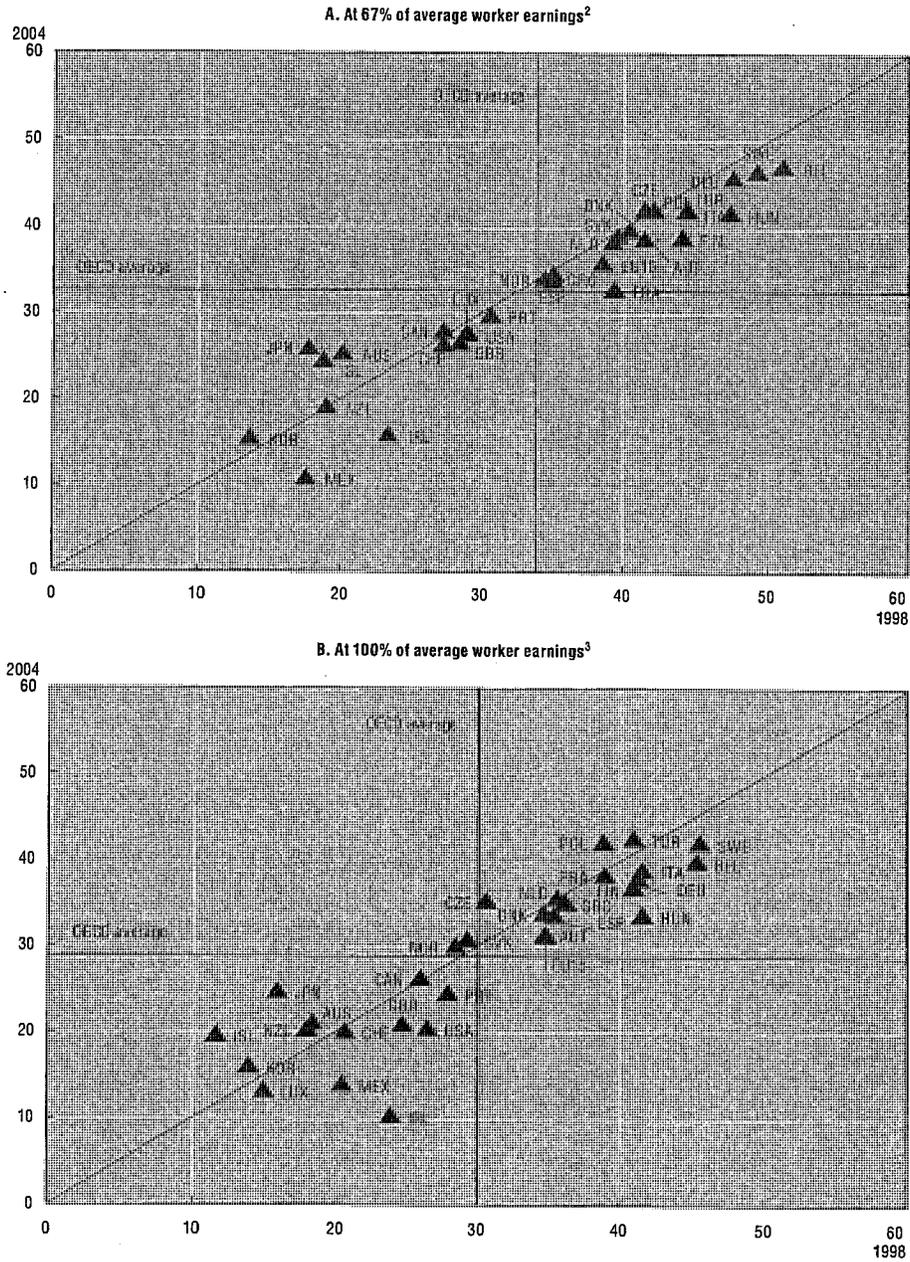


1. Average of replacement rates for unemployed who earned 67% and 100% of average worker earnings at the time of losing job.
2. The comparability of net replacement rates between two points in time may be affected by methodological or definitional changes.

Source: OECD, Benefits and Wages database.

StatLink: <http://dx.doi.org/10.1787/866734675434>

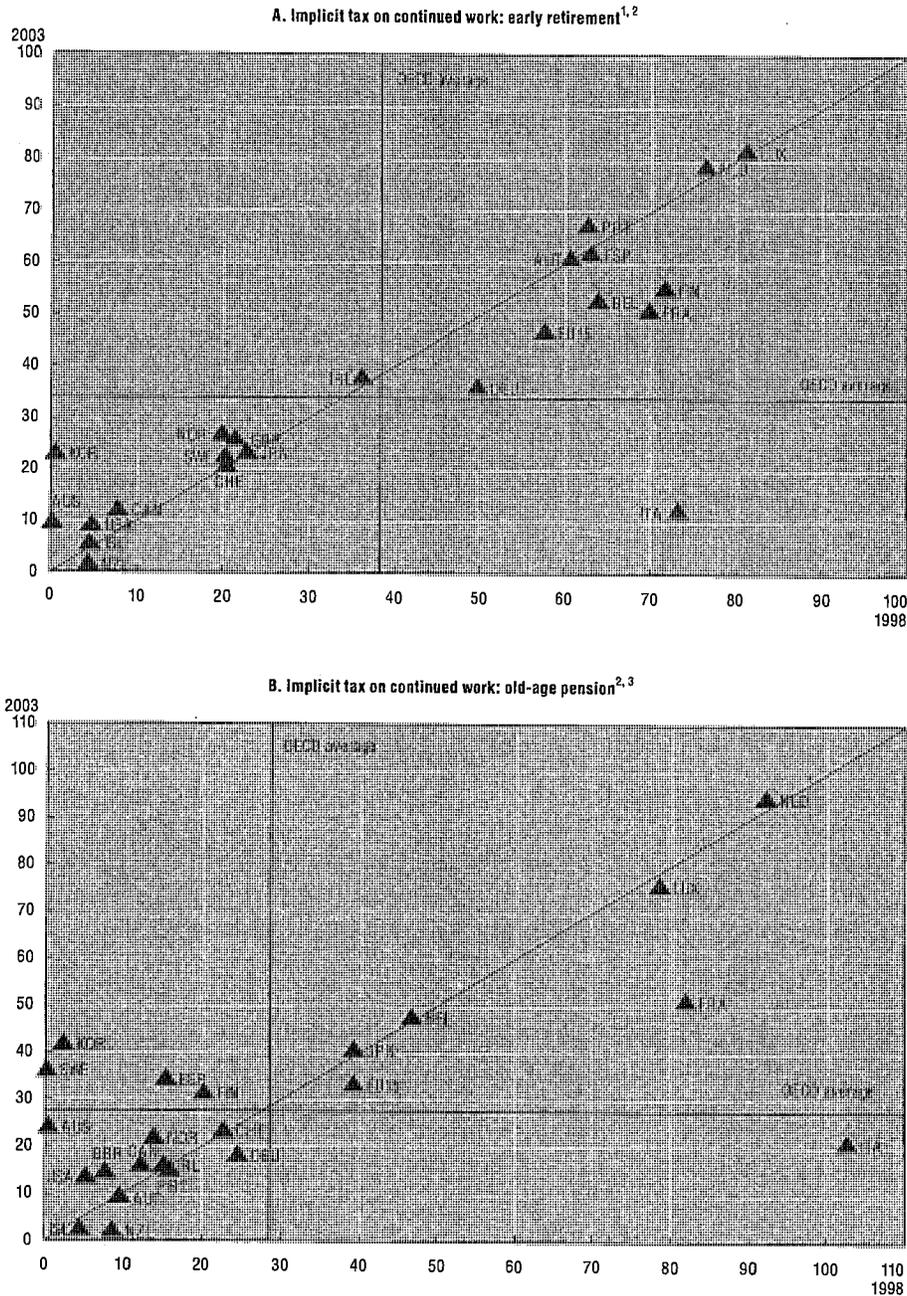
Figure A.3. Average tax wedge on labour¹
Percentage of total labour compensation



1. Measured as the difference between total labour compensation paid by the employer and the net take-home pay of employees, as a ratio of total labour compensation. It therefore includes both employer's and employee's social security contributions.
 2. Single person with no child.
 3. Couple with 2 children, average of 3 family situations.
 Source: OECD, Taxing Wages database.

StatLink: <http://dx.doi.org/10.1787/866734675434>

Figure A.4. Labour taxation
Percentage of average worker earnings



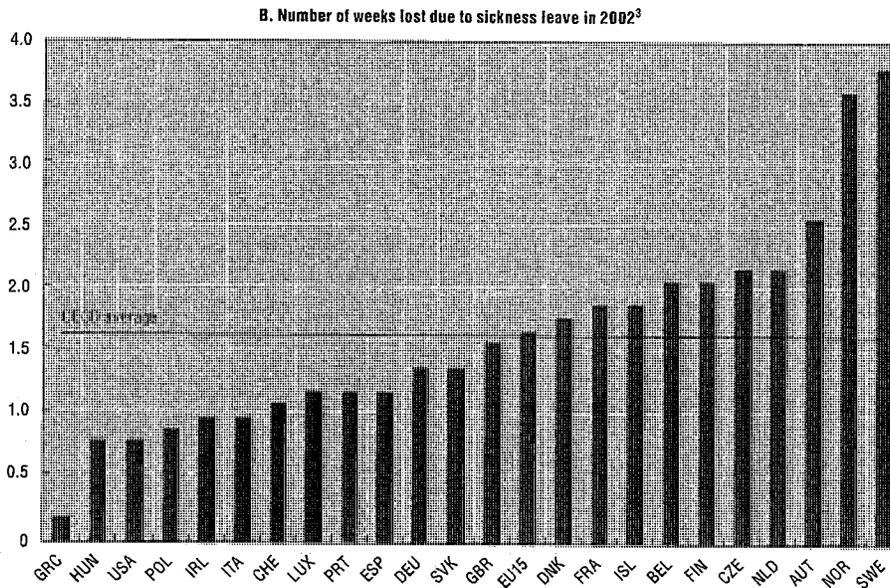
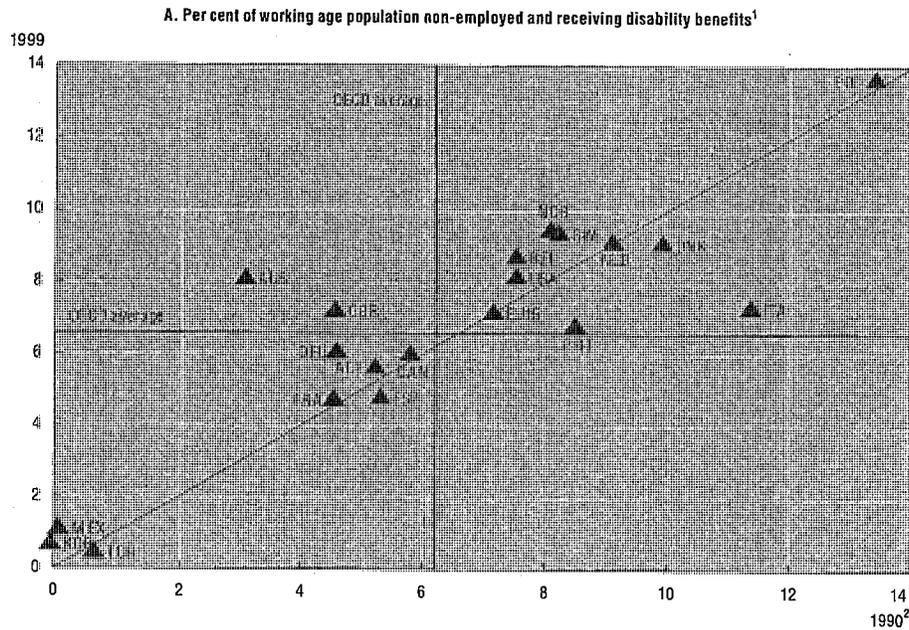
1. Average of implicit tax on continued work in early retirement route, for 55 and 60 years old.
2. EU15, excluding Denmark and Greece.
3. Implicit tax on continued work in regular old-age pension, for 60 years old.

Source: OECD, Economic Policy Reforms: Going for Growth, 2005.

StatLink: <http://dx.doi.org/10.1787/866734675434>

ANNEX A

Figure A.5. Income support for disability and sickness



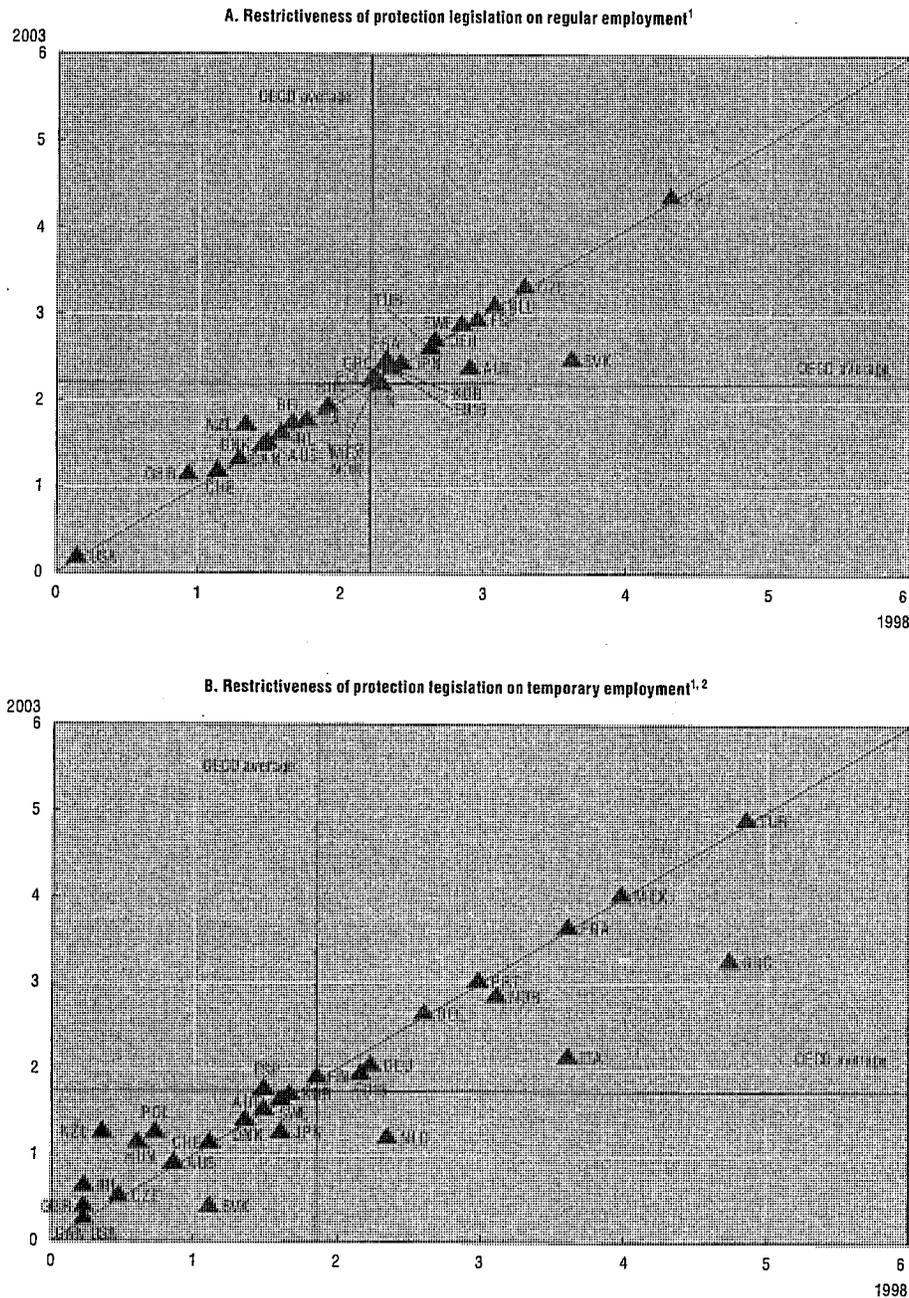
1. EU15, excluding Finland, Greece, Ireland and Luxembourg.
2. 1995 for Austria, Mexico and Poland.
3. The number for the United States may not be strictly comparable as it comes from a different source and refers to 2003.

Source: Chart A: OECD, *Transforming Disability into Ability*, 2003 and National Compensation Survey (for the United States; Chart B: OECD, *Employment Outlook*, 2004.

StatLink: <http://dx.doi.org/10.1787/866734675434>

Figure A.6. **Employment Protection Legislation (EPL)**

Index scale of 0-6 from least to most restrictive



1. EU15, excluding Luxembourg.

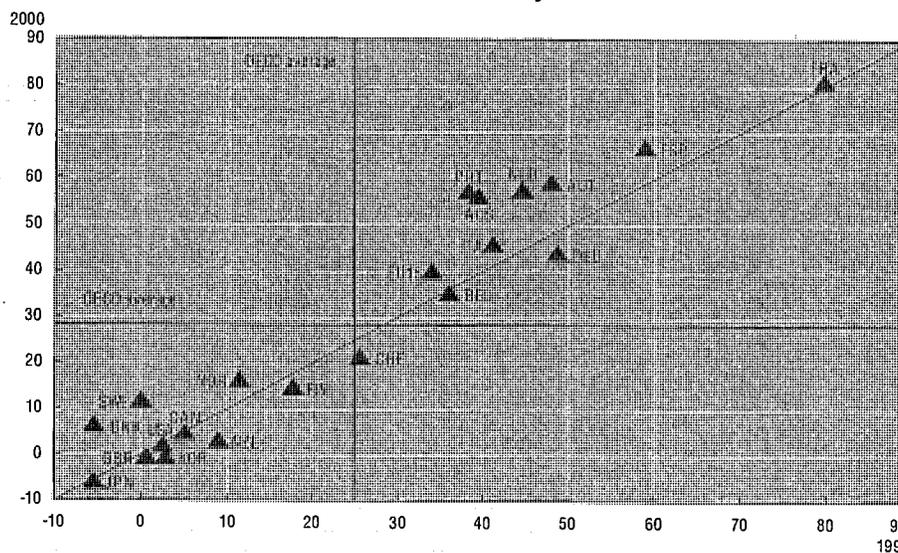
2. The figure for Spain is different from the one reported in *Employment Outlook* (2004) due to a re-assessment of regulation in this area.

Source: OECD, *Employment Outlook*, 2004.

StatLink: <http://dx.doi.org/10.1787/866734675434>

ANNEX A

Figure A.7. Difference between coverage rates of collective bargaining agreements and trade union density rates^{1, 2}



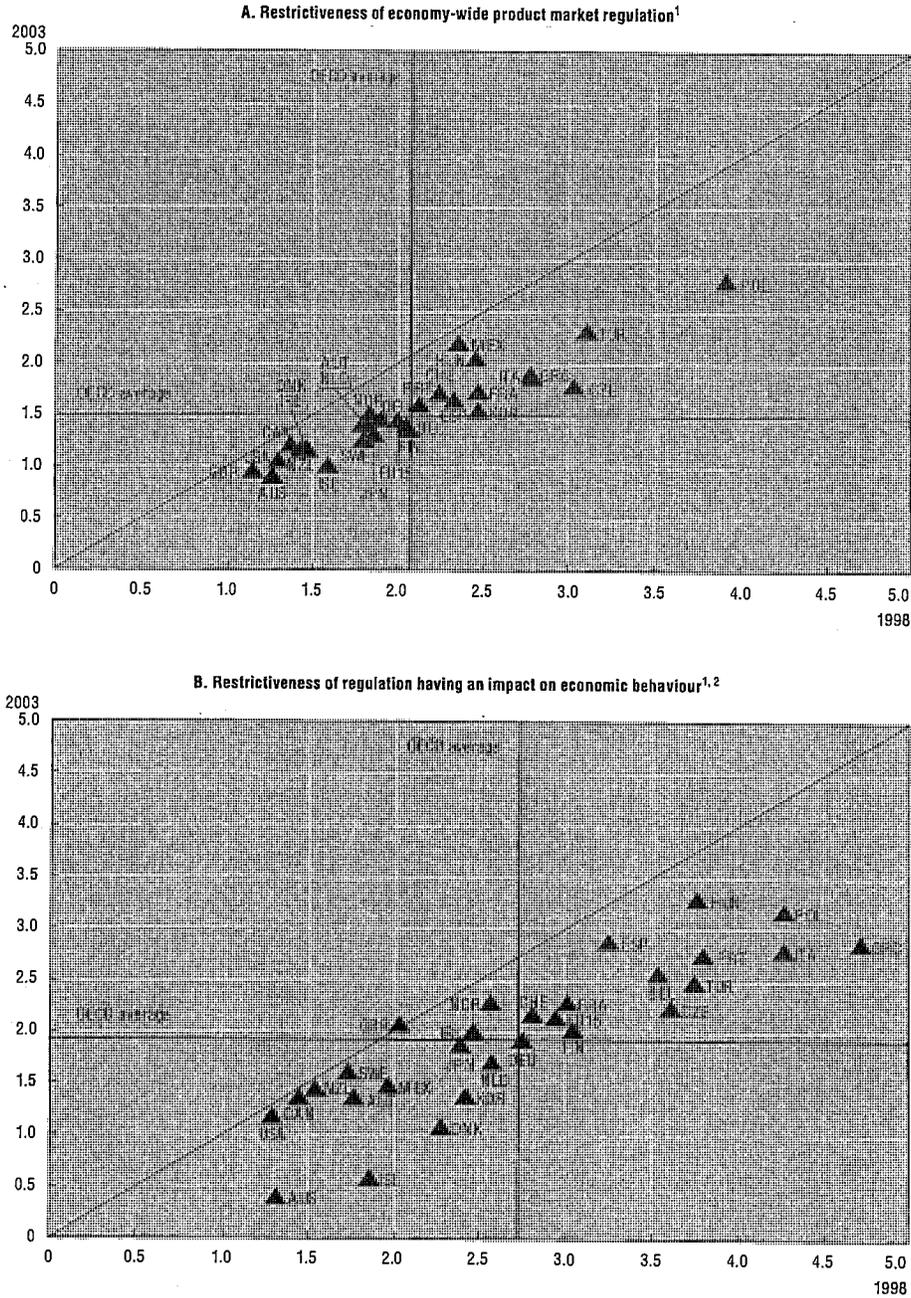
1. The coverage rate is measured as the percentage of workers who are covered by collective bargaining agreements, regardless of whether or not they belong to a trade union. The union density rate is the percentage of workers belonging to a trade union. Each data point on the figure is calculated as the simple arithmetic difference between the two rates.

2. The 2000 data point for trade union density is 1998 for Spain and 2001 for Switzerland.

Source: OECD, Employment Outlook, 2004.

StatLink: <http://dx.doi.org/10.1787/866734675434>

Figure A.8. **Product market regulation**
Index scale of 0-6 from least to most restrictive



1. EU15, excluding Luxembourg.

2. Economic regulation includes all domestic regulatory provisions affecting private governance and product market competition such as state control and legal barriers to entry in competitive market.

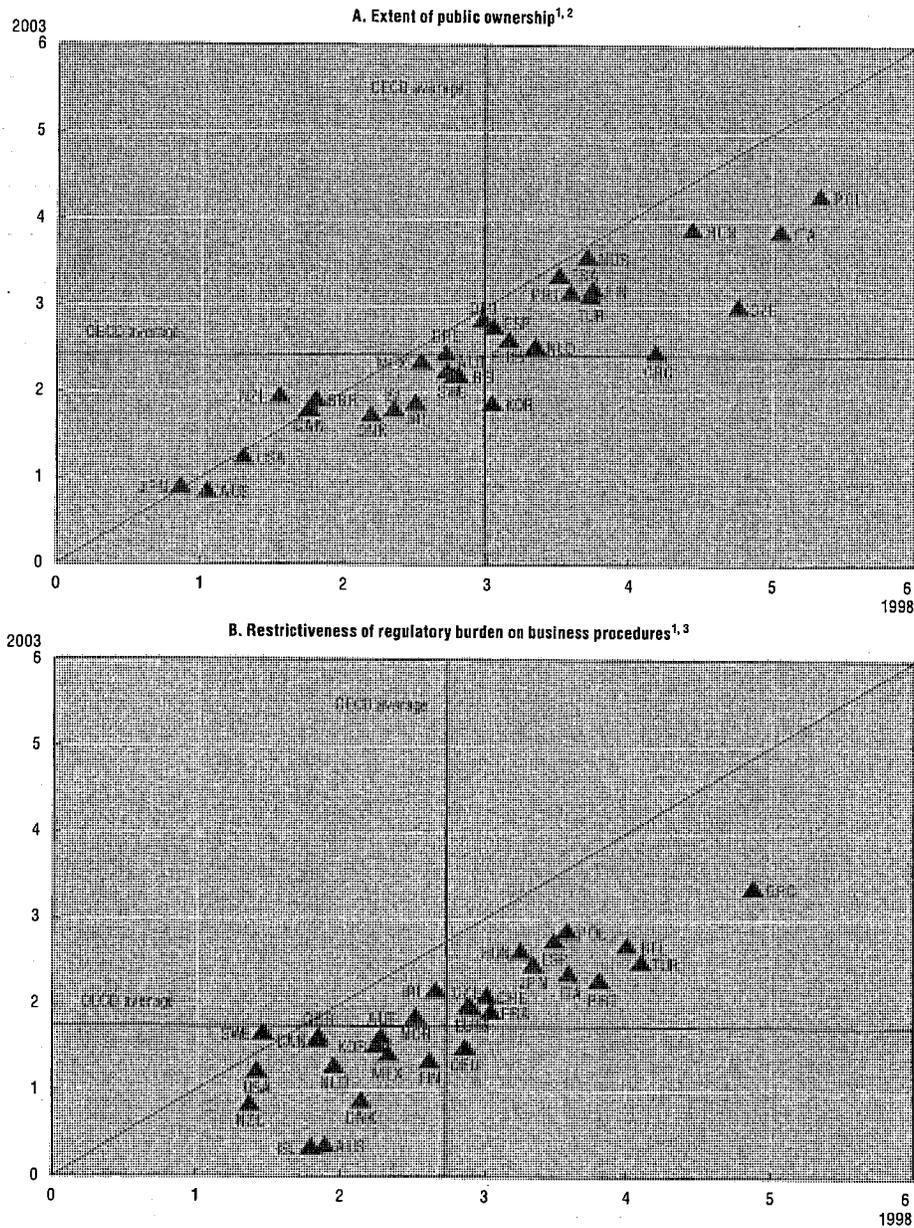
Source: OECD, *Economic Policy Reforms: Going for Growth*, 2005.

StatLink: <http://dx.doi.org/10.1787/866734675434>

ANNEX A

Figure A.9. **State control of business operations**

Index scale of 0-6 from least to most restrictive



1. EU15, excluding Luxembourg.

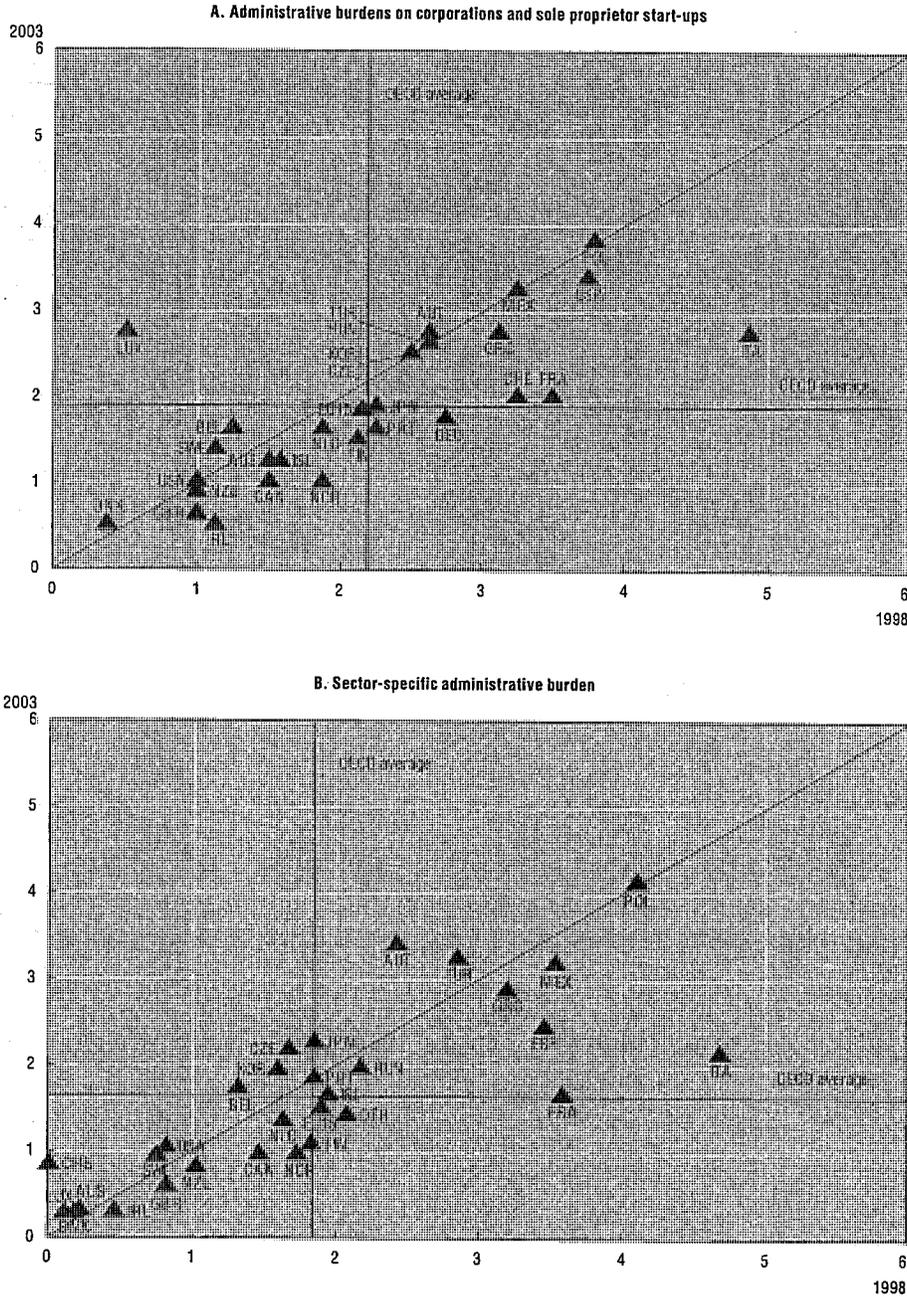
2. Covers scope and size of public enterprise as well as the direct state control over business enterprise (via voting rights or legislative bodies). Even though a policy priority was selected for Slovak Republic on the basis of this indicator, it is missing from the chart due to lack of data for 1998. The value of the index for 2003 is 1.9.

3. Concerns the involvement of the state in business operations via price controls or the use of command and control regulation.

Source: OECD, *Economic Policy Reforms: Going for Growth*, 2005.

StatLink: <http://dx.doi.org/10.1787/866734675434>

Figure A.10. **Barriers to entrepreneurship**
Index scale of 0-6 from least to most restrictive

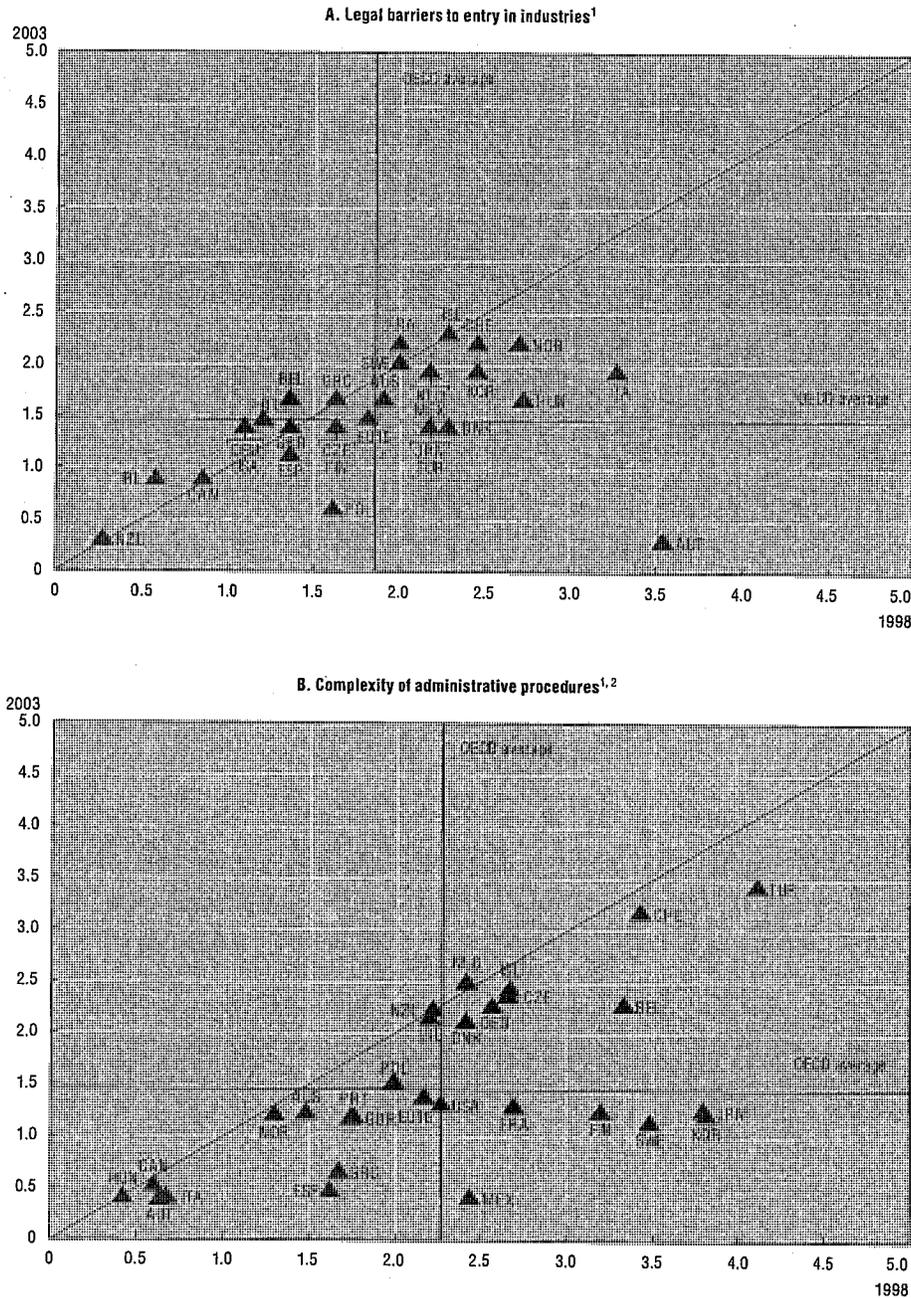


Source: OECD, *Economic Policy Reforms: Going for Growth*, 2005.

StatLink: <http://dx.doi.org/10.1787/866734675434>

ANNEX A

Figure A.11. Barriers to entry
Index scale of 0-6 from least to most restrictive

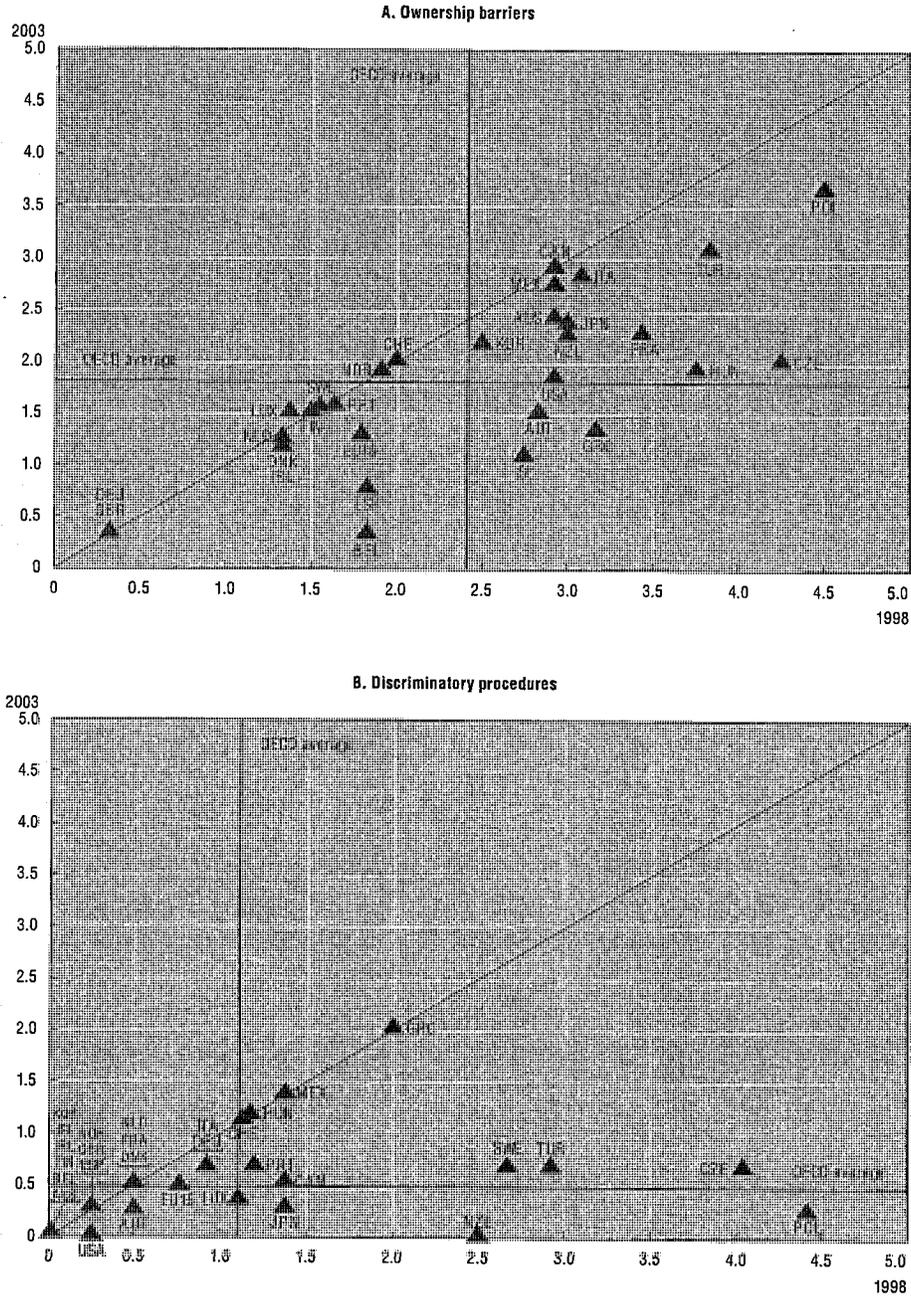


1. EU15, excluding Luxembourg.
2. Concerns complexity of government communication of rules and procedures as well as of licences and permit systems. Corresponds to the indicator of regulatory and administrative opacity.

Source: OECD, *Economic Policy Reforms: Going for Growth*, 2005.

StatLink: <http://dx.doi.org/10.1787/866734675434>

Figure A.12. Barriers to foreign direct investment
Index scale of 0-6 from least to most restrictive

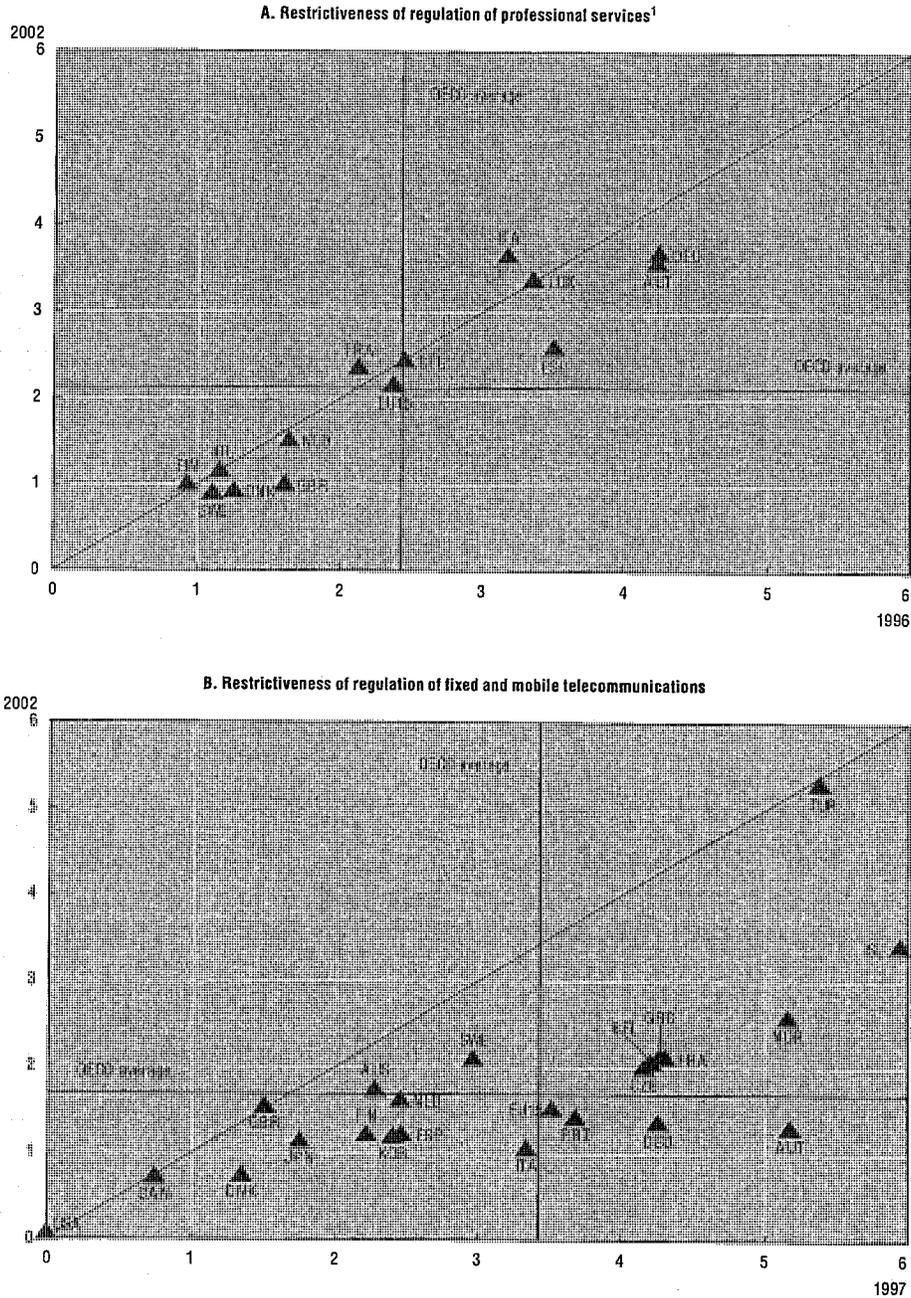


Source: OECD, *Economic Policy Reforms: Going for Growth*, 2005.

StatLink: <http://dx.doi.org/10.1787/866734675434>

ANNEX A

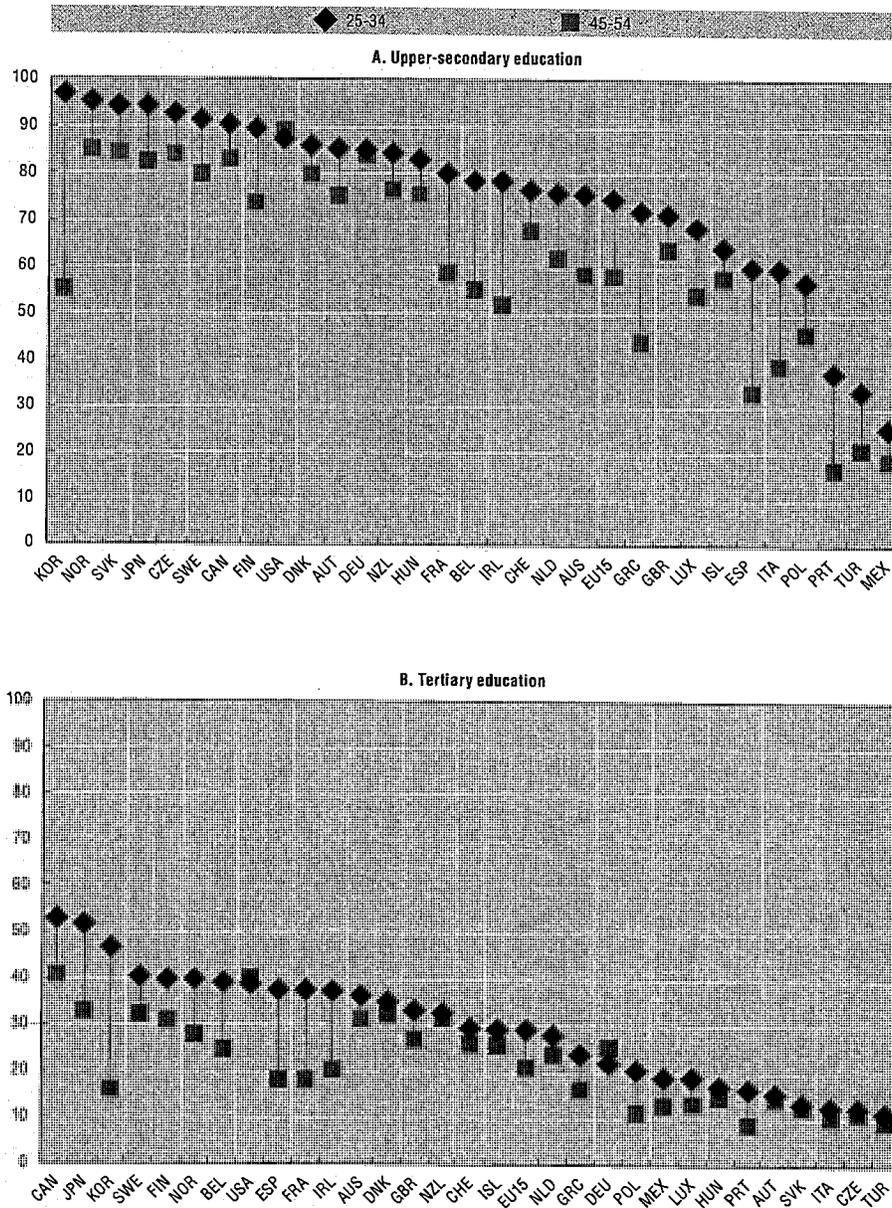
Figure A.13. Sectoral regulation
Index scale of 0-6 from least to most restrictive



1. Index of regulations in professional services (accounting, law, engineering and architecture). Even though a policy priority was selected for Canada and Japan on the basis of this indicator, they are missing from the chart due to lack of data for 2002. The value of the index for Canada and Japan for 1996 is 2.6 and 3.2 respectively.
Source: European Commission and OECD.

StatLink: <http://dx.doi.org/10.1787/866734675434>

Figure A.14. Educational attainment, 2003
Percentage of population aged 25-34 and 45-54

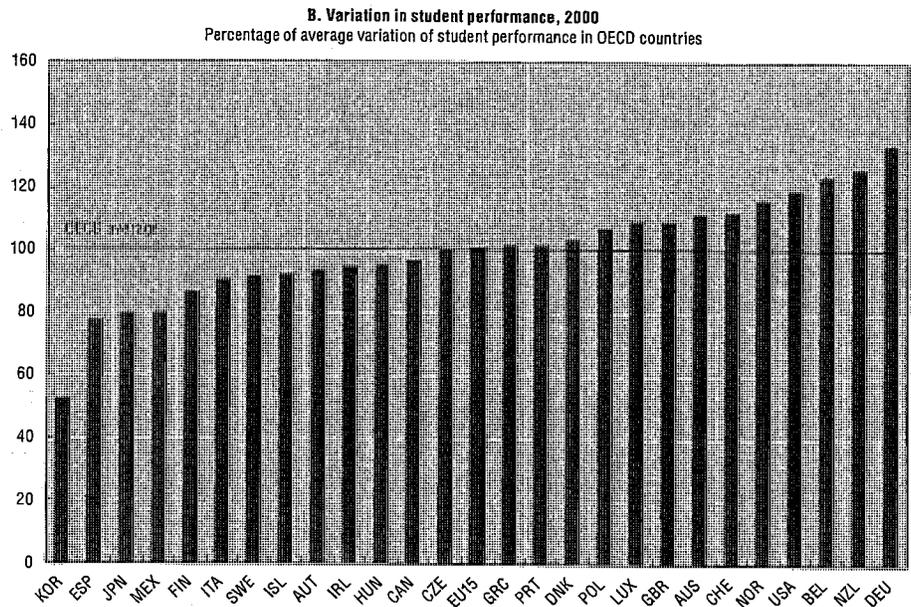
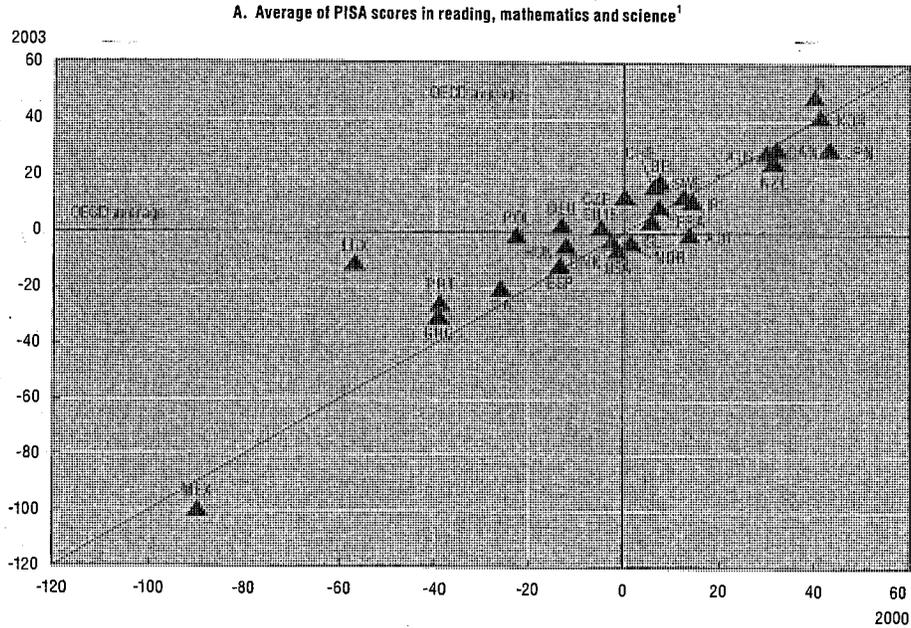


Source: OECD, Education at a Glance, 2005.

StatLink: <http://dx.doi.org/10.1787/866734675434>

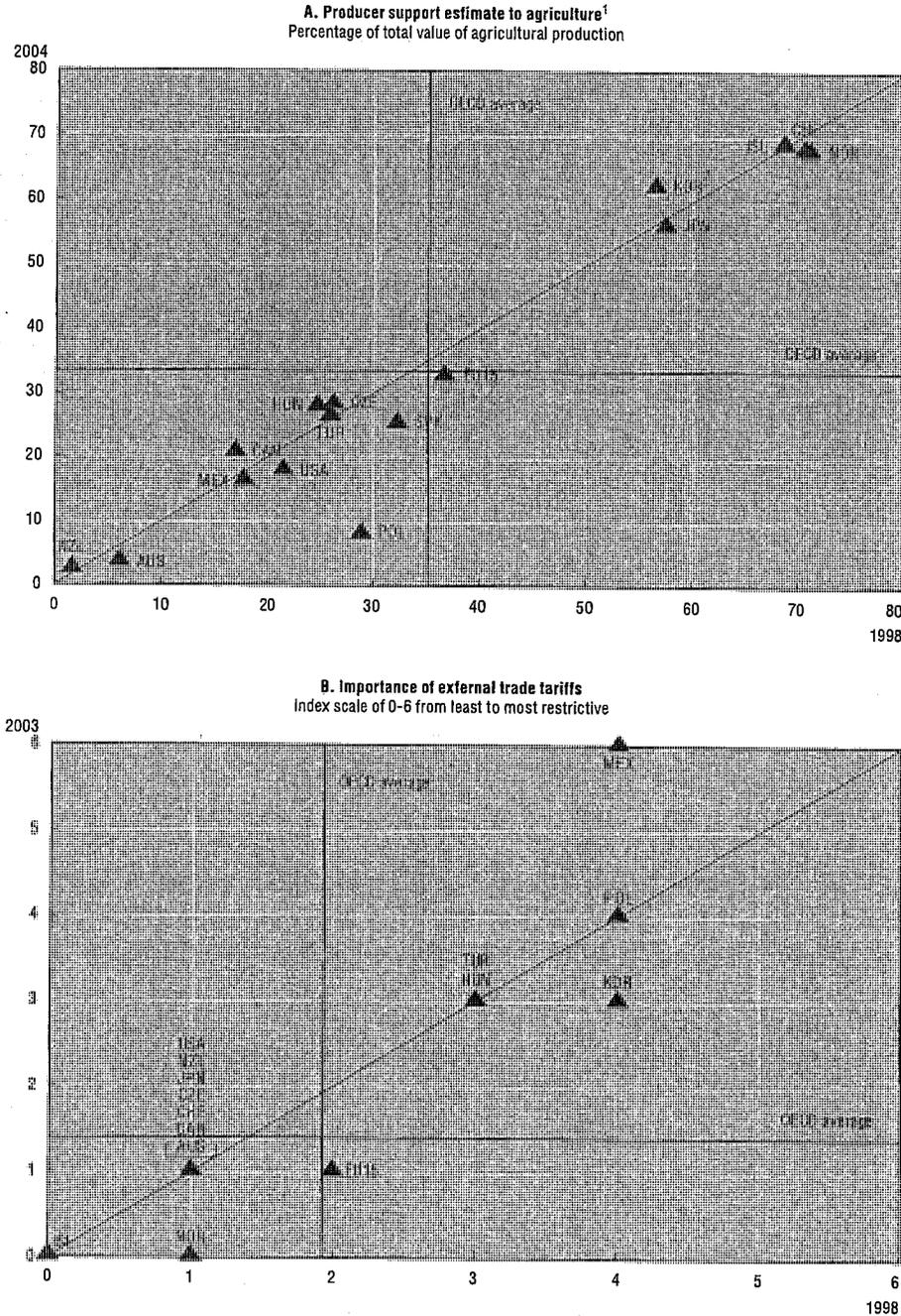
ANNEX A

Figure A.15. Educational achievement



1. PISA stands for Programme for International Student Assessment.
Source: Chart A: OECD, *Learning for Tomorrow's World*, PISA 2003; Chart B: OECD, *Knowledge and Skills for Life*, PISA 2000.
StatLink: <http://dx.doi.org/10.1787/866734675434>

Figure A.16. Barriers to external trade

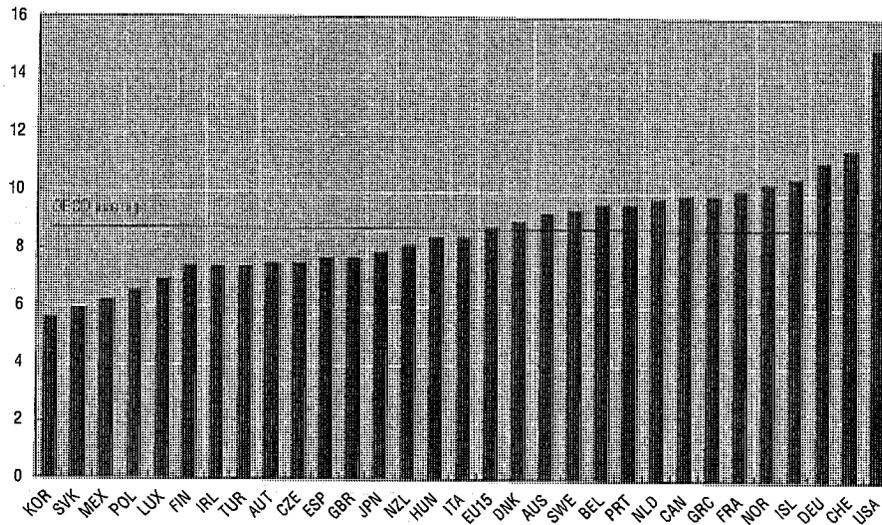


1. A single producer support estimate is calculated for EU countries.
 Source: Chart A: OECD, Producer and consumer support estimates database; Chart B: OECD, Economic Policy Reforms: Going for Growth, 2005.

StatLink: <http://dx.doi.org/10.1787/866734675434>

ANNEX A

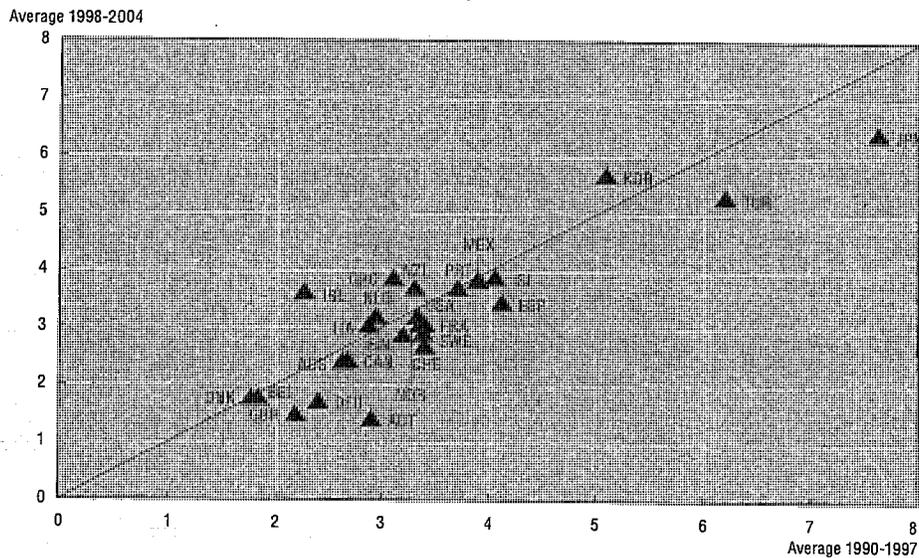
Figure A.17. Health expenditure, 2003¹
Percentage of GDP



1. 2002 for Australia, Japan and United Kingdom.
Source: OECD, Health database.

StatLink: <http://dx.doi.org/10.1787/866734675434>

Figure A.18. Public investment
Percentage of GDP



Source: OECD, Economic Outlook, No. 78.

StatLink: <http://dx.doi.org/10.1787/866734675434>

MEDAC-8 : Copie du rapport intitulé « Réformes économiques : Objectifs croissance 2006 », rédigé par l'OCDE en version anglaise

OECD PUBLICATIONS, 2, rue André-Pascal, 75775 PARIS CEDEX 16
PRINTED IN FRANCE
(12 2006 01 1 P) ISBN 92-64-03591-5 - No. 54947 2006
ISSN 1813-2715

Economic Policy Reforms

Going for Growth

2006

Across the OECD, governments are seeking to undertake structural reforms to strengthen their economic growth. *Going for Growth 2006* takes stock of the progress made in implementing policy reforms to improve labour productivity and utilisation that were identified as priorities in the 2005 edition. It also provides comparative indicators covering structural policy areas such as labour markets, education and product market regulation. These indicators enable countries to see their economic performance and structural policies in comparison with others.

A special feature of *Going for Growth 2006* is the focus on innovation, which is a key driver of economic growth. It provides comparative indicators on performance and relevant policies in this area, and country-specific policy recommendations for each OECD country to improve innovation performance.

In addition, this issue contains two analytical chapters covering:

- Regulation of financial systems and economic growth
- Alternatives to GDP as a measure of well-being

This publication puts together the knowledge accumulated at the OECD in these various fields.

Subscribers to this printed periodical are entitled to free online access. If you do not yet have online access via your institution's network, contact your librarian or, if you subscribe personally, send an e-mail to:

SourceOECD@oecd.org

www.oecd.org

OECD



OECD PUBLISHING

ISSN 1813-2715
2006 SUBSCRIPTION

ISSN 02-64-03591-0
12 2006 01 1 P



9 789264 035911

N° 33718

DEVANT LA

Cour suprême du Canada

**DANS L'AFFAIRE D'UN RENVOI par le Gouverneur en conseil au
sujet de la Proposition concernant une loi canadienne intitulée
Loi sur les valeurs mobilières formulée dans le
décret C.P. 2010-667 en date du 26 mai 2010**

**REQUÊTE DU MÉDAC EN AUTORISATION D'INTERVENIR
(Règle 55 des Règles de la Cour suprême du Canada)
Volume IV : pages 532 à 736**

Me Guy Paquette
Me Vanessa O'Connell-Chrétien
PAQUETTE GADLER INC.
300, Place d'Youville
Bureau B-10
Montréal (Québec) H2Y 2B6
Téléphone : 514 849-0771
Télécopieur : 514 849-4817
gpaquette@paquettegadler.com
voconnell-chretien@paquettegadler.com

**Procureurs du MÉDAC requérante en
autorisation d'intervenir**

Me Robert J. Frater
Me Peter W. Hogg, Q.C.
PROCUREUR GÉNÉRAL DU CANADA
Bank of Canada Building
234 Wellington Street, Room 1161
OTTAWA (Ontario) K1A 0H8
Téléphone : (613) 957-4763
Télécopieur : (613) 954-1920
robert.frater@justice.gc.ca

Me Myles J. Kirvan
Per: Robert J. Frater
**CORRESPONDANT DU
PROCUREUR GÉNÉRAL
DU CANADA**
Bank of Canada Building
234 Wellington Street, Room 1161
OTTAWA (Ontario) K1A 0H8
Téléphone : (613) 957-4763
Télécopieur : (613) 954-1920
Courriel :
robert.frater@justice.gc.ca

THÉMIS MULTIFACTUM INC.

4, rue Notre-Dame Est, bur. 100, Montréal (Québec) H2Y 1B7
Téléphone : 514 866-3565 Télécopieur : 514 866-4861
info@multifactum.com www.multifactum.com

N° 33718

DEVANT LA

Cour suprême du Canada

Me Jean-Yves Bernard
Bernard, Roy & Associés
PROCUREUR GÉNÉRAL DU QUÉBEC
8.00 - 1, rue Notre-Dame Est
MONTREAL (Québec) H2Y 1B6
Téléphone : (514) 393-2336 Ext : 51467
Télécopieur : (514) 873-7074
jybernard@justice.gouv.qc.ca

Me Pierre Landry
Noël & Associés, s.e.n.c.r.l.
**CORRESPONDANT DU
PROCUREUR GÉNÉRAL DU
QUÉBEC**
111, rue Champlain
GATINEAU (Québec) J8X 3R1
Téléphone : (819) 771-7393
Télécopieur : (819) 771-5397
plandry@noelassocies.com

Hon. Andrew Swan
**PROCUREUR GÉNÉRAL DU
MANITOBA**
104 Legislative Building
450, rue Broadway
WINNIPEG (Manitoba) R3C 0V8
Téléphone :
Télécopieur : (204) 945-2517

Me Henry S. Brown, Q.C.
Gowling Lafleur Henderson LLP
**CORRESPONDANT DU
PROCUREUR GÉNÉRAL
DU MANITOBA**
2600 – 160, rue Elgin
P.O. Box 466, Stn "D"
OTTAWA (Ontario) K1P 1C3
Téléphone : (613) 233-1781
Télécopieur : (613) 788-3433
henry.brown@gowlings.com

Me L. Christine Enns
Département de la justice de l'Alberta
**PROCUREUR GÉNÉRAL DE
L'ALBERTA**
9833 – 109^e Rue
4^e étage, Bowker Building
EDMONTON (Alberta) T5J 3S8
Téléphone : (780) 422-9703
Télécopieur : (780) 425-0307
christine.enns@gov.ab.ca

Me Henry S. Brown, Q.C.
Gowling Lafleur Henderson LLP
**CORRESPONDANT DU
PROCUREUR GÉNÉRAL
DE L'ALBERTA**
2600 – 160, rue Elgin
P.O. Box 466, Stn "D"
OTTAWA (Ontario) K1P 1C3
Téléphone : (613) 233-1781
Télécopieur : (613) 788-3433
henry.brown@gowlings.com

THÉMIS MULTIFACTUM INC.

4, rue Notre-Dame Est, bur. 100, Montréal (Québec) H2Y 1B7
Téléphone : 514 866-3565 Télécopieur : 514 866-4861
info@multifactum.com www.multifactum.com

N° 33718

DEVANT LA

Cour suprême du Canada

Hon. Doug Currie
**PROCUREUR GÉNÉRAL DE
L'ÎLE-DU-PRINCE-ÉDOUARD**
105, rue Rochford
4^e étage, Shaw Building Nord
CHARLOTTETOWN
(Île-du-Prince-Édouard) C1A 7N8
P.O. Box 2000
Téléphone :
Télécopieur : (902) 368-4910

Me Henry S. Brown, Q.C.
Gowling Lafleur Henderson LLP
**CORRESPONDANT DU
PROCUREUR GÉNÉRAL DE
L'ÎLE-DU-PRINCE-ÉDOUARD**
2600 – 160, rue Elgin
P.O. Box 466, Stn "D"
OTTAWA (Ontario) K1P 1C3
Téléphone : (613) 233-1781
Télécopieur : (613) 788-3433
henry.brown@gowlings.com

Me Graeme G. Mitchell, Q.C.
Director
Ministry of Justice and
Attorney General
**PROCUREUR GÉNÉRAL DE LA
SASKATCHEWAN**
Public Law Division
Constitutional Law Branch
820-1874 Scarth Street
REGINA (Saskatchewan) S4P 4B3
Téléphone : (308) 787-8385
Télécopieur : (308) 787-9111
graeme.mitchell@gov.sk.ca

Me Henry S. Brown, Q.C.
Gowling Lafleur Henderson LLP
**CORRESPONDANT DU PROCUREUR
GÉNÉRAL DE LA SASKATCHEWAN**
2600 – 160, rue Elgin
P.O. Box 466, Stn "D"
OTTAWA (Ontario) K1P 1C3
Téléphone : (613) 233-1781
Télécopieur : (613) 788-3433
henry.brown@gowlings.com

THÉMIS MULTIFACTUM INC.

4, rue Notre-Dame Est, bur. 100, Montréal (Québec) H2Y 1B7
Téléphone : 514 866-3565 Télécopieur : 514 866-4861
info@multifactum.com www.multifactum.com

TABLE DES MATIÈRES
(i)

REQUÊTE DU MÉDAC EN AUTORISATION D'INTERVENIR

Onglet	Description du document	Vol.	Page
1.	Avis de demande d'autorisation pour intervenir	I	1
2.	Affidavit de Me Claude Béland daté du 6 juillet 2010	I	8
Pièces au soutien de l'affidavit :			
	A Copie de l'état des informations provenant du registraire des entreprises (CIDREQ)	I	21
	B Copie du site internet du MÉDAC présentant les membres formant son conseil d'administration	I	24
	C Copie du rapport intitulé « Les propositions d'actionnaires – Un droit des actionnaires et un pilier de saine gouvernance » daté du 15 janvier 2010	I	27
	D Copie d'une résolution d'appui du MÉDAC à la Ministre des Finances dans sa croisade pour l'implantation du système de passeport datée du 22 octobre 2007	I	42
	E Copie d'une lettre adressée par le MÉDAC à la Ministre des Finances en juillet 2008	I	45
	F Copie d'une lettre adressée par le MÉDAC à la Ministre des Finances en janvier 2009	I	46
	G Copie du procès-verbal non-revisé en regard à une séance du 29 juin 2010 du « Standing Senate Committee On National Finance »	I	47

TABLE DES MATIÈRES
(ii)

H Quatre (4) décisions en liasse :

<i>Power Corporation du Canada c. Mouvement d'éducation et de défense des actionnaires (MÉDAC) 2008 QCCS 801</i>	I	65
<i>Power Corporation du Canada c. Mouvement d'éducation et de défense des actionnaires 2009 QCCA 1627</i>	I	106
<i>Michaud c. Banque Nationale du Canada [1997] R.J.Q.</i>	I	124
<i>Association de protection des épargnants et investisseurs du Québec (APEIQ) c. Corporation Nortel Networks, 2007 QCCS 266 (CanLII)</i>	I	149

3. **Mémoire d'argumentation au soutien de la Requête en autorisation d'intervenir**

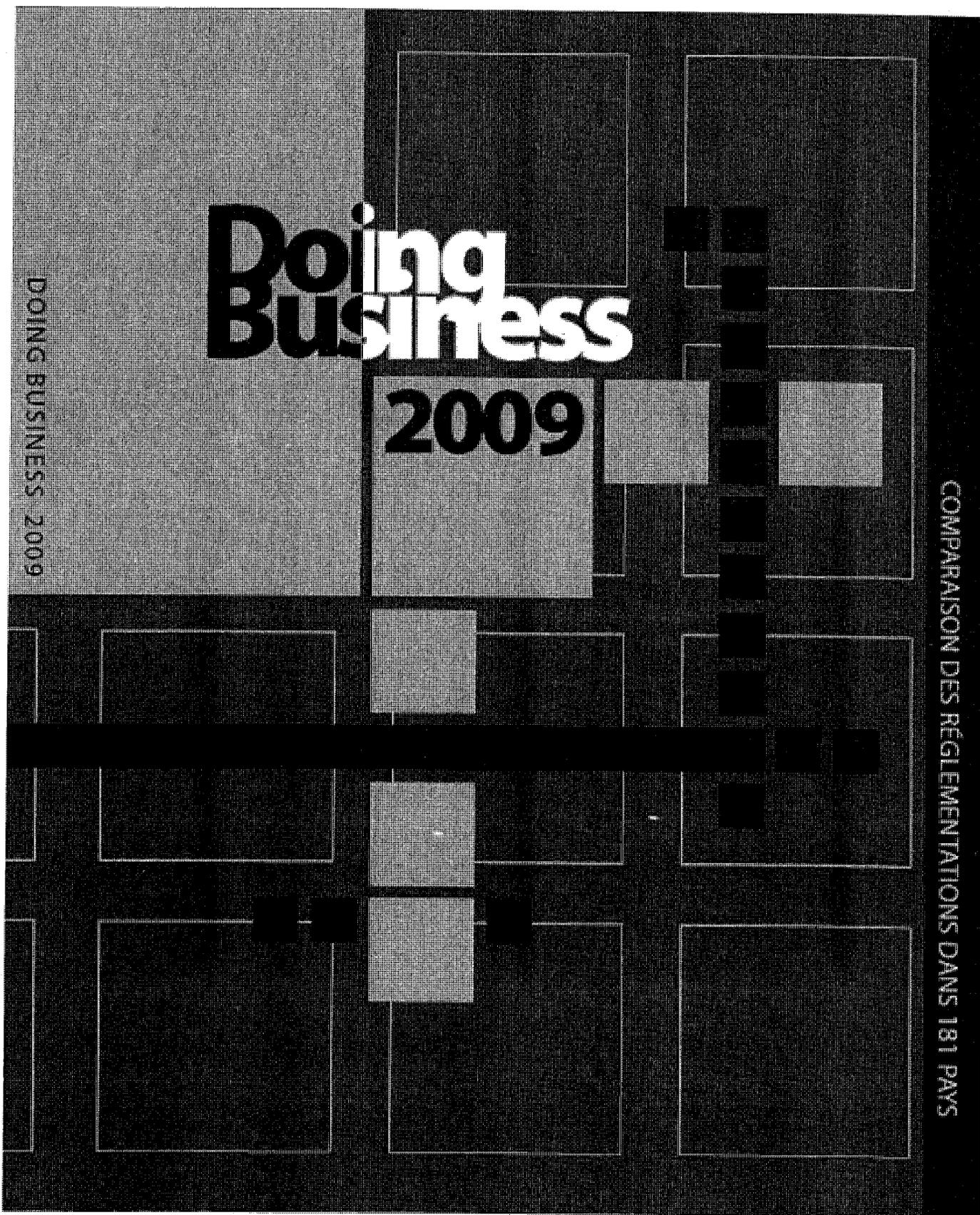
Partie I	Exposé des faits	II	182
Partie II	Énoncé de la question en litige	II	185
Partie III	Arguments	II	186
Partie IV	Dépens	II	196
Partie V	Ordonnance recherchée	II	197
Partie VI	Autorités	II	198
Partie VII	Législation et règlements	II	199

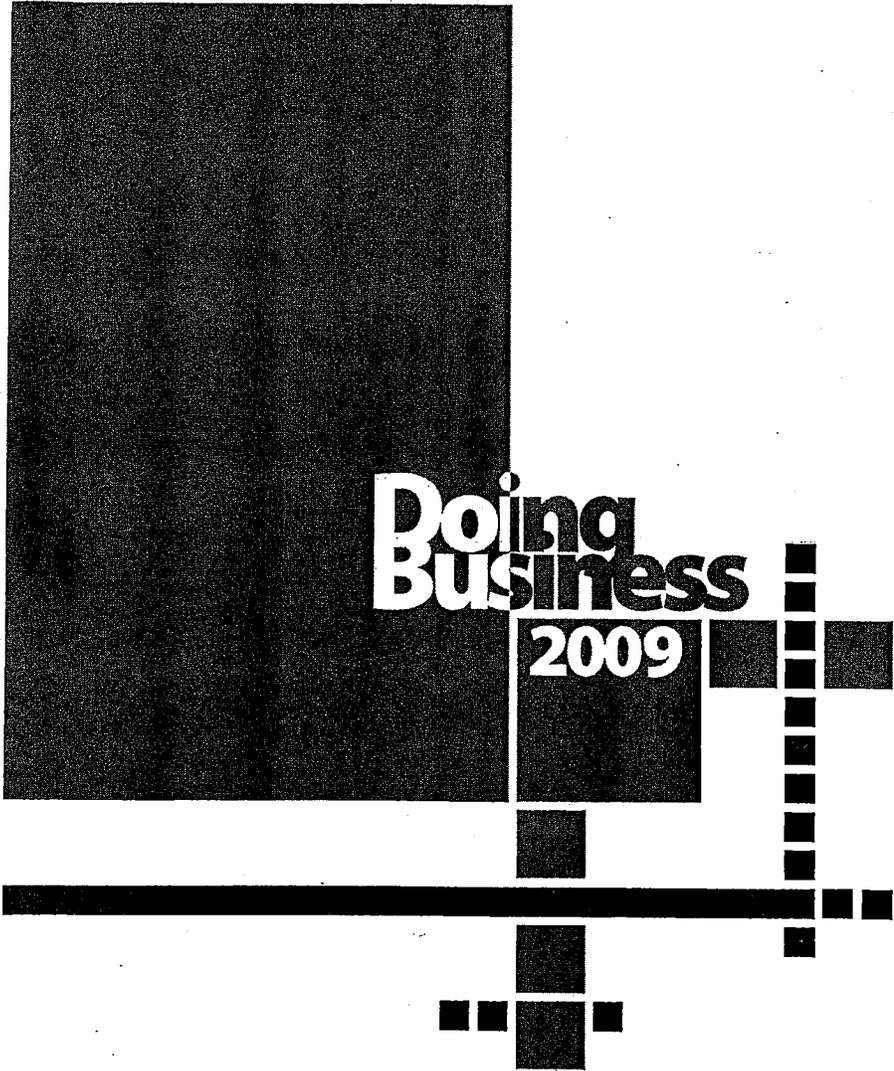
Pièces au soutien de l'argumentaire :

MEDAC-2	Copie d'un rapport intitulé « Rapport final et recommandations » daté de janvier 2009 rédigé par le Groupe d'experts sur la réglementation des valeurs mobilières	II	200
MEDAC-3	Copie du communiqué no 2009-06 émis le 12 janvier 2009 par le Ministère des Finances du Canada	II	301

TABLE DES MATIÈRES (iii)

MEDAC-4	Copie du décret 2009-869 du gouvernement du Québec à la base du renvoi à la Cour d'appel du Québec	II	302
MEDAC-5	Copie des lettres patentes constituant l'Association de Protection des Épargnants et Investisseurs du Québec (A.P.E.I.Q.) délivrées le 7 décembre 1995 par l'Inspecteur général des institutions financières	II	304
MEDAC-6	Copie d'une section du site internet des Autorités Canadiennes en Valeurs Mobilières sur sa mission	II	312
MEDAC-7	Copie du mémoire intitulé « La mise en place d'une commission unique des valeurs mobilières : un projet inutile » daté de juillet 2008 par l'Autorité des Marchés Financiers au Groupe d'experts sur l'encadrement des valeurs mobilières	II	313
MEDAC-8	Copie du rapport intitulé « Réformes économiques : Objectifs croissance 2006 », rédigé par l'OCDE en version anglaise	III	373
MEDAC-9	Copie du rapport intitulé « Doing Business » de 2009 rédigé par les services du Groupe de la Banque mondiale	IV	532





COMPARAISON DES RÉGLEMENTATIONS DANS 181 PAYS

© 2008 The International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank
1818 H Street NW
Washington, DC 20433
Téléphone : 202-473-1000
Site web : www.worldbank.org
Courriel : feedback@worldbank.org

Tous droits réservés.

1 2 3 4 08 07 06 05

Publication de la Banque mondiale et de la Société financière internationale.

Le présent rapport a été établi par les services du Groupe de la Banque mondiale. Les constatations, interprétations et conclusions qui y sont présentées ne reflètent pas nécessairement les vues des Administrateurs de la Banque mondiale ou des pays qu'ils représentent. La Banque mondiale ne garantit pas l'exactitude des données contenues dans cette étude.

Droits et licences

Le contenu du présent rapport fait l'objet d'un dépôt légal. La publication ou la transmission d'une partie ou de l'intégralité de cet ouvrage peut constituer une violation de la législation applicable. La Banque mondiale encourage la diffusion de ses études et, normalement, accorde sans délai l'autorisation d'en reproduire des passages.

Pour obtenir cette autorisation, veuillez adresser votre demande en fournissant tous les renseignements nécessaires, par courrier, au Copyright Clearance Center Inc., 222 Rosewood Drive, Danvers, MA 01923, États-Unis ; téléphone : 978-750-8400 ; télécopie : 978-750-4470 ; site web : www.copyright.com.

Pour tout autre renseignement sur les droits et licences, y compris les droits dérivés, envoyez votre demande, par courrier, à l'adresse suivante : Office of the Publisher, The World Bank, 1818 H Street NW, Washington, DC 20433, États-Unis ; télécopie : 202-522-2422 ; courriel : pubrights@worldbank.org.

Pour acheter des copies supplémentaires de *Doing Business 2009*, *Doing Business 2008*, *Doing Business 2007: How to Reform*, *Doing Business in 2006: Creating Jobs*, *Doing Business in 2005: Removing Obstacles to Growth* et *Doing Business in 2004: Understanding Regulations*, consulter le site www.doingbusiness.org.

Doing Business 2009 est la sixième édition d'une série de rapports annuels sur les réglementations qui facilitent la pratique des affaires et celles qui la compliquent. Le rapport présente des indicateurs quantitatifs sur la réglementation des entreprises et la protection des droits de propriété qui permettent de faire des comparaisons entre 181 pays — allant de l'Afghanistan au Zimbabwe — et dans le temps.

Les réglementations ayant une incidence sur dix stades de la vie d'une entreprise sont évaluées : création d'entreprise, octroi de permis de construire, embauche des travailleurs, transfert de propriété,

obtention de prêts, protection des investisseurs, paiement des taxes et impôts, commerce transfrontalier, exécution des contrats et fermeture d'entreprise. Les données de *Doing Business 2009* datent du 1^{er} juin 2008. Les indicateurs servent à analyser les résultats économiques et à déterminer quelles réformes ont été efficaces, où et pourquoi.

La méthodologie concernant les droits des créanciers et des emprunteurs reconnus par la loi, qui font partie des indicateurs sur l'obtention de prêts, a été modifiée pour *Doing Business 2009*. Pour de plus amples renseignements, voir les notes sur les données.

Actualités

Nouveautés concernant le projet Doing Business <http://www.doingbusiness.org>

Classement

Classement des pays — du 1^{er} rang au 181^e <http://www.doingbusiness.org/economyrankings>

Réformateurs

Bref aperçu des réformes dans les domaines couverts par DB2009, liste des pays réformateurs depuis DB2004 et outil de simulation utilisé pour le classement <http://www.doingbusiness.org/reformers>

Séries chronologiques

Ensembles de données spécialisées depuis DB2004 <http://www.doingbusiness.org/customquery>

Méthodologie et recherche

Méthodes et documents de travail utilisés pour *Doing Business* <http://www.doingbusiness.org/MethodologySurveys>

Bloc-notes

Chronique Web sur la réforme de la réglementation des affaires <http://blog.doingbusiness.org>

Téléchargements

Rapports Doing Business, rapports infranationaux, nationaux et régionaux et études de cas <http://www.doingbusiness.org/downloads>

Projets au niveau des collectivités locales Différences entre les réglementations des entreprises au niveau infranational <http://www.doingbusiness.org/subnational>

Bibliothèque juridique

Collection en ligne des lois et règlements concernant les entreprises <http://www.doingbusiness.org/lawlibrary>

Partenaires locaux

Plus de 6 700 spécialistes de 181 pays participent à l'élaboration du rapport *Doing Business* <http://www.doingbusiness.org/LocalPartners>

Le Club des réformateurs

Les dix premiers réformateurs de *Doing Business* <http://www.reformersclub.org>

Planète Affaires

Carte interactive sur la facilité de faire des affaires <http://www.doingbusiness.org/map>

Table des matières

A propos de <i>Doing Business</i>	v
Présentation générale	1
Création d'entreprise	9
Octroi de permis de construire	14
Embauche des travailleurs	19
Transfert de propriété	24
Obtention de prêts	29
Protection des investisseurs	34
Paiement des taxes et impôts	39
Commerce transfrontalier	44
Exécution des contrats	49
Fermeture d'entreprise	54
Références	58
Notes statistiques	61
Facilité de faire des affaires	79
Tableaux par pays	85
Normes fondamentales du travail de l'OIT	147
Remerciements	151

À propos de *Doing Business*

William Petty, conseiller auprès du roi d'Angleterre Charles II, a établi les premiers comptes nationaux officiels en 1664. Il a passé quatre écritures. Les dépenses — vivres, logements, vêtements et autres produits de première nécessité — s'élevaient à 40 millions de livres. Le revenu national se répartissait comme suit : biens fonciers (8 millions de livres), biens mobiliers (7 millions de livres) et revenu du travail (25 millions de livres).

Au cours des siècles suivants, les estimations des recettes, des dépenses, des apports matériels et de la production de biens au niveau national sont devenues plus nombreuses. Mais ce n'est pas avant les années 40 qu'un cadre de référence a été créé pour mesurer systématiquement les recettes et les dépenses nationales, sous la direction de l'économiste britannique John Maynard Keynes. L'adoption de cette méthodologie comme norme internationale a permis de comparer la situation financière de différents pays. Les indicateurs macroéconomiques utilisés dans les comptes nationaux sont aujourd'hui les mêmes pour tous les pays.

Les gouvernements soucieux d'assurer la santé économique de leur pays et d'offrir des possibilités à leurs citoyens ne limitent plus leurs efforts à l'amélioration des conditions macroéconomiques. Ils s'occupent également des dispositions législatives, réglementaires et institutionnelles qui influencent les activités économiques courantes.

Encore récemment, cependant, il n'existait aucun ensemble d'indicateurs disponibles à l'échelon mondial pour suivre ces facteurs microéconomiques et analyser leur incidence. Les premières analyses, réalisées dans les années 80, se fondaient sur les opinions des experts ou les enquêtes auprès des entreprises. Ces enquêtes permettent d'apprécier la situation économique et les conditions générales d'un pays mais elles présentent un intérêt limité pour les besoins d'analyse du fait qu'elles reposent sur de simples impressions et qu'elles donnent une image incomplète des pays pauvres.

Le projet *Doing Business*, lancé il y a sept ans, va plus loin. Il étudie la situation des petites et moyennes entreprises d'un pays et mesure les réglementations auxquelles elles sont assujetties durant leur cycle de vie. *Doing Business* et le modèle des coûts standard initialement élaboré et appliqué aux Pays-Bas sont à l'heure actuelle les seuls outils normalisés utilisés dans différents domaines de compétence pour mesurer l'impact de la réglementation nationale sur l'activité des entreprises¹.

Le premier rapport *Doing Business*, publié en 2003, portait sur cinq types d'indicateurs dans 133 pays. Le rapport de cette année couvre dix types d'indicateurs dans 181 pays. Le projet utilise les informations fournies par les pouvoirs publics, les universités, les spécialistes et les groupes d'évaluation². L'objectif fondamental reste inchangé : réunir les éléments nécessaires pour apprécier la réglementation des entreprises et l'améliorer.

DOMAINES ÉTUDIÉS PAR *DOING BUSINESS*

Doing Business fournit une évaluation chiffrée des réglementations qui s'appliquent aux petites et moyennes entreprises dans différents domaines, notamment : création d'entreprise, octroi de permis de construire, recrutement de personnel, transfert de propriété, obtention de crédit, protection des investisseurs, paiement des impôts, commerce

transfrontalier, exécution des contrats et fermeture d'une entreprise.

Doing Business part du principe que l'activité économique doit reposer sur des règles solides. Par exemple, il faut des règles pour définir clairement les droits de propriété et réduire les coûts de règlement des litiges, pour améliorer la prévisibilité des relations économiques et pour offrir une protection essentielle aux partenaires contractuels contre les abus. L'objectif est de mettre en place une réglementation efficace, accessible à tous ceux qui en ont besoin et simple à appliquer. C'est pourquoi certains indicateurs de *Doing Business* accordent une meilleure note à une réglementation renforcée, telle que le renforcement des règles d'information dans les transactions entre parties apparentées, tandis que d'autres accordent une note plus élevée aux mesures prises pour simplifier l'application de la réglementation existante, telles que la création d'un guichet unique pour les formalités de création d'entreprise.

Le projet *Doing Business* utilise deux types de données : d'une part les textes législatifs et réglementaires, et d'autre part, les indicateurs de temps et mouvements qui mesurent l'efficacité avec laquelle une réglementation est mise en œuvre (comme l'octroi de l'identité juridique à une entreprise). Pour ces indicateurs, les estimations de coût sont établies à partir des barèmes officiels d'honoraires en vigueur. *Doing Business* s'inspire des travaux novateurs d'Hernando de Soto qui a appliqué la méthode des temps et mouvements utilisée pour la première fois par Frederick Taylor pour révolutionner la production du Model T de Ford. De Soto a utilisé cette méthode dans les années 80 pour mettre en lumière les obstacles à la création d'une usine de confection de vêtements dans la banlieue de Lima³.

DOMAINES NON COUVERTS

Il importe également de préciser les domaines non couverts par *Doing Business* — de façon à tenir compte des limites dans l'interprétation des données.

UNE PORTÉE LIMITÉE

Doing Business porte sur dix domaines particuliers, l'objectif spécifique étant d'évaluer la réglementation et la bureaucratie auxquelles se heurtent les petites et moyennes entreprises durant leur cycle de vie. Ainsi :

- *Doing Business* n'évalue pas tous les aspects de la conjoncture économique qui ont un impact sur les entreprises et les investisseurs, ni tous les facteurs qui influent sur la compétitivité. Par exemple, la sécurité, la stabilité macroéconomique, la corruption, les compétences professionnelles de la main-d'œuvre, la solidité des institutions et la qualité des infrastructures ne sont pas prises en compte⁴, ni la réglementation de l'investissement étranger.
- *Doing Business* ne couvre pas toutes les réglementations, ni tous leurs objectifs, dans un pays donné. Au fur et à mesure des progrès économiques et technologiques, de nouveaux domaines d'activité économique sont réglementés. Par exemple, la législation de l'Union européenne contient aujourd'hui quelque 14 500 jeux de règles. *Doing Business* évalue les réglementations ayant une incidence sur dix phases seulement du cycle de vie d'une entreprise, grâce à dix types d'indicateurs spécifiques.

ÉTUDES DE CAS TYPES

Les indicateurs de *Doing Business* reposent sur des études de cas types assorties d'hypothèses particulières, comme le fait que l'entreprise se situe dans la plus grande ville commerciale du pays. Les indicateurs économiques font généralement des hypothèses restrictives de cette nature. Les statistiques sur l'inflation, par exemple, sont souvent basées sur les prix des biens de consommation dans quelques centres urbains.

Si ces hypothèses permettent de faire des comparaisons à l'échelle mondiale, le caractère général du rapport s'en trouve limité. La réglementation des affaires et son application, notamment dans les États fédéraux et les pays de taille économique

importante, ne sont pas homogènes à l'intérieur d'un pays. Et bien sûr, les obstacles à surmonter et les possibilités à exploiter dans la première ville commerciale — que ce soit Mumbai ou Sao Paulo, Nukualofa ou Nassau — varient considérablement d'un pays à l'autre. Compte tenu de l'intérêt manifesté par les gouvernements pour ces variations, *Doing Business* a complété ses indicateurs mondiaux par des études infranationales dans des pays tels que le Brésil, la Chine, le Mexique, le Nigéria, les Philippines et la Fédération de Russie⁵. *Doing Business* a également lancé un programme de travail axé sur les petits États insulaires⁶.

Dans les domaines où la réglementation est complexe et très différenciée, le scénario normalisé utilisé pour établir les indicateurs de *Doing Business* doit être soigneusement défini. Le cas échéant, le scénario de base suppose qu'il s'agit d'une société à responsabilité limitée. Ce choix est en partie empirique : la SARL est la forme de société la plus courante dans la plupart des pays. Ce choix reflète également l'intérêt que porte *Doing Business* au développement des possibilités de création d'entreprise. Les investisseurs sont incités à prendre des risques lorsque les pertes potentielles se limitent à leur participation financière dans l'entreprise.

ACCENT MIS SUR LE SECTEUR FORMEL

Pour établir les indicateurs, *Doing Business* suppose que les entreprises connaissent toutes les dispositions réglementaires et les appliquent. Dans la pratique, les entreprises peuvent passer un temps considérable à chercher à savoir où s'adresser et quels documents soumettre. Ou bien elles peuvent tout bonnement ignorer leurs obligations légales, comme par exemple l'inscription à la sécurité sociale.

Lorsque la réglementation est particulièrement lourde, il y a davantage d'entreprises dans le secteur informel. Cela a un coût : ces entreprises se développent en général plus lentement, ont plus difficilement accès au crédit et emploient moins de personnes — et ces em-

ployés ne bénéficient d'aucune protection dans le cadre de la législation du travail⁷. *Doing Business* mesure un ensemble de facteurs qui aident à expliquer l'expansion du secteur informel et donnent aux planificateurs une idée des réformes à envisager. Pour mieux comprendre l'environnement général des entreprises et examiner les enjeux à relever par les pouvoirs publics dans une perspective plus large, il convient d'utiliser les données de *Doing Business* en conjonction avec celles provenant d'autres sources telles que les enquêtes de la Banque mondiale sur les entreprises⁸.

POURQUOI CETTE APPROCHE ?

Doing Business est comparable à un test de cholestérol qui serait appliqué à l'environnement réglementaire des entreprises d'un pays. Un test de cholestérol ne présente pas une image complète de notre état de santé, mais il permet de mesurer un aspect important de notre santé. C'est aussi un moyen de nous inciter à modifier notre comportement de façon à améliorer non seulement notre taux de cholestérol mais aussi notre état de santé général.

Une manière de vérifier si *Doing Business* offre une mesure indirecte de l'environnement général des entreprises et de leur compétitivité est d'étudier les corrélations entre les classements de *Doing Business* et les autres grands indicateurs économiques. La série d'indicateurs la plus proche de *Doing Business* est celle de l'Organisation de coopération et de développement économiques sur la réglementation du marché des produits ; le taux de corrélation est de 0,80. L'indice de la compétitivité mondiale du Forum économique mondial et l'Annuaire de la compétitivité mondiale publié par l'IMD ont une plus large portée mais ils sont aussi étroitement corrélés avec le classement *Doing Business* (0,80 et 0,76, respectivement). Ces corrélations montrent que dans des conditions de paix et de stabilité macroéconomique, la réglementation des entreprises a une grande influence sur la compétitivité économique.

Une question plus importante est de savoir s'il existe un lien entre les thèmes couverts par *Doing Business* et le développement et la réduction de la pauvreté. Dans l'étude intitulée *La parole est aux pauvres*, la Banque mondiale a demandé à 60 000 pauvres à travers le monde comment ils pensaient pouvoir sortir de la misère⁹. Les réponses étaient catégoriques : tous ceux interrogés, hommes et femmes, comptaient sur les revenus tirés de leur propre entreprise ou sur leur emploi rémunéré. Pour promouvoir la croissance — et faire en sorte que les pauvres puissent en bénéficier — il faut créer un environnement dans lequel tous ceux qui apportent une énergie et des idées nouvelles, quels que soient leur sexe et leur origine ethnique, puissent monter leur affaire et où les entreprises puissent investir, prospérer et créer des emplois.

Les petites et moyennes entreprises sont les moteurs de la concurrence, de la croissance et de la création d'emplois, notamment dans les pays en développement. Mais dans ces pays, le secteur informel représente jusqu'à 80 % de l'activité économique. La bureaucratie et la réglementation peuvent être un obstacle à l'intégration de ces entreprises dans le secteur structuré.

Lorsque la réglementation est lourde et la concurrence limitée, la réussite d'un entrepreneur dépend davantage de ses relations que de ses aptitudes. Mais lorsque la réglementation est transparente, efficace et simple à appliquer, il devient plus facile pour tous ceux qui désirent créer une entreprise, quels que soient leurs contacts, de fonctionner dans le respect de la légalité et de tirer parti des possibilités et des protections offertes par la loi.

À cet égard, *Doing Business* considère qu'une bonne réglementation est essentielle pour l'inclusion sociale. Il fournit également les éléments nécessaires pour étudier les effets de la réglementation et de son application. Par exemple, *Doing Business 2004* a montré que la rapidité d'exécution d'un contrat était associée à la perception d'une justice plus équitable — autrement dit, lentement de

justice vaut déni de justice¹⁰. On trouvera d'autres exemples aux chapitres suivants.

DOING BUSINESS, UN EXERCICE DE COMPARAISON

Doing Business, du fait qu'il étudie certains aspects essentiels des systèmes réglementaires, s'est avéré utile pour les comparaisons avec un point de référence. Toute analyse comparative — qu'elle porte sur des individus, des entreprises ou des États — est nécessairement partielle : elle est valide et utile si elle aide à affiner le jugement, mais elle l'est moins si elle s'y substitue.

Doing Business utilise les données recueillies de deux façons : il présente des indicateurs « absolus » pour chaque pays dans chacun des dix domaines de réglementation étudiés, et il établit un classement des pays — général et en fonction de chaque indicateur. Il faut une certaine marge d'appréciation pour interpréter ces mesures dans un pays donné et élaborer des réformes judicieuses et politiquement acceptables.

Pris séparément, certains classements établis par *Doing Business* risquent de surprendre. Certains pays peuvent avoir un classement meilleur que prévu par rapport à certains indicateurs. Et les pays qui ont connu une croissance rapide ou ont attiré un grand volume d'investissements peuvent avoir un classement moins bon que d'autres pays apparemment moins dynamiques.

Cela étant, un bon classement *Doing Business* est généralement associé avec une bonne performance économique. Les pays classés parmi les vingt premiers de la liste sont ceux qui ont un revenu par habitant élevé, une forte productivité et un système de réglementation très sophistiqué.

Mais pour les pays animés d'une volonté de réforme, l'amélioration des indicateurs est plus importante que le classement absolu. À mesure que leur économie se développe, ils renforcent et élargissent leur réglementation pour protéger les droits des investisseurs et les droits de propriété, tout en améliorant

l'application des règles existantes et en abrogeant celles qui sont périmées. L'une des conclusions de *Doing Business* est que les pays dynamiques et en expansion continuent à adopter des réformes et à réviser leur réglementation ainsi que la façon dont elle est appliquée, tandis que de nombreux pays pauvres utilisent encore des systèmes de réglementation datant de la fin du 19^e siècle.

DOING BUSINESS— MANUEL DE L'UTILISATEUR

Les données quantitatives et les comparaisons peuvent être utiles pour stimuler le débat sur les mesures à prendre, en mettant en lumière les problèmes potentiels et en indiquant aux décideurs les enseignements à tirer des bonnes pratiques utilisées ailleurs. Ces données permettent également d'étudier comment différentes approches — et différentes réformes — contribuent à atteindre l'objectif visé, tel que la compétitivité, la croissance, la création d'emplois et l'amélioration du revenu.

Les données recueillies par *Doing Business* depuis son lancement il y a six ans ont permis de réaliser des études toujours plus nombreuses sur le lien qui existe entre les résultats mesurés par les indicateurs de *Doing Business* et les réformes adoptées dans les domaines en question, d'une part, et les résultats sociaux et économiques attendus, d'autre part. Quelque 325 articles ont été publiés dans des revues spécialisées pratiquant l'examen collégial, et 742 documents de travail peuvent être consultés sur Google Scholar¹¹. Parmi les constatations faites, on peut citer :

- L'abaissement des barrières à l'entrée est associé à un secteur informel plus restreint¹².
- La réduction des coûts d'entrée peut encourager la création d'entreprise et faire reculer la corruption¹³.
- La simplification des démarches à effectuer pour créer une entreprise peut accroître les possibilités d'emploi¹⁴.

Comment les pays utilisent-ils *Doing Business* ? La réaction initiale est souvent de mettre en question la qualité et la pertinence des données du rapport. Mais le débat donne généralement lieu à un examen plus approfondi de l'utilité des données pour le pays et des domaines dans lesquels des réformes pourraient être envisagées.

La plupart des réformateurs commencent par chercher des exemples, et *Doing Business* les aide dans cette tâche. Ainsi, l'Arabie saoudite a utilisé le droit des entreprises en vigueur en France pour réviser sa propre législation. De nombreux pays africains s'inspirent du modèle de l'île Maurice en matière de réformes car ce pays a le meilleur classement de la région par rapport aux indicateurs de *Doing Business*. Mahmoud Mohieldin, ministre égyptien de l'Investissement, explique :

Ce qui me plaît dans le rapport Doing Business... c'est qu'il permet des échanges d'informations. Je n'exagère pas en disant que j'ai vérifié quels sont les dix pays les mieux classés pour chaque indicateur et je leur ai demandé : « Qu'avez-vous fait ? ». L'un des avantages de commencer après les autres, dans quelque domaine que ce soit, c'est que vous pouvez tirer parti de leur expérience.

Au cours des six dernières années, de nombreux pays ont réformé le cadre réglementaire de leurs entreprises. La plupart des réformes adoptées dans les domaines étudiés par *Doing Business* s'inscrivaient dans des programmes de réforme plus généraux visant à accroître la compétitivité économique. Pour mettre en place leurs programmes de réforme, les pays utilisent différents indicateurs et sources de données. Les réformateurs tiennent également compte des demandes de nombreux acteurs et groupes d'intérêts, qui soulèvent tous des questions importantes dans le débat sur la réforme.

Le soutien du Groupe de la Banque mondiale au processus de réforme engagé par les pays a pour but de les encourager à utiliser les données avec discernement, en affinant leur jugement

et en évitant de se borner à améliorer leur classement *Doing Business*.

MÉTHODOLOGIE ET DONNÉES

Doing Business porte sur 181 pays — parmi lesquels figurent de petites économies et quelques uns des pays les plus pauvres du monde, sur lesquels les autres séries de données fournissent très peu d'informations. Les données *Doing Business* sont basées sur les dispositions législatives et réglementaires nationales et les formalités administratives obligatoires. (Pour une explication détaillée de la méthodologie *Doing Business*, voir les notes statistiques.)

SOURCES DES DONNÉES

La plupart des indicateurs sont basés sur les lois et règlements en vigueur. En outre, les indicateurs de coût sont généralement étayés par les barèmes d'honoraires officiels. Les participants aux enquêtes *Doing Business* remplissent des questionnaires et citent les lois, règlements et barèmes applicables, ce qui aide à vérifier la fiabilité et la qualité des données.

Pour certains indicateurs, les éléments concernant les coûts (s'il n'existe pas de barème) et les délais se fondent davantage sur la pratique que sur les textes de loi, ce qui introduit une part de subjectivité. C'est pourquoi *Doing Business* travaille avec des juristes bien familiarisés avec les formalités en question. Conformément à la méthode type utilisée pour les études des temps et des mouvements, *Doing Business* décompose chaque processus ou formalité, tels que la création d'une entreprise et son exploitation légale, en étapes distinctes afin de mieux estimer les délais respectifs. Ces estimations sont fournies par des spécialistes qui ont une grande expérience de ces formalités.

Au cours des six dernières années, plus de 10 000 spécialistes dans 181 pays ont aidé à recueillir les données utilisées pour les indicateurs *Doing Business*. Le rapport de cette année a utilisé les informations fournies par plus de 6 700 spécialistes. On trouvera sur le site Web

de *Doing Business* le nombre de personnes interrogées dans chaque pays et pour chaque indicateur (le tableau 12.1, dans les notes statistiques, indique le nombre de personnes interrogées par type d'indicateur). Étant donné que le rapport porte principalement sur les dispositions législatives et réglementaires, la plupart des personnes interrogées sont des juristes. Les questionnaires sur le crédit sont remplis par des responsables du registre sur le crédit ou de la centrale des risques. Les questionnaires sur le commerce transfrontalier, les impôts et les permis de construire sont adressés aux transitaires, comptables, architectes et autres professionnels.

La méthode de collecte des données utilisée par *Doing Business* se distingue de celle utilisée pour les enquêtes auprès des entreprises, qui donnent souvent une image plus étroite des perceptions et de l'expérience des entreprises. Un avocat d'affaires qui inscrit entre 100 et 150 entreprises par an au registre du commerce est mieux familiarisé avec la procédure qu'un entrepreneur qui le fera tout au plus une ou deux fois. Un juge commissaire qui tranche des douzaines d'affaires de faillite par an en sait plus sur la question qu'une entreprise en instance de faillite.

MISE AU POINT DE LA MÉTHODOLOGIE

La méthode de calcul de chaque indicateur est transparente, objective et facile à reproduire. D'éminents universitaires collaborent à l'élaboration des indicateurs, ce qui garantit leur rigueur académique. Six des documents de référence sur les indicateurs ont été publiés dans des revues économiques à grand tirage et deux autres le seront prochainement.

Doing Business utilise la méthode des moyennes simples pour pondérer les sous-indicateurs et calculer les classements. D'autres méthodes ont été étudiées, telles que l'utilisation des composantes principales et des variables latentes.¹⁵ Ces deux méthodes donnent pratiquement les mêmes résultats que la méthode des moyennes simples. Les tests montrent que chaque série d'indicateurs fournit de

nouvelles informations. La méthode des moyennes simples est donc robuste.

AMÉLIORATIONS APPORTÉES À LA MÉTHODOLOGIE ET RÉVISION DES DONNÉES

La méthodologie a été constamment améliorée au fil des ans. Les changements ont été essentiellement apportés à l'instigation des pays inclus dans l'échantillon de *Doing Business*. S'agissant de l'exécution des contrats, par exemple, le montant du litige dans le scénario de base a été augmenté de 50 % à 200 % du revenu par habitant après la première année, lorsqu'il est apparu que les litiges portant sur des montants peu élevés avaient peu de chances d'être portés devant les tribunaux.

Un autre changement concerne la création d'entreprise. Le capital minimal obligatoire peut être un obstacle pour ceux qui souhaitent monter une affaire. Au départ, *Doing Business* mesurait le capital minimal requis, qu'il doit être intégralement versé d'avance ou non. Dans de nombreux pays, une partie seulement des fonds propres doit être versée d'avance. Pour tenir compte des barrières effectives à l'entrée, seul le capital minimal versé est utilisé depuis 2004.

Un changement a été apporté à la méthode de base utilisée pour le rapport de cette année. Il concerne l'indice de fiabilité des garanties, qui fait partie de la série d'indicateurs sur l'obtention de crédit.

Tous les changements de méthodologie sont expliqués dans le rapport et sur le site Web de *Doing Business*. On trouvera également sur ce site Web, pour chaque indicateur et chaque pays, des séries chronologiques qui remontent à la première année pour laquelle l'indicateur ou le pays a été inclus dans le rapport. Afin de pouvoir comparer ces séries chronologiques, on procède à un rétrocalcul des données en tenant compte des changements de méthode et des corrections de données. On peut aussi consulter sur le site Web toutes les séries de données originales utilisées pour les documents de référence.

Les informations concernant les corrections de données peuvent être consultées sur le site Web (voir également les notes statistiques). Une procédure de recours transparente permet à quiconque de contester les données. Si les erreurs sont confirmées après vérification des données, elles sont corrigées dans les meilleurs délais.

NOTES

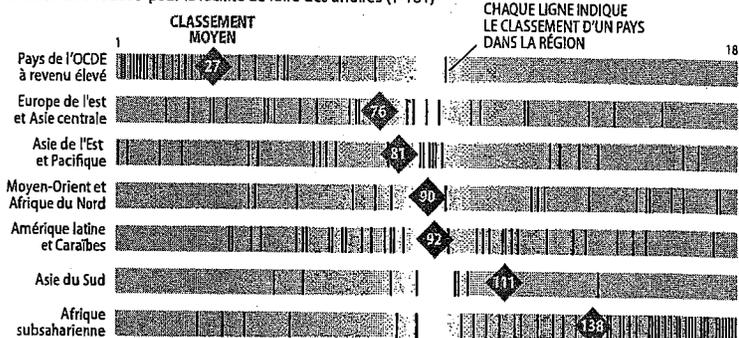
1. Le modèle des coûts standard est une méthode destinée à mesurer la charge administrative imposée aux entreprises par la réglementation en vigueur. Cette méthode peut servir à mesurer l'effet d'une loi particulière ou de certains aspects de la législation, ou encore à évaluer la législation d'un pays dans son ensemble.
2. L'année dernière, le rapport a utilisé un examen effectué par le Groupe indépendant d'évaluation du Groupe de la Banque mondiale (2008).
3. De Soto (2000).
4. Les indicateurs concernant le commerce transfrontalier et l'octroi de permis de construire tiennent compte de certains aspects de l'infrastructure nationale, notamment les transports terrestres de marchandises et la viabilisation des terrains pour les entreprises.
5. <http://www.doingbusiness.org/subnational>.
6. <http://www.doingbusiness.org>.
7. Schneider (2005).
8. <http://www.enterprisesurveys.org>.
9. Narayan et al. (2000).
10. Banque mondiale (2003).
11. <http://scholar.google.com>.
12. Par exemple, Masatlioglu et Rigolini (2008), Kaplan, Piedra et Seira (2008) et Djankov, Ganser, McLiesh, Ramalho et Shleifer (2008).
13. Par exemple, Alesina et al. (2005), Perotti et Volpin (2004), Klapper, Laeven et Rajan (2006), Fisman et Sarria-Allende (2004), Antunes et Cavalcanti (2007), Barseghyan (2008) et Djankov, Ganser, McLiesh, Ramalho et Shleifer (2008).
14. Par exemple, Freund et Bolaky (à paraître), Chang, Kaltani et Loayza (à paraître) et Helpman, Melitz et Rubinstein (2008).
15. Voir Djankov et al. (2005).

Présentation générale

FIGURE 1.1

Quelles sont les régions dotées des réglementations les plus favorables aux affaires ?

Classement DB2009 pour la facilité de faire des affaires (1-181)



Source : Base de données *Doing Business*.

Pour la cinquième année consécutive, les réformes ont été plus nombreuses en Europe de l'Est et en Asie centrale que dans toute autre région. Vingt-six des 28 pays de cette région ont procédé à 69 réformes au total. Depuis 2004, *Doing Business* suit les réformes visant à simplifier la réglementation des entreprises, à renforcer les droits de propriété, à faciliter l'obtention de prêts et l'exécution des contrats en mesurant leur impact sur dix types d'indicateurs.¹ Près de 1 000 réformes ayant un impact sur ces indicateurs ont été recensées, dont un tiers en Europe de l'Est et en Asie centrale.

La région s'était classée avant l'Asie de l'Est et le Pacifique en 2007, en termes de facilité de faire des affaires — et a conservé sa place cette année (figure 1.1). Quatre pays de la région (la Géorgie, l'Estonie, la Lituanie et la

Lettonie) figurent parmi les 30 premiers pays dans le classement mondial *Doing Business*.

Le classement en termes de facilité de faire des affaires ne rend pas pleinement compte du climat économique d'un pays. L'indicateur ne tient pas compte de tous les facteurs qui sont importants pour les entreprises, tels que les conditions macroéconomiques, l'infrastructure, les qualifications de la main-d'œuvre ou la sécurité. Mais l'amélioration du classement d'un pays signifie qu'il met en place un cadre réglementaire favorable à l'activité commerciale. En Europe de l'Est et en Asie centrale, de nombreux pays continuent à s'y employer — et les pays de la région se classent une fois encore en tête de la liste des meilleurs réformateurs en 2007-08. À noter un fait nouveau cette année : les réformes dans la région se déplacent vers l'Est

avec quatre nouveaux pays dans la liste des dix meilleurs réformateurs : l'Azerbaïdjan, l'Albanie, la République kirghize et le Bélarus (tableau 1.1).

De nombreux autres pays ont également réformé. Cent-treize pays ont adopté 239 réformes qui accroissent la facilité de faire des affaires entre juin 2007 et juin 2008. C'est le plus grand nombre de réformes recensées en un an depuis que le rapport *Doing Business* est publié. L'année dernière, les réformes ont porté sur l'aide à la création d'entreprises, l'allègement de la pression fiscale, la simplification de la réglementation des importations et des exportations et l'amélioration des systèmes d'information sur le crédit.

L'Asie de l'Est est la région où le rythme des réformes s'est le plus accéléré. Les deux

TABLEAU 1.1

Les 10 premiers pays réformateurs en 2007-08

Pays	Création d'entreprises	Octroi de permis de construire	Embauche des travailleurs	Transfert de propriété	Obtention de prêts	Protection des investisseurs	Paiement des taxes et impôts	Commerce transfrontalier	Exécution des contrats	Fermeture d'entreprise
Azerbaïdjan	✓		✓	✓	✓	✓	✓		✓	
Albanie	✓				✓	✓	✓			
République kirghize	✓	✓				✓				
Bélarus	✓	✓		✓	✓		✓	✓		
Sénégal	✓			✓				✓		
Burkina Faso		✓	✓	✓			✓			
Botswana	✓					✓		✓		
Colombie	✓	✓					✓	✓		✓
République dominicaine	✓			✓			✓	✓		
Égypte	✓	✓		✓	✓	✓		✓		

Note : Les pays sont classés en fonction du nombre et de l'impact de leurs réformes. *Doing Business* commence par sélectionner les pays ayant effectué des réformes qui facilitent la pratique des affaires dans au moins trois domaines couverts par le rapport. Ensuite, les pays sont classés en fonction de l'amélioration de leur rang pour la facilité de faire des affaires par rapport à l'année précédente. Plus cette amélioration est importante, meilleur est le classement.

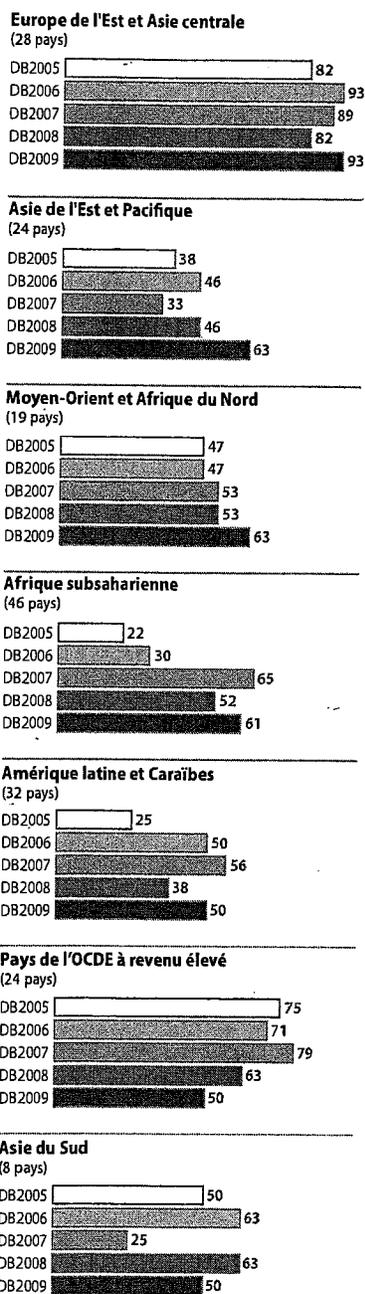
Source : Base de données *Doing Business*.

2 DOING BUSINESS 2009

FIGURE 1.2
L'Europe de l'Est et l'Asie centrale —
premières au palmarès des réformes

Pourcentage de pays ayant adopté au moins
une réforme qui facilite la pratique des affaires
au cours des cinq dernières années

Rapport *Doing Business* de l'an dernier



Source: Base de données *Doing Business*.

tiers des pays de la région ont adopté des réformes, contre moins de la moitié l'an dernier (figure 1.2). La tendance a continué à s'accélérer dans la région Moyen-Orient et Afrique du Nord, où les deux tiers des pays ont procédé à des réformes. Alors que cette région était jadis réputée pour ses barrières prohibitives à l'entrée, deux pays — la Tunisie et le Yémen — ont éliminé l'obligation de dépôt du capital minimal requise pour créer une entreprise, tandis que la Jordanie l'a réduite de 30 000 à 1 000 dinars jordaniens.

L'Afrique subsaharienne a également poursuivi sa tendance à la réforme : 28 pays ont mis en œuvre 58 réformes, plus que toute autre année depuis que *Doing Business* suit les réformes. Deux pays ouest-africains ont ouvert la voie, le Sénégal et le Burkina Faso. En Amérique latine, la Colombie et la République dominicaine ont le plus réformé. Les réformes ont ralenti dans les pays à revenu élevé membres de l'OCDE, de même qu'en Asie du Sud.

L'Azerbaïdjan est le premier pays réformateur en 2007–08. Un guichet unique pour la création d'entreprise a été mis en place en janvier 2008, réduisant de moitié les délais, le coût et le nombre de démarches nécessaires pour créer une entreprise. Les inscriptions au registre du commerce ont augmenté de 40 % au cours des six premiers mois. Les modifications apportées au code du travail ont assoupli la réglementation du travail en autorisant les contrats à durée déterminée pour les emplois permanents, en assouplissant les restrictions relatives aux heures de travail et en éliminant l'obligation de réaffecter le personnel licencié pour raison économique. Les transferts de propriété peuvent désormais s'effectuer en 11 jours, contre 61 dans le passé, grâce à la consolidation du registre des transactions foncières et immobilières.

Ce n'est pas tout. L'Azerbaïdjan a éliminé le seuil minimum de 1 100 dollars requis pour inscrire un prêt au registre du crédit, ce qui a doublé le nombre des emprunteurs couverts. Les actionnaires minoritaires sont mieux protégés, grâce à la révision du code civil et à une nouvelle réglementation des transactions entre parties apparentées. Ces transactions sont aujourd'hui soumises à des règles plus strictes en ce qui concerne leur divulgation au conseil de surveillance et dans les rapports annuels. En outre, les parties intéressées dans une transaction entre apparentés qui est préjudiciable pour l'entreprise doivent verser des dommages-intérêts et rembourser les profits qu'elles ont empochés.

Les contribuables azerbaïdjanais peuvent désormais faire leur déclaration de revenus et

payer leurs impôts en ligne, ce qui économise plus de 500 heures de formalités par an en moyenne. À Baku, un nouveau tribunal de commerce a aidé à accélérer l'exécution des contrats. Le nombre de juges chargés d'examiner les litiges commerciaux est passé de cinq à neuf, ce qui a réduit de 30 jours en moyenne la durée des règlements.

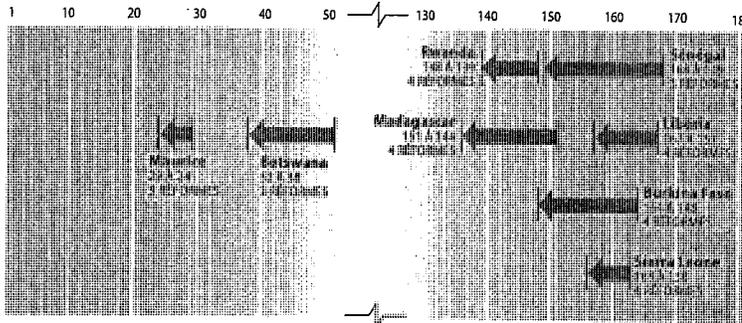
L'Albanie se classe en deuxième place, avec quatre réformes dans les domaines évalués par *Doing Business*. Une nouvelle loi applicable au droit commercial a renforcé la protection des droits des actionnaires minoritaires. La loi impose des règles plus strictes d'approbation et d'information concernant les transactions entre parties apparentées et définit pour la première fois les obligations des administrateurs. Elle a également accru les possibilités de pourvoi si une transaction entre parties apparentées est préjudiciable pour l'entreprise. L'élimination de l'obligation de passer devant un tribunal pour enregistrer une entreprise et l'ouverture d'un guichet unique ont facilité la création d'entreprise. Il est désormais possible de créer une entreprise en huit jours, alors qu'il fallait plus d'un mois auparavant. Le premier registre du crédit a ouvert ses portes en Albanie, et les réformes fiscales ont réduit de moitié le taux d'imposition des sociétés, qui est désormais égal à 10 %.

AFRIQUE — PLUS DE RÉFORMES QUE JAMAIS AUPARAVANT

Les pays africains ont adopté plus de réformes en 2007–08 que dans toute année précédemment couverte par *Doing Business* et trois des dix premiers réformateurs du monde se trouvent en Afrique : le Sénégal, le Burkina Faso et le Botswana. Les réformes se multiplient également dans trois pays sortant d'un conflit — le Libéria, le Rwanda et la Sierra Leone (figure 1.3). Maurice, pays de la région où la réglementation est la plus favorable aux entreprises, continue à réformer et figure cette année sur la liste des 25 premiers pays pour la facilité de faire des affaires.

Cette volonté de réforme se manifeste après plusieurs années de croissance économique sans précédent en Afrique. Le taux de croissance a frisé les 6 % en moyenne au cours de la dernière décennie, grâce à l'amélioration des conditions macroéconomiques et à la diminution des conflits sur le continent. Face à l'élargissement des possibilités économiques, il était urgent d'alléger les contraintes réglementaires, ce à quoi s'emploient de plus en plus les pays de la région. Les pays réformateurs sont également

FIGURE 1.3
Qui a le plus réformé en Afrique en 2007-08?
 Amélioration du classement pour la facilité de faire des affaires, DB2008-DB2009



Source: Base de données *Doing Business*.

conscients que l'augmentation de l'activité économique dans le secteur formel, grâce à la création d'entreprises et d'emplois, est la meilleure façon de réduire la pauvreté².

Le Rwanda est un bon exemple des dividendes de la paix et de l'impact positif de mesures macroéconomiques rationnelles. C'est l'un des pays du monde qui a le plus activement réformé la réglementation commerciale au cours de la décennie. En 2001, il a adopté une nouvelle loi relative au droit du travail dans le cadre du programme national de reconstruction. En 2002, il a lancé un programme de réforme concernant la délivrance de droits de propriété. En 2004, les réformateurs ont simplifié le régime douanier, amélioré le registre du crédit et entrepris une réforme des tribunaux. En 2007, le Rwanda a poursuivi la réforme des procédures d'enregistrement des propriétés et du système douanier. Certaines réformes ont été plus longues à mettre en œuvre. Par exemple, la réforme judiciaire a été lancée en 2001 mais les lois requises n'ont pas été promulguées et les nouveaux tribunaux de commerce n'ont pas commencé à fonctionner avant 2008³.

La plupart des pays réformateurs en Afrique ont mis l'accent sur la facilitation de la création d'entreprise et la réduction des coûts d'importation et d'exportation. Mais il reste beaucoup à faire. Les entreprises africaines se heurtent encore à des contraintes réglementaires et administratives plus lourdes que dans toute autre région, et les droits de propriété et ceux des investisseurs sont moins bien protégés en Afrique qu'ailleurs. Sur le plan positif, la mise en œuvre de réformes dans de telles circonstances montre clairement l'attachement des gouvernements à créer des institutions solides et à adopter des politiques vigoureuses, ce qui contribue à attirer les investisseurs.

FACILITÉ D'ENTRÉE — UNE FOIS ENCORE LE DOMAINE DE PRÉDILECTION DES RÉFORMES

En 2007-08, la facilitation de la création d'entreprise est restée le domaine dans lequel les réformes ont été les plus nombreuses. Dans 49 pays, la création d'entreprise est désormais plus simple et moins onéreuse (figure 1.4). Ces pays figurent parmi les 115 pays — soit plus de la moitié du total mondial — qui ont adopté des réformes dans ce domaine au cours des cinq dernières années. Viennent ensuite les réformes visant à simplifier l'impôt et son administration, suivies des réformes visant à faciliter le commerce. Dans ces trois domaines, les réformes administratives peuvent beaucoup accomplir.

Les réformes peuvent être plus difficiles dans d'autres domaines, notamment lorsqu'elles nécessitent des modifications juridiques ou des choix politiques délicats. Douze pays seulement ont réformé leur système judiciaire ; sept ont modifié leur législation concernant les transactions garanties ou sécurisées ; et six ont modifié leur réglementation du travail de façon à l'assouplir tandis que neuf ont opté pour plus de rigidité.

Les trois réformes les plus audacieuses qui ont le plus amélioré les indicateurs de *Doing Business* (tableau 1.2) :

- Meilleure protection des investisseurs en Albanie
- Facilitation de la création d'entreprise au Yémen
- Réforme fiscale en République dominicaine.

POURSUITE DES RÉFORMES DANS LES PAYS LES PLUS PERFORMANTS

Singapour est resté en tête du classement pour la facilité de faire des affaires, suivi par la Nouvelle-Zélande, les États-Unis et Hong Kong (Chine) (tableau 1.3). Et les réformes se poursuivent. Cinq des dix pays les plus performants du monde ont adopté des réformes qui ont eu un impact sur les indicateurs de *Doing Business* en 2007-08. Singapour a continué à simplifier son service de création d'entreprise en ligne. La Nouvelle-Zélande a introduit un système de création d'entreprise qui utilise une seule procédure électronique, réduit le taux d'imposition des sociétés et promulgué une nouvelle loi sur l'insolvabilité. Hong Kong (Chine) a simplifié les démarches d'octroi de permis de construire dans le cadre de la réforme de son régime de permis. Le Danemark a mis en œuvre des réformes fiscales. Et à Toronto, au Canada, il est désormais possible de créer une entreprise en une seule démarche.

La poursuite de ces réformes n'est pas surprenante. Les pays à revenu élevé ont été nombreux à institutionnaliser la réforme du cadre réglementaire avec la mise en place de programmes visant à simplifier systématiquement les formalités administratives. Entre autres exemples, on peut citer les programmes « Be the Smart Regulator » (« Pour une réglementation plus intelligente ») à Hong Kong (Chine), Simplex au Portugal, Better Regulatory Executive au Royaume-Uni, Actal aux Pays-Bas et Kafka en Belgique. Pour définir les priorités, ces pays demandent régulièrement aux entreprises quels sont les domaines dans lesquels des réformes sont nécessaires. La Belgique a réformé l'enregistrement des entreprises lorsque 2 600 entreprises ont indiqué que c'était un problème

TABLEAU 1.2
Premiers réformateurs en 2007-08 par type d'indicateur

Création d'entreprises	Yémen
Octroi de permis de construire	République Kirghize
Embauche des travailleurs	Burkina Faso
Enregistrement de propriétés	Bélarus
Obtention de prêts	Cambodge
Protection des investisseurs	Albanie
Paiement des taxes et impôts	République dominicaine
Commerce transfrontalier	Sénégal
Exécution des contrats	Mozambique
Fermeture d'entreprise	Pologne

Source: Base de données *Doing Business*.

MEDAC-9 : Copie du rapport intitulé « Doing Business » de 2009 rédigé par les services du Groupe de la Banque mondiale

239 réformes en 2007-08 ont facilité la pratique des affaires – 76 l'ont compliquée

Réformes qui facilitent la pratique des affaires

- Albanie (excl. Sud)
- Albanie
- Angola
- Arabie saoudite
- Azerbaïdjan
- Banladesh
- Birmanie
- Bosnie-Herzégovine
- Bulgarie
- Canada
- Chypre et Gaza
- Colombie
- Costa Rica
- Egypte
- El Salvador
- ex-République yougoslave de Macédoine
- Géorgie
- Ghana
- Grec
- Hongrie
- Inde
- Jordanie
- Koweït
- Laos
- Liban
- Lituanie
- Madagascar
- Malaisie
- Mexique
- Moldavie
- Norvège
- Nouvelle-Zélande
- Ouzbékistan
- Pakistan
- Paraguay
- Perou
- Philippines
- Polynésie française
- République tchèque
- Saoud Arabie
- Slovaquie
- Sri Lanka
- Soudan
- Soudan du Sud
- Suède
- Suisse
- Taiwan
- Tanzanie
- Turquie
- Uruguay
- Vietnam
- Zambie

- Angola
- Arabie saoudite
- Birmanie
- Bosnie-Herzégovine
- Burkina Faso
- Colombie
- Costa Rica
- Egypte
- Hong Kong, Chine
- Jordanie
- Liban
- Malaisie
- Paraguay
- Philippines
- Roumanie
- Sri Lanka
- Soudan
- Tanzanie

- Argentine
- Azerbaïdjan
- Burkina Faso
- Burundi
- République tchèque
- Soudan

- Arabie saoudite
- Azerbaïdjan
- Banladesh
- Birmanie
- Bosnie-Herzégovine
- Burkina Faso
- Egypte
- ex-République yougoslave de Macédoine
- Géorgie
- Hongrie
- Jordanie
- Malaisie
- Lettonie
- Lituanie
- Madagascar
- Mexique
- République dominicaine
- République du Congo
- Roumanie
- Saoud Arabie
- Sri Lanka
- Soudan
- Taiwan
- Tanzanie

- Albanie
- Azerbaïdjan
- Birmanie
- Cambodge
- Canada
- Chine
- Chypre et Gaza
- Egypte
- ex-République yougoslave de Macédoine
- Géorgie
- Ghana
- Hongrie
- Inde
- Indonésie
- Jordanie
- Liban
- Mexique
- Moldavie
- Moldavie
- Madagascar
- République dominicaine
- République du Congo
- Sri Lanka
- Taiwan, Chine
- Tanzanie
- Vietnam
- Zambie

Création d'entreprise

Ouverture de points de commerce

Embauche des travailleurs

Transfert de propriété

Obtention de prêts

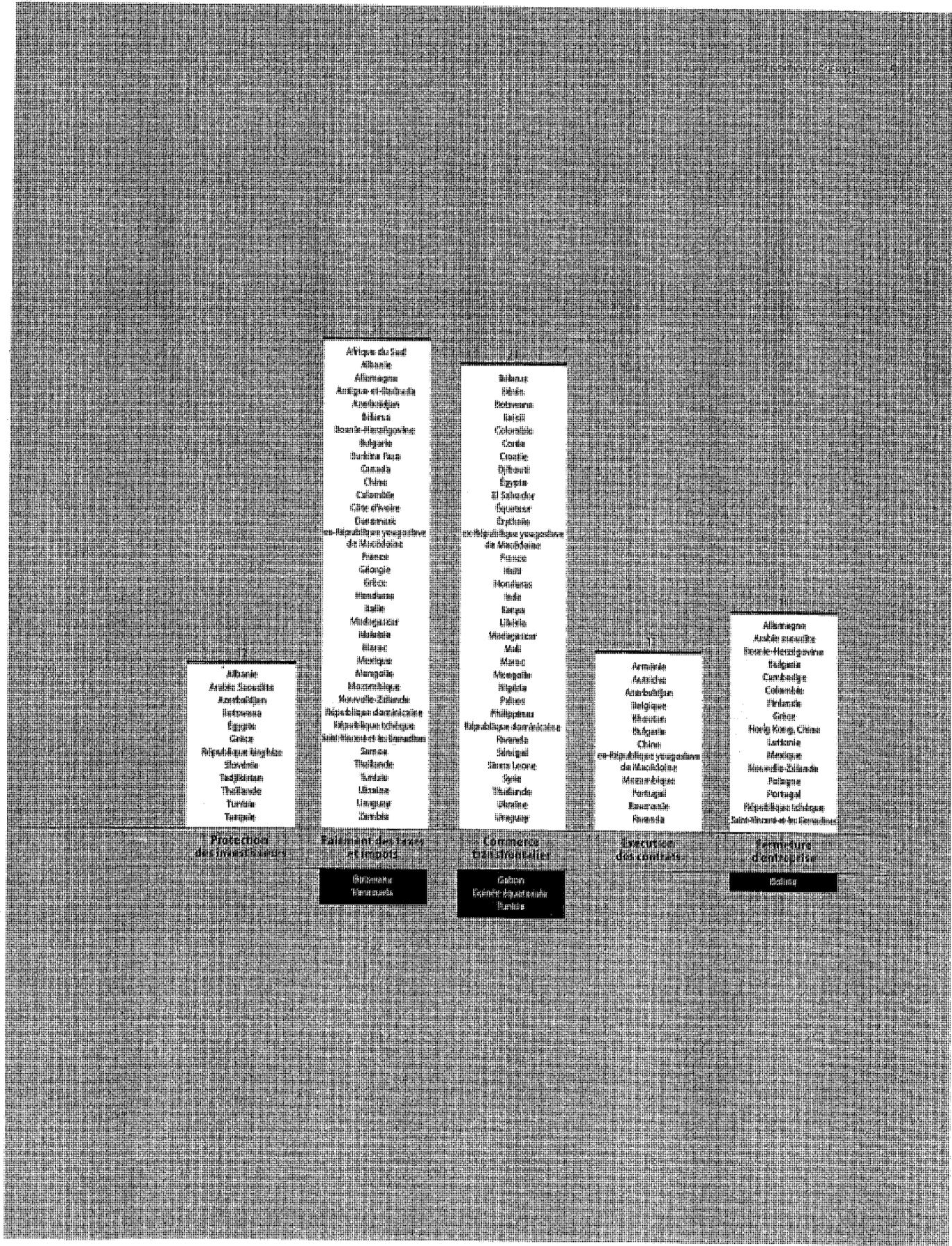
Réformes qui compliquent

- Arabie saoudite
- Soudan

- Birmanie
- Chypre et Gaza
- Fiji
- Moldavie
- Polynésie française
- Tanzanie
- Zambie

- Costa Rica
- Egypte
- Géorgie
- Inde
- Malaisie
- Paraguay
- Soudan

MEDAC-9 : Copie du rapport intitulé « Doing Business » de 2009 rédigé par les services du Groupe de la Banque mondiale



MEDAC-9 : Copie du rapport intitulé « Doing Business » de 2009 rédigé par les services du Groupe de la Banque mondiale

6 DOING BUSINESS 2009

TABLEAU 1.3

Classement pour la facilité de faire des affaires

2009 CLASSE- MENT	2008 CLASSE- MENT	PAYS	2009 CLASSE- MENT	2008 CLASSE- MENT	PAYS	2009 CLASSE- MENT	2008 CLASSE- MENT	PAYS
1	1	Singapour	62	53	Pérou	122	120	Inde
2	2	Nouvelle-Zélande	63	62	Jamaïque	123	119	Lesotho
3	3	États-Unis	64	56	Samoa	124	122	Bhoutan
4	4	Hong Kong, Chine	65	59	Italie	125	126	Brésil
5	5	Danemark	66	61	Saint-Vincent-et-les Grenadines	126	121	Micronésie
6	6	Royaume-Uni	67	63	Saint-Kitts-et-Nevis	127	124	Tanzanie
7	7	Irlande	68	99	République kirghize	128	129	Maroc
8	8	Canada	69	68	Maldives	129	127	Indonésie
9	10	Australie	70	80	Kazakhstan	130	128	Gambie
10	9	Norvège	71	79	ex-république yougoslave de Macédoine	131	132	Cisjordanie et Gaza
11	11	Islande				132	130	Algérie
12	12	Japon	72	77	El Salvador	133	134	Honduras
13	19	Thaïlande	73	81	Tunisie	134	131	Malawi
14	13	Finlande	74	70	Dominique	135	150	Cambodge
15	21	Géorgie	75	65	République tchèque	136	133	Équateur
16	24	Arabie Saoudite	76	72	Pologne	137	140	Syrie
17	14	Suède	77	74	Pakistan	138	145	Ouzbékistan
18	17	Bahreïn	78	69	Belize	139	148	Rwanda
19	16	Belgique	79	75	Kiribati	140	136	Philippines
20	25	Malaisie	80	71	Trinité-et-Tobago	141	139	Mozambique
21	15	Suisse	81	76	Panama	142	138	Iran
22	18	Estonie	82	78	Kenya	143	137	Cap-Vert
23	22	Corée	83	90	Chine	144	151	Madagascar
24	29	Maurice	84	73	Grenade	145	144	Ukraine
25	20	Allemagne	85	115	Bélarus	146	141	Suriname
26	27	Pays-Bas	86	135	Albanie	147	142	Soudan
27	23	Autriche	87	82	Ghana	148	164	Burkina Faso
28	28	Lituanie	88	83	Brunéi	149	168	Sénégal
29	26	Lettonie	89	85	Îles Salomon	150	149	Bolivie
30	30	Israël	90	84	Monténégro	151	143	Gabon
31	32	France	91	88	Palaos	152	146	Iraq
32	35	Afrique du Sud	92	87	Viet Nam	153	153	Djibouti
33	97	Azerbaïdjan	93	86	Îles Marshall	154	147	Haïti
34	33	Sainte-Lucie	94	91	Serbie	155	152	Comores
35	31	Porto Rico	95	89	Papouasie-Nouvelle-Guinée	156	163	Sierra Leone
36	37	Slovaquie	96	106	Grèce	157	167	Libéria
37	38	Qatar	97	110	République dominicaine	158	154	Zimbabwe
38	52	Botswana	98	123	Yémen	159	156	Tadjikistan
39	34	Fidji	99	98	Liban	160	166	Mauritanie
40	36	Chili	100	101	Zambie	161	155	Côte d'Ivoire
41	50	Hongrie	101	94	Jordanie	162	161	Afghanistan
42	40	Antigua-et-Barbuda	102	103	Sri Lanka	163	159	Togo
43	39	Tonga	103	92	Moldova	164	158	Cameroun
44	41	Arménie	104	93	Seychelles	165	162	République démocratique populaire lao
45	44	Bulgarie	105	95	Guyana			
46	54	Émirats arabes unis	106	107	Croatie	166	160	Mali
47	47	Roumanie	107	96	Nicaragua	167	165	Guinée équatoriale
48	43	Portugal	108	100	Swaziland	168	169	Angola
49	46	Espagne	109	113	Uruguay	169	157	Bénin
50	45	Luxembourg	110	104	Bangladesh	170	170	Timor-Leste
51	48	Namibie	111	105	Ouganda	171	172	Guinée
52	49	Koweït	112	116	Guatemala	172	171	Niger
53	66	Colombie	113	102	Argentine	173	173	Érythrée
54	64	Slovénie	114	125	Égypte	174	175	Venezuela
55	51	Bahamas	115	108	Paraguay	175	176	Tchad
56	42	Mexique	116	109	Éthiopie	176	177	Sao Tomé-et-Principe
57	57	Oman	117	118	Costa Rica	177	174	Burundi
58	55	Mongolie	118	114	Nigéria	178	178	République du Congo
59	60	Turquie	119	117	Bosnie-Herzégovine	179	179	Guinée-Bissau
60	67	Vanuatu	120	112	Fédération de Russie	180	180	République centrafricaine
61	58	Taiwan, Chine	121	111	Népal	181	181	République démocratique du Congo

Note : Le classement de chaque pays est en date de juin 2008 et figure également dans les tableaux par pays. Le classement pour la facilité de faire des affaires est la moyenne des classements des pays dans les dix domaines couverts par *Doing Business 2009*. Les classements de l'an dernier figurent en italiques. Ils tiennent compte des changements de méthodologie, des corrections de données et de l'addition de trois pays.

Source : Base de données *Doing Business*.

majeur en 2003. Alors qu'il fallait auparavant sept démarches et deux mois pour créer une entreprise, il suffit à présent de trois démarches qui peuvent s'effectuer en quatre jours. Les enregistrements d'entreprises ont augmenté de 30 % en deux ans. Au Portugal, 86 des 257 initiatives lancées dans le cadre du programme Simplex donnaient suite à des discussions avec les entreprises.

La simplification de la réglementation aide les entreprises comme les pouvoirs publics. Au Portugal, la réforme des modalités d'enregistrement a fait économiser 230 000 jours d'attente par an aux entreprises⁴. Cela économise également des frais à l'État. Au Royaume-Uni, selon les estimations officielles, les frais administratifs des entreprises ont atteint 13,7 milliards de livres en 2005. La réduction de ces coûts permettrait aux entreprises de se développer plus rapidement et à l'État d'économiser des fonds qu'il pourrait utiliser pour améliorer les services publics.

CINQ ANS DE RÉFORMES DANS LES DOMAINES COUVERTS PAR DOING BUSINESS

L'engagement est la clé du succès en matière de réforme du cadre réglementaire. Dans de nombreux pays, les réformes recensées par *Doing Business* reflètent un engagement plus large et plus ferme à améliorer la compétitivité nationale. Parmi ces réformateurs systématiques on peut citer l'Azerbaïdjan, la Géorgie et l'ex-République yougoslave de Macédoine dans la région Europe de l'Est et Asie centrale, la France et le Portugal dans le groupe des pays à revenu élevé de l'OCDE, l'Égypte et l'Arabie saoudite dans la région Moyen-Orient et Afrique du Nord, l'Inde en Asie du Sud, la Chine et le Viet Nam en Asie de l'Est, la Colombie, le Guatemala et le Mexique en Amérique latine, et le Burkina Faso, le Ghana, Maurice, le Mozambique et le Rwanda en Afrique. Chacun de ces pays a réformé au moins cinq domaines couverts par *Doing Business*, adoptant jusqu'à 22 réformes au cours des cinq dernières années.

Dans certains pays, les réformes étaient motivées par les pressions concurrentielles grandissantes liées à l'adhésion aux marchés communs tels que l'Union européenne (ex-République yougoslave de Macédoine) ou aux accords commerciaux comme l'Accord de libre-échange entre les États-Unis et l'Amérique centrale (Guatemala). Pour d'autres, il s'agissait de faciliter la création d'entreprises locales (Azerbaïdjan, Colombie, Égypte) ou de diversifier l'économie nationale (Maurice, Arabie saoudite). Pour d'autres encore, l'ob-

jectif était de s'attaquer à la lourde tâche de redressement économique après des années de conflit (Rwanda).

Bon nombre de réformateurs ont commencé par s'inspirer de l'expérience des autres. L'Égypte s'est tournée vers l'Inde pour résoudre ses problèmes liés aux technologies de l'information. La Colombie a suivi l'exemple de l'Irlande. Comme l'a fait observer le ministre colombien du Commerce, Luis Guillermo Plata, « Ce n'est pas comme pour faire un gâteau, où il suffit de suivre la recette. Nous sommes tous différents. Mais nous pouvons tirer certains enseignements de l'expérience des autres et les adapter à notre situation ».

Plusieurs de ces pays sont aujourd'hui pris en exemple par d'autres. Les réformateurs azerbaïdjanais se sont rendus en Géorgie et en Lettonie. L'Angola a demandé une assistance juridique et technique basée sur le modèle portugais de création d'entreprise.

Les réformateurs les plus dynamiques n'ont pas hésité à entreprendre de vastes programmes de réformes. Depuis 2005, la Géorgie a adopté une nouvelle loi sur le statut des entreprises et un nouveau code douanier, créé un nouveau système d'enregistrement de biens fonciers qui a remplacé un système complexe qui nécessitait l'approbation de nombreux organismes, mis en place le premier service d'information sur le crédit du pays et adopté des réformes judiciaires de vaste portée. L'Égypte a mis en place des guichets uniques pour les importations/exportations et la création d'entreprises, procédé à d'ambitieuses réformes fiscales, continué à améliorer ses systèmes d'information sur le crédit et modifié les règles de cotation à la Bourse du Caire. La Colombie a renforcé la protection des investisseurs en adoptant des règles plus strictes en matière d'information, amendé les lois sur l'insolvabilité et réformé le système douanier, tandis que son guichet unique pour la création d'entreprise a servi d'exemple à d'autres pays de la région.

Parmi les réformateurs dans le groupe des marchés naissants, l'Inde a mis l'accent sur la technologie en créant un système d'enregistrement électronique des nouvelles entreprises, un registre électronique des garanties et un système de soumission des documents douaniers et de paiement des droits sous forme électronique. La Chine a centré ses efforts sur la facilitation de l'accès au crédit. En 2006, un nouveau registre d'information sur le crédit a permis à plus de 340 millions de particuliers d'établir leurs antécédents en matière de crédit. Une nouvelle loi sur le statut des entreprises a réduit le capital

minimal requis et renforcé la protection des investisseurs. Et en 2007, une nouvelle loi sur la propriété a étendu la liste des biens pouvant être donnés en garantie. Le Mexique a mis l'accent sur le renforcement de la protection des investisseurs grâce à une nouvelle loi sur les valeurs mobilières, tout en continuant à réduire la bureaucratie au niveau des États.

RÉFORME DU CADRE RÉGLEMENTAIRE — QUELS SONT LES AVANTAGES ?

Sur quelque 25 millions de biens fonciers urbains en Égypte, seulement 7 % étaient officiellement enregistrés en 2005. Au cours des six mois suivant la réforme de son système d'enregistrement des biens fonciers, les transferts de titres se sont multipliés et les recettes ont augmenté de 39 %⁵. Après la réforme du système d'enregistrement des biens fonciers à Tegucigalpa, au Honduras, le nombre de demandes d'inscription au registre reçues durant la période de juillet à décembre a augmenté de 65 % entre 2006 et 2007.

De même, après la réduction du capital minimum obligatoire, le nombre d'enregistrements d'entreprises nouvelles a augmenté de 55 % en Géorgie et de 81 % en Arabie saoudite. La Géorgie compte aujourd'hui 15 entreprises immatriculées pour 100 personnes, ce qui est comparable aux chiffres observés dans des pays comme la Malaisie et Singapour.

Ces premiers résultats montrent que les réformes entraînent des changements concrets, comme en témoigne le nombre grandissant d'études qui utilisent les données de *Doing Business* pour analyser l'effet de la réglementation sur le caractère informel de l'activité économique, la création d'emplois, la productivité, la croissance économique et la réduction de la pauvreté⁶.

Dans l'ensemble, les études montrent que les pays dotés d'une lourde réglementation ont un secteur informel plus important, un taux de chômage plus élevé et une croissance économique plus lente. Les études menées plus récemment permettent d'apprécier d'ores et déjà l'impact des réformes. Selon une étude, les réformes adoptées au Mexique ont notamment produit les effets suivants : le nombre d'entreprises immatriculées a augmenté de près de 6 %, l'emploi a progressé de 2,6 % et les prix ont diminué de 1 % sous l'effet de la concurrence exercée par les nouvelles entreprises sur le marché⁷. Selon une autre étude, l'assouplissement de la réglementation du travail en Inde réduirait d'un tiers le nombre d'emplois informels dans le secteur du commerce de détail⁸.

Mais rien n'en dit plus long que l'expérience des personnes touchées. Janet, qui dirige une entreprise de vannerie à Kigali, au Rwanda, explique : « J'ai des survivantes, j'ai des veuves, j'ai des femmes dont le mari est en prison. J'éprouve une grande satisfaction à les voir travailler ensemble sous un même toit... ces femmes gagnent aujourd'hui leur vie. »

NOTES

1. *Doing Business* recense uniquement les réformes visées par les dix types d'indicateurs. Les amendements législatifs sont pris en compte une fois que les lois et décrets d'application respectifs, le cas échéant, sont entrés en vigueur. Les réformes administratives telles que la prescription de délais doivent être intégralement appliquées.
2. Narayan et al. (2000).
3. Hertveldt (2008).
4. Ramos (2008).
5. Haidar (2008).
6. Les données relatives à la réglementation de l'entrée sur le marché, par exemple, ont été utilisées dans 168 articles publiés dans des revues à comité de lecture et plus de 200 documents de travail consacrés à la recherche. Les données sur l'efficacité des procédures judiciaires ont été utilisées dans 54 articles et 86 documents de travail. Au total, les données générées par le projet *Doing Business* ont été utilisées dans 325 articles publiés et 742 documents de travail.
7. Bruhn (2008).
8. Amin (à paraître).
9. Cet exemple est tiré du rapport de la Banque mondiale *Doing Business : Women in Africa* (2008a), une collection d'études de cas sur des entreprises africaines.

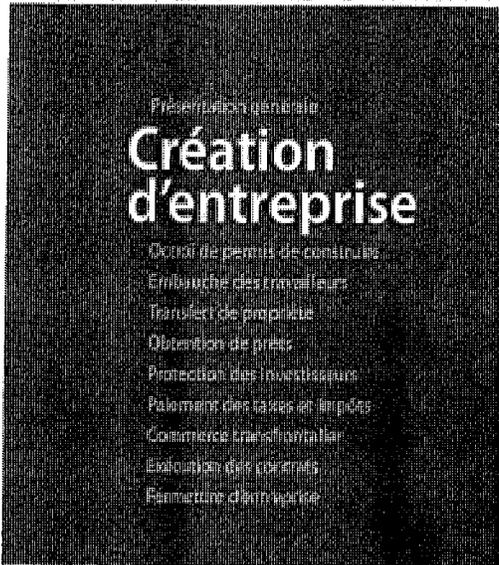
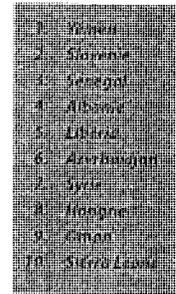
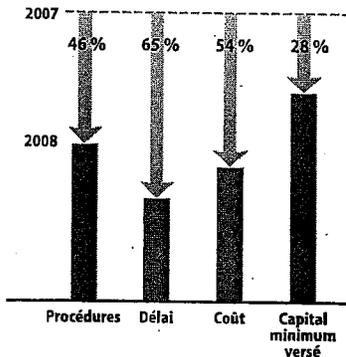


FIGURE 2.1
Les 10 premiers pays réformateurs en matière de création d'entreprise
Amélioration moyenne



Source : Base de données Doing Business.

Au départ, Julian travaillait pour ses frères mais mettait de l'argent de côté pour monter sa propre affaire. Elle s'est lancée dans le commerce en allant chercher au Kenya des marchandises qu'elle ramenait en Ouganda pour les revendre. « Je prenais l'autocar de nuit, et je restais debout pendant tout le trajet pour bénéficier du tarif réduit de 50 % », raconte-t-elle. « Mon objectif était de lancer une entreprise de traitement de jus de fruit, une vraie usine ».

Après avoir économisé suffisamment d'argent, Julian a lancé ses opérations de production. Ne pouvant payer son transport, elle devait aller à pied au service public d'analyses chimiques pour y faire tester ses produits. « Mon seul moyen de transport, c'était ma brouette, et l'entreprise toute entière, c'était moi ».

Julian se souvient également de toutes les difficultés qu'elle a dû surmonter pour pouvoir inscrire son entreprise au registre du commerce. « Il y avait tellement à faire, et tellement de bureaux à visiter — inscrire mon entreprise au registre, obtenir mon numéro

TABLEAU 2.1

Où est-il le plus facile et où est-il le plus difficile de créer une entreprise ?

Le plus facile	CLASSEMENT	Le plus difficile	CLASSEMENT
Nouvelle Zélande	1	Cameroun	172
Canada	2	Djibouti	173
Australie	3	Guinée équatoriale	174
Géorgie	4	Iraq	175
Irlande	5	Haïti	176
États-Unis	6	Guinée	177
Maurice	7	Érythrée	178
Royaume-Uni	8	Togo	179
Porto Rico	9	Tchad	180
Singapour	10	Guinée-Bissau	181

Remarque : Le classement correspond à la moyenne des classements du pays en matière de procédures, délai, coût et capital minimum à verser pour créer une entreprise. Voir les Notes statistiques pour plus de détails.

Source : Base de données Doing Business.

d'identification fiscale, et différents permis délivrés par différentes administrations, présenter une déclaration sous serment, obtenir un sceau d'entreprise et faire inspecter mes locaux par les services municipaux et sanitaires. J'ai dû verser à un juriste la somme, pour moi exorbitante, de 500 000 shillings ougandais (279 dollars)¹.

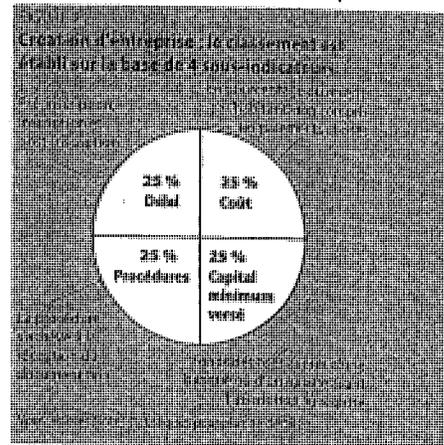
Maintenant, les entrepreneurs comme Julian rencontrent beaucoup moins d'obstacles. Les réformes menées depuis cinq ans en Ouganda et dans un grand nombre d'autres pays ont permis de rationaliser les procédures de création d'entreprise. Prenons le cas de l'Azerbaïdjan : en 2004, les pouvoirs publics ont imposé une limite préliminaire au délai dans lequel les administrations devaient traiter le dossier d'inscription. En 2005, ils ont adopté la règle « qui ne dit mot consent » pour l'inscription au registre fiscal. Un an plus tard, ils ont encore raccourci le délai de traitement des demandes d'inscription des entreprises. En 2007, ils ont aboli l'obligation d'obtenir un sceau d'entreprise puis, en 2007-08, ils ont mis en place un guichet unique. Au départ, les procédures requises pour créer une entreprise prenaient 122 jours ; aujourd'hui, il n'en faut plus que 16 (voir figure 2.3).

La constitution formelle d'une entreprise en société présente plusieurs avantages. Les sociétés, personnes morales, survivent à leurs fondateurs. Des ressources sont souvent mises en commun par les actionnaires qui participent ensemble à la création de l'entreprise. En outre, les sociétés ont accès à des services et à des institutions comprenant, notamment, les tribunaux et les banques commerciales.

Toutefois, dans un grand nombre de pays, les réglementations régissant la création et l'exploitation d'une entreprise sont tellement complexes, si l'on se réfère aux paramètres de *Doing Business*, que les entrepreneurs renoncent à opérer dans le secteur formel et poursuivent leurs activités dans le secteur informel.

La simplification des formalités d'entrée dans le secteur formel encourage la création de nouvelles entreprises. Prenons, par exemple, le cas du Sénégal. En juillet 2007, celui-ci a modifié la réglementation gouvernant l'inscription des entreprises au registre. Entre cette date et mai 2008, 3 060 nouvelles entreprises se sont inscrites, soit 80 % de plus que l'année précédente. Les études menées au Mexique, en Inde, au Brésil et en Fédération de Russie concluent toutes que : la simplification des procédures de création d'entreprise engendre une augmentation du nombre d'entreprises inscrites au registre. L'étude effectuée au Mexique analyse l'effet de la simplification de la procédure d'obtention d'une autorisation municipale, qui est l'une des onze procédures requises pour créer une entreprise. Conclusion : la facilitation de l'entrée dans le secteur formel a donné lieu à une augmentation d'environ 4 % du nombre de nouvelles entreprises².

Il existe, en outre, une corrélation entre la simplification des modalités de création d'entreprises et l'augmentation de la productivité des entreprises existantes. Une étude récente a montré, dans le cadre de l'analyse

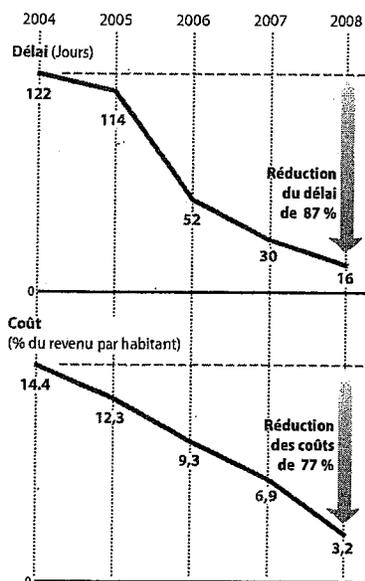


10 DOING BUSINESS 2009

FIGURE 2.3

Créer une entreprise en Azerbaïdjan devient plus rapide et moins cher

Délai et coût de la création d'une entreprise



Source : Base de données Doing Business.

de la situation de 97 pays, qu'une réduction des coûts d'entrée d'un montant équivalant à 80 % du revenu par habitant a augmenté le facteur total de productivité de l'ordre de 22 %. L'analyse de 157 pays également présentée dans cette étude démontre que la même réduction des coûts d'entrée se traduit par une augmentation d'environ 29 % de la production par employé³. Ces effets notables pourraient être dus, entre autres, au fait qu'une réduction des coûts d'entrée sur le marché accroît les pressions qui s'exercent sur celles-ci et force les entreprises les moins productives à se retirer. De fait, une étude de l'entrée des entreprises dans le secteur formel au Mexique montre que la concurrence exercée par les nouveaux arrivants engendre une baisse des prix de 1 % et une réduction de 3,5 % du revenu des entreprises en exercice⁴.

La simplification et l'accélération du processus de création d'entreprise facilitent le mouvement des travailleurs et des capitaux d'un secteur à un autre lorsque les pays connaissent des chocs économiques. Une étude récemment consacrée à 28 secteurs de 55 pays compare les réallocations sectorielles de main-d'œuvre dans les années 80 et 90. En conclusion : les réallocations de main-d'œuvre se passent mieux dans les pays où il faut moins de temps pour créer une entreprise⁵. Cette conclusion est confirmée par de nombreuses analyses qui étudient l'effet des réglementations régissant la création d'entreprises dans les économies qui ouvrent leurs marchés de biens au commerce extérieur⁶.

L'explication est simple : lorsque les coûts fixes de la création d'entreprise sont élevés, il est difficile aux entrepreneurs de se reconverter dans les branches d'activité qui bénéficient le plus de l'ouverture au commerce extérieur. Ces difficultés réduisent l'intérêt présenté par l'ouverture des marchés sur l'extérieur.

Soucieux de profiter de ces avantages, des pays du monde entier ont mis au point des solutions innovantes pour faciliter l'entrée de nouvelles entreprises sur le marché. Pour citer un responsable de registre du commerce : « au bout du compte, nous avons tous le même objectif ».

Toutefois, comme le démontre *Doing Business*, l'inscription d'une entreprise au registre n'est souvent que l'une des pièces du puzzle. Dans de nombreux pays, les entrepreneurs sont obligés de faire des démarches auprès d'au moins sept agences avant de pouvoir commencer à opérer. Les pays les plus efficaces s'efforcent de mettre en place une interface unique entre les services publics et les entrepreneurs permettant d'effectuer toutes les inscriptions et notifications nécessaires, en particulier les inscriptions au registre du commerce et au registre fiscal. En Nouvelle-Zélande, par exemple, il suffit aux entrepreneurs d'entrer toutes les informations nécessaires une seule fois dans le système parce que les différents services administratifs sont tous reliés à une base de données unifiée. Aucun capital minimum n'est par ailleurs exigé, et la création de l'entreprise n'est pas soumise à l'approbation d'un juge (tableau 2.2).

QUI A RÉFORMÉ EN 2007-08 ?

En 2007-08, 49 pays ont facilité la création d'entreprises, un record depuis la première publication du rapport *Doing Business* (tableau 2.3). Fait notable : au Canada et en Nouvelle-Zélande, un entrepreneur peut

désormais créer une entreprise en suivant une procédure unique en ligne.

C'est le Yémen qui a procédé aux réformes les plus importantes dans le domaine de la création d'entreprises. En 2007, ce pays exigeait un capital minimum de 15 225 dollars (soit 2 003 % du revenu par habitant) ; il n'y avait qu'un seul pays au monde qui exigeait un capital minimum plus élevé. Cette obligation a été abolie. Elle n'existe plus ! Ce n'est pas tout. Le Yémen a également ouvert un guichet unique, grâce auquel il est maintenant possible de régler toutes les formalités — de réserver la raison sociale, à l'obtention de la licence requise pour la constitution, et finalement l'annonce de l'enregistrement de la société — tout au même endroit. Il est désormais plus simple d'obtenir l'autorisation de la municipalité et de s'inscrire à la chambre de commerce et au bureau des contributions. L'annonce de la suppression de l'obligation d'obtention du sceau d'entreprise a été aussi largement diffusée. Les réformes ont permis de ramener à cinq le nombre de procédures et de réduire de 50 jours le temps nécessaire pour créer une entreprise.

Le deuxième pays réformateur, en matière de création d'entreprises, est la Slovaquie qui a simplifié l'inscription des entreprises en mettant en place un point d'accès unique, en mettant en ligne les informations sur les entreprises, en éliminant les frais juridiques et en abolissant l'obligation de s'inscrire au bureau des statistiques. Ces changements ont permis de supprimer quatre procédures, de réduire le temps d'instruction du dossier de 41 jours et le coût de l'opération d'un montant équivalant à 8,4 % du revenu par habitant.

Le Sénégal figure parmi les 14 pays qui ont fait de l'Afrique la région ayant accompli le plus de réformes au niveau de la création d'entreprises. Son guichet unique est désormais pleinement opérationnel et a regroupé

TABLEAU 2.2

Simplifier les formalités administratives — l'élément le plus populaire des réformes en 2007-08

Simplification d'autres procédures d'inscription (sceau, publication, notaire, inspection, autres obligations)	Arabie saoudite, Bangladesh, Botswana, Bulgarie, Costa Rica, El Salvador, Géorgie, Ghana, Hongrie, Kenya, Libéria, ex-République yougoslave de Macédoine, Namibie, Moldova, République kirghize, Syrie, Yémen
Création ou amélioration du guichet unique	Albanie, Angola, Azerbaïdjan, Bélarus, Bulgarie, Italie, Lesotho, Liban, ex-République yougoslave de Macédoine, Oman, République tchèque, Sénégal, Slovaquie, Slovaquie, Yémen, Zambie
Mise en place ou amélioration des procédures d'inscription en ligne	Bulgarie, Canada, Colombie, Hongrie, Italie, ex-République yougoslave de Macédoine, Malaisie, Maurice, Nouvelle Zélande, Panama, République Dominicaine, Sénégal, Singapour
Suppression ou réduction du capital minimum obligatoire à verser	Bélarus, Égypte, El Salvador, Géorgie, Grèce, Hongrie, Jordanie, Tunisie, Uruguay, Yémen
Suppression ou simplification des procédures post-inscription	Afrique du Sud, Cisjordanie et Gaza, Colombie, Madagascar, Mauritanie, Sierra Leone, Tonga

Source : Base de données Doing Business.

sept procédures en une seule. Résultat : le temps requis pour créer une entreprise est passé de 58 à 8 jours. Le Libéria a, lui aussi, rationalisé son processus d'inscription des entreprises au registre et, ce faisant, a réduit de 3 mois la durée de l'opération. Les entreprises peuvent désormais commencer à fonctionner en moins d'un mois. Le Libéria a également réduit des trois quart le coût d'inscription en n'exigeant plus le recours aux services de juristes. Madagascar s'est, quant à elle, efforcée de réduire les coûts en abolissant la taxe professionnelle.

En Sierra Leone et en Afrique du Sud, il n'est plus nécessaire de passer par un juriste. L'Afrique du Sud a également mis en place des systèmes électroniques de certification et de publication des informations sur les entreprises. Au Botswana et en Namibie, les entrepreneurs bénéficient désormais de systèmes informatiques d'inscription. La Zambie a modernisé le registre des sociétés et a instauré un guichet unique. Le Lesotho en a fait de même, et a réduit de 33 jours le temps nécessaire à la création d'une entreprise. Le Burkina Faso a poursuivi les réformes de son guichet unique, le CEFOR, tandis que le Ghana a officiellement supprimé l'obligation d'avoir un sceau d'entreprise. L'Angola, le Kenya, la Mauritanie et Maurice ont également procédé à des réformes.

En Europe de l'Est et en Asie Centrale, dix pays ont procédé à des réformes. Six d'entre eux ont réduit la durée du processus en créant des guichets uniques. En Albanie, le processus ne passe plus par les tribunaux et il n'existe plus qu'une seule procédure à suivre pour l'inscription de l'entreprise au registre du commerce et au registre fiscal, l'immatriculation à la sécurité sociale et l'enregistrement au bureau du travail. Avant ces réformes, les entrepreneurs devaient attendre plus d'un mois avant de commercer leurs activités ; aujourd'hui, ce délai n'est plus que de huit jours. Le système du guichet unique a permis de raccourcir les délais de deux semaines en Azerbaïdjan et de six semaines en Slovaquie. La Bulgarie, la République kirghize et l'ex-République yougoslave de Macédoine ont lancé des réformes similaires à celles de l'Azerbaïdjan. Par ailleurs, bien qu'ils soient toujours tenus d'obtenir un grand nombre de documents pour constituer leur dossier, les entrepreneurs tchèques peuvent maintenant le faire au même endroit grâce au nouveau « *Project Czech Point* ».

Le Bélarus utilise à présent une base de données unifiée pour l'inscription des entreprises, et a réduit de moitié le montant du capital minimum obligatoire devant être versé. La Géorgie, qui figurait parmi les principaux réformateurs dans *Doing Business 2008*, a totalement supprimé le capital minimum obligatoire ; elle a supprimé l'obligation d'avoir un sceau d'entreprise et n'exige plus le recours aux services d'un notaire. Moldova a

TABLEAU 2.3

Qui réglemente le moins/le plus la création d'entreprise ?

Procédures (nombre)			
Le moins		Le plus	
Canada	1	Grèce	15
Nouvelle-Zélande	1	Monténégro	15
Australie	2	Philippines	15
Belgique	3	Venezuela	16
Finlande	3	Guinée-Bissau	17
Géorgie	3	Brésil	18
Suède	3	Brunei	18
Bulgarie	4	Ouganda	18
Danemark	4	Tchad	19
Singapour	4	Guinée équatoriale	20

Délai (jours)			
Le moins		Le plus	
Nouvelle-Zélande	1	RDP Lao	103
Australie	2	Brunei	116
Géorgie	3	Guinée équatoriale	136
Belgique	4	Venezuela	141
Singapour	4	São Tomé-et-Principe	144
Canada	5	Brésil	152
Hongrie	5	Congo, République dém.	155
Islande	5	Haïti	195
Danemark	6	Guinée-Bissau	233
Maurice	6	Suriname	694

Coût (% du revenu par habitant)			
Le moins		Le plus	
Danemark	0,0	Bénin	196,0
Slovaquie	0,1	Angola	196,8
Irlande	0,3	Djibouti	200,2
Nouvelle-Zélande	0,4	Burundi	215,0
Canada	0,5	République centrafricaine	232,3
Bahreïn	0,6	Togo	251,3
Suède	0,6	Gambie	254,9
États-Unis	0,7	Guinée-Bissau	257,7
Singapour	0,7	Zimbabwe	432,7
Royaume-Uni	0,8	Congo, République dém.	435,4

Capital minimum versé		
Le plus	% du revenu par habitant	USD
Burkina Faso	459	1 973
Oman	461	51 282
Guinée	477	1 907
République centrafricaine	514	1 953
Djibouti	514	5 602
Togo	560	2 016
Éthiopie	694	1 526
Niger	702	1 966
Guinée-Bissau	1 015	2 030
Syrie	4 354	76 627

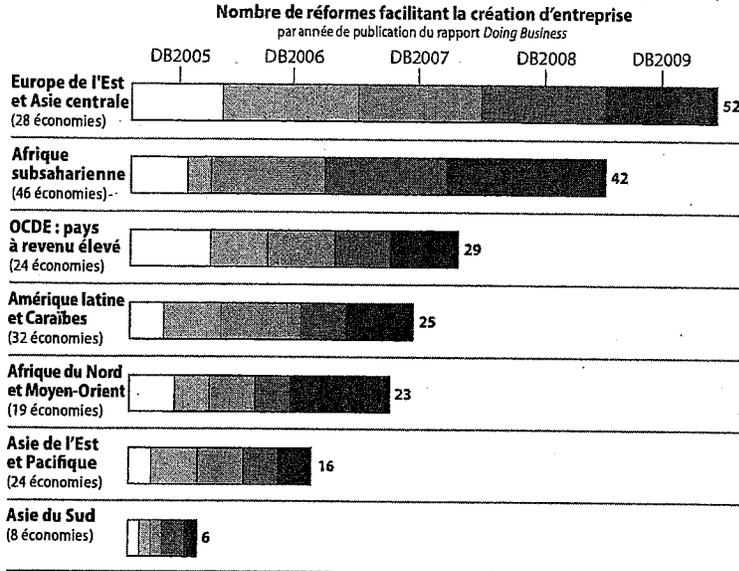
Remarque : Soixante-neuf pays n'exigent pas le versement d'un capital minimum.
Source : Base de données *Doing Business*.

MEDAC-9 : Copie du rapport intitulé « Doing Business » de 2009 rédigé par les services du Groupe de la Banque mondiale

12 DOING BUSINESS 2009

FIGURE 2.4

L'Europe de l'Est et Asie centrale est en tête du palmarès des réformes, suivie par l'Afrique



Note : Une réforme est comptée comme une réforme par pays réformateur par an.
Source : Base de données *Doing Business*.

promulgué deux lois portant sur les sociétés à responsabilité limitée et sur l'inscription des sociétés, et a imposé de plus strictes limites à la durée du processus. En revanche, la Bosnie-Herzégovine a allongé le temps nécessaire pour procéder à l'inscription de nouvelles entreprises en renforçant les obligations de notariation.

Les pays du Moyen-Orient et de l'Afrique du Nord ont progressé à grand pas sur la voie des réformes. La Syrie est le deuxième pays réformateur de la région, après le Yémen. Depuis la promulgation d'une nouvelle loi sur les sociétés et d'un nouveau code de commerce, le processus d'inscription ne fait désormais plus intervenir les tribunaux, et les délais limites ont été raccourcis ; le recours aux services de juristes n'est en outre plus obligatoire. Toutefois, les réformes menées pour faciliter la création d'une entreprise ont eu pour contrepoint une mesure ayant pour effet d'accroître la difficulté de cette opération, à savoir l'augmentation de 33 % du capital minimum obligatoire à verser.

Le Liban et Oman ont accru l'efficacité des opérations de leurs guichets uniques. Au Liban, les délais de traitement ont été ramenés de 46 à 11 jours. La Tunisie, qui avait déjà réduit le montant du capital minimum obligatoire à verser, a maintenant totalement aboli cette obligation. La Jordanie l'a réduit de plus de 96 %. Dans le sillage de ses réformes de l'année précédente, l'Égypte a continué de réduire les coûts d'inscription d'une entreprise au registre et le montant du capital minimum obligatoire. De son côté,

l'Arabie Saoudite a continué le processus de simplification des procédures d'inscription au registre du commerce, et a réduit les frais de 80 %. En Cisjordanie et Gaza, l'informatisation du registre a permis de réduire le temps pris par l'inscription.

Dans le groupe des pays membres de l'OCDE à revenu élevé, on dénombre six réformateurs. Au Canada et en Nouvelle-Zélande, il est désormais possible de créer une entreprise en suivant une procédure unique. À Toronto (Canada), les entrepreneurs peuvent constituer leur entreprise en société en ligne, et reçoivent automatiquement un numéro d'entreprise dans un délai maximum de cinq jours. En Nouvelle-Zélande, ils peuvent s'inscrire au service des contributions tout en constituant leur entreprise en société en ligne. La Grèce et la Hongrie ont réduit d'environ 80 % le montant du capital minimum obligatoire. La Hongrie a en outre mis en place un système d'enregistrement et de publication de l'avis de constitution de la société en ligne, et elle n'exige plus le recours aux services d'un notaire. L'Italie a remanié son système d'inscription électronique pour permettre aux entreprises de remplir toutes les formalités en une seule fois. En Slovaquie, le guichet unique a regroupé quatre procédures en une, et a abaissé les frais d'enregistrement. La situation est moins favorable pour les entrepreneurs en Suisse : le montant du capital qu'ils doivent déposer auprès d'une banque pour pouvoir inscrire une entreprise au registre a doublé pour atteindre près de 20 000 dollars.

Dans la région Amérique Latine et Caraïbes, l'El Salvador a mené le mouvement en procédant à des réformes pour la troisième année consécutive. Le nouveau code de commerce réduit de moitié le montant du capital minimum obligatoire à verser, simplifie la procédure de légalisation des livres comptables et facilite l'obligation de publier l'information. L'Uruguay a aboli l'obligation de verser un capital minimum. La Colombie a fait porter ses efforts sur les réformes administratives, a sensiblement réduit les coûts et a simplifié les règles régissant la tenue des livres comptables. La région s'est aussi caractérisée par l'informatisation des opérations : au Costa Rica, les délais ont été raccourcis de 17 jours grâce à l'informatisation du système d'inscription au registre fiscal ; au Panama les procédures d'octroi de licences ont été simplifiées et, en République Dominicaine, les frais de création d'une entreprise ont été réduits et un système de vérification en ligne des dénominations a été mis en place.

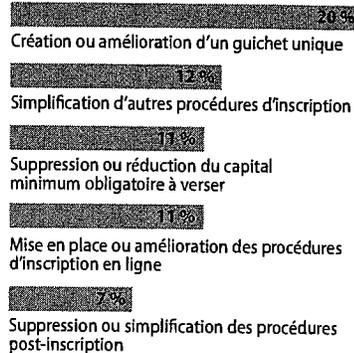
En Asie de l'Est, la Malaisie a raccourci de 11 jours la durée des procédures en mettant en place un système d'inscription au registre en ligne. Singapour a combiné le processus de recherche de dénomination et celui de l'inscription au registre des entreprises. Les Tonga ont réduit les délais et les frais en procédant à une réforme de l'octroi de licences. L'Indonésie a ramené la durée des procédures de création d'une entreprise de 105 à 76 jours, mais a presque doublé le montant du capital minimum à verser.

En Asie du Sud, seul le Bangladesh a procédé à des réformes ; il a rendu facultatif le recours aux services de juristes pour l'inscription d'une entreprise au registre.

FIGURE 2.5

Les 5 caractéristiques principales des réformes destinées à faciliter la création d'entreprise

Réformes qui incluent cet élément depuis DB 2005 (%)



Note : Une réforme peut avoir plusieurs éléments.
Source : Base de données *Doing Business*.

QUELLES SONT LES TENDANCES DE RÉFORME ?

Au cours des cinq dernières années, 115 pays du monde entier ont simplifié la création d'entreprises en procédant à 193 réformes (voir figure 2.4). Un grand nombre d'entre eux ont opté pour des réformes administratives de faible coût n'exigeant pas l'apport de modifications aux réglementations ou n'impliquant que des changements très limités. D'autres sont allés plus loin, en promulguant de nouvelles lois ou en amendant la législation. Certaines des réformes les plus fréquentes, et certains des enseignements tirés des efforts menés à cette fin, figurent ci-après (voir figure 2.5).

CRÉATION D'UN GUICHET UNIQUE

Trente-neuf pays ont, au cours des cinq dernières années, institué ou modernisé un guichet unique: seize en Europe de l'Est et Asie centrale, sept en Afrique, six dans le groupe des pays de l'OCDE à revenu élevé, cinq en Amérique latine et cinq au Moyen-Orient et Afrique du Nord. Un guichet unique peut offrir un moyen rapide de donner une impulsion aux réformes. L'Azerbaïdjan, El Salvador, le Guatemala et le Maroc ont créé les leurs en moins de six mois. La mise en place de guichets uniques a eu des résultats encourageants. À Oman, le nombre d'inscriptions d'entreprises au registre est passé de 733, en moyenne, par mois en 2006 à 1 306 en 2007. En Azerbaïdjan, le nombre d'inscriptions a augmenté de 40 % entre le 1er janvier et mai 2008. La Croatie a connu une augmentation de plus de 300 % en trois ans du nombre d'entreprises créées à Zagreb et à Split.

La mise en place d'un guichet unique n'est toutefois pas un remède miracle. Les entrepreneurs doivent souvent accomplir des formalités additionnelles auprès d'autres bureaux (figure 2.6). Au Guatemala, par exemple, le guichet unique peut organiser l'inscription d'une entreprise au registre du commerce et au registre fiscal ainsi que l'immatriculation à la sécurité sociale en l'espace de 2 à 3 jours. Toutefois, pour que la procédure d'inscription puisse être close, il faut qu'un avis ait été publié pendant huit jours pour permettre à de tierces parties d'émettre des objections. Malgré le guichet unique, les entrepreneurs doivent encore suivre onze procédures et attendre 26 jours pour pouvoir être inscrits. Les réformateurs courent également le risque de créer des « guichets de plus » ou des « boîtes postales » qui se bornent à recevoir les demandes et à les transmettre aux ministères pour approbation. Les attentes perdurent.

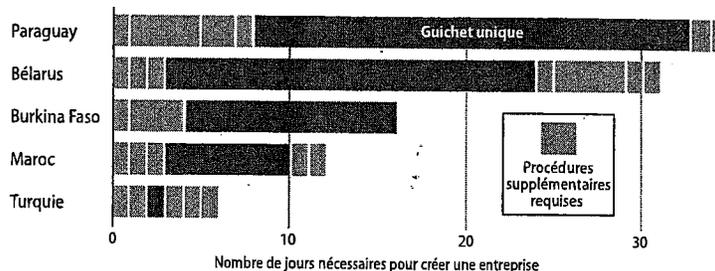
SUPPRESSION DU CAPITAL MINIMUM OBLIGATOIRE À VERSER

Soixante-neuf pays autorisent la création d'entreprises sans exiger le versement d'un

FIGURE 2.6

Guichets uniques — un même nom, des résultats différents

Temps et procédures de création d'une entreprise



Source : Base de données Doing Business.

capital minimum préétabli avant l'inscription au registre. Ils laissent les entrepreneurs déterminer ce qui convient à leur entreprise, compte tenu de sa nature et de la structure de son capital. Vingt-deux pays ont réduit ou supprimé l'obligation de déposer un capital minimum au cours des cinq dernières années, parmi lesquels l'Égypte, la Finlande, la France, la Géorgie, la Hongrie, le Japon, la Jordanie, l'Uruguay et le Yémen. Ces pays sont parmi ceux qui ont enregistré les augmentations les plus fortes du nombre d'entreprises créées. À la suite de la décision prise par Madagascar en 2006 de réduire de 80 % le capital minimum obligatoire à verser, le pourcentage d'inscriptions d'entreprises a fait un bond pour passer 13 % à 26 %. Lorsque la Tunisie a agi de même, les créations d'entreprises ont augmenté de 30 % entre 2002 et 2006, ce qui a amené les autorités tunisiennes à abolir cette obligation en 2007-08.

EXPLOITATION DE LA TECHNOLOGIE

L'informatisation de la procédure d'inscription au registre est l'un des moyens les plus efficaces d'accélérer la création d'entreprise. Sept des pays où la création d'entreprise est la plus rapide (Australie, Canada, Danemark, Estonie, Nouvelle-Zélande, Singapour et Portugal) offrent aux entrepreneurs la possibilité de s'inscrire en ligne. Plus de 20 pays ont mis en place un tel système au cours des cinq dernières années. Les clients ne sont pas les seuls à bénéficier de gains de temps et d'argent. Lorsque la Belgique a mis en place son système d'inscription et de dossiers électroniques, elle a réduit ses frais administratifs annuels de 1,7 milliard d'euros.

Il est possible de procéder à une inscription au registre en ligne dans plus de 80 % des pays développés mais dans seulement 30 % des pays en développement. Cela n'est évidemment guère surprenant si l'on considère les disparités qui existent au niveau de l'accès à Internet et de son coût⁸.

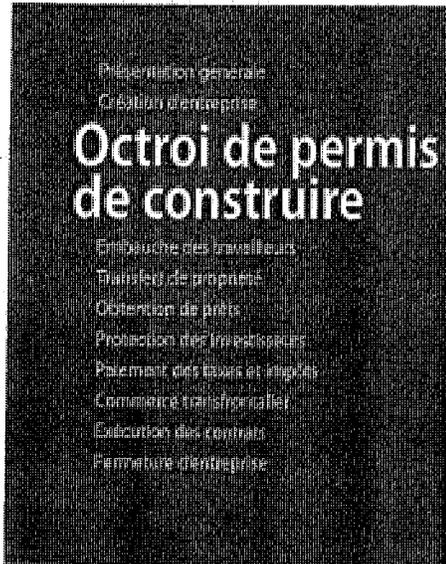
L'inscription électronique est par ailleurs plus complexe qu'elle n'y paraît. En Suède, les demandes d'inscription au registre du commerce, au registre fiscal et au bureau de l'em-

ploi peuvent se faire en ligne mais la plupart des formulaires doivent encore être imprimés et signés à la main. Les Philippines offrent la possibilité aux entrepreneurs de réserver leur raison sociale et d'inscrire leur entreprise en ligne, mais exigent qu'ils se présentent en personne pour régler les montants dus. La Belgique autorise le dépôt d'un dossier par voie électronique à condition toutefois que cette procédure soit accomplie par un notaire ou un juriste. En Argentine, les directeurs d'entreprise doivent obtenir un numéro de code pour accéder au système fiscal en ligne et obtenir un numéro d'identification fiscale. Les pays doivent également veiller à ce que la législation nécessaire à l'autorisation des transactions électroniques soit en vigueur.

Il est toutefois d'ores et déjà possible de bénéficier grandement en temps, argent et sécurité, de l'informatisation des fichiers au registre du commerce, ou de l'offre de certains services en ligne, tels que la vérification de la dénomination. Il faut un début à tout. Il y a seulement 13 ans, un des centres d'inscription d'entreprises aux États-Unis stockait tous les dossiers dans un entrepôt si vaste que les employés s'y déplaçaient sur des patins à roulettes. Il fallait compter environ un mois pour obtenir le dossier demandé. Heureusement, l'entrepôt n'a jamais connu d'incendie.

NOTES

1. Cet exemple est extrait de *Doing Business: Women in Africa* (2008a), recueil d'études de cas d'entrepreneurs africains.
2. Kaplan, Piedra et Seira (2008) pour le Mexique, Chari (2008) pour l'Inde, Monteiro et Assunção (2008) pour le Brésil, et Yakovlev et Zhuravskaya (2008) pour la Fédération de Russie.
3. Barseghyan (2008).
4. Bruhn (2008).
5. Ciccone et Papaioannou (2007).
6. Freund et Bolaky (prochainement), Chang, Kaltani et Loayza (2005), Cunat et Melitz (2007), Helpman et Itskhoki (2007) et Helpman, Melitz et Rubinstein (2008).
7. Klapper et al. (2008).
8. Base de données World Bank Group Entrepreneurship, 2008.



En 2007, la municipalité de Niamey au Niger a délivré 300 permis de construire. On aurait du mal à le deviner en contemplant cette ville où les immeubles poussent comme des champignons. « Un permis de construire ? Pour quoi faire ? Faites appel à un entrepreneur en construction, dites-lui ce que vous voulez et voilà ! » affirme un promoteur local.

Cette approche en matière de construction a donné comme résultat une ville qui n'est pas en phase avec les plans de zonage : des canalisations d'eau zigzaguent dans tous les sens et des maisons s'étaient au-delà de leurs parcelles de terrain. La raison: l'obtention de toutes les autorisations et le raccordement aux réseaux d'utilité publique peut prendre près de 9 mois, et coûter jusqu'à 2 694 % du revenu par habitant.

La situation pourrait bientôt changer. Le Niger a adopté un nouveau code de construction en mars 2008, à la suite de l'effondrement de deux immeubles dans le centre de Niamey.

TABLEAU 3.1

Où l'octroi de permis de construire est-il facile ? Où ne l'est-il pas ?

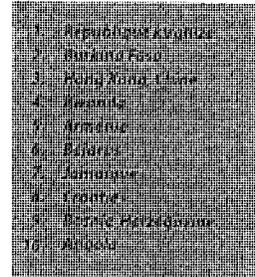
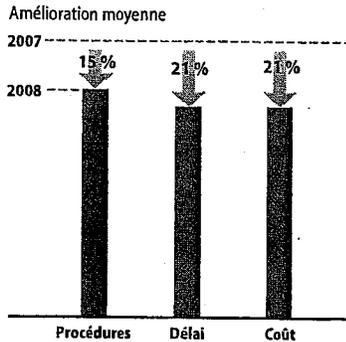
Le plus facile	CLASSEMENT	Le plus difficile	CLASSEMENT
St.-Vincent-et-les-Grenadines	1	Tanzanie	172
Singapour	2	Burundi	173
Nouvelle-Zélande	3	Zimbabwe	174
Belize	4	Kazakhstan	175
Îles Marshall	5	Chine	176
St.-Kitts-et-Nevis	6	Libéria	177
Danemark	7	Tadjikistan	178
Maldives	8	Ukraine	179
Kenya	9	Fédération de Russie	180
Géorgie	10	Érythrée	181

Remarque : Les classements sont la moyenne des classements de chaque pays en matière de procédures, délais et coûts nécessaires à la conformité aux formalités administratives pour la construction d'un entrepôt. Voir les Notes statistiques pour plus de détails.

Source : Base de données Doing Business.

FIGURE 3.1

Les 10 premiers pays réformateurs en matière d'octroi de permis de construire



Source : Base de données Doing Business.

À Almaty au Kazakhstan, les entrepreneurs en bâtiment souffrent du poids d'une réglementation excessive. Un entrepreneur souhaitant simplement construire un entrepôt n'a d'autre choix que de se plonger dans un labyrinthe de 38 procédures, passant par 18 agences et d'y consacrer 231 jours.

Trouver le bon équilibre constitue un vrai défi lorsqu'il s'agit des réglementations en matière de construction. De bonnes réglementations garantissent des normes de sécurité qui protègent le public tout en rendant le processus d'obtention du permis efficace, transparent et abordable pour les autorités et les entrepreneurs qui y ont recours. Si les procédures sont trop complexes ou coûteuses, les entrepreneurs se passent du permis.

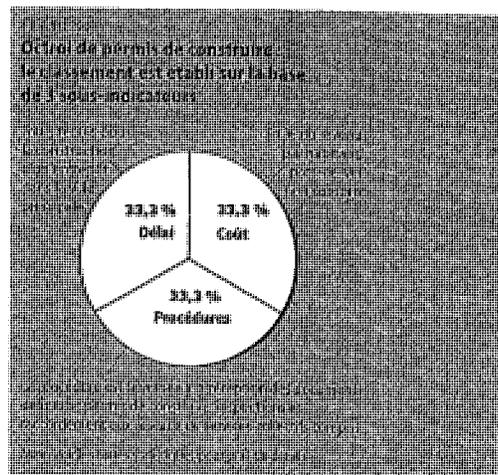
C'est dans le but de parvenir à cet équilibre entre la sécurité et le coût que la Bavière a institué en 1994 une méthode d'octroi de permis qui procède par classification. Pour les projets à bas risque, les architectes doivent fournir une preuve de leurs compétences et assumer la responsabilité de la construction. Les projets à risque moyen exigent l'approbation des plans par un expert indépendant dûment habilité. Seuls les projets complexes et à haut risque sont entièrement examinés par les autorités compétentes¹. De 1994 à 2002, les entrepreneurs ont économisé environ 154 millions d'euros de frais d'obtention de permis de construire et la direction de la construction a réduit ses effectifs de 270 employés. Cette approche s'est étendue au reste de l'Allemagne.

Les économies les plus performantes en matière de facilité d'octroi de permis de construire se caractérisent par la rigueur de leurs procédures qui restent néanmoins transparentes et rapides (Tableau 3.1). La rapidité du processus est importante. Une étude réalisée récemment aux États-Unis indique que l'accélération par 3 mois du processus de délivrance de permis de construire sur les 22 mois que compte un cycle de projet pourrait augmenter les

recettes de l'impôt foncier de 16,15 % et les dépenses en construction pour les collectivités locales de 5,7 %. Et pourtant, dans 80 des 181 économies étudiées dans *Doing Business*, le délai d'obtention des permis est supérieur aux 30 jours de construction nécessaires dans le cas standardisé.

La direction de la construction de Singapour facilite l'accès aux informations nécessaires pour obtenir un permis de construire. Sur son site web elle donne la liste de tous les formulaires à remplir, fournit des exemplaires téléchargeables et permet aux utilisateurs d'envoyer tous les documents par voie électronique. Les promoteurs autrichiens, danois, islandais, malaisiens et américains complètent également leurs formulaires en ligne. Vingt-sept pays, dont la France et Hong Kong (Chine), garantissent l'approbation rapide de permis de construire par le biais de règles tacites, les délais allant de 2 à 4 semaines.

En Finlande et à Singapour, tous deux classés parmi les 10 pays les plus rapides dans l'octroi de permis de construire, c'est l'architecte ou un autre professionnel qualifié,



qui est responsable de la supervision et de s'assurer de la qualité de la construction.

QUI A RÉFORMÉ EN 2007-08 ?

En 2007-08 dix-huit économies ont facilité aux entreprises les formalités liées à la construction (tableau 3.2). L'Afrique est le continent qui compte le plus de réformes qui facilitent l'octroi de permis de construire, avec 6 pays dont l'Angola, le Burkina Faso, le Libéria, la Mauritanie, le Rwanda et la Sierra Leone. L'Europe de l'est et l'Asie centrale suivent, avec des réformes en Arménie, au Bélarus, en Bosnie-Herzégovine, en Croatie et en République kirghize.

En Asie de l'Est et le Pacifique, Hong-Kong (Chine), Singapour et Tonga ont simplifié leurs procédures. En Amérique latine et aux Caraïbes, la Colombie et la Jamaïque ont réduit le délai pour le traitement des demandes de permis de construire. Parmi les pays à revenu élevé de l'OCDE, le Portugal a été le seul à instituer des réformes. Au Moyen-Orient et en Afrique du Nord, l'Égypte s'affiche comme le seul pays réformateur. L'Asie du Sud n'a entrepris aucune réforme majeure.

La République kirghize se classe à la tête des réformateurs en matière d'octroi de permis de construire en 2007-08. Un nouveau guichet unique a été mis en place pour délivrer les permis de construire et édicter les conditions liées au plan architectural. La réglementation héritée de l'ère soviétique exigeait des entrepreneurs qu'ils obtiennent l'autorisation préalable de chacun des services d'utilité publique. Désormais, toutes les autorisations sont gérées par un guichet unique.

Les réformateurs kirghizes ne ce sont pas arrêtés là. Un décret présidentiel a supprimé le permis local, qui exigeait d'obtenir la signature du maire de Bichkek, une procédure pour laquelle il fallait compter 60 jours. « C'était un vrai cauchemar. Vous ne saviez jamais quels autres papiers seraient demandés », déclare Bekbolot, propriétaire d'une entreprise de construction de taille moyenne. De même, la mairie ne gère plus les permis d'habitation. « Avant les réformes, il me fallait 6 mois et malgré cela je ne parvenais pas à obtenir la signature du maire. Après les réformes, juste une semaine suffit pour faire signer et sceller mon permis d'habitation ».

Après avoir supprimé 9 procédures et réduit le temps de 173 jours, le gouvernement se concentre désormais sur la réduction des coûts qui, à plus de 405 % du revenu par habitant, demeurent élevés.

Le Burkina Faso, autrefois parmi les 10 pays ayant le système d'octroi de permis de construire le plus complexe, s'est classé au deuxième rang des réformateurs. Un programme de réformes comptant plusieurs volets a réduit le délai de 12 jours et baissé les coûts de 25 %. Pour commencer, un décret du gouvernement a limité le nombre

TABLEAU 3.2

Simplification des procédures d'octroi de permis de construire — l'un des éléments de réforme les plus populaires en 2007-08

Simplification des procédures d'octroi de permis de construire	Angola, Colombie, Croatie, Hong-Kong (Chine), Jamaïque, République kirghize, Rwanda, Tonga
Réduction des délais de traitement des demandes de permis	Bélarus, Bosnie-Herzégovine, Colombie, Jamaïque, Libéria, Singapour
Adoption de nouvelles réglementations	Croatie, Égypte, Mauritanie, Portugal, Tonga
Réduction des frais	Arménie, Bosnie-Herzégovine, Burkina Faso, Hong-Kong (Chine), Libéria
Amélioration du régime d'inspection des projets de construction	Burkina Faso, Hong-Kong (Chine), Sierra Leone

Source : Base de données Doing Business.

d'inspections des chantiers par le Laboratoire National des Bâtiments et Travaux Publics. Cela a mis fin aux inspections imprévisibles bihebdomadaires, source de harcèlement des entrepreneurs à Ouagadougou. « Nous pouvons toujours nous attendre à des inspections aux phases critiques, mais cela n'a rien à voir avec la quinzaine d'inspections qu'on recevait avant », affirme un architecte. Le gouvernement a créé un guichet unique en mai 2008, une mesure qui a déjà porté ses fruits. Il a réduit les frais d'examen des sols de moitié ainsi que ceux inhérents aux autorisations municipales et aux études sur la sécurité anti-incendie. La mesure permet aux demandeurs de permis de construire d'effectuer tous les paiements auprès d'un seul bureau.

Les réformateurs ont été actifs en Afrique. Au Libéria, le ministère des Travaux publics s'est engagé à délivrer des permis de construire dans un délai de 30 jours contre 90 précédemment. Le ministère a mené une campagne publicitaire sur le nouveau délai réglementaire de 30 jours et élaboré une liste de contrôle facile à utiliser contenant tous les documents requis. Il a également supprimé l'obligation d'obtenir la signature du ministre sur les permis de construire pour des projets simples en déléguant l'autorisation à des agents de niveau intermédiaire.

Le secrétaire d'État du Libéria aux Travaux publics a baissé les frais liés aux permis de construire de moitié, de 1 400 à 700 dollars, afin de favoriser davantage la légalité des constructions dans Monrovia. « J'ai estimé que les entrepreneurs choisissaient le travail au noir car les coûts étaient trop élevés, j'ai donc décidé de réduire les frais ». Dans un pays où l'obtention d'un permis de construire impliquait un coût dix fois supérieur au revenu par habitant et où d'autres coûts liés à l'obtention du permis de construire demeurent élevés, cela n'a rien d'absurde (tableau 3.3).

La Sierra Leone a réformé son régime d'inspection. La réglementation en vigueur prévoyait des inspections après chaque étape de la construction. Les inspecteurs se ren-

daient sans prévenir sur les chantiers une ou même deux fois par semaine. Dès 2007, le ministère de l'Aménagement du territoire, du Logement, des Sols et de l'Environnement a recruté une nouvelle équipe d'inspecteurs professionnels et a commencé à appliquer la réglementation.

Le Rwanda a simplifié la validation de projet de construction pour la deuxième année consécutive en regroupant les demandes d'autorisation d'emplacement et du permis de construire dans un seul formulaire. Les entreprises doivent désormais envoyer qu'une seule demande pour l'eau, l'assainissement et le raccordement au réseau électrique. L'Angola a également intégré les demandes de branchement aux réseaux électrique et d'alimentation d'eau au processus d'obtention du permis de construire, ce qui a réduit le nombre de procédures à 12 contre 14 précédemment.

La Mauritanie a lancé son premier code de la construction, assouplissant les conditions préalables à la réalisation de petits projets de construction ; cette innovation pose les bases nécessaires à la création d'un guichet unique pour la délivrance des permis de construire.

Au Zimbabwe et au Bénin, l'obtention de permis de construction est devenue plus difficile. À Harare la capitale du Zimbabwe, les employés quittent l'administration chargée de la construction. En l'absence de professionnels qualifiés en nombre suffisant pour examiner les demandes, il faut compter un an pour obtenir un plan de construction auprès du conseil municipal.

À Cotonou au Bénin, il faut compter désormais 180 jours pour obtenir un permis de construire, soit 3 mois de plus qu'auparavant, en raison des délais administratifs. Une nouvelle réglementation entrée en vigueur en juin 2007 fixe des limites de temps à 120 jours pour les permis de construire, mais encore faudrait-il que ces délais soient respectés.

L'Europe de l'Est et l'Asie centrale ont connu de nombreuses réformes dont seule la moitié vise à alléger le fardeau réglementaire. En Croatie, un nouveau code de la

16 DOING BUSINESS 2009

TABLEAU 3.3

Quels pays réglementent le moins les permis de construire et quels pays les réglementent le plus ?

Procédures (nombre)			
Le moins		Le plus	
Danemark	6	Azerbaïdjan	31
Nouvelle-Zélande	7	Hongrie	31
Vanuatu	7	Brunéi Darussalam	32
Suède	8	Guinée	32
Tchad	9	Tadjikistan	32
Maldives	9	El Salvador	34
Sainte-Lucie	9	République tchèque	36
Grenade	10	Chine	37
Jamaïque	10	Kazakhstan	38
Kenya	10	Fédération de Russie	54

Délai (jours)			
Le plus rapide		Le plus lent	
Corée	34	Cameroun	426
Finlande	38	Suriname	431
Singapour	38	Ukraine	471
États-Unis	40	Lesotho	601
Vanuatu	51	Côte d'Ivoire	628
Îles Marshall	55	Iran	670
Bahreïn	56	Fédération de Russie	704
Îles Salomon	62	Cambodge	709
Nouvelle-Zélande	65	Haïti	1 179
Belize	66	Zimbabwe	1 426

Coût (% du revenu par habitant)			
Le moins élevé		Le plus élevé	
Qatar	0,8	Ukraine	1 902
Émirats arabes unis	1,5	Tanzanie	2 087
St-Kitts-et-Nevis	5,1	Serbie	2 178
Brunéi Darussalam	5,3	Fédération de Russie	2 613
Trinité-et-Tobago	5,5	Guinée-Bissau	2 629
Palao	5,9	Niger	2 694
Malaisie	7,9	Burundi	8 516
St-Vincent-et-les-Grenadines	8,4	Afghanistan	14 919
Thaïlande	9,4	Zimbabwe	16 369
Hongrie	10,3	Libéria	60 989

Source : Base de données Doing Business.

construction a mis fin à l'obligation d'obtenir un permis de construire pour les projets de petite taille et assoupli les conditions pour les plus grands. Désormais, les projets de construction commerciaux de taille moyenne n'ont plus besoin d'autorisations de la part des pompiers, des autorités responsables de l'approvisionnement en eau et de l'assainissement, de la compagnie de télécommunications, de l'inspection du travail et des autorités sanitaires, supprimant ainsi 5 procédures.

En Bosnie-Herzégovine, les améliorations administratives ont facilité l'obtention d'extraits cadastraux requis pour les permis de construire et pour enregistrer de nouveaux bâtiments dans le cadastre et le livre foncier.

Cela a permis de réduire le délai de 467 à 296 jours. Au Bélarus, les nouvelles limites de temps statutaires pour les procédures préliminaires à l'obtention du permis de construire et pour le permis de construire proprement dit ont été réduites de 140 jours. En Arménie, les entreprises ne sont plus tenues de payer des frais de « contribution à des œuvres caritatives » pour obtenir le droit d'enregistrement. Le coût a baissé de 383,3 % du revenu par habitant.

Plusieurs pays ont fait le chemin inverse. En Serbie, le délai d'obtention des permis de construire a augmenté en moyenne de 75 jours. En Ukraine, une réglementation entrée en vigueur en 2007 exige des entreprises qu'elles versent une cotisation

destinée au développement de l'infrastructure qui représente 15 % des coûts de construction. Les entrepreneurs de Kiev peuvent s'attendre désormais à payer 1 902 % du revenu par habitant pour le traitement de leur demande de permis de construire.

En Asie de l'Est, Hong-Kong (Chine) a mis en œuvre un large programme qui a supprimé 8 procédures et a réduit le délai d'obtention des permis de construire de plus de 5 semaines, ce qui place le pays parmi les premiers réformateurs globalement. En 2006, le gouvernement, en collaboration avec le secteur privé, a constitué une équipe intersectorielle de consultation pour identifier les possibilités d'améliorer les procédures de délivrance des permis. Des groupes de travail créés avec le concours d'organismes et entreprises opérant dans le secteur de la construction ont mis en évidence les procédures superflues, contribué à améliorer la communication et la coordination et trouvé des solutions faciles aux problèmes liés à la réglementation et susceptibles d'accroître l'efficacité. « Il s'agit d'une approche pragmatique et très judicieuse, en phase avec notre culture », fait remarquer le propriétaire d'une société de construction locale.

Singapour a réduit le délai de traitement des demandes de permis de construction de deux tiers en 2007-08, plus qu'aucun autre pays du monde. Les agences responsables des autorisations ont réduit de moitié leurs limites de temps en interne. Pour gagner davantage de temps, la direction de la construction a eu recours à un nouveau système de gestion des données simplifié et facilement accessible. Les entrepreneurs en bâtiment sont régulièrement informés de l'état d'avancement de leurs demandes de permis par courriel et SMS.

L'Amérique latine et les Caraïbes ont également entrepris des réformes majeures. En Colombie, les magistrats responsables de la délivrance des permis de construire ont commencé à utiliser un formulaire unique. Les entrepreneurs ne sont plus tenus d'obtenir les noms et les coordonnées de tous les riverains avant de soumettre une demande de permis. Un décret instaurant la mise en place d'une règle tacite vieille de dix ans est entré en vigueur, réduisant le délai d'obtention du permis de construire d'un mois, réduisant ainsi les délais à 2 mois. En Jamaïque, le gouvernement a commencé à instituer un délai de 90 jours. Cela a permis de diminuer le délai d'obtention du permis de construire de 210 à 130 jours, un délai bien plus court mais encore éloigné de l'objectif visé.

Dans le reste du monde, les pays n'ont cessé de réformer leurs codes de la construction. Tonga a instauré son code de la construction 2005 à la fin de l'année 2007. Le nouveau code intègre les autorisations en matière de sécurité anti-incendie, d'hygiène et de zonage au processus d'octroi de permis de construire, supprimant ainsi 3 procédures et réduisant le

délai de 12 jours. La nouvelle réglementation portugaise régissant la construction prévoit le traitement électronique des documents. Le nouveau code de la construction égyptien vise à réduire le délai d'obtention des permis de construire en mettant en place un guichet unique, et en veillant à l'application d'une limite de temps de 30 jours. Le nouveau code prévoit également un certificat unique pour le raccordement aux réseaux de services d'utilité publique. Auparavant, pour chaque raccordement il fallait 3 lettres différentes de la municipalité.

QUELLES SONT LES TENDANCES DE RÉFORME ?

Au cours des quatre dernières années, avec 20 réformes, l'Europe de l'Est et l'Asie centrale ont entrepris le plus grand nombre de réformes, facilitant le traitement des demandes de permis de construire (figure 3.3). L'Afrique vient ensuite avec 13 réformes. Les pays à revenu élevé de l'OCDE en ont 9. Le nombre de réformes en Asie de l'Est et la région Pacifique se chiffre à 8, l'Amérique latine et les Caraïbes à 6, le Moyen-Orient et l'Afrique du Nord à 4 et l'Asie du Sud n'en a aucune.

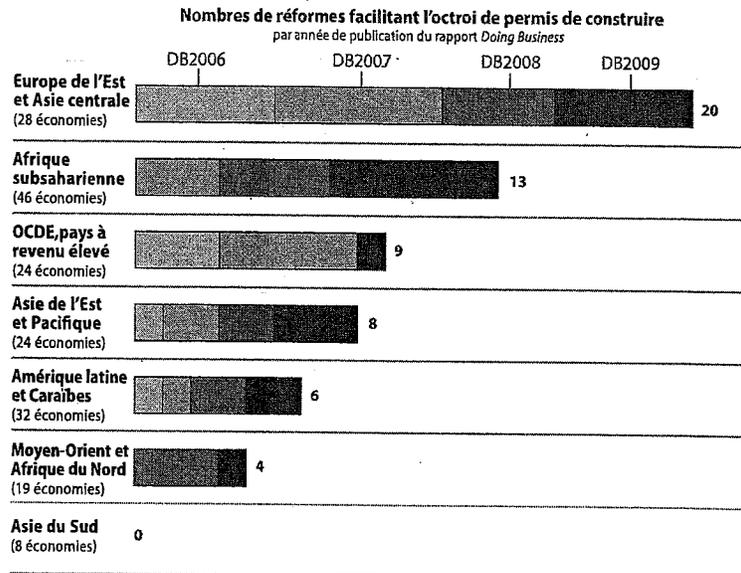
Sur un total de 60 réformes assouplissant les conditions d'octroi de permis de construire, 35 sont d'ordre juridique et 25 de nature administrative. Les réformes juridiques se rapportent à de nouveaux codes de construction, et portent aussi sur les réglementations et codes qui modifient les normes et l'organisation de la délivrance des permis. Les réformes administratives consistent à simplifier la validation des projets, à fixer des délais et à offrir la possibilité de compléter des procédures en ligne. La réforme des codes de la construction peut être un exercice long et complexe qui fait appel à la participation de nombreux acteurs. Le nouveau code de la construction entré en vigueur en 2007 en République tchèque est le fruit de 18 ans de travail.

En Europe de l'Est et Asie centrale, bien qu'initialement concentrées sur les réformes juridiques, les mesures envisagées portent progressivement sur les réformes administratives. La Géorgie en est une bonne illustration. Après 3 années de réforme, elle s'est classée parmi les 10 premiers réformateurs des procédures d'octroi de permis de construire. Les longs délais persistent dans le reste de la région où il faut compter 260 jours en moyenne, soit 100 jours de plus que la moyenne de 154 jours observée dans les pays membres de l'OCDE.

Les pays réformateurs en Afrique ont commencé par les réformes administratives. Prenant un bon départ en 2006, ils ont supprimé en moyenne 4 procédures et réduit les délais de 15 jours. Dans l'intervalle, les délais ont augmenté de 26 jours dans le reste de la

FIGURE 3.3

Les réformes s'accroissent en Afrique subsaharienne



Note : Une réforme est comptée comme une réforme par pays réformateur par an.
Source : Base de données Doing Business.

région. Au Nigéria, les réformes administratives ont permis de supprimer les procédures et les inspections superflues. Les entrepreneurs en Afrique continuent toutefois de faire face soit à des codes obsolètes en matière de construction soit à de nouveaux codes dont l'application reste partielle. Le Kenya a réformé l'ensemble de ses réglementations. À l'heure actuelle, c'est le seul pays africain à s'être classé parmi les dix premiers pays pour la facilité d'octroi de permis de construire.

SIMPLIFIER LES PROCÉDURES DE VALIDATION DES PROJETS

L'élément de réforme le plus populaire dans le monde concerne la simplification des procédures de validation des projets de construction (figure 3.4). Dans la mesure où ces procédures font appel au contrôle technique de plusieurs organismes, il va de soi que la préférence aille à la mise en place d'un guichet unique, bien que cela ne soit pas une tâche facile. Les guichets uniques sont conçus pour intégrer des services au niveau d'un point de contact unique entre les autorités et les entrepreneurs. Leur succès dépend de la coordination entre les autorités concernées et l'existence d'une législation judicieuse et d'envergure.

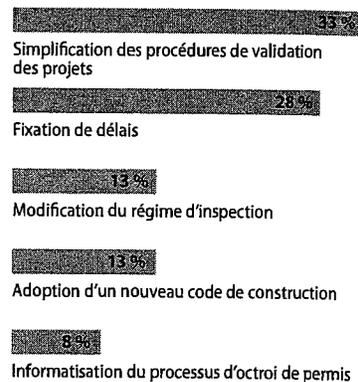
Au Bangladesh par exemple, en août 2007, la direction de la construction de la ville de Dhaka a créé un guichet unique pour les permis de construire. Près d'un an plus tard, les entrepreneurs devaient encore se rendre dans chaque agence en charge des autorisations, principalement en raison de l'incohérence dans la réglementation anti-

incendie. Selon la loi, seuls les immeubles de plus de dix étages requièrent l'obtention d'une attestation anti-incendie. Les pompiers insistent pour maintenir les dispositions antérieures prévoyant un seuil de 6 étages, comme auparavant. La conséquence pour les entrepreneurs est qu'ils peuvent passer six mois à faire la navette entre les différentes administrations, s'efforçant de venir à bout de l'incohérence de cette réglementation.

FIGURE 3.4

Les 5 caractéristiques principales des réformes destinées à faciliter l'octroi de permis de construire

Réformes qui incluent cet élément depuis DB2006 (%)



Note : Une réforme peut avoir plusieurs éléments.
Source : Base de données Doing Business.

FIXER DES DÉLAIS

La deuxième réforme la plus populaire concerne la fixation de délai ou l'établissement de règles tacites. Nombreux sont les pays à inscrire des limites de temps dans la loi, espérant en finir avec les retards de l'administration. L'Algérie a institué un délai de deux mois pour la délivrance des permis de construire en 2006. Il faut toutefois encore compter 150 jours en moyenne pour obtenir un permis de construire, en raison du manque de personnel administratif et de la crainte des entrepreneurs de voir leurs bâtiments détruits s'ils poursuivent les travaux sans permis. Ils attendent, donc.

En Colombie, une règle de consentement « tacite » a été instituée en 1997 par voie législative. Dix ans plus tard, un règlement d'application et une vaste campagne de sensibilisation du public ont finalement permis aux entrepreneurs de prendre le contrôle du processus. « Nous pouvons désormais démarrer les travaux de construction après 45 jours ouvrables sans crainte. Tant que les conditions sont remplies, nous savons que la loi nous protège », affirme un architecte colombien.

RATIONALISER LES INSPECTIONS

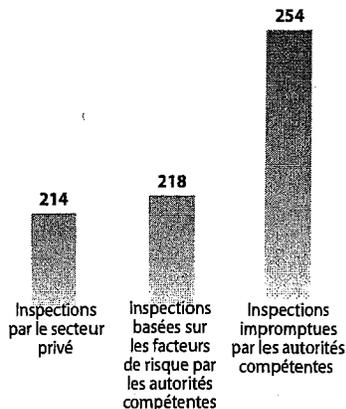
La troisième réforme la plus populaire a consisté à s'éloigner des inspections impromptues pour adopter progressivement une approche plus axée sur la prise en compte des facteurs de risque, les inspections n'intervenant qu'aux phases critiques de la construction. En règle générale, les autorités chargées de la réglementation de la construction s'appuient sur les inspections pour assurer la conformité aux règles. À l'heure actuelle, seules 41 économies, la plupart en Afrique, en Amérique latine et aux

Carabes et au Moyen-Orient et en Afrique du Nord, continuent d'y avoir recours. Les autorités sont conscientes que les inspections impromptues mettent leurs ressources déjà limitées à rude épreuve et restent une méthode inefficace pour assurer la sécurité des constructions (figure 3.5).

Onze des 15 économies les mieux classées au titre de la facilité d'octroi de permis de construire ne se sont pas contentées du régime d'inspection basé sur la prise en compte des facteurs de risque. Ces pays autorisent plutôt des spécialistes dûment habilités ou des agences indépendantes à effectuer les inspections pendant les travaux de construction. Les autorités inspectent généralement les immeubles dès lors que ceux-ci sont terminés. Singapour, l'un des plus performants, délègue le contrôle et la supervision de l'ensemble du processus de construction à des ingénieurs et architectes agréés. Au Japon, en raison de l'application de règles d'agrément plus souples aux entreprises privées d'inspection, on note une augmentation en nombre de ces entreprises, ce qui a pour effet d'accélérer leur recrutement et de réduire les frais à la charge des entrepreneurs.

La plupart des pays européens ont délégué au moins une partie des inspections au secteur privé. Leur expérience démontre que les inspections privées sont plus efficaces lorsqu'elles bénéficient du soutien d'associations professionnelles solides outre des mécanismes d'accréditation parfaitement réglementés. L'existence d'un secteur d'assurance solide s'avère également utile. En 2007, la République tchèque a institué une nouvelle profession d'inspecteurs agréés. L'existence de deux associations professionnelles d'architectes, d'ingénieurs et de techniciens a constitué une base solide pour cela³.

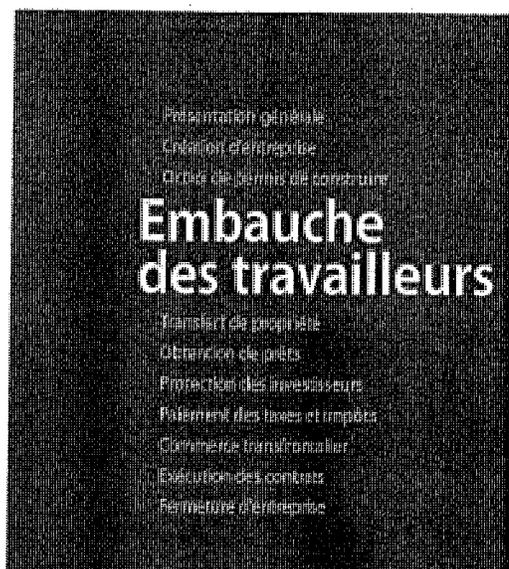
FIGURE 3.5
Inspections par le secteur privé et en fonction des risques — un système plus efficace
Délai moyen d'inspection (jours)



Source : Base de données Doing Business.

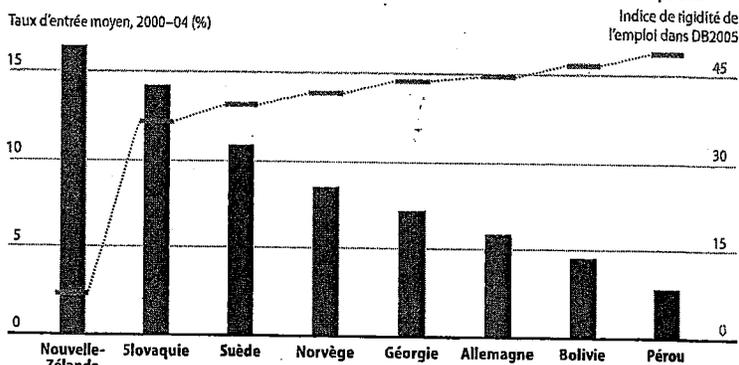
NOTES

1. Bayerisches Staatsministerium des Innern (2002).
2. PricewaterhouseCoopers (2005).
3. Geginat and Malinska (2008).



19

FIGURE 4.1
Les pays dotés d'une législation du travail rigide ont moins de créations d'entreprises



Source : Base de données *Doing Business* ; Djankov, Ganser, McLiesh, Ramalho et Shleifer (2008).

Aïssa, une styliste accomplie, est propriétaire d'une entreprise de fabrication de tissus du Sénégal tissés à la main qu'elle vend à des marques de renommée internationale telles qu'Hermès et Christian Lacroix. La demande n'a cessé d'augmenter, à tel point qu'Aïssa devra quadrupler la production pour y répondre. Elle n'aura d'autre choix que d'embaucher de nouveaux employés, chose qui paraît risquée¹. Et si la demande diminue ? Le cas échéant, il serait difficile de réduire les effectifs. « Les employés peuvent vous poursuivre en justice et vous accuser de licenciement illégal », explique Aïssa. « Vous devez leur adresser une correspondance et un long processus s'ensuit ».

Ce processus impliquerait l'envoi de plusieurs courriers à l'inspecteur du travail, tous devant donner lieu à une réponse formelle. Dans un tel cas de figure, Aïssa devra avancer des raisons spécifiques pour

justifier le licenciement et prouver qu'elle a exploré d'autres solutions. Elle ne pourra pas choisir quels employés licencier, obligation lui étant faite de procéder par ordre d'ancienneté. Elle devra également démontrer que son domaine d'activité connaît un ralentissement, ce qui est quasiment impossible à prouver, car le Sénégal manque de statistiques fiables sur les tendances du secteur. Il n'y a par ailleurs aucun critère formel établi permettant de démontrer un ralentissement de l'activité. À ce sujet, le dernier mot revient à l'inspecteur du travail.

Les lois sénégalaises sur le travail sont restrictives et permettent difficilement de s'ajuster à la demande. Outre le fardeau que constituent les conditions de licenciement, les employeurs font face à des restrictions rigoureuses sur les heures de travail et à une interdiction de recourir à des contrats à durée déterminée pour les tâches permanentes. Tout ceci pose un autre problème à Aïssa : nombreux sont ses concurrents à contourner la réglementation du travail en opérant dans le secteur informel.

Aïssa n'est pas seule dans cette situation. Une enquête auprès de 1 948 commerces de détail dans les métropoles indiennes montre que 27 % des commerçants considèrent la réglementation du travail comme une entrave². L'enquête révèle également que l'instauration d'une législation du travail plus flexible pourrait augmenter l'emploi dans les commerces de l'ordre de 22 % en moyenne. Ce qui est loin d'être négligeable : la distribution est le deuxième secteur le plus pourvoyeur d'emplois en Inde, représentant 9,4 % des travailleurs. De la même manière, une enquête réalisée au Brésil montre que l'application d'une législation du travail rigide limite la taille des entreprises et réduit l'emploi³.

Les lois sur l'emploi sont nécessaires pour rendre les relations contractuelles entre les employeurs et les travailleurs plus efficaces et pour protéger ces derniers

contre toute injustice ou discrimination perpétrée par les employeurs. Dans ses indicateurs sur l'emploi, *Doing Business* mesure la flexibilité de la réglementation sur le recrutement, les horaires de travail et le licenciement conformément aux conventions de l'Organisation internationale du travail (OIT). Une économie peut se doter des lois sur l'emploi les plus flexibles au regard des indicateurs de *Doing Business*, tout en ratifiant et respectant les conventions s'appliquant directement aux facteurs mesurés par *Doing Business*⁴ et aux normes fondamentales de travail de l'OIT. Aucune économie ne peut avoir un meilleur classement sans respecter ces conventions.

Le rapport *Doing Business* souscrit aux normes fondamentales de travail de l'OIT, à savoir les 8 conventions qui recouvrent le droit de négociation collective, l'abolition du travail forcé, l'abolition du travail des enfants et l'égalité de traitement en matière d'emploi. Le respect de ces normes facilite la

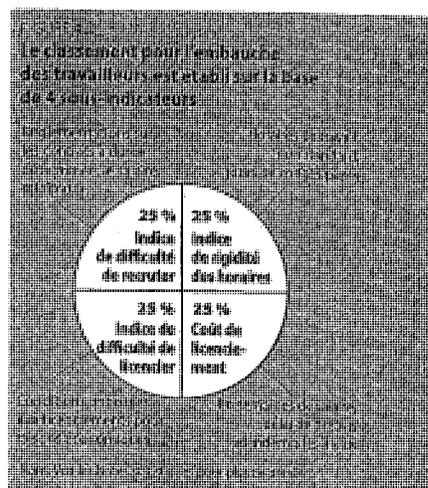
TABLEAU 4.1

Où l'embauche des travailleurs est-elle facile ? Où ne l'est-elle pas ?

Le plus facile	CLASSEMENT	Le plus difficile	CLASSEMENT
États-Unis	1	Panama	172
Singapour	2	Sierra Leone	173
Îles Marshall	3	Angola	174
Maldives	4	Rép. dém. du Congo	175
Géorgie	5	Guinée-Bissau	176
Brunéi	6	Paraguay	177
Darussalam			
Tonga	7	Guinée équatoriale	178
Australie	8	Sao Tomé-et-Principe	179
Palao	9	Bolivie	180
Danemark	10	Venezuela	181

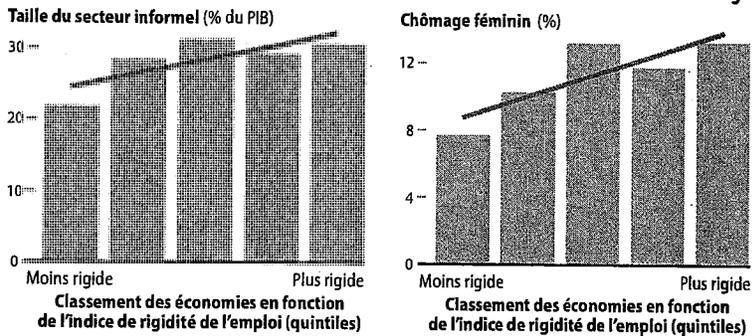
Remarque : Le classement correspond à la moyenne des classements de l'économie en matière des indices de difficulté de recruter, de rigidité des horaires, de difficulté de licencier et du coût du licenciement. Voir les Notes statistiques pour plus de détails.

Source : Base de données *Doing Business*.



20 DOING BUSINESS 2009

FIGURE 4.3

Une législation du travail rigide est associée à un vaste secteur informel et un fort chômage

Note : Les degrés de corrélation sont significatifs aux niveaux de 1 % pour la taille du secteur informel et de 10 % pour le chômage féminin, et le restant si le revenu par habitant est pris en compte.

Source : Base de données *Doing Business* ; WEF (2007) ; Banque mondiale, base de données Indicateurs du développement dans le monde.

mise en place d'un environnement propice au développement des entreprises. Ceci étant, *Doing Business* ne mesure pas la conformité à ces 8 conventions, lesquelles ne sont pas prises en compte par les indicateurs d'embauche des travailleurs. Des 8 conventions, le rapport de cette année présente celles qui ont été ratifiées par chacun des 181 États parties (voir le tableau sur l'état d'avancement de la ratification des 8 conventions relatives aux normes fondamentales de travail de l'OIT, page 147). La ratification de ces normes ne représente pas forcément un bon indicateur de conformité. Un indicateur sur la conformité est en cours de formulation dans le cadre de *Doing Business*, en vue de l'inclure prochainement dans les indicateurs d'embauche des travailleurs.

Les gouvernements du monde entier font face au problème du juste équilibre entre la protection des travailleurs et la flexibilité du marché de l'emploi. Le Danemark, par exemple, s'efforce de concilier la flexibilité avec la sécurité de l'emploi par le biais de la « flexicurité ». Les employeurs ne sont soumis à aucune réglementation contre le licenciement de salariés pour des raisons économiques. Il leur suffit de donner un préavis. Plus de 80 % des travailleurs souscrivent à un régime d'assurance volontaire contre le chômage⁵. Les travailleurs tirent profit de la flexibilité de la réglementation qui leur permet de travailler dans le secteur formel et de passer facilement d'un emploi à un autre. En effet, plus de 70 % des Danois estiment qu'il est bon de changer d'emploi fréquemment⁶.

Dans les pays en développement en particulier, les législateurs se fourvoient souvent à un extrême, ce qui pousse les employeurs et les travailleurs à faire le choix du secteur informel. Dans ces pays, les lois excessivement rigides sur le travail sont associées avec un secteur informel plus vaste⁷ (figure 4.3). Le Venezuela et la Bolivie en constituent

de parfaites illustrations. Ces deux pays ont des lois qui proscrirent le licenciement de salariés pour des raisons économiques et figurent parmi les économies dont la réglementation est la plus rigide (tableau 4.1). Les deux pays font partie des 5 États où la part de l'économie informelle compte parmi les plus élevées (41 % du PIB au Venezuela, 43 % en Bolivie)⁸.

Au bout du compte, ce sont les travailleurs du secteur informel qui perdent le plus. Ils sont généralement moins bien rémunérés et ne disposent d'aucune protection légale ou de prestations sociales. Les groupes les plus vulnérables, les femmes et les jeunes, sont souvent les plus touchés. Une enquête réalisée en Indonésie indique que si ce pays avait disposé d'une législation du travail aussi flexible que la Finlande par exemple, son taux de chômage aurait pu être inférieur de 2,1 points en général et de 5,8 points parmi les jeunes⁹.

Trouver le bon équilibre peut être un défi complexe qu'il vaut toutefois la peine de relever. Une autre étude récente se penche sur les effets de la réglementation du travail en Amérique latine, en utilisant les données d'une enquête concernant 10 396 entreprises réparties dans 14 pays¹⁰. Il a été demandé aux entreprises de se prononcer sur le nombre de travailleurs à durée indéterminée qu'elles embaucheraient et sur ceux qu'elles licencieraient si la réglementation était plus flexible. L'analyse suggère qu'il en résulterait une hausse nette en moyenne de 2,1 % du total des emplois. Les entreprises dont l'effectif est inférieur à 20 employés en seraient les premiers bénéficiaires, avec des progressions moyennes de 4,2 %.

La flexibilité de la réglementation favorise également la création d'entreprises. Deux études récentes indiquent que la flexibilité augmente la probabilité de création d'entreprise de 30 %¹¹. Les chercheurs

avancent deux explications¹¹ à cela. Pour les employés, moins il y a de sécurité de l'emploi, plus d'incitation il y a à créer sa propre entreprise. Pour les entrepreneurs, le fait de jouir d'une flexibilité plus grande dans la conduite des affaires rend le travail à son compte plus attrayant.

Les réformes visant à introduire plus de flexibilité dans la réglementation du travail peuvent aussi faire augmenter la production industrielle et contribuer à réduire le chômage dans les villes. Dans les États indiens d'Andhra Pradesh et de Tamil Nadu, les réformes de ce type ont fait augmenter la production industrielle de 15 %. En revanche dans le Bengale occidental, les réformes visant à rendre la législation du travail plus rigide ont contribué à faire baisser la production de 20 %¹². Comme conséquence, on estime à 1,8 million le nombre supplémentaire de pauvres urbains dans le Bengale occidental¹³.

QUI A RÉFORMÉ EN 2007-08 ?

Quinze économies ont apporté des changements significatifs à leur réglementation du travail en 2007-08. Six économies ont accru leur flexibilité, 9 ont adopté une réglementation plus rigide. L'Europe de l'Est et l'Asie centrale ont introduit le plus grand nombre de réformes pour accroître la flexibilité, suivies de l'Afrique, de l'Amérique latine et des Caraïbes (tableau 4.2).

Le Burkina Faso est le pays ayant le plus réformé, en adoptant un nouveau code du travail en remplacement de celui de 2004. Les employés et les employeurs peuvent désormais déterminer le jour de repos hebdomadaire sans avoir à obtenir l'accord des pouvoirs publics. Les employeurs peuvent être invités à prendre davantage de risques dans le recrutement de nouveaux employés en facilitant le recours aux contrats à durée déterminée et en raison de procédures de licenciement moins rigides. Par exemple, les règles de priorité strictes, dont l'ancienneté, ne s'appliquent plus pour le licenciement de salariés.

L'Azerbaïdjan a été le deuxième pays le plus réformateur. Les heures de travail sont devenues plus flexibles, les restrictions sur le travail de nuit ne s'appliquant désormais que si les conditions de travail sont difficiles ou dangereuses. Avant la réforme, un employeur ne pouvait licencier un salarié pour des raisons économiques que si celui-ci ne pouvait être reclassé. Cette condition a été supprimée. Les conditions relatives au préavis et au licenciement du travailleur avec le consentement de celui-ci ont été assouplies. Et à l'instar du Burkina Faso, les employeurs peuvent désormais avoir recours aux contrats à durée déterminée, quelle que soit la nature du travail. Sur la base du nouveau code du travail, l'Azerbaïdjan se

TABLEAU 4.2

Assouplissement des restrictions sur les contrats à durée déterminée — un élément de réforme populaire en 2007-08

Assouplissement des restrictions sur les contrats à durée déterminée	Azerbaïdjan, Burkina Faso, Mozambique, Slovénie
Horaires de travail plus flexibles	Azerbaïdjan, Burkina Faso, République tchèque
Réduction des coûts de licenciement	Argentine, Mozambique, Slovénie
Suppression des conditions de licenciement	Azerbaïdjan, Burkina Faso
Licenciement rendu plus difficile	Cap-Vert, Chine, Fidji, Gambie, Italie, Kazakhstan
Augmentation des restrictions sur les contrats à durée déterminée	Corée, Suède
Augmentation du nombre de congés payés	Royaume-Uni

Source : Base de données *Doing Business*.

classe désormais au dixième rang des pays ayant les réglementations les moins rigides d'après *Doing Business* (tableau 4.3).

La nouvelle législation du travail du Mozambique a également augmenté la flexibilité dans le recours aux contrats à durée déterminée. La loi réduit la période de préavis de licenciement en la faisant passer de 90 à 30 jours. Et elle a introduit la réduction progressive des indemnités de licenciement.

En Europe de l'Est, la Slovénie et la République tchèque ont rendu plus flexible le recours aux contrats de travail. La Slovénie autorise désormais les employeurs à prolonger les contrats à durée déterminée ; des 24 mois réglementaires, ils passent à la durée du projet. La loi réduit également le délai de préavis de licenciement en le portant à 60 jours contre 75 auparavant. La République tchèque a assoupli la réglementation relative aux heures supplémentaires, à la période d'essai et à la durée du travail hebdomadaire. En outre, le code du travail tchèque a été amendé pour simplifier le décompte des heures travaillées, laissant le libre choix dans la répartition des heures de travail sur une période de 4 semaines.

Dans le même élan de rendre plus flexible les réglementations du travail en Europe de l'Est, l'ex-République yougoslave de Macédoine s'apprête à adopter une nouvelle loi sur les relations du travail qui augmentera la flexibilité des heures de travail et réduira le coût du licenciement. Les nouvelles dispositions permettront de recourir avec plus de flexibilité aux contrats à durée déterminée, en augmentant la durée maximum de 4 à 5 ans. La loi supprimera également les restrictions sur le travail durant les fins de semaine et assouplira les conditions sur le licenciement des employés.

En Amérique latine, l'Argentine a baissé les indemnités de licenciement pour un travailleur ayant accumulé 20 années d'ancienneté, les faisant passer de 30 à 20 mois de salaire. Une fois, le taux de chômage en Argentine a baissé en dessous des 10 %, un

décret de 2007 a supprimé l'augmentation de 50 % des indemnités de licenciement qui s'inscrivait dans le cadre des « lois d'urgence » adoptées en 2002.

Les réformes en Asie de l'Est et Pacifique sont mitigées; on note aussi bien l'augmentation de la flexibilité dans certains pays, ainsi que l'adoption d'une réglementation plus rigide dans d'autres. La Chine a mis en place de nouvelles règles de priorité pour les licenciements collectifs, ce qui rend l'ajustement plus difficile pour les employeurs

en période de ralentissement de l'activité économique. Aux Fidji, la nouvelle législation a renforcé les protections contre la discrimination dans le travail et, pour la résolution des litiges, le législateur a opté pour la médiation à la place du contentieux. Elle a également introduit de nouvelles conditions de préavis pour les licenciements et réduit la flexibilité des heures de travail en imposant une limite de 48 heures dans une semaine de 6 jours.

Dans les pays à revenu élevé de l'OCDE, la Corée a introduit d'importantes dispositions sur l'égalité des chances et la non discrimination à l'embauche et en matière de promotion. Le législateur coréen a également limité les contrats à durée déterminée à 24 mois.

Plusieurs économies ont rendu leur réglementation du travail plus rigide. Le Kazakhstan exige désormais des employeurs qu'ils reclassent d'abord un salarié avant d'envisager son licenciement. L'Italie a augmenté la période de préavis de licenciement des travailleurs de deux semaines à 75 jours, la Gambie de 2 à 6 mois et le Cap-Vert de 30 à 45 jours. La Suède a réduit la durée maximum des contrats à durée déterminée de 3 à 2 ans. Le Royaume-Uni a porté le nombre de jours de congé payé annuel auxquels les salariés ont droit à 24 jours ouvrables, contre 20 précédemment.

TABLEAU 4.3

Qui facilite le plus/le moins l'embauche des travailleurs ?**Indice de rigidité de l'emploi (0-100)**

Le moins		Le plus	
Hong Kong (Chine)	0	Sao Tomé-et-Principe	63
États-Unis	0	Angola	66
Singapour	0	Guinée équatoriale	66
Maldives	0	Guinée-Bissau	66
Îles Marshall	0	Panama	66
Australie	3	République du Congo	69
Azerbaïdjan	3	Niger	70
Ouganda	3	République démocratique du Congo	74
Canada	4	Bolivie	79
Jamaïque	4	Venezuela	79

Coût de licenciement (semaines de salaire)

Le moins		Le plus	
Danemark	0	Guinée équatoriale	133
Nouvelle-Zélande	0	Mozambique	134
États-Unis	0	Équateur	135
Porto Rico	0	Sri Lanka	169
Afghanistan	0	Ghana	178
Iraq	0	Zambie	178
Îles Marshall	0	Sierra Leone	189
Micronésie	0	Zimbabwe	446
Palaos	0	Bolivie	PAS POSSIBLE
Tonga	0	Venezuela	PAS POSSIBLE

Remarque : L'indice de rigidité de l'emploi est la moyenne des indices de difficulté de recruter, de rigidité des horaires et de difficulté de licencier.

Source : Base de données *Doing Business*.

QUELLES SONT LES TENDANCES DE RÉFORME ?

Doing Business n'a recensé dans le monde que 77 réformes ayant une incidence sur les indicateurs d'embauche des travailleurs depuis 2004. Sur ce total, 47 ont contribué à rendre la réglementation du travail plus flexible tandis que 30 la rendent plus rigide. Il n'est pas surprenant de constater que les exemples de réforme de la réglementation du travail sont rares. Les gouvernements y travaillent dessus pendant des années avec de nombreuses parties prenantes. C'est un exercice qui implique généralement une consultation tripartite entre les pouvoirs publics, les représentants des employeurs et les représentants des travailleurs. Trouver le juste équilibre entre les intérêts en présence est un exercice difficile et important.

VERS UNE RÉGLEMENTATION PLUS FLEXIBLE

Les gouvernements de l'Europe de l'Est et d'Asie centrale ont été les plus actifs en matière de réforme au cours des cinq dernières années, instituant 19 réformes à l'effet d'accroître la flexibilité de la réglementation du travail (figure 4.4). Viennent ensuite les économies à revenu élevé de l'OCDE avec 16 réformes, l'Australie, l'Allemagne et la Suisse, sur chacune d'entre elles plus d'une réforme.

En Afrique, l'Ouganda (en 2006), le Mozambique (en 2007) et le Burkina Faso (en 2008) ont promulgué de nouvelles lois en matière d'emploi, introduisant des

dispositions de protection des travailleurs tout en augmentant la flexibilité de la législation du travail. La Namibie (en 2004) a assoupli les restrictions sur les heures de travail. Cependant, comparée aux autres régions, l'Afrique possède toujours les réglementations les plus rigides. Le coût du licenciement d'un salarié ayant 20 ans d'ancienneté correspond à plus de 3 ans de salaire en Sierra Leone et à plus de 8 ans au Zimbabwe. C'est aussi en Afrique qu'on trouve les pays comptant le nombre le plus élevé de jours de congé payé obligatoire : L'Érythrée avec 34 jours, l'Éthiopie 33 et le Cameroun 32.

Trois réformateurs se détachent clairement de l'ensemble des pays d'Europe de l'Est et Asie centrale. La Slovaquie (en 2004) et l'Azerbaïdjan (en 2008) ont facilité davantage le recours aux contrats à durée déterminée, assoupli les horaires de travail et les conditions de licenciement. La Géorgie a lancé de grandes réformes dans ces domaines en 2005 et 2006 ainsi que dans les délais de préavis et les indemnités de licenciement. Le principe des réformes s'étant généralisé, 8 des 10 pays de la région ayant adhéré à l'Union européenne ont réformé leur législation du travail. Plusieurs pays dont la Lituanie et la Roumanie en ont fait autant en vue d'harmoniser leurs lois avec la législation européenne.

En Asie du Sud, 2 pays ont entrepris des réformes. Ne ménageant aucun effort, le Bhoutan a institué son premier code du travail en 2007, établissant des mesures de protection des travailleurs sans imposer de lourds fardeaux aux employeurs. Les

protections ont incité les travailleurs à rejoindre le secteur privé, et les employeurs disposent désormais d'un plus grand choix de candidats. L'amélioration des conditions de travail a entraîné une hausse de la productivité¹⁴.

En Amérique latine, la Colombie et l'Argentine ont rendu leurs réglementations sur le travail plus flexibles. Ces deux pays ont facilité le licenciement, la Colombie en 2004 et l'Argentine en 2005. L'Argentine a également réduit le coût du licenciement en 2007. En Asie de l'Est et Pacifique, le Vietnam a assoupli les restrictions sur les contrats à durée déterminée et Taiwan (Chine) celles sur les heures de travail. À l'exception d'Israël, aucun État de la région Moyen-Orient et Afrique du Nord n'a assoupli sa législation du travail.

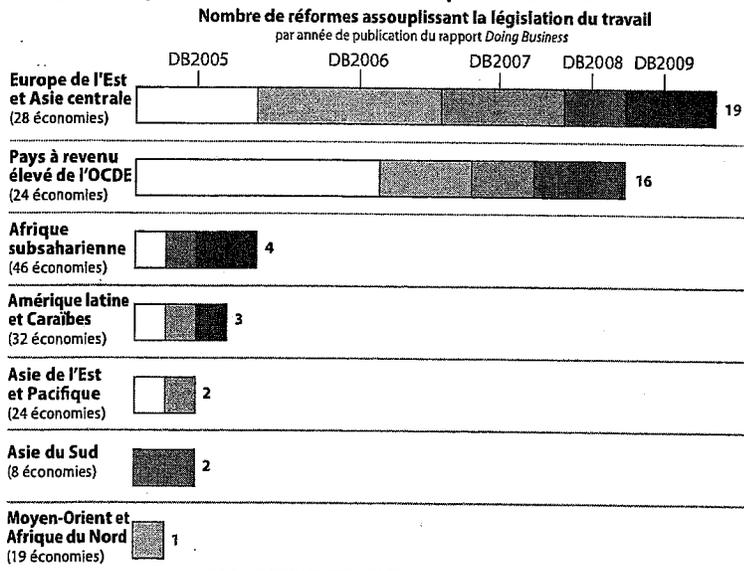
RENDRE PLUS FLEXIBLES LES HEURES DE TRAVAIL ET LE RECOURS AUX CONTRATS

Au cours des cinq dernières années, 36 réformes ont eu pour finalité d'augmenter la flexibilité des heures de travail et du recours aux contrats à durée déterminée (figure 4.5). Cinq réformes ont rendu la planification des heures de travail plus difficile. Neuf ont restreint le recours aux contrats à durée déterminée.

La plupart des réformes visant à augmenter la flexibilité des heures de travail ont été instituées en Europe de l'Est et en Asie centrale. Ces réformes, concentrées en 2004 et en 2005, ont favorisé des dispositions plus flexibles concernant les heures supplémentaires et permis aux entreprises de transférer des heures de travail de la

FIGURE 4.4

La région Europe de l'Est et Asie centrale avec le plus de réformes

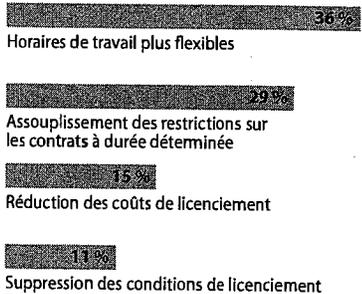


Note : Une réforme est comptée comme une réforme par pays réformateur par an.
Source : Base de données *Doing Business*.

FIGURE 4.5

Les quatre éléments les plus communs des réformes en matière d'embauche des travailleurs

Réformes qui incluent cet élément depuis DB 2005(%)



Note : Une réforme peut avoir plusieurs éléments.
Source : Base de données *Doing Business*.

basse saison à la haute saison. En Lettonie et en Pologne, le décompte des heures de travail doit s'équilibrer dans un délai de 4 mois ; en Hongrie, ce délai est d'un an. Les heures supplémentaires sont devenues plus prévisibles pour les travailleurs, et les employeurs peuvent s'adapter plus facilement aux cycles de la demande. Dans le reste du monde, le Pakistan a assoupli les restrictions sur les heures supplémentaires, tandis que l'Ouganda a autorisé les employeurs et les employés à fixer librement le jour de repos obligatoire. Le Bhoutan a assoupli les restrictions sur le travail de nuit.

Seize pays ont autorisé une plus grande flexibilité dans le recours aux contrats à durée déterminée. Au Burkina Faso et en Azerbaïdjan par exemple, les employeurs peuvent désormais avoir recours aux contrats à durée déterminée pour les missions permanentes. La Lettonie et le Togo ont allongé la durée maximum, ce qui permet aux employeurs et aux employés d'adapter les dispositions contractuelles à leurs besoins.

RÉDUCTION DES COÛTS DE LICENCIEMENT

Dix économies ont accordé aux entreprises davantage de flexibilité dans les licenciements en période de ralentissement économique. Quinze pays (dont la Bolivie, les Îles Fidji, le Kazakhstan et le Zimbabwe) ont rendu les licenciements plus coûteux ou plus difficiles. En Bolivie et au Venezuela, un employeur ne peut licencier des salariés sans leur consentement. Dans ces conditions, les employeurs y réfléchissent à deux fois avant d'embaucher un nouvel employé.

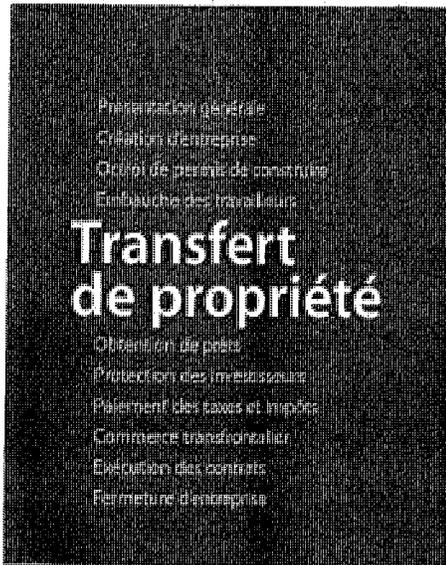
Le coût élevé du licenciement peut dissuader les employeurs de créer des emplois dans le secteur formel, un argument qui milite en faveur de l'allègement du fardeau du licenciement. Toutefois, la flexibilité excessive pose un autre problème, à savoir, la crainte des employés déjà embauchés de perdre leur emploi et de se retrouver dépourvus de protection sociale.

Une solution consiste à accorder une assurance-chômage plutôt qu'une indemnité de licenciement. En Autriche, les employeurs cotisent à un fonds d'où ils peuvent puiser si un salarié est licencié après avoir passé 3 ans avec un même emploi. À Saint-Kitts-et-Nevis, les indemnités de licenciement proviennent d'un fonds géré par le gouvernement et alimenté par les employeurs au fil du temps. En Italie, les employeurs déposent une partie de la rémunération de chaque salarié dans un fonds pendant toute la durée de la relation de travail. En Corée, les employeurs adoptant le nouveau régime de cotisation verseront un mois de salaire par an sur le compte de retraite privée de chaque employé.

Le Chili a adopté un bon système d'assurance-chômage en 2002. La réforme a permis de mettre en place des comptes d'épargne individuels auxquels cotisent l'employeur et le salarié. Elle a également réduit l'indemnité de licenciement à l'équivalent de 24 jours pour chaque jour travaillé, contre 30 jours auparavant. Les chômeurs chiliens percevront des prestations provenant de leurs comptes d'épargne individuels pendant 5 mois.

NOTES

1. Cet exemple est extrait de *Doing Business* de la Banque mondiale : *Women in Africa* (2008a), une série d'études de cas des entrepreneurs africains.
2. Amin (à paraître).
3. Almeida et Carneiro (à paraître).
4. Convention 14 de l'OIT sur le repos hebdomadaire (industrie), Convention 171 de l'OIT sur le travail de nuit, Convention 132 sur les congés payés et la Convention 158 de l'OIT sur la résiliation du contrat de travail.
5. Les chiffres relatifs à la population active ayant droit à l'assurance-chômage, de Clasen et Viebrock (2008), concernent 2002.
6. Eurobaromètre (2006).
7. Djankov et Ramalho (2008). Une augmentation de 10 points de l'indice de rigidité de l'emploi va de pair avec une hausse de 0,9 % de la part du secteur informel dans le PIB.
8. Djankov et Ramalho (2008).
9. Feldmann (2008).
10. Kaplan (à paraître). L'étude utilise des données issues des enquêtes menées par la Banque mondiale auprès des entreprises, disponibles sur le site <http://www.enterprisesurveys.org>.
11. Van Stel, Storey et Thurik (2007) et Ardagna et Lusardi (2008).
12. Aghion et al. (à paraître).
13. Besley et Burgess (2004).
14. Wangda (à paraître).



Ida, une Gambienne ayant une petite entreprise, décide de vendre sa parcelle de terrain pour développer ses activités. Elle a trouvé un acheteur. Mais elle a aussi appris que, pour effectuer un transfert de propriété en Gambie, il faut obtenir l'autorisation du service du Cadastre (Department of Lands and Surveys), ce qui prend environ un an. Il existe bien une autre solution - retenir les services d'un juriste ayant des relations au Cadastre afin d'obtenir l'autorisation requise en une journée. Mais Ida n'a pas les moyens de payer ses honoraires d'environ 3 % du prix de la propriété en question. Elle décide donc d'attendre la réponse du Cadastre et de remettre à plus tard ses projets de développement.

Outre la Gambie, onze pays exigent encore une autorisation ministérielle pour le transfert d'un titre de propriété : les Îles Salomon, le Lesotho, Madagascar, le Malawi, le Nigéria, l'Ouganda, la Papouasie-Nouvelle-Guinée, le Sénégal, la Tanzanie, les Tonga et la Zambie. C'était aussi le cas de la Côte d'Ivoire jusqu'en 2005 quand le pays a aboli l'obliga-

TABEAU 5.1

Où est-il facile d'enregistrer un titre de propriété - et où cela est-il difficile ?

Le plus facile	CLASSEMENT	Le plus difficile	CLASSEMENT
Arabie saoudite	1	Libéria	172
Géorgie	2	Angola	173
Nouvelle-Zélande	3	Afghanistan	174
Lituanie	4	Bangladesh	175
Arménie	5	Nigéria	176
Thaïlande	6	Brunéi	177
Slovaquie	7	Maldives	178
Norvège	8	Îles Marshall	179
Azerbaïdjan	9	Micronésie	180
Suède	10	Timor-Leste	181

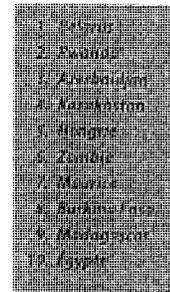
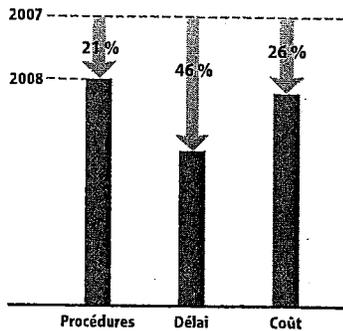
Note : Le classement correspond à la moyenne des classements des pays en matière de procédures, délais et coûts pour le transfert de propriété. Voir les Notes statistiques pour plus de détails.

Source : Base de données Doing Business.

FIGURE 5.1

Les 10 premiers pays réformateurs en matière de transfert de propriété

Amélioration moyenne



Source : Base de données Doing Business.

tion d'obtenir l'autorisation du ministère de l'Urbanisme. Cette mesure a drastiquement réduit les délais d'enregistrement (ils ont été ramenés de 397 à 62 jours) et le nombre de transferts de titres de propriété à Abidjan a presque quadruplé (pour passer de 500 en 2005 à 1968 en 2007)¹.

L'existence de titres de propriété officiels encourage le transfert de terrains, stimule l'investissement et donne aux entrepreneurs l'accès aux marchés officiels du crédit². Cependant, dans les pays en développement, la plupart des titres fonciers ne sont pas formellement enregistrés et comme un titre non officiel ne peut pas servir de garantie à un emprunt, les possibilités de financement des entreprises sont limitées. Les autorités de nombreux pays comprennent bien le problème et elles ont lancé d'importants programmes de délivrance de titres de propriété. L'enregistrement des titres de propriété dans le secteur formel ne constitue toutefois qu'une partie du problème. Plus la procédure de transfert officiel est lourde et chère, plus le risque d'un retour rapide à un système informel est grand. Il est donc important, pour favoriser l'essor de l'économie, d'éliminer les obstacles inutiles liés au transfert et à l'enregistrement des titres de propriété.

Les pays qui affichent de bons résultats pour la facilité d'enregistrement des titres de propriété, sont en général ceux où les procédures sont simples, les taxes de transfert peu élevées et les frais d'enregistrement fixes, où il est possible de compléter les formalités en ligne et où il existe un délai limité pour compléter certaines procédures administratives. Le recours aux services de notaires ou de juristes y est facultatif. L'Arabie saoudite a informatisé ses procédures en 2007 et, depuis lors, il est possible d'y enregistrer un titre de propriété en suivant une procédure en deux étapes et en deux jours. En Géorgie et en Lituanie, qui ont récemment simplifié leurs procédures, il ne faut que trois jours

pour enregistrer un titre de propriété. En Nouvelle-Zélande, qui arrive en troisième place au classement, il est très simple d'effectuer la procédure d'enregistrement en ligne. En Slovaquie, qui a remplacé ses frais d'enregistrement établis sur la base d'un pourcentage par un montant forfaitaire, les coûts d'enregistrement ne représentent plus que 0,05 % de la valeur de la propriété.

QUI A RÉFORMÉ EN 2007-08 ?

Vingt quatre pays ont facilité l'enregistrement des titres de propriété en 2007-08 (tableau 5.2). La réforme la plus populaire a été la baisse des coûts d'enregistrement en réduisant la taxe de transfert des titres fonciers, les frais d'enregistrement ou le droit de timbre. Cinq pays — le Burkina Faso, la Jamaïque, la République dominicaine, la Serbie et la Thaïlande — ont abaissé leur taxe de transfert. La République du Congo et le Rwanda ont réduit les frais d'enregistrement. Madagascar a éliminé le droit de timbre.

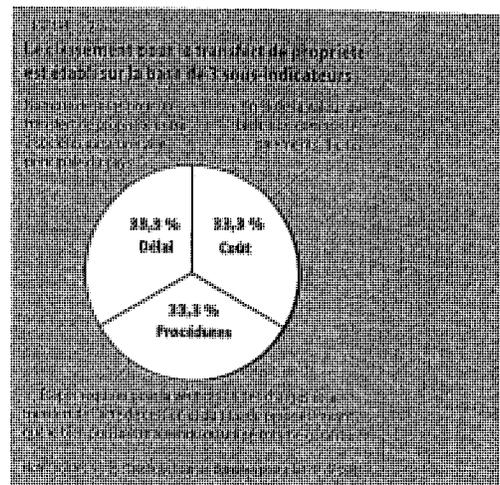


TABLEAU 5.2

Réduction du coût de l'enregistrement des titres de propriété : élément le plus populaire des réformes en 2007-08

Réduction des impôts ou des frais	Burkina Faso, Jamaïque, Madagascar, République dominicaine, République du Congo, Rwanda, Serbie, Thaïlande
Consolidation et suppression de procédures	Azerbaïdjan, Bélarus, Géorgie, Kazakhstan, Lettonie, Lituanie, Maurice
Informatisation de procédures	Arabie saoudite, Bélarus, Bosnie-Herzégovine, Géorgie, Madagascar, Zambie
Accélération des procédures d'enregistrement au registre	Bangladesh, Égypte, Ex-République yougoslave de Macédoine, Madagascar, Sierra Leone
Imposition de délais de traitement des dossiers	Bélarus, Égypte, Sénégal
Introduction de procédures accélérées	Azerbaïdjan, Hongrie
Autorisation donnée à des experts fonciers privés d'évaluer les biens	République du Congo

Source : Base de données *Doing Business*.

C'est le Bélarus qui arrive en tête des pays ayant le plus réformé dans le domaine du transfert de propriété. En mars 2004, le gouvernement a procédé à la mise en place d'un guichet unique. Les textes de loi nécessaires pour rendre ce guichet opérationnel sont entrés en vigueur au début de 2006. Pour achever le processus et éliminer les derniers goulets d'étranglement au Cadastre, le gouvernement a lancé, en novembre 2007, un vaste programme de simplification administrative. Celui-ci impose de stricts délais, informatise le registre et numérise les titres de propriété. Cet ambitieux programme de réforme a porté ses fruits : le nombre de jours nécessaire pour enregistrer un titre de propriété à Minsk a été ramené de 231 à 21. Le Bélarus compte désormais parmi les 25 pays les plus performants en ce qui concerne la facilité d'enregistrement des titres de propriété.

« La situation du registre aujourd'hui ne pourrait pas être plus différente de ce qu'elle était il y a quelques années. Avant, il fallait faire des queues interminables pour accomplir des procédures qui pouvaient prendre plusieurs mois ; maintenant, nous avons un guichet unique moderne et efficace. Ils ont même une webcam dans les bureaux pour vérifier la longueur de la file d'attente », déclare Alexander, un entrepreneur chevronné de Minsk.

Le Rwanda arrive en deuxième place au classement des pays réformateurs. En janvier 2008, un décret présidentiel a été promulgué mettant fin à la perception de frais d'enregistrement représentant 6 % du prix de la propriété et l'a remplacé par un montant forfaitaire de 20 000 francs rwandais (environ 34 dollars) quelle que soit la valeur de la propriété. Auparavant, le droit d'enregistrement de 6 % était perçu sur chaque

opération foncière, de sorte que le service rwandais des contributions devait évaluer la valeur de la propriété, ce qui demandait en moyenne 35 jours. L'enregistrement d'un titre de propriété à Kigali ne nécessite maintenant plus que quatre démarches et coûte moins de 1 % de la valeur de la propriété (figure 5.3). Cependant, le processus prend encore en moyenne un an. Il reste des progrès à faire.

La région de l'Europe de l'Est et de l'Asie centrale affiche le plus grand nombre de réformes dans le domaine de l'enregistrement des titres de propriété. L'Azerbaïdjan a mis en place un guichet unique et a confié l'entière responsabilité de tous les enregistrements de titres de propriété au Registre national des biens fonciers. Il a fallu, pour cela, modifier le code civil en avril 2006. Auparavant, les entrepreneurs devaient enregistrer les terrains et les bâtiments séparément. Il leur fallait ensuite compléter sept longues procédures, notamment pour obtenir l'autorisation de deux administrations ainsi qu'un état à jour du Bureau technique des actifs indiquant les limites de la propriété et d'autres détails techniques. Cela n'est plus nécessaire. Grâce à l'option qui permet d'accélérer deux des quatre procédures restantes, il est maintenant possible d'enregistrer un titre de propriété en onze jours seulement.

Le Kazakhstan en a fait de même. En ouvrant des centres publics, qui constituent des guichets uniques implantés localement, l'enregistrement des titres de propriété a été simplifié dans les villes principales du pays. La Géorgie, qui a poursuivi plusieurs séries de réformes au cours des quatre dernières années, a mis en place une base de données électronique. Les responsables du cadastre peuvent maintenant obtenir en ligne un extrait du registre des entreprises, une attestation de droit réel et un plan cadastral. Auparavant, ces documents ne

TABLEAU 5.3

Où le transfert de propriété est-il le moins réglementé — et où l'est-il le plus ?

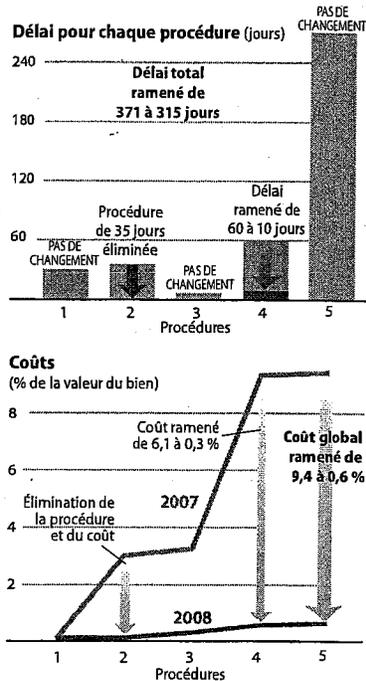
Procédures (nombre)			Délai (jours)			Coût (% de la valeur du bien)					
Le moins	Le plus		Le plus rapide	Le plus lent		Le moins	Le plus				
Norvège	1	Grèce	11	Nouvelle-Zélande	2	Bangladesh	245	Arabie saoudite	0,00	République du Congo	16,48
Suède	1	Swaziland	11	Arabie saoudite	2	Afghanistan	250	Bhoutan	0,01	Cameroun	17,79
Bahreïn	2	Érythrée	12	Suède	2	Togo	295	Géorgie	0,03	Rep. centrafricaine	18,55
Géorgie	2	Ouzbékistan	12	Thaïlande	2	Îles Salomon	297	Bélarus	0,04	Mali	20,31
Lituanie	2	Éthiopie	13	Géorgie	3	Rwanda	315	Slovaquie	0,05	Sénégal	20,61
Pays-Bas	2	Libéria	13	Lituanie	3	Angola	334	Kiribati	0,06	Comores	20,82
Nouvelle-Zélande	2	Ouganda	13	Norvège	3	Gambie	371	Kazakhstan	0,08	Nigéria	21,93
Oman	2	Algérie	14	Arménie	4	Slovénie	391	Nouvelle-Zélande	0,09	Tchad	22,72
Arabie saoudite	2	Brésil	14	Islande	4	Haïti	405	Fédération de Russie	0,20	Zimbabwe	25,01
Thaïlande	2	Nigéria	14	Australie	5	Kiribati	513	Qatar	0,25	Syrie	28,05

Source : Base de données *Doing Business*.

26 DOING BUSINESS 2009

FIGURE 5.3
Simplification des procédures
de transfert de propriété au Rwanda

Réduction des délais et des coûts, 2007-08



Source : Base de données Doing Business.

pouvaient être obtenus qu'en se rendant dans différentes agences.

La Bosnie-Herzégovine a également procédé à des réformes notables. La durée du processus d'enregistrement d'un titre à Sarajevo a été ramenée de 331 à 128 jours, soit 203 jours de moins qu'auparavant. Une fois que le registre sera totalement informatisé (80 % des dossiers l'étaient au milieu de 2008), ce délai devrait encore diminuer. L'ex République yougoslave de Macédoine a accéléré le processus en recrutant du personnel. La Lituanie a éliminé une procédure en installant un logiciel spécial qui permet aux notaires d'obtenir l'attestation de la transaction foncière depuis leur bureau. Auparavant, l'acheteur devait aller chercher cette attestation au cadastre.

L'Afrique arrive en deuxième place au classement des régions par nombre de réformes. Le 11 mai 2007, la République du Congo a adopté une nouvelle loi abaissant les frais d'enregistrement de 10 pour cent. Le transfert d'un titre de propriété demandait environ 137 jours et coûtait 27 % de la valeur de la propriété. Il demande maintenant 116 jours et coûte environ 17 % de la valeur de la propriété. Le Sénégal a imposé des délais maximum au Cadastre afin d'accélérer la délivrance des certificats de droit réels et l'enregistrement

des transferts de titres de propriété. Les délais sont passés de 145 à 124 jours.

La Zambie a informatisé son registre et mis en place un centre de service client pour combler les retards pris dans le traitement des demandes d'enregistrement. Le temps nécessaire pour enregistrer un titre de propriété a été ramené de 70 à 39 jours.

Madagascar figure aussi parmi les réformateurs de la région. Une nouvelle loi fiscale a aboli le droit de timbre et deux taxes, de sorte que le coût du transfert d'un titre de propriété est tombé de 11,6 % à 7,5 % de la valeur de la propriété. Mais Madagascar ne s'est pas arrêté là. Le pays a réorganisé son service du cadastre en ouvrant des bureaux supplémentaires, en achetant de nouveaux ordinateurs et en recrutant davantage de personnel. Le transfert d'un titre de propriété à Antananarivo prend maintenant huit semaines de moins qu'il y a un an. Au Burkina Faso, il n'est plus nécessaire d'obtenir l'autorisation de la municipalité pour transférer un titre de propriété, ramenant ainsi le temps nécessaire pour compléter la procédure, de 182 à 136 jours, soit 46 jours de moins.

Au Moyen-Orient et en Afrique du Nord, des réformes ont été menées par l'Égypte et l'Arabie saoudite. L'Égypte a simplifié ses procédures administratives et a imposé une limite au temps pris pour traiter les dossiers : les délais d'enregistrement d'un titre de propriété a diminué de quatre mois (en passant de 193 à 72 jours). L'Arabie saoudite a doté le Service notarial public principal de Riyad d'un système informatique d'enregistrement des titres de propriété qui permet maintenant d'effectuer le transfert d'un titre en deux étapes et en deux jours.

Le processus se déroule comme suit : un notaire public du Service notarial, en présence des représentants en justice de l'acquéreur et du vendeur, vérifie d'abord que le dossier est complet. Il transfère ensuite les documents par voie électronique au bureau des fichiers immobiliers, qui prépare un nouveau titre de propriété indiquant que l'acquéreur est le propriétaire. Ce nouveau titre est immédiatement enregistré dans les fichiers électroniques qui comprennent tous les titres de propriété à Riyad. Quelques heures plus tard, les représentants de l'acquéreur et du vendeur se présentent une seconde fois devant le notaire public, qui imprime un exemplaire du nouveau titre de propriété et demande aux représentants et à deux témoins de signer un accord de vente qui revêt la forme d'un formulaire standard. L'accord signé est scanné et sauvegardé dans les fichiers électroniques, tandis que l'original est conservé dans les dossiers du notaire public.

En Asie du Sud, le Bangladesh a diminué de moitié le temps pris par le traitement des demandes d'enregistrement dans les services municipaux du Cadastre ; le délai a été

ramené de 360 à 180 jours. Le nombre total de jours requis pour enregistrer un titre de propriété est passé de 425 à 245 jours.

Dans la région de l'Amérique latine et des Caraïbes, la Jamaïque a promulgué une loi en mai 2008 pour abaisser la taxe sur le transfert d'un titre de propriété de 7,5 % à 6 % de la valeur de la propriété et pour ramener le droit de timbre de 5,5 à 4,5 %. Le coût du transfert d'un titre de propriété est tombé de 13,5 % à 11 % de la valeur de la propriété. La République dominicaine a ramené la taxe de transfert de 4,3 % à 3 %. Le transfert d'un titre de propriété coûte maintenant 3,8 % de la valeur de la propriété, contre 5,1 % auparavant.

Dans la région de l'Asie de l'Est et du Pacifique, la Thaïlande a réduit les frais de transfert de 2 % à 0,01 % et la taxe professionnelle de 3,3 % à 0,11 %, de sorte que le coût total du transfert d'un titre de propriété est tombé de 6,3 % à 1,13 % de la valeur de la propriété. La Thaïlande compte maintenant parmi les dix premiers pays au classement établi pour la facilité d'enregistrement des titres de propriété. Ces réductions sont toutefois provisoires et resteront en vigueur pendant un an à compter du mois de mars 2008 afin que le gouvernement thaïlandais puisse analyser les résultats de la réforme en avril 2009.

QUELLES SONT LES TENDANCES DE RÉFORMES ?

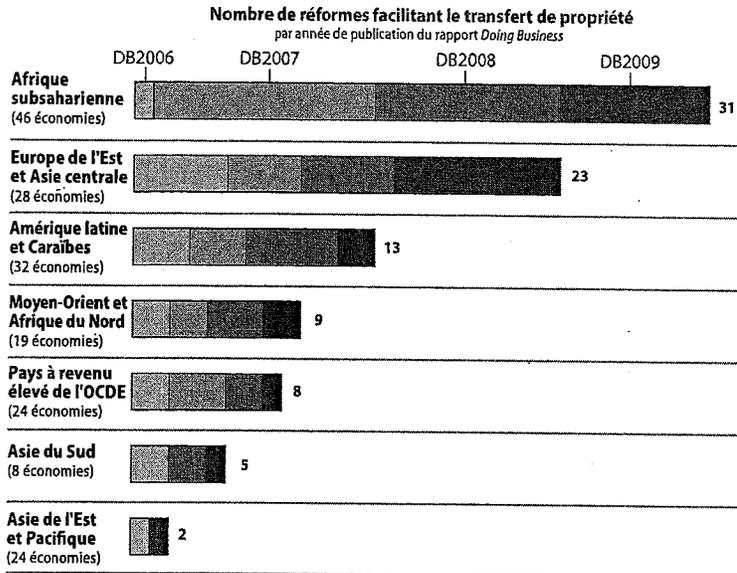
Près de 60 % des réformes portant sur l'enregistrement des titres de propriété recensées par *Doing Business* au cours des quatre dernières années ont eu lieu dans deux régions : l'Afrique et l'Europe de l'Est et Asie centrale (figure 5.4). En 2005, les pays de l'Europe de l'Est et de l'Asie centrale ont mené le plus grand nombre de réformes. En 2006 et 2007, ce sont les pays d'Afrique qui ont été les plus gros réformateurs. Pour la période 2007-08, la région Europe de l'Est et Asie centrale affiche neuf réformes mais est suivie de près par l'Afrique où l'on en recense huit.

RÉDUIRE LES FRAIS

Dans toutes les régions, l'élément le plus populaire des réformes a été la diminution des taxes et des frais de transfert de titres de propriété — les frais d'enregistrement, les frais de notaire et les droits de timbre (figure 5.5). En 2005 et 2006, sept des dix pays qui ont mené des réformes ont procédé à de telles réductions. Celles-ci ont été importantes en Afrique. En 2004, le coût moyen du transfert d'un titre de propriété était plus élevé en Afrique que dans toutes les autres régions et représentait environ 13 % de la valeur de la propriété. Aujourd'hui il n'est plus que de 10,5 %, soit un pourcentage bien inférieur au précédent mais toujours supérieur à celui de 6 % enregistré pour l'Amérique

FIGURE 5.4

L'Afrique vient en tête des réformes



Note : Une réforme est comptée comme une réforme par pays réformateur par an.
Source : Base de données *Doing Business*.

latine qui, après l'Afrique, affiche les frais les plus élevés.

De nombreux pays ont réduit les frais d'enregistrement des titres de propriété en percevant des frais fixes au lieu d'un pourcentage de la valeur de la propriété. En 2005, la Slovaquie a aboli la taxe de 3 % sur les transferts immobiliers qu'elle a remplacé par la perception du montant fixe et peu élevé de 8 000 couronnes slovaques (286 dollars) pour une procédure d'enregistrement accélérée. L'Égypte et la Pologne ont adopté des réformes similaires en 2007, et le Rwanda a suivi leur exemple en 2007-08. Ces mesures contribuent à réduire les déclarations frauduleuses de la valeur des biens et à accroître les recettes fiscales. Six mois après que l'Égypte ait remplacé la perception de frais d'enregistrement au taux de 3 % par celles d'un montant fixe de 2 000 livres égyptiennes (323 dollars), les recettes avaient augmenté de 39 %³.

INFORMATISER LE REGISTRE

Un autre aspect très populaire des réformes est l'informatisation du registre et des procédures qui facilite les interactions entre le notaire et le Cadastre. Comme le processus d'informatisation peut être onéreux, il n'est guère surprenant que plus de la moitié de ces réformes aient été effectuées en Europe de l'Est et en Asie centrale ainsi que dans les pays de l'OCDE à revenu élevé.

L'informatisation des registres s'est avérée très efficace. Dans les pays qui ont procédé à cette opération, les délais

d'enregistrement ont chuté, en moyenne, de 45 % depuis 2005. Au Salvador, qui a informatisé son registre en 2006, le nombre de jours requis pour enregistrer un titre a été ramené de 52 à 33. Le Portugal a informatisé les registres immobiliers de Lisbonne en 2007 et a ainsi raccourci la procédure de 81 à 42 jours. L'informatisation des dossiers non seulement facilite l'enregistrement mais permet également d'améliorer l'archivage et, par conséquent, la sécurité des titres.

La numérisation du registre des titres de propriété et l'ouverture d'un accès électronique peuvent améliorer la situation, mais ne suffisent souvent pas à elles seules. En 2005, le Honduras a instauré une réforme destinée à permettre à chaque entrepreneur d'accéder aux informations du registre en ligne. Mais cet accès en ligne n'a pas permis de remédier aux nombreuses divergences entre les données du registre et celles du cadastre. Pour parvenir à cet objectif, il importera de coordonner les opérations des deux administrations et de mettre le cadastre régulièrement à jour⁴. Comayagua, qui se trouve à 80 km au nord-est de Tegucigalpa, est la seule ville du Honduras à avoir entièrement numérisé son registre des titres de propriété, cela grâce à un cadastre numérique tenu à jour.

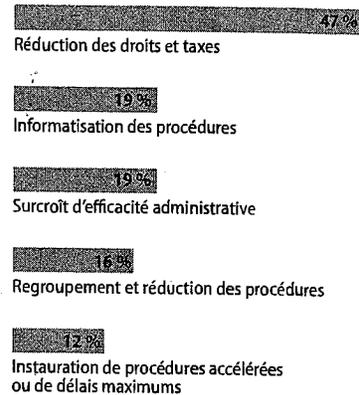
COMMENT RÉFORMER

Certaines réformes destinées à faciliter l'enregistrement des titres de propriété, telles que l'élimination des procédures inutiles ou la diminution du nombre d'autorisations nécessaires, peuvent être menées rapidement — dès

FIGURE 5.5

Les cinq éléments les plus communs des réformes en matière de transfert de propriété

Réformes qui incluent cet élément depuis DB2006 (%)



Note : Une réforme peut avoir plusieurs éléments.
Source : Base de données *Doing Business*.

lors que tous les intéressés sont convaincus de leurs avantages. Ces réformes n'impliquent habituellement pas de grands changements d'ordre législatif et peuvent être exécutées par l'administration. Ces dernières années, la Côte d'Ivoire, la Géorgie et le Ghana ont réduit le temps nécessaire pour enregistrer un titre de propriété en éliminant des procédures longues et inutiles.

Il faut parfois chercher l'inspiration chez soi. Les études régionales de *Doing Business* ont montré que les autorités locales, fédérales et municipales tirent des leçons des actions menées les unes et les autres pour améliorer les processus d'enregistrement, même si elles ont les mêmes cadres juridiques et réglementaires. Il en a été de même au Mexique, où l'Aguascalientes a suivi l'exemple du Yucatán en vue de simplifier le processus et de réduire les frais d'enregistrement. En 2007-08, San Luis Potosí et Chiapas ont suivi l'exemple d'Aguascalientes en adoptant un système de code-barres pour permettre de rechercher les titres de propriété de manière électronique⁵.

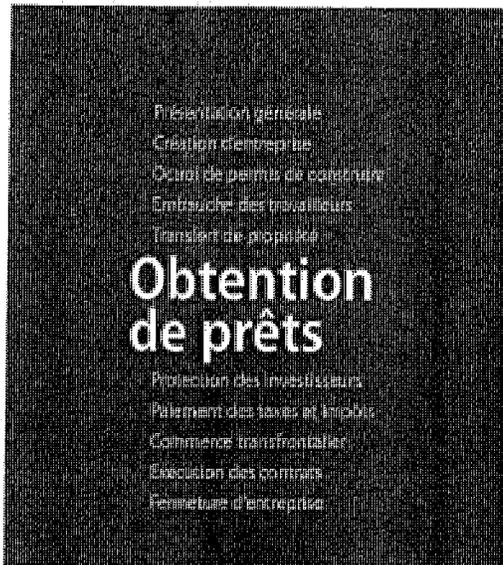
D'autres réformes, comme la modernisation de la totalité du système d'enregistrement des titres, peuvent prendre des années. Considérons le cas du Bélarus, premier au classement des pays ayant le plus réformé dans le domaine du transfert de propriété en 2007-2008. Le Bélarus a promulgué une loi portant création de son guichet unique en mars 2004. Il a fallu trois ans et demi de plus et plusieurs décrets présidentiels pour que le guichet devienne opérationnel. Quant au Ghana, le principal réformateur de l'année

précédente, il lui a fallu plus de quatre ans pour passer d'un système d'enregistrement des actes à un système d'enregistrement de titres de propriété. Les entrepreneurs peuvent maintenant enregistrer un titre en 34 jours à Accra. Dans d'autres parties du pays, le même processus prend encore plusieurs mois⁶.

Le passage d'un système d'enregistrement des actes à un système d'enregistrement des titres de propriété prend également du temps à Hong Kong (Chine), qui a entrepris cette réforme en juillet 2004. Elle n'est pas encore achevée, les pouvoirs publics continuent de s'efforcer de régler des questions juridiques telles que le mode d'indemnisation des utilisateurs en cas d'erreur et la manière dont le système traitera les recours de tiers.

NOTES

1. Les données sur les transferts de biens à Abidjan proviennent de la Direction ivoirienne du Domaine, de la Conservation Foncière, de l'Enregistrement et du Timbre.
2. Miceli et Kieyah (2003).
3. Haidar (2008).
4. Coma-Cunill et Delion (2008).
5. Cruz-Osorio et Enrigue (2008).
6. Hacibeyoglu (2008).



Sibongile a l'aviation dans le sang. « J'ai passé mon enfance près d'une base aérienne et j'ai, depuis toujours, la passion des avions », explique-t-elle, en se souvenant que lorsqu'elle était enfant, elle saluait avec de grands gestes les avions de la base sud-africaine de Hoedspruit.

Après une brillante carrière de 7 ans dans le secteur des ressources humaines, Sibongile a saisi l'opportunité offerte en 2003 par l'adoption en Afrique du Sud de la loi *Black Economic Empowerment Act* sur l'intégration économique des Noirs, démarant sa propre entreprise, sous la raison sociale SRS Aviation. Très rapidement, des opportunités de marchés publics se sont présentées, mais il s'est avéré difficile d'accéder à des financements. « Je me suis présentée à la banque avec le contrat de marché public », explique Sibongile, mais « la réaction négative de la banque était sans appel, parce que le montant demandé était trop élevé et la garantie insuffisante ».

TABLEAU 6.1

Où l'obtention de prêts est-elle la plus facile et la plus difficile?

Le plus facile	CLASSEMENT	Le plus difficile	CLASSEMENT
Malaisie	1	Bhoutan	172
Hong Kong, Chine	2	Djibouti	173
Afrique du Sud	3	Érythrée	174
Royaume-Uni	4	Madagascar	175
Australie	5	Tadjikistan	176
Bulgarie	6	Yémen	177
Israël	7	Afghanistan	178
Nouvelle-Zélande	8	Syrie	179
Singapour	9	Timor-Leste	180
États-Unis	10	Palaos	181

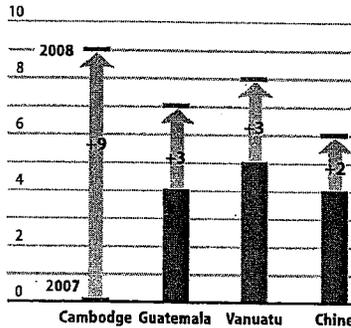
Note : Le classement relatif à la facilité d'obtenir des prêts repose sur la somme de l'indice de fiabilité des garanties et de l'étendue de l'information sur le crédit. Voir les Notes statistiques pour plus de détails.

Source : Base de données *Doing Business*.

FIGURE 6.1

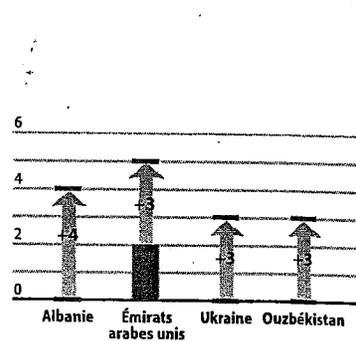
Le Cambodge vient en tête pour la réforme des droits légaux, l'Albanie et les Émirats arabes unis pour celle de l'information sur le crédit

Indice des droit légaux (0-10)



Source : Base de données *Doing Business*.

Indice de qualité de l'information sur le crédit (0-6)



Pour financer le premier contrat, Sibongile a fini par puiser dans les économies de sa famille, y compris les fonds de retraite constitués par sa mère et sa tante ; il s'agissait de l'affrètement d'un avion de la Fédération de Russie. « Je me souviens avoir passé des journées entières à l'aéroport, à attendre l'avion, paniquée à l'idée qu'après avoir dépensé des sommes aussi importantes et pris autant de risques avec les économies des autres, l'avion pourrait ne pas arriver ». Mais tout a fini par bien se passer, et l'affaire de Sibongile prit son envol¹.

Dans les pays dotés de lois efficaces sur les sûretés et d'un registre central des crédits, les banques sont plus susceptibles d'accorder des prêts. Hong Kong (Chine), Singapour et le Kenya facilitent l'obtention de prêts, grâce à des lois qui permettent d'utiliser diverses catégories d'actifs comme garanties de prêt, sans que ne soit exigée une description détaillée de la garantie ou de l'obligation. Ces pays sont également dotés de registres unifiés de garanties, et autorisent l'exécution des sûretés par voie extrajudiciaire.

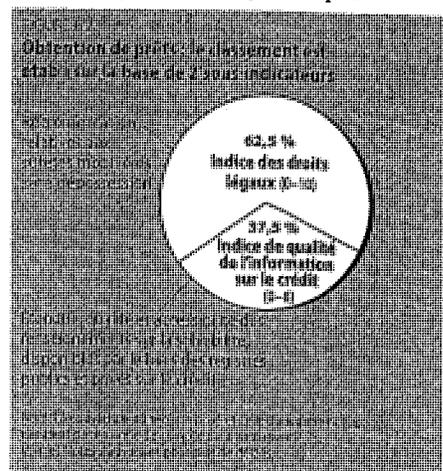
En Arabie saoudite, au Canada, à El Salvador, aux États-Unis, en Géorgie, en Malaisie et au Pérou, le registre central des crédits permet d'enregistrer et de tenir à disposition des informations chronologiques sur tous les prêts bancaires – ainsi que les crédits accordés par des organismes d'utilité publique et des distributeurs – aussi bien pour des particuliers que pour des entreprises. Ce registre fournit également des informations positives (montant des emprunts et tendances des paiements effectués dans les délais) et des informations négatives (paiements en retard et défauts de paiement), et permettent aux emprunteurs de vérifier ces informations et de les contester le cas échéant.

Doing Business évalue la protection juridique des créanciers et des débiteurs ainsi que l'étendue et la qualité des systèmes d'information sur le crédit. Le premier ensemble d'indicateurs décrit dans quelle me-

sure les lois sur les sûretés, et les faillites, facilitent l'octroi de prêts. Le second mesure la couverture, l'étendue, la qualité et l'accessibilité des renseignements sur la solvabilité mis à disposition à travers les registres publics et privés sur le crédit (figure 6.2).

La protection juridique des créanciers tout comme l'existence de registres sur le crédit sont associées à des rapports plus élevés de crédit privé/PIB. Par exemple, l'augmentation d'un point de l'indice de protection des créanciers, est associée à une augmentation de 6,5 points de pourcentage du taux moyen de croissance annuelle du ratio crédit privé/PIB dans les 3 années qui suivent la réforme, comparé aux 3 années précédentes².

La recherche indique que la création de registres sur le crédit est associée à une augmentation de 4,2 points de pourcentage du recours des entreprises au crédit³. Ceci est dû, en partie, au fait que la mise en place d'un tel registre fait augmenter le taux de remboursement : les emprunteurs sont moins enclins à ne pas honorer leurs échéances, étant donné qu'un défaut de paiement peut



les empêcher d'accéder à des prêts futurs. Dans les pays en développement, on assiste parfois à une augmentation du taux de remboursement de l'ordre de 80 % lorsque démarrent les activités des registres sur le crédit. Ce sont les petites entreprises qui en bénéficient le plus : dans les économies en transition qui instituent de nouveaux registres sur le crédit, ces entreprises accèdent deux fois plus rapidement au crédit que les grandes entreprises⁴.

L'amélioration de la protection juridique des créanciers et des débiteurs incite les entreprises à investir davantage dans de nouvelles technologies. Il ressort d'une étude récente que les économies les mieux classées en matière de protection des créanciers possèdent des avions plus modernes⁵. En outre, les compagnies aériennes de ces économies investissent dans de meilleures technologies de sécurité et de télécommunications. Pourquoi ? En partie parce qu'en l'absence de bonnes protections, les créanciers n'offrent que l'option du bail ; ils ne proposent pas de prêts. Par conséquent, dans les économies caractérisées par une protection insuffisante des créanciers, la plupart des avions sont en crédit-bail, et les propriétaires de compagnies aériennes ont moins de motivation pour améliorer leurs dispositifs de sécurité.

On constate aujourd'hui que le renforcement de la protection juridique des créanciers et la mise en place de nouveaux registres sur le crédit constituent des actions pouvant également contribuer à réduire l'inégalité des revenus⁶. Une explication possible à cela est que ces changements permettent à un nombre supérieur d'entrepreneurs de développer leurs entreprises, les emprunts accordés par la banque étant tributaires du degré de solvabilité de l'entreprise, plutôt que des contacts personnels.

QUI A RÉFORMÉ EN 2007-08 ?

Avec sa nouvelle loi sur les opérations en sûreté, le Cambodge est le top réformateur en 2007-08, pour l'obtention de prêts. Il est suivi par l'Albanie, qui a créé un registre public sur le crédit, fournissant des informations complètes sur les prêts de tout montant accordés tant aux particuliers qu'aux entreprises.

Jusqu'à l'entrée en vigueur de la nouvelle loi, les chefs d'entreprise cambodgiens pouvaient seulement utiliser des biens immobiliers comme sûreté. La propriété foncière privée étant limitée, obtenir un prêt n'était souvent qu'un rêve irréalisable pour la

plupart des petites ou moyennes entreprises. Mais la nouvelle loi a changé tout cela. Les entrepreneurs cambodgiens sont désormais en mesure de garantir leurs emprunts avec une vaste gamme de types d'actifs mobiliers, y compris les actifs renouvelables tels que l'inventaire et les comptes débiteurs. Dans les ententes de sûreté, une description générale des biens nantis tel que : « tous les actifs » ou « tous les biens mobiliers » de l'emprunteur, est suffisante. Grâce à ces dispositions et bien d'autres contenues dans la nouvelle loi, le score administré au Cambodge pour l'indice de fiabilité des garanties est passée de 0 à 9.

Trois autres économies de l'Asie de l'Est et du Pacifique, le Vanuatu, la Chine et Taïwan (Chine), ont également facilité aux entreprises l'emploi de biens mobiliers comme garantie des emprunts. Le Vanuatu a adopté une nouvelle loi sur les opérations garanties. De son côté, la Chine a modifié son droit de la propriété pour permettre aux emprunteurs d'utiliser toute une série de biens renouvelables, ainsi qu'une combinaison d'actifs (matières premières, équipements de production et produits finis) comme garantie. Cette nouvelle loi devrait contribuer à mettre en circulation plus de 2 000 milliards de dollars d'actifs mobiliers⁷. Taïwan (Chine) a modifié son code civil pour permettre aux parties prenantes d'un accord de nantissement d'établir le montant de l'emprunt comme ligne de crédit maximum.

En Asie du Sud et au Sri Lanka en particulier, les créances garanties ne sont pas assujetties à une mesure de suspension automatique des procédures d'exécution par voie judiciaire en cas de procédures d'insolvabilité.

La Géorgie a modifié son code civil au mois de juin 2007 pour permettre aux parties de décider de la vente des actifs garantis de façon extrajudiciaire. En octobre 2007, le Guatemala a promulgué une loi établissant un régime spécial d'enregistrement des sûretés sur les biens mobiliers. Cette loi est entrée en vigueur au mois de janvier 2008.

En 2007-08, vingt-sept économies ont réformé leurs systèmes d'information sur le crédit, en renforçant la qualité et l'étendue des informations recueillies et diffusées par les registres sur le crédit privés ou publics (tableau 6.2). L'Ouzbékistan a créé un registre public et un registre privé sur le crédit. L'Albanie, le Libéria et le Monténégro ont institué de nouveaux registres publics sur le crédit, et, au Monténégro, la couverture des emprunteurs est passée de 0 à 26 % de la population adulte. L'Ukraine et les Émirats arabes unis ont mis en place chacun un registre privé sur le crédit, et la Zambie suit la même voie.

Six autres économies de la région Europe de l'Est et Asie centrale ont procédé à la réforme de leurs systèmes d'information sur le crédit, ce qui porte le nombre total

TABLEAU 6.2

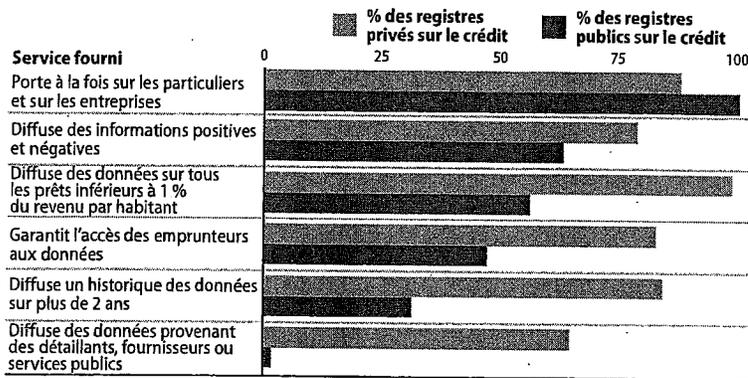
Davantage d'informations sur le crédit et un accès plus large — éléments de réforme populaires en 2007-08

Possibilité d'accès par les membres au registre sur le crédit par voie électronique	Cameroun, Cisjordanie et Gaza, Gabon, Guinée équatoriale, République centrafricaine, République du Congo, Sri Lanka, Tchad
Élargissement des informations recueillies dans les registres sur le crédit	Azerbaïdjan, Bélarus, Géorgie, Kazakhstan, Maurice, Sri Lanka, Tunisie, Vietnam
Institution de réglementations garantissant aux emprunteurs la possibilité de consulter les informations contenues dans les registres sur le crédit	Bélarus, Égypte, Géorgie, Indonésie, ex-République yougoslave de Macédoine, Maroc, Tunisie.
Création de nouveaux registres sur le crédit privés ou publics	Albanie, Émirats arabes unis, Libéria, Monténégro, Ukraine, Ouzbékistan
Élargissement de la gamme d'actifs mobiliers pouvant servir de garantie	Cambodge, Chine, Guatemala, Vanuatu
Autorisation d'exécuter les garanties par voie extrajudiciaire	Géorgie, Guatemala, Vanuatu
Autorisation d'indiquer le montant maximum plutôt que le montant spécifique dans les contrats de financement	Cambodge, Taïwan (Chine)
Priorité aux créances garanties, dans les procédures de faillite et en dehors des procédures de faillite	Cambodge, Vanuatu
Non assujettissement des créances garanties à des sursis automatiques pendant les procédures de réorganisation	Cambodge, Sri Lanka
Création d'un registre unifié pour les garanties sur les biens mobiliers	Cambodge

Source : Base de données Doing Business.

FIGURE 6.3

Les registres privés sur le crédit fournissent des services plus complets aux créanciers



Source : Base de données Doing Business.

de pays dans la région ayant adopté cette réforme au chiffre record de 10. La Géorgie met désormais à disposition une gamme complète de renseignements, y compris les paiements effectués dans les délais et le montant des encours. La couverture est 20 fois plus élevée. Le registre privé sur le crédit du Kazakhstan rajoute des nouveaux fournisseurs d'informations au rythme de 2 par mois. Cela inclue en particulier des institutions non bancaires telles que les

distributeurs et les entreprises de services publics. Le taux de couverture est rapidement passé à 80 %. La Moldavie a adopté une nouvelle loi facilitant la création d'un registre privé sur le crédit. L'Azerbaïdjan, le Bélarus et l'ex-République yougoslave de Macédoine ont également réformé.

L'élément de réforme le plus populaire concernant les systèmes d'information sur le crédit était de faciliter l'accès d'information en ligne aux membres. Le registre public

régional sur le crédit de l'Union monétaire de l'Afrique Centrale a permis aux banques d'accéder aux informations en ligne, ce qui a favorisé une la croissance de la couverture au Cameroun, au Tchad, en République du Congo et au Gabon. Le registre public sur le crédit au Sri Lanka, ainsi que le registre public sur le crédit de Cisjordanie et Gaza, ont créé des systèmes permettant aux banques de mettre à jour leurs informations et d'obtenir par voie électronique des rapports sur la solvabilité.

Un grand nombre d'économies ont mis en place des réglementations garantissant aux emprunteurs l'accès aux informations se trouvant dans les registres sur le crédit. L'Égypte a institué ce type de règlements pour le registre privé sur le crédit. La Géorgie a modifié son code civil dans le même but. Dans l'ex-République yougoslave de Macédoine, une nouvelle loi sur la protection des données personnelles garantit aux emprunteurs la possibilité d'examiner les informations les concernant dans le nouveau registre public sur le crédit. Au Bélarus et en Tunisie, de nouvelles lois permettent aux particuliers et aux entreprises de consulter les informations sur leur solvabilité dans toutes les agences de la banque centrale. Le Maroc a publié de nouvelles circulaires garantissant aux emprunteurs la possibilité de consulter leurs informations dans les registres sur le crédit, constituant aussi la base pour la création de nouveaux registres privés.

D'autres économies ont supprimé le seuil minimum pour inscrire les prêts dans les registres sur le crédit. Le registre privé du Sri Lanka a lancé un nouveau système en ligne pour la collecte d'informations sur tous les prêts, quel qu'en soit le montant. La couverture a triplé, s'établissant à environ 1,3 million de particuliers et d'entreprises. En Azerbaïdjan, la couverture a plus que doublé après la suppression du seuil minimum de 1 100 dollars. Cette tendance se confirme au Bélarus, à la suite de l'abolition du seuil minimum de 10 000 dollars. L'île Maurice a supprimé, elle aussi, son seuil de 3 000 dollars.

La Tunisie procède maintenant à la collecte et à la diffusion d'informations plus détaillées (positives et négatives) sur les emprunteurs. Le Sri Lanka a augmenté de 1 à 2 ans la période pendant laquelle des informations sont enregistrées, et met à disposition les informations positives pendant 5 ans. En Indonésie, les informations historiques couvrent à présent 2 ans. Le Vietnam a augmenté de 2 à 5 ans la période pendant laquelle des données sont mises à disposition, ce qui explique l'augmentation de 49 % de la couverture qui s'établit à plus de 8 millions de particuliers et d'entreprises. La Finlande a promulgué une nouvelle loi relative à l'information sur le crédit, qui

TABLEAU 6.3

Qui compte le plus de renseignements sur la solvabilité et le plus de protections juridiques pour les créanciers et débiteurs — et qui en compte le moins ?

Protection juridique des créanciers et débiteurs (indice de fiabilité des garanties 0-10)			
Le plus		Le moins	
Hong Kong, Chine	10	Burundi	2
Kenya	10	Madagascar	2
Malaisie	10	Rwanda	2
Singapour	10	Afghanistan	1
Australie	9	Bolivie	1
Bahamas	9	Djibouti	1
Cambodge	9	Syrie	1
Danemark	9	Timor-Leste	1
Nouvelle-Zélande	9	Palaos	0
Royaume-Uni	9	Cisjordanie et Gaza	0

Emprunteurs couverts par les registres sur le crédit (% des adultes)			
Le plus		Le moins	
Argentine	100	Népal	0,24
Australie	100	Algérie	0,20
Canada	100	Djibouti	0,18
Islande	100	Mauritanie	0,17
Irlande	100	Éthiopie	0,13
Nouvelle-Zélande	100	Madagascar	0,07
Norvège	100	Yémen	0,07
Suède	100	Nigéria	0,06
Royaume-Uni	100	Zambie	0,05
États-Unis	100	Guinée	0,02

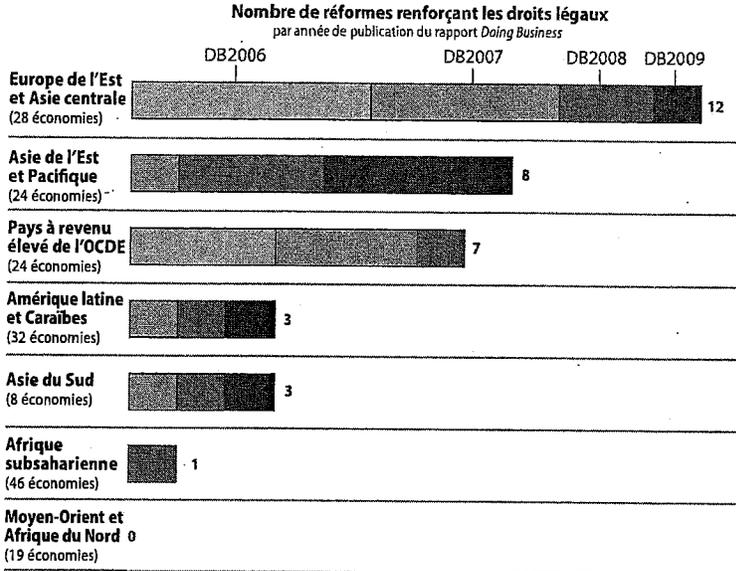
Note : Le classement relatif à la couverture des emprunteurs présenté dans ce tableau ne comprend que les économies qui se sont dotées de registres publics ou privés sur le crédit (129 au total). Le groupe de 52 autres économies qui ne possèdent pas de registre et n'ont donc pas de couverture. Voir les Notes statistiques pour plus de détails.

Source : Base de données Doing Business.

32 DOING BUSINESS 2009

FIGURE 6.4

Réforme des garanties : la région Asie de l'Est et Pacifique progresse rapidement



Note : Une réforme est comptée comme une réforme par pays réformateur par an.
Source : Base de données Doing Business.

réglemente l'utilisation d'informations sur les crédits accordés aux entreprises.

Deux économies ont réduit l'efficacité de leurs systèmes d'information sur les crédits. En Indonésie, la centrale de risques privée a fermé sous l'effet insoutenable de la concurrence du registre public (figure 6.3). Pour sa part, le Burundi a été contraint de doubler le montant du seuil minimum des prêts enregistrés dans la base de données, le portant à environ 900 dollars, pour faire face à des contraintes techniques et à une augmentation soudaine des opérations de prêt.

QUELLES SONT LES TENDANCES DE RÉFORME ?

Au cours des 4 dernières années, 34 réformes ont permis de renforcer la protection juridique des créanciers et des débiteurs, dans 27 économies du monde, tandis que 88 réformes ont renforcé les systèmes d'information sur le crédit dans 61 économies.

C'est dans la région Europe de l'Est et Asie centrale que l'on compte le nombre le plus élevé de réformes destinées à améliorer la protection juridique des créanciers et des débiteurs au cours des 4 dernières années, avec un total de 12 réformes (figure 6.4). Les grandes économies émergentes, à l'exception de la Fédération de Russie, figurent parmi les principaux réformateurs. Au cours des deux dernières années, la Chine a entrepris de nombreuses réformes, en élargissant la

gamme d'actifs mobiliers pouvant servir de garantie. De son côté, l'Inde a procédé à des réformes deux années de suite, à partir de 2006, en créant un registre des garanties en ligne, et en développant les possibilités d'exécution de garanties par voie extrajudiciaire. Dans le contexte des faillites, l'Ukraine a renforcé la situation des créanciers munis de garanties, en accordant la priorité à leurs créances plutôt qu'à celles des salariés et des autorités fiscales. Le Vietnam a facilité l'obtention de prêts par les entrepreneurs, en élargissant la gamme des biens pouvant servir de garantie, et en autorisant le recours à l'exécution par voie extrajudiciaire.

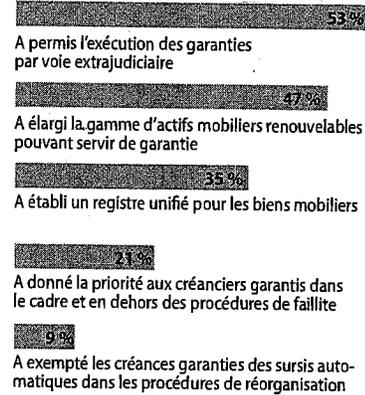
L'élément de réforme le plus populaire en matière de protection juridique des créanciers et des débiteurs était d'accorder la possibilité aux parties de recourir à l'exécution des garanties par voie extrajudiciaire en cas de défaut de paiement du débiteur (figure 6.5). La possibilité de passer un accord de ce type peut inciter des prêteurs méfiants à l'égard des longues procédures du tribunal, à accorder des prêts. En plus de l'Inde et du Vietnam, les économies qui ont institué des accords de ce type sont la Croatie, la France, le Ghana, le Honduras, le Pérou et la République kirghize.

Un autre élément de réforme populaire concerne la création d'un registre des garanties unifié sur le plan géographique, couvrant la plupart des garanties mobilières. Ce registre permet à des prêteurs potentiels de vérifier, facilement et sans le moindre doute, dans quelle mesure des intérêts concurrents

FIGURE 6.5

Droits légaux : les 5 principaux éléments de réforme

Réformes qui incluent cet élément depuis DB2006 (%)



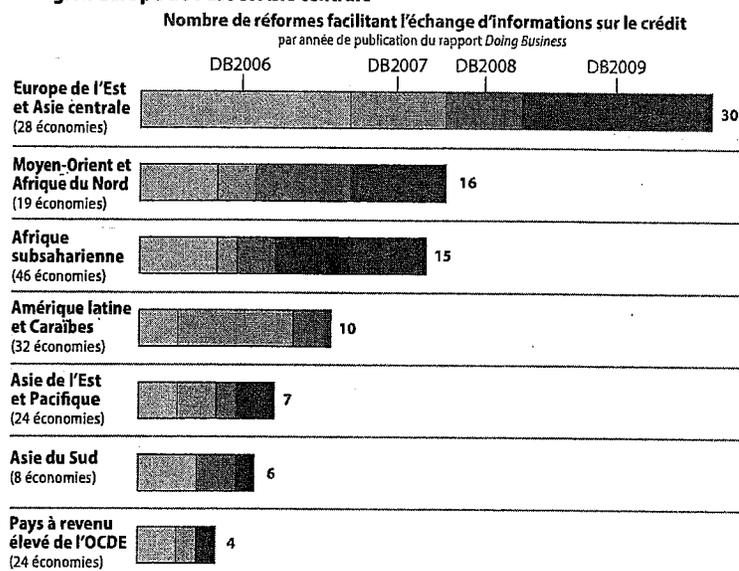
Note : Une réforme peut avoir plusieurs éléments.
Source : Base de données Doing Business.

s'exercent sur la garantie concernée. Parmi les économies qui ont adopté ce genre de mesure, l'Inde occupe une place toute particulière. Si l'on tient compte de l'étendue de son territoire et de sa population immense, la création d'une base de données unifiée en ligne, à étendue nationale, sur les sûretés concernant les éléments d'actif mobilier constitue un accomplissement remarquable.

De nombreux pays ont adopté de nouvelles lois sur les sûretés. Tel est le cas de trois des principaux réformateurs de cette année ; le Cambodge, le Guatemala et le Vanuatu. En 2006 le Pérou a adopté, une nouvelle loi sur les garanties concernant les actifs mobiliers. Il est désormais possible d'utiliser des actifs mobiliers de tous genres, corporels ou incorporels, actuels ou futurs, comme garantie d'un emprunt, sans qu'il soit nécessaire de décrire dans le détail la nature de ces actifs. Plus de 20 types de nantissements différents ont été consolidés en 1 seul. De même, les 17 registres préexistants ont également été unifiés⁸.

Les 88 réformes ayant amélioré les systèmes d'information sur le crédit au cours des 4 dernières années sont évidentes : le taux de couverture mondiale des registres a plus que doublé, et comprend environ 1,8 milliard de particuliers et d'entreprises. La région Europe de l'Est et Asie centrale s'affiche en tête des réformateurs (figure 6.6). La note moyenne attribuée à cette région au titre de l'étendue de l'information sur le crédit a doublé au cours des 4 dernières années, passant de 2,1 points à 4,4 points

FIGURE 6.6
Un tiers des réformes de l'information sur le crédit se situe dans la région Europe de l'Est et Asie centrale



Note : Une réforme est comptée comme une réforme par pays réformateur par an.
Source : Base de données *Doing Business*.

sur un maximum de 6, et sa couverture des emprunteurs a quasiment quintuplé. Fort de ces résultats, cette région dépasse celle de l'Amérique latine et des Caraïbes, et n'est devancée que par le groupe des économies à revenu élevé de l'OCDE.

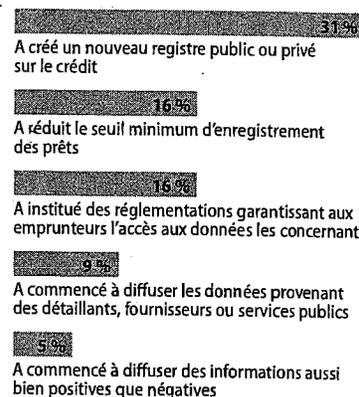
Plus de 25 % des réformes concernant les renseignements sur la solvabilité ont trait à la création de nouveaux registres : 19 économies ont créé des centrales de risques privées, 8 autres ont mis en place de nouveaux registres publics sur le crédit (figure 6.7). La région Europe de l'Est et Asie centrale affiche les avancées les plus importantes, près de la moitié des économies ayant mis sur pied soit un registre public sur le crédit soit une centrale de risques privée. Cette région est suivie par le Moyen-Orient et l'Afrique du Nord.

Dans 20 économies, les réformes ont permis d'étendre le champ des informations

sur le crédit recueillies et diffusées par les registres publics ou privés. Dans 13 d'entre elles, le registre public a supprimé le seuil minimum à partir duquel les prêts sont enregistrés, ce qui a permis de multiplier quasiment par quatre la couverture moyenne. Dans nombre de cas, la mise en place d'une infrastructure d'information ainsi que la transition d'un système sur papier à un système en ligne auront rendu cette réforme possible.

Dans 8 autres économies, des registres sur le crédit privés ont étendu les sources de renseignements sur la solvabilité, en incluant des institutions non financières, par exemple des entreprises de services publics (comme les entreprises de téléphonie mobile) ou des distributeurs (les supermarchés et magasins de meubles par exemple). Des réformes de ce type ont eu lieu en Arabie saoudite, en Bulgarie, en Géorgie, au Kazakhstan, au Kenya, au Koweït, au Nicaragua et à Trinité-

FIGURE 6.7
Information sur le crédit :
les 5 principaux éléments de réforme
Réformes qui incluent cet élément depuis DB2006 (%)

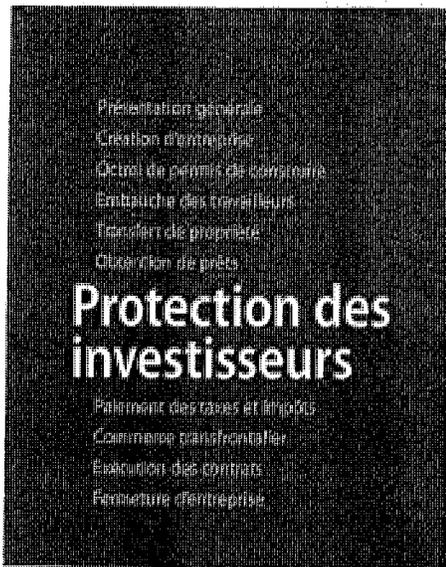


Note : Une réforme peut avoir plusieurs éléments.
Source : Base de données *Doing Business*.

et-Tobago. Désormais, les particuliers possédant un téléphone portable, mais n'ayant aucun emprunt bancaire, peuvent néanmoins constituer un historique sur leur crédit, ce qui est particulièrement important dans les économies pauvres.

NOTES

1. Cet exemple est extrait du recueil *Doing Business: Women in Africa* (2008a) de la Banque mondiale, un ensemble d'études de cas sur des entrepreneurs africains.
2. Djankov, McLeish et Shleifer (2007).
3. Brown, Jappelli et Pagano (2008).
4. Brown et Zehnder (2007).
5. Benmelech et Bergman (2008).
6. Claessens et Perotti (2007).
7. Banque mondiale (2007c).
8. Marechal et Shahid-Saless (2008).



Investir au Costa Rica est parfois une entreprise risquée. Diego, un entrepreneur costaricain, en est tout à fait conscient. « Pourquoi devrais-je acheter des actions dans une entreprise si je sais que la direction de cette dernière peut approuver d'importantes transactions entre parties apparentées sans jamais en faire part à ses actionnaires ? ». Au Costa Rica, comme dans de nombreux pays du monde, les actionnaires minoritaires ne sont pas protégés contre la violation, par les dirigeants des sociétés, de l'intérêt social, c'est-à-dire, l'utilisation abusive des actifs de la société à des fins personnelles.

Les entreprises réalisent leur expansion en levant des capitaux – à travers un emprunt bancaire ou en attirant des investisseurs. En vendant des actions, les entreprises réalisent leur expansion sans devoir fournir de garantie ni rembourser des emprunts. Mais les investisseurs, eux, sont soucieux de récupérer leurs investissements, et souhaitent jouir de la protection de la loi. Une étude effectuée récemment révèle que l'existence d'instruments juridiques et réglementaires de protection des investisseurs est à l'origine de 73 % des déci-

TABLEAU 7.1

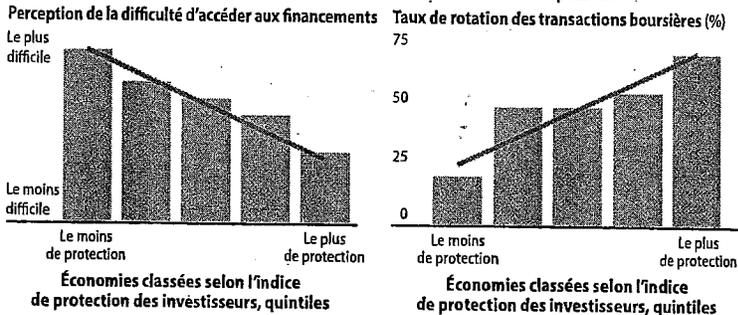
Où les investisseurs sont-ils protégés ?
Où ne le sont-ils pas ?

Le plus protégés	CLASSEMENT	Le moins protégés	CLASSEMENT
Nouvelle-Zélande	1	Micronésie	172
Singapour	2	Palaos	173
Hong Kong, Chine	3	Rwanda	174
Malaisie	4	Venezuela	175
Canada	5	Viet Nam	176
Irlande	6	Djibouti	177
Israël	7	Suriname	178
États-Unis	8	Swaziland	179
Afrique du Sud	9	RD Congo	180
Royaume-Uni	10	Afghanistan	181

Note : Les classements correspondent à l'indice de protection des investisseurs. Voir les Notes statistiques pour plus de détails.
Source : Base de données Doing Business.

FIGURE 7.1

La protection accrue des investisseurs s'accompagne d'un plus grand accès des entreprises aux marchés des actions et d'un volume de transactions boursières plus élevé



Note : Les rapports restent significatifs au taux de 5 % une fois neutralisés les effets du revenu par habitant. Le classement des économies repose sur la perception de la difficulté d'accéder aux financements ; le pays où il est le plus difficile d'accéder aux financements est classé 131^e. Voir les Notes statistiques pour de plus amples détails.

Source : Base de données Doing Business ; WEF (2007) ; Banque mondiale, base de données Indicateurs du développement dans le monde.

sions d'investir. Au contraire, les investissements ne s'expliquent par les caractéristiques de l'entreprise que dans 4 % à 22 % des cas¹. En conséquence, tant les gouvernements que les entreprises ont intérêt à mettre en place des réformes qui renforcent la protection des investisseurs.

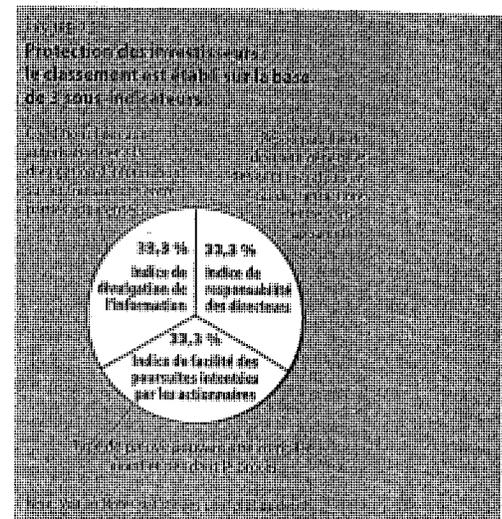
Si les investisseurs ne sont pas protégés, les marchés financiers ne parviennent pas à se développer, et les banques deviennent la seule et unique source de financement. Résultat : les entreprises ne parviennent pas à atteindre la taille qu'il leur faudrait pour être compétitives en raison de l'insuffisance des financements, ce qui freine la croissance économique. Une recherche menée dans 22 économies émergentes révèle que lorsque les investisseurs ne jouissent que de recours limités contre des actions préjudiciables à l'entreprise, ils n'investissent que dans un nombre limité d'entreprises dans lesquelles ils détiennent une part majoritaire². Par contraste, l'existence de bonnes protections des actionnaires minoritaires s'accompagne de marchés financiers plus importants et plus dynamiques.

Le dynamisme des marchés financiers n'est pas la seule raison qui milite en faveur de mesures de protection plus rigoureuses des investisseurs. La Tanzanie a lancé la réforme de la protection des investisseurs dans le cadre d'une initiative de grande envergure pour la réduction de la corruption et la création d'un environnement inspirant la confiance nécessaire pour les affaires³. Un environnement de ce type renforce la confiance des investisseurs aussi bien dans les entreprises locales que dans le gouvernement.

Les économies qui se classent parmi les meilleures dans l'indice de protection des investisseurs imposent des conditions rigoureuses de divulgation de l'information, et donnent aux actionnaires un accès général à l'information, aussi bien avant que pendant les actions en justice, afin de déterminer la responsabilité des dirigeants. La Nouvelle-

Zélande et Singapour, pays les plus hauts classés avec un indice de 29 et 28 points respectivement sur un total possible de 30, exigent la divulgation immédiate des transactions entre parties apparentées et des conflits d'intérêts (tableau 7.1). Ils exigent au préalable l'autorisation de la transaction par les actionnaires désintéressés; en outre, ils permettent aux actionnaires minoritaires de poursuivre en justice les dirigeants des sociétés, et d'invalider la transaction si elle est préjudiciable pour l'entreprise. De plus, en Nouvelle-Zélande, les actionnaires peuvent inspecter tous les documents internes de l'entreprise avant de décider d'intenter une action en justice.

Le Viet Nam démontre les avantages des réformes visant à renforcer la protection des investisseurs. En 2005, avant que le Viet Nam adopte une législation claire en la matière, 60 à 100 échanges avaient lieu quotidiennement dans le marché de capitaux non réglementé, pour un volume d'échanges oscillant entre



10 000 et 16 000 dollars, soit 3 à 6 fois celui du marché réglementé à Ho Chi Minh⁴. Après la réforme de la loi sur les valeurs mobilières et de la loi sur les sociétés commerciales, le nombre d'entreprises cotées en bourse est passé de 41 en 2005 à 193 aujourd'hui, dont 107 sont cotées à la bourse Ho Chi Minh. En dépit des récentes difficultés des marchés financiers au Viet Nam, la capitalisation boursière est passée de moins de 1 milliard de dollars en 2005 à 13 milliards de dollars aujourd'hui.

Parmi les régions, l'Amérique latine est celle qui régit le moins les transactions entre parties apparentées, et impose les exigences les moins rigoureuses en matière de divulgation de l'information et d'autorisation. Un grand nombre d'économies d'Amérique latine appliquent des lois commerciales qui n'ont pas été réformées depuis les années 1920. En Europe de l'Est et Asie centrale, les économies imposent des conditions plus rigoureuses dans le domaine de divulgation de l'information et des autorisations, mais lorsqu'une transaction a été autorisée et rendue publique, les dirigeants de l'entreprise concernée ne sont plus responsables des dommages qui en résultent.

Au Moyen-Orient et Afrique du Nord, des économies, comme Djibouti et Oman, limitent l'accès à l'information : en conséquence, il est difficile, pour des actionnaires minoritaires, d'obtenir les preuves nécessaires pour justifier leur plainte auprès d'un tribunal.

QUI A RÉFORMÉ EN 2007-08 ?

En 2007-08, douze économies ont renforcé les mesures de protection des investisseurs (tableau 7.2). En tête du peloton se trouve l'Albanie, qui a adopté la Loi sur les Entrepreneurs et les Sociétés Commerciales ; cette loi régit les conflits d'intérêts, en exigeant l'autorisation des actionnaires pour les transactions entre parties apparentées représentant plus de 5 % du capital social. Cette loi comporte également des règles rigoureuses sur la divulgation de l'information, et comprend des dispositions grâce auxquelles il est plus facile, pour des investisseurs minoritaires, de poursuivre des dirigeants en justice. De plus, les actionnaires minoritaires peuvent maintenant demander aux dirigeants, une compensation pour les dommages résultant des transactions entre parties apparentées, y compris le remboursement de tous les bénéfices réalisés sur la transaction. Cette nouvelle loi incite fortement les dirigeants des sociétés albanaises à être sensibles aux intérêts des investisseurs.

La Thaïlande occupe la deuxième place. Chef de file des réformateurs dans le domaine de la protection des investisseurs il y a trois ans, la Thaïlande a redoublé ses efforts pour renforcer les droits des actionnaires minori-

TABEAU 7.2

Plus grande divulgation de l'information — la réforme la plus populaire en 2007-08

Accroissement des exigences en matière de divulgation de l'information	Albanie, Arabie saoudite, Azerbaïdjan, Égypte, Tadjikistan
Poursuites en justice contre les dirigeants facilitées	Albanie, Botswana, République kirghize, Thaïlande
Possibilité d'intenter des actions sociales ou directes	Grèce, République kirghize, Slovaquie
Réglementation de l'autorisation des transactions entre parties apparentées	Albanie, Azerbaïdjan, Tadjikistan
Promulgation d'une nouvelle loi sur les sociétés	Albanie, Botswana, Tadjikistan
Recours à un organe extérieur pour examiner les transactions entre parties apparentées	Égypte, Turquie
Possibilité d'annuler des transactions préjudiciables entre parties apparentées	Tunisie

Source : Base de données Doing Business.

taires, notamment sur le plan de la responsabilité des dirigeants. Désormais, les dirigeants nuisant les intérêts de l'entreprise ne pourront plus dépendre d'avoir simplement obtenu l'autorisation préalable des actionnaires pour une certaine transaction comme moyen de se dérober à leurs responsabilités. Et s'ils sont jugés responsables, les sanctions sont sévères : ils sont tenus de compenser l'entreprise pour tous les dommages causés, de rembourser tous les bénéfices tirés de l'opération, et de verser des amendes à l'État. Ils sont même passibles d'une peine de prison.

Les économies d'Asie centrale ont renforcé, elles aussi, les droits des actionnaires minoritaires. Le Tadjikistan, l'Azerbaïdjan et la République kirghize ont aligné leur droit des sociétés avec les réglementations modernes et les principes de gouvernance d'entreprise.

Le Tadjikistan a adopté une nouvelle loi sur les sociétés par actions. Cette loi définit les « parties intéressées », et impose l'agrément des actionnaires pour les transactions entre ces parties. Elle exige en outre que les parties intéressées déclarent immédiatement les conflits d'intérêts au conseil d'administration. De plus, il est maintenant possible d'intenter en justice des actions sociales : actionnaires détenant au moins 10 % des actions peuvent intenter des actions en justice au nom de la société contre des dirigeants de l'entreprise.

L'Azerbaïdjan a réformé son Code civil, et la Commission Étatique des Valeurs Mobilières a adopté un nouveau règlement pour la réglementation des transactions entre parties apparentées. Cette nouvelle loi définit les « transactions entre parties apparentées », et requiert l'autorisation des actionnaires lorsque ces transactions dépassent 5 % des actifs de l'entreprise, bien que les parties intéressées sont autorisées à participer au vote pour l'autorisation de la transaction. La loi contient également des stipulations relatives à la divulgation d'informations auprès de l'organe de réglementation du marché, et par

le biais des rapports annuels de l'entreprise. Comme en Albanie, les actionnaires minoritaires peuvent désormais réclamer des compensations pour les dommages subis par l'entreprise à la suite de transactions entre parties apparentées.

La République kirghize a modifié sa loi sur les sociétés par actions. Dorénavant, les actionnaires peuvent poursuivre en justice, en leur propre nom, les dirigeants qui ont nuit aux intérêts des actionnaires, et leur réclamer une compensation.

Le Botswana a défini les transactions entre parties apparentées, et clarifié les dispositions relatives à la divulgation de l'information, dans sa Loi sur les Sociétés de 2004, entrée en vigueur en juillet 2007. Il est maintenant plus facile d'établir la responsabilité des dirigeants, les actionnaires pouvant entamer une action contre les dirigeants, si la transaction s'avère préjudiciable pour l'entreprise. Si les dirigeants sont jugés responsables, ils sont tenus non seulement de couvrir les dommages encourus, mais également de rembourser tous les bénéfices réalisés — une bonne incitation à réfléchir deux fois plutôt qu'une avant de tenter d'abuser des biens sociaux.

En Égypte, l'organisme responsable des marchés financiers a ciblé, de façon prioritaire, la réglementation sur la divulgation d'information dans la modification des règles relatives à l'admission à la bourse du Caire. L'objet de ces modifications est de renforcer la transparence, tant avant qu'après la conclusion de transactions entre parties apparentées. Ces transactions devront désormais être évaluées par un conseiller financier indépendant avant leur exécution, afin d'assurer une meilleure information des actionnaires. De plus, ces modifications viennent renforcer l'obligation de divulguer ces informations dans le rapport annuel de l'entreprise. Au mois de mars 2008, la Turquie a entrepris des réformes similaires. La réglementation qui régit l'admission à la bourse d'Istanbul exige maintenant que toutes les transactions entre parties apparentées

MEDAC-9 : Copie du rapport intitulé « Doing Business » de 2009 rédigé par les services du Groupe de la Banque mondiale

36 DOING BUSINESS 2009

TABLEAU 7.3

Où les mesures de protection des investisseurs sont-elles rigoureuses ?
Où ne le sont-elles pas ?

Indice de divulgation de l'information (0-10)			
Mesures plus rigoureuses		Mesures moins rigoureuses	
Bulgarie	10	Ukraine	1
Chine	10	Afghanistan	0
France	10	RDP Lao	0
Hong Kong, Chine	10	Maldives	0
Irlande	10	Micronésie	0
Malaisie	10	Palaos	0
Nouvelle-Zélande	10	Soudan	0
Singapour	10	Suisse	0
Thaïlande	10	Swaziland	0
Royaume-Uni	10	Tunisie	0

Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)			
Mesures plus rigoureuses		Mesures moins rigoureuses	
Albanie	9	Tadjikistan	1
Cambodge	9	Togo	1
Canada	9	Zimbabwe	1
Israël	9	Afghanistan	0
Malaisie	9	République dominicaine	0
Nouvelle-Zélande	9	Îles Marshall	0
Singapour	9	Micronésie	0
Slovénie	9	Palaos	0
Trinité-et-Tobago	9	Suriname	0
États-Unis	9	Viet Nam	0

Indice de facilité des poursuites intentées par les actionnaires (0-10)			
Le plus facile		Le plus difficile	
Kenya	10	Émirats arabes unis	2
Nouvelle-Zélande	10	PDR Lao	2
Colombie	9	Syrie	2
Hong Kong, Chine	9	Venezuela	2
Irlande	9	Yémen	2
Israël	9	Guinée	1
Maurice	9	Maroc	1
Pologne	9	Rwanda	1
Singapour	9	Djibouti	0
États-Unis	9	Iran	0

Source : Base de données Doing Business.

soient évaluées par un organisme indépendant avant d'être autorisées.

L'Arabie saoudite a modifié des dispositions de sa loi sur les sociétés. Dorénavant, les dirigeants directement intéressés ne pourront plus voter aux assemblées des actionnaires pour l'autorisation de transactions entre parties apparentées. Et, tout comme en Albanie, au Botswana et en Thaïlande, les dirigeants jugés responsables des préjudices causés à une entreprise en raison des transactions entre parties apparentées seront tenus de rembourser tous les bénéfices réalisés sur ces transactions.

La Grèce a adopté une nouvelle loi sur les sociétés, qui réduit le seuil minimum pour entamer une action sociale en justice. Pour ce faire, il suffit maintenant aux actionnaires

de détenir 10 % seulement des actions de la société, et non plus 33 %, comme avant. La Slovaquie a modifié ses lois en permettant à des investisseurs minoritaires, titulaires d'au moins 10 % des actions, d'intenter des actions sociales auprès des tribunaux.

La Tunisie a promulgué une loi donnant aux actionnaires le droit d'accéder à des documents internes de la société, et de demander la nomination d'un inspecteur indépendant : il est maintenant plus facile de rassembler des pièces à conviction à l'appui d'une action en justice. En outre, la nouvelle loi donne aux titulaires de 10 % des actions le droit de demander à un juge d'annuler des transactions préjudiciables entre parties apparentées.

Des réformes de la gouvernance d'entreprise, en particulier du droit des sociétés, ont

été réalisées dans le monde entier, de la Syrie au Sri Lanka, et de l'Indonésie au Viet Nam. L'Argentine a renforcé davantage les principes de gouvernance d'entreprise en introduisant un ensemble complet de règles de « conformité ou justification » pour les entreprises cotées en bourse.

Dans plusieurs pays membres de l'Union européenne (UE), comme l'Autriche et le Luxembourg, ainsi que dans des pays candidats à l'adhésion, comme la Croatie, des réformes sont en cours pour la mise en application des directives communautaires sur la transparence. La mise en application de ces directives nécessite souvent une modification des lois sur les sociétés et sur les valeurs mobilières. Au cours des 2 dernières années, la Bulgarie et la Roumanie ont modifié leur droit des sociétés, et mettent à présent ces modifications en application.

QUELLES SONT LES TENDANCES DE RÉFORME ?

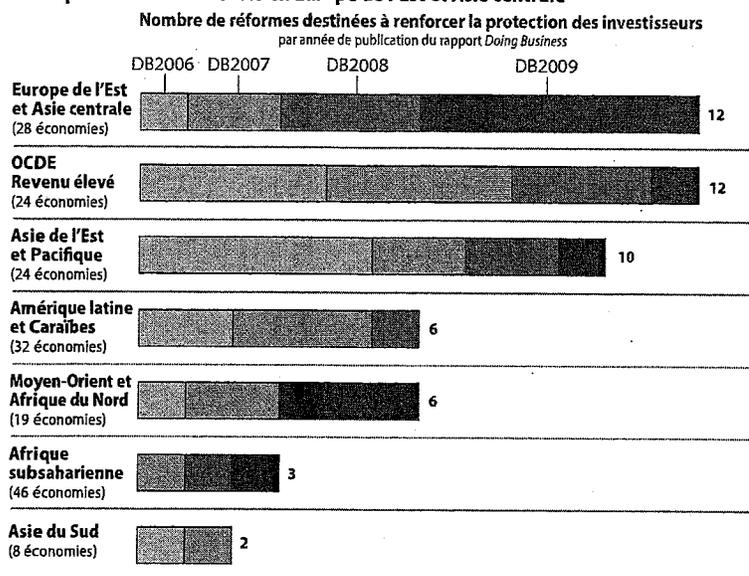
L'expérience des 4 dernières années permet d'affirmer que les pays sont en mesure de renforcer avec succès les règles qu'ils mettent en place pour protéger les actionnaires minoritaires. Il s'agit d'un processus qui nécessite souvent un certain temps, même avec la volonté politique nécessaire, mais des économies comme l'Albanie, l'Azerbaïdjan et la République kirghize ont démontré que ceci peut être réalisé dans l'espace de quelques mois, et non pas d'années.

Dans certains cas, le secteur privé s'oppose à des réformes conçues pour la protection d'investisseurs minoritaires, notamment dans des économies sujettes à une forte concentration de la propriété. Une des raisons possibles est que la conformité avec les règles rigoureuses sur la divulgation de l'information constitue parfois une charge financière onéreuse pour les entreprises, en particulier dans les pays en développement. Au Mexique par exemple, l'adversaire le plus véhément des réformes se trouve être l'un des hommes d'affaires les plus riches du pays⁵. En Géorgie, c'est l'une des principales banques d'affaires.

Mais cette opposition n'a pas empêché l'avènement des réformes : *Doing Business* a relevé, au cours des 4 dernières années, plus de 50 réformes dans 41 économies visant à renforcer la protection des investisseurs. C'est en Europe de l'Est et Asie centrale, ainsi que dans les économies à revenu élevé de l'OCDE que l'on compte le plus de réformes, à raison de 12 dans chacun de ces deux groupes (Figure 7.3).

En Europe de l'Est et Asie centrale, la principale incitation aux réformes a été l'accession à l'Union européenne. Des économies comme la Pologne, la Roumanie et la Slovaquie ont mis à jour leur droit des sociétés et des valeurs mobilières, en l'harmonisant avec

FIGURE 7.3

Multiplication des réformes en Europe de l'Est et Asie centrale

Note : Une réforme est comptée comme une réforme par pays réformateur par an.
Source : Base de données *Doing Business*.

les normes européennes. Ces réformes se sont concentrées sur la formulation de réglementations exigeant une transparence accrue dans l'administration courante des entreprises. Les réformes ont contribué à rehausser la note moyenne de la région au titre de l'indice de divulgation de l'information, laquelle note est passée de 4,7 en 2005 à 5,8 aujourd'hui.

Ce sont les économies de l'OCDE au revenu élevé qui protègent le plus les investisseurs minoritaires. Mais comment expliquer qu'elles continuent à réformer ? La raison relève de la logique : les marchés financiers complexes et actifs doivent résoudre rapidement des problèmes qui, comme la fraude, sont en constante évolution. Parmi les réformateurs les plus actifs, on citera Hong Kong (Chine) et le Royaume-Uni, deux pays qui comptent parmi les 10 premiers en raison de l'indice de protection des investisseurs. Au cours des 3 dernières années, ces deux économies ont procédé à deux reprises à des réformes, renforçant les conditions de divulgation de l'information et l'accès des actionnaires aux documents internes de l'entreprise.

Un nombre inférieur de réformes ont été réalisées en Amérique latine et aux Caraïbes, en Afrique, et en Asie du Sud. Dans ces régions, on n'a relevé, en 2007-08, qu'une seule réforme, au Botswana, alors qu'au cours des années précédentes, des réformes avaient renforcé la protection des investisseurs dans des économies comme la Colombie et le Mexique en Amérique latine, ainsi que le Mozambique et la Tanzanie en Afrique.

LA TENDANCE EST AU RENFORCEMENT DE LA DIVULGATION DE L'INFORMATION

Dans l'ensemble des régions, la réforme la plus populaire a été d'exiger davantage de divulgation d'informations dans les transactions impliquant des parties apparentées (figure 7.4). Les résultats d'une enquête mondiale sur la gouvernance d'entreprise menée en 2002 présente une explication : environ 90 % des investisseurs interrogés souhaitent voir une transparence accrue dans l'administration courante des entreprises⁶. Qu'entendent-ils par « transparence accrue » ? L'harmonisation des règles comptables, la divulgation immédiate des transactions importantes, et une participation accrue des investisseurs minoritaires aux grandes décisions et aux principales opérations.

Bien que populaire, les réformes relatives à la divulgation d'informations n'est pas garantie de succès partout. Pour assurer une diffusion plus large de l'information, il faut disposer de l'infrastructure nécessaire à une communication efficace et, condition plus importante encore, posséder les cadres qu'il faut, des juristes et des comptables par exemple, pour assurer la conformité aux normes. Un grand nombre de pays pauvres sont dépourvus de ces deux ressources. Ils ont peut-être une bourse, mais il leur manque un site web pour afficher les informations. Et s'ils possèdent des experts-comptables, ceux-ci sont en nombre si réduit qu'il est pratiquement impossible d'assurer la conformité aux règles de divulgation. Au Viet Nam par exemple, la loi sur les valeurs mobilières comporte des dispositions importantes sur

FIGURE 7.4

Les 4 caractéristiques principales des réformes destinées à faciliter la protection des investisseurs

Réformes qui incluent cet élément depuis DB2006 (%)

47%
Davantage de divulgation de l'information

33%
Règles claires sur la responsabilité des dirigeants

22%
Réglementation de l'autorisation des transactions impliquant des parties apparentées

13%
Autorisation des actionnaires à accéder à des documents internes de l'entreprise

Note : Une réforme peut avoir plusieurs éléments.
Source : Base de données *Doing Business*.

la divulgation d'informations et reddition de comptes, mais le pays est encore dépourvu de systèmes de stockage et de contrôle électroniques de l'information⁷.

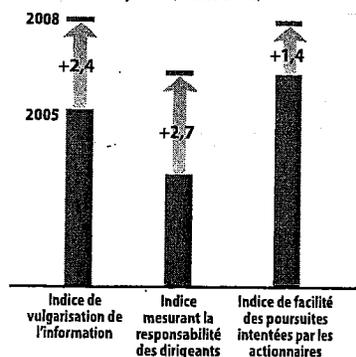
TROUVER L'INSPIRATION POUR LA RÉFORME

Les crises sont parfois un facteur déterminant des réformes. La crise financière en Asie de l'Est, ainsi que certains scandales d'entreprise, comme ceux qui ont secoué Enron, Parmalat et WorldCom, ont déclenché un mouvement de réformes de la réglementation dans le monde. Ces crises ont dévoilé au grand jour les faiblesses de marchés jusqu'alors considérés comme des exemples de bonne réglementation. Les pays affectés par la crise ont réformé leurs législations, d'autres ont suivi leur exemple, en s'inspirant de leur expérience pour ne pas répéter les mêmes erreurs. Par exemple, le Mexique s'est inspiré de l'expérience des États-Unis pour injecter la dynamique nécessaire dans ses réformes de réglementation.

Les pays souhaitant réformer peuvent soit modifier leurs lois existantes soit commencer à zéro, selon que leur législation en vigueur est à jour ou non. En 2007, la Géorgie a modifié sa législation sur les valeurs mobilières, en y ajoutant des dispositions concernant la divulgation et l'autorisation des transactions entre parties intéressées. Le Bélarus, la Colombie et la Thaïlande en ont fait de même. D'autres pays, par exemple le Mozambique et la Slovaquie, sont partis de zéro. L'adoption d'une loi entièrement nouvelle offre l'opportunité de réformer dans

FIGURE 7.5
**Protection des investisseurs : les premiers
 parmi les réformateurs en 2005-08**

Amélioration moyenne (indice 0-10)



Source : Base de données *Doing Business*.

d'autres aspects — par exemple, l'enregistrement d'entreprises, les obligations des dirigeants, les règles sur la divulgation de l'information et l'émission d'actions.

Les réformateurs s'inspirent souvent d'économies ayant une origine juridique similaire ou qui sont leurs principaux partenaires commerciaux. La réforme de la loi sur les valeurs mobilières au Mexique a tenu compte de certains aspects de la législation des États-Unis, en l'occurrence la loi *Public Company Accounting Reform and Investor Protection Act* de 2002, désignée généralement sous le nom de loi Sarbanes-Oxley. Le Botswana et le Mozambique ont suivi le modèle sud-africain. Comme l'explique un réformateur au Mozambique : « Nous avons hérité notre code précédent du Portugal. Aujourd'hui, notre principal partenaire commercial c'est l'Afrique du Sud, et nous sommes entourés de pays qui suivent le même modèle. Nous préférons adopter une législation qui nous permet d'attirer plus d'investissements d'Afrique du Sud, et faciliter les choses pour nos principaux investisseurs ».

Mais si le système judiciaire est faible, même les meilleures réglementations ne permettront pas de réaliser les progrès souhaités. Le Bangladesh et le Monténégro possèdent des lois prévoyant des conditions rigoureuses en matière de divulgation de l'information, et exigeant des dirigeants d'entreprises de nombreuses obligations. Mais si la résolution des litiges commerciaux les plus ordinaires dure plus de 1 000 jours au Bangladesh, et plus de 500 au Monténégro, ces lois risquent de ne pas avoir l'effet escompté.

NOTES

1. Doidge, Karolyi et Stulz (2007).
2. Dahya, Dimitrov et McConnell (2008).
3. Sitta (2005).
4. Banque Mondiale (2006c).
5. Cf. Johns et Lobet (2007).
6. McKinsey & Company (2002, p. 8).
7. Lobet (2008).

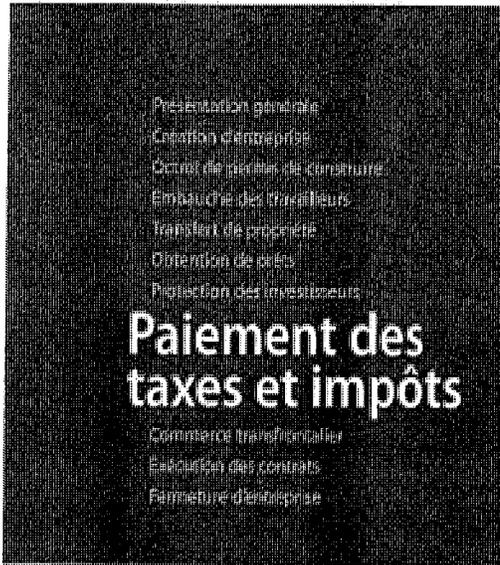
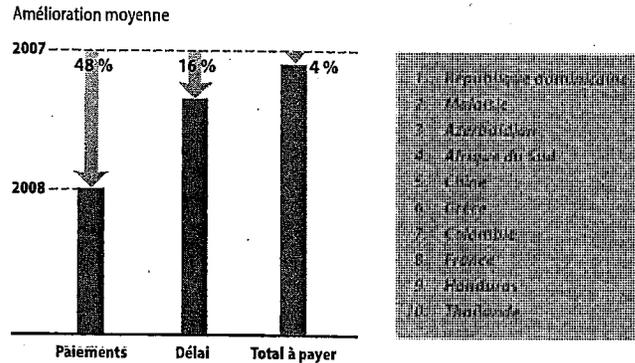


FIGURE 8.1
Les 10 premiers pays réformateurs en matière de paiement des taxes et impôts



Source: Base de données Doing Business.

Pour Kah, la propriétaire d'une société de conseil en gestion au Cameroun, la simplicité d'un système fiscal et des taux et modalités de paiement d'impôts normalisés est fondamentale pour la facilité de faire des affaires. Cependant, au Cameroun, qui est l'un des pays les plus complexes en termes de paiement des impôts, il faut compter plus de 1000 heures et 41 paiements par an¹ pour accomplir les formalités nécessaires.

Pour remplir la déclaration fiscale de son entreprise, Kah passe souvent plusieurs heures dans le bureau de l'administration fiscale à attendre des informations fournies par les inspecteurs des impôts. Comme elle refuse de payer des pots-de-vin, elle doit régulièrement passer par des procédures judiciaires longues et coûteuses. En outre, étant donné que le système fiscal manque de transparence, les résultats sont souvent arbitraires.

Kah a le sentiment d'être une cible facile pour les agents des contributions directes. Un sentiment partagé par bien d'autres. Une

étude récente menée en Ouganda montre que les entreprises dirigées par des femmes sont sujettes à des obstacles administratifs plus élevés (et à un harcèlement par des fonctionnaires plus soutenu) que les entreprises dirigées par des hommes².

Les taxes et les impôts sont essentiels. Sans eux, il n'y aurait pas les moyens pour assurer les services publics de base nécessaires à toute économie qui fonctionne bien et qui est soucieuse de ne exclure personne. Pourtant, dans 90 % des pays couverts par les enquêtes menées par la Banque mondiale auprès des entreprises, les entreprises placent les taux d'imposition et l'administration fiscale parmi les 5 principaux obstacles aux affaires³. Les entreprises préfèrent des taux d'imposition moins élevés, appliqués de manière simple. Ou, si les taux sont élevés, les entreprises veulent de bons services en retour.

Dans les pays où les impôts sont élevés et où les gains associés semblent faibles, beaucoup d'entreprises préfèrent tout simplement rester informelles. Une étude récente dévoile que des taux d'imposition plus élevés s'accompagnent de moins d'investissement privé, moins d'entreprises formelles par habitant et des taux de création d'entreprises plus faibles. L'analyse indique, par exemple, qu'une augmentation de 10 % du taux effectif d'imposition sur les bénéfices des entreprises réduit le ratio de l'investissement au PIB de 2 pour cent⁴.

Les pays qui occupent une bonne place au classement de la facilité de paiement des taxes et impôts ont tendance à avoir des impôts sur les entreprises moins élevés et moins complexes (tableau 8.1). Elles ont également des procédures administratives de paiement des impôts et de déclarations fiscales simples. Pour les entreprises, ce ne sont pas seulement les taux d'imposition qui comptent. Les procédures administratives comptent également.

Une administration rapide et efficace, c'est moins de contraintes pour les entreprises, et souvent plus de recettes pour les pouvoirs

publics. En 2007-08, à Maurice, l'État a perçu un surplus de recettes de 4 milliards de roupies mauriciennes (150 millions de dollars) par rapport aux prévisions. La réforme du système fiscal était une priorité du gouvernement depuis 3 ans. Il s'agissait de créer un environnement porteur pour les entreprises, grâce à des impôts peu élevés et simplifiés, d'une part, et une administration rapide et efficace d'autre part. Cette stratégie a porté ses fruits.

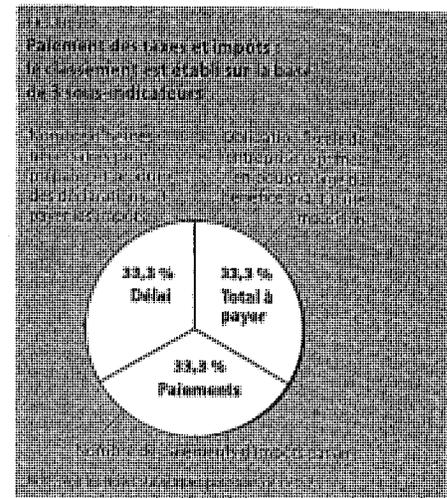
QUI A RÉFORMÉ EN 2007-08?

Trente-six pays ont facilité le paiement des impôts en 2007-08. Comme les années précédentes, l'élément de réforme le plus populaire a été la réduction du taux de l'impôt sur les bénéfices, consentie dans pas moins de 21 pays. Le deuxième élément de réforme le plus répandu a été l'introduction et l'amélioration de systèmes de déclaration et de paiement électronique. Cette réforme, pra-

TABLEAU 8.1
Où est-il le plus facile de payer taxes et impôts ? Où ne l'est-il pas ?

Le plus facile	CLASSEMENT	Le plus difficile	CLASSEMENT
Maldives	1	Panama	172
Qatar	2	Jamaïque	173
Hong Kong, Chine	3	Mauritanie	174
Émirats arabes unis	4	Gambie	175
Singapour	5	Bolivie	176
Irlande	6	Venezuela	177
Arabie saoudite	7	République centrafricaine	178
Oman	8	République du Congo	179
Koweït	9	Ukraine	180
Kiribati	10	Bélarus	181

Note : Le classement correspond à la moyenne des classements de chaque pays sur le nombre de paiements, le délai et le taux d'imposition total. Voir les Notes statistiques pour plus de détails.
Source : Base de données Doing Business.



tiquée dans 12 pays, a réduit la fréquence des paiements et le temps passé à payer les impôts et à remplir les déclarations. Huit pays ont réduit le nombre d'impôts payés par les entreprises en éliminant les plus petits impôts, tels que le droit de timbre. Les 10 premiers pays réformateurs de cette année en termes de paiement des impôts ont presque réduit le nombre des paiements de moitié. La Bosnie-Herzégovine, la Bulgarie, le Maroc, le Mozambique et la Zambie ont modifié leur code des impôts (tableau 8.2).

Deux pays ont introduit de nouveaux impôts : le Botswana et le Venezuela. Pour les entreprises, non seulement les coûts s'en trouvent augmentés mais les démarches administratives sont également plus nombreuses.

La République dominicaine est le top réformateur en 2007-08. Elle a réduit l'impôt sur les bénéfices des entreprises de 30 % à 25 %, aboli plusieurs impôts (dont le droit de timbre) et réduit les droits de mutation immobilière. En outre, en 2007 la République dominicaine a intégralement mis en œuvre la déclaration et le paiement en ligne, introduits à titre d'essai en 2006.

La Malaisie est en deuxième position parmi les pays réformateurs. Elle a réduit l'impôt sur les bénéfices des entreprises pour l'année 2009 à 25 %, dans le cadre d'une réduction graduelle qui a vu le taux baisser à 27 % en 2007 et à 26 % en 2008. La réforme a également introduit un système fiscal à palier unique, dans lequel les bénéfices sont imposés uniquement après que les paiements de dividendes aient été exonérés. L'impôt sur les gains de capital a été aboli en 2007 afin d'inciter l'investissement dans les secteurs de l'immobilier et du marché des capitaux. En outre, les systèmes de paiement électronique ont été améliorés, entraînant une augmentation des déclarations et des paiements en ligne.

TABLEAU 8.2

Réduction des taux d'imposition : la réforme la plus courante en 2007-08

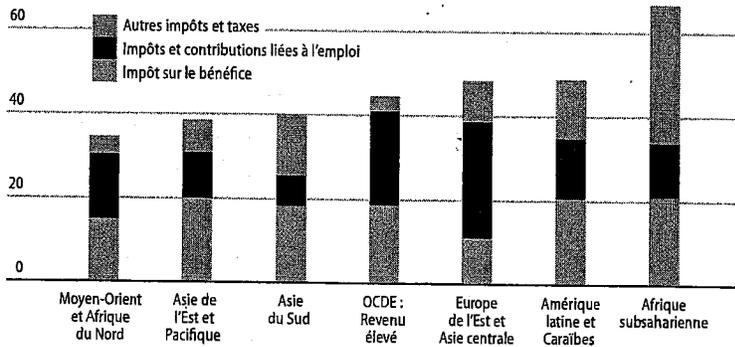
Réduction du taux de l'impôt sur les bénéfices	Albanie, Allemagne, Antigua-et-Barbuda, Bosnie-Herzégovine, Burkina Faso, Canada, Chine, Côte d'Ivoire, Danemark, Géorgie, Italie, Madagascar, Malaisie, Maroc, Nouvelle-Zélande, République dominicaine, République tchèque, ex-République yougoslave de Macédoine, Samoa, St.-Vincent-et-Grenadines, Thaïlande
Simplification des procédures de paiement des taxes et impôts	Azerbaïdjan, Bélarus, Chine, Colombie, France, Grèce, Honduras, Malaisie, Mozambique, République dominicaine, Tunisie, Ukraine
Taxes ou impôts supprimés	Afrique du Sud, Bélarus, Géorgie, Madagascar, Malaisie, Mexique, République dominicaine, Uruguay
Modification du Code des impôts	Bosnie-Herzégovine, Bulgarie, Maroc, Mozambique, Zambie
Réduction des impôts ou contributions liés à l'emploi	France, Mongolie, Ukraine

Source : Base de données Doing Business.

FIGURE 8.3

L'impôt sur le bénéfice est le plus faible en Europe de l'Est et Asie centrale, mais la pression fiscale globale y reste élevée

Total à payer (% du bénéfice)



Source : Base de données Doing Business.

En termes de régions géographiques, c'est l'Europe de l'Est et l'Asie centrale qui a mené le plus de réformes en 2007-08. Neuf pays ont réformé, confirmant surtout la tendance d'une réduction du taux de l'impôt sur les bénéfices, déjà parmi les plus bas au monde (figure 8.3). L'Albanie, la Bosnie-Herzégovine et l'ex-République yougoslave de Macédoine ont toutes réduit leur impôt sur les bénéfices à 10 %. La Géorgie a réduit l'impôt sur le revenu des entreprises de 20 % à 15 % et aboli la taxe sociale. La République tchèque a réduit son impôt sur le revenu des entreprises à 21 %.

L'Azerbaïdjan et l'Ukraine ont simplifié la déclaration et le paiement des impôts en introduisant des systèmes électroniques et des possibilités de paiement en ligne. Le temps passé à préparer et produire des déclarations et à payer des impôts a ainsi été largement réduit dans cette région. Le

Bélarus a réduit la charge des impôts et des démarches administratives en abolissant certains impôts et en réduisant la fréquence des paiements. La Bulgarie a réduit les impôts et contributions liés à l'emploi.

Les pays à revenu élevé de l'OCDE et les pays d'Amérique latine et des Caraïbes, ayant promulgué respectivement 7 réformes, suivent dans le classement. Cinq pays à revenu élevé de l'OCDE ont réduit les taux d'imposition des revenus des entreprises. Le Canada réduit progressivement l'impôt sur les revenus des entreprises pour atteindre 15 % en 2012, dans le cadre d'une politique de réforme ambitieuse de son système fiscal. Les réformes comprennent également l'abolition de la surtaxe de 1,12 % et l'introduction de taux d'amortissement accéléré pour les bâtiments (10 %) et les ordinateurs (50 %). D'autres ont également réduit le taux de leur impôt sur les revenus des entreprises: le Danemark (de 28 à 25 %), l'Allemagne (de 25 à 15 %), l'Italie (de 33 à 27,5 %) et la Nouvelle-Zélande (de 33 à 30 %).

La France et la Grèce ont accéléré la déclaration et le paiement des impôts en mettant en œuvre la déclaration électronique obligatoire pour les impôts et contributions liés à l'emploi.

En Amérique latine et aux Caraïbes, outre les réformes en République dominicaine, Antigua-et-Barbuda a réduit le taux de l'impôt sur le revenu des entreprises de 30 % à 25 %. Saint-Vincent-et-Grenadines a introduit une nouvelle taxe sur la valeur ajoutée qui remplace plusieurs taxes existantes, dont la taxe hôtelière, la taxe sur les spectacles, le droit de consommation, le droit de timbre sur les recettes et la surcharge sur les télécommunications nationales et internationales. L'Uruguay a aboli une taxe sur la consommation. Le Mexique a aboli son impôt sur les actifs. La Colombie et le Honduras ont simplifié le paiement des impôts en mettant en œuvre et en améliorant les

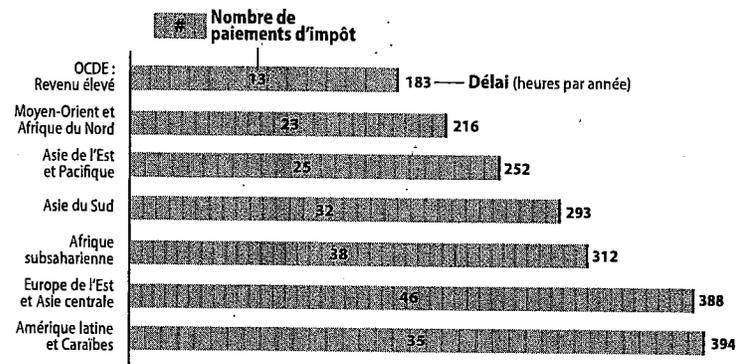
systèmes de déclaration et de paiement en ligne. Le temps passé à préparer et produire des déclarations et à payer des impôts a ainsi été réduit, en particulier au Honduras.

En Afrique, 6 pays ont réformé. Trois ont réduit le taux de leur impôt sur le revenu des entreprises (tableau 8.3). Le Burkina Faso a réduit le taux de l'impôt sur le revenu des entreprises de 35 % à 30 %, le taux de l'impôt sur les dividendes de 15 % à 12,5 % et le taux des droits de mutation immobilière de 10 % à 8 %. La Côte d'Ivoire a réduit le taux de l'impôt sur le revenu des entreprises de 27 % à 25 %. Madagascar a réduit ce taux de 30 % à 25 % et aboli 9 taxes et impôts, dont le droit de timbre et l'impôt sur les dividendes. En Afrique, les taxes et impôts autres que l'impôt sur les bénéfices (tels que le droit de timbre, les impôts fonciers et les impôts liés à l'emploi) représentent la plus grande partie du taux d'imposition total. Cette donnée se reflète dans le grand nombre de paiements que les entreprises africaines doivent effectuer chaque année (figure 8.4).

Le Mozambique a simplifié la déclaration et le paiement des impôts en introduisant des systèmes électroniques. Il a également modifié son code des impôts afin d'apporter les mises à jour nécessaires, de clarifier toutes les ambiguïtés et de renforcer la collecte des impôts. La Zambie a suivi cet exemple. Ces modifications devraient

FIGURE 8.4

Plus de temps nécessaire en Amérique latine et aux Caraïbes



Source: Base de données Doing Business.

contribuer à améliorer l'efficacité de l'administration fiscale.

Dans la région Asie de l'Est et Pacifique, 5 pays ont réformé. Outre la Malaisie, la Chine a fait des réformes notables en réduisant l'impôt sur le revenu des entreprises de 33,3 % à 25 % et en unifiant les méthodes et les critères de comptabilité pour les abattements et les exonérations d'impôts. La déclaration en ligne a, de son côté, gagné en importance. La Thaïlande a introduit des

exonérations de l'impôt sur le revenu des petites entreprises, réduit le taux de l'impôt sur le revenu à 25 % pour les entreprises créées récemment et réduit plusieurs impôts fonciers de manière significative. Elle a également facilité la déclaration et les paiements en ligne. Le Samoa a baissé le taux de l'impôt sur le revenu des entreprises de 29 % à 27 %. La Mongolie a réduit les cotisations de sécurité sociale payées par les employeurs de 19 % à 11 % des salaires bruts.

Au Moyen-Orient et en Afrique du Nord, seuls 2 pays ont réformé. Le Maroc a baissé le taux normal de son impôt sur les bénéfices des entreprises de 35 % à 30 %. La Tunisie a simplifié la déclaration et le paiement des impôts en étendant la portée des possibilités électroniques. Les entreprises avaient certes la possibilité de remplir leur déclaration et de payer leurs impôts en ligne depuis 2005, mais beaucoup d'entre elles étaient encore réticentes. Afin de répondre à leurs inquiétudes tout en simplifiant les tâches administratives, les autorités tunisiennes ont introduit la possibilité de remplir une déclaration en ligne tout en payant les impôts en personne dans un bureau des contributions. Il s'agit là d'une étape pratique intermédiaire vers un système intégralement en ligne.

L'Asie du Sud n'a pas fait de réformes significatives.

QUELLES SONT LES TENDANCES DE RÉFORME ?

Les différentes administrations fiscales du monde redoublent les efforts pour rationaliser les procédures administratives et moderniser les systèmes de paiement. Lors des 4 dernières années, *Doing Business* a relevé 126 réformes visant à réduire les taux d'imposition, le délai, ou le coût nécessaire pour faire face aux lois fiscales.

TABLEAU 8.3

Principales réductions du taux de l'impôt sur le revenu des sociétés en 2007-08

Région	Réduction du taux de l'impôt sur le revenu des entreprises (%)
OCDE: Revenu élevé	Canada, de 22,1 à 19,5 République tchèque, de 24 à 21 Danemark, de 28 à 25 Allemagne, de 25 à 15 Italie, de 33 à 27,5 Nouvelle-Zélande, de 33 à 30
Asie de l'Est et Pacifique	Chine, de 33,3 à 25 Malaisie, de 27 à 25 Samoa, de 29 à 27 Thaïlande, de 30 à 25
Europe de l'Est et Asie centrale	Albanie, de 20 à 10 Bosnie-Herzégovine, de 30 à 10 Géorgie, de 20 à 15 Macédoine (ex-Rép. yougoslave de), de 12 à 10
Amérique latine et Caraïbes	Antigua-et-Barbuda, de 30 à 25 République dominicaine, de 30 à 25 St-Vincent-et-Grenadines, de 40 à 37,5
Afrique subsaharienne	Burkina Faso, de 35 à 30 Côte d'Ivoire, de 27 à 25 Madagascar, de 30 à 25
Moyen-Orient et Afrique du Nord	Maroc, de 35 à 30

Source: Base de données Doing Business.

La tendance dans toutes les régions est de réduire le taux d'imposition total des entreprises. En 2004, ce taux représentait 50,6 % des bénéfices commerciaux. En 2007, il n'était plus que de 49,3 %. Le temps consacré aux impôts s'est, lui, trouvé réduit à une moyenne de 16 heures par an.

Quelque 50 % des pays ont mis en œuvre des réformes simplifiant le paiement des impôts au cours des 4 dernières années. En termes de régions géographiques, c'est l'Europe de l'Est et Asie centrale qui a le plus réformé, suivie par l'Afrique (figure 8.5). C'est l'Asie du Sud qui en a fait le moins.

LA RÉDUCTION DES TAUX

La réduction du taux de l'impôt sur le revenu des entreprises a été l'élément de réforme le plus populaire (figure 8.6). Plus de 60 pays ont consenti ce type de réduction. Les pays peuvent augmenter leurs recettes fiscales en baissant les taux et en convainquant un plus grand nombre d'entreprises de se conformer aux règles les plus favorables.

Les réductions d'impôts menées par la Fédération de Russie en 2001 illustrent bien cette constatation. Le taux d'imposition des entreprises a baissé de 25 % à 24 % et un programme de simplification des impôts a réduit les taux pour les petites entreprises. Les recettes fiscales n'en ont pas moins augmenté : une moyenne annuelle de 14 % au cours des 3 années suivantes. Une étude montre que les nouvelles recettes étaient dues au fait qu'un plus grand nombre

d'entreprises se conformaient au paiement des impôts⁵.

INFORMATISER LE PAIEMENT DES TAXES ET IMPÔTS

L'introduction de la déclaration électronique s'est avérée une manière populaire et efficace de simplifier le paiement des impôts. Les entreprises peuvent fournir des informations financières en ligne et produire leur déclaration en un seul clic, sans opérer des calculs ou rencontrer des agents du fisc. Les erreurs sont identifiables immédiatement et les déclarations sont traitées rapidement. À Hong Kong (Chine), les entreprises produisent une déclaration électronique et paient l'impôt sur le revenu des entreprises annuellement. Les démarches liées aux impôts prennent seulement 80 heures par an. Soixante pays (de l'Azerbaïdjan à la Colombie, en passant par le Lesotho) ont rendu possible la déclaration électronique ; un chiffre en augmentation constante.

Ces réformes peuvent simplifier les démarches administratives liées au paiement des impôts. Cependant, les conséquences réelles peuvent tarder à se faire sentir. En Argentine et en Tunisie, 3 ans sont passés avant que les plus petites entreprises ressentent l'impact. L'explication réside dans le fait que les petites entreprises ne sont pas souvent équipées des logiciels requis pour la déclaration et les paiements électroniques. En outre, les contribuables tendent à se méfier des systèmes en ligne lorsqu'il s'agit des informations financières sensibles.

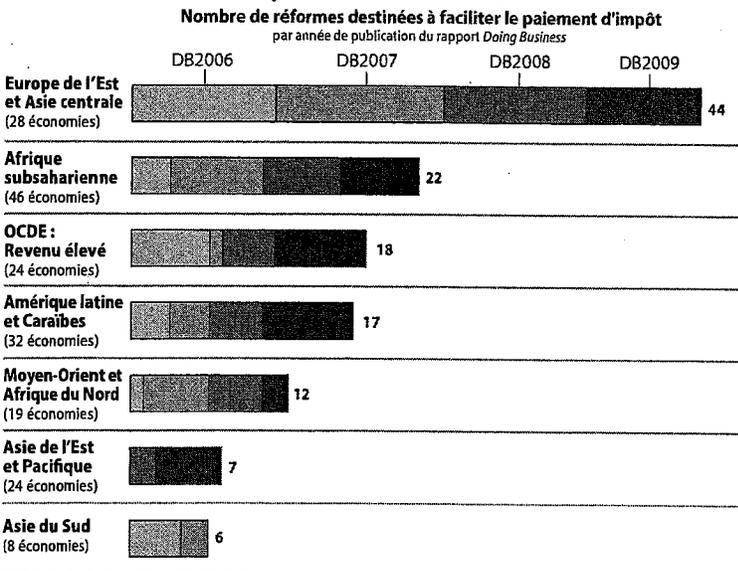
Les entreprises en Azerbaïdjan bénéficient d'une ambitieuse réforme de modernisation lancée il y a 3 ans par le gouvernement. Des systèmes électroniques de paiement et de déclaration sont en place depuis mars 2007. L'objectif est d'atteindre 100 % des déclarations en ligne. L'administration fiscale encourage activement la déclaration en ligne auprès des entreprises qui paient la taxe sur la valeur ajoutée. Les efforts ont porté leurs fruits : 95 % de ces entreprises ont recouru à ce service, ce qui représente plus de 200 000 transactions en ligne rien qu'au cours du premier trimestre 2008, et un gain moyen de 577 heures par an. La déclaration en ligne est également disponible pour l'impôt sur le revenu des entreprises.

Les réformes introduisant des systèmes de paiement et de déclaration électroniques nécessitent souvent une sensibilisation et une formation du public. L'Azerbaïdjan a fourni un logiciel gratuit aux contribuables 6 mois avant de mettre en œuvre son nouveau système, afin de leur laisser le temps de se familiariser. La distribution précoce du logiciel de calcul d'impôt a porté ses fruits de multiples manières : les utilisateurs ont également suggéré des améliorations pour simplifier l'interface du logiciel.

Afin de renforcer l'efficacité du nouveau système en ligne, le gouvernement de l'Azerbaïdjan a également introduit des logiciels de comptabilité avancés pour faciliter le calcul des paiements. Ce sont principalement les entreprises de taille moyenne qui en ont bénéficié, autrement dit, une part non né-

FIGURE 8.5

Un tiers des réformes en Europe de l'Est et Asie centrale

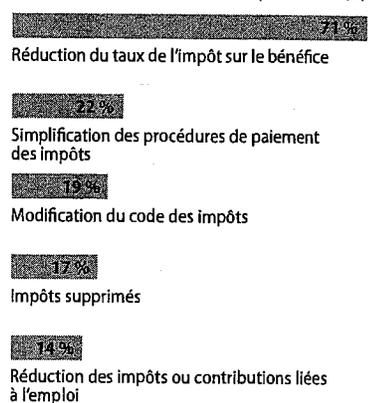


Note : Une réforme est comptée comme une réforme par pays réformateur par an.
Source : Base de données Doing Business.

FIGURE 8.6

Les 5 caractéristiques principales des réformes destinées à faciliter le paiement des taxes et impôts

Réformes qui incluent cet élément depuis DB2006 (%)



Note : Une réforme peut avoir plusieurs éléments.
Source : Base de données Doing Business.

gligeable des utilisateurs. Pour les petites entreprises, qui ont moins de chance d'avoir accès à l'Internet, le ministère des Impôts installe actuellement des stations informatiques partout dans le pays qui sont reliées à la base de données centrale.

Les contribuables kényans et mozambicains bénéficient également de systèmes électroniques de paiement des impôts. Les entreprises kényanes ont la possibilité de remplir et d'envoyer les formulaires de sécurité sociale en ligne. Alors qu'il fallait 72 heures par an pour faire face aux exigences fiscales liées à l'emploi, il faut aujourd'hui environ 20 % de temps en moins. Les entreprises mozambicaines ont également déjà la possibilité de remplir les formulaires de sécurité sociale en ligne et ils ont hâte de pouvoir les soumettre électroniquement ce qui leur simplifiera d'autant plus la tâche.

NOTES

1. Cet exemple est tiré du rapport *Doing Business: de la Banque mondiale: Women in Africa* (2008a), un ensemble d'études de cas sur des entrepreneurs africains.
2. Ellis, Manuel et Blackden (2006).
3. Enquêtes menées par la Banque mondiale auprès des entreprises (<http://www.enterprisesurveys.org>).
4. Djankov, Ganser, McLiesh, Ramalho et Shleifer (2008).
5. Ivanova, Keen et Klemm (2005).

TABLEAU 8.4

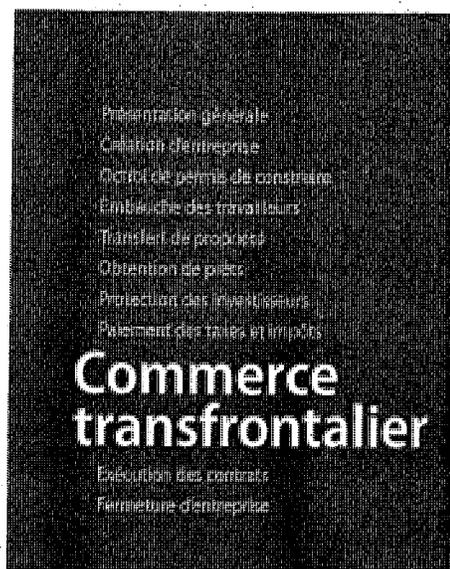
Qui facilite le paiement des taxes et impôts ? Qui ne le facilite pas ?

Paievements (nombre par année)			
Le moins		Le plus	
Maldives	1	Côte d'Ivoire	66
Qatar	1	Serbie	66
Suède	2	Venezuela	70
Hong Kong, Chine	4	Jamaïque	72
Norvège	4	République kirghize	75
Singapour	5	Monténégro	89
Kiribati	7	Ukraine	99
Lettonie	7	Ouzbékistan	106
Maurice	7	Bélarus	112
Afghanistan	8	Roumanie	113

Délais (heures par année)			
Le moins		Le plus	
Maldives	0	Ukraine	848
Émirats arabes unis	12	Venezuela	864
Bahreïn	36	République tchèque	930
Qatar	36	Nigéria	938
Bahamas	58	Arménie	958
Luxembourg	59	Viet Nam	1,050
Sainte-Lucie	61	Bolivie	1,080
Oman	62	Bélarus	1,188
Suisse	63	Cameroun	1,400
Nouvelle-Zélande	70	Brésil	2,600

Total à payer (% du bénéfice brut)			
Le plus bas		Le plus élevé	
Vanuatu	8,4	Tadjikistan	85,5
Maldives	9,1	Ouzbékistan	90,6
Qatar	11,3	Mauritanie	98,7
Émirats arabes unis	14,4	Argentine	108,1
Koweït	14,4	Bélarus	117,5
Arabie saoudite	14,5	République centrafricaine	203,8
Bahreïn	15,0	République démocratique du Congo	229,8
Zambie	16,1	Sierra Leone	233,5
Cisjordanie et Gaza	16,8	Burundi	278,7
Botswana	17,1	Gambie	292,4

Source : Base de données *Doing Business*.



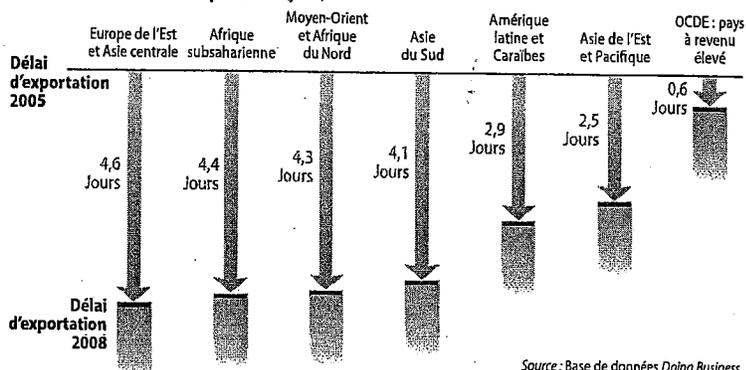
Cáñamo, une entreprise vénézuélienne d'exportation envisage de vendre ses produits artisanaux à des sociétés d'une plus grande envergure, notamment les grandes surfaces américaines. Elle possède la capacité d'honorer des commandes en l'espace de deux semaines. Un problème demeure : la bureaucratie. « Je dois obtenir un certificat de conformité en matière d'emploi de la part du ministère du Travail, avant toutefois de délivrer le certificat, le ministère demande 4 autres documents de la part des autorités municipales. Pour chaque livraison, je dois informer les autorités de mon intention d'exporter, confirmer les exportations et obtenir une lettre attestant de mon remboursement des devises engrangées à la banque centrale », affirme Bruno, le propriétaire.

Il faut parfois compter entre deux et six mois en moyenne pour venir à bout de toutes les formalités administratives. Face à

FIGURE 9.1

Accélérer le commerce transfrontalier, en particulier en Europe de l'Est et en Asie centrale

Réduction des délais à l'exportation (Jours)



Source : Base de données Doing Business.

un processus d'exportation long et imprévisible, Cáñamo a peu de chance de pénétrer le marché américain.

Les exportateurs d'un pays enclavé, tel que le Rwanda, ont plus de chances d'y parvenir grâce aux réformes en cours. Les paniers de Gahaya Links, une entreprise basée à Kigali dirigée par les soeurs Janet et Joy, sont déjà disponibles aux ménages américains dans les magasins Macy's¹. Cela n'a pas été facile au début, avec les coûts de transport élevés et l'état des routes qui mènent à la ville portuaire de Mombasa, au Kenya. Ceci étant, le gouvernement a procédé à des réformes pendant deux années consécutives et l'exportation y a gagné en simplicité.

Doing Business procède à une évaluation des conditions administratives en matière d'exportation et d'importation, ainsi que le nombre de documents requis, le délai et le coût associés (à l'exception des droits de douane).

Plus le processus d'exportation ou d'importation est laborieux, moins grande est la probabilité qu'un entrepreneur soit capable de toucher sa clientèle à temps. Cela nuit à la capacité de développement des entreprises et de création d'emplois. Afin d'y remédier, nombreux sont les pays à avoir travaillé sur l'introduction de pratiques visant à réduire le délai et les coûts inhérents au commerce. Ces pratiques consistent à permettre la transmission électronique des documents commerciaux (par le biais de systèmes électroniques d'échange d'informations), permettre aux expéditeurs de transmettre les manifestes en ligne, de réduire le nombre de documents à présenter et d'avoir recours à des méthodes d'inspection basées sur la gestion des risques. Une autre mesure efficace consiste à mettre en place un guichet unique pour l'obtention des différents permis et autorisations, ce qui réduit le temps consacré à la préparation des documents. Un système bancaire efficace peut également s'avérer utile, dans la mesure où il contribue à accélérer le traitement des

instruments de financement du commerce tels que les lettres de crédit.

La mise en place de ces pratiques a permis de réduire le délai des transactions commerciales. Le délai moyen d'exportation a diminué de trois jours depuis 2005. C'est en Europe de l'Est et en Asie centrale où la baisse a été la plus significative, de 5 jours environ (figure 9.1). Le délai d'exportation a chuté de 4 jours en Afrique, au Moyen-Orient et en Asie du Sud. Il a diminué de moins de 3 jours en Asie de l'Est et dans le Pacifique ainsi qu'en Amérique latine. Les délais les plus longs s'observent en Asie centrale (58 jours) et en Afrique centrale (48 jours), où la plupart des pays sont enclavés.

Les plus performants en matière d'assouplissement des conditions du commerce transfrontalier, consultent en permanence les entreprises d'exportation sur les mesures à prendre pour faciliter le commerce (tableau 9.1). Au Danemark par exemple, 3 documents commerciaux principaux (connaissance, facture commerciale et déclaration en douane) suffisent pour couvrir

TABLEAU 9.1

Où est-il facile de faire du commerce ? Où ne l'est-il pas ?

Le plus facile	CLASSEMENT	Le plus difficile	CLASSEMENT
Singapour	1	Angola	172
Hong Kong, Chine	2	Burkina Faso	173
Danemark	3	Azerbaïdjan	174
Finlande	4	République centrafricaine	175
Estonie	5	République du Congo	176
Suède	6	Tadjikistan	177
Norvège	7	Iraq	178
Panama	8	Afghanistan	179
Israël	9	Kazakhstan	180
Thaïlande	10	République kirghize	181

Remarque : les classements sont la moyenne des classements du pays en matière de documents, de délai et de coût liés à l'exportation et l'importation. Voir les Notes statistiques pour plus de détails.

Source : Base de données Doing Business.

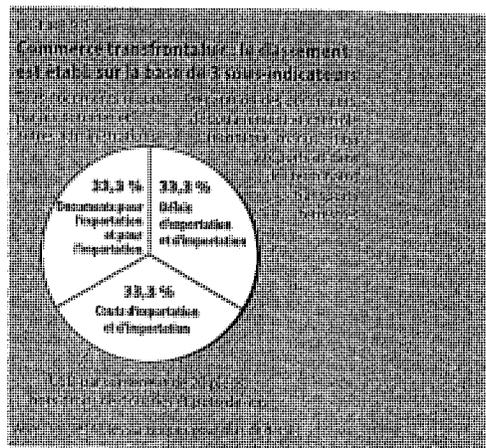


TABLEAU 9.2

Échange de données électroniques — la réforme la plus populaire en 2007-08

Introduction ou amélioration de systèmes d'échange de données électroniques	Botswana, Brésil, Colombie, El Salvador, France, Inde, Kenya, Madagascar, Mali, Maroc, Mongolie, Palaos, Philippines, République dominicaine, Rwanda, Sénégal, Syrie, Thaïlande, Uruguay
Introduction ou amélioration des méthodes d'inspection basées sur la gestion des risques	Brésil, Colombie, El Salvador, Haïti, Kenya, Madagascar, Mali, Mongolie, Philippines, République dominicaine, ex-République yougoslave de Macédoine, Rwanda, Sénégal
Amélioration des procédures aux ports	Bénin, Croatie, Djibouti, Égypte, El Salvador, Équateur, Érythrée, Kenya, Libéria, Madagascar, Nigéria, Ukraine
Réduction du nombre de documents commerciaux	Djibouti, El Salvador, Équateur, France, Honduras, ex-République yougoslave de Macédoine, Sénégal, Sierra Leone, Thaïlande
Amélioration de l'administration des douanes	Bélarus, Botswana, Égypte, Kenya, Libéria, ex-République yougoslave de Macédoine, Rwanda, Sénégal, Thaïlande
Introduction ou amélioration d'un guichet unique	El Salvador, Corée, Madagascar, Mongolie, Sénégal
Signature d'accords de coopération frontalière	Botswana, Mali

Source: Base de données *Doing Business*.

la plupart des transactions commerciales. Ils sont par ailleurs transmis en ligne. Les exportateurs démarrent le processus de dédouanement avant que les marchandises n'arrivent au port. En raison du recours au système de gestion des risques, 2 % des marchandises seulement sont inspectées. Il ne faut compter que 5 jours pour que les marchandises quittent l'usine, soient dédouanées et chargées sur un navire pour l'expédition vers leur destination.

D'autres pays devraient s'en inspirer. Une étude récente de 126 pays évalue la perte liée aux délais d'exportation à 1 % du commerce pour chaque jour supplémentaire. Pour les produits agricoles périssables, le coût s'élève à près de 3 % du volume de transactions pour chaque jour². Certains produits non agricoles sont soumis au facteur temps également, tels que les accessoires de mode et les biens de consommation électroniques.

Une autre étude révèle que pour chaque signature supplémentaire qu'un exportateur doit obtenir, le volume d'échange baisse de 4,2 %. Pour les exportations haut de gamme la réduction est d'environ 5 %. Les coûts élevés entravent la participation au commerce mondial pour de nombreux pays, notamment en Afrique. Une étude révèle que le régime préférentiel de droit pour l'exportation vers les États-Unis (dans le cadre de la Loi sur la croissance et les possibilités économiques en Afrique (AGOA)) et l'Union européenne (dans le cadre de l'accord de Cotonou) sont largement sous-employés⁴.

Les économies souffrent aussi de retards et des procédures d'importation lourdes. De nombreuses exportations font partie

des chaînes logistiques mondiales. Pour faire partie de ces chaînes, les producteurs dépendent de la livraison opportune des matières premières importées. Les matériaux importés représentent un tiers de la valeur des exportations chinoises de produits électroniques, par exemple. Ils représentent 55 % des exportations irlandaises, 65 % des thaïlandaises⁵. Les pays qui réduisent les délais sont en mesure d'intégrer le commerce mondial plus rapidement.

QUI A RÉFORMÉ EN 2007-08 ?

Trente-quatre pays ont institué des mesures de facilitation du commerce en 2007-08. La possibilité d'envoyer les documents de douanes par voie électronique a été le volet le plus populaire de réforme, mis en place par 19 pays (tableau 9.2).

L'Afrique a été la plus active en matière de réformes. Le Sénégal a été le pays le plus réformateur, simplifiant les formalités administratives pour le commerce transfrontalier. Un changement de taille : rassembler les personnes impliquées dans le processus de dédouanement – à savoir les douanes, les courtiers en douane, les banques, le trésor, les commerçants et plusieurs ministères – via un système de guichet unique électronique. Les commerçants n'ont plus à rencontrer chacune de ces entités pour obtenir les documents requis. Ils n'ont qu'à compléter un formulaire unique. De plus, les douanes ont mis en place un régime d'inspection basé sur la gestion des risques et allongé ses horaires d'ouverture de 4 heures.

Les réformes visant à assouplir le commerce ont été étendues aux pays voisins. Le Sénégal a signé un accord de coopération avec le Mali, harmonisant les documents commerciaux entre les deux pays. Une fois les marchandises dédouanées à Dakar, les commerçants maliens n'ont plus à fournir de documents supplémentaires. Le nombre de postes de contrôle entre Dakar et Bamako a chuté de 25 à 4. Les trajets qui s'étaient sur 7 à 10 jours ne durent plus que 1 ou 2 jours. Sachant cela, les commerçants maliens utilisent de plus en plus le port de Dakar au détriment d'Abidjan. Le Mali a également supprimé la disposition antérieure qui exigeait une escorte officielle à la frontière pour tous les camions de marchandises destinées à l'exportation, ce qui allongeait inévitablement les délais.

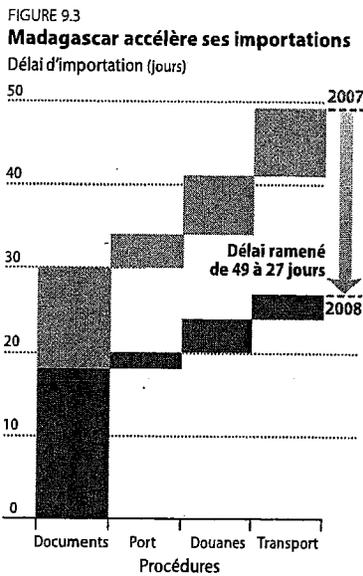
À Madagascar, les commerçants peuvent désormais envoyer des déclarations de douane et des paiements en ligne, grâce au *Madagascar Community Network* (figure 9.3). La Sierra Leone a supprimé la condition d'obtention d'une licence d'exportation pour le café. Le Rwanda a allongé les heures d'ouverture des douanes à ses frontières de 18h à 22h. Le nombre de camions bloqués à la frontière la nuit a beaucoup baissé.

Le Botswana a délivré plus de permis aux courtiers en douane, ce qui a stimulé la concurrence et fait baisser les frais de courtage. Le Libéria a baissé ses frais douaniers de 3 % de la valeur des marchandises à 1,5 %. Le Kenya a allongé les heures d'ouverture de ses ports à 24 heures. Par ailleurs, les audits post-dédouanement permettent à certains commerçants de localiser rapidement leurs marchandises pour le dédouanement. Le Nigéria commence à récolter les fruits de la concession de ses terminaux de conteneur à des opérateurs privés : Il faut compter désormais 2 jours de moins pour dédouaner des marchandises dans le port d'Apapa.

En Amérique latine, El Salvador facilite les transactions commerciales pour la deuxième année. Le pays a mis en place un guichet unique regroupant les douanes, les ministères et les directions de la sécurité sociale et de la fiscalité. Cela réduit de 2 le nombre de documents à présenter. Le Guatemala a réduit la part des marchandises qui sont physiquement inspectées de 54 à 33 %, grâce à la mise en place actuelle de son système de gestion des risques. L'Uruguay a terminé la mise en place de son système de dédouanement automatisé. Les opérateurs peuvent désormais envoyer les documents aux douanes depuis leur propre bureau. Le Brésil a introduit un système de transmission électronique du manifeste, permettant de démarrer le dédouanement avant l'arrivée des marchandises.

En Asie de l'Est et dans la région Pacifique, la Corée du Sud et la Thaïlande ont été les plus actifs en matière de réformes. Ces deux

46 DOING BUSINESS 2009



États ont introduit des systèmes d'échange de données électroniques et la délivrance en ligne des documents commerciaux. Les commerçants peuvent présenter des déclarations de douane depuis n'importe quel endroit. Singapour, déjà classé au premier rang des pays qui facilitent le plus les échanges commerciaux, franchit un nouveau cap. Le pays a modernisé son système pour implanter une plateforme de commerce tridimensionnelle permettant aux commerçants d'interagir avec les organismes publics ainsi qu'avec les entreprises locales et étrangères.

L'Indonésie a mis en place un guichet unique dès décembre 2007 dans le port de Jakarta. Les Philippines ont introduit de nouveaux scanners, réduisant le niveau des inspections physiques dans les ports. Les commerçants peuvent désormais présenter des déclarations de douane par voie électronique par l'intermédiaire de fournisseurs de service à valeur ajoutée. Aux Palaos et au Tonga, les commerçants peuvent archiver leurs déclarations de douane sur un disque USB. Les douanes n'ont plus à saisir à nouveau les informations, réduisant ainsi les délais.

Au Moyen-Orient et en Afrique du Nord, l'Égypte a poursuivi ses réformes. Le pays autorise désormais le dédouanement dans les locaux de l'entreprise. Il contrôle également les performances des organismes intervenant aux frontières afin d'améliorer la prestation de services. Djibouti a porté le nombre de documents requis pour le commerce à 5 contre 8 auparavant. L'Arabie Saoudite a réduit ses frais portuaires de 50 %. Le Maroc est en train de rassembler différentes entités intervenant aux frontières au moyen d'un réseau communautaire du port afin d'accélérer le dédouanement des marchandises.

L'Europe de l'Est et l'Asie centrale ont maintenu leur cadence de réforme. La Géorgie a mis en place un système de gestion des risques, réduisant la part des marchandises inspectées à 10 %. Le Bélarus a introduit des amendements législatifs afin de réduire la durée maximum autorisée pour le dédouanement de 10 à 1 jour. L'ex-République yougoslave de Macédoine a fait l'acquisition de quatre scanners mobiles, réduisant le nombre d'inspections physiques.

Les pays de l'OCDE ont également entrepris des réformes. En France, les commerçants peuvent désormais envoyer les documents par voie électronique. Des procédures accélérées de dédouanement ont également été mises en place. La Belgique a introduit un système de dédouanement sans papier. Le Danemark a amélioré son système de dédouanement en ligne. En Autriche, il est désormais possible d'utiliser une lettre de crédit électronique.

Dans certains pays, les réformes ont compliqué les transactions. En Guinée équatoriale, les commerçants prenaient possession de leurs marchandises dans les ports tout en complétant les formalités douanières. Cela n'est plus possible aujourd'hui. Au Burkina Faso, la valeur limite à partir de laquelle des inspections sont effectuées a été abaissée, même si les prix sont en hausse. Désormais, plus de marchandises doivent être inspectées, ralentissant ainsi le processus. La Gambie a réinstauré des frais d'inspection au scanner obligatoires. Les commerçants se plaignent de devoir payer la commission d'inspection, y compris lorsque les marchandises ne sont pas passées au scanner.

QUELLES SONT LES TENDANCES DE RÉFORME ?

Le nombre de pays ayant mis en place de nouvelles réformes visant à faciliter le commerce est en hausse. En 2005, 25 pays ont entrepris des réformes. En 2007-08, ce nombre s'élevait à 34. L'Afrique tenait le haut du pavé (figure 9.4). En 2005, 5 pays africains ont lancé des réformes. En 2007-08, ils étaient 11. Le Ghana, le Kenya, Maurice, le Rwanda et la Tanzanie ont réformé leurs systèmes. Au Moyen-Orient et en Afrique du Nord, en moyenne 4 pays ont lancé des réformes chaque année. En Amérique latine et aux Caraïbes, on comptait 3 à 8 réformes.

ACCÉLÉRER LE DÉDOUANEMENT

Le volet de la réforme le plus populaire visant à faciliter le commerce concerne la mise en place de systèmes électroniques d'échange de données (figure 9.5). La transmission électronique des documents accélère non seulement le dédouanement des marchandises, mais elle réduit également les possibilités de payer des pots-de-vin. « Un

proverbe ancien dit : ne me paie pas de salaire, affecte-moi aux douanes », fait remarquer un transitaire du Honduras. La donne change avec l'introduction du traitement électronique des informations. Pour éviter un double processus de dédouanement manuel et électronique, les nouveaux systèmes doivent être complétés en favorisant la législation autorisant les transactions électroniques.

Les pays ayant mis en place un système électronique d'échange des informations ont vu leur délai de dédouanement des marchandises baisser de 3 jours en moyenne. La réforme a également permis d'augmenter la prévisibilité des délais de dédouanement. Avant que le Pakistan n'ait mis en place son système électronique, seulement 4,3 % des marchandises étaient dédouanées en un jour ; pour un quart des marchandises, il fallait attendre une semaine. Désormais, 93 % des marchandises sont dédouanées en une journée.

Dans les pays disposant d'un système électronique d'échange d'informations, il est plus facile d'appliquer la gestion des risques au dédouanement, une autre réforme populaire. Treize pays dont la Colombie, Madagascar et la Mongolie ont introduit des méthodes d'inspection basées sur la gestion de risques ainsi que la transmission électronique des documents. Dans les pays ayant recours aux inspections basées sur la gestion de risques, 19 % des conteneurs sont inspectés en moyenne, dans les pays qui ne l'ont pas, 53 % des conteneurs sont inspectés.

AU-DELÀ DES DOUANES

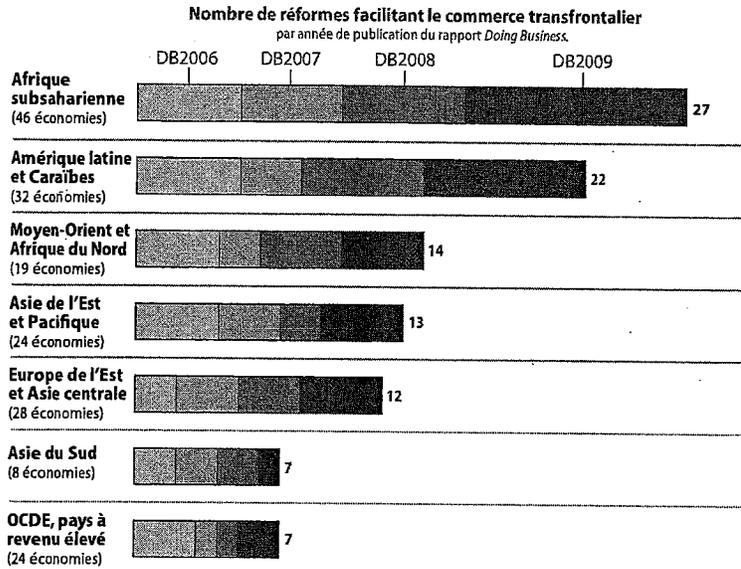
Tandis que les réformes concernant les douanes restent les plus importantes pour le commerce transfrontalier, bien d'autres réformes jouent un rôle majeur. Dans l'échantillon de *Doing Business*, le dédouanement représente moins de 20 % du délai d'exportation, à compter de la date à laquelle le contrat d'exportation est signé jusqu'au moment où les marchandises quittent le port. Les autorisations des ministères, des autorités sanitaires, des agences de sécurité, des agences d'inspection, des autorités portuaires, des banques et des autorités de l'immigration sont à l'origine de la majeure partie des retards.

Les pays reconnaissent de plus en plus l'importance d'une approche exhaustive en matière d'assouplissement des conditions pour le commerce. La Corée du Sud a rassemblé 69 organismes publics ainsi que des acteurs du secteur privé autour d'un système de guichet unique. Le Sénégal a réuni 15 agences. El Salvador a réuni 3 départements ministériels et continue d'étendre son réseau.

LANCER DES RÉFORMES PEU CÔUTEUSES

Certaines réformes impliquent des coûts élevés, telles que la construction d'infrastructures.

FIGURE 9.4

L'Afrique a réalisé le plus grand nombre de réformes

Note : Une réforme est comptée comme une réforme par pays réformateur par an.
Source : Base de données *Doing Business*.

tures routières ou portuaires. Il est toutefois possible d'entreprendre des réformes sans que cela n'entraîne des dépenses somptuaires. Il serait judicieux de commencer par clarifier les règles. « Ils nous demandent parfois de présenter un document, qui la fois suivante ne sera pas nécessaire. Nous sommes à la merci des responsables, » affirme un commerçant en Ouzbékistan. « Nous avons dû rentrer en Afrique du Sud pour retirer le bon formulaire avant que le camion ne soit autorisé à franchir la frontière », se plaint un agent en dédouanement du Botswana.

D'avantage de publicité, de formation et des réunions régulières avec les exportateurs sur le dédouanement peuvent permettre de faire la différence. En Jamaïque, où de tels efforts ont été déployés, les courtiers en douane dont les pourcentages d'erreur sont faibles sont récompensés par l'accès à un dédouanement accéléré, tandis que les autres sont soumis à un contrôle plus strict. « Comme je souhaite que mes marchandises soient dédouanées rapidement, je n'accepte pas tous les documents que m'envoient mes clients. Je leur demande parfois de me présenter une facture plus claire », affirme Loraine, un courtier en douane de Jamaïque.

Le paiement des droits de douane ne doit pas retarder la livraison des marchandises. Pourquoi ne pas introduire une caution ou une garantie financière, permettant de libérer les marchandises en attendant la remise des documents ? Nombreux sont les pays, tels que la Malaisie, à l'avoir fait.

Les pays réalisent des économies en synchronisant les documents et les procédures aux frontières. Grâce à un accord de coopération frontalière avec la Suède et la Finlande, on estime à plus de 9 millions de dollars par an les économies réalisées par la Norvège en coûts supportés par les douanes et à 48 millions de dollars par an par les opérateurs économiques⁷.

Dans certaines régions, le commerce est entravé par des obstacles bureaucratiques aux frontières. En Afrique et en Asie centrale, le franchissement des frontières occasionne des retards considérables. Mais la donne commence toutefois à changer. L'Afrique du Sud et le Mozambique travaillent à la mise en place d'un poste frontalier unique à la frontière Lebombo-Ressano Garcia. Les approches régionales en matière d'assouplissement des conditions pour le commerce devraient donner lieu à des retombées positives dans les deux régions.

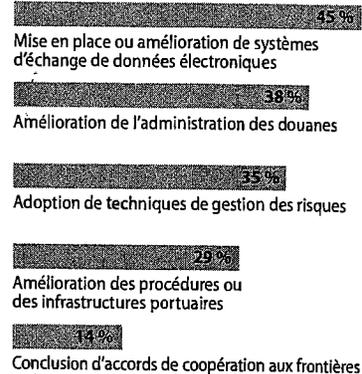
NOTES

1. Cet exemple est extrait de *Doing Business: Women in Africa* (2008a) de la Banque mondiale, une série d'études de cas des entrepreneurs africains.
2. Djankov, Freund et Pham (à paraître).
3. Sadikov (2007).
4. Bureau, Chakir et Gallezot (2007).
5. Nordas, Pinali et Geloso-Grosso (2006).
6. Ahmad (2008).
7. OMC (2005).

FIGURE 9.5

Les 5 caractéristiques principales des réformes destinées à faciliter le commerce transfrontalier

Réformes qui incluent cet élément depuis DB2006 (%)



Note : Une réforme peut avoir plusieurs éléments.
Source : Base de données *Doing Business*.

MEDAC-9 : Copie du rapport intitulé « Doing Business » de 2009 rédigé par les services du Groupe de la Banque mondiale

48 DOING BUSINESS 2009

TABLEAU 9.3

Qui facilite les exportations ? Qui ne les facilite pas ?

Documents (nombre)		
Le moins	Le plus	
France	2	Namibie 11
Estonie	3	Mauritanie 11
Panama	3	Burkina Faso 11
Canada	3	Congo, Rép. du 11
Micronésie, États fédérés de	3	Kazakhstan 11
Singapour	4	Malawi 12
Hong Kong, Chine	4	Angola 12
Danemark	4	Afghanistan 12
Finlande	4	Fidji 13
Suède	4	République kirghize 13
Temps (jours)		
Le plus rapide	Le plus lent	
Singapour	5	République centrafricaine 57
Danemark	5	Niger 59
Estonie	5	République kirghize 64
Hong Kong, Chine	6	Angola 68
Pays-Bas	6	Afghanistan 74
États-Unis	6	Tchad 78
Luxembourg	6	Ouzbékistan 80
Norvège	7	Tadjikistan 82
Allemagne	7	Kazakhstan 89
Irlande	7	Iraq 102
Coût (USD par conteneur)		
Le moins	Le plus	
Malaysie	450	Kazakhstan 3 005
Singapour	456	Azerbaïdjan 3 075
Chine	460	Ouganda 3 090
Finlande	495	Ouzbékistan 3 100
Pakistan	611	Tadjikistan 3 150
Émirats arabes unis	618	Rwanda 3 275
Hong Kong, Chine	625	Niger 3 545
Thaïlande	625	Iraq 3 900
Brunéi	630	République centrafricaine 5 121
Tonga	650	Tchad 5 367

Source : Base de données Doing Business.

Qui facilite les importations ? Qui ne les facilite pas ?

Documents (nombre)		
Le moins	Le plus	
France	2	Burkina Faso 11
Danemark	3	Afghanistan 11
Suède	3	Congo, Rép. du 12
Thaïlande	3	Fidji 13
Singapour	4	Fédération de Russie 13
Hong Kong, Chine	4	Éthiopie 13
Estonie	4	Kazakhstan 13
Norvège	4	République kirghize 13
Panama	4	Azerbaïdjan 14
Israël	4	République centrafricaine 18
Temps (jours)		
Le plus rapide	Le plus lent	
Singapour	3	Vénézuéla 71
Hong Kong, Chine	5	Burundi 71
Danemark	5	Zimbabwe 73
Estonie	5	République kirghize 75
États-Unis	5	Kazakhstan 76
Suède	6	Afghanistan 77
Pays-Bas	6	Tadjikistan 83
Luxembourg	6	Iraq 101
Norvège	7	Tchad 102
Allemagne	7	Ouzbékistan 104
Coût (USD par conteneur)		
Le moins	Le plus	
Singapour	439	Niger 3 545
Malaysie	450	Burkina Faso 3 630
Chine	545	Burundi 3 705
Finlande	575	Iraq 3 900
São Tomé et Príncipe	577	Zimbabwe 3 999
Émirats arabes unis	587	Tadjikistan 4 550
Israël	605	Ouzbékistan 4 600
Fidji	630	Rwanda 5 070
Hong Kong, Chine	633	République centrafricaine 5 074
Qatar	657	Tchad 6 020

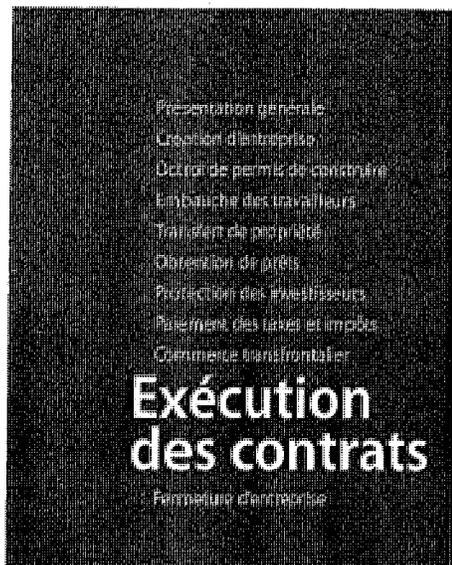
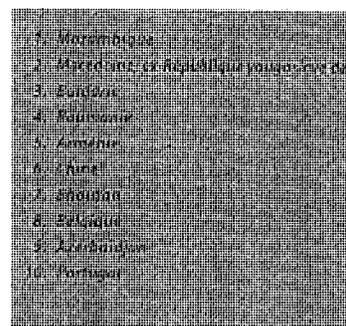
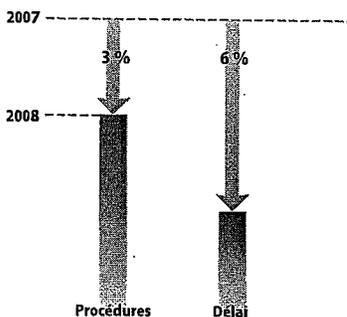


FIGURE 10.1
Les 10 premiers pays réformateurs en matière d'exécution des contrats
Amélioration moyenne



Source : Base de données Doing Business.

Tan, un avocat spécialisé en contentieux commercial à Singapour, n'est pas dérangé par le fait d'attendre à la Cour suprême que son affaire soit appelée en audience. Un écran d'ordinateur affiche le temps d'attente estimé pour chaque affaire. En outre, dès que le juge sera prêt pour la sienne, un SMS lui sera envoyé pour le prévenir. En attendant, il affûte ses arguments oraux et apprécie un bon déjeuner au restaurant Academy Bistro, situé dans le bâtiment de la Cour suprême.

Tan et ses clients peuvent se permettre d'être détendus car ils savent que leur affaire sera résolue rapidement. À Singapour, 150 jours suffisent pour résoudre un litige commercial : c'est plus rapide que dans n'importe quel autre pays du monde.

Une telle efficacité n'est pas offerte à tous ceux qui saisissent les tribunaux pour une affaire commerciale. L'inefficacité des tribunaux est l'un des obstacles à surmonter pour faire des affaires dans les pays en développement. Le problème se pose tout

particulièrement en Afrique, où 80 % des plaignants se tournent vers des institutions informelles¹.

Retard de justice rime souvent avec déni de justice. Par ailleurs, dans beaucoup de pays, seuls les riches ont les moyens d'intenter des actions en justice. Pour les autres, la justice est hors de portée. Faute de tribunaux efficaces, les entreprises investissent moins et réduisent leurs opérations commerciales. Elles préfèrent évoluer au sein d'un petit groupe de personnes qui se connaissent et qui ont déjà travaillé ensemble.

L'inefficacité des tribunaux se traduit par des coûts élevés. Une étude récente en Europe de l'Est montre qu'il y a moins de financements bancaires pour les nouveaux investissements des entreprises dans les pays où les tribunaux sont plus lents. Les réformes dans d'autres domaines, tels que les droits des créanciers, aident à augmenter le nombre des crédits bancaires que si les contrats peuvent être exécutés devant les tribunaux². Une deuxième étude, menée dans 41 pays en développement, montre que chaque amélioration de 10 % dans la résolution des litiges commerciaux entraîne une baisse de 2,3 %³ de la part du secteur informel de l'économie nationale.

Les tribunaux servent mieux les entreprises quand ils sont rapides, abordables et justes. À l'échelle mondiale, seules 35 % des entreprises couvertes par les enquêtes menées par la Banque mondiale auprès des entreprises estiment que les tribunaux de leur pays sont justes, impartiaux et sans corruption⁴.

Doing Business mesure l'efficacité du système judiciaire en matière de résolution de litiges commerciaux. Le rapport prend en compte les délais, le coût et les procédures d'exécution d'un contrat devant les tribunaux (figure 10.2).

Les pays qui sont bien placés dans le classement en matière de facilité d'exécution des contrats maintiennent l'efficacité des

tribunaux en introduisant la gestion des dossiers, des délais stricts pour les procédures, et des tribunaux commerciaux ou des systèmes électroniques pour l'administration judiciaire. Ils maintiennent également leur efficacité en contrôlant les voies de recours et en accélérant l'exécution des jugements et en diminuant leur frais. (tableau 10.1).

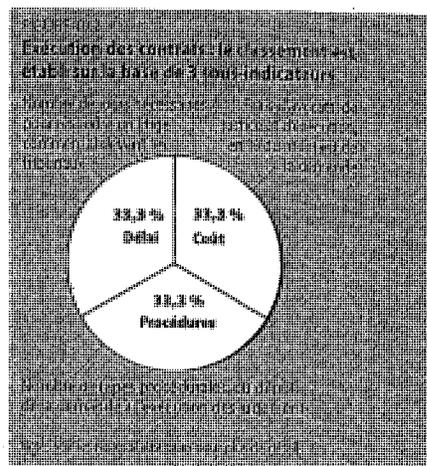
À Singapour, les documents requis par le tribunal peuvent être soumis par voie électronique, et chaque affaire est supervisée à partir du moment où l'action est intentée jusqu'à la décision finale. La gestion des dossiers permet également d'évaluer la performance des juges. Le droit d'appel à un tribunal de haute instance existe que pour les affaires au-delà de 50 000 dollars de Singapour (35 500 dollars). Les affaires en-deçà de ce seuil doivent obtenir une autorisation judiciaire préalable avant de faire appel.

Hong Kong (Chine) accélère l'exécution des jugements en permettant au processus de se déclencher sur la base de la décision rendue par le tribunal. Il n'y a pas besoin

TABEAU 10.1
Où l'exécution des contrats est-elle facile ? Où ne l'est-elle pas ?

Le plus facile	CLASSEMENT	Le plus difficile	CLASSEMENT
Hong Kong, Chine	1	Cameroun	172
Luxembourg	2	Rép. dém. du Congo	173
Islande	3	Syrie	174
Lettonie	4	Bénin	175
Finlande	5	Honduras	176
États-Unis	6	Suriname	177
Norvège	7	Bangladesh	178
Corée	8	Angola	179
Allemagne	9	Inde	180
France	10	Timor-Leste	181

Note : Les classements correspondent à la moyenne des classements des économies sur les procédures, le délai et le coût de résolution d'un litige commercial par la voie juridique. Voir les Notes statistiques pour plus de détails.
Source : Base de données Doing Business.



MEDAC-9 : Copie du rapport intitulé « Doing Business » de 2009 rédigé par les services du Groupe de la Banque mondiale

50 DOING BUSINESS 2009

TABLEAU 10.2
Où l'exécution des contrats est-elle la plus efficace et où l'est-elle la moins ?

Procédures (nombre)			
Le moins		Le plus	
Irlande	20	Guinée	50
Singapour	21	Koweït	50
Hong Kong, Chine	24	Émirats arabes unis	50
Rwanda	24	Belize	51
Autriche	25	Iraq	51
Belgique	25	Oman	51
Pays-Bas	25	Timor-Leste	51
Islande	26	Soudan	53
Luxembourg	26	Syrie	55
République tchèque	27	Brunéi Darussalam	58

Délai (jours)			
Le plus rapide		Le plus lent	
Singapour	150	Sri Lanka	1 318
République kirghize	177	Trinité-et-Tobago	1 340
Ouzbékistan	195	Colombie	1 346
Lituanie	210	Slovénie	1 350
Hong Kong, Chine	211	Inde	1 420
Nouvelle-Zélande	216	Bangladesh	1 442
Bélarus	225	Guatemala	1 459
Bhoutan	225	Afghanistan	1 642
Kazakhstan	230	Suriname	1 715
Corée	230	Timor-Leste	1 800

Coût (% de la créance)			
Le plus bas		Le plus élevé	
Bhoutan	0,1	Comores	89,4
Islande	6,2	Cambodge	102,7
Luxembourg	8,8	Burkina Faso	107,4
États-Unis	9,4	Papouasie-Nouvelle-Guinée	110,3
Norvège	9,9	Indonésie	122,7
Corée	10,3	Malawi	142,4
Finlande	10,4	Mozambique	142,5
Chine	11,1	Sierra Leone	149,5
Pologne	12,0	République démocratique du Congo	151,8
Hongrie	13,0	Timor-Leste	163,2

Source : Base de données Doing Business.

que la décision soit écrite. Les 10 pays aux délais moyens d'exécution de contrats les plus rapides tendent à avoir des tribunaux de commerce spécialisés ou des sections commerciales au sein de tribunaux existants, ainsi que des limitations dans le nombre et la longueur des ajournements, une fois une affaire commencée.

Il est bénéfique de réduire les obstacles pour pénétrer le marché des services judiciaires. Par exemple, permettre aux femmes d'entrer dans les professions judiciaires, peut encourager la concurrence entre avocats et réduire leurs honoraires. L'Arabie saoudite a vu ses premières étudiantes licenciées en droit (au nombre de 170) en juin

2008. Le Gouvernement saoudien envoie les 4 meilleures d'entre elles suivre un programme d'études supérieures à l'étranger pour les préparer à revenir en tant que professeurs de droit. Ce sont les premières femmes à exercer cette profession dans le pays. Certains pays interdisent toujours aux femmes d'exercer la profession de juge. D'autres ont commencé récemment à autoriser les femmes à exercer dans le domaine judiciaire. Le Bahreïn l'a fait en 2003 et il y a maintenant 3 femmes juges. Enfin, fin mars 2008, la première juge fédérale a été nommée à Abou Dhabi.

QUI A RÉFORMÉ EN 2007-08 ?

Douze pays ont réformé l'exécution des contrats en 2007-08 (tableau 10.3). Les réformes ont réduit les délais, le coût ou le nombre d'étapes en procédure civile. Cela s'est fait en introduisant des tribunaux commerciaux spécialisés, une nouvelle gestion des dossiers judiciaires, en simplifiant les règles pour les petites affaires, ainsi que le processus d'appel en général et en améliorant l'efficacité des voies d'exécution des jugements.

La plupart des réformes ont été faites en Europe de l'Est et en Asie centrale : en Arménie, en Azerbaïdjan, en Bulgarie, dans l'ex-République yougoslave de Macédoine et en Roumanie. Parmi les pays à revenu élevé de l'OCDE, l'Autriche, la Belgique et le Portugal ont réformé. En Afrique, le Mozambique et le Rwanda l'ont fait. En Asie du Sud, le Bhoutan est le seul pays ayant amélioré ses tribunaux en 2007-08. En Asie de l'Est, la Chine est le seul pays à avoir entrepris des réformes. Le Moyen-Orient et l'Afrique du Nord n'ont pas réformé.

Le Mozambique, le top réformateur en matière d'exécution de contrats, a réduit le délai moyen de résolution des litiges commerciaux de 1 010 jours à 730 jours. Les tribunaux de commerce récemment établis ont commencé à produire des résultats. Depuis mars 2008, le pays a également 22 nouveaux juges, une augmentation de 10 %. Le Mozambique a également introduit un système d'évaluation de la performance des juges. De plus les assistants de justice sont désormais chargés des tâches administratives qui incombent autrefois aux juges, telles que le paiement des créanciers après une enchère publique d'éléments d'actif du débiteur.

Dans l'ex-République yougoslave de Macédoine, qui est en deuxième position parmi les pays réformateurs, une section commerciale du tribunal civil de Skopje a commencé à fonctionner en novembre 2007, après avoir résolu quelques difficultés pour nommer les juges. L'archivage électronique de toutes les affaires est en place depuis janvier 2008. La division commerciale de Skopje sera bientôt dotée de 15 ordinateurs supplémentaires pour commencer l'enregistrement électronique des affaires.

Au Rwanda, des tribunaux de commerce spécialisés ont commencé à fonctionner en mai 2008. Trois tribunaux d'instance (à Kigali et dans les provinces du Nord et du Sud) sont compétents pour les litiges commerciaux d'une valeur inférieure à environ 37 000 dollars. Un quatrième tribunal de commerce, rattaché au tribunal de grande instance, prend en charge les affaires supérieures à cette valeur, ainsi que les appels émanant des trois tribunaux précités. Non seulement les tribunaux commerciaux résolvent les litiges

TABLEAU 10.3

L'amélioration de l'efficacité des procédures : l'élément de réforme le plus populaire en 2007-08

Amélioration de l'efficacité des procédures au tribunal de première instance	Arménie, Belgique, Bulgarie, ex-République yougoslave de Macédoine, Mozambique
Introduction ou extension de tribunaux de commerce spécialisés	Azerbaïdjan, ex-République yougoslave de Macédoine, Rwanda
Amélioration de l'efficacité de l'exécution des jugements	Chine, Roumanie
Simplification des règles pour les demandes à faible valeur litigieuse	Bhoutan, Portugal
Établissement de systèmes électroniques d'administration judiciaire	Autriche
Simplification des appels	Bulgarie

Source : Base de données Doing Business.

plus rapidement, ils offrent aussi l'expertise nécessaire aux affaires commerciales.

La Bulgarie a réduit les délais d'instruction en demandant aux juges de refuser les demandes incomplètes plutôt que d'autoriser les prolongations multiples. Afin de garantir le respect des délais, des sanctions disciplinaires sont infligées aux juges qui les dépassent systématiquement. La Bulgarie a également réformé sa procédure d'appel. Les appels ne sont désormais possibles que sur la base de faits nouveaux et uniquement contre des jugements dépassant 1 000 Lev (environ 800 dollars). Les recours en Cour suprême ne sont ouverts que s'ils sont fondés sur un point de droit substantif.

La Roumanie a simplifié les voies d'exécution en éliminant la nécessité du décret d'application et en autorisant la prise en compte des soldes créditeurs et débiteurs. La réforme a réduit le délai d'exécution d'un jugement d'un mois ; celui-ci est passé de 120 jours à 95 jours.

En Arménie, des règles de procédures entrées en vigueur en janvier 2008 ont introduit un nouveau principe : toutes les décisions judiciaires deviennent exécutoires 1 mois après avoir été rendues. En outre, une loi de mai 2007 a établi des juridictions criminelles et administratives spécialisées, ainsi qu'un nouveau tribunal, qui sera en charge des affaires financièrement les plus importantes.

L'Azerbaïdjan a réduit le délai moyen d'exécution d'un contrat de 267 jours à 237 jours, en établissant un deuxième tribunal de commerce spécialisé à Bakou et en augmentant le nombre de juges dans les tribunaux de commerce de 5 à 9.

En Europe occidentale, en Autriche il est maintenant obligatoire que les requêtes soient soumises par voie électronique dans les tribunaux civils. Toutes les requêtes faites par les avocats en contentieux civil et les procédures d'application passent par un canal

de données électroniques administré par le ministère de la Justice. Les jugements sont, eux, envoyés par courriel ; les anciennes notifications sur papier sont remplacées.

La Belgique a adopté une loi en 2007 pour accélérer les procédures du tribunal. La loi a introduit un calendrier de procédures obligatoires comprenant des limites temporelles pour la soumission des procédures écrites. Le calendrier est établi par les parties ou, faute d'accord entre les parties, par le juge. Si les juges ne parviennent pas à rendre un jugement sous un mois après l'audience, ils subissent des sanctions disciplinaires. Une seconde loi vise à encourager les experts à produire leurs rapports plus rapidement en faisant contrôler leurs honoraires par le tribunal.

Le Portugal a étendu la portée de ses procédures simplifiées à toutes les affaires d'une valeur allant jusqu'à 30 000 euros.

La Chine a fixé de nouvelles règles de procédure. L'accent a été mis sur l'accélération de l'exécution des jugements. En Asie de l'Est, la phase d'exécution représente en moyenne 34 % du délai nécessaire pour la résolution d'un litige commercial (le délai le plus long parmi toutes les régions). En Chine, l'exécution d'un jugement prend presque la moitié du délai total nécessaire pour la résolution d'un litige commercial.

Afin de réduire le délai d'application, les nouvelles règles chinoises exigent que les parties divulguent leurs actifs au début de l'instance. Les parties qui refusent de s'y conformer sont passibles d'une amende. Les huissiers de justice peuvent prendre des mesures destinées à empêcher les parties de dissimuler ou de transférer leurs actifs au cours de la période des procédures judiciaires ou immédiatement après celles-ci. En outre, les tribunaux peuvent empêcher les parties de quitter le pays si elles sont suspectées de ne pas respecter une décision.

En Asie du Sud, le Bhoutan a transféré tous les litiges fonciers (qui représentent environ 30 % des affaires qui passent devant le tribunal du district de Thimphu) vers une commission spécialisée dans les affaires foncières. Cette mesure a permis au tribunal de bénéficier de plus de temps pour prendre en charge les affaires commerciales. Résultat : le tribunal du district de Thimphu a réduit le délai moyen de résolution des litiges commerciaux de 275 jours à 225 jours.

QUELLES SONT LES TENDANCES DE RÉFORME ?

Les réformateurs cherchant à améliorer l'environnement réglementaire des entreprises préfèrent souvent ne pas s'attaquer aux réformes judiciaires. Cette frilosité n'est pas surprenante. Peu de réformes des tribunaux aboutissent : en moyenne, 1 tentative de réforme sur 4 parvient à réduire les coûts et les retards. Même les réformes réussies mettent des années à produire des résultats visibles.

En règle générale, les pays qui facilitent le mieux l'exécution des contrats réforment continuellement leurs tribunaux afin de les adapter aux réalités fluctuantes des relations commerciales. Le Danemark est un bon exemple. En 2006, le Danemark a introduit des règles spéciales pour les affaires en-deçà d'environ 8 600 dollars, ce qui a réduit de 38 % le nombre d'affaires portées devant les tribunaux généraux à Copenhague. Les réformateurs ne se sont pas arrêtés là. En mars 2008, une nouvelle loi a introduit la médiation, suite à une étude pilote qui avait démontré que deux tiers des affaires qui avaient eu recours à la médiation entre 2003 et 2005 se sont soldées par un règlement à l'amiable. Moralité : l'accent doit continuellement être mis sur l'amélioration, même quand la situation est satisfaisante.

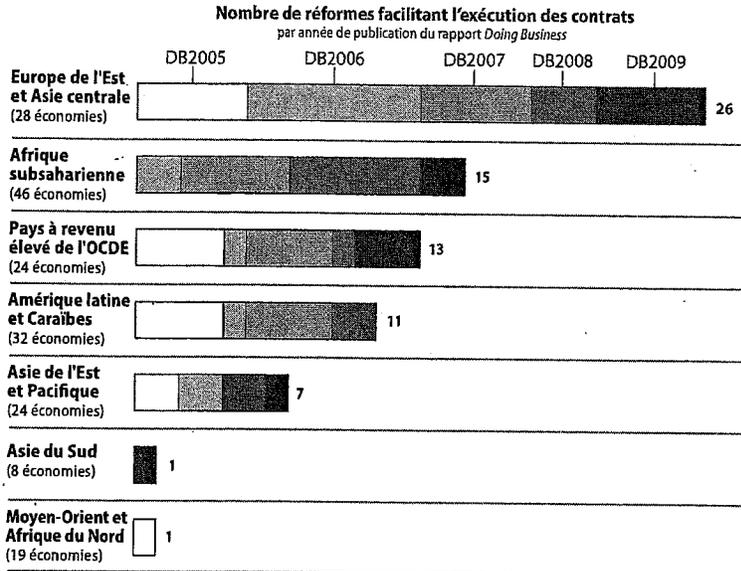
L'INTRODUCTION DE TRIBUNAUX COMMERCIAUX EN AFRIQUE

L'élément de réforme le plus populaire en Afrique ces 5 dernières années a été l'introduction de tribunaux de commerce spécialisés ou de sections commerciales au sein de tribunaux existants. Certains pays africains ont obtenu des résultats depuis longtemps de cette manière : le Kenya, Madagascar, la Tanzanie, l'Ouganda et la Zambie, entre autres.

Dans 7 pays africains qui ont établi des tribunaux de commerce ou sections commerciales au cours des 5 dernières années (le Burkina Faso, la République démocratique du Congo, le Ghana, la Mauritanie, le Mozambique, le Nigéria et le Rwanda), le délai moyen de résolution d'un litige commercial a baissé d'environ 19 %, passant de 604 jours à 492 jours (figure 10.5). Les juges devant être nommés et formés, les règles ajustées et

52 DOING BUSINESS 2009

FIGURE 10.3

Nombre limité de réformes au Moyen-Orient et en Afrique du Nord, ainsi qu'en Asie du Sud

Note : Une réforme est comptée comme une réforme par pays réformateur par an.
Source : Base de données *Doing Business*.

le financement garanti, de telles réductions de délais prennent habituellement des années. Au Ghana, par exemple, une section commerciale a commencé à fonctionner au sein de la juridiction de grande instance en mars 2005. *Doing Business* 2008 note une baisse des délais de 552 jours à 487 jours, plus de deux ans après.

Les tribunaux de commerce spécialisés sont souvent critiqués car ils prennent seulement en charge les affaires financièrement les plus importantes. En Tanzanie, par exemple, ils acceptent que les affaires dont le montant réclamé équivaut à au moins 66 fois le revenu par habitant ; 15 fois le revenu par habitant en Zambie. Les seuils peuvent se justifier comme un moyen d'éviter la surcharge dans les nouveaux tribunaux spécialisés, mais un équilibre doit être trouvé entre accès à la justice et un nombre raisonnable de dossiers à traiter pour les nouveaux tribunaux. Une approche pragmatique consiste à réduire les seuils parallèlement à l'augmentation de la capacité des tribunaux à accepter plus d'affaires. Ceci est mieux que de laisser les tribunaux être submergés d'affaires dès le départ.

AMÉRIQUE LATINE : VERS PLUS DE PROCÉDURES ORALES

Les pays d'Amérique latine ont accéléré la résolution d'affaires criminelles en remplaçant les échanges de documents écrits par des procédures orales. L'Argentine et le Chili ont amorcé cette tendance dans les années 90. La Colombie, le Guatemala,

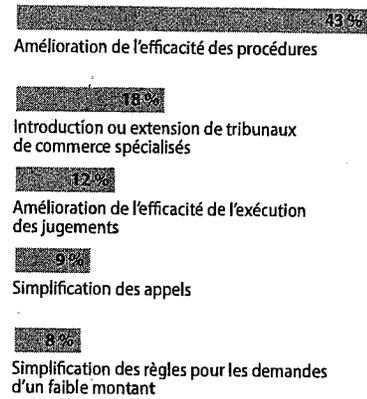
le Honduras et le Mexique travaillent actuellement sur des réformes similaires. La Colombie prévoit d'étendre les procédures orales aux affaires commerciales dans les 4 années à venir.

En El Salvador, l'assemblée législative est sur le point de voter une loi pour que les affaires en justice (y compris les affaires commerciales) soient résolues à l'issue de procédures orales. À présent, tout se règle par écrit entre les parties, avec peu d'interventions du juge. À l'avenir, il y aura une audience préliminaire pendant laquelle le juge essaiera d'abord de réconcilier les parties. En cas d'échec, le juge déterminera les faits et les preuves à présenter au cours de l'affaire. Lors de la seconde audience et de

FIGURE 10.4

Les 5 caractéristiques principales des réformes destinées à faciliter l'exécution des contrats

Réformes qui incluent cet élément depuis DB2005 (%)

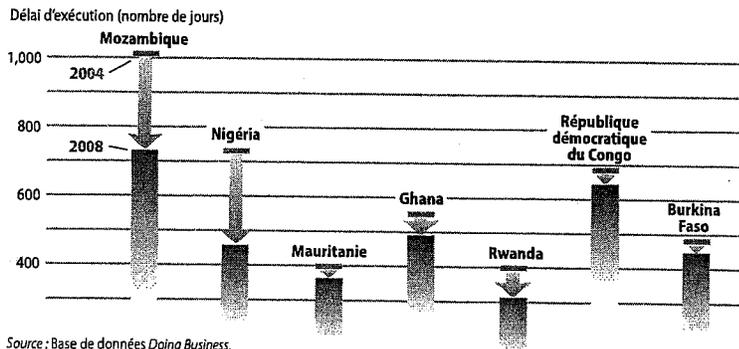


Note : Une réforme peut avoir plusieurs éléments.
Source : Base de données *Doing Business*.

l'audience finale, les témoins et les experts seront interrogés. Selon les nouvelles règles, le juge doit établir un jugement sous 15 jours après la deuxième audience.

Les procédures orales sont une tendance récente en Amérique latine ; mais dans d'autres régions géographiques, elles sont en place depuis longtemps. Au Luxembourg par exemple, le deuxième pays le mieux placé en matière de facilité d'exécution des contrats, les parties n'échangent pas de longues procédures écrites dans le cadre des affaires commerciales. Elles échangent simplement les preuves écrites sur lesquelles elles comptent se reposer au cours des arguments oraux devant le juge, ce qui permet de gagner plusieurs mois.

FIGURE 10.5

L'introduction de tribunaux commerciaux en Afrique contribue à réduire les délais d'exécution des contrats

Source : Base de données *Doing Business*.

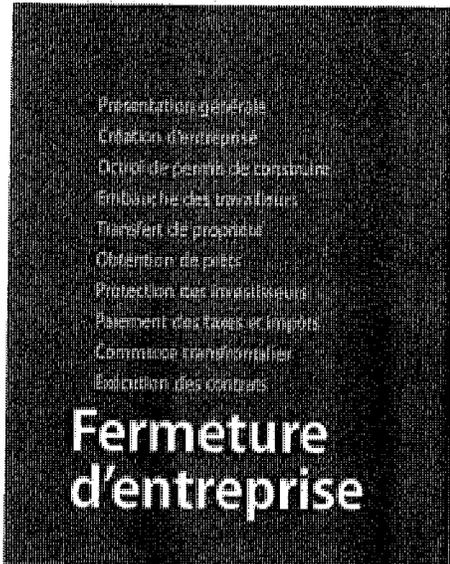
IMPOSER DES DÉLAIS STRICTS

En 1995, la responsabilité des litiges commerciaux a été confiée aux tribunaux « arbitrazh » en Russie. En 2002, dans le but d'accélérer les procédures, la Russie a révisé son code de procédure. L'innovation principale était d'introduire des limites strictes dans les délais : 2 mois pour une audience complète, 1 mois pour les procédures accélérées.

La plupart des pays d'Asie centrale ont reproduit les règles de procédures russes, y compris les délais stricts. Les juges doivent respecter les délais ; les plus efficaces étant les plus aptes à être promus. Parmi les 10 pays les plus rapides en matière d'exécution de contrats, la moitié se trouve en Europe de l'Est et en Asie centrale, ce qui n'est pas surprenant.

NOTES

1. Wojkowska (2006).
2. Safavian et Sharma (2007).
3. Dabla-Norris, Gradstein et Inchauste (2008).
4. Enquêtes menées par la Banque mondiale auprès des entreprises (<http://www.enterprisesurveys.org>).



Carlos, propriétaire d'une importante entreprise manufacturière en Colombie, a reçu une mauvaise nouvelle : son principal client est en faillite. Carlos craint d'avoir à attendre peut-être plusieurs années avant de pouvoir récupérer ses créances et que son entreprise puisse en souffrir.

La bonne nouvelle, toutefois, est que la nouvelle législation colombienne sur l'insolvabilité, entrée en vigueur à la fin de 2007, a rationalisé les procédures de faillite. Jusque-là, un débiteur pouvait contester toute demande de ses créanciers, ce qui ralentissait considérablement l'action judiciaire. Maintenant, toutes les revendications devront être réglées dans le cadre d'une seule audience. En outre, la nouvelle législation limite les délais de procédure et donne aux créanciers la possibilité d'influencer davantage le déroulement de celle-ci, en leur permettant, par exemple, de dessaisir et de remplacer le liquidateur.

TABLEAU 11.1

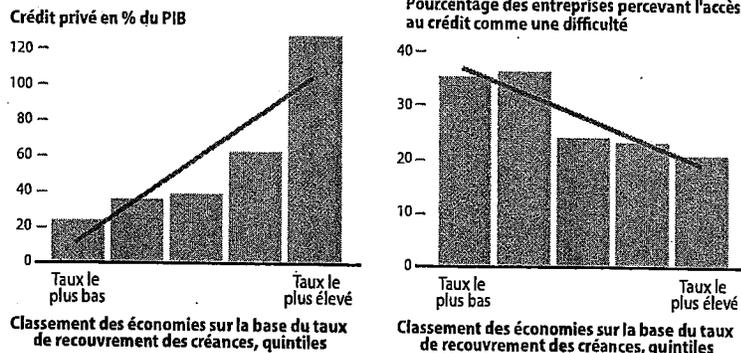
Dans quels pays est-il facile de fermer une entreprise ? Et dans lesquels est-ce difficile ?

Plus facile	Taux de recouvrement	Plus difficile	Taux de recouvrement
Japon	92,5	Libéria	8,3
Singapour	91,3	Suriname	8,1
Norvège	89,0	Mauritanie	6,7
Canada	88,7	Venezuela	6,0
Finlande	87,3	Rép. dém. du Congo	5,4
Irlande	86,6	Philippines	4,4
Danemark	86,5	Micronésie	3,5
Belgique	86,3	Haïti	2,7
Royaume-Uni	84,2	Zimbabwe	0,0
Pays-Bas	82,7	République centrafricaine	0,0

Note : Le classement est fondé sur le taux de recouvrement : nombre de centimes par dollar que les créanciers (créanciers, fisc et employés) recouvrent de l'entreprise insolvable. Pour plus de détails, voir les Notes statistiques.
Source : Base de données Doing Business.

FIGURE 11.1

Un meilleur accès au crédit va de pair avec des taux de recouvrement plus élevés



Note : À 1 %, la corrélation est importante, et elle le reste, en données corrigées du revenu par habitant.
Source : Base de données Doing Business ; Banque mondiale, base de données des Indicateurs du développement dans le monde ; Enquêtes de la Banque mondiale auprès des entreprises.

Un régime de faillite efficace facilite l'accès au crédit. Lorsque les régimes d'insolvabilité sont efficaces, les créanciers sont assurés de pouvoir récupérer leurs actifs et ainsi octroyer plus régulièrement des prêts¹.

Les avantages découlant d'une réglementation efficace en la matière ressortent plus particulièrement si l'on établit une comparaison entre pays riches. D'après les études conduites récemment en Europe, le taux de recouvrement effectif des créances est de 92 % du montant des prêts au Royaume-Uni, de 80 % aux Pays-Bas, de 67 % en Allemagne et de 56 % en France². Comment expliquer ces écarts importants ? En partie par le fait qu'à peine un an soit nécessaire pour mener à terme une procédure d'insolvabilité à Londres, contre 13 mois à Amsterdam, 15 mois à Berlin, et près de 2 ans à Paris, selon les données de *Doing Business*.

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. Les pays dotés d'une législation remplissant ces trois critères affichent un taux de recouvrement des créances supérieur à ceux qui en sont dépourvus.

Doing Business examine le délai, le coût et le dénouement des procédures de faillite qui s'appliquent aux sociétés locales. Les économies les plus performantes se distinguent par des procédures rapides et peu coûteuses et par la poursuite des activités d'entreprises viables. Dans ces économies, il y a une plus haute probabilité de voir les entreprises être vendues ou réorganisées tout en maintenant leurs opérations plutôt que liquidées via le démantèlement de leurs

différents actifs. Dans la plupart de ces pays, les créanciers ont aussi leur mot à dire dans le recrutement du liquidateur, et les syndicats de faillite sont tenus d'avoir des qualifications spéciales (figure 11.3).

Au Canada, en Irlande, au Japon, en Norvège et à Singapour, les procédures de saisie du bien hypothéqué, de redressement ou de liquidation aboutissent dans un délai d'un an (tableau 11.1). Au Canada et en Irlande, il y a des tribunaux spécialisés dans l'instruction des faillites qui sont sujets à des délais légaux. Les possibilités de recours juridictionnel y sont, par ailleurs, limitées. En 2006, le Danemark a introduit, une « charge d'entreprise » qui permet aux créanciers de constituer une garantie sur l'ensemble des biens d'une entreprise, renforçant ainsi la probabilité qu'une entreprise viable soit vendue en maintenant ses opérations. En Colombie, au Koweït, en Norvège et à Singapour, le coût du règlement d'une affaire d'insolvabilité ne représente qu'environ 1 % de la valeur de la société en faillite. (tableau 11.2).

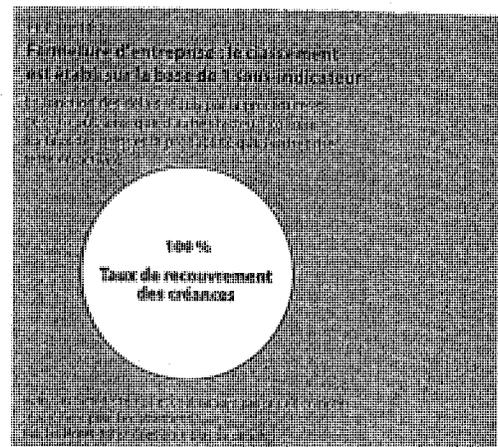
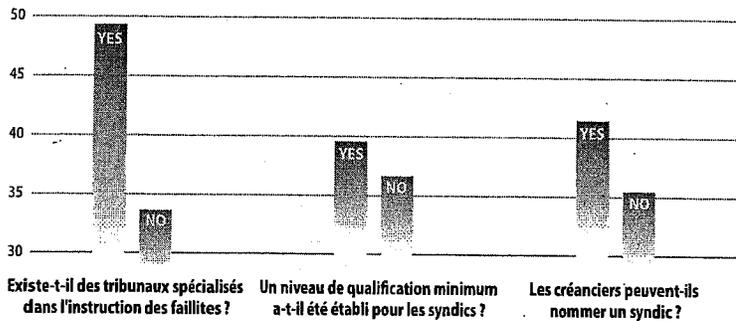


FIGURE 11.3

Les pays dotés de syndicats et de tribunaux spécialisés affichent des taux de recouvrement plus élevés

Taux de recouvrement (centimes par dollar)



Source : Base de données Doing Business.

QUI A RÉFORMÉ EN 2007-08 ?

Le principal pays réformateur en matière de fermeture d'entreprise au cours de l'année 2007-08 a été la Pologne (tableau 11.3). La nouvelle loi régissant l'octroi de licences aux syndicats de faillite, qui est entrée en vigueur le 10 octobre 2007, durcit les critères professionnels auxquels doivent satisfaire les syndicats, l'objectif étant de s'assurer qu'ils possèdent les connaissances et le niveau d'instruction requis pour surveiller le déroulement des procédures de faillite. Pour obtenir une licence de syndic de faillite, il faut désormais justifier des connaissances en économie, droit, finances et gestion, sanctionnées par un examen. En outre, la réforme limite la rémunération des syndicats à 3 % de la valeur des biens de la société en faillite, contre 5 % précédemment.

Trois pays de la région Amérique Latine et Caraïbes se classent juste derrière la Pologne dans le groupe de tête des réformateurs. La Colombie, en deuxième place, a introduit 2 nouvelles procédures pour l'insolvabilité : une procédure de redressement pour la restructuration des entreprises en cessation de paiements, et une procédure pour la mise en liquidation obligatoire. Sa nouvelle législation sur l'insolvabilité impose des délais plus courts pour négocier les accords de redressement. Auparavant, le délai autorisé était de 6 mois, avec une prorogation possible de 8 mois. La nouvelle législation limite le délai à 4 mois, et la prorogation à 2.

Le Mexique a modifié sa législation applicable aux faillites. Dorénavant, débiteurs et créanciers pourront conclure un accord de restructuration à n'importe quel stade de la procédure d'insolvabilité. En 2007, Saint Vincent-et-les-Grenadines a promulgué une loi régissant les faillites. C'est la première fois depuis son accession à l'indépendance que ce pays se dote d'un ensemble de règles régissant la faillite d'entreprises privées.

Quatre économies d'Europe de l'Est ont rejoint la Pologne pour rationaliser leurs procédures de faillite. La Lettonie a adopté une nouvelle loi sur l'insolvabilité en novembre 2007. Les entreprises en difficulté financière pourront désormais continuer d'opérer en procédant à leur restructuration. Tout comme la Pologne, la Lettonie a durci le niveau des qualifications exigées des syndicats de faillite, et la Bosnie Herzégovine en a fait de même. La loi sur l'insolvabilité promulguée par la République tchèque est entrée en vigueur le 1^{er} janvier 2008. Cette législation fait du redressement le mode de résolution privilégié d'insolvabilité, impose des échéances plus rigoureuses, crée un registre électronique des entreprises en difficulté, et établit des nouvelles conditions d'éligibilité pour les syndicats de faillite.

La Bulgarie a adopté deux nouvelles lois : le code de procédure civile et la loi sur le registre du commerce. La première instaure deux niveaux de recours juridictionnel : d'abord devant la cour d'appel et puis devant la cour suprême. La décision finale revient à la cour suprême de Bulgarie, qui décide, à sa discrétion, d'entendre ou non une affaire. Jusqu'à présent, on ne pouvait faire appel des décisions du tribunal qu'à la cour suprême, qui renvoyait généralement les affaires aux tribunaux de première instance, ce qui occasionnait des retards considérables. Autre nouveauté pour la Bulgarie : les principales décisions du tribunal des faillites sont publiées sur le site web du registre du commerce.

En Asie de l'Est et Pacifique, seuls Hong Kong (Chine) et le Cambodge figurent dans la liste des pays réformateurs. Hong Kong (Chine) a publié de nouvelles règles régissant les faillites (*Bankruptcy Amendment Rules*) pour 2007, qui renforcent le rôle et les pouvoirs des syndicats de faillite. Le Cambodge a adopté en 2007 la loi sur les faillites (*Bankruptcy Law*), qui constitue le premier instrument de réglementation des faillites d'entreprises privées. Cette loi introduit une

procédure de redressement pour la restructuration des entreprises insolubles.

Cinq pays à revenu élevé de l'OCDE sont venus gonfler les rangs des réformateurs en 2007-08. La Finlande a rationalisé la procédure de redressement supervisée par les tribunaux. Là où un consentement unanime était nécessaire, une simple majorité de créanciers peut désormais approuver des plans de réorganisation simplifiés. La Finlande a révisé sa loi sur le redressement des entreprises, en accélérant les audiences et en assouplissant le déroulement de l'ensemble du processus. L'Allemagne a modifié son code de l'insolvabilité, en facilitant la continuité d'exploitation de l'entreprise du débiteur. La nouvelle loi permet au tribunal des faillites de suspendre les actions d'exécutions contre les biens indispensables à la poursuite des activités de l'entreprise.

Le Portugal a aboli les règles de publication des avis de faillite dans la presse. Ce pays a également introduit une procédure accélérée pour les débiteurs dont la totalité d'actifs sont d'un montant inférieur à 5 000 euros, ainsi que des procédures nouvelles pour accélérer les paiements des syndicats de faillites. Ce pays a par ailleurs limité le nombre des recours possibles en consolidant la procédure en appel et en élevant le seuil des créances

TABLEAU 11.2

Dans quels pays la procédure de faillite est-elle la plus efficace ? Et dans lesquels l'est-elle le moins ?

Délais (année)	Plus rapide		Plus lente	
Irlande	0,4	Équateur	5,3	
Japon	0,6	Indonésie	5,5	
Canada	0,8	Haïti	5,7	
Singapour	0,8	Philippines	5,7	
Belgique	0,9	Bélarus	5,8	
Finlande	0,9	Angola	6,2	
Norvège	0,9	République tchèque	6,5	
Australie	1,0	Maldives	6,7	
Belize	1,0	Mauritanie	8,0	
Islande	1,0	Inde	10,0	

Coût (% de la valeur du patrimoine)

	Le plus bas		Le plus élevé	
Colombie	1,0	Micronésie	38,0	
Koweït	1,0	Philippines	38,0	
Norvège	1,0	Samoa	38,0	
Singapour	1,0	Îles Salomon	38,0	
Bahamas	3,5	Vanuatu	38,0	
Belgique	3,5	Venezuela	38,0	
Brunei	3,5	Sierra Leone	42,0	
Canada	3,5	Ukraine	42,0	
Finlande	3,5	Libéria	42,5	
Géorgie	3,5	République centrafricaine	76,0	

Source : Base de données Doing Business.

56 DOING BUSINESS 2009

TABLEAU 11.3

Mettre en place ou promouvoir les procédures de redressement — Un axe privilégié des réformes en 2007/08

Procédure de restructuration mise en place ou encouragée	Allemagne, Colombie, Finlande, Grèce, Lettonie, Mexique, Nouvelle Zélande, République tchèque
Développement de la profession de syndic de faillite	Bosnie Herzégovine, Hong Kong (Chine), Lettonie, Pologne, République tchèque
Introduction ou resserrement des délais, et rationalisation des recours juridiques	Arabie saoudite, Bulgarie, Colombie, Portugal
Adoption d'une première législation sur les faillites	Cambodge, Saint-Vincent-et-les-Grenadines
Ocrot de la priorité aux créanciers garantis	République tchèque

Source : Base de données Doing Business.

admissibles devant les tribunaux de première et deuxième instance. Dorénavant, les recours contre les décisions des cours d'appel confirmant les décisions de tribunaux de première instance ne seront possibles que dans certains cas limités, ce qui devrait réduire le nombre de recours déposés auprès de la cour suprême.

La Nouvelle-Zélande a introduit une procédure de redressement similaire à celle qui est en vigueur en Australie. L'objectif est de proposer une solution autre que la liquidation ou la mise sous administration judiciaire et de maximiser les possibilités de maintenir une entreprise en exploitation. La Grèce a procédé au remaniement intégral de son régime de faillite pour maximiser les taux de recouvrement. La nouvelle loi vise à réorganiser les entreprises ayant des difficultés financières, conserver leurs actifs, assurer l'égalité de traitement des créanciers et empêcher le démantèlement des actifs. Cette loi devrait engendrer une augmentation des restructurations et, avec l'aide d'un meilleur système de détection précoce, permettre à un plus grand nombre d'entreprises de poursuivre leurs activités.

Dans la région Moyen-Orient et Afrique du Nord, l'Arabie saoudite a été le seul pays à engager des réformes. Le ministère du Commerce a introduit des délais rigoureux pour les procédures de faillite. La vente aux enchères des actifs du débiteur devrait se dérouler plus rapidement qu'auparavant.

La Bolivie en revanche a rendu le traitement de l'insolvabilité plus complexe, en mettant fin aux demandes de restructuration volontaire. La seule solution possible désormais est d'engager une procédure de faillite, qui dure généralement des années.

QUELLES SONT LES TENDANCES DE RÉFORME ?

Les réformes se poursuivent, même dans les juridictions les plus performantes. Au cours des cinq dernières années, *Doing Business* a recensé 58 réformes qui facilitent la ferme-

ture d'entreprise. La plupart de ces réformes porte sur la consolidation des droits des créanciers et l'accélération de l'instruction des faillites par les tribunaux.

Depuis cinq ans, ce sont les pays d'Europe de l'Est et d'Asie centrale qui mènent le plus de réformes destinées à faciliter la fermeture d'entreprise, en particulier en accélérant l'instruction des faillites par les tribunaux (figure 11.4). Ils sont suivis de près par les pays à revenu élevé de l'OCDE, qui s'emploient davantage à renforcer les moyens d'action des créanciers.

Dans d'autres régions du monde, les réformes sont plus lentes. Dans les pays d'Amérique latine et des Caraïbes, d'Afrique subsaharienne et de l'Asie du Sud, dix réformes allant de l'introduction de délais plus rigoureux à l'établissement de tribunaux spécialisés

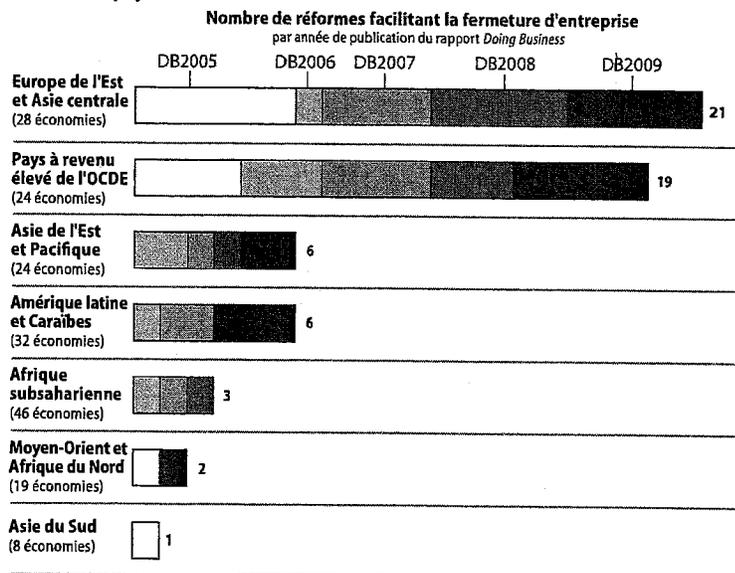
dans l'instruction des faillites ont été menées à bien. En 2006, le Burundi a promulgué sa première loi sur les faillites, qui fixe des délais précis pour les procédures. Dans la région Moyen-Orient et Afrique du Nord, la Tunisie et l'Arabie saoudite sont les deux seuls pays qui ont procédé à des réformes.

RENFORCEMENT DES DROITS DES CRÉANCIERS

Le thème privilégié des réformes des cinq dernières années a été le renforcement des droits des créanciers (figure 11.5). Dix-sept pays ont ainsi étendu les moyens d'action des créanciers : la Chine, la Corée, le Danemark, les États-Unis, la Finlande, la France, la Hongrie, l'Indonésie, l'Italie, la Pologne, Porto-Rico, le Portugal, la République tchèque, la Roumanie, la Serbie, la Slovaquie et le Viet Nam. Lorsque les créanciers ont plus de pouvoir sur le déroulement de la procédure, la résolution de faillite est instruite plus rapidement et est plus probable de se résoudre en poursuite de l'activité économique. Donner aux créanciers un plus grand rôle dans la prise de décision renforce le taux de recouvrement.

Les réformes visant à renforcer les pouvoirs des créanciers sont le plus souvent menées par les pays à revenu élevé de l'OCDE. La Finlande a ainsi conféré aux créanciers le droit de créer un comité des créanciers, qui conseille le syndic de faillite. En France et en Corée, le comité des créanciers peut ainsi se prononcer par vote sur le plan de réorganisation. Au Danemark, on encourage les créanciers à signaler au tribunal toute mesure prise

FIGURE 11.4

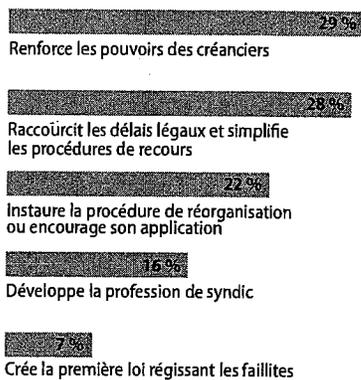
La plupart des réformes sont menées dans la région Europe de l'Est et Asie centrale et dans les pays riches

Note : Une réforme est comptée comme une réforme par pays réformateur par an.
Source : Base de données Doing Business.

FIGURE 11.5

Les 5 caractéristiques principales des réformes destinées à faciliter la fermeture d'entreprise

Réformes qui incluent cet élément depuis DB2005 (%)



Note : Une réforme peut avoir plusieurs éléments.
Source : Base de données Doing Business.

par le syndic de faillite qui semble retarder la procédure. Le tribunal peut alors nommer un nouveau syndic s'il estime, sur la base des rapports des créanciers, que le syndic initial est incompétent.

Plusieurs pays, dont la Finlande et la France, accordent un rang supérieur aux créanciers dans la procédure de faillite. La France confère ainsi un statut « super privilégié » aux créanciers qui accordent des prêts aux entreprises en difficulté, en leur donnant priorité sur d'autres créanciers privilégiés. Il est ainsi plus facile, pour ces entreprises, d'obtenir de nouveaux emprunts et de poursuivre leurs activités.

Plusieurs pays à revenu élevé de l'OCDE encouragent également la procédure de redressement. La Corée, la Finlande, la France et l'Italie ont ainsi facilité le recours à cette formule pour les entreprises en difficulté. En outre, l'Italie autorise désormais les entreprises en difficulté à rechercher un accord avec leurs créanciers avant d'engager la procédure officielle de faillite, sans conditions préalables, ce qui permet aux entreprises de poursuivre leurs activités³.

Dans la région Asie de l'Est et Pacifique, plusieurs pays ont également renforcé les moyens d'action des créanciers. En Indonésie, les comités de créanciers sont désormais habilités à déposer des plans de réorganisation et à se prononcer par vote sur ces plans. La Chine de son côté a adopté en 2007 une nouvelle loi sur les faillites qui renforce considérablement les droits des créanciers, une première depuis 1949. Les créanciers garantis occupent désormais la première place dans la priorité des paiements⁴. Le Viet Nam a également accordé un rang de priorité plus élevé aux créanciers privilégiés et supprimé la priorité attachée précédemment aux créances

fiscales lorsqu'il a modifié, en 2004, sa loi de 1993 sur les faillites.

ACCÉLÉRATION DES PROCÉDURES DE FAILLITE

Un autre aspect privilégié par les réformes concernant la fermeture d'entreprise a été d'introduire, ou d'accourcir, les délais d'instruction par les tribunaux, et de rationaliser les recours juridictionnels. Seize pays ont engagé des réformes dans ce sens : l'Arabie Saoudite, l'Arménie, la Bulgarie, la Colombie, l'Espagne, l'Estonie, les États-Unis, la Géorgie, la Lituanie, Porto-Rico, le Portugal, la Roumanie, le Royaume-Uni, la Serbie, la Slovaquie et la Tunisie. L'imposition de délais accélère l'instruction des dossiers, ce qui permet d'éviter que l'entreprise perde de sa valeur au fil du temps.

Ce type de réforme a connu un grand succès dans les pays d'Europe de l'Est et d'Asie Centrale, où pas moins de huit pays ont adopté des réformes en ce sens au cours des cinq dernières années. La Bulgarie, l'Estonie et la Roumanie ont également imposé des limites pour les recours. En 2004, la Roumanie a ainsi ramené de 30 à 10 jours le délai autorisé pour déposer un recours, ce qui a permis de ramener la durée totale d'une procédure de faillite de 55 à 40 mois. La Bulgarie quant à elle a limité les possibilités de recours. Avant la réforme, il était possible de faire appel de la décision initiale auprès de deux instances supérieures : désormais, un seul recours pourra être déposé. Enfin, l'Estonie permet la poursuite des procédures de recouvrement de la dette même lorsqu'un appel a été déposé, ceci afin de ne pas entraîner le déroulement de la procédure.

L'Arménie, la Bulgarie, l'Estonie, la Géorgie, la Lituanie, la Serbie et la Slovaquie ont instauré des délais de procédure, ou les ont raccourcis. L'Arménie a promulgué une nouvelle loi instaurant des délais pour la procédure de redressement. La Serbie a imposé des délais rigoureux : les créanciers disposent désormais de 5 jours pour soulever des objections à la résolution ; après la décision, ils ont 8 jours pour faire appel, et le tribunal a 30 jours pour statuer sur un appel. La Slovaquie a quant à elle resserré les délais requis, ce qui a permis de réduire d'au moins 9 mois la durée des procédures de faillite.

SAVOIR CIBLER LA MEILLEURE POLITIQUE

En matière de réforme des régimes de faillite, on estime souvent que la restructuration est toujours la meilleure solution. Dans les pays à faible revenu, la réorganisation n'est pourtant pas toujours la formule la plus rentable pour les créanciers.

Dans certaines économies africaines, les procédures de restructuration ne font souvent qu'empirer la situation. Prenons par exemple le Bénin, la République du Congo ou la Côte

d'Ivoire : dans tous ces pays, il existe des dispositions de restructuration obligatoire, mais les systèmes judiciaires en place n'ont pas les capacités nécessaires pour les appliquer. Ce qui explique les problèmes de suspension d'audience fréquemment rencontrés et l'incapacité des tribunaux à rendre des décisions rapides.

Dans ce type d'environnement, la restructuration de l'entreprise aboutit généralement à sa liquidation. De plus, le temps consacré à la restructuration ne fait qu'allonger la procédure et accroître les coûts. Dans ces pays, il est plus probable que les réformes axées sur l'exécution de la dette ou la saisie du bien hypothéqué produisent des résultats. En outre, des réformes assurant la mise en place de tribunaux disposant de ressources appropriées et fonctionnant correctement pourront aider un grand nombre d'entreprises viables à se restructurer avec succès.

Dans l'ensemble, les économies du monde entier mettent en place des réformes axées sur la mise en place de régimes de faillite plus efficaces. Depuis que *Doing Business* a commencé à recueillir des données sur cette question, le délai moyen d'instruction d'une procédure de faillite a été réduit de 4 %.

NOTES

1. Djankov et al (2006).
2. Davydenko et Franks (2008), et de Jong et Couwenberg (2007).
3. Beye et Nasr (2008).
4. Seules les créances salariales soumises avant l'entrée en vigueur de la nouvelle loi ont priorité sur les créanciers privilégiés.

Références

- Aghion, Philippe, Robin Burgess, Stephen Redding and Fabrizio Zilibotti. Forthcoming. "The Unequal Effects of Liberalization: Evidence from Dismantling the License Raj in India." *American Economic Review*.
- Ahmad, Manzoor. 2008. "Reforming Trade Facilitation: Experience of Pakistan." Presentation to Trade Logistics Advisory Program, World Bank, Washington, DC. Pakistan Mission to World Trade Organization, Geneva.
- Alesina, Alberto, Silvia Ardagna, Giuseppe Nicoletti and Fabio Schiantarelli. 2005. "Regulation and Investment." *Journal of the European Economic Association* 3 (4): 791-825.
- Almeida, Rita, and Pedro Carneiro. Forthcoming. "Enforcement of Labor Regulation and Firm Size." *Journal of Comparative Economics*.
- Amin, Mohammad. Forthcoming. "Labor Regulation and Employment in India's Retail Stores." *Journal of Comparative Economics*.
- Antunes, Antonio, and Tiago Cavalcanti. 2007. "Start Up Costs, Limited Enforcement, and the Hidden Economy." *European Economic Review* 51 (1): 203-24.
- Ardagna, Silvia, and Annamaria Lusardi. 2008. *Explaining International Differences in Entrepreneurship: The Roles of Individual Characteristics and Regulatory Constraints*. NBER Working Paper 14012. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.
- Barseghyan, Levon. 2008. "Entry Costs and Cross-Country Differences in Productivity and Output." *Journal of Economic Growth* 13 (2): 145-67.
- Bayerisches Staatsministerium des Innern. 2002. *Erfahrungsbericht BayBO 1998*. Munich.
- Benmelech, Effi, and Nittai Bergman. 2008. "Vintage Capital and Creditor Protection." Working Paper, Department of Economics, Harvard University, Cambridge, MA.
- Besley, Timothy, and Robin Burgess. 2004. "Can Labor Regulation Hinder Economic Performance? Evidence from India." *Quarterly Journal of Economics* 119(1): 91-134.
- Beye, Mema, and Joanna Nasr. 2008. "Repaying Creditors without Imprisoning Debtors." In World Bank, *Celebrating Reform 2008*. Washington, DC: World Bank Group and U.S. Agency for International Development.
- Botero, Juan C., Simeon Djankov, Rafael La Porta, Florencio López-de-Silanes and Andrei Shleifer. 2004. "The Regulation of Labor." *Quarterly Journal of Economics* 119 (4): 1339-82.
- Brown, Martin, and Christian Zehnder. 2007. "Credit Registries, Relationship Banking, and Loan Repayment." *Journal of Money, Credit and Banking* 39 (8): 1883-918.
- Brown, Martin, Tullio Jappelli and Marco Pagano. 2008. "Information Sharing and Credit: Firm-Level Evidence from Transition Countries." Finance Working Paper 201, European Corporate Governance Institute, Brussels.
- Bruhn, Miriam. 2008. "License to Sell: The Effect of Business Registration Reform on Entrepreneurial Activity in Mexico." Policy Research Working Paper 4538, World Bank, Washington, DC.
- Bureau, Jean-Christophe, Raja Chakir and Jacques Gallezot. 2007. "The Utilization of EU and US Trade Preferences for Developing Countries in the Agri-Food Sector." Working Paper, Trinity College, Dublin.
- Chang, Roberto, Linda Kaltani and Norman Loayza. Forthcoming. "Openness Can Be Good for Growth: The Role of Policy Complementarities." *Journal of Development Economics*.
- Chari, Amalavoyal. 2008. "License Reform in India: Theory and Evidence." Department of Economics, Yale University, New Haven, CT.
- Ciccone, Antonio, and Elias Papaioannou. 2007. "Red Tape and Delayed Entry." *Journal of the European Economic Association* 5 (2-3): 444-58.
- Claessens, Stijn, and Enrico Perotti. 2007. "Finance and Inequality: Channels and Evidence." *Journal of Comparative Economics* 35 (4): 748-73.
- Clasen, Jochen, and Elke Viebrock. 2008. "Voluntary Unemployment Insurance and Trade Union Membership: Investigating the Connections in Denmark and Sweden." *Journal of Social Policy* 37 (3): 433-51.
- Coma-Cunill, Roger, and Marie Delion. 2008. "Honduras: Slashing the Time to Register a Property from 18 Months to 15 Days." In World Bank, *Celebrating Reform 2008*. Washington, DC: World Bank Group and U.S. Agency for International Development.
- Cruz-Osorio, Jose, and Gabriela Enrigue. 2008. "Compare, Compete, and Cooperate: How Mexican States Improve Regulation with the Help of Subnational Doing Business." Subnational Doing Business Case Studies Series, World Bank Group, Washington, DC.
- Cuñat, Alejandro, and Marc Melitz. 2007. *Volatility, Labor Market Flexibility, and the Pattern of Comparative Advantage*. NBER Working Paper 13062. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.
- Dabla-Norris, Era, Mark Gradstein and Gabriela Inchauste. 2008. "What Causes Firms to Hide Output? The Determinants of Informality." *Journal of Development Economics* 85 (1): 1-27.
- Dahya, Jay, Orlin Dimitrov and John McConnell. 2008. "Dominant Shareholders, Corporate Boards, and Corporate Value: A Cross-Country Analysis." *Journal of Financial Economics* 87 (1): 73-100.
- Davydenko, Sergei, and Julian Franks. 2008. "Do Bankruptcy Codes Matter? A Study of Defaults in France, Germany and the UK." *Journal of Finance* 63 (2): 565-608.
- de Jong, Abe, and Oscar Couwenberg. 2007. "Costs and Recovery Rates in the Dutch Liquidation-Based Bankruptcy System." Working paper, Faculty of Law, University of Groningen.
- de Soto, Hernando. 2000. *The Mystery of Capital: Why Capital Triumphs in the West and Fails Everywhere Else*. New York: Basic Books.
- Djankov, Simeon, and Rita Ramalho. 2008. "The Regulation of Labor in Developing Countries." Working paper, Global Indicators and Analysis Department, World Bank, Washington, DC.
- Djankov, Simeon, Caroline Freund and Cong Pham. Forthcoming. "Trading on Time." *Review of Economics and Statistics*.
- Djankov, Simeon, Caralee McLiesh and Andrei Shleifer. 2007. "Private Credit in 129 Countries." *Journal of Financial Economics* 84 (2): 299-329.
- Djankov, Simeon, Oliver Hart, Caralee McLiesh and Andrei Shleifer. 2006. *Debt Enforcement around the World*. NBER Working Paper 12807. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.

- Djankov, Simeon, Rafael La Porta, Florencio López-de-Silanes and Andrei Shleifer. 2002. "The Regulation of Entry." *Quarterly Journal of Economics* 117 (1): 1-37.
- . 2003. "Courts." *Quarterly Journal of Economics* 118 (2): 453-517.
- . 2008. "The Law and Economics of Self-Dealing." *Journal of Financial Economics* 88 (3): 430-65.
- Djankov, Simeon, Darshini Manraj, Caralee McLiesh and Rita Ramalho. 2005. "Doing Business Indicators: Why Aggregate, and How to Do It." World Bank, Washington, DC. http://www.doingbusiness.org/documents/how_to_aggregate.pdf.
- Djankov, Simeon, Tim Ganser, Caralee McLiesh, Rita Ramalho and Andrei Shleifer. 2008. *The Effect of Corporate Taxes on Investment and Entrepreneurship*. NBER Working Paper 13756. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.
- Doidge, Craig, Andrew Karolyi and René M. Stulz. 2007. "Why Do Countries Matter So Much for Corporate Governance?" *Journal of Financial Economics* 86 (1): 1-39.
- Ellis, Amanda, Claire Manuel and Mark Blackden. 2006. *Gender and Economic Growth in Uganda: Unleashing the Power of Women*. Directions in Development series. Washington, DC: World Bank.
- Eurobarometer. 2006. *Europeans and Mobility: First Results of an EU-Wide Survey*. http://ec.europa.eu/employment_social/workersmobility_2006/uploaded_files/documents/FIRST%20RESULTS_Web%20version_06.02.06.pdf.
- Feldmann, Horst. 2008. "Business Regulation and Labor Market Performance around the World." *Journal of Regulatory Economics* 33 (2): 201-35.
- Fisman, Raymond, and Virginia Sarria-Allende. 2004. *Regulation of Entry and the Distortion of Industrial Organization*. NBER Working Paper 10929. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.
- Freund, Caroline, and Bineswaree Bolaky. Forthcoming. "Trade, Regulation and Income." *Journal of Development Economics*.
- Geginat, Carolin, and Jana Malinska. 2008. "Czech Republic: Creating a New Profession from Scratch." In World Bank, *Celebrating Reform 2008*. Washington, DC: World Bank Group and U.S. Agency for International Development.
- Hacibeyoglu, Cemile. 2008. "Ghana: When Enough Is Enough." In World Bank, *Celebrating Reform 2008*. Washington, DC: World Bank Group and U.S. Agency for International Development.
- Haidar, Jamal Ibrahim. 2008. "Egypt: How to Raise Revenues by Lowering Fees." In World Bank, *Celebrating Reform 2008*. Washington, DC: World Bank Group and U.S. Agency for International Development.
- Helpman, Elhanan, and Oleg Itskhoki. 2007. *Labor Market Rigidities, Trade, and Unemployment*. NBER Working Paper 13365. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.
- Helpman, Elhanan, Marc Melitz and Yona Rubinstein. 2008. "Estimating Trade Flows: Trading Partners and Trading Volumes." *Quarterly Journal of Economics* 123 (2): 441-87.
- Hertveldt, Sabine. 2008. "Rwanda: Pragmatism Leads the Way in Setting Up Specialized Commercial Court." In World Bank, *Celebrating Reform 2008*. Washington, DC: World Bank Group and U.S. Agency for International Development.
- Ivanova, Anna, Michael Keen and Alexander Klemm. 2005. "The Russian Flat Tax Reform." IMF Working Paper 5/16, International Monetary Fund, Washington, DC.
- Johns, Melissa, and Jean Michel Lobet. 2007. "Protecting Investors from Self-Dealing." In World Bank, *Celebrating Reform 2007*. Washington, DC: World Bank Group and U.S. Agency for International Development.
- Kaplan, David. Forthcoming. "Job Creation and Labor Reform in Latin America." *Journal of Comparative Economics*.
- Kaplan, David, Eduardo Piedra and Enrique Seira. 2008. "Entry Regulation and Business Start-Ups: Evidence from Mexico." Working Paper, Enterprise Analysis Unit, World Bank, Washington, DC.
- Klapper, Leora, Luc Laeven and Raghuram Rajan. 2006. "Entry Regulation as a Barrier to Entrepreneurship." *Journal of Financial Economics* 82 (3): 591-629.
- Klapper, Leora, Raphael Amit, Mauro F. Guillén and Juan Manuel Quesada Delgado. 2008. "Entrepreneurship and Firm Formation across Countries." Policy Research Working Paper 4313, World Bank, Washington, DC.
- Lobet, Jean Michel. 2008. "Vietnam: Protecting Minority Shareholders to Boost Investment." In World Bank, *Celebrating Reform 2008*. Washington, DC: World Bank Group and U.S. Agency for International Development.
- Marechal, Valerie, and Rachel (Raha) Shahid-Saless. 2008. "Peru: Bringing More Credit to the Private Sector." In World Bank, *Celebrating Reform 2008*. Washington, DC: World Bank Group and U.S. Agency for International Development.
- Masatlioglu, Yusufcan, and JAMELE Rigolini. 2008. "Informality Traps." Department of Economics, University of Michigan, Ann Arbor.
- McKinsey & Company. 2002. *McKinsey Global Investor Opinion Survey on Corporate Governance*. <http://www.mckinsey.com/client/service/organization/leadership/service/corpgovernance/pdf/globalinvestoropinionsurvey2002.pdf>.
- Miceli, Thomas, and Joseph Kieyah. 2003. "The Economics of Land Title Reform." *Journal of Comparative Economics* 31 (2): 246-56.
- Monteiro, Joana, and Juliano Assunção. 2008. "Outgoing the Shadows: Estimating the Impact of Bureaucratic Simplification and Tax Cuts on Informality and Investment." Department of Economics, Pontifícia Universidade Católica, Rio de Janeiro.
- Narayan, Deepa, Robert Chambers, Meera Kaul Shah and Patti Petesh. 2000. *Voices of the Poor: Crying Out for Change*. Washington, DC: World Bank.
- Nordas, Hildegunn, Enrico Pinali and Massimo Geloso-Grosso. 2006. "Logistics and Time as a Trade Barrier." OECD Trade Policy Working Paper 35, Organisation for Economic Co-operation and Development, Paris.
- Perotti, Enrico, and Paolo Volpin. 2004. "Lobbying on Entry." CEPR Discussion Paper 4519, Centre for Economic Policy Research, London.
- PricewaterhouseCoopers. 2005. "The Economic Impact of Accelerating Permit Processes on Local Development and Government Revenues." Report prepared for American Institute of Architects, Washington, DC.
- Ramos, Camille. 2008. "One-Stop Shopping in Portugal." In World Bank, *Celebrating Reform 2008*. Washington, DC: World Bank Group and U.S. Agency for International Development.
- Sadikov, Azim. 2007. "Border and Behind-the-Border Trade Barriers and Country Exports." IMF Working Paper 7/292, International Monetary Fund, Washington, DC.
- Safavian, Mehnaz, and Siddharth Sharma. 2007. "When Do Creditor Rights Work?" *Journal of Comparative Economics* 35 (3): 484-508.
- Schneider, Friedrich. 2005. "The Informal Sector in 145 Countries." Department of Economics, University of Linz.
- Sitta, Samuel. 2005. "Integrity Environment and Investment Promotion: The Case of Tanzania." Paper presented at the Organisation for Economic Co-operation and Development, New Partnership for Africa's Development and Transparency International conference Alliance

- for Integrity—Government & Business Roles in Enhancing African Standards of Living, Addis Ababa, March 7–8. Tanzania Investment Center, Dar es Salaam. van Stel, André, David Storey and Roy Thurik. 2007. "The Effect of Business Regulations on Nascent and Young Business Entrepreneurship." *Small Business Economics* 28 (2): 171–86.
- Wangda, Pema. Forthcoming. *Reforming the Labor Administration in Bhutan*. IFC Smart Lesson Series. Washington, DC: World Bank Group.
- WEF (World Economic Forum). 2007. *The Global Competitiveness Report 2007–2008*. New York: Palgrave Macmillan.
- Wojkowska, Ewa. 2006. "Doing Justice: How Informal Justice Systems Can Contribute." Oslo Governance Centre, United Nations Development Programme, Oslo.
- World Bank. 2003. *Doing Business in 2004: Understanding Regulation*. Washington, DC: World Bank Group.
- . 2004. *Doing Business in 2005: Removing Obstacles to Growth*. Washington, DC: World Bank Group.
- . 2005. *Doing Business in 2006: Creating Jobs*. Washington, DC: World Bank Group.
- . 2006a. *Doing Business in Mexico 2007: Comparing Regulation in the 31 States and Mexico City*. Washington, DC: World Bank Group.
- . 2006b. *Doing Business 2007: How to Reform*. Washington, DC: World Bank Group.
- . 2006c. "Vietnam: Report on the Observance of Standards and Codes (ROSC)." World Bank Group, Washington, DC.
- . 2007a. *Celebrating Reform 2007*. Washington, DC: World Bank Group and U.S. Agency for International Development.
- . 2007b. *Doing Business 2008: Comparing Regulation in 178 Economies*. Washington, DC: World Bank Group.
- . 2007c. *Reforming Collateral Laws and Registries: International Best Practices and the Case of China*. Washington, DC: World Bank Group. http://www.ifc.org/ifcext/fias.nsf/Content/FIAS_Resources_Country_Reports.
- . 2008a. *Doing Business: Women in Africa*. Washington, DC: World Bank Group.
- . 2008b. *World Development Indicators 2008*. Washington, DC: World Bank Group.
- World Bank Independent Evaluation Group. 2008. *Doing Business: An Independent Evaluation—Taking the Measure of the World Bank–IFC Doing Business Indicators*. Washington, DC: World Bank Group.
- WTO (World Trade Organization). 2005. "Customs Border Cooperation between Norway, Sweden and Finland." Communication from Norway. Document TN/TF/W/48. Negotiating Group on Trade Facilitation, WTO, Geneva.
- Yakovlev, Evgeny, and Ekaterina Zhuravskaya. 2008. "Deregulation of Business." New Economic School, Moscow. <http://ssrn.com/abstract=965838>.

Notes statistiques

Les indicateurs présentés et analysés dans *Doing Business* évaluent la réglementation des affaires et la protection des droits de propriété — ainsi que leurs effets sur les entreprises, plus particulièrement sur les petites et moyennes entreprises nationales. Premièrement, ces indicateurs permettent de déterminer le degré de réglementation, par exemple le nombre de procédures nécessaires pour créer une entreprise ou pour enregistrer un titre de propriété commerciale. Deuxièmement, ils évaluent les conséquences de la réglementation, telles que les délais et coûts nécessaires pour exécuter un contrat, l'accomplissement des procédures de faillite, ou importer et exporter des marchandises. Troisièmement, ces indicateurs mesurent l'étendue de protection légale de la propriété, par exemple la protection des investisseurs contre les abus dirigeants de l'entreprise ou encore la gamme d'actifs pouvant servir de garantie conformément aux lois sur les transactions garanties. Quatrièmement, ils mesurent la flexibilité de la réglementation du travail. Enfin, un ensemble d'indicateurs permet d'évaluer la charge fiscale qui pèse sur les entreprises. Pour plus de détails sur l'élaboration du classement relatif à ces indicateurs, on se reportera à la section Facilité de faire des affaires, à la page 79.

Pour la totalité des indicateurs du rapport *Doing Business 2009*, les statistiques se rapportent à juin 2008¹. Trois nouveaux pays, les Bahamas, Bahreïn et le Qatar, ont été ajoutés à l'étude, qui porte désormais sur 181 économies.

MÉTHODOLOGIE

Les données utilisées dans l'analyse du rapport *Doing Business* sont recueillies selon un procédé standard. Pour commencer,

l'équipe du rapport *Doing Business*, assistée de spécialistes du monde universitaire, élabore un questionnaire. L'enquête repose sur une simple étude de cas, afin d'assurer la comparabilité des données d'un pays à l'autre et au fil du temps — avec des hypothèses sur la forme juridique de l'entreprise, sa taille, son emplacement et la nature de ses activités. Des sondages sont effectués avec le concours de plus de 6 700 experts locaux, au rang desquels figurent des juristes, des conseillers en commerce, des comptables, des transitaires, des fonctionnaires et d'autres professionnels spécialisés dans les questions juridiques et réglementaires (tableau 12.1). Ces experts ont plusieurs échanges avec l'équipe *Doing Business* (en général 4), en particulier à travers des conférences téléphoniques, des correspondances écrites et des visites en personne dans les pays. Pour rédiger le rapport *Doing Business 2009*, les membres de l'équipe se sont rendus dans 73 pays dans le but de vérifier les données et identifier des personnes à interroger. Les données recueillies dans le cadre de ces enquêtes font l'objet de plusieurs vérifications pour en déterminer la fiabilité, et sont ainsi sujettes à des révisions ou développements.

La méthodologie suivie par *Doing Business* présente plusieurs avantages. Elle est transparente, fait appel à des informations factuelles sur le contenu des lois et réglementations, et permet de nombreuses interactions avec les personnes interrogées localement, afin d'éviter toute erreur d'interprétation des éléments traités. Établir un échantillon représentatif de personnes interrogées n'est pas un problème, les textes de loi et réglementations en question étant rassemblés et l'exactitude des réponses vérifiée. Cette méthodologie étant peu onéreuse et facilement reproductible, des données peuvent être recueillies dans un large échantillon d'économies. Les

mêmes hypothèses étant retenues pour la collecte des données, les comparaisons et les références s'appliquent à l'ensemble des pays. Enfin, non seulement les données mettent en lumière l'étendue des obstacles réglementaires spécifiques à *Doing Business*, mais elles identifient également leur origine, et indiquent ce que l'on pourrait réformer.

LIMITES DE CE QUI EST MESURÉ

Pour interpréter les données statistiques, il convient de tenir compte de 5 limites qui caractérisent la méthodologie de *Doing Business*. Premièrement, les statistiques collectées se rapportent au plus grand pôle économique urbain du pays en question, et peuvent ne pas être représentatives de la réglementation en vigueur dans d'autres régions de ce pays. Pour tenir compte de ces limites, des indicateurs régionaux de *Doing Business* ont été créés pour 6 économies en 2007-08 : la Chine, la Colombie, l'Égypte, le Maroc, le Nigéria et les Philippines. Six autres études régionales sont en cours en Asie centrale, en Europe du Sud-Est, en Indonésie, dans la Fédération de Russie, en Asie du Sud-Est et en Ukraine. Certaines études existantes sont mises à jour chaque année, par exemple les études menées en Inde, au Mexique et au Pakistan. Ces études infranationales mettent en exergue des différences majeures dans la vitesse de mise en œuvre des réformes et la facilité de faire des affaires entre des villes d'un même pays.

Deuxièmement, les données se concentrent souvent sur une forme d'entreprise spécifique, généralement une société à responsabilité limitée (ou personne morale équivalente) d'une certaine taille spécifiée, et peuvent ne pas être typiques de la réglementation régissant d'autres entreprises, par exemple des entreprises individuelles. Troisièmement, les opérations décrites dans l'étude de cas type se rapportent à un ensemble spécifique de questions, et peuvent ne pas être caractéristiques de l'ensemble des problèmes auxquels une entreprise est confrontée. Quatrièmement, l'évaluation du temps n'est pas totalement indépendante du jugement porté par les spécialistes interrogés. Lorsque les sources indiquent des estimations différentes, les indicateurs de temps contenus dans *Doing Business* représentent les valeurs médianes de plusieurs réponses fournies d'après les hypothèses de l'étude de cas type.

Pour terminer, cette méthodologie part du principe que l'entreprise dispose de toutes les informations dont elle a besoin concernant les démarches à suivre, et ne perd pas de temps lors de l'accomplissement des

TABLEAU 12.1

Combien d'experts sont consultés par Doing Business ?

Ensemble d'indicateurs	Nombre d'experts
Création d'entreprise	1 166
Octroi de permis de construire	739
Embauche des travailleurs	810
Transfert de propriété	907
Obtention de prêts	1 033
Protection des investisseurs	653
Paiement des taxes et impôts	862
Commerce transfrontalier	817
Exécution des contrats	767
Fermeture d'entreprise	727

procédures. En pratique, l'accomplissement d'une procédure est parfois plus laborieux si l'entreprise ne dispose pas de tous les éléments nécessaires, ou n'est pas en mesure de les exploiter rapidement. L'entreprise peut également décider de ne pas tenir compte de certaines procédures lourdes. Pour ces deux raisons, les délais rapportés dans *Doing Business 2009* se distinguent parfois de la perception des entrepreneurs, rapportée dans les enquêtes menées par la Banque mondiale auprès des entreprises ou par d'autres enquêtes d'opinion.

CHANGEMENTS RELATIFS À CE QUI EST MESURÉ

On a amélioré, cette année, la méthodologie utilisée pour l'un des thèmes de *Doing Business*, à savoir l'obtention de crédits. Trois principales modifications ont été faites, qui affectent uniquement l'indice de fiabilité de droits des créanciers et emprunteurs. En premier lieu, une étude de cas type comportant des hypothèses spécifiques a été établie pour harmoniser cet indicateur avec d'autres indicateurs de *Doing Business*. Deuxièmement, l'indicateur cible désormais non pas des garanties mobilières corporelles, par exemple des biens d'équipements, mais des garanties mobilières renouvelables, par exemple les stocks et les effets à recevoir. Troisièmement, l'indicateur ne sert plus à déterminer si la direction reste en place au cours d'une procédure de réorganisation ;

il prend mieux en compte les économies adoptant des procédures de restructuration similaires à celles de la restructuration prévues par le chapitre 11 du code des faillites, ou des procédures de redressement, dans des systèmes de droit civil.

DONNÉES — CORRECTIONS ET RÉVISIONS

La majorité des lois et règlements qui régissent les données publiées dans *Doing Business* peuvent être consultés sur le site web de *Doing Business* à l'adresse <http://www.doingbusiness.org>. Toutes les enquêtes par sondage et les détails associés aux indicateurs sont également publiés sur ce site web. Toute question relative à la méthodologie et à la contestation des données peut être soumise en utilisant la fonction « Ask a Question », toujours à l'adresse <http://www.doingbusiness.org>.

Doing Business publie 8 900 indicateurs chaque année. Pour élaborer ces indicateurs, l'équipe évalue plus de 52 000 points, chacun d'eux étant disponible sur le site web de *Doing Business*. Des séries chronologiques de données, pour chaque indicateur et économie, sont disponibles sur le site web, à partir de la première année où l'indicateur ou l'économie a été incorporé(e) dans le Rapport. Afin de prévoir une série chronologique comparable du point de vue de la recherche, les données sont rétro-calculées pour tenir compte de toute modification de la méthodologie et de

toute révision des données à la suite de corrections. Le site web donne également accès à tous les lots de données d'origine ayant servi à élaborer les documents de base. Le taux de correction entre *Doing Business 2008* et *Doing Business 2009* s'établit à 6 %.

CRÉATION D'ENTREPRISE

Doing Business recense toutes les procédures officiellement exigées d'un entrepreneur pour la création et la gestion formelle d'une entreprise industrielle ou commerciale. Il s'agit notamment d'obtenir toutes les licences et tous les permis nécessaires, et d'accomplir, auprès des autorités concernées, toute formalité demandée pour l'entreprise et les employés, y compris les notifications, vérifications ou inscriptions (tableau 12.2).

Après l'examen des lois, de la réglementation et des informations publiquement disponibles sur la création d'entreprises, une liste détaillée de procédures, de délais, des coûts nécessaires pour s'acquitter de ces procédures dans des conditions normales et des montants minimums de capital à verser est établie. Par la suite, des juristes locaux experts en constitution de sociétés et des fonctionnaires complètent et vérifient les données.

Des informations concernant l'ordre des procédures à accomplir et la possibilité de le faire simultanément sont également rassemblées. On part du principe que toutes les informations nécessaires sont disponibles immédiatement et que tous les services participant aux procédures de création d'entreprise exercent leurs activités sans la moindre corruption. Lorsque les réponses des experts locaux divergent, les sondages se poursuivent jusqu'à la conciliation de toutes les données.

Pour assurer la comparabilité des données d'une économie à l'autre, plusieurs hypothèses concernant l'entreprise et les procédures sont retenues.

HYPOTHÈSES RELATIVES À L'ENTREPRISE

L'entreprise :

- Est une société à responsabilité limitée. Lorsque'il existe plus d'un type de société à responsabilité limitée dans le pays concerné, la forme la plus courante de société à responsabilité limitée dans le milieu des entreprises locales est choisie. Les informations concernant cette forme de société sont obtenues auprès de juristes experts en constitution de sociétés ou du service des statistiques.

Caractéristiques de l'économie

REVENU NATIONAL BRUT (RNB) PAR HABITANT

Doing Business 2009 fait référence au revenu par habitant de 2007 tel qu'il figure dans la publication *World Development Indicators 2008* de la Banque mondiale, calculé selon la méthode Atlas en dollars US constants. Pour les indicateurs de coût exprimés en pourcentage du revenu par habitant, on utilise comme dénominateur le RNB 2007 en monnaie nationale. La Banque mondiale ne dispose pas de données sur le RNB pour les Bahamas, Bahreïn, Porto Rico, le Qatar et les Émirats arabes unis. Dans ces cas, on a utilisé des données de PIB ou de PNB par habitant et des taux de croissance tirés de la base de données des Perspectives de l'économie mondiale du Fonds monétaire international, des profils nationaux de l'*Economist Intelligence Unit* pour 2008, et

de l'édition 2008 des profils nationaux du Département d'État des États-Unis.

RÉGION ET CATÉGORIE DE REVENU

Doing Business utilise les classifications des régions et des catégories de revenu de la Banque mondiale, disponibles à l'adresse suivante : <http://www.worldbank.org/data/countryclass>. Tout au long du présent rapport, l'expression *économies riches* renvoie au groupe de pays à revenu élevé, l'expression *économies émergentes* au groupe de pays à revenu moyen supérieur, et l'expression *économies pauvres* concerne les catégories de pays à revenu moyen inférieur et à revenu faible.

POPULATION

Doing Business 2009 reprend les statistiques démographiques au milieu de l'année 2007, rapportées dans l'édition 2008 de *World Development Indicators*.

TABLEAU 12.2

Qu'évalue l'indicateur Création d'entreprise ?

Procédures relatives à la création et l'exploitation légale d'une entreprise (nombre)

- Pré-enregistrement (par exemple, vérification ou réservation de la dénomination sociale, authentification par-devant notaire)
- Enregistrement dans la plus grande ville économique du pays
- Post-enregistrement (par exemple, enregistrement à la sécurité sociale, sceau de l'entreprise)

Délai nécessaire pour s'acquitter de chaque procédure (jours civils)

- Ne comprend pas le temps passé à rassembler les informations
- Chaque procédure commence un jour différent
- La procédure est achevée à la réception du document final
- Aucun contact préliminaire avec les administrations

Coût nécessaire pour s'acquitter de chaque procédure (% du revenu par habitant)

- Coûts officiels uniquement, pas de pot-de-vin
- Pas de frais professionnels sauf si ces services sont requis par la loi

Capital minimum à verser (% du revenu par habitant)

- Déposé dans une banque ou chez un notaire avant le début de l'enregistrement

Source : Base de données Doing Business.

- Exerce ses activités dans la plus grande ville économique du pays.
- Est détenue entièrement (100 %) par des ressortissants du pays, au nombre de cinq, aucun desquels n'est une personne morale.
- Dispose d'un capital initial équivalent à 10 fois le revenu par habitant fin 2007, versé en numéraire.
- Exerce des activités générales à caractère industriel ou commercial, telles que la production ou la vente de produits ou services destinés au public ; ne mène pas d'activités de commerce extérieur et son domaine d'activité ne couvre pas les produits soumis à un régime fiscal particulier, comme par exemple les alcools et le tabac. L'entreprise n'utilise pas de procédés de production particulièrement polluants.
- Loue les locaux, usine et bureaux qu'elle utilise à des fins commerciales, et n'est pas propriétaire de biens immobiliers.
- Ne répond pas aux critères lui permettant de bénéficier de mesures d'encouragement à l'investissement ou d'autres avantages particuliers.
- Emploie au minimum 10 salariés, au maximum 50, dans le mois qui suit le lancement de ses activités, tous les salariés étant des ressortissants de ce pays.
- Son chiffre d'affaires représente au moins 100 fois le revenu par habitant.
- Les statuts de l'entreprise s'étendent sur 10 pages.

PROCÉDURES

Une procédure est définie comme toute interaction entre les fondateurs de l'entreprise et des parties extérieures (par exemple des organismes publics, des avocats, des com-

missaires aux comptes, des notaires). Les interactions entre les fondateurs ou les représentants de l'entreprise et le personnel ne sont pas considérées comme des procédures. Les procédures qui doivent être accomplies au sein d'un même bâtiment, mais dans des bureaux différents, sont considérées comme étant différentes. Si les fondateurs doivent se rendre dans le même bureau à plusieurs reprises pour l'accomplissement de différentes procédures d'affilée, chacune de celles-ci est comptée séparément. Les fondateurs sont censés accomplir toutes les procédures en personne, sans intermédiaires, médiateurs, comptables ou avocats, sauf si le recours à ces tiers est exigé par la loi. Si les services de professionnels sont obligatoires, les procédures effectuées par ces derniers au nom de l'entreprise sont comptées séparément. Chaque procédure électronique est comptée séparément. Si 2 procédures peuvent être exécutées à travers le même site web, mais nécessitent des dossiers distincts, elles comptent pour 2 procédures distinctes.

Les procédures officielles dont un entrepreneur est tenu de s'acquitter avant et après la constitution de la société, afin de pouvoir gérer officiellement son entreprise, sont comptabilisées.

Les procédures applicables à la correspondance officielle ou aux transactions avec des organismes publics sont aussi prises en compte. À titre d'exemple, si le sceau ou le tampon de l'entreprise doit être obligatoirement apposé sur les documents officiels, tels que les déclarations fiscales, l'obtention de ces sceaux et tampons est prise en considération. De même, si une entreprise doit ouvrir un compte bancaire avant d'être inscrite au re-

gistre de la taxe sur les ventes ou la taxe sur la valeur ajoutée, une telle transaction est comptée comme procédure. Les raccourcis ne sont prises en compte que s'ils satisfont à quatre critères : ils doivent être légaux, accessibles au grand public, utilisés par la majorité des entreprises, et les contourner engendrerait des retards considérables.

Seules les procédures obligatoires pour toutes les entreprises sont traitées. Celles qui sont spécifiques à certains secteurs d'activité sont exclues. Par exemple, les procédures de mise en conformité avec les normes environnementales ne sont incluses que lorsqu'elles s'appliquent à toutes les entreprises menant des activités générales de nature commerciale ou industrielle. Les procédures effectuées par l'entreprise pour se raccorder aux réseaux d'alimentation en électricité, eau et en gaz, et pour bénéficier des services d'évacuation des déchets ne sont pas incluses.

DÉLAIS

Les délais sont exprimés en jours civils. La mesure correspond à la durée médiane nécessaire pour accomplir une procédure, selon les juristes spécialisés dans la constitution de sociétés, avec un minimum de modalités complémentaires auprès des organismes publics et aucun paiement supplémentaire. On estime que le temps minimum nécessaire à chaque procédure est d'une journée. Les procédures peuvent être accomplies simultanément, mais ne peuvent pas être initiées le même jour (autrement dit, des procédures simultanées commencent des jours différents consécutifs). Une procédure est considérée comme étant accomplie une fois que l'entreprise a reçu le document final, à savoir le certificat d'enregistrement de l'entreprise ou son numéro fiscal. Lorsqu'une procédure peut être accélérée moyennant un coût supplémentaire, le procédé le plus rapide est retenu. On suppose que l'entrepreneur ne perd pas de temps et qu'il s'efforce d'accomplir toutes les procédures restantes sans attendre. Le temps consacré par l'entrepreneur à recueillir des informations n'est pas pris en compte. On suppose que l'entrepreneur connaît, dès le début, toutes les réglementations s'appliquant à la création d'entreprise et l'ordre dans lequel celles-ci doivent être observées, mais n'a eu de contact préalable avec aucun service administratif.

COÛT

Le coût est exprimé en pourcentage du revenu par habitant du pays. Il comprend tous les droits officiels, frais de justice ou honoraires

de professionnels, si ces services sont requis par la loi. Les frais d'acquisition et de certification des livres commerciaux et comptables de l'entreprise sont comptabilisés si ces transactions sont exigées par la loi. Le calcul des coûts repose sur le droit des sociétés, le code du commerce, ainsi que des règlements et barèmes tarifaires spécifiques. Si les barèmes tarifaires ne sont pas disponibles, l'estimation d'un fonctionnaire sert de référence officielle. En l'absence de cette estimation, les estimations formulées par des juristes experts en constitution de sociétés sont retenues. Si plusieurs juristes experts en constitution de sociétés fournissent des estimations différentes, la valeur médiane de ces différentes estimations est retenue. Dans tous les cas, le coût exclut les pots-de-vin.

VERSEMENT OBLIGATOIRE D'UN MONTANT MINIMUM DE CAPITAL

Le versement obligatoire d'un capital minimum correspond à la somme que l'entrepreneur doit déposer dans une banque ou chez un notaire avant d'entamer la procédure d'enregistrement de l'entreprise ; et cela jusqu'à trois mois après la constitution en société, le montant enregistré étant exprimé en pourcentage du revenu par habitant du pays. Ce montant est fixé par le code du commerce ou le droit des sociétés. Nombre de pays exigent le versement d'un capital minimum, mais permettent aux entreprises de n'en verser qu'une partie avant l'enregistrement, le reste devant être versé après la première année d'activité. Par exemple, en Allemagne, en juin 2008 le montant du capital minimum obligatoire pour les sociétés à responsabilité limitée était de 25 000 euros, dont au moins 12 500 euros devaient être versés avant l'enregistrement de l'entreprise. Le montant minimum à verser retenu pour l'Allemagne est donc 12 500 euros, soit 42,2 % du revenu par habitant. En Serbie, le montant du capital minimum était de 500 euros, mais uniquement la moitié de ce montant était payable avant l'enregistrement de l'entreprise. Le montant minimum de capital retenu pour la Serbie est donc 250 euros, soit 7 % du revenu par habitant.

Toutes les informations relatives à la création d'entreprise sont fournies, pour chaque économie, à l'adresse suivante : <http://www.doingbusiness.org>. Cette méthodologie a été mise au point dans Djankov et al. (2002) et a été adoptée pour le présent rapport avec des changements mineurs.

TABLEAU 12.3

Qu'évalue l'indicateur Octroi de permis de construire ?

Procédures à accomplir pour la construction dans les règles d'un entrepôt (nombre)

- Présentation de tous les documents pertinents et obtention de tous les certificats, autorisations, licences et permis nécessaires.
- Exécution de toutes les communications stipulées, et soumission à toutes les inspections nécessaires.
- Obtention des raccordements aux fournitures diverses : électricité, eau, évacuation des eaux usées et téléphone.
- Enregistrement de l'entrepôt après sa construction (lorsqu'on doit l'utiliser comme garantie, ou pour le transfert d'entrepôts)

Délai nécessaire pour l'accomplissement de chaque procédure (jours civils)

- Ne comprend pas le temps passé à rassembler les informations
- Chaque procédure commence un jour différé
- La procédure est achevée une fois le document final reçu
- Aucun contact préliminaire avec les administrations

Frais à prévoir pour l'accomplissement de chaque procédure (% du revenu par habitant)

- Coûts officiels uniquement, pas de pot-de-vin

Source : Base de données Doing Business.

OCTROI DE PERMIS DE CONSTRUIRE

Doing Business recense toutes les procédures dont doit s'acquitter une entreprise du bâtiment souhaitant construire un entrepôt conforme aux normes en vigueur. Ces procédures comprennent le dépôt auprès des autorités compétentes de tous les documents requis pour ce projet précis (par exemple, les plans du bâtiment et les cartes du site) ; l'obtention de tous les permis, autorisations, licences et certificats prescrits ; l'observation de toutes les obligations de notification et d'inspection. Doing Business couvre également les procédures suivies pour être raccordé aux réseaux d'électricité, d'eau, d'évacuation des eaux usées et de ligne téléphonique fixe. Les procédures nécessaires pour faire enregistrer une propriété, de sorte qu'elle puisse être utilisée comme garantie ou faire l'objet d'une mutation au bénéfice d'une autre entité, sont également comptées (tableau 12.3). L'enquête répartit le processus de construction d'un entrepôt en procédures distinctes et calcule les délais et les coûts associés à l'accomplissement de chacune de ces procédures dans des conditions normales.

Les informations sont recueillies auprès d'experts en permis de construire, notamment des architectes, des avocats spécialisés dans la construction, des entreprises de construction, des prestataires de services d'utilité publique et des fonctionnaires chargés de la réglementation de la construction, y compris les autorisations et inspections. Pour assurer la comparabilité des données d'une économie à l'autre, plusieurs hypothèses concernant l'entreprise, le projet d'entrepôt et les procédures sont retenues.

HYPOTHÈSES RELATIVES À L'ENTREPRISE DE CONSTRUCTION

L'entreprise (BuildCo) :

- Est une société à responsabilité limitée.
- Exerce ses activités dans la plus grande ville économique du pays.
- Est privée et détenue à 100 % par des ressortissants de ce pays.
- Est détenue par cinq propriétaires, aucun desquels n'est une personne morale.
- Dispose de toutes les autorisations et assurances nécessaires pour conduire des projets de construction, tels que la construction d'entrepôts.
- Emploie 60 travailleurs du secteur du bâtiment, et d'autres salariés, tous ressortissants de ce pays, possédant les connaissances techniques et l'expérience professionnelle requises pour obtenir permis de construire et autorisations.
- Au moins l'un de ses employés est un architecte diplômé inscrit auprès de l'association locale des architectes.
- S'est acquittée de toutes les taxes et de tous les impôts et a contracté toutes les assurances nécessaires applicables à son activité commerciale (par exemple, une assurance contre les accidents pour les employés du bâtiment ou une assurance responsabilité civile envers les tiers).
- Est propriétaire du terrain sur lequel est construit l'entrepôt.

HYPOTHÈSES RELATIVES AU PROJET D'ENTREPÔT

L'entrepôt :

- Sera utilisé pour des activités générales de stockage, comme le stockage de livres ou de matériels et articles de papeterie.

L'entrepôt ne sera pas utilisé pour des produits nécessitant des conditions particulières, par exemple des produits alimentaires et des produits chimiques ou pharmaceutiques.

- Est construit sur deux niveaux et s'étend sur une superficie totale d'environ 1 300,6 mètres carrés. Chaque étage mesure 3 mètres de haut.
- Possède une voie d'accès à la route et se situe dans la zone périurbaine de la plus grande ville économique du pays (c'est-à-dire à la périphérie de la ville, mais toujours dans ses limites officielles).
- Ne se trouve pas dans une zone économique ou industrielle spéciale. On satisfait les exigences de zonage applicables aux entrepôts en construisant le bâtiment dans une zone où se trouvent des entrepôts similaires.
- Est construit sur un terrain de 929 mètres carrés, qui est la propriété exclusive de BuildCo dûment inscrite au cadastre et à la conservation foncière.
- Est une construction neuve (occupant un terrain précédemment non bâti).
- Fait l'objet de plans architecturaux et techniques préparés par un architecte agréé.
- Sera pourvu de tous les équipements techniques nécessaires pour que l'entrepôt soit pleinement opérationnel.
- Sera construit en 30 semaines (sans compter tous les retards imputables à des exigences administratives et réglementaires).

HYPOTHÈSES RELATIVES AU RACCORDEMENT AUX SERVICES D'UTILITÉ PUBLIQUE

Le raccordement au réseau d'électricité :

- Se trouve à 10 mètres du réseau électrique principal.
- Est une liaison moyenne tension triphasée, quatre fils Y et 140 kVA. Une liaison triphasée est disponible dans la zone de construction.
- Est apporté par ligne aérienne, sauf lorsque ce type de ligne n'est pas disponible dans la zone périurbaine.
- Se compose d'un raccordement simple sauf lorsque l'installation d'une sous-station privée (transformateur) ou d'une extension du réseau est nécessaire.
- Nécessite l'installation d'un seul compteur électrique.

L'entreprise BuildCo est censée disposer d'un électricien qualifié dans son équipe pour effectuer le câblage interne de l'entrepôt.

Le raccordement à l'eau et au réseau d'évacuation des eaux usées :

- Se trouve à 10 mètres de la source d'eau existante et du point de branchement sur le réseau d'évacuation des eaux usées.
- Ne nécessite pas de fourniture d'eau pour la lutte contre l'incendie, un système d'extincteurs (à poudre) pouvant être utilisé le cas échéant. La réglementation en vigueur pouvant exiger l'emploi d'un système anti-incendie à l'eau, la demande en eau spécifiée ci-dessous répond également aux exigences de fourniture en eau nécessaire pour le système anti-incendie.
- Enregistre une consommation moyenne de 662 litres d'eau par jour, et un écoulement moyen d'eaux usées de 568 litres par jour.
- Enregistre une consommation de pointe d'eau de 1 325 litres par jour, et un écoulement de pointe d'eaux usées de 1 136 litres par jour.
- Fait l'objet d'un niveau constant de la demande en eau et de l'écoulement d'eaux usées tout au long de l'année.

Le raccordement au réseau téléphonique :

- Est situé à 10 mètres du réseau téléphonique principal.
- Est une ligne terrestre fixe.

PROCÉDURES

Une procédure est définie comme toute interaction entre les employés ou les responsables d'une entreprise et des tiers extérieurs, notamment des organismes publics, des notaires, le bureau d'enregistrement des titres de propriété, le cadastre, les sociétés de services publics, les inspecteurs publics et privés et les experts techniques, à l'exception des architectes et des ingénieurs de l'entreprise. Les interactions entre les employés de l'entreprise, par exemple la réalisation des plans de l'entrepôt et les inspections menées par des employés, ne sont pas considérées comme des procédures. Les procédures engagées par l'entreprise pour le raccordement aux services d'alimentation en électricité et en eau, au réseau d'évacuation des eaux usées et au réseau téléphonique sont prises en compte. Toutes les procédures requises sur le plan juridique ou pratique pour la construction d'un entrepôt sont prises en compte, même si elles peuvent être évitées dans des cas exceptionnels.

DÉLAIS

Les délais sont exprimés en jours civils. La mesure correspond à la durée médiane nécessaire pour s'acquitter dans la pratique d'une procédure, selon les experts locaux. On suppose que la durée minimale requise

pour chaque procédure est d'un jour. Les procédures peuvent être accomplies simultanément, mais ne peuvent pas être initiées le même jour (autrement dit, des procédures simultanées commencent des jours différents consécutifs). Lorsqu'une procédure peut être légalement accélérée moyennant un coût supplémentaire, le procédé le plus rapide est retenu. On suppose que BuildCo ne perd pas de temps et qu'elle s'efforce d'accomplir toutes les procédures restantes sans attendre. Le temps passé par BuildCo à recueillir des informations n'est pas pris en compte. On suppose que BuildCo connaît dès le début toutes les exigences relatives à la construction et l'ordre dans lequel celles-ci doivent être satisfaites.

COÛT

Le coût est exprimé en pourcentage du revenu par habitant du pays. Seuls les coûts officiels sont recensés. Tous les frais associés à la réalisation des procédures afférentes à la construction légale d'un entrepôt, y compris les coûts relatifs à l'obtention des autorisations d'occupation des sols et à l'homologation des plans avant la construction ; aux inspections avant, pendant et après la construction ; au raccordement aux services publics et à l'enregistrement de l'entrepôt, sont pris en compte. Les taxes et impôts exceptionnels liés à la réalisation du projet d'entrepôt sont également pris en compte. Le code de la construction, les informations recueillies auprès des experts locaux, les réglementations spécifiques et la liste des frais sont utilisés comme sources d'évaluation des coûts. Si plusieurs partenaires locaux fournissent des estimations différentes, la valeur médiane de ces estimations est retenue.

Tous les renseignements détaillés sur l'obtention des permis de construire sont fournis, pour chaque économie, à l'adresse suivante : [//www.doingbusiness.org](http://www.doingbusiness.org).

EMBAUCHE DES TRAVAILLEURS

Doing Business évalue la réglementation de l'emploi, plus particulièrement pour ce qui touche à l'embauche et au licenciement des travailleurs, ainsi qu'à la rigidité des horaires de travail.

Des mesures ont été prises en 2007 pour mettre la méthodologie relative aux indicateurs d'embauche des travailleurs en conformité avec les conventions de l'Organisation internationale du travail (OIT). Seules 4 des 188 conventions de l'OIT couvrent les domaines compris dans l'évaluation faite par Doing Business, à savoir le licenciement d'employés,

le travail durant les fins de semaine, les congés payés et le travail de nuit. Cette méthodologie a été l'objet d'adaptations visant à en assurer la pleine conformité avec les 4 conventions mentionnées ci-dessus. Une économie peut tout à fait recevoir la note la plus élevée sur l'indicateur relatif à la facilité d'embaucher des travailleurs et respecter toutes les conventions pertinentes de l'OIT (en particulier les 4 en rapport avec *Doing Business*) — mais aucune économie ne peut améliorer sa note sans respecter ces conventions.

Les conventions de l'OIT couvrant les domaines relatifs aux indicateurs d'embauche des travailleurs ne comprennent pas les normes fondamentales de travail de l'OIT — 8 conventions sur le droit de négociation collective, l'abolition du travail forcé, l'abolition du travail des enfants et le traitement équitable en matière d'emploi. Le rapport *Doing Business* souscrit aux normes fondamentales de travail de l'OIT et comprend cette année des informations sur leur ratification. *Doing Business* n'évalue pas le niveau de ratification ni le respect des conventions de l'OIT ; il n'en fait pas non plus le classement.

Les données relatives à l'embauche des travailleurs reposent sur des études détaillées concernant les règlements sur l'emploi menées par des juristes et des fonctionnaires locaux. Un examen est effectué des lois et règlements relatifs à l'emploi, ainsi que les sources secondaires, dans un souci d'exactitude. Pour assurer la comparabilité des données d'une économie à l'autre, plusieurs hypothèses concernant le travailleur et l'entreprise ont été retenues.

HYPOTHÈSES RELATIVES AU TRAVAILLEUR

Le travailleur :

- Est un salarié de sexe masculin de 42 ans. Il est employé à plein temps et ne fait pas partie des cadres.
- Travaille dans la même entreprise depuis 20 ans.
- Touche, pendant toute la durée de son contrat de travail, un salaire, auquel s'ajoutent des avantages, égal au salaire moyen du pays.
- Est un citoyen jouissant de tous ses droits qui appartient à la race et à la religion de la majorité de la population nationale.
- Réside dans la plus grande ville économique du pays.
- N'est pas syndiqué, sauf si l'affiliation à un syndicat est obligatoire.

HYPOTHÈSES RELATIVES À L'ENTREPRISE

L'entreprise :

- Est une société à responsabilité limitée.
- Exerce ses activités dans la plus grande ville économique du pays.
- Est détenue à 100 % par des ressortissants de ce pays.
- Exerce son activité dans le secteur de l'industrie manufacturière.
- Emploi 201 salariés.
- Est soumise aux conventions collectives en vigueur dans les pays où ces conventions couvrent plus de la moitié du secteur industriel et s'appliquent même aux entreprises qui n'y sont pas partie.
- Se conforme à toutes les lois et réglementations mais n'accorde pas à ses salariés d'autres avantages que ceux qui sont obligatoires en vertu de la loi, de la réglementation en vigueur ou, le cas échéant, des conventions collectives.

INDICE DE RIGIDITÉ DE L'EMPLOI

L'indice de rigidité de l'emploi est la moyenne de trois sous-indices : l'indice de difficulté de recruter, l'indice de rigidité des horaires et l'indice de difficulté de licencier (tableau 12.4). Chacun de ces sous-indices se compose de plusieurs éléments et présente une note comprise entre 0 et 100 ; plus la valeur en est élevée, plus rigide est la réglementation.

L'indice de difficulté de recruter évalue :

- dans quelle mesure les contrats à durée déterminée sont interdits pour les emplois permanents ;
- la durée maximum cumulée

des contrats à durée déterminée ;

- le rapport entre le salaire minimum obligatoire pour un stagiaire ou un premier emploi et la valeur ajoutée moyenne par salarié. La note 1 est administrée à une économie si les contrats à durée déterminée sont interdits pour les emplois permanents ; elle reçoit la note 0 s'ils peuvent s'appliquer à n'importe quel emploi. On attribue la note 1 si la durée maximum cumulée du contrat à durée déterminée est inférieure à trois ans, la note 0,5 si sa durée est supérieure à trois ans mais inférieure à cinq ans et 0 si ce contrat peut être prolongé au-delà de cinq ans. Enfin, la note 1 est attribuée si le ratio entre le salaire minimum et la valeur ajoutée moyenne par salarié est supérieur ou égal à 0,75 ; 0,67 si ce ratio est supérieur ou égal à 0,50 mais inférieur à 0,75 ; 0,33 si le ratio est supérieur ou égal à 0,25 mais inférieur à 0,50 ; et 0 si le ratio est inférieur à 0,25. En République centrafricaine, par exemple, les contrats à durée déterminée sont interdits pour les emplois permanents (d'où la note 1) et leur durée est limitée à une période maximale de quatre ans (d'où la note 0,5). Le rapport entre le salaire minimum obligatoire et la valeur ajoutée par salarié est 0,62 (d'où la note 0,67). En faisant la moyenne des 3 valeurs et en prenant comme base 100, on attribue à la République centrafricaine une note égale à 72.

L'indice de rigidité des horaires mesure, au moyen des 5 éléments suivants, dans quelle mesure :

- le principe du travail de nuit est appliqué sans restriction ;
- le prin-

TABLEAU 12.4

Qu'évalue l'indicateur Embauche des travailleurs ?

Indice de difficulté de recruter (0-100)

- Pertinence et durée maximale de contrats à durée déterminée
- Salaire minimum pour stagiaire ou premier emploi

Indice de rigidité des horaires (0-100)

- Restrictions sur le travail de nuit et durant les fins de semaine
- Durée maximum admissible de la semaine de travail, en jours et heures, heures supplémentaires comprises
- Jours de congés payés annuels

Indice de difficulté de licencier (0-100)

- Conditions relatives au préavis et autorisations pour le licenciement d'un employé ou d'un groupe d'employés en sureffectifs
- Obligation de réaffectation ou de recyclage, et règles prioritaires pour le licenciement et le reclassement

Indice de rigidité de l'emploi (0-100)

- Moyenne simple des indices de difficulté du recrutement, de rigidité de l'horaire et de difficulté de licenciement

Coût de licenciement (semaines de salaire)

- Conditions relatives au préavis, aux indemnités de licenciement et amendes applicables en cas de licenciement pour sureffectifs, exprimées en semaines de travail

Source : Base de données *Doing Business*.

cipe du travail durant les fins de semaines est appliqué sans restriction ; iii) la semaine de travail peut s'étaler sur 5,5 jours ; iv) la semaine de travail peut compter 50 heures ou plus (heures supplémentaires comprises), 2 mois par an, en réponse à une augmentation saisonnière de la production ; et v) les congés payés annuels durent 21 jours ouvrables ou moins. Si, à chacune de ces questions, la réponse est non, l'économie reçoit la note 1 ; autrement la note 0 lui est affectée. Par exemple, la République tchèque impose des restrictions sur le travail de nuit (d'où la note 1) et sur le travail durant les fins de semaines (d'où la note 1), prévoit une semaine de travail de 6 jours (d'où la note 0), autorise des semaines de travail de 50 heures pendant 2 mois (d'où la note 0) et impose 20 jours ouvrables de congés payés (d'où la note 0). En faisant la moyenne des notes et en rapportant le résultat obtenu à l'échelle de 100, on obtient l'indice final de 40 pour la République tchèque.

L'indice de difficulté de licencier mesure, au moyen des 8 éléments suivants, dans quelle mesure : i) les sureffectifs sont rejetés comme motif valable de licenciement ; ii) l'employeur est tenu d'informer une tierce partie (tel qu'un organisme public) pour pouvoir licencier un salarié en sureffectif ; iii) l'employeur est tenu d'informer une tierce partie pour pouvoir licencier un groupe de 25 salariés en sureffectif ; iv) l'employeur doit obtenir l'autorisation d'une tierce partie pour pouvoir licencier 1 salarié en sureffectif ; v) l'employeur doit obtenir l'autorisation d'une tierce partie pour pouvoir licencier un groupe de 25 salariés en sureffectif ; vi) la loi fait obligation à l'employeur de faire bénéficier au salarié d'une réaffectation ou d'une formation avant de le licencier ; vii) des règles de priorité s'appliquent aux licenciements ; viii) des règles de priorité s'appliquent au reclassement. Si la réponse à la première question est oui pour les salariés de tous niveaux de revenu, la note administrée est égale à 10 et les autres questions ne s'appliquent pas. Si la réponse à la question iv) est oui, la note 2 est attribuée. Pour toutes les autres questions, si la réponse est oui, la note attribuée est égale à 1 ; sinon, la note attribuée est 0. Les éléments i) et iv) correspondant aux aspects les plus restrictifs de la réglementation, leur pondération est plus importante dans l'élaboration de l'indice.

En Tunisie, par exemple, le sureffectif est considéré comme un motif valable de licenciement (d'où la note 0). Un employeur doit à la fois informer (d'où la note 1) une tierce partie et obtenir son accord (d'où la note 2) pour pouvoir licencier un seul salarié

en sureffectif ; de même, s'il s'agit d'un groupe de 25 salariés en sureffectif, il doit à la fois informer une tierce partie (d'où la note 1) et obtenir son accord (d'où la note 1) pour les licencier. La loi impose à l'employeur de proposer un stage de recyclage ou de trouver un nouvel emploi au salarié avant tout licenciement (d'où la note 1). Des règles de priorité s'appliquent pour les licenciements (d'où la note 1) et pour les reclassements (d'où la note 1). En faisant la moyenne des notes et en rapportant le résultat obtenu à l'échelle de 100, on obtient l'indice final de 80 pour la Tunisie.

COÛT DU LICENCIEMENT

L'indicateur du coût de licenciement mesure le coût des exigences liés au préavis de licenciement, des indemnités de licenciement et des amendes dues en cas de licenciement pour sureffectif, le tout exprimé en semaines de salaire. Si le coût de licenciement s'élève à 8 semaines de salaire ou moins, la note 0 est attribuée aux fins de calcul du classement général de la facilité de faire des affaires. Si le coût de licenciement s'élève à plus de 8 semaines de salaire, la note correspond au nombre de semaines. Un mois est enregistré en tant que 4 semaines 1/3. À Maurice, par exemple, l'employeur est tenu de donner un préavis de 3 mois avant de procéder à un licenciement pour sureffectif ; et les indemnités de licenciement versées à un salarié ayant 20 ans d'ancienneté s'élèvent à 5 mois de salaire. Aucun prélèvement n'est appliqué. Au total, l'employeur verse à l'employé l'équivalent de 35 semaines de salaire en le licenciant.

Tous les renseignements détaillés sur l'embauche des travailleurs sont fournis, pour chaque économie, à l'adresse suivante : <http://www.doingbusiness.org>. Cette méthodologie a été mise au point par Botero et al. (2004) et a été adoptée pour le présent rapport avec des changements mineurs.

TRANSFERT DE PROPRIÉTÉ

Doing Business retrace l'enchaînement intégral des procédures que doit exécuter une entreprise (un acquéreur) pour racheter une propriété à une autre entreprise (vendeur), et pour transférer le titre de cette propriété au nom de l'acquéreur, de sorte que ce dernier puisse utiliser ladite propriété aux fins de l'expansion de son entreprise, comme garantie pour souscrire de nouveaux emprunts, ou, si nécessaire, céder la propriété à une autre entreprise (tableau 12.5). Le processus commence par

l'obtention des documents nécessaires, un exemplaire du titre de propriété du vendeur par exemple, si besoin est, et comprend l'exercice de la diligence voulue, le cas échéant. L'opération est considérée comme étant terminée lorsque l'acquéreur peut utiliser la propriété comme garantie pour obtenir un emprunt bancaire.

Toutes les procédures obligatoires en vertu de la loi ou nécessaires dans la pratique sont prises en compte, qu'elles relèvent de la responsabilité du vendeur ou de l'acheteur ou encore qu'elles doivent être effectuées par un tiers agissant en leur nom. Les avocats locaux spécialisés en droit de la propriété, les notaires et les services de la conservation foncière fournissent des informations sur les procédures à accomplir, ainsi que sur le délai et les coûts afférents à chaque procédure.

Pour assurer la comparabilité des données d'une économie à l'autre, plusieurs hypothèses concernant les parties à la transaction, la propriété et les procédures sont retenues.

HYPOTHÈSES RELATIVES AUX PARTIES

Les parties (acquéreur et vendeur) :

- Sont des sociétés à responsabilité limitée.
- Sont situées dans l'espace périurbain de la plus grande ville économique du pays.
- Elles sont entièrement privées et détenues à 100 % par des ressortissants du pays.
- Elles emploient chacune 50 salariés, tous étant des ressortissants du pays.
- Elles exercent des activités commerciales à caractère général.

HYPOTHÈSES RELATIVES À LA PROPRIÉTÉ

La propriété :

- A une valeur égale à 50 fois le revenu par habitant. Le prix de vente est égal à la valeur.
- Est détenue à 100 % par le vendeur.
- Ne fait l'objet d'aucune hypothèque et est détenue par le même propriétaire depuis 10 ans.
- Est inscrite au registre du cadastre, au registre foncier, ou les deux, et ne fait l'objet d'aucun litige.
- Est située dans une zone commerciale périurbaine et ne nécessite pas de nouveau zonage.
- Comprend un terrain et un bâtiment. La superficie est de 557,4 mètres carrés. Un entrepôt de 2 étages, occupant une superficie de 929 mètres carrés, est situé sur le terrain. L'entrepôt est vieux de dix ans, est en bon état et en conformité avec

toutes les normes de sécurité et les codes de construction, ainsi qu'avec toutes les autres obligations légales. La propriété du terrain et du bâtiment sera transférée intégralement.

- Ne fera l'objet ni de rénovations, ni de nouvelles constructions à la suite de l'achat.
- Ne comporte pas d'arbres, de sources naturelles d'eau, de réserves naturelles ou de monuments historiques quels qu'ils soient.
- Ne sera pas utilisée à des fins spéciales et aucun permis particulier, par exemple pour l'usage résidentiel, l'implantation d'une usine, le stockage de déchets ou certains types d'activités agricoles, n'est requis.
- N'est pas occupée (à titre légal ou illégal), et aucune autre partie n'a de droit sur cette propriété.

PROCÉDURES

Par procédure, on entend toute interaction entre d'une part l'acquéreur ou le vendeur ou leurs agents (si un agent est requis par la loi ou dans la pratique), d'autre part des parties extérieures, en l'occurrence des organismes publics, des inspecteurs, des notaires et des juristes. Les interactions entre les dirigeants de l'entreprise et les salariés ne sont pas prises en compte. Toutes les procédures requises par la loi ou dans la pratique pour l'enregistrement de la propriété sont recensées, même s'il est possible de s'en dispenser dans des cas exceptionnels. On suppose que l'acquéreur choisit la solution légale la plus rapide et adoptée par la majorité des propriétaires. Bien que l'acquéreur puisse faire appel à des juristes ou autres professionnels, si nécessaire, au cours du processus d'enregistrement, on suppose qu'il ne recourt pas à un intermédiaire extérieur, sauf si la loi ou les pratiques habituelles l'exigent.

DÉLAIS

Les délais sont exprimés en jours civils et tiennent compte de la durée médiane indiquée par les avocats spécialisés en droit de la propriété, les notaires ou les agents de la conservation foncière indiquent comme étant nécessaire pour l'accomplissement d'une procédure. On suppose que le délai minimum requis pour l'accomplissement d'une procédure est d'un jour. Les procédures peuvent être effectuées simultanément, mais ne peuvent pas commencer le même jour. On suppose que l'acquéreur ne perd pas de temps et s'emploie sans tarder à effectuer toutes les procédures restantes. Si une procédure peut être

TABLEAU 12.5

Qu'évalue l'indicateur Transfert de propriété ?

Procédures pour le transfert légal du titre d'un bien immobilier (nombre)

- Pré-enregistrement (par exemple, vérification de l'existence de privilèges, signature devant notaire des accords de vente, règlement des droits de mutation immobilière)
- Enregistrement dans la plus grande ville économique du pays
- Post-enregistrement (par exemple, enregistrement du titre auprès de la municipalité)

Délai nécessaire pour l'accomplissement de chaque procédure (jours civils)

- Ne comprend pas le temps passé à rassembler les informations
- Chaque procédure commence un jour différent
- La procédure est achevée à la réception du document final
- Aucun contact préliminaire avec les administrations

Frais à prévoir pour l'accomplissement de chaque procédure (% de la valeur du bien)

- Coûts officiels uniquement, pas de pot-de-vin
- Taxes sur la valeur ajoutée et impôts sur les plus-values non compris

Source : Base de données Doing Business.

accélérée moyennant un coût supplémentaire, c'est la procédure la plus rapide et utilisée par la majorité des propriétaires qui est choisie. Si des procédures peuvent être accomplies simultanément, on supposera qu'elles le sont ; de même, on supposera que les parties concernées sont, dès le début, au fait de toute la réglementation ainsi que de l'enchaînement des opérations. Le temps consacré à recueillir des informations n'est pas comptabilisé.

COÛT

Le coût est exprimé en pourcentage de la valeur de la propriété, considérée comme étant équivalente à 50 fois le revenu par habitant. Seuls les coûts officiels sont comptabilisés, y compris les honoraires, les droits de transfert, les droits de timbre et autres versements à effectuer à la conservation foncière, aux notaires, aux organismes publics ou à des juristes. Compte n'est pas tenu des impôts ou taxes divers, tels que l'impôt sur les plus-values ou la taxe sur la valeur ajoutée, dans l'évaluation du coût. Les coûts à la charge de l'acquéreur, et ceux qui sont à la charge du vendeur, sont inclus. Lorsque les évaluations provenant de différentes sources sont différentes, on en retient la valeur médiane.

Tous les renseignements détaillés sur l'enregistrement des biens sont fournis, pour chaque économie, à l'adresse suivante : <http://www.doingbusiness.org>.

OBTENTION DE PRÊTS

Doing Business évalue la protection juridique des emprunteurs et des prêteurs, ainsi que le partage des informations sur le crédit. La première série d'indicateurs décrit la mesure

dans laquelle les lois sur le nantissement et la faillite facilitent l'obtention de prêts. La seconde série mesure la couverture, l'étendue, la qualité et l'accessibilité des informations sur le crédit qu'il est possible d'obtenir auprès des registres publics ou privés sur le crédit (tableau 12.6).

Les données relatives à la protection juridique des emprunteurs et des prêteurs sont recueillies par le biais d'une enquête effectuée auprès de juristes spécialisés dans la finance et vérifiées par l'analyse des lois et règlements, ainsi qu'en s'appuyant sur des sources d'information publiques concernant les lois sur le nantissement et la faillite. Les données relatives au partage des informations sur le crédit sont collectées en deux étapes. En premier lieu, les autorités de contrôle bancaire et les sources d'information publiques sont consultées afin de confirmer qu'il existe des registres publics et des registres privés d'information sur le crédit. En second lieu, une enquête approfondie sur la structure du registre public ou privé sur le crédit, de la législation et des règles afférentes est effectuée le cas échéant. Les réponses à l'enquête sont vérifiées par le biais de plusieurs séries de communications destinées à en assurer le suivi auprès des personnes interrogées ; des tiers et des sources publiques sont également consultés. Les données de l'enquête sont corroborées par le biais de téléconférences ou de visites sur place dans tous les pays.

INDICE DE FIABILITÉ DE DROITS DES CRÉANCIERS ET EMPRUNTEURS

Cet indice mesure la protection juridique des emprunteurs et des créanciers, et évalue dans quelle mesure les lois sur le nantissement

et la faillite facilitent le prêt. Deux scénarios sont présentés afin d'évaluer le système des sûretés ; ces scénarios font intervenir un emprunteur octroyant une garantie, l'entreprise ABC, et l'organisme prêteur BizBank, le créancier nanti.

Plusieurs hypothèses sont émises sur l'emprunteur et le créancier :

- ABC est une entreprise nationale à responsabilité limitée.
- Le siège d'ABC, ainsi que son seul centre d'activité, est situé dans la plus grande ville économique du pays.
- Afin de financer ses projets d'expansion commerciale, ABC obtient un prêt de BizBank dont le montant est égal à 10 fois le revenu par habitant en monnaie nationale.
- Aussi bien ABC que BizBank sont des entreprises détenues à 100 % par des ressortissants du pays.

Les scénarios comportent également deux hypothèses ; dans l'hypothèse A, ABC accorde à BizBank un nantissement sur une catégorie de biens meubles renouvelables, par exemple des comptes débiteurs ou l'inventaire. ABC souhaite conserver la possession et le titre de la garantie. Dans les pays dans lesquelles la loi ne permet pas d'octroyer des sûretés mobilières sans dépossession sur des biens meubles renouvelables, ABC et BizBank utilisent un dispositif fiduciaire de transfert de propriété (ou un dispositif équivalent aux sûretés mobilières sans dépossession).

Dans l'hypothèse B, ABC accorde à BizBank une charge ou une combinaison de charges, telle qu'une charge d'entreprise ou une charge flottante, sur la totalité ou quasi-totalité de ses actifs. ABC conserve la possession et le titre des actifs.

L'indice de fiabilité des garanties comprend 8 aspects liés à la protection juridique

accordée par le droit des sûretés et deux aspects liés au droit de la faillite. La note 1 est attribuée pour chacun des aspects suivants de la législation :

- Toute entreprise peut utiliser des biens meubles renouvelables comme sûreté, tout en en conservant le titre, et toute institution financière peut accepter ce type de bien comme garantie.
- La loi permet à une entreprise d'accorder un nantissement dans une catégorie unique de biens meubles renouvelables (par exemple, des comptes débiteurs ou l'inventaire) sans exiger une description spécifique des actifs garantis.
- La loi permet à une entreprise d'accorder un nantissement sur la totalité ou la quasi-totalité de ses actifs, sans exiger une description spécifique des actifs garantis.
- Une sûreté peut porter également sur des biens futurs ou acquis par la suite, et s'appliquer automatiquement aux fruits, produits ou remplacements du bien d'origine.
- Une description générale de la dette ou de l'obligation est permise dans les accords de garantie et les documents d'enregistrement, afin que tous les types d'obligations et de créances puissent être garantis, les parties prenantes pouvant déterminer un montant maximum et non un montant spécifique.
- Un registre des garanties est opérationnel ; unifié sur le plan géographique et par type d'actif, il est classé suivant le nom du débiteur.
- En cas de défaut de paiement en dehors d'une procédure d'insolvabilité, la priorité est accordée aux créances garanties (avant le paiement des impôts et des salariés par exemple).
- En cas de liquidation d'une entreprise, la priorité est accordée aux créances

garanties (avant le paiement des impôts et des salariés par exemple).

- Lorsqu'un débiteur entame une procédure de redressement judiciaire, les créances garanties ne sont pas soumises à un sursis automatique ni à un moratoire sur les procédures d'exécution.
- La loi permet aux parties de convenir, dans le cadre d'un accord de garantie, que le prêteur puisse faire valoir l'exécution de ses sûretés par voie extrajudiciaire.

Les valeurs de l'indice sont comprises entre 0 et 10. Les valeurs élevées indiquent que les lois sur les sûretés et la faillite sont mieux adaptées au développement de l'obtention de prêts.

INDICE SUR LA QUALITÉ DE L'INFORMATION SUR LE CRÉDIT

Cet indice évalue les règles qui affectent l'étendue, l'accessibilité et la qualité de l'information sur le crédit qu'il est possible de trouver dans les registres publics ou privés d'information sur le crédit. La note 1 est attribuée pour chacun des 6 éléments suivants se rapportant au registre public et/ou privé sur le crédit :

- Les informations aussi bien positives (comme par exemple le montant des emprunts et les modalités de remboursement à l'échéance) que négatives (concernant par exemple les paiements en retard, le nombre et le montant des défauts de remboursement ou toute faillite) sont diffusées.
- Les informations sur le crédit octroyées aux entreprises, comme aux particuliers, sont diffusées.
- Les données statistiques provenant de détaillants, de fournisseurs ou de services d'utilité publique en plus des institutions financières sont diffusées.
- Un historique des données statistiques sur plus de deux ans est diffusé. Les registres ne conservant pas les données relatives aux défauts de paiement dès que le remboursement a été effectué obtiennent la note 0 pour cet indicateur.
- Les données statistiques sur les prêts inférieurs à 1 % du revenu par habitant sont diffusées. Un registre doit disposer d'une couverture minimale de 1 % de la population adulte pour obtenir la note 1 pour cet indicateur.
- La réglementation garantie aux emprunteurs le droit d'accéder à leur dossier dans le principal registre de l'économie.

Les valeurs de l'indice sont comprises entre 0 et 6. Les valeurs élevées indiquent que l'on dispose de plus d'informations sur le crédit, et par conséquent que les décisions en

TABLEAU 12.6

Qu'évalue l'indicateur Obtention de prêts ?

Indice de droits des créanciers et emprunteurs (0-10)

- Protection des droits des emprunteurs et des créanciers au moyen de lois sur les sûretés et la faillite
- Nantissement en matière de valeurs mobilières

Étendue de qualité de l'information sur le crédit (0-6)

- Portée et accessibilité des informations sur le crédit diffusées par des registres publics et privés sur le crédit
- Qualité de données diffusées par des registres publics et privés sur le crédit

Taux de couverture du registre public sur le crédit (% des adultes)

- Nombre de particuliers et d'entreprises inscrits dans un registre public sur le crédit, en pourcentage de la population adulte

Taux de couverture du registre privé sur le crédit (% des adultes)

- Nombre de particuliers et d'entreprises inscrits dans un registre privé sur le crédit, en pourcentage de la population adulte

Source : Base de données Doing Business.

matière de prêts sont facilitées si l'on consulte un registre public ou si l'on s'adresse à un registre privé. Si le registre n'est pas opérationnel ou si sa couverture est inférieure à 0,1 % de la population adulte, la note obtenue pour la qualité de l'information sur le crédit est 0.

En Turquie, par exemple, il existe à la fois un registre public et un registre privé. Ces deux registres diffusent des informations positives et négatives (d'où la note 1). Le registre privé ne diffuse que des informations sur les particuliers, tandis que le registre public diffuse des informations à la fois sur les entreprises et sur les particuliers (d'où la note 1). Les deux bureaux mettent en commun leurs informations uniquement avec des institutions financières, et aucune donnée n'est recueillie auprès des distributeurs et des services publics (d'où la note 0). Le registre privé diffuse des données chronologiques couvrant plus de deux ans (d'où la note 1). Le registre public collecte des données relatives aux prêts supérieurs ou égaux à 3 493 dollars (soit 44 % du revenu par habitant), tandis que le registre privé collecte l'information relative aux prêts de tous montants (d'où la note 1). Les emprunteurs disposent du droit d'accès aux données les concernant auprès des registres privé et public (d'où la note 1). Pour la Turquie, cela fait une note totale de 5.

COUVERTURE DU REGISTRE PUBLIC SUR LE CRÉDIT

L'indicateur de couverture du registre public représente le nombre de particuliers et d'entreprises recensés dans le registre public et pour lesquels on dispose d'informations à jour sur l'historique de remboursement, sur les dettes impayées ou les crédits en cours pendant les 5 dernières années. Ce nombre est exprimé en pourcentage de la population adulte (les personnes âgées de plus de 15 ans, d'après les indicateurs établis par la Banque mondiale dans l'édition 2008 du rapport *World Development Indicators*). Le registre public sur le crédit se définit comme une base de données gérée par le secteur public, généralement par la banque centrale ou par l'autorité responsable du contrôle des banques, qui rassemble des informations sur la solvabilité des emprunteurs (particuliers ou entreprises) dans le système financier pour les tenir à la disposition des institutions financières. S'il n'y a pas de registre public, la valeur de la couverture est égale à 0.

COUVERTURE DU REGISTRE PRIVÉ SUR LE CRÉDIT

L'indicateur de couverture du registre privé représente le nombre de particuliers et d'en-

treprises recensés dans les registres privés sur le crédit et pour lesquels on dispose d'informations à jour sur l'historique de remboursement, sur les dettes impayées ou sur les crédits en cours. Ce nombre est exprimé en pourcentage de la population adulte (les personnes âgées de plus de 15 ans, d'après les indicateurs établis par la Banque mondiale dans l'édition 2008 du rapport *World Development Indicators*). Le registre privé sur le crédit se définit comme une entreprise privée ou une organisation à but non lucratif qui gère une base de données sur la solvabilité des emprunteurs (particuliers ou entreprises) dans le système financier et qui facilite les échanges d'informations en matière de crédit entre les banques, les autres type d'institutions financières. Ne sont pas pris en compte les bureaux d'investigation sur le crédit et les sociétés d'investigation sur le crédit qui ne prennent pas une part directe dans les échanges d'informations entre les banques et les autres institutions financières. S'il n'y a pas de registre privé, la valeur de la couverture est 0.

Tous les renseignements détaillés pour l'obtention de crédits sont fournis, pour chaque économie, à l'adresse suivante : <http://www.doingbusiness.org>. Cette méthodologie a été mise au point par Djankov, McLiesh et Shleifer (2007) et a été adoptée pour le présent rapport avec des changements mineurs.

PROTECTION DES INVESTISSEURS

Doing Business évalue le niveau de protection des actionnaires minoritaires contre l'utilisation des actifs de la société par les dirigeants à des fins personnelles. Les indicateurs distinguent 3 aspects de la protection des investisseurs : la transparence des transactions entre parties intéressées (indice de divulgation de l'information), la responsabilité légale des dirigeants (indice de responsabilité des dirigeants) et, la possibilité pour les actionnaires de poursuivre en justice les dirigeants et administrateurs pour mauvaise gestion (indice de facilité des poursuites intentées par les actionnaires) (tableau 12.7). Les données proviennent d'une enquête effectuée auprès des juristes spécialisés en droit des sociétés et reposent sur la réglementation boursière, le droit des sociétés, et les règles de procédure civile.

Pour assurer la comparabilité des données d'une économie à l'autre, plusieurs hypothèses concernant l'entreprise et les transactions ont été retenues.

HYPOTHÈSES RELATIVES À L'ENTREPRISE

L'entreprise (Acheteur) :

- Est cotée en bourse, dans le marché boursier le plus important du pays. Si le nombre d'entreprises de ce type cotées dans ce marché est inférieur à 10, ou si le pays ne dispose pas de marché boursier, on suppose que l'acquéreur est une grande entreprise privée comptant de nombreux actionnaires.
- Est dirigée par un conseil d'administration et par un président directeur général (PDG) légalement habilité à agir au nom de l'Acheteur, lorsque cela est autorisé, même si la loi en vigueur ne le stipule pas de façon spécifique.
- Est un producteur de produits alimentaires.
- Possède son propre réseau de distribution.

HYPOTHÈSES SUR LA TRANSACTION

- M. James est actionnaire majoritaire et siège au conseil d'administration de l'entreprise. Il détient 60 % des parts d'Acheteur et a choisi 2 des 5 membres du conseil d'administration.
- M. James détient également 90 % des parts du Vendeur, une entreprise qui gère une chaîne de distribution d'articles de quincaillerie. Cette entreprise a récemment fermé un nombre élevé de magasins.
- M. James propose à l'Acheteur de racheter le parc de camions inutilisés du Vendeur, afin de développer la distribution de ses produits alimentaires. L'acquéreur accepte cette proposition. Le montant de la transaction s'élève à 10 % du capital de l'Acheteur, soit un montant supérieur à la valeur de réalisation des actifs.
- La transaction proposée s'inscrit dans les activités normales de l'entreprise et relève de son autorité.
- L'Acheteur engage la transaction. Toutes les autorisations nécessaires sont obtenues et toutes les déclarations requises sont effectuées (autrement dit, la transaction n'est pas frauduleuse).
- Cette transaction est préjudiciable pour l'Acheteur. Les actionnaires intentent alors une action en justice contre M. James et les autres parties qui ont approuvé la transaction.

INDICE DE DIVULGATION DE L'INFORMATION

L'indice de divulgation comprend les 5 éléments suivants :

- Quel organe de l'entreprise peut, vis à vis de la loi, donner une autorisation valable pour que la transaction puisse avoir lieu.

TABLEAU 12.7

Qu'évalue l'indicateur Protection des investisseurs ?**Indice de divulgation de l'information (0-10)**

- Qui est habilité à approuver des opérations entre personnes apparentées
- Conditions de divulgation de l'information en cas d'opérations entre parties apparentées

Indice de responsabilité des dirigeants (0-10)

- Capacité des actionnaires de tenir pour responsable la partie intéressée et l'organe ayant autorisé la transaction, en cas d'opérations entre parties apparentées
- Recours légaux disponibles (dommages-intérêts, remboursement de bénéfices, amendes et peines de prison)
- Possibilité pour les actionnaires d'intenter directement ou indirectement une action en justice

Indice de facilité des poursuites intentées par les actionnaires (0-10)

- Documents et informations disponibles au cours du procès
- Accès direct à des documents internes de l'entreprise, et utilisation des services d'un inspecteur public, sans déposer de plainte auprès d'un tribunal

Indice de protection des investisseurs (0-10)

- Moyenne simple de l'indice de divulgation de l'information, de l'indice de la responsabilité des dirigeants et de l'indice de facilité des poursuites intentées par les actionnaires

Source : Base de données Doing Business.

La note 0 est attribuée si c'est uniquement le PDG ; la note 1 si le conseil d'administration ou les actionnaires doivent voter, M. James étant autorisé à voter ; la note 2 si le conseil d'administration doit voter, M. James n'y étant pas autorisé, 3 si les actionnaires doivent voter, M. James n'y étant pas autorisé.

- La divulgation immédiate de la transaction au public, aux autorités de contrôle ou aux actionnaires, est obligatoire. La note 0 est attribuée si la divulgation n'est pas obligatoire ; la note 1 si la divulgation des conditions de la transaction est obligatoire, mais pas celle du conflit d'intérêt de M. James ; la note 2 si la divulgation d'information sur les conditions de la transaction et le conflit d'intérêt de M. James est obligatoire.
- La divulgation dans le rapport annuel est obligatoire. La note 0 est attribuée si la divulgation n'est pas obligatoire ; la note 1 si la divulgation d'information sur les conditions de la transaction est obligatoire, mais pas celle sur le conflit d'intérêt de M. James ; la note 2 si la divulgation d'information sur les conditions de la transaction et le conflit d'intérêt de M. James est obligatoire.
- M. James est tenu de divulguer son intérêt dans la transaction au conseil d'administration. La note 0 est attribuée si la divulgation n'est pas obligatoire ; la note 1 si la divulgation d'information générale sur l'existence d'un conflit d'intérêt est obligatoire, mais sans qu'il soit nécessaire d'apporter des précisions ; la note 2 si la divulgation doit être complète et préciser l'ensemble des éléments matériels

liés à l'intérêt que M. James a dans la transaction entre le vendeur et l'acquéreur.

- Un organisme extérieur, par exemple un commissaire aux comptes extérieur, doit examiner la transaction avant qu'elle n'ait lieu (la note 0 est attribuée si la réponse est non, et la note 1 si la réponse est oui).

L'indice varie entre 0 et 10 ; plus la valeur est élevée, plus important est le niveau de divulgation de l'information. En Pologne, par exemple, le conseil d'administration est tenu de sanctionner la transaction, et M. James n'a pas le droit de vote (d'où la note 2). L'acquéreur est tenu de divulguer immédiatement toutes les informations relatives à la valeur des actions, y compris celles liées au conflit d'intérêt (d'où la note 2). Dans son rapport annuel, l'acquéreur doit également divulguer les conditions de la transaction ainsi que l'intérêt que M. James a dans la transaction entre le vendeur et l'acquéreur (d'où la note 2). Avant la transaction, M. James est tenu de divulguer tout conflit d'intérêt le concernant aux autres membres du conseil d'administration, mais il ne doit pas donner des précisions (d'où la note 1). La Pologne n'exige pas qu'un organisme extérieur examine la transaction (d'où la note 0). La Pologne totalise la note de 7 pour l'indice de divulgation de l'information.

INDICE MESURANT LA RESPONSABILITÉ DES DIRIGEANTS

Cet indice comprend les 7 éléments suivants :

- Possibilité pour l'actionnaire de poursuivre en justice M. James pour les dommages causés à l'entreprise du fait de la transaction. La note 0 est attribuée si la responsabilité de M. James ne peut pas être engagée ou si elle ne peut l'être qu'en

cas de fraude ou de mauvaise foi ; la note 1 si la responsabilité de M. James peut être engagée uniquement s'il a influencé l'approbation de la transaction ou s'il a fait preuve de négligence ; la note 2 si la responsabilité de M. James peut être engagée lorsque la transaction n'est pas équitable ou lorsqu'elle porte préjudice aux autres actionnaires.

- Possibilité pour l'actionnaire de poursuivre en justice l'organe de l'entreprise ayant autorisé la transaction (PDG ou conseil d'administration) pour les dommages causés à l'entreprise du fait de la transaction. La note 0 est attribuée si la responsabilité de cet organe ne peut pas être engagée ou si elle ne peut l'être qu'en cas de fraude ou de mauvaise foi ; la note 1 si cet organe a fait preuve de négligence ; la note 2 si la responsabilité de cet organe peut être engagée lorsque la transaction n'est pas équitable ou lorsqu'elle porte préjudice aux autres actionnaires.
- Possibilité pour l'actionnaire de demander l'annulation de la transaction. La note 0 est attribuée si l'annulation ne peut pas être obtenue ou si elle ne peut l'être qu'en cas de fraude ou de mauvaise foi ; la note 1 si l'annulation est possible lorsque la transaction est abusive ou porte préjudice aux autres actionnaires ; la note 2 si l'annulation est possible lorsque la transaction n'est pas équitable ou entraîne un conflit d'intérêt.
- M. James paie des dommages-intérêts pour le préjudice subi par l'entreprise par suite d'une plainte remportée par un actionnaire (la note 0 est attribuée si la réponse est non, la note 1 si la réponse est oui).
- M. James rembourse les bénéfices qu'il a dégagés de la transaction (la note attribuée est 0 si la réponse est non, 1 si la réponse est oui).
- M. James peut être passible d'une amende et d'une peine de prison (la note attribuée est 0 si la réponse est non, 1 si la réponse est oui).
- Possibilité pour les actionnaires d'intenter, personnellement ou au nom de la société, une action en justice en raison du préjudice subi par l'entreprise du fait de la transaction. La note 0 est attribuée si les poursuites ne sont pas possibles ou si elles ne le sont que pour les actionnaires détenant plus de 10 % du capital social de l'entreprise ; la note 1 si les poursuites sont possibles, personnellement ou au nom de la société, pour les actionnaires qui détiennent une part inférieure ou égale à 10 % du capital social de l'entreprise.

L'indice varie entre 0 et 10 ; plus la valeur est élevée, plus grande est la responsabilité des dirigeants. Au Panama, par exemple, pour que M. James soit jugé responsable, il est nécessaire que le demandeur prouve que M. James a influencé l'organe qui a autorisé la transaction ou qu'il a fait preuve de négligence (d'où la note 1). Pour que la responsabilité des autres administrateurs soit engagée, le demandeur doit prouver qu'ils ont fait preuve de négligence (d'où la note 1). La transaction en cause ne peut pas être annulée (d'où la note 0). Si la responsabilité de M. James est engagée, il doit verser des dommages-intérêts (d'où la note 1), mais il n'est pas tenu de rembourser les bénéfices qu'il a dégagés de la transaction (d'où la note 0). Ni amendes ni peines de prison ne peuvent être infligées à M. James (d'où la note 0). Les actionnaires détenant une part du capital social inférieure ou égale à 10 % peuvent engager des poursuites directes (d'où la note 1). Panama totalise une note de 4 pour l'indice de responsabilité des dirigeants.

INDICE DE FACILITÉ DES POURSUITES INTENTÉES PAR LES ACTIONNAIRES

Cet indice comprend les 6 éléments suivants :

- L'ensemble des documents mis à la disposition du demandeur par le défendeur et les témoins pendant le procès. La note 1 est attribuée à chacun des types de documents suivants : les éléments sur lesquels le défendeur a déclaré souhaiter baser sa défense ; les éléments qui constituent une preuve directe de certains faits mentionnés dans la requête du demandeur ; toute information ayant un rapport avec l'objet de la requête ; et tout élément susceptible d'apporter des informations utiles.
- Le demandeur a la possibilité d'interroger directement le défendeur et les témoins au cours du procès. La note 0 est attribuée si la réponse est non ; la note 1 si la réponse est oui et accompagnée de l'accord préalable du juge sur les questions ; la note 2 si la réponse est oui et sans accord préalable.
- Le demandeur peut obtenir divers documents pertinents provenant du défendeur sans en préciser la nature (la note 0 est attribuée si la réponse est non ; la note 1 si la réponse est oui).
- Les actionnaires qui détiennent une part inférieure ou égale à 10 % du capital social de l'entreprise peuvent demander la nomination d'un inspecteur pour enquêter sur la transaction entre Acheteur et Vendeur sans déposer de plainte auprès d'un tribu-

nal (la note 0 est attribuée si la réponse est non ; la note 1 si la réponse est oui).

- Les actionnaires qui détiennent une part inférieure ou égale à 10 % du capital social de l'entreprise ont le droit d'examiner les documents de la transaction avant de déposer plainte (la note 0 est attribuée si la réponse est non ; la note 1 si la réponse est oui).
- L'étendue de la charge de la preuve est la même au civil qu'au pénal (la note 0 est attribuée si la réponse est non ; la note 1 si la réponse est oui).

L'indice varie entre 0 et 10 ; plus la valeur en est élevée, plus grande est la possibilité pour les actionnaires de contester la transaction. En Grèce, par exemple, le demandeur peut avoir accès aux documents sur lesquels le défendeur a l'intention de fonder sa défense et qui constituent des preuves directes des faits qui figurent dans la demande du plaignant (d'où la note 2). Le demandeur peut interroger le défendeur et les témoins durant le procès, mais uniquement après avoir obtenu l'accord du tribunal sur les questions (d'où la note 1). Le demandeur doit préciser la nature des documents qu'il veut consulter, comme par exemple le contrat de vente entre Vendeur et Acheteur en date du 15 juillet 2006. Il ne peut pas se contenter de demander des documents de manière générale (par exemple, tous les documents relatifs à la transaction) (d'où la note 0). Tout actionnaire détenant 5 % de la part du capital social détenue par l'Acheteur peut demander que les éléments établissant la mauvaise gestion de M. James et le PDG soient examinés par un inspecteur public, sans intenter une action en justice (d'où la note 1). Tout actionnaire peut examiner les documents de la transaction avant de décider de porter plainte ou non (d'où la note 1). Les exigences en matière de preuve sont les mêmes au civil et au pénal (d'où la note 0). La Grèce totalise une note de 5 pour l'indice de facilité des poursuites intentées par les actionnaires.

INDICE DE PROTECTION DES INVESTISSEURS

On obtient l'indice de protection des investisseurs en calculant la moyenne de l'indice de divulgation de l'information, de l'indice de responsabilité des dirigeants et de l'indice de facilité des poursuites intentées par les actionnaires. Cet indice varie entre 0 et 10 ; plus la valeur en est élevée, plus grande est la protection des investisseurs.

Toutes les informations détaillées pour la protection des investisseurs sont fournies, pour chaque économie, à l'adresse suivante : <http://www.doingbusiness.org>. Cette méthodologie a été mise au point par Djankov, La Porta, López-de-Silanes et Shleifer (2008).

PAIEMENT DES TAXES ET IMPÔTS

Doing Business recense les taxes, impôts et cotisations obligatoires qu'une entreprise moyenne doit payer ou qui lui sont retenues chaque année, et évalue les démarches administratives nécessaires pour leur paiement. Les taxes, impôts et cotisations recensés comprennent notamment : l'impôt sur les bénéfices ou sur le revenu des sociétés, les cotisations sociales et les charges patronales payées par l'employeur, les taxes foncières, les droits de mutation, l'impôt sur les dividendes, l'impôt sur les plus-values, la taxe sur les transactions financières, la taxe d'enlèvement des ordures et les taxes sur les véhicules à moteur et les taxes routières.

Doing Business évalue tous les impôts, taxes et cotisations prélevés par l'État (à tous niveaux, fédéral, régional ou local) qui s'appliquent aux entreprises type et ont des répercussions sur leurs déclarations de revenu. En agissant de la sorte, *Doing Business* va au-delà de la définition traditionnelle des taxes et impôts : les taxes et impôts, tels qu'ils sont définis aux fins des comptes nationaux, comprennent uniquement les paiements obligatoires sans contrepartie versés aux administrations publiques (tableau 12.8). *Doing Business* se démarque de cette définition du fait qu'il mesure les impôts qui affectent les comptes de l'entreprise et non ceux de l'État. Les principales différences concernent les charges salariales et la taxe sur la valeur ajoutée. La mesure effectuée par *Doing Business* prend en compte les cotisations obligatoires versées par l'employeur à un fonds de pension défini ou à une caisse d'assurance pour les employés. L'indicateur tient compte, par exemple, du régime de retraite obligatoire et de l'assurance d'indemnisation des salariés en vigueur en Australie ; en sont exclues les taxes sur la valeur ajoutée car elles n'ont pas de répercussion sur les bénéfices comptables des entreprises, autrement dit, elles ne figurent pas dans les comptes de résultat.

Doing Business a élaboré un scénario pour mesurer les taxes et les contributions versées par une entreprise type, ainsi que la complexité du régime fiscal d'une économie. Ce scénario repose sur un ensemble d'états financiers et d'hypothèses sur les transactions

TABLEAU 12.8

Qu'évalue l'indicateur Paiement des taxes et impôts ?**Paiement des taxes et impôts pour une entreprise manufacturière, en 2007 (nombre par an)**

- Nombre total de taxes, impôts et cotisations versés, y compris les taxes sur la consommation (taxe sur la valeur ajoutée, taxe sur les ventes ou impôts sur biens et services)
- Mode et fréquence de paiement

Déla nécessaire pour s'acquitter des 3 taxes principales (nombre d'heures par an)

- Impôts sur les bénéfices, taxes sur la consommation, contributions et charges sociales : nombre d'heures nécessaires pour préparer et produire les déclarations, et payer les impôts
- Rassembler les informations pour évaluer les taxes à payer
- Préparation et déclaration des impôts auprès des organismes compétents
- Dispositions à prendre pour les paiements ou les prélèvements d'impôt
- Tenir des livres comptables distincts, le cas échéant

Taux d'imposition total (% du bénéfice brut)

- Impôts sur les bénéfices ou sur le revenu des entreprises
- Cotisations sociales et cotisations salariales payées par l'employeur
- Impôts fonciers et droits de mutation immobilière
- Impôts sur les dividendes, sur les plus-values et sur les transactions financières
- Taxes d'enlèvement des ordures, impôt sur les véhicules, taxes routières et autres contributions fiscales

Source : Base de données Doing Business.

effectuées au cours de l'année. Les fiscalistes de chaque économie calculent les taxes et les contributions dues au titre de leur juridiction, sur la base des éléments d'une étude de cas type. Les informations relatives à la fréquence des déclarations, aux audits et aux autres frais liés au respect des obligations fiscales. Le projet est conçu et réalisé en coopération avec PricewaterhouseCoopers.

Pour assurer la comparabilité des données d'une économie à l'autre, plusieurs hypothèses concernant l'entreprise, les taxes, impôts et contributions ont été retenues.

HYPOTHÈSES RELATIVES À L'ENTREPRISE**L'entreprise :**

- Est une société à responsabilité limitée imposable. Lorsqu'il existe plus d'un type de société à responsabilité limitée dans le pays concerné, la forme la plus courante de société à responsabilité limitée dans le milieu des entreprises locales est choisie. Les informations concernant cette forme de société sont obtenues auprès de juristes spécialistes en constitution de sociétés ou auprès du service des statistiques.
- A commencé à exercer son activité le 1^{er} janvier 2006. À cette date, elle détenait la totalité de l'actif figurant dans son bilan et avait embauché tout son personnel.
- Exerce ses activités dans la plus grande ville économique du pays.
- Est détenue à 100 % par 5 propriétaires, qui tous sont des ressortissants du pays, en tant que personnes physiques.

- Dispose d'un capital initial équivalent à 102 fois le revenu par habitant à la fin de l'année 2006.
- Exerce des activités générales à caractère industriel ou commercial. Plus spécifiquement, elle produit des pots de fleurs en céramique pour la vente au détail ; ne mène pas d'activités de commerce extérieur et son domaine d'activité ne couvre pas les produits soumis à un régime fiscal particulier, comme par exemple les alcools et le tabac.
- Début 2007, elle possède 2 parcelles de terrain, 1 bâtiment, des machines, du matériel de bureau, des ordinateurs, 1 camion et loue un autre camion.
- Ne remplit pas les conditions requises pour bénéficier d'incitations à l'investissement ou d'avantages particuliers, autres que ceux qui se rapportent à l'âge et à la taille de l'entreprise.
- Emploie 60 salariés : 4 directeurs, 8 adjoints et 48 agents, qui sont tous des ressortissants de ce pays. L'un des directeurs est également propriétaire de l'entreprise.
- Son chiffre d'affaires représente 1 050 fois le revenu par habitant.
- Enregistre des pertes dans sa première année d'exercice.
- Présente une marge brute (avant impôts) de 20 % (ce qui signifie que les ventes représentent 120 % du coût des marchandises vendues).
- Distribue aux propriétaires 50 % de ses bénéfices sous forme de dividendes à la fin de la seconde année.

- Vend avec bénéfice l'une de ses parcelles de terrain au cours de son deuxième exercice.
- Le coût annuel des dépenses en carburant pour ses camions représente deux fois le revenu par habitant.
- Fait l'objet de toute une série d'hypothèses détaillées concernant les dépenses et les transactions normalisant encore davantage ce cas. Toutes les variables de l'état financier sont proportionnelles au revenu par habitant de 2005. Par exemple, le propriétaire, qui est aussi gérant, dépense 10 % du revenu par habitant en déplacements pour le compte de l'entreprise (20 % de ses dépenses sont uniquement de nature privée, 20 % sont des frais de représentation, et 60 % pour des voyages d'affaires).

HYPOTHÈSES RELATIVES AUX TAXES, IMPÔTS ET COTISATIONS

- Toutes les taxes et contributions versées au cours du deuxième exercice (exercice fiscal 2007) sont enregistrées. Les taxes, impôts et cotisations sont considérés distincts s'ils portent un nom différent ou sont perçus par un autre organisme. S'ils portent le même nom et sont perçus par le même organisme, mais le taux d'imposition diffère en fonction de l'entreprise, ils sont comptabilisés comme étant les mêmes taxes, impôts ou cotisations.
- Le nombre de fois que l'entreprise paie des taxes, impôts ou cotisations durant un exercice est égal au nombre d'impôts, taxes ou cotisations différents, multiplié par la fréquence des paiements (ou prélèvements) de chaque taxe, impôt ou cotisation. Sont inclus dans le calcul de la fréquence des versements les paiements (ou prélèvements) anticipés, ainsi que les paiements (ou prélèvements) réguliers.

PAIEMENT DES TAXES ET IMPÔTS

L'indicateur de paiement des taxes et impôts indique le nombre total de taxes, impôts et cotisations payés, le mode de paiement, la fréquence des paiements et le nombre d'organismes concernés dans cette étude de cas type au cours du deuxième exercice. Ceci comprend les taxes sur la consommation versées par l'entreprise, par exemple la taxe sur les ventes ou la taxe sur la valeur ajoutée. Traditionnellement, les taxes sont perçues auprès des consommateurs pour le compte des organismes fiscaux. Bien qu'elles n'aient pas de répercussions sur le compte de résultat de l'entreprise, elles viennent s'ajouter

MEDAC-9 : Copie du rapport intitulé « Doing Business » de 2009 rédigé par les services du Groupe de la Banque mondiale

74 DOING BUSINESS 2009

à la charge administrative que constitue le respect des obligations fiscales et sont de ce fait incluses dans la mesure des paiements de taxes et impôts.

Le nombre de paiements prend en compte les déclarations électroniques. Lorsque les déclarations électroniques sont autorisées et utilisées par la majorité des entreprises de taille moyenne, la taxe ou l'impôt sont comptabilisés comme étant payés une fois par an même si les paiements sont plus fréquents. Pour les taxes et impôts acquittés par des tiers, tels que la taxe sur les intérêts payée par les institutions financières ou la taxe sur les carburants payée par les distributeurs de carburant, un seul paiement est pris en compte, même si les paiements sont plus fréquents. Il s'agit de retenues fiscales ou de taxes versées à la source, qui ne nécessitent aucune déclaration de la part de l'entreprise.

Lorsque 2 taxes, impôts ou cotisations ou plus sont payés ensemble en utilisant le même formulaire, chacun de ces paiements combinés n'est compté qu'une fois. Par exemple, si les cotisations obligatoires pour l'assurance santé et les cotisations de retraite obligatoires sont déclarées et payées ensemble, une seule de ces cotisations serait prise en compte dans le nombre de paiements.

DÉLAIS

Les délais sont exprimés en heures par exercice. L'indicateur évalue le temps nécessaire à la préparation, à la déclaration et au paiement de trois principaux impôts, taxes et cotisations : l'impôt sur le revenu des entreprises, la taxe sur la valeur ajoutée ou taxe sur les ventes, les impôts liés à l'emploi, notamment les taxes sur les salaires et la main-d'œuvre et les cotisations sociales. Le temps de préparation comprend le temps nécessaire à la collecte de l'ensemble des informations indispensables au calcul des taxes ou impôts à payer. Si l'on doit tenir des livres de compte séparés, ou effectuer des calculs distincts, à des fins

fiscales, le temps nécessaire à ce travail est comptabilisé. On ne comptabilise ce délai supplémentaire que si les activités comptables habituelles ne suffisent pas pour accomplir toutes les tâches comptables requises. Le délai de dépôt comprend le temps nécessaire pour remplir l'ensemble des déclarations fiscales et effectuer tous les calculs. Le délai de paiement est le nombre d'heures nécessaires pour effectuer le paiement en ligne ou au guichet de l'administration fiscale. Si les taxes ou impôts sont payés en personne, le temps d'attente est compris dans le délai.

TAUX D'IMPOSITION TOTAL

Le taux d'imposition global évalue le montant des taxes, impôts et cotisations obligatoires, dont l'entreprise doit s'acquitter au cours de son deuxième exercice, exprimé sous forme de part des bénéfices d'activité. *Doing Business 2009* indique le taux d'imposition de l'exercice 2007. Le montant total des taxes et impôts est la somme des diverses taxes, impôts et cotisations sociales à payer, déduction faite des abattements et exonérations. En sont exclues les taxes retenues à la source (par exemple, l'impôt sur le revenu) ou perçues par l'entreprise et reversées à l'administration fiscale (par exemple, la taxe sur la valeur ajoutée, la taxe sur les ventes ou l'impôt acquitté sur les biens et services) mais qui ne sont pas à la charge de l'entreprise. Les taxes et impôts pris en compte sont divisés en cinq catégories : l'impôt sur les bénéfices ou sur le revenu des sociétés, les cotisations sociales et les autres charges patronales payées par l'employeur (pour lesquelles toutes les cotisations obligatoires sont comprises, même si elles sont payées à un organisme privé tel qu'un fonds de pension mutualiste), impôts fonciers, taxes sur le chiffre d'affaires et autres petites taxes (telles que les redevances municipales et les taxes sur le carburant et les véhicules).

Le taux d'imposition global sert à obtenir une mesure générale du coût de

l'ensemble des taxes et impôts supportés par une entreprise. Il se distingue du taux d'imposition réglementaire, qui se limite à indiquer le facteur à appliquer pour obtenir l'assiette fiscale. Lors du calcul du taux d'imposition total, le montant à verser est divisé par le bénéfice commercial, ce qui est illustré par les données relatives à la Suède (tableau 12.9).

Le bénéfice commercial est, essentiellement, le bénéfice net avant toutes les taxes imposables. Il se distingue de la notion classique du bénéfice avant impôt, énoncé dans les états financiers. Lors du calcul du bénéfice avant impôt, un grand nombre de taxes à la charge de l'entreprise sont déductibles. Lors du calcul du bénéfice commercial, ces taxes ne sont pas déductibles. En conséquence, le bénéfice commercial donne un aperçu clair du bénéfice réel de l'entreprise, avant toutes les taxes encourues au cours de l'exercice fiscal.

Le terme « bénéfice commercial » désigne le chiffre d'affaires de la société moins le prix de revient des marchandises vendues, moins les salaires bruts, moins les charges administratives, moins les dépenses diverses, moins les provisions, plus les plus-values (sur la cession de biens fonciers), moins les charges d'intérêt, plus le revenu d'intérêt et moins les amortissements. Pour calculer les amortissements, la méthode de l'amortissement constant est utilisée sur la base des taux suivants : 0 % pour le terrain, 5 % pour les bâtiments, 10 % pour les machines, 33 % pour les ordinateurs, 20 % pour le matériel de bureau, 20 % pour le camion et 10 % pour les charges de développement de l'entreprise. Le bénéfice commercial se chiffre à 59,4 fois le revenu par habitant.

Cette méthodologie est conforme au modèle des contributions totales (Total Tax Contribution framework) mis au point par PricewaterhouseCoopers. À l'instar de *Doing Business*, ce modèle mesure les taxes à la charge des entreprises, qui affectent

TABLEAU 12.9

Calcul du total à payer pour la Suède

Type de taxe (assiette fiscale)	Taux légal (r)	Assiette fiscale légale (b)	Taxe à payer (a)	Bénéfice commercial ¹ (c)	Taux d'imposition total (t)
		SKr	SKr	SKr	t = a/c
Impôt sur le revenu des sociétés	28%	10 352 253	2 898 631	17 619 223	16,50%
Impôt foncier (terrains et bâtiments)	0,38%	26 103 545	97 888	17 619 223	0,60%
Charges sociales (traitements imposables)	32,28%	19 880 222	6 417 336	17 619 223	36,40%
Impôt sur le carburant (prix du carburant)	SKr 3 665 per liter	53 505 liters	196 095	17 619 223	1,10%
TOTAL			9 609 950		54,50%

1. Bénéfices avant tous les impôts.

Source : Base de données *Doing Business*.

leurs comptes de résultats. Cependant, PricewaterhouseCoopers base ses calculs sur des données recueillies auprès des plus grandes entreprises du pays, tandis que *Doing Business* se concentre sur une entreprise moyenne standardisée.

Tous les renseignements détaillés pour le paiement des taxes sont fournis, pour chaque économie, à l'adresse suivante : <http://www.doingbusiness.org>. Cette méthodologie a été mise au point par Djankov, Ganser, McLiesh, Ramalho et Shleifer (2008).

COMMERCE TRANSFRONTALIER

Doing Business recense les règles de procédure à suivre pour l'exportation et l'importation d'une cargaison standard de marchandises par voie maritime (tableau 12.10). Toutes les procédures officielles d'exportation et d'importation sont recensées, depuis l'accord contractuel entre les deux parties jusqu'à la livraison des marchandises, en passant par le temps et le coût nécessaires pour s'acquitter de ces procédures. En outre, tous les documents dont l'opérateur a besoin pour le dédouanement des marchandises sont également recensés. En matière d'exportation, les procédures commencent par le conditionnement des marchandises à l'usine et se terminent au moment de leur expédition du port d'exportation. En matière d'importation, les procédures vont de l'arrivée du navire au port d'arrivée à la livraison des marchandises dans l'entrepôt de l'usine. Les délais et le coût du transport maritime sont exclus. Le règlement est effectué par lettre de crédit, et l'on tient compte des délais, du coût et des documents requis pour l'émission d'une lettre de crédit.

Les compagnies de transit locales, les compagnies maritimes, les commissaires en douane et les autorités portuaires et bancaires fournissent les informations relatives aux documents et coûts requis, ainsi qu'au temps nécessaire pour effectuer chaque procédure. Pour assurer la comparabilité des données d'une économie à l'autre, plusieurs hypothèses concernant l'entreprise et les marchandises faisant l'objet d'échanges internationaux sont retenues.

HYPOTHÈSES RELATIVES À L'ENTREPRISE

L'entreprise :

- Emploie 60 salariés.
- Est située dans la plus grande ville économique du pays.
- Est une société privée à responsabilité limitée. N'exerce pas ses activités dans une

zone franche industrielle d'exportation ni une zone industrielle jouissant de privilèges spéciaux à l'exportation ou à l'importation.

- Est détenue par des ressortissants de ce pays, et aucun de ses propriétaires n'est étranger.
- Exporte plus de 10 % de ses ventes.

HYPOTHÈSES RELATIVES AUX MARCHANDISES IMPORTÉES ET EXPORTÉES

Les marchandises importées et exportées sont transportées par conteneurs à marchandises standard, de 20 pieds. Elles pèsent 10 tonnes et sont évaluées à 20 000 dollars.

Les marchandises :

- Ne sont pas dangereuses et ne comprennent pas d'équipements militaires.
- Ne nécessitent ni réfrigération, ni milieu particulier.
- Ne nécessitent pas de normes de sécurité phytosanitaires et environnementales particulières autres que celles reconnues au niveau international.

DOCUMENTS

Tous les documents nécessaires à l'importation et à l'exportation de marchandises sont recensés. On suppose que les deux parties se sont déjà mises d'accord sur le contrat et qu'elles l'ont signé. Les documents nécessaires pour obtenir l'autorisation des ministères, de la douane, des autorités portuaires et du terminal de conteneurs, des services de santé et de contrôle technique et des banques sont pris en considération. Étant donné que le paiement est effectué par lettre de crédit, compte est également tenu de tous les documents exigés par les banques pour l'émission ou l'obtention d'une lettre de crédit. Sont exclus les documents qui sont renouvelés au minimum tous les ans, et qu'il n'est pas nécessaire de renouveler pour chaque expédition (par exemple, l'attestation justifiant de la régularité de la situation fiscale).

DÉLAIS

Les délais sont exprimés en jours civils. La durée d'une procédure est calculée de son début jusqu'à son achèvement. Lorsqu'une procédure peut être accélérée moyennant un coût supplémentaire et est accessible à toutes les entreprises, le procédé le plus rapide est retenu. Les procédures accélérées applicables à des entreprises situées dans une zone franche industrielle d'exportation ne sont pas prises en compte parce qu'elles ne sont pas accessibles à toutes les entreprises commerciales. En outre, la durée du transport maritime

TABLEAU 12.10

Qu'évalue l'indicateur Commerce transfrontalier ?

Documents nécessaires à l'import et à l'export (nombre)

- Documents bancaires
- Documents de dédouanement
- Documents de manutention dans les ports et terminaux
- Documents de transport

Délais à l'import et à l'export (jours)

- Obtention de tous les documents
- Transport terrestre
- Dédouanement et inspections
- Manutention dans les ports et terminaux
- Ne comprend pas la durée du transport maritime

Coût à l'import et à l'export (en dollars par conteneur)

- Obtention de tous les documents
- Transport terrestre
- Dédouanement et inspections
- Manutention dans les ports et terminaux
- Coûts officiels uniquement, pas de pot-de-vin ni tarifs

Source : Base de données *Doing Business*.

n'est pas non plus prise en compte. On suppose que ni l'exportateur ni l'importateur ne perdront de temps, et que chacun s'efforcera d'accomplir toutes les procédures restantes sans attendre. Les procédures pouvant être effectuées conjointement sont considérées comme étant simultanées. Le temps d'attente entre les procédures (par exemple, pendant le déchargement de la cargaison) est compris dans le calcul.

COÛT

Le coût, exprimé en dollars, correspond aux frais perçus pour un conteneur de 20 pieds. Tous les frais relatifs aux procédures d'exportation et d'importation des marchandises sont pris en compte, y compris les coûts engagés pour les documents, les frais administratifs liés au dédouanement et aux contrôles techniques, les frais de manutention dans les terminaux et les frais de transports terrestres. Le calcul des coûts ne couvre pas les droits de douane ni les frais de transport maritime. Seuls les coûts officiels sont recensés.

Tous les renseignements détaillés pour le commerce transfrontalier sont fournis, pour chaque économie, à l'adresse suivante : <http://www.doingbusiness.org>. Cette méthodologie a été mise au point par Djankov, Freund et Pham (à paraître) et est adoptée pour le présent rapport avec des changements mineurs.

EXÉCUTION DES CONTRATS

Les indicateurs relatifs à l'exécution des contrats mesurent l'efficacité du système judiciaire en matière de résolution de litiges commerciaux (tableau 12.11). Les données sont établies en suivant, étape par étape, l'évolution d'un litige de paiement commercial devant les tribunaux locaux. Les données sont rassemblées à partir de l'étude des codes de procédure civile et autres réglementations judiciaires, ainsi qu'à partir d'enquêtes réalisées par des avocats locaux spécialisés en contentieux commercial (et, dans un pays sur quatre, également par des juges). Le nom du tribunal compétent dans chaque économie — le tribunal de la plus grande ville économique qui est compétent pour des affaires commerciales d'une valeur représentant 200 % du revenu par habitant — est publié à l'adresse <http://www.doingbusiness.org>.

HYPOTHÈSES RELATIVES AU LITIGE

- Le montant de la plainte représente 200 % du revenu national par habitant.
- Le litige concerne une transaction légale entre deux entreprises (acquéreur et vendeur) situées dans la plus grande ville économique du pays. Le vendeur vend à l'acquéreur des marchandises pour un montant équivalent à 200 % du revenu national par habitant. Après livraison des marchandises à l'acquéreur par le vendeur, l'acquéreur refuse d'acquitter le montant dû en contrepartie des marchandises. Selon lui, la qualité des marchandises livrées n'est pas satisfaisante.
- Le vendeur (le demandeur) poursuit l'acquéreur en justice (le défendeur) pour recouvrer le montant dû en vertu du contrat de vente (c'est-à-dire l'équivalent de 200 % du revenu national par habitant). L'acquéreur rejette la demande du vendeur, en invoquant la qualité insatisfaisante des marchandises livrées. La demande est contestée sur le fond.
- Un tribunal de la plus grande ville économique du pays, compétent en matière de litiges commerciaux d'un montant équivalent à 200 % du revenu par habitant, tranche le litige.
- Le vendeur demande la saisie conservatoire des biens de l'acquéreur avant que le jugement ne soit rendu, de peur que l'acquéreur ne devienne insolvable durant le procès.
- Des experts émettent un avis sur la qualité des marchandises livrées. S'il est d'usage, dans le pays, pour les parties d'appeler

des témoins ou de nommer des experts afin qu'ils se prononcent sur la qualité des marchandises, chacune des parties appelle un témoin ou nomme un expert. S'il est d'usage, pour le juge, de nommer un expert indépendant afin que celui-ci se prononce sur la qualité des marchandises, le juge en nomme un. Dans ce cas, le juge n'autorise pas l'opposition au témoignage d'experts.

- Le jugement est rendu à 100 % en faveur du vendeur : le juge décide que la qualité des marchandises est satisfaisante et que l'acquéreur doit payer le prix convenu (c'est-à-dire l'équivalent de 200 % du revenu par habitant).
- L'acquéreur ne fait pas appel de la décision. Le jugement est alors définitif.
- Le vendeur prend toutes les mesures nécessaires pour une exécution rapide du jugement. La dette est recouvrée sans difficulté grâce à la vente publique des biens meubles du défendeur (tels que du matériel de bureau).

PROCÉDURES

La liste des actes de procédure établie pour chaque économie retrace la chronologie d'un litige commercial dont a été saisi le tribunal compétent. Le terme « procédure » désigne toute interaction entre les parties ou entre elles et le juge ou un officier de justice, y compris les procédures nécessaires pour introduire la demande, les procédures relatives au procès et au jugement et celles nécessaires pour assurer l'exécution du jugement.

L'enquête permet aux personnes interrogées de recenser toutes les procédures existant en droit civil mais pas en common law et vice versa. Par exemple, dans les pays de tradition du code civil, le juge nomme un expert indépendant, tandis que dans ceux appliquant la common law, les parties soumettent au juge une liste d'experts appelés à témoigner. Pour indiquer la bonne organisation générale des procédures judiciaires, une procédure est alors soustraite pour les pays dotés de tribunaux de commerce spécialisés, et une pour les pays autorisant la soumission de demandes par voie électronique. Les actes de procédure qui ont lieu simultanément ou sont intégrés à d'autres actes de procédure ne sont pas comptabilisés dans le nombre total de procédures.

DÉLAIS

Les délais, exprimés en jours civils, couvrent la période entre le moment où le vendeur intente le procès et le règlement. Ce délai

comprend à la fois les jours d'audience et les périodes d'attente entre les différentes phases du procès. La durée moyenne des différentes phases de la résolution d'un litige est comptabilisée : ouverture du dossier et signification, saisie précédant le procès (délai de dépôt de la requête), décision du tribunal (durée du procès et délai d'obtention de la décision du tribunal) et date du règlement (délai d'exécution du jugement).

COÛT

Le coût est exprimé en pourcentage du montant de la demande, soit l'équivalent de 200 % du revenu par habitant. Aucun pots-de-vin n'est recensé. On relève trois types de coûts : les frais de justice, les frais d'exécution et les honoraires moyens d'avocats. Les frais de justice comprennent tous les frais que le vendeur doit verser en acompte au tribunal ou à l'expert, indépendamment des frais finaux à la charge du vendeur. Lorsqu'ils sont requis par la loi ou nécessaires dans la pratique, les honoraires d'experts sont inclus dans les frais de justice. Les frais d'exécution sont tous les frais que le vendeur doit verser en acompte pour l'exécution de la décision du tribunal par le biais d'une vente publique de valeurs mobilières de l'acquéreur, indépendamment du coût final à la charge du vendeur. Les honoraires moyens d'avocats sont ceux que le vendeur doit verser en acompte à un juriste local qui représentera le vendeur dans le litige type.

TABLEAU 12.11

Qu'évalue l'indicateur Exécution des contrats ?

Procédures d'exécution de contrat (nombre)

- Y a-t-il interaction entre les parties en cas de litige commercial, ou entre elles et l'officier de justice
- Étapes du dépôt de la requête
- Étapes du procès et du jugement
- Étapes d'exécution du jugement

Temps nécessaire pour accomplir chaque procédure (jours civils)

- Exprimé en nombre de jours du calendrier civil
- Délai de dépôt de la requête
- Durée du procès et délai d'obtention du jugement
- Délai d'exécution du jugement

Coût à acquitter pour accomplir chaque procédure (% de la créance)

- Pas de pots-de-vin
- Honoraires moyens d'avocats
- Frais de justice, y compris les honoraires d'experts
- Frais d'exécution

Source : Base de données Doing Business.

Tous les renseignements détaillés pour l'exécution des contrats sont fournis, pour chaque économie, à l'adresse suivante : <http://www.doingbusiness.org>. Cette méthodologie a été mise au point par Djankov et al. (2003) et a été adoptée pour le présent rapport avec des changements mineurs.

FERMETURE D'ENTREPRISE

Doing Business étudie les délais, le coût et le dénouement des procédures de mise en faillite des entreprises nationales (tableau 12.12). Les données statistiques sont établies sur la base des réponses aux enquêtes fournies par des avocats et des administrateurs fiduciaires, et vérifiées par une étude des lois et réglementations en vigueur, ainsi que des informations accessibles au public concernant les systèmes de faillite.

Pour assurer la comparabilité des données d'une économie à l'autre, plusieurs hypothèses concernant l'entreprise et l'affaire étudiée sont retenues.

HYPOTHÈSES RELATIVES À L'ENTREPRISE

L'entreprise :

- Est une société à responsabilité limitée.
- Exerce ses activités dans la plus grande ville économique du pays.
- Est détenue à 100 % par des ressortissants du pays et son fondateur, qui est aussi le président de son conseil de surveillance, détient 51 % des parts (aucun autre actionnaire ne détient plus de 5 % des parts).
- Possède un bien immobilier en centre-ville, notamment un hôtel qui constitue son principal actif.
- Compte un directeur général qualifié.
- A un chiffre d'affaires annuel moyen représentant 1 000 fois le revenu par habitant sur les 3 dernières années.
- Emploie 201 salariés, compte 50 fournisseurs, et doit de l'argent à chacun d'entre eux pour la dernière livraison.
- A souscrit, il y a 5 ans, un emprunt auprès d'une banque locale (prêt sur 10 ans) et a acquis un bien immobilier (le bâtiment abritant l'hôtel) utilisé comme garantie pour obtenir le prêt bancaire.
- A respecté jusqu'à présent les échéances de paiement et toutes les autres conditions du prêt.
- Fait l'objet d'une charge flottante ou d'une hypothèque, la valeur du principal étant exactement égale à la valeur marchande de l'hôtel.

HYPOTHÈSES RELATIVES AU LITIGE

L'entreprise connaît des problèmes de liquidités. En raison des pertes enregistrées en 2007, 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. En conséquence, l'entreprise se trouve en défaut de remboursement de son emprunt. Les dirigeants prévoient également des pertes en 2008 et en 2009.

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 à l'amiable. 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).

Si, au cours des 5 dernières années, un pays compte moins de 5 litiges par an dont une restructuration ou une liquidation judiciaire, ou une procédure d'exécution de la dette, cette économie reçoit la mention « *aucun cas* », ce qui signifie qu'il est improbable que les créanciers recouvreront leur créance par des voies légales (par voie judiciaire ou à l'amiable).

DÉLAIS

Le délai de recouvrement de leur créance par les créanciers est exprimé en années civiles. Les informations sont recueillies en se basant sur l'ordre de déroulement des procédures et sur la possibilité d'accomplir certaines procédures simultanément. Sont prises en compte tactiques visant potentiellement à retarder la procédure, auxquelles ont parfois recours les parties, comme les appels dilatoires ou les demandes de prorogation.

COÛT

Le coût d'une procédure de faillite est exprimé en pourcentage de la valeur du patrimoine. Le coût est calculé à partir des réponses

aux enquêtes des juristes spécialisés dans les questions de faillite, et comprend les frais de justice ainsi que les frais engagés pour payer les juristes spécialisés dans les affaires de faillite, les experts indépendants, les avocats et les comptables. Les personnes interrogées donnent des estimations de coût, en choisissant parmi les réponses suivantes : moins de 2 %, 2 à 5 %, 5 à 8 %, 8 à 11 %, 11 à 18 %, 18 à 25 %, 25 à 33 %, 33 à 50 %, 50 à 75 % et plus de 75 % de la valeur des biens de l'entreprise en faillite.

TAUX DE RECOUVREMENT

Le taux de recouvrement est exprimé en cents par dollar recouvré par les créanciers dans le cadre d'une procédure de faillite, d'insolvabilité ou d'exécution de la dette. Le calcul tient compte du fait que l'entreprise puisse ou non, à l'issue de la procédure, poursuivre ses activités, ainsi que des coûts et des pertes de valeur consécutifs au temps consacré à la fermeture de l'entreprise. Si l'entreprise poursuit son activité, il n'y a pas de perte de valeur par rapport au montant initialement réclamé établi à 100 cents pour un dollar. Dans le cas contraire, le montant initial de 100 cents pour un dollar est réduit à 70 cents. Ensuite, on déduit les coûts officiels de la procédure d'insolvabilité (1 cent pour chaque pourcentage de la valeur initiale). Enfin, on tient compte de la moins-value liée à la période au cours de laquelle les fonds

TABLEAU 12.12
Qu'évalue l'indicateur Fermeture d'entreprise ?

Délai nécessaire pour le recouvrement de la dette (années)

- Exprimé en années civiles
- Appels et demandes de prorogation compris

Frais nécessaires pour le recouvrement de la dette (% du patrimoine)

- Calcul exprimé en pourcentage du patrimoine
- Frais de justice
- Honoraires d'avocat
- Honoraires d'experts indépendants
- Honoraires de comptables

Taux de recouvrement des créances (cents par dollar)

- Mesure les cents par dollar recouvré par créance
- Valeur actuelle de la dette recouvrée
- Déduction est faite des coûts officiels des procédures d'insolvabilité
- Compte est tenu de l'amortissement des actifs
- Les résultats pour l'entreprise affectent la valeur maximale pouvant être recouvrée

Source : Base de données *Doing Business*.

78 DOING BUSINESS 2009

sont restés bloqués pendant la procédure d'insolvabilité, y compris la moins-value due à la dépréciation du mobilier de l'hôtel. Par souci de cohérence avec les pratiques comptables internationales, on considère que le taux d'amortissement du mobilier de l'hôtel est de 20 %. Quant à la valeur des meubles, elle est censée représenter le quart de la valeur totale des actifs. Le taux de recouvrement est la valeur actuelle du produit restant de la vente, calculée en fonction du montant des taux d'intérêt fin 2007 communiqué par Statistiques financières internationales du FMI, complétée par les données des banques centrales. Le taux de recouvrement est zéro pour les économies ayant obtenu la mention « aucun cas ».

Cette méthodologie a été mise au point par Djankov et al. (2006).

NOTES

1. Les informations relatives au paiement des impôts se rapportent à la période de janvier à décembre 2007.
2. On pourra les trouver à l'adresse suivante : <http://www.subnational.doingbusiness.org>.
3. La valeur ajoutée moyenne par travailleur est le ratio du RNB par habitant de l'économie à la population d'âge actif, comme pourcentage de la population totale.

Facilité de faire des affaires

L'indice de facilité de faire des affaires classe les économies de 1 à 181. Pour chaque économie, l'indice correspond à la moyenne simple des classements établis par centile pour chacune des dix catégories couvertes par *Doing Business 2009*. Le classement dans chaque catégorie correspond à la moyenne simple par centile pour les indicateurs qui le composent (tableau 13.1).

Lorsqu'une économie n'est dotée d'aucune loi et d'aucune réglementation dans un domaine spécifique (par exemple, dans le domaine de la faillite), on lui attribue la mention « aucun cas ». De même, s'il existe une réglementation mais que celle-ci n'est jamais appliquée, ou si une réglementation concurrente interdit une telle pratique, l'économie concernée est attribuée soit « aucun cas » soit « pas possible ». Dans les deux cas, une économie portant la mention « aucun cas » ou « pas possible » se retrouve au bas du classement pour l'indicateur concerné.

Voici un exemple de la manière dont le classement de la facilité de faire des affaires est établi. En Islande, créer une entreprise requiert 5 procédures différentes, 5 jours, et des frais équivalents à 2,6 % du revenu annuel par habitant. Le capital minimum requis s'élève à 13,6 % du revenu par habitant. Pour ces 4 indicateurs, l'Islande se classe respectivement dans les 9^e, 3^e, 13^e et 58^e centiles. Ainsi, en moyenne, l'Islande se classe dans le 21^e centile en ce qui concerne la facilité de création d'entreprise. Elle se classe dans le 48^e centile en matière de protection des investisseurs, dans le 26^e centile en termes de commerce transfrontalier, dans le 8^e centile pour l'exécution des contrats, dans le 8^e centile pour ce qui est de la fermeture d'entreprise, etc. Un rang plus élevé signifie que la réglementation est plus

simple et que les droits de propriété sont mieux protégés. La moyenne simple des classements par centile de l'Islande dans toutes les catégories s'établit à 23 %. Une fois toutes les économies classées selon leur rang centile moyen, l'Islande occupe la 11^e place.

Des méthodes d'agrégation plus complexes (telles que les composantes principales et les composantes non observées) conduisent à un classement quasiment identique¹. Le choix de la méthode d'agrégation a peu d'incidence sur le classement car les dix ensembles d'indicateurs de *Doing Business* offrent une couverture suffisamment large des catégories. *Doing Business* utilise donc la méthode la plus simple.

La portée de l'indice de facilité de faire des affaires est limitée. Celui-ci ne prend pas en compte la proximité de marchés importants pour une économie, ni la qualité de ses services d'infrastructure (autres que les services liés au commerce transfrontalier et aux permis de construire), la protection des biens contre le vol et le pillage, les conditions macroéconomiques et la solidité sous-jacente des institutions. Nombre de ces facteurs restent à analyser afin de déterminer quelle réglementation constitue un obstacle contraignant et en quoi, quelle série de réformes s'avère la plus efficace et de quelle manière certaines questions sont conditionnées par le contexte propre à une économie. Les indicateurs de *Doing Business* offrent un nouvel ensemble de données empiriques qui permettront peut-être de mieux comprendre ces aspects.

Doing Business suit également une méthode simple pour déterminer qui sont les meilleurs réformateurs. Le rapport commence par sélectionner les économies qui ont mis en œuvre des réformes pour simplifier la conduite des affaires dans au moins trois des dix catégories de *Doing Business*. Il compte une réforme par catégorie. Par exemple, si une économie a fusionné plusieurs procédures en créant un seul registre de propriété, et si elle a par ailleurs réduit les droits de transfert de propriété, on considère qu'il s'agit d'une seule et même réforme sur les trois à réaliser pour être candidat au classement des top réformateurs. Cette année, 33 économies ont répondu à ce critère : l'Albanie, l'Arabie saoudite, l'Azerbaïdjan, le Bélarus, la Bosnie-Herzégovine, le Botswana, la Bulgarie, le Burkina Faso, la Chine, la Colombie, l'Égypte, l'ex-République yougoslave de Macédoine, la Géorgie, la Grèce, le Libéria, Madagascar, le Maroc, Maurice, le Mozambique, la Nouvelle-Zélande, le Portugal, la République dominicaine, la République kirghize, la République tchèque, le Rwanda, le Sénégal, la Sierra Leone, la Slovaquie, la Thaïlande, la Tunisie, l'Ukraine, l'Uruguay et la Zambie (tableau 13.2).

Doing Business classe ensuite ces économies en fonction de leur progression par rapport à leur classement, l'année précédente, en termes de facilité de faire des affaires. Par exemple, l'Albanie, le Burkina Faso et le Rwanda ont chacun réformé quatre aspects de la réglementation des affaires. Au classement général relatif à la facilité de faire des affaires, l'Albanie est

TABLEAU 13.1

Sur quels indicateurs se base le classement ?

Création d'entreprise	Protection des investisseurs
Procédures, délai, coût et capital minimum à verser pour créer une entreprise	Indice de protection des investisseurs : indice de divulgation de l'information, indice mesurant la responsabilité des dirigeants et indice de facilité des poursuites par les actionnaires
Octroi de permis de construire	Paiement des taxes et impôts
Procédures, délai et coût pour obtenir un permis de construire, inspection des chantiers, raccordement aux réseaux d'utilité publique	Nombre de paiements, délai pour préparer et produire les déclarations fiscales et pour payer les impôts, total à payer (% du bénéfice brut)
Embauche des travailleurs	Commerce transfrontalier
Indice de difficulté de recruter, indice de rigidité des horaires, indice de difficulté de licencier, coût de licenciement	Documents, délai et coût à l'export et à l'import
Transfert de propriété	Exécution des contrats
Procédures, délai et coût pour transférer une propriété commerciale	Procédures, délai et coût pour résoudre un litige commercial
Obtention de prêts	Fermeture d'entreprise
Indice de fiabilité des garanties, étendue de l'information sur le crédit	Taux de recouvrement en cas de faillite

passée de la 135^e à la 86^e place, le Burkina Faso de la 164^e à 148^e et le Rwanda de la 148^e à la 139^e. Ces changements constituent une progression respective de 49, 16 et 9 places dans le classement. L'Albanie est de ce fait mieux classée que le Burkina Faso dans la liste des dix premiers réformateurs. Le Rwanda ne parvient pas à intégrer cette liste.

Pour résumer, les top réformateurs sont les économies qui ont mis en œuvre au moins 3 réformes facilitant les affaires et, par conséquent, amélioré leur classement en matière de facilité de faire des affaires par plus de places que les autres économies. L'évolution dans le classement est calculée en comparant le classement de cette année avec le classement rétro-calculé de l'année précédente. Afin de garantir la cohérence de ce classement à terme, les données des années précédentes sont ajustées pour refléter toute modification de la méthodologie, tout ajout de nouvelles économies et toute révision des données.

NOTE

1. Voir Djankov et others (2005).

MEDAC-9 : Copie du rapport intitulé « Doing Business » de 2009 rédigé par les services du Groupe de la Banque mondiale

TABLEAU 13.2

ÉCONOMIES	Réformes en 2007-08									
	Création d'entreprise	Octroi de permis de construire	Embauche des travailleurs	Transfert de propriété	Obtention de prêts	Protection des investisseurs	Paiement des taxes et impôts	Commerce transfrontalier	Exécution des contrats	Fermeture d'entreprise
Afghanistan										
Afrique du Sud	✓						✓			
Albanie	✓				✓	✓	✓			
Algérie										
Allemagne							✓			✓
Angola	✓	✓								
Antigua-et-Barbuda							✓			
Arabie Saoudite	✓			✓		✓				✓
Argentine			✓							
Arménie		✓							✓	
Australie									✓	
Autriche									✓	
Azerbaïdjan	✓		✓	✓	✓	✓	✓		✓	
Bahamas										
Bahrein										
Bangladesh	✓			✓						
Biélorus	✓	✓		✓	✓		✓	✓		
Belgique									✓	
Belize										
Bénin		✗						✓		
Bhoutan									✓	
Bolivie										✗
Bosnie-Herzégovine		✓		✓			✓			✓
Botswana	✓					✓	✗	✓		
Brazil								✓		
Brunéi										
Bulgarie	✓	✓					✓		✓	✓
Burkina Faso		✓	✓	✓			✓			
Burundi										
Cambodge					✓					✓
Cameroun					✓					
Canada	✓						✓			
Cap-Vert			✓							
Chili							✓			
Chine			✓		✓		✓		✓	
Cisjordanie et Gaza	✓	✗			✓					
Colombie	✓	✓					✓	✓		✓
Comores										
Congo, Rép. dém.										
Congo, Rép. du				✓	✓					
Corée			✓					✓		
Costa Rica	✓									
Côte d'Ivoire		✓					✓			
Croatie							✓			
Danemark								✓		
Djibouti								✓		
Dominique										
Égypte	✓	✓		✓	✓	✓		✓		

✓ Réformes rendant plus facile la conduite des affaires ✗ Réformes rendant plus difficile la conduite des affaires

MEDAC-9 : Copie du rapport intitulé « Doing Business » de 2009 rédigé par les services du Groupe de la Banque mondiale

82 DOING BUSINESS 2009

ÉCONOMIES	Réformes en 2007-08									
	Création d'entreprise	Octroi de permis de construire	Embauche des travailleurs	Transfert de propriété	Obtention de prêts	Protection des investisseurs	Paiement des taxes et impôts	Commerce transfrontalier	Exécution des contrats	Fermeture d'entreprise
El Salvador	✓							✓		
Émirats arabes unis					✓					
Équateur								✓		
Érythrée								✓		
Espagne										
Estonie										
États-Unis										
Éthiopie										
Fédération de Russie										
Fidji		X	X							
Finlande					✓					✓
France							✓	✓		
Gabon					✓			X		
Gambie			X							
Géorgie	✓			✓	✓		✓			
Ghana	✓									
Grèce	✓					✓	✓			✓
Grenade										
Guatemala					✓					
Guinée										
Guinée-Bissau										
Guinée équatoriale					✓			X		
Guyana										
Haïti								✓		
Honduras							✓	✓		
Hong Kong, Chine		✓								✓
Hongrie	✓			✓						
Îles Marshall										
Îles Salomon										
Inde								✓		
Indonésie	X				✓					
Iran										
Iraq										
Irlande										
Islande										
Israël										
Italie	✓		X				✓			
Jamaïque		✓		✓						
Japon										
Jordanie	✓									
Kazakhstan			X	✓	✓					
Kenya	✓							✓		
Kiribati										
Koweït										
Lesotho	✓									
Lettonie				✓						✓
Liban	✓									
Libéria	✓	✓			✓			✓		
Lituanie				✓						

✓ Réformes rendant plus facile la conduite des affaires X Réformes rendant plus difficile la conduite des affaires

ÉCONOMIES	Réformes en 2007-08									
	Création d'entreprise	Octroi de permis de construire	Embauche des travailleurs	Transfert de propriété	Obtention de prêts	Protection des investisseurs	Paiement des taxes et impôts	Commerce transfrontalier	Exécution des contrats	Fermeture d'entreprise
Luxembourg										
Macédoine, ex-République yougoslave de	✓			✓	✓		✓	✓	✓	
Madagascar	✓			✓			✓	✓		
Malaisie	✓						✓			
Malawi										
Maldives										
Mali								✓		
Maroc					✓		✓	✓		
Maurice	✓			✓	✓					
Mauritanie	✓	✓								
Mexique							✓			✓
Micronésie										
Moldova	✓				✓					
Mongolie							✓	✓		
Monténégro		×			✓					
Mozambique			✓				✓		✓	
Namibie	✓									
Népal										
Nicaragua										
Niger										
Nigeria								✓		
Norvège										
Nouvelle-Zélande	✓						✓			✓
Oman	✓									
Ouganda										
Ouzbékistan					✓					
Pakistan										
Palaos										
Panama	✓							✓		
Papouasie-Nouvelle-Guinée										
Paraguay										
Pays-Bas										
Pérou										
Philippines								✓		
Pologne										✓
Porto Rico										
Portugal		✓							✓	✓
Qatar										
République centrafricaine					✓					
République démocratique populaire lao										
République dominicaine	✓			✓			✓	✓	✓	
République tchèque	✓	✓				✓	✓	✓	✓	
République tchèque	✓		✓				✓	✓	✓	✓
Roumanie									✓	
Royaume-Uni			×							
Rwanda		✓		✓				✓	✓	
Sainte-Lucie										
Saint-Kitts-et-Nevis										

✓ Réformes rendant plus facile la conduite des affaires X Réformes rendant plus difficile la conduite des affaires

MEDAC-9 : Copie du rapport intitulé « Doing Business » de 2009 rédigé par les services du Groupe de la Banque mondiale

84 DOING BUSINESS 2009

ÉCONOMIES	Réformes en 2007-08										
	Création d'entreprise	Octroi de permis de construire	Embauche des travailleurs	Transfert de propriété	Obtention de prêts	Protection des investisseurs	Paiement des taxes et impôts	Commerce transfrontalier	Exécution des contrats	Fermeture d'entreprise	
Saint-Vincent-et-les Grenadines							✓			✓	
Samoa							✓				
Sao Tomé-et-Principe											
Sénégal	✓			✓				✓			
Serbie		✓		✓							
Seychelles											
Sicilia Laone	✓	✓		✓				✓			
Singapour	✓	✓									
Slovaquie	✓										
Slovénie	✓		✓			✓					
Soudan											
Sri Lanka					✓						
Soudan			✓								
Suisse	✓										
Suriname											
Swaziland											
Syrie	✓							✓			
Tadjikistan		✓				✓					
Taiwan, Chine					✓						
Tanzanie											
Tchad					✓						
Thaïlande				✓		✓	✓	✓			
Timor-Leste											
Togo											
Tonga	✓	✓									
Trinité-et-Tobago											
Tunisie	✓				✓	✓	✓	✓			
Turquie						✓					
Ukraine		✓			✓		✓	✓			
Uruguay	✓						✓	✓			
Vanuatu					✓						
Venezuela							✓				
Viet Nam					✓						
Yémen	✓										
Zambie	✓			✓			✓				
Zimbabwe		✓									

✓ Réformes rendant plus facile la conduite des affaires X Réformes rendant plus difficile la conduite des affaires

MEDAC-9 : Copie du rapport intitulé « Doing Business » de 2009 rédigé par les services du Groupe de la Banque mondiale

**Tableaux
par pays**

MEDAC-9 : Copie du rapport intitulé « Doing Business » de 2009 rédigé par les services du Groupe de la Banque mondiale

TABLEAUX PAR PAYS

87

ALGÉRIE		Moyen-Orient et Afrique du Nord	RNB par habitant (USD)	3 620
Facilité de faire des affaires (classement)	132	Revenu intermédiaire, tranche inférieure	Population (m)	35,9
Création d'entreprise (classement)	141	Transfert de propriété (classement)	162	Commerce transfrontalier (classement)
Procédures (nombre)	14	Procédures (nombre)	14	Documents à l'export (nombre)
Délai (jours)	24	Délai (jours)	51	Délai à l'export (jours)
Coût (% du revenu par habitant)	10,8	Coût (% valeur du bien)	7,5	Coût à l'export (USD par conteneur)
Capital minimum (% du revenu par habitant)	36,6			Documents à l'import (nombre)
		Obtention de prêts (classement)	131	Délai à l'import (jours)
Octroi de permis de construire (classement)	112	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	3	Coût à l'import (USD par conteneur)
Procédures (nombre)	22	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	2	
Délai (jours)	240	Couverture du registre public (% des adultes)	0,2	Exécution des contrats (classement)
Coût (% du revenu par habitant)	46,8	Couverture du registre privé (% des adultes)	0,0	Procédures (nombre)
				Délai (jours)
Embauche des travailleurs (classement)	118	Protection des investisseurs (classement)	70	Coût (% de la créance)
Indice de difficulté de recruter (0-100)	44	Indice de divulgation de l'information (0-10)	6	
Indice de rigidité des horaires (0-100)	60	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	6	Fermeture d'entreprise (classement)
Indice de difficulté de licencier (0-100)	40	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	4	Délai (années)
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	48	Indice de protection des investisseurs (0-10)	5,3	Coût (% de la valeur du patrimoine)
Coût de licenciement (semaines de salaire)	17			Taux de recouvrement (cents par dollar)
		Paiement des taxes et impôts (classement)	166	
		Paiements (nombre par année)	34	
		Délai (heures par année)	451	
		Total à payer (% du bénéfice brut)	74,2	
ALLEMAGNE		OCDE - Revenu élevé	RNB par habitant (USD)	38 860
Facilité de faire des affaires (classement)	25	Revenu élevé	Population (m)	82,3
Création d'entreprise (classement)	102	Transfert de propriété (classement)	52	Commerce transfrontalier (classement)
Procédures (nombre)	9	Procédures (nombre)	4	Documents à l'export (nombre)
Délai (jours)	18	Délai (jours)	40	Délai à l'export (jours)
Coût (% du revenu par habitant)	5,6	Coût (% valeur du bien)	5,2	Coût à l'export (USD par conteneur)
Capital minimum (% du revenu par habitant)	42,2			Documents à l'import (nombre)
		Obtention de prêts (classement)	12	Délai à l'import (jours)
Octroi de permis de construire (classement)	15	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	7	Coût à l'import (USD par conteneur)
Procédures (nombre)	12	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	6	
Délai (jours)	100	Couverture du registre public (% des adultes)	0,7	Exécution des contrats (classement)
Coût (% du revenu par habitant)	62,2	Couverture du registre privé (% des adultes)	98,4	Procédures (nombre)
				Délai (jours)
Embauche des travailleurs (classement)	142	Protection des investisseurs (classement)	88	Coût (% de la créance)
Indice de difficulté de recruter (0-100)	33	Indice de divulgation de l'information (0-10)	5	
Indice de rigidité des horaires (0-100)	60	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	5	Fermeture d'entreprise (classement)
Indice de difficulté de licencier (0-100)	40	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	5	Délai (années)
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	44	Indice de protection des investisseurs (0-10)	5,0	Coût (% de la valeur du patrimoine)
Coût de licenciement (semaines de salaire)	69			Taux de recouvrement (cents par dollar)
		Paiement des taxes et impôts (classement)	80	
		Paiements (nombre par année)	16	
		Délai (heures par année)	196	
		Total à payer (% du bénéfice brut)	50,5	
ANGOLA		Afrique subsaharienne	RNB par habitant (USD)	2 560
Facilité de faire des affaires (classement)	168	Revenu intermédiaire, tranche inférieure	Population (m)	17,0
Création d'entreprise (classement)	156	Transfert de propriété (classement)	173	Commerce transfrontalier (classement)
Procédures (nombre)	8	Procédures (nombre)	7	Documents à l'export (nombre)
Délai (jours)	68	Délai (jours)	334	Délai à l'export (jours)
Coût (% du revenu par habitant)	196,8	Coût (% valeur du bien)	11,6	Coût à l'export (USD par conteneur)
Capital minimum (% du revenu par habitant)	39,1			Documents à l'import (nombre)
		Obtention de prêts (classement)	84	Délai à l'import (jours)
Octroi de permis de construire (classement)	125	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	4	Coût à l'import (USD par conteneur)
Procédures (nombre)	12	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	4	
Délai (jours)	328	Couverture du registre public (% des adultes)	2,7	Exécution des contrats (classement)
Coût (% du revenu par habitant)	831,1	Couverture du registre privé (% des adultes)	0,0	Procédures (nombre)
				Délai (jours)
Embauche des travailleurs (classement)	174	Protection des investisseurs (classement)	53	Coût (% de la créance)
Indice de difficulté de recruter (0-100)	67	Indice de divulgation de l'information (0-10)	5	
Indice de rigidité des horaires (0-100)	60	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	6	Fermeture d'entreprise (classement)
Indice de difficulté de licencier (0-100)	70	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	6	Délai (années)
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	66	Indice de protection des investisseurs (0-10)	5,7	Coût (% de la valeur du patrimoine)
Coût de licenciement (semaines de salaire)	58			Taux de recouvrement (cents par dollar)
		Paiement des taxes et impôts (classement)	130	
		Paiements (nombre par année)	31	
		Délai (heures par année)	272	
		Total à payer (% du bénéfice brut)	53,2	

MEDAC-9 : Copie du rapport intitulé « Doing Business » de 2009 rédigé par les services du Groupe de la Banque mondiale

88 DOING BUSINESS 2009

ANTIGUA-ET-BARBUDA		Amérique latine & Caraïbes		RNB par habitant (USD)	11 520
Facilité de faire des affaires (classement)		Revenu élevé		Population (m)	
Création d'entreprise (classement)	45	Transfert de propriété (classement)	97	Commerce transfrontalier (classement)	46
Procédures (nombre)	8	Procédures (nombre)	6	Documents à l'export (nombre)	5
Délai (jours)	21	Délai (jours)	26	Délai à l'export (jours)	15
Coût (% du revenu par habitant)	11,6	Coût (% valeur du bien)	10,9	Coût à l'export (USD par conteneur)	1 133
Capital minimum (% du revenu par habitant)	0,0			Documents à l'import (nombre)	6
		Obtention de prêts (classement)	109	Délai à l'import (jours)	15
Octroi de permis de construire (classement)	22	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	7	Coût à l'import (USD par conteneur)	1 133
Procédures (nombre)	13	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	0		
Délai (jours)	156	Couverture du registre public (% des adultes)	0,0	Exécution des contrats (classement)	73
Coût (% du revenu par habitant)	25,8	Couverture du registre privé (% des adultes)	0,0	Procédures (nombre)	45
				Délai (jours)	351
Embauche des travailleurs (classement)	46	Protection des investisseurs (classement)	24	Coût (% de la créance)	22,7
Indice de difficulté de recruter (0-100)	11	Indice de divulgation de l'information (0-10)	4		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	0	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	8	Fermeture d'entreprise (classement)	61
Indice de difficulté de licencier (0-100)	20	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	7	Délai (années)	3,0
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	10	Indice de protection des investisseurs (0-10)	6,3	Coût (% de la valeur du patrimoine)	7
Coût de licenciement (semaines de salaire)	52			Taux de recouvrement (cents par dollar)	35,5
		Paiement des taxes et impôts (classement)	136		
		Paielements (nombre par année)	56		
		Délai (heures par année)	207		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	46,8		

ARABIE SAOUDITE		Moyen-Orient et Afrique du Nord		RNB par habitant (USD)	15 440
Facilité de faire des affaires (classement)		Revenu élevé		Population (m)	
Création d'entreprise (classement)	28	Transfert de propriété (classement)	1	Commerce transfrontalier (classement)	16
Procédures (nombre)	7	Procédures (nombre)	2	Documents à l'export (nombre)	5
Délai (jours)	12	Délai (jours)	2	Délai à l'export (jours)	17
Coût (% du revenu par habitant)	14,9	Coût (% valeur du bien)	0,0	Coût à l'export (USD par conteneur)	681
Capital minimum (% du revenu par habitant)	0,0			Documents à l'import (nombre)	5
		Obtention de prêts (classement)	59	Délai à l'import (jours)	18
Octroi de permis de construire (classement)	50	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	4	Coût à l'import (USD par conteneur)	678
Procédures (nombre)	18	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	6		
Délai (jours)	125	Couverture du registre public (% des adultes)	0,0	Exécution des contrats (classement)	137
Coût (% du revenu par habitant)	74,7	Couverture du registre privé (% des adultes)	14,1	Procédures (nombre)	44
				Délai (jours)	635
Embauche des travailleurs (classement)	45	Protection des investisseurs (classement)	24	Coût (% de la créance)	27,5
Indice de difficulté de recruter (0-100)	0	Indice de divulgation de l'information (0-10)	8		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	40	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	8	Fermeture d'entreprise (classement)	57
Indice de difficulté de licencier (0-100)	0	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	3	Délai (années)	1,5
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	13	Indice de protection des investisseurs (0-10)	6,3	Coût (% de la valeur du patrimoine)	22
Coût de licenciement (semaines de salaire)	80			Taux de recouvrement (cents par dollar)	37,5
		Paiement des taxes et impôts (classement)	7		
		Paielements (nombre par année)	14		
		Délai (heures par année)	79		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	14,5		

ARGENTINE		Amérique latine & Caraïbes		RNB par habitant (USD)	6 050
Facilité de faire des affaires (classement)		Revenu intermédiaire, tranches supérieures		Population (m)	
Création d'entreprise (classement)	135	Transfert de propriété (classement)	95	Commerce transfrontalier (classement)	106
Procédures (nombre)	15	Procédures (nombre)	5	Documents à l'export (nombre)	9
Délai (jours)	32	Délai (jours)	51	Délai à l'export (jours)	13
Coût (% du revenu par habitant)	9,0	Coût (% valeur du bien)	7,5	Coût à l'export (USD par conteneur)	1 480
Capital minimum (% du revenu par habitant)	3,7			Documents à l'import (nombre)	7
		Obtention de prêts (classement)	59	Délai à l'import (jours)	18
Octroi de permis de construire (classement)	167	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	4	Coût à l'import (USD par conteneur)	1 810
Procédures (nombre)	28	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	6		
Délai (jours)	338	Couverture du registre public (% des adultes)	31,2	Exécution des contrats (classement)	45
Coût (% du revenu par habitant)	183,3	Couverture du registre privé (% des adultes)	100,0	Procédures (nombre)	36
				Délai (jours)	590
Embauche des travailleurs (classement)	130	Protection des investisseurs (classement)	104	Coût (% de la créance)	16,5
Indice de difficulté de recruter (0-100)	44	Indice de divulgation de l'information (0-10)	6		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	60	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	2	Fermeture d'entreprise (classement)	83
Indice de difficulté de licencier (0-100)	0	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	6	Délai (années)	2,8
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	35	Indice de protection des investisseurs (0-10)	4,7	Coût (% de la valeur du patrimoine)	12
Coût de licenciement (semaines de salaire)	95			Taux de recouvrement (cents par dollar)	29,8
		Paiement des taxes et impôts (classement)	134		
		Paielements (nombre par année)	9		
		Délai (heures par année)	453		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	108,1		

ARMÉNIE		Europe de l'Est & Asie centrale	RNB par habitant (USD)	2 640	
Facilité de faire des affaires (classement)	44	Revenu intermédiaire, tranche inférieure	Population (m)	5,0	
Création d'entreprise (classement)	66	Transfert de propriété (classement)	5	Commerce transfrontalier (classement)	143
Procédures (nombre)	9	Procédures (nombre)	3	Documents à l'export (nombre)	7
Délai (jours)	18	Délai (jours)	4	Délai à l'export (jours)	30
Coût (% du revenu par habitant)	3,6	Coût (% valeur du bien)	0,3	Coût à l'export (USD par conteneur)	1 746
Capital minimum (% du revenu par habitant)	2,3	Obtention de prêts (classement)	28	Documents à l'import (nombre)	9
Octroi de permis de construire (classement)	42	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	7	Délai à l'import (jours)	24
Procédures (nombre)	19	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	5	Coût à l'import (USD par conteneur)	1 981
Délai (jours)	116	Couverture du registre public (% des adultes)	2,6	Exécution des contrats (classement)	61
Coût (% du revenu par habitant)	28,0	Couverture du registre privé (% des adultes)	24,4	Procédures (nombre)	49
Embauche des travailleurs (classement)	54	Protection des investisseurs (classement)	88	Délai (jours)	285
Indice de difficulté de recruter (0-100)	33	Indice de divulgation de l'information (0-10)	5	Coût (% de la créance)	19,0
Indice de rigidité des horaires (0-100)	40	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	2	Fermeture d'entreprise (classement)	47
Indice de difficulté de licencier (0-100)	20	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	8	Délai (années)	1,9
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	31	Indice de protection des investisseurs (0-10)	5,0	Coût (% de la valeur du patrimoine)	4
Coût de licenciement (semaines de salaire)	13	Paiement des taxes et impôts (classement)	150	Taux de recouvrement (cents par dollar)	41,8
		Paiements (nombre par année)	50		
		Délai (heures par année)	958		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	36,6		
AUSTRALIE		OCDE - Revenu élevé	RNB par habitant (USD)	35 960	
Facilité de faire des affaires (classement)	9	Revenu élevé	Population (m)	21,0	
Création d'entreprise (classement)	3	Transfert de propriété (classement)	33	Commerce transfrontalier (classement)	45
Procédures (nombre)	2	Procédures (nombre)	5	Documents à l'export (nombre)	6
Délai (jours)	2	Délai (jours)	5	Délai à l'export (jours)	9
Coût (% du revenu par habitant)	0,8	Coût (% valeur du bien)	4,9	Coût à l'export (USD par conteneur)	1 200
Capital minimum (% du revenu par habitant)	0,0	Obtention de prêts (classement)	5	Documents à l'import (nombre)	6
Octroi de permis de construire (classement)	57	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	9	Délai à l'import (jours)	12
Procédures (nombre)	16	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	5	Coût à l'import (USD par conteneur)	1 239
Délai (jours)	221	Couverture du registre public (% des adultes)	0,0	Exécution des contrats (classement)	20
Coût (% du revenu par habitant)	13,2	Couverture du registre privé (% des adultes)	100,0	Procédures (nombre)	28
Embauche des travailleurs (classement)	8	Protection des investisseurs (classement)	53	Délai (jours)	395
Indice de difficulté de recruter (0-100)	0	Indice de divulgation de l'information (0-10)	8	Coût (% de la créance)	20,7
Indice de rigidité des horaires (0-100)	0	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	2	Fermeture d'entreprise (classement)	14
Indice de difficulté de licencier (0-100)	10	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	7	Délai (années)	1,0
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	3	Indice de protection des investisseurs (0-10)	5,7	Coût (% de la valeur du patrimoine)	8
Coût de licenciement (semaines de salaire)	4	Paiement des taxes et impôts (classement)	48	Taux de recouvrement (cents par dollar)	78,8
		Paiements (nombre par année)	12		
		Délai (heures par année)	107		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	50,3		
AUTRICHE		OCDE - Revenu élevé	RNB par habitant (USD)	42 700	
Facilité de faire des affaires (classement)	27	Revenu élevé	Population (m)	8,3	
Création d'entreprise (classement)	104	Transfert de propriété (classement)	36	Commerce transfrontalier (classement)	19
Procédures (nombre)	8	Procédures (nombre)	3	Documents à l'export (nombre)	4
Délai (jours)	28	Délai (jours)	32	Délai à l'export (jours)	7
Coût (% du revenu par habitant)	5,1	Coût (% valeur du bien)	4,5	Coût à l'export (USD par conteneur)	1 125
Capital minimum (% du revenu par habitant)	52,8	Obtention de prêts (classement)	12	Documents à l'import (nombre)	5
Octroi de permis de construire (classement)	46	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	7	Délai à l'import (jours)	8
Procédures (nombre)	13	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	6	Coût à l'import (USD par conteneur)	1 125
Délai (jours)	194	Couverture du registre public (% des adultes)	1,3	Exécution des contrats (classement)	13
Coût (% du revenu par habitant)	70,4	Couverture du registre privé (% des adultes)	40,9	Procédures (nombre)	25
Embauche des travailleurs (classement)	50	Protection des investisseurs (classement)	126	Délai (jours)	397
Indice de difficulté de recruter (0-100)	0	Indice de divulgation de l'information (0-10)	3	Coût (% de la créance)	18,0
Indice de rigidité des horaires (0-100)	60	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	5	Fermeture d'entreprise (classement)	20
Indice de difficulté de licencier (0-100)	40	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	4	Délai (années)	1,1
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	33	Indice de protection des investisseurs (0-10)	4,0	Coût (% de la valeur du patrimoine)	18
Coût de licenciement (semaines de salaire)	2	Paiement des taxes et impôts (classement)	93	Taux de recouvrement (cents par dollar)	71,5
		Paiements (nombre par année)	22		
		Délai (heures par année)	170		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	54,5		

MEDAC-9 : Copie du rapport intitulé « Doing Business » de 2009 rédigé par les services du Groupe de la Banque mondiale

90 DOING BUSINESS 2009

AZERBAIDJAN		Europe de l'Est & Asie centrale		RNB par habitant (USD)	
Facilité de faire des affaires (classement)	33	Revenu intermédiaire, tranche inférieure		Population (m)	8,6
Création d'entreprise (classement)	13	Transfert de propriété (classement)	9	Commerce transfrontalier (classement)	174
Procédures (nombre)	6	Procédures (nombre)	4	Documents à l'export (nombre)	9
Délai (jours)	16	Délai (jours)	11	Délai à l'export (jours)	48
Coût (% du revenu par habitant)	3,2	Coût (% valeur du bien)	0,3	Coût à l'export (USD par conteneur)	3 075
Capital minimum (% du revenu par habitant)	0,0			Documents à l'import (nombre)	14
		Obtention de prêts (classement)	12	Délai à l'import (jours)	56
Octroi de permis de construire (classement)	155	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	8	Coût à l'import (USD par conteneur)	3 420
Procédures (nombre)	31	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	5		
Délai (jours)	207	Couverture du registre public (% des adultes)	3,1	Exécution des contrats (classement)	26
Coût (% du revenu par habitant)	522,6	Couverture du registre privé (% des adultes)	0,0	Procédures (nombre)	39
				Délai (jours)	237
Embauche des travailleurs (classement)	15	Protection des investisseurs (classement)	18	Coût (% de la créance)	18,5
Indice de difficulté de recruter (0-100)	0	Indice de divulgation de l'information (0-10)	7		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	0	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	5	Fermeture d'entreprise (classement)	81
Indice de difficulté de licencier (0-100)	10	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	8	Délai (années)	2,7
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	3	Indice de protection des investisseurs (0-10)	6,7	Coût (% de la valeur du patrimoine)	8
Coût de licenciement (semaines de salaire)	22			Taux de recouvrement (cents par dollar)	30,1
		Paiement des taxes et impôts (classement)	102		
		Paiements (nombre par année)	23		
		Délai (heures par année)	376		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	41,1		
BAHAMAS		Amérique latine & Caraïbes		RNB par habitant (USD)	
Facilité de faire des affaires (classement)	58	Revenu élevé		Population (m)	0,3
Création d'entreprise (classement)	45	Transfert de propriété (classement)	143	Commerce transfrontalier (classement)	51
Procédures (nombre)	7	Procédures (nombre)	7	Documents à l'export (nombre)	6
Délai (jours)	31	Délai (jours)	48	Délai à l'export (jours)	16
Coût (% du revenu par habitant)	9,8	Coût (% valeur du bien)	12,5	Coût à l'export (USD par conteneur)	930
Capital minimum (% du revenu par habitant)	0,0			Documents à l'import (nombre)	6
		Obtention de prêts (classement)	68	Délai à l'import (jours)	13
Octroi de permis de construire (classement)	92	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	9	Coût à l'import (USD par conteneur)	1 380
Procédures (nombre)	18	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	0		
Délai (jours)	197	Couverture du registre public (% des adultes)	0,0	Exécution des contrats (classement)	120
Coût (% du revenu par habitant)	241,6	Couverture du registre privé (% des adultes)	0,0	Procédures (nombre)	49
				Délai (jours)	427
Embauche des travailleurs (classement)	44	Protection des investisseurs (classement)	104	Coût (% de la créance)	28,9
Indice de difficulté de recruter (0-100)	11	Indice de divulgation de l'information (0-10)	2		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	0	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	5	Fermeture d'entreprise (classement)	29
Indice de difficulté de licencier (0-100)	40	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	7	Délai (années)	5,0
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	17	Indice de protection des investisseurs (0-10)	4,7	Coût (% de la valeur du patrimoine)	4
Coût de licenciement (semaines de salaire)	26			Taux de recouvrement (cents par dollar)	54,7
		Paiement des taxes et impôts (classement)	39		
		Paiements (nombre par année)	17		
		Délai (heures par année)	58		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	47,0		
BAHREIN		Moyen-Orient et Afrique du Nord		RNB par habitant (USD)	
Facilité de faire des affaires (classement)	18	Revenu élevé		Population (m)	0,8
Création d'entreprise (classement)	49	Transfert de propriété (classement)	18	Commerce transfrontalier (classement)	21
Procédures (nombre)	7	Procédures (nombre)	2	Documents à l'export (nombre)	5
Délai (jours)	9	Délai (jours)	31	Délai à l'export (jours)	14
Coût (% du revenu par habitant)	0,6	Coût (% valeur du bien)	0,9	Coût à l'export (USD par conteneur)	805
Capital minimum (% du revenu par habitant)	210,1			Documents à l'import (nombre)	6
		Obtention de prêts (classement)	84	Délai à l'import (jours)	15
Octroi de permis de construire (classement)	14	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	4	Coût à l'import (USD par conteneur)	845
Procédures (nombre)	13	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	4		
Délai (jours)	56	Couverture du registre public (% des adultes)	0,0	Exécution des contrats (classement)	113
Coût (% du revenu par habitant)	57,2	Couverture du registre privé (% des adultes)	35,8	Procédures (nombre)	48
				Délai (jours)	635
Embauche des travailleurs (classement)	26	Protection des investisseurs (classement)	53	Coût (% de la créance)	14,7
Indice de difficulté de recruter (0-100)	0	Indice de divulgation de l'information (0-10)	8		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	20	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	4	Fermeture d'entreprise (classement)	25
Indice de difficulté de licencier (0-100)	50	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	5	Délai (années)	2,5
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	23	Indice de protection des investisseurs (0-10)	5,7	Coût (% de la valeur du patrimoine)	10
Coût de licenciement (semaines de salaire)	4			Taux de recouvrement (cents par dollar)	63,2
		Paiement des taxes et impôts (classement)	15		
		Paiements (nombre par année)	25		
		Délai (heures par année)	36		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	15,0		

BANGLADESH		Asie du Sud	RNB par habitant (USD)	470	
Facilité de faire des affaires (classement)	110	Revenu faible	Population (m)	158,6	
Création d'entreprise (classement)	90	Transfert de propriété (classement)	175	Commerce transfrontalier (classement)	105
Procédures (nombre)	7	Procédures (nombre)	8	Documents à l'export (nombre)	6
Délai (jours)	73	Délai (jours)	245	Délai à l'export (jours)	28
Coût (% du revenu par habitant)	25,7	Coût (% valeur du bien)	10,4	Coût à l'export (USD par conteneur)	970
Capital minimum (% du revenu par habitant)	0,0			Documents à l'import (nombre)	8
		Obtention de prêts (classement)	59	Délai à l'import (jours)	32
Octroi de permis de construire (classement)	114	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	8	Coût à l'import (USD par conteneur)	1 375
Procédures (nombre)	14	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	2		
Délai (jours)	231	Couverture du registre public (% des adultes)	0,9	Exécution des contrats (classement)	178
Coût (% du revenu par habitant)	739,8	Couverture du registre privé (% des adultes)	0,0	Procédures (nombre)	41
				Délai (jours)	1 442
Embauche des travailleurs (classement)	132	Protection des investisseurs (classement)	18	Coût (% de la créance)	63,3
Indice de difficulté de recruter (0-100)	44	Indice de divulgation de l'information (0-10)	6		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	20	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	7	Fermeture d'entreprise (classement)	106
Indice de difficulté de licencier (0-100)	40	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	7	Délai (années)	4,0
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	35	Indice de protection des investisseurs (0-10)	6,7	Coût (% de la valeur du patrimoine)	8
Coût de licenciement (semaines de salaire)	104			Taux de recouvrement (cents par dollar)	23,2
		Paiement des taxes et impôts (classement)	90		
		Palements (nombre par année)	21		
		Délai (heures par année)	302		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	39,5		
BELARUS		Europe de l'Est & Asie centrale	RNB par habitant (USD)	4 220	
Facilité de faire des affaires (classement)	85	Revenu intermédiaire, tranche supérieure	Population (m)	9,7	
Création d'entreprise (classement)	97	Transfert de propriété (classement)	14	Commerce transfrontalier (classement)	134
Procédures (nombre)	8	Procédures (nombre)	4	Documents à l'export (nombre)	8
Délai (jours)	31	Délai (jours)	21	Délai à l'export (jours)	20
Coût (% du revenu par habitant)	7,8	Coût (% valeur du bien)	0,0	Coût à l'export (USD par conteneur)	1 772
Capital minimum (% du revenu par habitant)	12,4			Documents à l'import (nombre)	8
		Obtention de prêts (classement)	109	Délai à l'import (jours)	26
Octroi de permis de construire (classement)	65	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	2	Coût à l'import (USD par conteneur)	1 720
Procédures (nombre)	17	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	5		
Délai (jours)	210	Couverture du registre public (% des adultes)	2,4	Exécution des contrats (classement)	14
Coût (% du revenu par habitant)	39,2	Couverture du registre privé (% des adultes)	0,0	Procédures (nombre)	28
				Délai (jours)	225
Embauche des travailleurs (classement)	49	Protection des investisseurs (classement)	104	Coût (% de la créance)	23,4
Indice de difficulté de recruter (0-100)	0	Indice de divulgation de l'information (0-10)	5		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	40	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	1	Fermeture d'entreprise (classement)	71
Indice de difficulté de licencier (0-100)	40	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	8	Délai (années)	5,8
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	27	Indice de protection des investisseurs (0-10)	4,7	Coût (% de la valeur du patrimoine)	22
Coût de licenciement (semaines de salaire)	22			Taux de recouvrement (cents par dollar)	33,4
		Paiement des taxes et impôts (classement)	181		
		Palements (nombre par année)	112		
		Délai (heures par année)	1 188		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	117,5		
BELGIQUE		OCDE: Revenu élevé	RNB par habitant (USD)	40 710	
Facilité de faire des affaires (classement)	19	Revenu élevé	Population (m)	10,6	
Création d'entreprise (classement)	20	Transfert de propriété (classement)	168	Commerce transfrontalier (classement)	43
Procédures (nombre)	3	Procédures (nombre)	7	Documents à l'export (nombre)	4
Délai (jours)	4	Délai (jours)	132	Délai à l'export (jours)	8
Coût (% du revenu par habitant)	5,2	Coût (% valeur du bien)	12,7	Coût à l'export (USD par conteneur)	1 619
Capital minimum (% du revenu par habitant)	19,9			Documents à l'import (nombre)	5
		Obtention de prêts (classement)	43	Délai à l'import (jours)	9
Octroi de permis de construire (classement)	44	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	7	Coût à l'import (USD par conteneur)	1 600
Procédures (nombre)	14	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	4		
Délai (jours)	169	Couverture du registre public (% des adultes)	57,7	Exécution des contrats (classement)	22
Coût (% du revenu par habitant)	65,2	Couverture du registre privé (% des adultes)	0,0	Procédures (nombre)	25
				Délai (jours)	505
Embauche des travailleurs (classement)	37	Protection des investisseurs (classement)	15	Coût (% de la créance)	16,6
Indice de difficulté de recruter (0-100)	11	Indice de divulgation de l'information (0-10)	8		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	40	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	6	Fermeture d'entreprise (classement)	8
Indice de difficulté de licencier (0-100)	10	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	7	Délai (années)	0,9
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	20	Indice de protection des investisseurs (0-10)	7,0	Coût (% de la valeur du patrimoine)	4
Coût de licenciement (semaines de salaire)	16			Taux de recouvrement (cents par dollar)	86,3
		Paiement des taxes et impôts (classement)	64		
		Palements (nombre par année)	11		
		Délai (heures par année)	156		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	58,1		

MEDAC-9 : Copie du rapport intitulé « Doing Business » de 2009 rédigé par les services du Groupe de la Banque mondiale

92 DOING BUSINESS 2009

BELIZE		Amérique latine & Caraïbes		RNB par habitant (USD)	3 800
Facilité de faire des affaires (classement)	78	Revenu intermédiaire, tranche supérieure		Population (m)	0,3
Création d'entreprise (classement)	139	Transfert de propriété (classement)	121	Commerce transfrontalier (classement)	114
Procédures (nombre)	9	Procédures (nombre)	8	Documents à l'export (nombre)	7
Délai (jours)	44	Délai (jours)	60	Délai à l'export (jours)	21
Coût (% du revenu par habitant)	51,1	Coût (% valeur du bien)	4,7	Coût à l'export (USD par conteneur)	1 810
Capital minimum (% du revenu par habitant)	0,0			Documents à l'import (nombre)	6
		Obtention de prêts (classement)	84	Délai à l'import (jours)	21
Octroi de permis de construire (classement)	2	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	8	Coût à l'import (USD par conteneur)	2 145
Procédures (nombre)	11	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	0		
Délai (jours)	66	Couverture du registre public (% des adultes)	0,0	Exécution des contrats (classement)	168
Coût (% du revenu par habitant)	17,8	Couverture du registre privé (% des adultes)	0,0	Procédures (nombre)	51
				Délai (jours)	892
Embauche des travailleurs (classement)	25	Protection des investisseurs (classement)	113	Coût (% de la créance)	27,5
Indice de difficulté de recruter (0-100)	22	Indice de divulgation de l'information (0-10)	3		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	20	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	4	Fermeture d'entreprise (classement)	24
Indice de difficulté de licencier (0-100)	0	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	6	Délai (années)	1,0
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	14	Indice de protection des investisseurs (0-10)	4,3	Coût (% de la valeur du patrimoine)	23
Coût de licenciement (semaines de salaire)	24			Taux de recouvrement (cents par dollar)	63,4
		Paiement des taxes et impôts (classement)	53		
		Paievements (nombre par année)	40		
		Délai (heures par année)	147		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	28,2		
BÉNIN		Afrique subsaharienne		RNB par habitant (USD)	570
Facilité de faire des affaires (classement)	169	Revenu faible		Population (m)	0,0
Création d'entreprise (classement)	149	Transfert de propriété (classement)	119	Commerce transfrontalier (classement)	129
Procédures (nombre)	7	Procédures (nombre)	4	Documents à l'export (nombre)	7
Délai (jours)	31	Délai (jours)	120	Délai à l'export (jours)	32
Coût (% du revenu par habitant)	196,0	Coût (% valeur du bien)	11,9	Coût à l'export (USD par conteneur)	1 237
Capital minimum (% du revenu par habitant)	347,0			Documents à l'import (nombre)	7
		Obtention de prêts (classement)	145	Délai à l'import (jours)	40
Octroi de permis de construire (classement)	130	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	3	Coût à l'import (USD par conteneur)	1 393
Procédures (nombre)	15	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	1		
Délai (jours)	410	Couverture du registre public (% des adultes)	10,5	Exécution des contrats (classement)	175
Coût (% du revenu par habitant)	303,6	Couverture du registre privé (% des adultes)	0,0	Procédures (nombre)	42
				Délai (jours)	825
Embauche des travailleurs (classement)	116	Protection des investisseurs (classement)	150	Coût (% de la créance)	64,7
Indice de difficulté de recruter (0-100)	39	Indice de divulgation de l'information (0-10)	6		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	40	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	1	Fermeture d'entreprise (classement)	130
Indice de difficulté de licencier (0-100)	40	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	3	Délai (années)	4,0
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	40	Indice de protection des investisseurs (0-10)	3,3	Coût (% de la valeur du patrimoine)	22
Coût de licenciement (semaines de salaire)	36			Taux de recouvrement (cents par dollar)	16,7
		Paiement des taxes et impôts (classement)	165		
		Paievements (nombre par année)	55		
		Délai (heures par année)	270		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	73,2		
BHOUTAN		Asie du Sud		RNB par habitant (USD)	1 770
Facilité de faire des affaires (classement)	124	Revenu intermédiaire, tranche inférieure		Population (m)	0,7
Création d'entreprise (classement)	63	Transfert de propriété (classement)	38	Commerce transfrontalier (classement)	151
Procédures (nombre)	8	Procédures (nombre)	5	Documents à l'export (nombre)	8
Délai (jours)	46	Délai (jours)	64	Délai à l'export (jours)	38
Coût (% du revenu par habitant)	8,5	Coût (% valeur du bien)	0,0	Coût à l'export (USD par conteneur)	1 210
Capital minimum (% du revenu par habitant)	0,0			Documents à l'import (nombre)	11
		Obtention de prêts (classement)	172	Délai à l'import (jours)	38
Octroi de permis de construire (classement)	116	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	2	Coût à l'import (USD par conteneur)	2 140
Procédures (nombre)	25	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	0		
Délai (jours)	183	Couverture du registre public (% des adultes)	0,0	Exécution des contrats (classement)	37
Coût (% du revenu par habitant)	158,4	Couverture du registre privé (% des adultes)	0,0	Procédures (nombre)	47
				Délai (jours)	225
Embauche des travailleurs (classement)	13	Protection des investisseurs (classement)	126	Coût (% de la créance)	0,1
Indice de difficulté de recruter (0-100)	0	Indice de divulgation de l'information (0-10)	5		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	0	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	3	Fermeture d'entreprise (classement)	181
Indice de difficulté de licencier (0-100)	20	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	4	Délai (années)	AUCUN CAS
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	7	Indice de protection des investisseurs (0-10)	4,0	Coût (% de la valeur du patrimoine)	AUCUN CAS
Coût de licenciement (semaines de salaire)	10			Taux de recouvrement (cents par dollar)	0,0
		Paiement des taxes et impôts (classement)	82		
		Paievements (nombre par année)	19		
		Délai (heures par année)	274		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	39,8		

MEDAC-9 : Copie du rapport intitulé « Doing Business » de 2009 rédigé par les services du Groupe de la Banque mondiale

TABLEAUX PAR PAYS 93

BOLIVIE		Amérique latine & Caraïbes		RNB par habitant (USD)	
Facilité de faire des affaires (classement)	150	Revenu intermédiaire, tranche inférieure		Population (m)	1260
Création d'entreprise (classement)	165	Transfert de propriété (classement)	129	Commerce transfrontalier (classement)	117
Procédures (nombre)	15	Procédures (nombre)	7	Documents à l'export (nombre)	8
Délai (jours)	50	Délai (jours)	92	Délai à l'export (jours)	19
Coût (% du revenu par habitant)	112,4	Coût (% valeur du bien)	4,9	Coût à l'export (USD par conteneur)	1425
Capital minimum (% du revenu par habitant)	2,8			Documents à l'import (nombre)	7
		Obtention de prêts (classement)	109	Délai à l'import (jours)	23
Octroi de permis de construire (classement)	98	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	1	Coût à l'import (USD par conteneur)	1 747
Procédures (nombre)	17	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	6		
Délai (jours)	249	Couverture du registre public (% des adultes)	11,9	Exécution des contrats (classement)	133
Coût (% du revenu par habitant)	121,6	Couverture du registre privé (% des adultes)	29,7	Procédures (nombre)	40
				Délai (jours)	591
Embauche des travailleurs (classement)	180	Protection des investisseurs (classement)	126	Coût (% de la créance)	33,2
Indice de difficulté de recruter (0-100)	78	Indice de divulgation de l'information (0-10)	1		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	60	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	5	Fermeture d'entreprise (classement)	59
Indice de difficulté de licencier (0-100)	100	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	6	Délai (années)	1,8
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	79	Indice de protection des investisseurs (0-10)	4,0	Coût (% de la valeur du patrimoine)	15
Coût de licenciement (semaines de salaire)	PAS POSSIBLE	Paiement des taxes et impôts (classement)	176	Taux de recouvrement (cents par dollar)	37,3
		Paiements (nombre par année)	41		
		Délai (heures par année)	1 080		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	78,1		
BOSNIE-HERZEGOVINE		Europe de l'Est & Asie centrale		RNB par habitant (USD)	
Facilité de faire des affaires (classement)	119	Revenu intermédiaire, tranche inférieure		Population (m)	3 580
Création d'entreprise (classement)	161	Transfert de propriété (classement)	144	Commerce transfrontalier (classement)	55
Procédures (nombre)	12	Procédures (nombre)	7	Documents à l'export (nombre)	6
Délai (jours)	60	Délai (jours)	128	Délai à l'export (jours)	16
Coût (% du revenu par habitant)	30,8	Coût (% valeur du bien)	5,2	Coût à l'export (USD par conteneur)	1 070
Capital minimum (% du revenu par habitant)	36,3			Documents à l'import (nombre)	7
		Obtention de prêts (classement)	59	Délai à l'import (jours)	16
Octroi de permis de construire (classement)	137	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	5	Coût à l'import (USD par conteneur)	1 035
Procédures (nombre)	16	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	5		
Délai (jours)	296	Couverture du registre public (% des adultes)	0,0	Exécution des contrats (classement)	123
Coût (% du revenu par habitant)	666,9	Couverture du registre privé (% des adultes)	69,2	Procédures (nombre)	38
				Délai (jours)	595
Embauche des travailleurs (classement)	117	Protection des investisseurs (classement)	88	Coût (% de la créance)	38,4
Indice de difficulté de recruter (0-100)	67	Indice de divulgation de l'information (0-10)	3		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	40	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	6	Fermeture d'entreprise (classement)	60
Indice de difficulté de licencier (0-100)	30	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	6	Délai (années)	3,3
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	46	Indice de protection des investisseurs (0-10)	5,0	Coût (% de la valeur du patrimoine)	9
Coût de licenciement (semaines de salaire)	31	Paiement des taxes et impôts (classement)	154	Taux de recouvrement (cents par dollar)	35,9
		Paiements (nombre par année)	51		
		Délai (heures par année)	428		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	44,1		
BOTSWANA		Afrique subsaharienne		RNB par habitant (USD)	
Facilité de faire des affaires (classement)	38	Revenu intermédiaire, tranche supérieure		Population (m)	5 840
Création d'entreprise (classement)	80	Transfert de propriété (classement)	29	Commerce transfrontalier (classement)	149
Procédures (nombre)	10	Procédures (nombre)	4	Documents à l'export (nombre)	6
Délai (jours)	78	Délai (jours)	11	Délai à l'export (jours)	31
Coût (% du revenu par habitant)	2,3	Coût (% valeur du bien)	5,0	Coût à l'export (USD par conteneur)	2 508
Capital minimum (% du revenu par habitant)	0,0			Documents à l'import (nombre)	9
		Obtention de prêts (classement)	43	Délai à l'import (jours)	42
Octroi de permis de construire (classement)	119	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	7	Coût à l'import (USD par conteneur)	3 064
Procédures (nombre)	24	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	4		
Délai (jours)	167	Couverture du registre public (% des adultes)	0,0	Exécution des contrats (classement)	92
Coût (% du revenu par habitant)	311,9	Couverture du registre privé (% des adultes)	52,9	Procédures (nombre)	29
				Délai (jours)	987
Embauche des travailleurs (classement)	73	Protection des investisseurs (classement)	38	Coût (% de la créance)	28,1
Indice de difficulté de recruter (0-100)	0	Indice de divulgation de l'information (0-10)	7		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	20	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	8	Fermeture d'entreprise (classement)	26
Indice de difficulté de licencier (0-100)	40	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	3	Délai (années)	1,7
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	20	Indice de protection des investisseurs (0-10)	6,0	Coût (% de la valeur du patrimoine)	15
Coût de licenciement (semaines de salaire)	90	Paiement des taxes et impôts (classement)	17	Taux de recouvrement (cents par dollar)	60,3
		Paiements (nombre par année)	19		
		Délai (heures par année)	140		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	17,1		

MEDAC-9 : Copie du rapport intitulé « Doing Business » de 2009 rédigé par les services du Groupe de la Banque mondiale

94 DOING BUSINESS 2009

BRESIL		Amerique latine & Caraïbes	RNB par habitant (USD)	5 910	
Facilité de faire des affaires (classement)	125	Revenu intermédiaire, tranche supérieure	Population (m)	191,6	
Création d'entreprise (classement)	127	Transfert de propriété (classement)	111	Commerce transfrontalier (classement)	92
Procédures (nombre)	18	Procédures (nombre)	14	Documents à l'export (nombre)	8
Délai (jours)	152	Délai (jours)	42	Délai à l'export (jours)	14
Coût (% du revenu par habitant)	8,2	Coût (% valeur du bien)	2,7	Coût à l'export (USD par conteneur)	1 240
Capital minimum (% du revenu par habitant)	0,0			Documents à l'import (nombre)	7
		Obtention de prêts (classement)	84	Délai à l'import (jours)	19
Octroi de permis de construire (classement)	108	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	3	Coût à l'import (USD par conteneur)	1 275
Procédures (nombre)	18	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	5		
Délai (jours)	411	Couverture du registre public (% des adultes)	20,2	Exécution des contrats (classement)	100
Coût (% du revenu par habitant)	46,7	Couverture du registre privé (% des adultes)	62,2	Procédures (nombre)	45
				Délai (jours)	616
Embauche des travailleurs (classement)	121	Protection des investisseurs (classement)	70	Coût (% de la créance)	16,5
Indice de difficulté de recruter (0-100)	78	Indice de divulgation de l'information (0-10)	6		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	60	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	7	Fermeture d'entreprise (classement)	127
Indice de difficulté de licencier (0-100)	0	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	3	Délai (années)	4,0
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	46	Indice de protection des investisseurs (0-10)	5,3	Coût (% de la valeur du patrimoine)	12
Coût de licenciement (semaines de salaire)	37			Taux de recouvrement (cents par dollar)	17,1
		Paiement des taxes et impôts (classement)	145		
		Paiements (nombre par année)	11		
		Délai (heures par année)	2 600		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	69,4		
BRUNEI		Asie de l'Est et Pacifique	RNB par habitant (USD)	36 216	
Facilité de faire des affaires (classement)	88	Revenu élevé	Population (m)	0,4	
Création d'entreprise (classement)	130	Transfert de propriété (classement)	177	Commerce transfrontalier (classement)	42
Procédures (nombre)	18	Procédures (nombre)	AUCUN CAS	Documents à l'export (nombre)	6
Délai (jours)	116	Délai (jours)	AUCUN CAS	Délai à l'export (jours)	28
Coût (% du revenu par habitant)	9,2	Coût (% valeur du bien)	AUCUN CAS	Coût à l'export (USD par conteneur)	630
Capital minimum (% du revenu par habitant)	0,0			Documents à l'import (nombre)	6
		Obtention de prêts (classement)	109	Délai à l'import (jours)	19
Octroi de permis de construire (classement)	72	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	7	Coût à l'import (USD par conteneur)	708
Procédures (nombre)	32	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	0		
Délai (jours)	167	Couverture du registre public (% des adultes)	0,0	Exécution des contrats (classement)	157
Coût (% du revenu par habitant)	5,3	Couverture du registre privé (% des adultes)	0,0	Procédures (nombre)	58
				Délai (jours)	540
Embauche des travailleurs (classement)	5	Protection des investisseurs (classement)	113	Coût (% de la créance)	36,6
Indice de difficulté de recruter (0-100)	0	Indice de divulgation de l'information (0-10)	3		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	20	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	2	Fermeture d'entreprise (classement)	35
Indice de difficulté de licencier (0-100)	0	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	8	Délai (années)	2,5
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	7	Indice de protection des investisseurs (0-10)	4,3	Coût (% de la valeur du patrimoine)	4
Coût de licenciement (semaines de salaire)	4			Taux de recouvrement (cents par dollar)	47,2
		Paiement des taxes et impôts (classement)	35		
		Paiements (nombre par année)	15		
		Délai (heures par année)	144		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	37,4		
BULGARIE		Europe de l'Est & Asie centrale	RNB par habitant (USD)	4 590	
Facilité de faire des affaires (classement)	45	Revenu intermédiaire, tranche supérieure	Population (m)	7,6	
Création d'entreprise (classement)	81	Transfert de propriété (classement)	59	Commerce transfrontalier (classement)	102
Procédures (nombre)	4	Procédures (nombre)	8	Documents à l'export (nombre)	5
Délai (jours)	49	Délai (jours)	19	Délai à l'export (jours)	23
Coût (% du revenu par habitant)	2,0	Coût (% valeur du bien)	2,3	Coût à l'export (USD par conteneur)	1 626
Capital minimum (% du revenu par habitant)	47,8			Documents à l'import (nombre)	7
		Obtention de prêts (classement)	5	Délai à l'import (jours)	21
Octroi de permis de construire (classement)	117	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	8	Coût à l'import (USD par conteneur)	1 776
Procédures (nombre)	24	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	6		
Délai (jours)	139	Couverture du registre public (% des adultes)	30,7	Exécution des contrats (classement)	86
Coût (% du revenu par habitant)	493,6	Couverture du registre privé (% des adultes)	5,0	Procédures (nombre)	39
				Délai (jours)	564
Embauche des travailleurs (classement)	60	Protection des investisseurs (classement)	38	Coût (% de la créance)	23,8
Indice de difficulté de recruter (0-100)	17	Indice de divulgation de l'information (0-10)	10		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	60	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	1	Fermeture d'entreprise (classement)	75
Indice de difficulté de licencier (0-100)	10	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	7	Délai (années)	3,3
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	29	Indice de protection des investisseurs (0-10)	6,0	Coût (% de la valeur du patrimoine)	9
Coût de licenciement (semaines de salaire)	9			Taux de recouvrement (cents par dollar)	32,1
		Paiement des taxes et impôts (classement)	94		
		Paiements (nombre par année)	17		
		Délai (heures par année)	616		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	34,9		

MEDAC-9 : Copie du rapport intitulé « Doing Business » de 2009 rédigé par les services du Groupe de la Banque mondiale

TABLEAUX PAR PAYS 95

BURKINA FASO		Afrique subsaharienne		RNB par habitant (USD)	
Facilité de faire des affaires (classement)		148	Revenu faible	Population (m)	
Création d'entreprise (classement)	113	Transfert de propriété (classement)	148	Commerce transfrontalier (classement)	173
Procédures (nombre)	5	Procédures (nombre)	6	Documents à l'export (nombre)	11
Délai (jours)	16	Délai (jours)	136	Délai à l'export (jours)	45
Coût (% du revenu par habitant)	62,3	Coût (% valeur du bien)	10,2	Coût à l'export (USD par conteneur)	2 132
Capital minimum (% du revenu par habitant)	458,8			Documents à l'import (nombre)	11
		Obtention de prêts (classement)	145	Délai à l'import (jours)	54
Octroi de permis de construire (classement)	106	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	3	Coût à l'import (USD par conteneur)	3 630
Procédures (nombre)	15	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	1		
Délai (jours)	214	Couverture du registre public (% des adultes)	1,9	Exécution des contrats (classement)	110
Coût (% du revenu par habitant)	577,9	Couverture du registre privé (% des adultes)	0,0	Procédures (nombre)	37
				Délai (jours)	446
Embauche des travailleurs (classement)	57	Protection des investisseurs (classement)	142	Coût (% de la créance)	107,4
Indice de difficulté de recruter (0-100)	33	Indice de divulgation de l'information (0-10)	6		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	20	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	1	Fermeture d'entreprise (classement)	110
Indice de difficulté de licencier (0-100)	10	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	4	Délai (années)	4,0
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	21	Indice de protection des investisseurs (0-10)	3,7	Coût (% de la valeur du patrimoine)	9
Coût de licenciement (semaines de salaire)	34			Taux de recouvrement (cents par dollar)	21,7
		Paiement des taxes et impôts (classement)	132		
		Palements (nombre par année)	45		
		Délai (heures par année)	270		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	44,6		

BURUNDI		Afrique subsaharienne		RNB par habitant (USD)	
Facilité de faire des affaires (classement)		177	Revenu faible	Population (m)	
Création d'entreprise (classement)	138	Transfert de propriété (classement)	125	Commerce transfrontalier (classement)	170
Procédures (nombre)	11	Procédures (nombre)	5	Documents à l'export (nombre)	9
Délai (jours)	43	Délai (jours)	94	Délai à l'export (jours)	47
Coût (% du revenu par habitant)	215,0	Coût (% valeur du bien)	10,7	Coût à l'export (USD par conteneur)	2 147
Capital minimum (% du revenu par habitant)	0,0			Documents à l'import (nombre)	10
		Obtention de prêts (classement)	163	Délai à l'import (jours)	71
Octroi de permis de construire (classement)	173	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	2	Coût à l'import (USD par conteneur)	3 705
Procédures (nombre)	20	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	1		
Délai (jours)	384	Couverture du registre public (% des adultes)	0,3	Exécution des contrats (classement)	170
Coût (% du revenu par habitant)	8 515,8	Couverture du registre privé (% des adultes)	0,0	Procédures (nombre)	44
				Délai (jours)	832
Embauche des travailleurs (classement)	70	Protection des investisseurs (classement)	150	Coût (% de la créance)	38,6
Indice de difficulté de recruter (0-100)	0	Indice de divulgation de l'information (0-10)	4		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	60	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	1	Fermeture d'entreprise (classement)	181
Indice de difficulté de licencier (0-100)	30	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	5	Délai (années)	AUCUN CAS
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	30	Indice de protection des investisseurs (0-10)	3,3	Coût (% de la valeur du patrimoine)	AUCUN CAS
Coût de licenciement (semaines de salaire)	26			Taux de recouvrement (cents par dollar)	0,0
		Paiement des taxes et impôts (classement)	114		
		Palements (nombre par année)	32		
		Délai (heures par année)	140		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	278,7		

CAMBODGE		Asie de l'Est et Pacifique		RNB par habitant (USD)	
Facilité de faire des affaires (classement)		135	Revenu faible	Population (m)	
Création d'entreprise (classement)	169	Transfert de propriété (classement)	108	Commerce transfrontalier (classement)	122
Procédures (nombre)	9	Procédures (nombre)	7	Documents à l'export (nombre)	11
Délai (jours)	85	Délai (jours)	56	Délai à l'export (jours)	22
Coût (% du revenu par habitant)	151,7	Coût (% valeur du bien)	4,4	Coût à l'export (USD par conteneur)	732
Capital minimum (% du revenu par habitant)	43,9			Documents à l'import (nombre)	11
		Obtention de prêts (classement)	68	Délai à l'import (jours)	30
Octroi de permis de construire (classement)	147	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	9	Coût à l'import (USD par conteneur)	872
Procédures (nombre)	23	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	0		
Délai (jours)	709	Couverture du registre public (% des adultes)	0,0	Exécution des contrats (classement)	136
Coût (% du revenu par habitant)	64,3	Couverture du registre privé (% des adultes)	0,0	Procédures (nombre)	44
				Délai (jours)	401
Embauche des travailleurs (classement)	134	Protection des investisseurs (classement)	70	Coût (% de la créance)	102,7
Indice de difficulté de recruter (0-100)	44	Indice de divulgation de l'information (0-10)	5		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	60	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	9	Fermeture d'entreprise (classement)	181
Indice de difficulté de licencier (0-100)	30	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	2	Délai (années)	AUCUN CAS
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	45	Indice de protection des investisseurs (0-10)	5,3	Coût (% de la valeur du patrimoine)	AUCUN CAS
Coût de licenciement (semaines de salaire)	39			Taux de recouvrement (cents par dollar)	0,0
		Paiement des taxes et impôts (classement)	24		
		Palements (nombre par année)	27		
		Délai (heures par année)	137		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	22,6		

MEDAC-9 : Copie du rapport intitulé « Doing Business » de 2009 rédigé par les services du Groupe de la Banque mondiale

96 DOING BUSINESS 2009

CAMEROUN		Afrique subsaharienne	RNB par habitant (USD)	0 050	
Facilité de faire des affaires (classement)	164	Revenu intermédiaire, tranche inférieure	Population (m)	18,5	
Création d'entreprise (classement)	171	Transfert de propriété (classement)	138	Commerce transfrontalier (classement)	137
Procédures (nombre)	13	Procédures (nombre)	5	Documents à l'export (nombre)	9
Délai (jours)	37	Délai (jours)	93	Délai à l'export (jours)	27
Coût (% du revenu par habitant)	137,1	Coût (% valeur du bien)	17,8	Coût à l'export (USD par conteneur)	995
Capital minimum (% du revenu par habitant)	188,0			Documents à l'import (nombre)	8
		Obtention de prêts (classement)	131	Délai à l'import (jours)	33
Octroi de permis de construire (classement)	154	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	3	Coût à l'import (USD par conteneur)	1 672
Procédures (nombre)	15	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	2		
Délai (jours)	426	Couverture du registre public (% des adultes)	4,9	Exécution des contrats (classement)	172
Coût (% du revenu par habitant)	1 277,2	Couverture du registre privé (% des adultes)	0,0	Procédures (nombre)	43
				Délai (jours)	800
Embauche des travailleurs (classement)	124	Protection des investisseurs (classement)	113	Coût (% de la créance)	46,6
Indice de difficulté de recruter (0-100)	28	Indice de divulgation de l'information (0-10)	6		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	40	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	1	Fermeture d'entreprise (classement)	95
Indice de difficulté de licencier (0-100)	70	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	6	Délai (années)	3,2
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	46	Indice de protection des investisseurs (0-10)	4,3	Coût (% de la valeur du patrimoine)	15
Coût de licenciement (semaines de salaire)	33			Taux de recouvrement (cents par dollar)	25,5
		Paiement des taxes et impôts (classement)	171		
		Paiements (nombre par année)	41		
		Délai (heures par année)	1 400		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	51,4		
CANADA		OCDE - Revenu élevé	RNB par habitant (USD)	39 420	
Facilité de faire des affaires (classement)	8	Revenu élevé	Population (m)	33,0	
Création d'entreprise (classement)	2	Transfert de propriété (classement)	32	Commerce transfrontalier (classement)	44
Procédures (nombre)	1	Procédures (nombre)	6	Documents à l'export (nombre)	3
Délai (jours)	5	Délai (jours)	17	Délai à l'export (jours)	7
Coût (% du revenu par habitant)	0,5	Coût (% valeur du bien)	1,8	Coût à l'export (USD par conteneur)	1 660
Capital minimum (% du revenu par habitant)	0,0			Documents à l'import (nombre)	4
		Obtention de prêts (classement)	28	Délai à l'import (jours)	11
Octroi de permis de construire (classement)	29	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	6	Coût à l'import (USD par conteneur)	1 785
Procédures (nombre)	14	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	6		
Délai (jours)	75	Couverture du registre public (% des adultes)	0,0	Exécution des contrats (classement)	58
Coût (% du revenu par habitant)	103,7	Couverture du registre privé (% des adultes)	100,0	Procédures (nombre)	36
				Délai (jours)	570
Embauche des travailleurs (classement)	18	Protection des investisseurs (classement)	5	Coût (% de la créance)	22,3
Indice de difficulté de recruter (0-100)	11	Indice de divulgation de l'information (0-10)	8		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	0	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	9	Fermeture d'entreprise (classement)	4
Indice de difficulté de licencier (0-100)	0	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	8	Délai (années)	0,8
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	4	Indice de protection des investisseurs (0-10)	8,3	Coût (% de la valeur du patrimoine)	4
Coût de licenciement (semaines de salaire)	28			Taux de recouvrement (cents par dollar)	88,7
		Paiement des taxes et impôts (classement)	28		
		Paiements (nombre par année)	9		
		Délai (heures par année)	119		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	45,4		
CAP-VERT		Afrique subsaharienne	RNB par habitant (USD)	2 430	
Facilité de faire des affaires (classement)	143	Revenu intermédiaire, tranche inférieure	Population (m)	0,5	
Création d'entreprise (classement)	163	Transfert de propriété (classement)	124	Commerce transfrontalier (classement)	56
Procédures (nombre)	12	Procédures (nombre)	6	Documents à l'export (nombre)	5
Délai (jours)	52	Délai (jours)	73	Délai à l'export (jours)	19
Coût (% du revenu par habitant)	35,7	Coût (% valeur du bien)	7,7	Coût à l'export (USD par conteneur)	1 325
Capital minimum (% du revenu par habitant)	47,5			Documents à l'import (nombre)	5
		Obtention de prêts (classement)	123	Délai à l'import (jours)	18
Octroi de permis de construire (classement)	79	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	3	Coût à l'import (USD par conteneur)	1 129
Procédures (nombre)	18	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	3		
Délai (jours)	120	Couverture du registre public (% des adultes)	21,8	Exécution des contrats (classement)	40
Coût (% du revenu par habitant)	639,1	Couverture du registre privé (% des adultes)	0,0	Procédures (nombre)	37
				Délai (jours)	425
Embauche des travailleurs (classement)	169	Protection des investisseurs (classement)	126	Coût (% de la créance)	21,8
Indice de difficulté de recruter (0-100)	33	Indice de divulgation de l'information (0-10)	1		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	60	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	5	Fermeture d'entreprise (classement)	181
Indice de difficulté de licencier (0-100)	70	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	6	Délai (années)	AVCOUR/GIS
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	54	Indice de protection des investisseurs (0-10)	4,0	Coût (% de la valeur du patrimoine)	AVCOUR/GIS
Coût de licenciement (semaines de salaire)	93			Taux de recouvrement (cents par dollar)	0,0
		Paiement des taxes et impôts (classement)	115		
		Paiements (nombre par année)	57		
		Délai (heures par année)	100		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	54,0		

CHILI		Amérique latine & Caraïbes		RNB par habitant (USD)	
Facilité de faire des affaires (classement)	40	Revenu intermédiaire, tranche supérieure		Population (m)	16,6
Création d'entreprise (classement)	55	Transfert de propriété (classement)	39	Commerce transfrontalier (classement)	53
Procédures (nombre)	9	Procédures (nombre)	6	Documents à l'export (nombre)	6
Délai (jours)	27	Délai (jours)	-31	Délai à l'export (jours)	21
Coût (% du revenu par habitant)	7,5	Coût (% valeur du bien)	1,3	Coût à l'export (USD par conteneur)	745
Capital minimum (% du revenu par habitant)	0,0			Documents à l'import (nombre)	7
		Obtention de prêts (classement)	68	Délai à l'import (jours)	21
Octroi de permis de construire (classement)	62	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	4	Coût à l'import (USD par conteneur)	795
Procédures (nombre)	18	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	5		
Délai (jours)	155	Couverture du registre public (% des adultes)	28,1	Exécution des contrats (classement)	65
Coût (% du revenu par habitant)	101,3	Couverture du registre privé (% des adultes)	34,5	Procédures (nombre)	36
				Délai (jours)	480
Embauche des travailleurs (classement)	74	Protection des investisseurs (classement)	38	Coût (% de la créance)	28,6
Indice de difficulté de recruter (0-100)	33	Indice de divulgation de l'information (0-10)	7		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	20	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	6	Fermeture d'entreprise (classement)	112
Indice de difficulté de licencier (0-100)	20	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	5	Délai (années)	4,5
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	24	Indice de protection des investisseurs (0-10)	6,0	Coût (% de la valeur du patrimoine)	15
Coût de licenciement (semaines de salaire)	52			Taux de recouvrement (cents par dollar)	21,3
		Paiement des taxes et impôts (classement)	41		
		Paiements (nombre par année)	10		
		Délai (heures par année)	316		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	25,9		
CHINE		Asie de l'Est et Pacifique		RNB par habitant (USD)	
Facilité de faire des affaires (classement)	83	Revenu intermédiaire, tranche inférieure		Population (m)	1 320,0
Création d'entreprise (classement)	151	Transfert de propriété (classement)	30	Commerce transfrontalier (classement)	48
Procédures (nombre)	14	Procédures (nombre)	4	Documents à l'export (nombre)	7
Délai (jours)	40	Délai (jours)	29	Délai à l'export (jours)	21
Coût (% du revenu par habitant)	8,4	Coût (% valeur du bien)	3,2	Coût à l'export (USD par conteneur)	460
Capital minimum (% du revenu par habitant)	158,1			Documents à l'import (nombre)	6
		Obtention de prêts (classement)	59	Délai à l'import (jours)	24
Octroi de permis de construire (classement)	176	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	6	Coût à l'import (USD par conteneur)	545
Procédures (nombre)	37	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	4		
Délai (jours)	336	Couverture du registre public (% des adultes)	58,8	Exécution des contrats (classement)	18
Coût (% du revenu par habitant)	698,4	Couverture du registre privé (% des adultes)	0,0	Procédures (nombre)	34
				Délai (jours)	406
Embauche des travailleurs (classement)	111	Protection des investisseurs (classement)	88	Coût (% de la créance)	11,1
Indice de difficulté de recruter (0-100)	11	Indice de divulgation de l'information (0-10)	10		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	20	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	1	Fermeture d'entreprise (classement)	62
Indice de difficulté de licencier (0-100)	50	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	4	Délai (années)	1,7
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	27	Indice de protection des investisseurs (0-10)	5,0	Coût (% de la valeur du patrimoine)	22
Coût de licenciement (semaines de salaire)	91			Taux de recouvrement (cents par dollar)	35,3
		Paiement des taxes et impôts (classement)	132		
		Paiements (nombre par année)	9		
		Délai (heures par année)	504		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	79,9		
CISJORDANNIE ET GAZA		Moyen-Orient et Afrique du Nord		RNB par habitant (USD)	
Facilité de faire des affaires (classement)	131	Revenu intermédiaire, tranche inférieure		Population (m)	5,9
Création d'entreprise (classement)	166	Transfert de propriété (classement)	80	Commerce transfrontalier (classement)	85
Procédures (nombre)	11	Procédures (nombre)	7	Documents à l'export (nombre)	6
Délai (jours)	49	Délai (jours)	63	Délai à l'export (jours)	25
Coût (% du revenu par habitant)	69,1	Coût (% valeur du bien)	0,9	Coût à l'export (USD par conteneur)	835
Capital minimum (% du revenu par habitant)	56,1			Documents à l'import (nombre)	6
		Obtention de prêts (classement)	163	Délai à l'import (jours)	40
Octroi de permis de construire (classement)	149	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	0	Coût à l'import (USD par conteneur)	1 225
Procédures (nombre)	21	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	3		
Délai (jours)	199	Couverture du registre public (% des adultes)	7,8	Exécution des contrats (classement)	122
Coût (% du revenu par habitant)	1 399,9	Couverture du registre privé (% des adultes)	0,0	Procédures (nombre)	44
				Délai (jours)	700
Embauche des travailleurs (classement)	109	Protection des investisseurs (classement)	38	Coût (% de la créance)	21,2
Indice de difficulté de recruter (0-100)	33	Indice de divulgation de l'information (0-10)	6		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	40	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	5	Fermeture d'entreprise (classement)	181
Indice de difficulté de licencier (0-100)	20	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	7	Délai (années)	MOYEN CAS
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	31	Indice de protection des investisseurs (0-10)	6,0	Coût (% de la valeur du patrimoine)	MOYEN CAS
Coût de licenciement (semaines de salaire)	91			Taux de recouvrement (cents par dollar)	0,0
		Paiement des taxes et impôts (classement)	25		
		Paiements (nombre par année)	27		
		Délai (heures par année)	154		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	16,8		

MEDAC-9 : Copie du rapport intitulé « Doing Business » de 2009 rédigé par les services du Groupe de la Banque mondiale

98 DOING BUSINESS 2009

COLOMBIE		Amérique latine & Caraïbes		RNB par habitant (USD)	3 250
Facilité de faire des affaires (classement)		Revenu intermédiaire, tranche inférieure		Population (m)	
Création d'entreprise (classement)	79	Transfert de propriété (classement)	78	Commerce transfrontalier (classement)	96
Procédures (nombre)	9	Procédures (nombre)	9	Documents à l'export (nombre)	6
Délai (jours)	36	Délai (jours)	23	Délai à l'export (jours)	14
Coût (% du revenu par habitant)	14,1	Coût (% valeur du bien)	2,4	Coût à l'export (USD par conteneur)	1 690
Capital minimum (% du revenu par habitant)	0,0			Documents à l'import (nombre)	8
		Obtention de prêts (classement)	59	Délai à l'import (jours)	15
Octroi de permis de construire (classement)	54	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	5	Coût à l'import (USD par conteneur)	1 640
Procédures (nombre)	13	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	5		
Délai (jours)	114	Couverture du registre public (% des adultes)	0,0	Exécution des contrats (classement)	149
Coût (% du revenu par habitant)	661,6	Couverture du registre privé (% des adultes)	42,5	Procédures (nombre)	34
				Délai (jours)	1 346
Embauche des travailleurs (classement)	80	Protection des investisseurs (classement)	24	Coût (% de la créance)	52,6
Indice de difficulté de recruter (0-100)	11	Indice de divulgation de l'information (0-10)	8		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	40	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	2	Fermeture d'entreprise (classement)	30
Indice de difficulté de licencier (0-100)	20	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	9	Délai (années)	3,0
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	24	Indice de protection des investisseurs (0-10)	6,3	Coût (% de la valeur du patrimoine)	1
Coût de licenciement (semaines de salaire)	59			Taux de recouvrement (cents par dollar)	52,8
		Paiement des taxes et impôts (classement)	141		
		Paiements (nombre par année)	31		
		Délai (heures par année)	256		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	78,4		

COMORES		Afrique subsaharienne		RNB par habitant (USD)	680
Facilité de faire des affaires (classement)		Revenu faible		Population (m)	
Création d'entreprise (classement)	160	Transfert de propriété (classement)	93	Commerce transfrontalier (classement)	129
Procédures (nombre)	11	Procédures (nombre)	5	Documents à l'export (nombre)	10
Délai (jours)	23	Délai (jours)	24	Délai à l'export (jours)	30
Coût (% du revenu par habitant)	188,6	Coût (% valeur du bien)	20,8	Coût à l'export (USD par conteneur)	1 073
Capital minimum (% du revenu par habitant)	280,8			Documents à l'import (nombre)	10
		Obtention de prêts (classement)	163	Délai à l'import (jours)	21
Octroi de permis de construire (classement)	64	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	3	Coût à l'import (USD par conteneur)	1 057
Procédures (nombre)	18	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	0		
Délai (jours)	164	Couverture du registre public (% des adultes)	0,0	Exécution des contrats (classement)	150
Coût (% du revenu par habitant)	77,9	Couverture du registre privé (% des adultes)	0,0	Procédures (nombre)	43
				Délai (jours)	506
Embauche des travailleurs (classement)	162	Protection des investisseurs (classement)	126	Coût (% de la créance)	89,4
Indice de difficulté de recruter (0-100)	39	Indice de divulgation de l'information (0-10)	6		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	60	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	1	Fermeture d'entreprise (classement)	181
Indice de difficulté de licencier (0-100)	40	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	5	Délai (années)	AUCUN CAS
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	46	Indice de protection des investisseurs (0-10)	4,0	Coût (% de la valeur du patrimoine)	AUCUN CAS
Coût de licenciement (semaines de salaire)	100			Taux de recouvrement (cents par dollar)	0,0
		Paiement des taxes et impôts (classement)	55		
		Paiements (nombre par année)	20		
		Délai (heures par année)	100		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	48,8		

CORÉE		OCDE - Revenu élevé		RNB par habitant (USD)	19 690
Facilité de faire des affaires (classement)		Revenu élevé		Population (m)	
Création d'entreprise (classement)	126	Transfert de propriété (classement)	67	Commerce transfrontalier (classement)	12
Procédures (nombre)	10	Procédures (nombre)	7	Documents à l'export (nombre)	4
Délai (jours)	17	Délai (jours)	11	Délai à l'export (jours)	8
Coût (% du revenu par habitant)	16,9	Coût (% valeur du bien)	5,1	Coût à l'export (USD par conteneur)	767
Capital minimum (% du revenu par habitant)	53,8			Documents à l'import (nombre)	6
		Obtention de prêts (classement)	12	Délai à l'import (jours)	8
Octroi de permis de construire (classement)	23	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	7	Coût à l'import (USD par conteneur)	747
Procédures (nombre)	13	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	6		
Délai (jours)	34	Couverture du registre public (% des adultes)	0,0	Exécution des contrats (classement)	8
Coût (% du revenu par habitant)	154,6	Couverture du registre privé (% des adultes)	90,4	Procédures (nombre)	35
				Délai (jours)	230
Embauche des travailleurs (classement)	152	Protection des investisseurs (classement)	70	Coût (% de la créance)	10,3
Indice de difficulté de recruter (0-100)	44	Indice de divulgation de l'information (0-10)	7		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	60	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	2	Fermeture d'entreprise (classement)	12
Indice de difficulté de licencier (0-100)	30	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	7	Délai (années)	1,5
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	45	Indice de protection des investisseurs (0-10)	5,3	Coût (% de la valeur du patrimoine)	4
Coût de licenciement (semaines de salaire)	91			Taux de recouvrement (cents par dollar)	80,5
		Paiement des taxes et impôts (classement)	43		
		Paiements (nombre par année)	14		
		Délai (heures par année)	250		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	33,7		

MEDAC-9 : Copie du rapport intitulé « Doing Business » de 2009 rédigé par les services du Groupe de la Banque mondiale

TABLEAUX PAR PAYS 99

COSTA RICA		Amérique latine & Caraïbes		RNB par habitant (USD)	5 560
Facilité de faire des affaires (classement)	117	Revenu intermédiaire, tranche supérieure		Population (m)	4,5
Création d'entreprise (classement)	123	Transfert de propriété (classement)	45	Commerce transfrontalier (classement)	94
Procédures (nombre)	12	Procédures (nombre)	6	Documents à l'export (nombre)	7
Délai (jours)	60	Délai (jours)	-21	Délai à l'export (jours)	18
Coût (% du revenu par habitant)	20,5	Coût (% valeur du bien)	3,4	Coût à l'export (USD par conteneur)	1 050
Capital minimum (% du revenu par habitant)	0,0			Documents à l'import (nombre)	8
		Obtention de prêts (classement)	59	Délai à l'import (jours)	25
Octroi de permis de construire (classement)	123	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	5	Coût à l'import (USD par conteneur)	1 050
Procédures (nombre)	23	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	5		
Délai (jours)	191	Couverture du registre public (% des adultes)	5,9	Exécution des contrats (classement)	132
Coût (% du revenu par habitant)	211,7	Couverture du registre privé (% des adultes)	51,6	Procédures (nombre)	40
				Délai (jours)	877
Embauche des travailleurs (classement)	77	Protection des investisseurs (classement)	164	Coût (% de la créance)	24,3
Indice de difficulté de recruter (0-100)	44	Indice de divulgation de l'information (0-10)	2		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	40	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	5	Fermeture d'entreprise (classement)	98
Indice de difficulté de licencier (0-100)	0	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	2	Délai (années)	3,5
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	28	Indice de protection des investisseurs (0-10)	3,0	Coût (% de la valeur du patrimoine)	15
Coût de licenciement (semaines de salaire)	35			Taux de recouvrement (cents par dollar)	25,4
		Paiement des taxes et impôts (classement)	152		
		Paiements (nombre par année)	43		
		Délai (heures par année)	282		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	55,7		
CÔTE D'IVOIRE		Afrique subsaharienne		RNB par habitant (USD)	910
Facilité de faire des affaires (classement)	161	Revenu faible		Population (m)	19,9
Création d'entreprise (classement)	167	Transfert de propriété (classement)	139	Commerce transfrontalier (classement)	155
Procédures (nombre)	10	Procédures (nombre)	6	Documents à l'export (nombre)	10
Délai (jours)	40	Délai (jours)	62	Délai à l'export (jours)	23
Coût (% du revenu par habitant)	135,1	Coût (% valeur du bien)	13,9	Coût à l'export (USD par conteneur)	1 904
Capital minimum (% du revenu par habitant)	215,9			Documents à l'import (nombre)	9
		Obtention de prêts (classement)	145	Délai à l'import (jours)	43
Octroi de permis de construire (classement)	160	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	3	Coût à l'import (USD par conteneur)	2 437
Procédures (nombre)	21	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	1		
Délai (jours)	628	Couverture du registre public (% des adultes)	2,9	Exécution des contrats (classement)	124
Coût (% du revenu par habitant)	243,3	Couverture du registre privé (% des adultes)	0,0	Procédures (nombre)	33
				Délai (jours)	770
Embauche des travailleurs (classement)	112	Protection des investisseurs (classement)	150	Coût (% de la créance)	41,7
Indice de difficulté de recruter (0-100)	33	Indice de divulgation de l'information (0-10)	6		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	60	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	1	Fermeture d'entreprise (classement)	68
Indice de difficulté de licencier (0-100)	20	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	3	Délai (années)	2,2
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	38	Indice de protection des investisseurs (0-10)	3,3	Coût (% de la valeur du patrimoine)	18
Coût de licenciement (semaines de salaire)	49			Taux de recouvrement (cents par dollar)	34,0
		Paiement des taxes et impôts (classement)	148		
		Paiements (nombre par année)	66		
		Délai (heures par année)	270		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	45,4		
CROATIE		Europe de l'Est & Asie centrale		RNB par habitant (USD)	10 460
Facilité de faire des affaires (classement)	106	Revenu intermédiaire, tranche supérieure		Population (m)	4,4
Création d'entreprise (classement)	117	Transfert de propriété (classement)	109	Commerce transfrontalier (classement)	97
Procédures (nombre)	8	Procédures (nombre)	5	Documents à l'export (nombre)	7
Délai (jours)	40	Délai (jours)	174	Délai à l'export (jours)	20
Coût (% du revenu par habitant)	11,5	Coût (% valeur du bien)	5,0	Coût à l'export (USD par conteneur)	1 281
Capital minimum (% du revenu par habitant)	16,6			Documents à l'import (nombre)	8
		Obtention de prêts (classement)	68	Délai à l'import (jours)	16
Octroi de permis de construire (classement)	163	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	6	Coût à l'import (USD par conteneur)	1 141
Procédures (nombre)	19	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	3		
Délai (jours)	410	Couverture du registre public (% des adultes)	0,0	Exécution des contrats (classement)	44
Coût (% du revenu par habitant)	655,2	Couverture du registre privé (% des adultes)	71,8	Procédures (nombre)	38
				Délai (jours)	561
Embauche des travailleurs (classement)	146	Protection des investisseurs (classement)	126	Coût (% de la créance)	13,8
Indice de difficulté de recruter (0-100)	61	Indice de divulgation de l'information (0-10)	1		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	40	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	5	Fermeture d'entreprise (classement)	79
Indice de difficulté de licencier (0-100)	50	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	6	Délai (années)	3,1
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	50	Indice de protection des investisseurs (0-10)	4,0	Coût (% de la valeur du patrimoine)	15
Coût de licenciement (semaines de salaire)	39			Taux de recouvrement (cents par dollar)	30,5
		Paiement des taxes et impôts (classement)	33		
		Paiements (nombre par année)	17		
		Délai (heures par année)	196		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	32,5		

MEDAC-9 : Copie du rapport intitulé « Doing Business » de 2009 rédigé par les services du Groupe de la Banque mondiale

100 DOING BUSINESS 2009

DANEMARK		OCDE - Revenu élevé	RNB par habitant (USD)	54 910	
Facilité de faire des affaires (classement)	5	Revenu élevé	Population (m)	5,5	
Création d'entreprise (classement)	16	Transfert de propriété (classement)	43	Commerce transfrontalier (classement)	3
Procédures (nombre)	4	Procédures (nombre)	6	Documents à l'export (nombre)	4
Délai (jours)	6	Délai (jours)	42	Délai à l'export (jours)	5
Coût (% du revenu par habitant)	0,0	Coût (% valeur du bien)	0,6	Coût à l'export (USD par conteneur)	681
Capital minimum (% du revenu par habitant)	40,1			Documents à l'import (nombre)	3
		Obtention de prêts (classement)	12	Délai à l'import (jours)	5
Octroi de permis de construire (classement)	7	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	9	Coût à l'import (USD par conteneur)	681
Procédures (nombre)	6	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	4		
Délai (jours)	69	Couverture du registre public (% des adultes)	0,0	Exécution des contrats (classement)	29
Coût (% du revenu par habitant)	60,9	Couverture du registre privé (% des adultes)	5,0	Procédures (nombre)	34
				Délai (jours)	380
Embauche des travailleurs (classement)	10	Protection des investisseurs (classement)	24	Coût (% de la créance)	23,3
Indice de difficulté de recruter (0-100)	0	Indice de divulgation de l'information (0-10)	7		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	20	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	5	Fermeture d'entreprise (classement)	7
Indice de difficulté de licencier (0-100)	10	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	7	Délai (années)	1,1
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	10	Indice de protection des investisseurs (0-10)	6,3	Coût (% de la valeur du patrimoine)	4
Coût de licenciement (semaines de salaire)	0			Taux de recouvrement (cents par dollar)	86,5
		Paiement des taxes et impôts (classement)	13		
		Paievements (nombre par année)	9		
		Délai (heures par année)	135		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	29,9		
DJIBOUTI		Moyen-Orient et Afrique du Nord	RNB par habitant (USD)	1 090	
Facilité de faire des affaires (classement)	153	Revenu intermédiaire, tranche inférieure	Population (m)	0,8	
Création d'entreprise (classement)	173	Transfert de propriété (classement)	134	Commerce transfrontalier (classement)	35
Procédures (nombre)	11	Procédures (nombre)	7	Documents à l'export (nombre)	5
Délai (jours)	37	Délai (jours)	40	Délai à l'export (jours)	19
Coût (% du revenu par habitant)	200,2	Coût (% valeur du bien)	13,2	Coût à l'export (USD par conteneur)	1 058
Capital minimum (% du revenu par habitant)	514,0			Documents à l'import (nombre)	5
		Obtention de prêts (classement)	172	Délai à l'import (jours)	16
Octroi de permis de construire (classement)	99	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	1	Coût à l'import (USD par conteneur)	978
Procédures (nombre)	14	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	1		
Délai (jours)	195	Couverture du registre public (% des adultes)	0,2	Exécution des contrats (classement)	159
Coût (% du revenu par habitant)	982,8	Couverture du registre privé (% des adultes)	0,0	Procédures (nombre)	40
				Délai (jours)	1 225
Embauche des travailleurs (classement)	137	Protection des investisseurs (classement)	177	Coût (% de la créance)	34,0
Indice de difficulté de recruter (0-100)	67	Indice de divulgation de l'information (0-10)	5		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	40	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	2	Fermeture d'entreprise (classement)	132
Indice de difficulté de licencier (0-100)	30	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	0	Délai (années)	5,0
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	46	Indice de protection des investisseurs (0-10)	2,3	Coût (% de la valeur du patrimoine)	18
Coût de licenciement (semaines de salaire)	56			Taux de recouvrement (cents par dollar)	15,9
		Paiement des taxes et impôts (classement)	61		
		Paievements (nombre par année)	35		
		Délai (heures par année)	114		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	38,7		
DOMINIQUE		Amérique latine & Caraïbes	RNB par habitant (USD)	4 250	
Facilité de faire des affaires (classement)	74	Revenu intermédiaire, tranche supérieure	Population (m)	0,1	
Création d'entreprise (classement)	21	Transfert de propriété (classement)	103	Commerce transfrontalier (classement)	82
Procédures (nombre)	5	Procédures (nombre)	5	Documents à l'export (nombre)	7
Délai (jours)	14	Délai (jours)	42	Délai à l'export (jours)	13
Coût (% du revenu par habitant)	25,5	Coût (% valeur du bien)	13,7	Coût à l'export (USD par conteneur)	1 297
Capital minimum (% du revenu par habitant)	0,0			Documents à l'import (nombre)	8
		Obtention de prêts (classement)	68	Délai à l'import (jours)	15
Octroi de permis de construire (classement)	24	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	9	Coût à l'import (USD par conteneur)	1 310
Procédures (nombre)	13	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	0		
Délai (jours)	182	Couverture du registre public (% des adultes)	0,0	Exécution des contrats (classement)	164
Coût (% du revenu par habitant)	12,8	Couverture du registre privé (% des adultes)	0,0	Procédures (nombre)	47
				Délai (jours)	681
Embauche des travailleurs (classement)	61	Protection des investisseurs (classement)	24	Coût (% de la créance)	36,0
Indice de difficulté de recruter (0-100)	11	Indice de divulgation de l'information (0-10)	4		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	20	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	8	Fermeture d'entreprise (classement)	181
Indice de difficulté de licencier (0-100)	20	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	7	Délai (années)	AUCUN CAS
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	17	Indice de protection des investisseurs (0-10)	6,3	Coût (% de la valeur du patrimoine)	AUCUN CAS
Coût de licenciement (semaines de salaire)	58			Taux de recouvrement (cents par dollar)	0,0
		Paiement des taxes et impôts (classement)	63		
		Paievements (nombre par année)	38		
		Délai (heures par année)	120		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	37,0		

MEDAC-9 : Copie du rapport intitulé « Doing Business » de 2009 rédigé par les services du Groupe de la Banque mondiale

TABLEAUX PAR PAYS 101

EGYPTE		Moyen-Orient et Afrique du Nord	RNB par habitant (USD)	1 580	
Facilité de faire des affaires (classement)	114	Revenu intermédiaire, tranche inférieure	Population (m)	75,5	
Création d'entreprise (classement)	41	Transfert de propriété (classement)	85	Commerce transfrontalier (classement)	24
Procédures (nombre)	6	Procédures (nombre)	7	Documents à l'export (nombre)	6
Délai (jours)	7	Délai (jours)	72	Délai à l'export (jours)	14
Coût (% du revenu par habitant)	18,3	Coût (% valeur du bien)	0,9	Coût à l'export (USD par conteneur)	737
Capital minimum (% du revenu par habitant)	2,0			Documents à l'import (nombre)	6
		Obtention de prêts (classement)	84	Délai à l'import (jours)	15
Octroi de permis de construire (classement)	165	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	3	Coût à l'import (USD par conteneur)	823
Procédures (nombre)	28	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	5		
Délai (jours)	249	Couverture du registre public (% des adultes)	2,2	Exécution des contrats (classement)	151
Coût (% du revenu par habitant)	376,7	Couverture du registre privé (% des adultes)	4,7	Procédures (nombre)	42
				Délai (jours)	1 010
Embauche des travailleurs (classement)	107	Protection des investisseurs (classement)	70	Coût (% de la créance)	26,2
Indice de difficulté de recruter (0-100)	0	Indice de divulgation de l'information (0-10)	8		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	20	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	3	Fermeture d'entreprise (classement)	128
Indice de difficulté de licencier (0-100)	60	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	5	Délai (années)	4,2
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	27	Indice de protection des investisseurs (0-10)	5,3	Coût (% de la valeur du patrimoine)	22
Coût de licenciement (semaines de salaire)	132			Taux de recouvrement (cents par dollar)	16,8
		Paiement des taxes et impôts (classement)	144		
		Paiements (nombre par année)	29		
		Délai (heures par année)	711		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	46,1		
EL SALVADOR		Amérique latine & Caraïbes	RNB par habitant (USD)	2 850	
Facilité de faire des affaires (classement)	72	Revenu intermédiaire, tranche inférieure	Population (m)	6,9	
Création d'entreprise (classement)	103	Transfert de propriété (classement)	42	Commerce transfrontalier (classement)	57
Procédures (nombre)	8	Procédures (nombre)	5	Documents à l'export (nombre)	8
Délai (jours)	17	Délai (jours)	31	Délai à l'export (jours)	14
Coût (% du revenu par habitant)	49,6	Coût (% valeur du bien)	3,7	Coût à l'export (USD par conteneur)	880
Capital minimum (% du revenu par habitant)	3,5			Documents à l'import (nombre)	9
		Obtention de prêts (classement)	43	Délai à l'import (jours)	10
Octroi de permis de construire (classement)	121	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	5	Coût à l'import (USD par conteneur)	820
Procédures (nombre)	34	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	6		
Délai (jours)	155	Couverture du registre public (% des adultes)	18,4	Exécution des contrats (classement)	53
Coût (% du revenu par habitant)	176,3	Couverture du registre privé (% des adultes)	83,0	Procédures (nombre)	30
				Délai (jours)	786
Embauche des travailleurs (classement)	87	Protection des investisseurs (classement)	113	Coût (% de la créance)	19,2
Indice de difficulté de recruter (0-100)	33	Indice de divulgation de l'information (0-10)	5		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	40	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	2	Fermeture d'entreprise (classement)	78
Indice de difficulté de licencier (0-100)	0	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	6	Délai (années)	4,0
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	24	Indice de protection des investisseurs (0-10)	4,3	Coût (% de la valeur du patrimoine)	9
Coût de licenciement (semaines de salaire)	86			Taux de recouvrement (cents par dollar)	30,8
		Paiement des taxes et impôts (classement)	124		
		Paiements (nombre par année)	53		
		Délai (heures par année)	320		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	34,9		
EMIRATS ARABES UNIS		Moyen-Orient et Afrique du Nord	RNB par habitant (USD)	26 210	
Facilité de faire des affaires (classement)	46	Revenu élevé	Population (m)	4,4	
Création d'entreprise (classement)	113	Transfert de propriété (classement)	11	Commerce transfrontalier (classement)	14
Procédures (nombre)	8	Procédures (nombre)	3	Documents à l'export (nombre)	5
Délai (jours)	17	Délai (jours)	6	Délai à l'export (jours)	10
Coût (% du revenu par habitant)	13,4	Coût (% valeur du bien)	2,0	Coût à l'export (USD par conteneur)	618
Capital minimum (% du revenu par habitant)	311,9			Documents à l'import (nombre)	7
		Obtention de prêts (classement)	68	Délai à l'import (jours)	10
Octroi de permis de construire (classement)	41	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	4	Coût à l'import (USD par conteneur)	587
Procédures (nombre)	21	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	5		
Délai (jours)	125	Couverture du registre public (% des adultes)	6,5	Exécution des contrats (classement)	145
Coût (% du revenu par habitant)	1,5	Couverture du registre privé (% des adultes)	7,7	Procédures (nombre)	50
				Délai (jours)	607
Embauche des travailleurs (classement)	47	Protection des investisseurs (classement)	113	Coût (% de la créance)	26,2
Indice de difficulté de recruter (0-100)	0	Indice de divulgation de l'information (0-10)	4		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	40	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	7	Fermeture d'entreprise (classement)	141
Indice de difficulté de licencier (0-100)	0	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	2	Délai (années)	5,1
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	13	Indice de protection des investisseurs (0-10)	4,3	Coût (% de la valeur du patrimoine)	30
Coût de licenciement (semaines de salaire)	84			Taux de recouvrement (cents par dollar)	10,2
		Paiement des taxes et impôts (classement)	4		
		Paiements (nombre par année)	14		
		Délai (heures par année)	12		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	14,4		

MEDAC-9 : Copie du rapport intitulé « Doing Business » de 2009 rédigé par les services du Groupe de la Banque mondiale

102 DOING BUSINESS 2009

EQUATEUR		Amérique latine & Caraïbes		RNB par habitant (USD)	3 080
Facilité de faire des affaires (classement)	136	Revenu intermédiaire, tranche inférieure		Population (m)	15,3
Création d'entreprise (classement)	158	Transfert de propriété (classement)	64	Commerce transfrontalier (classement)	124
Procédures (nombre)	14	Procédures (nombre)	9	Documents à l'export (nombre)	9
Délai (jours)	65	Délai (jours)	16	Délai à l'export (jours)	20
Coût (% du revenu par habitant)	38,5	Coût (% valeur du bien)	2,2	Coût à l'export (USD par conteneur)	1 345
Capital minimum (% du revenu par habitant)	12,7			Documents à l'import (nombre)	7
		Obtention de prêts (classement)	84	Délai à l'import (jours)	29
Octroi de permis de construire (classement)	85	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	3	Coût à l'import (USD par conteneur)	1 332
Procédures (nombre)	19	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	5		
Délai (jours)	155	Couverture du registre public (% des adultes)	37,7	Exécution des contrats (classement)	101
Coût (% du revenu par habitant)	272,7	Couverture du registre privé (% des adultes)	46,8	Procédures (nombre)	39
				Délai (jours)	588
Embauche des travailleurs (classement)	171	Protection des investisseurs (classement)	126	Coût (% de la créance)	27,2
Indice de difficulté de recruter (0-100)	44	Indice de divulgation de l'information (0-10)	1		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	60	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	5	Fermeture d'entreprise (classement)	131
Indice de difficulté de licencier (0-100)	50	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	6	Délai (années)	5,3
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	51	Indice de protection des investisseurs (0-10)	4,0	Coût (% de la valeur du patrimoine)	18
Coût de licenciement (semaines de salaire)	135			Taux de recouvrement (cents par dollar)	16,1
		Paiement des taxes et impôts (classement)	69		
		Paiements (nombre par année)	8		
		Délai (heures par année)	600		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	34,9		
ÉRYTHREE		Afrique subsaharienne		RNB par habitant (USD)	230
Facilité de faire des affaires (classement)	173	Revenu faible		Population (m)	4,8
Création d'entreprise (classement)	178	Transfert de propriété (classement)	165	Commerce transfrontalier (classement)	163
Procédures (nombre)	13	Procédures (nombre)	12	Documents à l'export (nombre)	9
Délai (jours)	84	Délai (jours)	101	Délai à l'export (jours)	50
Coût (% du revenu par habitant)	102,2	Coût (% valeur du bien)	5,2	Coût à l'export (USD par conteneur)	1 431
Capital minimum (% du revenu par habitant)	396,7			Documents à l'import (nombre)	13
		Obtention de prêts (classement)	172	Délai à l'import (jours)	60
Octroi de permis de construire (classement)	181	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	2	Coût à l'import (USD par conteneur)	1 581
Procédures (nombre)	ASEMURCAS	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	0		
Délai (jours)	ASEMURCAS	Couverture du registre public (% des adultes)	0,0	Exécution des contrats (classement)	51
Coût (% du revenu par habitant)	ASEMURCAS	Couverture du registre privé (% des adultes)	0,0	Procédures (nombre)	39
				Délai (jours)	405
Embauche des travailleurs (classement)	65	Protection des investisseurs (classement)	104	Coût (% de la créance)	22,6
Indice de difficulté de recruter (0-100)	0	Indice de divulgation de l'information (0-10)	4		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	40	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	5	Fermeture d'entreprise (classement)	181
Indice de difficulté de licencier (0-100)	20	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	5	Délai (années)	ASEMURCAS
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	20	Indice de protection des investisseurs (0-10)	4,7	Coût (% de la valeur du patrimoine)	ASEMURCAS
Coût de licenciement (semaines de salaire)	69			Taux de recouvrement (cents par dollar)	0,0
		Paiement des taxes et impôts (classement)	105		
		Paiements (nombre par année)	18		
		Délai (heures par année)	216		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	84,5		
ESPAGNE		OCDE - Revenu élevé		RNB par habitant (USD)	29 450
Facilité de faire des affaires (classement)	49	Revenu élevé		Population (m)	44,9
Création d'entreprise (classement)	140	Transfert de propriété (classement)	46	Commerce transfrontalier (classement)	52
Procédures (nombre)	10	Procédures (nombre)	4	Documents à l'export (nombre)	6
Délai (jours)	47	Délai (jours)	18	Délai à l'export (jours)	9
Coût (% du revenu par habitant)	14,9	Coût (% valeur du bien)	7,2	Coût à l'export (USD par conteneur)	1 121
Capital minimum (% du revenu par habitant)	13,1			Documents à l'import (nombre)	8
		Obtention de prêts (classement)	43	Délai à l'import (jours)	10
Octroi de permis de construire (classement)	51	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	6	Coût à l'import (USD par conteneur)	1 121
Procédures (nombre)	11	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	5		
Délai (jours)	233	Couverture du registre public (% des adultes)	45,8	Exécution des contrats (classement)	54
Coût (% du revenu par habitant)	62,3	Couverture du registre privé (% des adultes)	8,1	Procédures (nombre)	39
				Délai (jours)	515
Embauche des travailleurs (classement)	160	Protection des investisseurs (classement)	88	Coût (% de la créance)	17,2
Indice de difficulté de recruter (0-100)	78	Indice de divulgation de l'information (0-10)	5		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	60	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	6	Fermeture d'entreprise (classement)	19
Indice de difficulté de licencier (0-100)	30	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	4	Délai (années)	1,0
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	56	Indice de protection des investisseurs (0-10)	5,0	Coût (% de la valeur du patrimoine)	15
Coût de licenciement (semaines de salaire)	56			Taux de recouvrement (cents par dollar)	73,2
		Paiement des taxes et impôts (classement)	84		
		Paiements (nombre par année)	8		
		Délai (heures par année)	234		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	60,2		

ESTONIE		Europe de l'Est & Asie centrale		RNB par habitant (USD)	
Facilité de faire des affaires (classement)		22	Revenu élevé	13 200	
				Population (m)	
				1,3	
Création d'entreprise (classement)	23	Transfert de propriété (classement)	24	Commerce transfrontalier (classement)	5
Procédures (nombre)	5	Procédures (nombre)	3	Documents à l'export (nombre)	3
Délai (jours)	7	Délai (jours)	51	Délai à l'export (jours)	5
Coût (% du revenu par habitant)	1,7	Coût (% valeur du bien)	0,4	Coût à l'export (USD par conteneur)	730
Capital minimum (% du revenu par habitant)	23,7			Documents à l'import (nombre)	4
		Obtention de prêts (classement)	43	Délai à l'import (jours)	5
Octroi de permis de construire (classement)	19	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	6	Coût à l'import (USD par conteneur)	740
Procédures (nombre)	14	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	5		
Délai (jours)	118	Couverture du registre public (% des adultes)	0,0	Exécution des contrats (classement)	30
Coût (% du revenu par habitant)	27,5	Couverture du registre privé (% des adultes)	20,6	Procédures (nombre)	36
				Délai (jours)	425
Embauche des travailleurs (classement)	163	Protection des investisseurs (classement)	53	Coût (% de la créance)	18,9
Indice de difficulté de recruter (0-100)	33	Indice de divulgation de l'information (0-10)	8		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	80	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	3	Fermeture d'entreprise (classement)	58
Indice de difficulté de licencier (0-100)	60	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	6	Délai (années)	3,0
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	58	Indice de protection des investisseurs (0-10)	5,7	Coût (% de la valeur du patrimoine)	9
Coût de licenciement (semaines de salaire)	35			Taux de recouvrement (cents par dollar)	37,5
		Paiement des taxes et impôts (classement)	34		
		Paiements (nombre par année)	10		
		Délai (heures par année)	81		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	48,6		

ÉTATS-UNIS		OCDE - Revenu élevé		RNB par habitant (USD)	
Facilité de faire des affaires (classement)		3	Revenu élevé	46 040	
				Population (m)	
				301,6	
Création d'entreprise (classement)	6	Transfert de propriété (classement)	12	Commerce transfrontalier (classement)	15
Procédures (nombre)	6	Procédures (nombre)	4	Documents à l'export (nombre)	4
Délai (jours)	6	Délai (jours)	12	Délai à l'export (jours)	6
Coût (% du revenu par habitant)	0,7	Coût (% valeur du bien)	0,5	Coût à l'export (USD par conteneur)	990
Capital minimum (% du revenu par habitant)	0,0			Documents à l'import (nombre)	5
		Obtention de prêts (classement)	5	Délai à l'import (jours)	5
Octroi de permis de construire (classement)	26	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	8	Coût à l'import (USD par conteneur)	1 245
Procédures (nombre)	19	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	6		
Délai (jours)	40	Couverture du registre public (% des adultes)	0,0	Exécution des contrats (classement)	6
Coût (% du revenu par habitant)	13,1	Couverture du registre privé (% des adultes)	100,0	Procédures (nombre)	32
				Délai (jours)	300
Embauche des travailleurs (classement)	1	Protection des investisseurs (classement)	5	Coût (% de la créance)	9,4
Indice de difficulté de recruter (0-100)	0	Indice de divulgation de l'information (0-10)	7		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	0	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	9	Fermeture d'entreprise (classement)	15
Indice de difficulté de licencier (0-100)	0	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	9	Délai (années)	1,5
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	0	Indice de protection des investisseurs (0-10)	8,3	Coût (% de la valeur du patrimoine)	7
Coût de licenciement (semaines de salaire)	0			Taux de recouvrement (cents par dollar)	76,7
		Paiement des taxes et impôts (classement)	46		
		Paiements (nombre par année)	10		
		Délai (heures par année)	187		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	42,3		

ÉTHIOPIE		Afrique subsaharienne		RNB par habitant (USD)	
Facilité de faire des affaires (classement)		116	Revenu faible	220	
				Population (m)	
				79,1	
Création d'entreprise (classement)	118	Transfert de propriété (classement)	154	Commerce transfrontalier (classement)	152
Procédures (nombre)	7	Procédures (nombre)	13	Documents à l'export (nombre)	8
Délai (jours)	16	Délai (jours)	43	Délai à l'export (jours)	46
Coût (% du revenu par habitant)	29,8	Coût (% valeur du bien)	7,1	Coût à l'export (USD par conteneur)	2 087
Capital minimum (% du revenu par habitant)	693,6			Documents à l'import (nombre)	8
		Obtention de prêts (classement)	123	Délai à l'import (jours)	42
Octroi de permis de construire (classement)	59	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	4	Coût à l'import (USD par conteneur)	2 893
Procédures (nombre)	12	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	2		
Délai (jours)	128	Couverture du registre public (% des adultes)	0,1	Exécution des contrats (classement)	78
Coût (% du revenu par habitant)	790,7	Couverture du registre privé (% des adultes)	0,0	Procédures (nombre)	39
				Délai (jours)	690
Embauche des travailleurs (classement)	95	Protection des investisseurs (classement)	113	Coût (% de la créance)	15,2
Indice de difficulté de recruter (0-100)	33	Indice de divulgation de l'information (0-10)	4		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	40	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	4	Fermeture d'entreprise (classement)	74
Indice de difficulté de licencier (0-100)	30	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	5	Délai (années)	3,0
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	34	Indice de protection des investisseurs (0-10)	4,3	Coût (% de la valeur du patrimoine)	15
Coût de licenciement (semaines de salaire)	40			Taux de recouvrement (cents par dollar)	32,2
		Paiement des taxes et impôts (classement)	37		
		Paiements (nombre par année)	20		
		Délai (heures par année)	198		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	31,1		

MEDAC-9 : Copie du rapport intitulé « Doing Business » de 2009 rédigé par les services du Groupe de la Banque mondiale

104 DOING BUSINESS 2009

FÉDÉRATION DE RUSSIE		Europe de l'Est & Asie centrale		RNB par habitant (USD)	
Facilité de faire des affaires (classement)	120	Revenu intermédiaire, tranche supérieure		Population (m)	141,6
Création d'entreprise (classement)	65	Transfert de propriété (classement)	49	Commerce transfrontalier (classement)	161
Procédures (nombre)	8	Procédures (nombre)	6	Documents à l'export (nombre)	8
Délai (jours)	29	Délai (jours)	52	Délai à l'export (jours)	36
Coût (% du revenu par habitant)	2,6	Coût (% valeur du bien)	0,2	Coût à l'export (USD par conteneur)	2 150
Capital minimum (% du revenu par habitant)	2,2			Documents à l'import (nombre)	13
		Obtention de prêts (classement)	109	Délai à l'import (jours)	36
Octroi de permis de construire (classement)	180	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	3	Coût à l'import (USD par conteneur)	2 150
Procédures (nombre)	54	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	4		
Délai (jours)	704	Couverture du registre public (% des adultes)	0,0	Exécution des contrats (classement)	18
Coût (% du revenu par habitant)	2 612,7	Couverture du registre privé (% des adultes)	10,0	Procédures (nombre)	37
				Délai (jours)	281
Embauche des travailleurs (classement)	101	Protection des investisseurs (classement)	88	Coût (% de la créance)	13,4
Indice de difficulté de recruter (0-100)	33	Indice de divulgation de l'information (0-10)	6		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	60	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	2	Fermeture d'entreprise (classement)	89
Indice de difficulté de licencier (0-100)	40	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	7	Délai (années)	3,8
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	44	Indice de protection des investisseurs (0-10)	5,0	Coût (% de la valeur du patrimoine)	9
Coût de licenciement (semaines de salaire)	17			Taux de recouvrement (cents par dollar)	28,2
		Paiement des taxes et impôts (classement)	134		
		Paiements (nombre par année)	22		
		Délai (heures par année)	448		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	48,7		
FIDJI		Asie de l'Est et Pacifique		RNB par habitant (USD)	
Facilité de faire des affaires (classement)	39	Revenu intermédiaire, tranche supérieure		Population (m)	0,6
Création d'entreprise (classement)	87	Transfert de propriété (classement)	40	Commerce transfrontalier (classement)	108
Procédures (nombre)	8	Procédures (nombre)	3	Documents à l'export (nombre)	13
Délai (jours)	46	Délai (jours)	68	Délai à l'export (jours)	24
Coût (% du revenu par habitant)	25,2	Coût (% valeur du bien)	2,0	Coût à l'export (USD par conteneur)	654
Capital minimum (% du revenu par habitant)	0,0			Documents à l'import (nombre)	13
		Obtention de prêts (classement)	12	Délai à l'import (jours)	24
Octroi de permis de construire (classement)	55	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	9	Coût à l'import (USD par conteneur)	630
Procédures (nombre)	19	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	4		
Délai (jours)	135	Couverture du registre public (% des adultes)	0,0	Exécution des contrats (classement)	64
Coût (% du revenu par habitant)	51,2	Couverture du registre privé (% des adultes)	42,3	Procédures (nombre)	34
				Délai (jours)	397
Embauche des travailleurs (classement)	32	Protection des investisseurs (classement)	38	Coût (% de la créance)	38,9
Indice de difficulté de recruter (0-100)	11	Indice de divulgation de l'information (0-10)	3		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	20	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	8	Fermeture d'entreprise (classement)	119
Indice de difficulté de licencier (0-100)	20	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	7	Délai (années)	1,8
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	17	Indice de protection des investisseurs (0-10)	6,0	Coût (% de la valeur du patrimoine)	38
Coût de licenciement (semaines de salaire)	22			Taux de recouvrement (cents par dollar)	20,1
		Paiement des taxes et impôts (classement)	71		
		Paiements (nombre par année)	33		
		Délai (heures par année)	140		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	41,5		
FINLANDE		OCDE: Revenu élevé		RNB par habitant (USD)	
Facilité de faire des affaires (classement)	14	Revenu élevé		Population (m)	5,3
Création d'entreprise (classement)	18	Transfert de propriété (classement)	21	Commerce transfrontalier (classement)	4
Procédures (nombre)	3	Procédures (nombre)	3	Documents à l'export (nombre)	4
Délai (jours)	14	Délai (jours)	14	Délai à l'export (jours)	8
Coût (% du revenu par habitant)	1,0	Coût (% valeur du bien)	4,0	Coût à l'export (USD par conteneur)	495
Capital minimum (% du revenu par habitant)	7,4			Documents à l'import (nombre)	5
		Obtention de prêts (classement)	28	Délai à l'import (jours)	8
Octroi de permis de construire (classement)	43	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	7	Coût à l'import (USD par conteneur)	575
Procédures (nombre)	18	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	5		
Délai (jours)	38	Couverture du registre public (% des adultes)	0,0	Exécution des contrats (classement)	5
Coût (% du revenu par habitant)	118,3	Couverture du registre privé (% des adultes)	14,8	Procédures (nombre)	32
				Délai (jours)	235
Embauche des travailleurs (classement)	129	Protection des investisseurs (classement)	53	Coût (% de la créance)	10,4
Indice de difficulté de recruter (0-100)	44	Indice de divulgation de l'information (0-10)	6		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	60	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	4	Fermeture d'entreprise (classement)	5
Indice de difficulté de licencier (0-100)	40	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	7	Délai (années)	0,9
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	48	Indice de protection des investisseurs (0-10)	5,7	Coût (% de la valeur du patrimoine)	4
Coût de licenciement (semaines de salaire)	26			Taux de recouvrement (cents par dollar)	87,3
		Paiement des taxes et impôts (classement)	97		
		Paiements (nombre par année)	20		
		Délai (heures par année)	269		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	47,8		

MEDAC-9 : Copie du rapport intitulé « Doing Business » de 2009 rédigé par les services du Groupe de la Banque mondiale

TABLEAUX PAR PAYS 105

FRANCE		OCDE: Revenu élevé	RNB par habitant (USD)	38 500	
Facilité de faire des affaires (classement)	31	Revenu élevé	Population (m)	61,7	
Création d'entreprise (classement)	14	Transfert de propriété (classement)	166	Commerce transfrontalier (classement)	22
Procédures (nombre)	5	Procédures (nombre)	9	Documents à l'export (nombre)	2
Délai (jours)	7	Délai (jours)	113	Délai à l'export (jours)	9
Coût (% du revenu par habitant)	1,0	Coût (% valeur du bien)	6,3	Coût à l'export (USD par conteneur)	1 078
Capital minimum (% du revenu par habitant)	0,0			Documents à l'import (nombre)	2
		Obtention de prêts (classement)	43	Délai à l'import (jours)	11
Octroi de permis de construire (classement)	18	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	7	Coût à l'import (USD par conteneur)	1 248
Procédures (nombre)	13	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	4		
Délai (jours)	137	Couverture du registre public (% des adultes)	28,3	Exécution des contrats (classement)	10
Coût (% du revenu par habitant)	23,8	Couverture du registre privé (% des adultes)	0,0	Procédures (nombre)	30
				Délai (jours)	331
Embauche des travailleurs (classement)	148	Protection des investisseurs (classement)	70	Coût (% de la créance)	17,4
Indice de difficulté de recruter (0-100)	67	Indice de divulgation de l'information (0-10)	10		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	60	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	1	Fermeture d'entreprise (classement)	40
Indice de difficulté de licencier (0-100)	40	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	5	Délai (années)	1,9
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	56	Indice de protection des investisseurs (0-10)	5,3	Coût (% de la valeur du patrimoine)	9
Coût de licenciement (semaines de salaire)	32			Taux de recouvrement (cents par dollar)	44,7
		Paiement des taxes et impôts (classement)	66		
		Paiements (nombre par année)	11		
		Délai (heures par année)	132		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	65,4		
GABON		Afrique subsaharienne	RNB par habitant (USD)	6 670	
Facilité de faire des affaires (classement)	157	Revenu intermédiaire, tranche supérieure	Population (m)	1,3	
Création d'entreprise (classement)	148	Transfert de propriété (classement)	158	Commerce transfrontalier (classement)	128
Procédures (nombre)	9	Procédures (nombre)	8	Documents à l'export (nombre)	7
Délai (jours)	58	Délai (jours)	60	Délai à l'export (jours)	20
Coût (% du revenu par habitant)	20,3	Coût (% valeur du bien)	10,5	Coût à l'export (USD par conteneur)	1 945
Capital minimum (% du revenu par habitant)	30,2			Documents à l'import (nombre)	8
		Obtention de prêts (classement)	131	Délai à l'import (jours)	22
Octroi de permis de construire (classement)	60	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	3	Coût à l'import (USD par conteneur)	1 955
Procédures (nombre)	16	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	2		
Délai (jours)	210	Couverture du registre public (% des adultes)	20,7	Exécution des contrats (classement)	147
Coût (% du revenu par habitant)	39,4	Couverture du registre privé (% des adultes)	0,0	Procédures (nombre)	38
				Délai (jours)	1 070
Embauche des travailleurs (classement)	154	Protection des investisseurs (classement)	150	Coût (% de la créance)	34,3
Indice de difficulté de recruter (0-100)	17	Indice de divulgation de l'information (0-10)	6		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	60	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	1	Fermeture d'entreprise (classement)	134
Indice de difficulté de licencier (0-100)	80	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	3	Délai (années)	5,0
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	52	Indice de protection des investisseurs (0-10)	3,3	Coût (% de la valeur du patrimoine)	15
Coût de licenciement (semaines de salaire)	43			Taux de recouvrement (cents par dollar)	15,2
		Paiement des taxes et impôts (classement)	101		
		Paiements (nombre par année)	26		
		Délai (heures par année)	272		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	44,7		
GAMBIE		Afrique subsaharienne	RNB par habitant (USD)	320	
Facilité de faire des affaires (classement)	130	Revenu faible	Population (m)	1,7	
Création d'entreprise (classement)	101	Transfert de propriété (classement)	111	Commerce transfrontalier (classement)	73
Procédures (nombre)	8	Procédures (nombre)	5	Documents à l'export (nombre)	6
Délai (jours)	27	Délai (jours)	371	Délai à l'export (jours)	24
Coût (% du revenu par habitant)	254,9	Coût (% valeur du bien)	4,6	Coût à l'export (USD par conteneur)	831
Capital minimum (% du revenu par habitant)	0,0			Documents à l'import (nombre)	8
		Obtention de prêts (classement)	131	Délai à l'import (jours)	23
Octroi de permis de construire (classement)	74	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	5	Coût à l'import (USD par conteneur)	922
Procédures (nombre)	17	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	0		
Délai (jours)	146	Couverture du registre public (% des adultes)	0,0	Exécution des contrats (classement)	63
Coût (% du revenu par habitant)	394,0	Couverture du registre privé (% des adultes)	0,0	Procédures (nombre)	32
				Délai (jours)	434
Embauche des travailleurs (classement)	55	Protection des investisseurs (classement)	170	Coût (% de la créance)	37,9
Indice de difficulté de recruter (0-100)	0	Indice de divulgation de l'information (0-10)	2		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	40	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	1	Fermeture d'entreprise (classement)	120
Indice de difficulté de licencier (0-100)	40	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	5	Délai (années)	3,0
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	27	Indice de protection des investisseurs (0-10)	2,7	Coût (% de la valeur du patrimoine)	15
Coût de licenciement (semaines de salaire)	26			Taux de recouvrement (cents par dollar)	19,5
		Paiement des taxes et impôts (classement)	175		
		Paiements (nombre par année)	50		
		Délai (heures par année)	376		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	292,4		

MEDAC-9 : Copie du rapport intitulé « Doing Business » de 2009 rédigé par les services du Groupe de la Banque mondiale

106 DOING BUSINESS 2009

GEORGIE		Europe de l'Est & Asie centrale	RNB par habitant (USD)	2 120
Facilité de faire des affaires (classement)		15	Revenu intermédiaire, tranche inférieure	Population (m)
Création d'entreprise (classement)	4	Transfert de propriété (classement)	2	Commerce transfrontalier (classement)
Procédures (nombre)	3	Procédures (nombre)	2	Documents à l'export (nombre)
Délai (jours)	3	Délai (jours)	3	Délai à l'export (jours)
Coût (% du revenu par habitant)	4,0	Coût (% valeur du bien)	0,0	Coût à l'export (USD par conteneur)
Capital minimum (% du revenu par habitant)	0,0			Documents à l'import (nombre)
		Obtention de prêts (classement)	28	Délai à l'import (jours)
Octroi de permis de construire (classement)	10	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	6	Coût à l'import (USD par conteneur)
Procédures (nombre)	12	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	6	
Délai (jours)	113	Couverture du registre public (% des adultes)	0,0	Exécution des contrats (classement)
Coût (% du revenu par habitant)	20,3	Couverture du registre privé (% des adultes)	4,5	Procédures (nombre)
				Délai (jours)
Embauche des travailleurs (classement)	5	Protection des investisseurs (classement)	38	Coût (% de la créance)
Indice de difficulté de recruter (0-100)	0	Indice de divulgation de l'information (0-10)	8	
Indice de rigidité des horaires (0-100)	20	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	6	Fermeture d'entreprise (classement)
Indice de difficulté de licencier (0-100)	0	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	4	Délai (années)
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	7	Indice de protection des investisseurs (0-10)	6,0	Coût (% de la valeur du patrimoine)
Coût de licenciement (semaines de salaire)	4			Taux de recouvrement (cents par dollar)
		Paiement des taxes et impôts (classement)	110	
		Paiements (nombre par année)	30	
		Délai (heures par année)	387	
		Total à payer (% du bénéfice brut)	38,6	

GHANA		Afrique subsaharienne	RNB par habitant (USD)	590
Facilité de faire des affaires (classement)		87	Revenu faible	Population (m)
Création d'entreprise (classement)	137	Transfert de propriété (classement)	31	Commerce transfrontalier (classement)
Procédures (nombre)	9	Procédures (nombre)	5	Documents à l'export (nombre)
Délai (jours)	34	Délai (jours)	34	Délai à l'export (jours)
Coût (% du revenu par habitant)	32,7	Coût (% valeur du bien)	1,2	Coût à l'export (USD par conteneur)
Capital minimum (% du revenu par habitant)	16,6			Documents à l'import (nombre)
		Obtention de prêts (classement)	109	Délai à l'import (jours)
Octroi de permis de construire (classement)	142	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	7	Coût à l'import (USD par conteneur)
Procédures (nombre)	18	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	0	
Délai (jours)	220	Couverture du registre public (% des adultes)	0,0	Exécution des contrats (classement)
Coût (% du revenu par habitant)	1 282,6	Couverture du registre privé (% des adultes)	0,0	Procédures (nombre)
				Délai (jours)
Embauche des travailleurs (classement)	145	Protection des investisseurs (classement)	38	Coût (% de la créance)
Indice de difficulté de recruter (0-100)	22	Indice de divulgation de l'information (0-10)	7	
Indice de rigidité des horaires (0-100)	40	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	5	Fermeture d'entreprise (classement)
Indice de difficulté de licencier (0-100)	50	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	6	Délai (années)
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	37	Indice de protection des investisseurs (0-10)	6,0	Coût (% de la valeur du patrimoine)
Coût de licenciement (semaines de salaire)	178			Taux de recouvrement (cents par dollar)
		Paiement des taxes et impôts (classement)	65	
		Paiements (nombre par année)	33	
		Délai (heures par année)	224	
		Total à payer (% du bénéfice brut)	32,7	

GRÈCE		OCDE - Revenu élevé	RNB par habitant (USD)	29 630
Facilité de faire des affaires (classement)		96	Revenu élevé	Population (m)
Création d'entreprise (classement)	133	Transfert de propriété (classement)	101	Commerce transfrontalier (classement)
Procédures (nombre)	15	Procédures (nombre)	11	Documents à l'export (nombre)
Délai (jours)	19	Délai (jours)	22	Délai à l'export (jours)
Coût (% du revenu par habitant)	10,2	Coût (% valeur du bien)	3,8	Coût à l'export (USD par conteneur)
Capital minimum (% du revenu par habitant)	19,6			Documents à l'import (nombre)
		Obtention de prêts (classement)	109	Délai à l'import (jours)
Octroi de permis de construire (classement)	45	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	3	Coût à l'import (USD par conteneur)
Procédures (nombre)	15	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	4	
Délai (jours)	169	Couverture du registre public (% des adultes)	0,0	Exécution des contrats (classement)
Coût (% du revenu par habitant)	46,4	Couverture du registre privé (% des adultes)	39,0	Procédures (nombre)
				Délai (jours)
Embauche des travailleurs (classement)	133	Protection des investisseurs (classement)	150	Coût (% de la créance)
Indice de difficulté de recruter (0-100)	33	Indice de divulgation de l'information (0-10)	1	
Indice de rigidité des horaires (0-100)	80	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	4	Fermeture d'entreprise (classement)
Indice de difficulté de licencier (0-100)	40	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	5	Délai (années)
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	51	Indice de protection des investisseurs (0-10)	3,3	Coût (% de la valeur du patrimoine)
Coût de licenciement (semaines de salaire)	24			Taux de recouvrement (cents par dollar)
		Paiement des taxes et impôts (classement)	62	
		Paiements (nombre par année)	10	
		Délai (heures par année)	224	
		Total à payer (% du bénéfice brut)	47,4	

MEDAC-9 : Copie du rapport intitulé « Doing Business » de 2009 rédigé par les services du Groupe de la Banque mondiale

108 DOING BUSINESS 2009

GUINÉE-BISSAU		Afrique subsaharienne	RNB par habitant (USD)	200	
Facilité de faire des affaires (classement)	179	Revenu faible	Population (m)	1,7	
Création d'entreprise (classement)	181	Transfert de propriété (classement)	170	Commerce transfrontalier (classement)	111
Procédures (nombre)	17	Procédures (nombre)	9	Documents à l'export (nombre)	6
Délai (jours)	233	Délai (jours)	211	Délai à l'export (jours)	25
Coût (% du revenu par habitant)	257,7	Coût (% valeur du bien)	5,4	Coût à l'export (USD par conteneur)	1 545
Capital minimum (% du revenu par habitant)	1 015,0			Documents à l'import (nombre)	6
		Obtention de prêts (classement)	145	Délai à l'import (jours)	24
Octroi de permis de construire (classement)	109	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	3	Coût à l'import (USD par conteneur)	2 349
Procédures (nombre)	15	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	1		
Délai (jours)	167	Couverture du registre public (% des adultes)	1,0	Exécution des contrats (classement)	139
Coût (% du revenu par habitant)	2 628,9	Couverture du registre privé (% des adultes)	0,0	Procédures (nombre)	41
				Délai (jours)	1 140
Embauche des travailleurs (classement)	176	Protection des investisseurs (classement)	126	Coût (% de la créance)	25,0
Indice de difficulté de recruter (0-100)	67	Indice de divulgation de l'information (0-10)	6		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	60	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	1	Fermeture d'entreprise (classement)	181
Indice de difficulté de licencier (0-100)	70	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	5	Délai (années)	AUCUN CAS
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	66	Indice de protection des investisseurs (0-10)	4,0	Coût (% de la valeur du patrimoine)	AUCUN CAS
Coût de licenciement (semaines de salaire)	87			Taux de recouvrement (cents par dollar)	0,0
		Paiement des taxes et impôts (classement)	117		
		Paievements (nombre par année)	46		
		Délai (heures par année)	208		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	45,9		

GUINÉE ÉQUATORIALE		Afrique subsaharienne	RNB par habitant (USD)	12 860	
Facilité de faire des affaires (classement)	167	Revenu élevé	Population (m)	0,5	
Création d'entreprise (classement)	174	Transfert de propriété (classement)	69	Commerce transfrontalier (classement)	133
Procédures (nombre)	20	Procédures (nombre)	6	Documents à l'export (nombre)	7
Délai (jours)	136	Délai (jours)	23	Délai à l'export (jours)	30
Coût (% du revenu par habitant)	101,7	Coût (% valeur du bien)	6,2	Coût à l'export (USD par conteneur)	1 411
Capital minimum (% du revenu par habitant)	15,4			Documents à l'import (nombre)	7
		Obtention de prêts (classement)	131	Délai à l'import (jours)	49
Octroi de permis de construire (classement)	87	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	3	Coût à l'import (USD par conteneur)	1 411
Procédures (nombre)	18	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	2		
Délai (jours)	201	Couverture du registre public (% des adultes)	2,7	Exécution des contrats (classement)	69
Coût (% du revenu par habitant)	159,4	Couverture du registre privé (% des adultes)	0,0	Procédures (nombre)	40
				Délai (jours)	553
Embauche des travailleurs (classement)	178	Protection des investisseurs (classement)	142	Coût (% de la créance)	18,5
Indice de difficulté de recruter (0-100)	67	Indice de divulgation de l'information (0-10)	6		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	60	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	1	Fermeture d'entreprise (classement)	181
Indice de difficulté de licencier (0-100)	70	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	4	Délai (années)	AUCUN CAS
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	66	Indice de protection des investisseurs (0-10)	3,7	Coût (% de la valeur du patrimoine)	AUCUN CAS
Coût de licenciement (semaines de salaire)	133			Taux de recouvrement (cents par dollar)	0,0
		Paiement des taxes et impôts (classement)	161		
		Paievements (nombre par année)	46		
		Délai (heures par année)	296		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	59,5		

GYANA		Amérique latine & Caraïbes	RNB par habitant (USD)	1 300	
Facilité de faire des affaires (classement)	105	Revenu intermédiaire, tranche inférieure	Population (m)	0,7	
Création d'entreprise (classement)	100	Transfert de propriété (classement)	63	Commerce transfrontalier (classement)	113
Procédures (nombre)	8	Procédures (nombre)	6	Documents à l'export (nombre)	7
Délai (jours)	40	Délai (jours)	34	Délai à l'export (jours)	30
Coût (% du revenu par habitant)	68,4	Coût (% valeur du bien)	4,5	Coût à l'export (USD par conteneur)	1 050
Capital minimum (% du revenu par habitant)	0,0			Documents à l'import (nombre)	8
		Obtention de prêts (classement)	145	Délai à l'import (jours)	35
Octroi de permis de construire (classement)	37	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	4	Coût à l'import (USD par conteneur)	1 056
Procédures (nombre)	11	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	0		
Délai (jours)	133	Couverture du registre public (% des adultes)	0,0	Exécution des contrats (classement)	73
Coût (% du revenu par habitant)	255,8	Couverture du registre privé (% des adultes)	0,0	Procédures (nombre)	36
				Délai (jours)	581
Embauche des travailleurs (classement)	72	Protection des investisseurs (classement)	70	Coût (% de la créance)	25,2
Indice de difficulté de recruter (0-100)	22	Indice de divulgation de l'information (0-10)	5		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	20	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	5	Fermeture d'entreprise (classement)	126
Indice de difficulté de licencier (0-100)	20	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	6	Délai (années)	3,0
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	21	Indice de protection des investisseurs (0-10)	5,3	Coût (% de la valeur du patrimoine)	29
Coût de licenciement (semaines de salaire)	56			Taux de recouvrement (cents par dollar)	17,6
		Paiement des taxes et impôts (classement)	108		
		Paievements (nombre par année)	34		
		Délai (heures par année)	288		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	39,4		

HAITI		Amérique latine & Caraïbes		RNB par habitant (USD)	560
Facilité de faire des affaires (classement)		154	Revenu faible	Population (m)	
Création d'entreprise (classement)	176	Transfert de propriété (classement)	128	Commerce transfrontalier (classement)	146
Procédures (nombre)	13	Procédures (nombre)	5	Documents à l'export (nombre)	8
Délai (jours)	195	Délai (jours)	405	Délai à l'export (jours)	43
Coût (% du revenu par habitant)	159,6	Coût (% valeur du bien)	6,4	Coût à l'export (USD par conteneur)	1 020
Capital minimum (% du revenu par habitant)	26,6			Documents à l'import (nombre)	10
		Obtention de prêts (classement)	145	Délai à l'import (jours)	37
Octroi de permis de construire (classement)	126	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	2	Coût à l'import (USD par conteneur)	1 560
Procédures (nombre)	11	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	2		
Délai (jours)	1 179	Couverture du registre public (% des adultes)	0,7	Exécution des contrats (classement)	92
Coût (% du revenu par habitant)	675,2	Couverture du registre privé (% des adultes)	0,0	Procédures (nombre)	35
				Délai (jours)	508
Embauche des travailleurs (classement)	35	Protection des investisseurs (classement)	164	Coût (% de la créance)	42,6
Indice de difficulté de recruter (0-100)	22	Indice de divulgation de l'information (0-10)	2		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	40	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	3	Fermeture d'entreprise (classement)	153
Indice de difficulté de licencier (0-100)	0	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	4	Délai (années)	5,7
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	21	Indice de protection des investisseurs (0-10)	3,0	Coût (% de la valeur du patrimoine)	30
Coût de licenciement (semaines de salaire)	17			Taux de recouvrement (cents par dollar)	2,7
		Paiement des taxes et impôts (classement)	91		
		Paiements (nombre par année)	42		
		Délai (heures par année)	160		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	40,1		

HONDURAS		Amérique latine & Caraïbes		RNB par habitant (USD)	1 600
Facilité de faire des affaires (classement)		133	Revenu intermédiaire, tranche inférieure	Population (m)	
Création d'entreprise (classement)	146	Transfert de propriété (classement)	90	Commerce transfrontalier (classement)	107
Procédures (nombre)	13	Procédures (nombre)	7	Documents à l'export (nombre)	7
Délai (jours)	20	Délai (jours)	23	Délai à l'export (jours)	20
Coût (% du revenu par habitant)	52,6	Coût (% valeur du bien)	5,6	Coût à l'export (USD par conteneur)	1 163
Capital minimum (% du revenu par habitant)	20,0			Documents à l'import (nombre)	10
		Obtention de prêts (classement)	28	Délai à l'import (jours)	23
Octroi de permis de construire (classement)	71	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	6	Coût à l'import (USD par conteneur)	1 190
Procédures (nombre)	17	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	6		
Délai (jours)	125	Couverture du registre public (% des adultes)	11,3	Exécution des contrats (classement)	176
Coût (% du revenu par habitant)	464,6	Couverture du registre privé (% des adultes)	60,5	Procédures (nombre)	45
				Délai (jours)	900
Embauche des travailleurs (classement)	156	Protection des investisseurs (classement)	150	Coût (% de la créance)	35,2
Indice de difficulté de recruter (0-100)	89	Indice de divulgation de l'information (0-10)	1		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	20	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	5	Fermeture d'entreprise (classement)	115
Indice de difficulté de licencier (0-100)	50	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	4	Délai (années)	3,8
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	53	Indice de protection des investisseurs (0-10)	3,3	Coût (% de la valeur du patrimoine)	15
Coût de licenciement (semaines de salaire)	74			Taux de recouvrement (cents par dollar)	20,8
		Paiement des taxes et impôts (classement)	137		
		Paiements (nombre par année)	47		
		Délai (heures par année)	224		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	49,3		

HONG KONG, CHINE		Asie de l'Est et Pacifique		RNB par habitant (USD)	31 610
Facilité de faire des affaires (classement)		4	Revenu élevé	Population (m)	
Création d'entreprise (classement)	15	Transfert de propriété (classement)	74	Commerce transfrontalier (classement)	2
Procédures (nombre)	5	Procédures (nombre)	5	Documents à l'export (nombre)	4
Délai (jours)	11	Délai (jours)	54	Délai à l'export (jours)	6
Coût (% du revenu par habitant)	2,0	Coût (% valeur du bien)	5,0	Coût à l'export (USD par conteneur)	625
Capital minimum (% du revenu par habitant)	0,0			Documents à l'import (nombre)	4
		Obtention de prêts (classement)	2	Délai à l'import (jours)	5
Octroi de permis de construire (classement)	20	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	10	Coût à l'import (USD par conteneur)	633
Procédures (nombre)	15	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	5		
Délai (jours)	119	Couverture du registre public (% des adultes)	0,0	Exécution des contrats (classement)	1
Coût (% du revenu par habitant)	18,7	Couverture du registre privé (% des adultes)	69,9	Procédures (nombre)	24
				Délai (jours)	211
Embauche des travailleurs (classement)	20	Protection des investisseurs (classement)	3	Coût (% de la créance)	14,5
Indice de difficulté de recruter (0-100)	0	Indice de divulgation de l'information (0-10)	10		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	0	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	8	Fermeture d'entreprise (classement)	13
Indice de difficulté de licencier (0-100)	0	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	9	Délai (années)	1,1
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	0	Indice de protection des investisseurs (0-10)	9,0	Coût (% de la valeur du patrimoine)	9
Coût de licenciement (semaines de salaire)	62			Taux de recouvrement (cents par dollar)	79,8
		Paiement des taxes et impôts (classement)	3		
		Paiements (nombre par année)	4		
		Délai (heures par année)	80		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	24,2		

MEDAC-9 : Copie du rapport intitulé « Doing Business » de 2009 rédigé par les services du Groupe de la Banque mondiale

110 DOING BUSINESS 2009

HONGRIE		OCDE : Revenu élevé	RNB par habitant (USD)	11 570	
Facilité de faire des affaires (classement)	41	Revenu élevé	Population (m)	10,1	
Création d'entreprise (classement)	27	Transfert de propriété (classement)	57	Commerce transfrontalier (classement)	68
Procédures (nombre)	4	Procédures (nombre)	4	Documents à l'export (nombre)	5
Délai (jours)	5	Délai (jours)	17	Délai à l'export (jours)	18
Coût (% du revenu par habitant)	8,4	Coût (% valeur du bien)	11,0	Coût à l'export (USD par conteneur)	1 300
Capital minimum (% du revenu par habitant)	10,8			Documents à l'import (nombre)	7
		Obtention de prêts (classement)	28	Délai à l'import (jours)	17
Octroi de permis de construire (classement)	89	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	7	Coût à l'import (USD par conteneur)	1 290
Procédures (nombre)	31	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	5		
Délai (jours)	204	Couverture du registre public (% des adultes)	0,0	Exécution des contrats (classement)	12
Coût (% du revenu par habitant)	10,3	Couverture du registre privé (% des adultes)	10,0	Procédures (nombre)	33
				Délai (jours)	335
Embauche des travailleurs (classement)	84	Protection des investisseurs (classement)	113	Coût (% de la créance)	13,0
Indice de difficulté de recruter (0-100)	0	Indice de divulgation de l'information (0-10)	2		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	80	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	4	Fermeture d'entreprise (classement)	55
Indice de difficulté de licencier (0-100)	10	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	7	Délai (années)	2,0
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	30	Indice de protection des investisseurs (0-10)	4,3	Coût (% de la valeur du patrimoine)	15
Coût de licenciement (semaines de salaire)	35			Taux de recouvrement (cents par dollar)	38,4
		Paiement des taxes et impôts (classement)	111		
		Paiements (nombre par année)	14		
		Délai (heures par année)	330		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	57,5		
ILES MARSHALL		Asie de l'Est et Pacifique	RNB par habitant (USD)	3 070	
Facilité de faire des affaires (classement)	93	Revenu intermédiaire, tranche inférieure	Population (m)	0,1	
Création d'entreprise (classement)	25	Transfert de propriété (classement)	177	Commerce transfrontalier (classement)	54
Procédures (nombre)	5	Procédures (nombre)	10	Documents à l'export (nombre)	5
Délai (jours)	17	Délai (jours)	297	Délai à l'export (jours)	21
Coût (% du revenu par habitant)	17,3	Coût (% valeur du bien)	4,8	Coût à l'export (USD par conteneur)	875
Capital minimum (% du revenu par habitant)	0,0			Documents à l'import (nombre)	5
		Obtention de prêts (classement)	145	Délai à l'import (jours)	33
Octroi de permis de construire (classement)	5	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	4	Coût à l'import (USD par conteneur)	875
Procédures (nombre)	10	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	0		
Délai (jours)	55	Couverture du registre public (% des adultes)	0,0	Exécution des contrats (classement)	60
Coût (% du revenu par habitant)	35,9	Couverture du registre privé (% des adultes)	0,0	Procédures (nombre)	36
				Délai (jours)	476
Embauche des travailleurs (classement)	1	Protection des investisseurs (classement)	150	Coût (% de la créance)	27,4
Indice de difficulté de recruter (0-100)	0	Indice de divulgation de l'information (0-10)	2		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	0	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	0	Fermeture d'entreprise (classement)	125
Indice de difficulté de licencier (0-100)	0	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	8	Délai (années)	2,0
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	0	Indice de protection des investisseurs (0-10)	3,3	Coût (% de la valeur du patrimoine)	38
Coût de licenciement (semaines de salaire)	0			Taux de recouvrement (cents par dollar)	17,9
		Paiement des taxes et impôts (classement)	88		
		Paiements (nombre par année)	21		
		Délai (heures par année)	128		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	64,9		
ILES SALOMON		Asie de l'Est et Pacifique	RNB par habitant (USD)	730	
Facilité de faire des affaires (classement)	89	Revenu faible	Population (m)	0,5	
Création d'entreprise (classement)	99	Transfert de propriété (classement)	169	Commerce transfrontalier (classement)	75
Procédures (nombre)	7	Procédures (nombre)	10	Documents à l'export (nombre)	7
Délai (jours)	57	Délai (jours)	297	Délai à l'export (jours)	24
Coût (% du revenu par habitant)	53,6	Coût (% valeur du bien)	4,8	Coût à l'export (USD par conteneur)	1 011
Capital minimum (% du revenu par habitant)	0,0			Documents à l'import (nombre)	4
		Obtention de prêts (classement)	145	Délai à l'import (jours)	21
Octroi de permis de construire (classement)	35	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	4	Coût à l'import (USD par conteneur)	1 194
Procédures (nombre)	12	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	0		
Délai (jours)	62	Couverture du registre public (% des adultes)	0,0	Exécution des contrats (classement)	108
Coût (% du revenu par habitant)	47,1	Couverture du registre privé (% des adultes)	0,0	Procédures (nombre)	37
				Délai (jours)	455
Embauche des travailleurs (classement)	42	Protection des investisseurs (classement)	53	Coût (% de la créance)	78,9
Indice de difficulté de recruter (0-100)	11	Indice de divulgation de l'information (0-10)	3		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	0	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	7	Fermeture d'entreprise (classement)	105
Indice de difficulté de licencier (0-100)	20	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	7	Délai (années)	1,0
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	10	Indice de protection des investisseurs (0-10)	5,7	Coût (% de la valeur du patrimoine)	38
Coût de licenciement (semaines de salaire)	44			Taux de recouvrement (cents par dollar)	23,6
		Paiement des taxes et impôts (classement)	47		
		Paiements (nombre par année)	33		
		Délai (heures par année)	80		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	36,3		

MEDAC-9 : Copie du rapport intitulé « Doing Business » de 2009 rédigé par les services du Groupe de la Banque mondiale

TABLEAUX PAR PAYS

111

INDE		Asie du Sud		RNB par habitant (USD)	
Facilité de faire des affaires (classement)	122	Revenu intermédiaire, tranche inférieure		Population (m)	1 233,3
Création d'entreprise (classement)	121	Transfert de propriété (classement)	105	Commerce transfrontalier (classement)	90
Procédures (nombre)	13	Procédures (nombre)	6	Documents à l'export (nombre)	8
Délai (jours)	30	Délai (jours)	45	Délai à l'export (jours)	17
Coût (% du revenu par habitant)	70,1	Coût (% valeur du bien)	7,5	Coût à l'export (USD par conteneur)	945
Capital minimum (% du revenu par habitant)	0,0			Documents à l'import (nombre)	9
		Obtention de prêts (classement)	28	Délai à l'import (jours)	20
Octroi de permis de construire (classement)	136	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	8	Coût à l'import (USD par conteneur)	960
Procédures (nombre)	20	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	4		
Délai (jours)	224	Couverture du registre public (% des adultes)	0,0	Exécution des contrats (classement)	180
Coût (% du revenu par habitant)	414,7	Couverture du registre privé (% des adultes)	10,5	Procédures (nombre)	46
				Délai (jours)	1 420
Embauche des travailleurs (classement)	89	Protection des investisseurs (classement)	38	Coût (% de la créance)	39,6
Indice de difficulté de recruter (0-100)	0	Indice de divulgation de l'information (0-10)	7		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	20	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	4	Fermeture d'entreprise (classement)	140
Indice de difficulté de licencier (0-100)	70	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	7	Délai (années)	10,0
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	30	Indice de protection des investisseurs (0-10)	6,0	Coût (% de la valeur du patrimoine)	9
Coût de licenciement (semaines de salaire)	56			Taux de recouvrement (cents par dollar)	10,4
		Paiement des taxes et impôts (classement)	169		
		Paiements (nombre par année)	60		
		Délai (heures par année)	271		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	71,5		
INDONÉSIE		Asie de l'Est et Pacifique		RNB par habitant (USD)	
Facilité de faire des affaires (classement)	129	Revenu intermédiaire, tranche inférieure		Population (m)	225,6
Création d'entreprise (classement)	171	Transfert de propriété (classement)	107	Commerce transfrontalier (classement)	37
Procédures (nombre)	11	Procédures (nombre)	6	Documents à l'export (nombre)	5
Délai (jours)	76	Délai (jours)	39	Délai à l'export (jours)	21
Coût (% du revenu par habitant)	77,9	Coût (% valeur du bien)	10,7	Coût à l'export (USD par conteneur)	704
Capital minimum (% du revenu par habitant)	74,2			Documents à l'import (nombre)	6
		Obtention de prêts (classement)	109	Délai à l'import (jours)	27
Octroi de permis de construire (classement)	80	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	3	Coût à l'import (USD par conteneur)	660
Procédures (nombre)	18	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	4		
Délai (jours)	176	Couverture du registre public (% des adultes)	26,1	Exécution des contrats (classement)	140
Coût (% du revenu par habitant)	221,1	Couverture du registre privé (% des adultes)	0,0	Procédures (nombre)	39
				Délai (jours)	570
Embauche des travailleurs (classement)	157	Protection des investisseurs (classement)	53	Coût (% de la créance)	122,7
Indice de difficulté de recruter (0-100)	61	Indice de divulgation de l'information (0-10)	9		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	0	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	5	Fermeture d'entreprise (classement)	139
Indice de difficulté de licencier (0-100)	60	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	3	Délai (années)	5,5
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	40	Indice de protection des investisseurs (0-10)	5,7	Coût (% de la valeur du patrimoine)	18
Coût de licenciement (semaines de salaire)	108			Taux de recouvrement (cents par dollar)	13,7
		Paiement des taxes et impôts (classement)	116		
		Paiements (nombre par année)	51		
		Délai (heures par année)	266		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	37,3		
IRAN		Moyen-Orient et Afrique du Nord		RNB par habitant (USD)	
Facilité de faire des affaires (classement)	142	Revenu intermédiaire, tranche inférieure		Population (m)	71,0
Création d'entreprise (classement)	96	Transfert de propriété (classement)	147	Commerce transfrontalier (classement)	142
Procédures (nombre)	8	Procédures (nombre)	9	Documents à l'export (nombre)	8
Délai (jours)	47	Délai (jours)	36	Délai à l'export (jours)	26
Coût (% du revenu par habitant)	4,6	Coût (% valeur du bien)	10,6	Coût à l'export (USD par conteneur)	1 011
Capital minimum (% du revenu par habitant)	1,0			Documents à l'import (nombre)	10
		Obtention de prêts (classement)	84	Délai à l'import (jours)	42
Octroi de permis de construire (classement)	165	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	5	Coût à l'import (USD par conteneur)	1 656
Procédures (nombre)	19	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	3		
Délai (jours)	670	Couverture du registre public (% des adultes)	21,7	Exécution des contrats (classement)	56
Coût (% du revenu par habitant)	514,2	Couverture du registre privé (% des adultes)	0,0	Procédures (nombre)	39
				Délai (jours)	520
Embauche des travailleurs (classement)	147	Protection des investisseurs (classement)	164	Coût (% de la créance)	17,0
Indice de difficulté de recruter (0-100)	11	Indice de divulgation de l'information (0-10)	5		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	60	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	4	Fermeture d'entreprise (classement)	107
Indice de difficulté de licencier (0-100)	50	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	0	Délai (années)	4,5
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	40	Indice de protection des investisseurs (0-10)	3,0	Coût (% de la valeur du patrimoine)	9
Coût de licenciement (semaines de salaire)	91			Taux de recouvrement (cents par dollar)	23,1
		Paiement des taxes et impôts (classement)	104		
		Paiements (nombre par année)	22		
		Délai (heures par année)	344		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	44,2		

MEDAC-9 : Copie du rapport intitulé « Doing Business » de 2009 rédigé par les services du Groupe de la Banque mondiale

112 DOING BUSINESS 2009

IRAQ		Moyen-Orient et Afrique du Nord	RNB par habitant (USD)	1 224	
Facilité de faire des affaires (classement)	152	Revenu intermédiaire, tranche inférieure	Population (m)	28,5	
Création d'entreprise (classement)	175	Transfert de propriété (classement)	43	Commerce transfrontalier (classement)	178
Procédures (nombre)	11	Procédures (nombre)	5	Documents à l'export (nombre)	10
Délai (jours)	77	Délai (jours)	8	Délai à l'export (jours)	102
Coût (% du revenu par habitant)	150,7	Coût (% valeur du bien)	6,5	Coût à l'export (USD par conteneur)	3 900
Capital minimum (% du revenu par habitant)	59,1			Documents à l'import (nombre)	10
		Obtention de prêts (classement)	163	Délai à l'import (jours)	101
Octroi de permis de construire (classement)	111	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	3	Coût à l'import (USD par conteneur)	3 900
Procédures (nombre)	14	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	0		
Délai (jours)	215	Couverture du registre public (% des adultes)	0,0	Exécution des contrats (classement)	148
Coût (% du revenu par habitant)	915,0	Couverture du registre privé (% des adultes)	0,0	Procédures (nombre)	51
				Délai (jours)	520
Embauche des travailleurs (classement)	67	Protection des investisseurs (classement)	113	Coût (% de la créance)	32,5
Indice de difficulté de recruter (0-100)	33	Indice de divulgation de l'information (0-10)	4		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	60	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	5	Fermeture d'entreprise (classement)	181
Indice de difficulté de licencier (0-100)	20	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	4	Délai (années)	AUDIENCE CAS
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	38	Indice de protection des investisseurs (0-10)	4,3	Coût (% de la valeur du patrimoine)	AUDIENCE CAS
Coût de licenciement (semaines de salaire)	0			Taux de recouvrement (cents par dollar)	0,0
		Paiement des taxes et impôts (classement)	43		
		Paievements (nombre par année)	13		
		Délai (heures par année)	312		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	24,7		

IRLANDE		OCDE: Revenu élevé	RNB par habitant (USD)	48 140	
Facilité de faire des affaires (classement)	7	Revenu élevé	Population (m)	4,4	
Création d'entreprise (classement)	5	Transfert de propriété (classement)	82	Commerce transfrontalier (classement)	18
Procédures (nombre)	4	Procédures (nombre)	5	Documents à l'export (nombre)	4
Délai (jours)	13	Délai (jours)	38	Délai à l'export (jours)	7
Coût (% du revenu par habitant)	0,3	Coût (% valeur du bien)	9,6	Coût à l'export (USD par conteneur)	1 109
Capital minimum (% du revenu par habitant)	0,0			Documents à l'import (nombre)	4
		Obtention de prêts (classement)	12	Délai à l'import (jours)	12
Octroi de permis de construire (classement)	30	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	8	Coût à l'import (USD par conteneur)	1 121
Procédures (nombre)	11	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	5		
Délai (jours)	185	Couverture du registre public (% des adultes)	0,0	Exécution des contrats (classement)	39
Coût (% du revenu par habitant)	44,4	Couverture du registre privé (% des adultes)	100,0	Procédures (nombre)	20
				Délai (jours)	515
Embauche des travailleurs (classement)	38	Protection des investisseurs (classement)	5	Coût (% de la créance)	26,9
Indice de difficulté de recruter (0-100)	11	Indice de divulgation de l'information (0-10)	10		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	20	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	6	Fermeture d'entreprise (classement)	6
Indice de difficulté de licencier (0-100)	20	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	9	Délai (années)	0,4
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	17	Indice de protection des investisseurs (0-10)	8,3	Coût (% de la valeur du patrimoine)	9
Coût de licenciement (semaines de salaire)	24			Taux de recouvrement (cents par dollar)	86,6
		Paiement des taxes et impôts (classement)	6		
		Paievements (nombre par année)	9		
		Délai (heures par année)	76		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	28,8		

ISLANDE		OCDE: Revenu élevé	RNB par habitant (USD)	54 106	
Facilité de faire des affaires (classement)	11	Revenu élevé	Population (m)	0,3	
Création d'entreprise (classement)	17	Transfert de propriété (classement)	15	Commerce transfrontalier (classement)	34
Procédures (nombre)	5	Procédures (nombre)	3	Documents à l'export (nombre)	5
Délai (jours)	5	Délai (jours)	4	Délai à l'export (jours)	15
Coût (% du revenu par habitant)	2,6	Coût (% valeur du bien)	2,4	Coût à l'export (USD par conteneur)	1 109
Capital minimum (% du revenu par habitant)	13,6			Documents à l'import (nombre)	5
		Obtention de prêts (classement)	28	Délai à l'import (jours)	14
Octroi de permis de construire (classement)	28	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	7	Coût à l'import (USD par conteneur)	1 183
Procédures (nombre)	18	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	5		
Délai (jours)	75	Couverture du registre public (% des adultes)	0,0	Exécution des contrats (classement)	3
Coût (% du revenu par habitant)	19,2	Couverture du registre privé (% des adultes)	100,0	Procédures (nombre)	26
				Délai (jours)	393
Embauche des travailleurs (classement)	62	Protection des investisseurs (classement)	70	Coût (% de la créance)	6,2
Indice de difficulté de recruter (0-100)	44	Indice de divulgation de l'information (0-10)	5		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	40	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	5	Fermeture d'entreprise (classement)	16
Indice de difficulté de licencier (0-100)	10	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	6	Délai (années)	1,0
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	31	Indice de protection des investisseurs (0-10)	5,3	Coût (% de la valeur du patrimoine)	4
Coût de licenciement (semaines de salaire)	13			Taux de recouvrement (cents par dollar)	76,6
		Paiement des taxes et impôts (classement)	32		
		Paievements (nombre par année)	31		
		Délai (heures par année)	140		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	26,8		

MEDAC-9 : Copie du rapport intitulé « Doing Business » de 2009 rédigé par les services du Groupe de la Banque mondiale

TABLEAUX PAR PAYS 113

ISRAËL		Moyen-Orient et Afrique du Nord	RNB par habitant (USD)	21 900	
Facilité de faire des affaires (classement)	30	Revenu élevé	Population (m)	7,2	
Création d'entreprise (classement)	24	Transfert de propriété (classement)	160	Commerce transfrontalier (classement)	9
Procédures (nombre)	5	Procédures (nombre)	7	Documents à l'export (nombre)	5
Délai (jours)	34	Délai (jours)	144	Délai à l'export (jours)	12
Coût (% du revenu par habitant)	4,4	Coût (% valeur du bien)	7,5	Coût à l'export (USD par conteneur)	665
Capital minimum (% du revenu par habitant)	0,0			Documents à l'import (nombre)	4
		Obtention de prêts (classement)	5	Délai à l'import (jours)	12
Octroi de permis de construire (classement)	120	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	9	Coût à l'import (USD par conteneur)	605
Procédures (nombre)	20	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	5		
Délai (jours)	235	Couverture du registre public (% des adultes)	0,0	Exécution des contrats (classement)	102
Coût (% du revenu par habitant)	112,8	Couverture du registre privé (% des adultes)	91,0	Procédures (nombre)	35
				Délai (jours)	890
Embauche des travailleurs (classement)	92	Protection des investisseurs (classement)	5	Coût (% de la créance)	25,3
Indice de difficulté de recruter (0-100)	11	Indice de divulgation de l'information (0-10)	7		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	60	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	9	Fermeture d'entreprise (classement)	39
Indice de difficulté de licencier (0-100)	0	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	9	Délai (années)	4,0
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	24	Indice de protection des investisseurs (0-10)	8,3	Coût (% de la valeur du patrimoine)	23
Coût de licenciement (semaines de salaire)	91			Taux de recouvrement (cents par dollar)	44,9
		Paiement des taxes et impôts (classement)	77		
		Paiements (nombre par année)	33		
		Délai (heures par année)	230		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	33,9		
ITALIE		OCDE - Revenu Élevé	RNB par habitant (USD)	33 540	
Facilité de faire des affaires (classement)	65	Revenu élevé	Population (m)	59,4	
Création d'entreprise (classement)	53	Transfert de propriété (classement)	58	Commerce transfrontalier (classement)	60
Procédures (nombre)	6	Procédures (nombre)	8	Documents à l'export (nombre)	5
Délai (jours)	10	Délai (jours)	27	Délai à l'export (jours)	20
Coût (% du revenu par habitant)	18,5	Coût (% valeur du bien)	0,6	Coût à l'export (USD par conteneur)	1 305
Capital minimum (% du revenu par habitant)	9,7			Documents à l'import (nombre)	5
		Obtention de prêts (classement)	84	Délai à l'import (jours)	18
Octroi de permis de construire (classement)	83	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	3	Coût à l'import (USD par conteneur)	1 305
Procédures (nombre)	14	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	5		
Délai (jours)	257	Couverture du registre public (% des adultes)	11,8	Exécution des contrats (classement)	156
Coût (% du revenu par habitant)	136,4	Couverture du registre privé (% des adultes)	74,9	Procédures (nombre)	41
				Délai (jours)	1 210
Embauche des travailleurs (classement)	75	Protection des investisseurs (classement)	53	Coût (% de la créance)	29,9
Indice de difficulté de recruter (0-100)	33	Indice de divulgation de l'information (0-10)	7		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	40	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	4	Fermeture d'entreprise (classement)	27
Indice de difficulté de licencier (0-100)	40	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	6	Délai (années)	1,8
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	38	Indice de protection des investisseurs (0-10)	5,7	Coût (% de la valeur du patrimoine)	22
Coût de licenciement (semaines de salaire)	11			Taux de recouvrement (cents par dollar)	56,6
		Paiement des taxes et impôts (classement)	128		
		Paiements (nombre par année)	15		
		Délai (heures par année)	334		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	73,3		
JAMAÏQUE		Amérique latine & Caraïbes	RNB par habitant (USD)	3 710	
Facilité de faire des affaires (classement)	63	Revenu intermédiaire, branche supérieure	Population (m)	2,7	
Création d'entreprise (classement)	11	Transfert de propriété (classement)	109	Commerce transfrontalier (classement)	100
Procédures (nombre)	6	Procédures (nombre)	5	Documents à l'export (nombre)	6
Délai (jours)	8	Délai (jours)	54	Délai à l'export (jours)	21
Coût (% du revenu par habitant)	7,9	Coût (% valeur du bien)	11,0	Coût à l'export (USD par conteneur)	1 750
Capital minimum (% du revenu par habitant)	0,0			Documents à l'import (nombre)	6
		Obtention de prêts (classement)	84	Délai à l'import (jours)	22
Octroi de permis de construire (classement)	49	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	8	Coût à l'import (USD par conteneur)	1 420
Procédures (nombre)	10	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	0		
Délai (jours)	156	Couverture du registre public (% des adultes)	0,0	Exécution des contrats (classement)	127
Coût (% du revenu par habitant)	396,3	Couverture du registre privé (% des adultes)	0,0	Procédures (nombre)	35
				Délai (jours)	655
Embauche des travailleurs (classement)	32	Protection des investisseurs (classement)	70	Coût (% de la créance)	45,6
Indice de difficulté de recruter (0-100)	0	Indice de divulgation de l'information (0-10)	4		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	11	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	8	Fermeture d'entreprise (classement)	22
Indice de difficulté de licencier (0-100)	0	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	4	Délai (années)	1,1
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	4	Indice de protection des investisseurs (0-10)	5,3	Coût (% de la valeur du patrimoine)	18
Coût de licenciement (semaines de salaire)	62			Taux de recouvrement (cents par dollar)	64,5
		Paiement des taxes et impôts (classement)	173		
		Paiements (nombre par année)	72		
		Délai (heures par année)	414		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	51,3		

MEDAC-9 : Copie du rapport intitulé « Doing Business » de 2009 rédigé par les services du Groupe de la Banque mondiale

114 DOING BUSINESS 2009

JAPON		OCDE - Revenu élevé	RNB par habitant (USD)	37 670	
Facilité de faire des affaires (classement)	12	Revenu élevé	Population (m)	127,8	
Création d'entreprise (classement)	64	Transfert de propriété (classement)	51	Commerce transfrontalier (classement)	17
Procédures (nombre)	8	Procédures (nombre)	6	Documents à l'export (nombre)	4
Délai (jours)	23	Délai (jours)	14	Délai à l'export (jours)	10
Coût (% du revenu par habitant)	7,5	Coût (% valeur du bien)	5,0	Coût à l'export (USD par conteneur)	989
Capital minimum (% du revenu par habitant)	0,0			Documents à l'import (nombre)	5
		Obtention de prêts (classement)	12	Délai à l'import (jours)	11
Octroi de permis de construire (classement)	39	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	7	Coût à l'import (USD par conteneur)	1 047
Procédures (nombre)	15	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	6		
Délai (jours)	187	Couverture du registre public (% des adultes)	0,0	Exécution des contrats (classement)	21
Coût (% du revenu par habitant)	19,1	Couverture du registre privé (% des adultes)	76,2	Procédures (nombre)	30
				Délai (jours)	316
Embauche des travailleurs (classement)	17	Protection des investisseurs (classement)	15	Coût (% de la créance)	22,7
Indice de difficulté de recruter (0-100)	0	Indice de divulgation de l'information (0-10)	7		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	20	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	6	Fermeture d'entreprise (classement)	1
Indice de difficulté de licencier (0-100)	30	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	8	Délai (années)	0,6
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	17	Indice de protection des investisseurs (0-10)	7,0	Coût (% de la valeur du patrimoine)	4
Coût de licenciement (semaines de salaire)	4			Taux de recouvrement (cents par dollar)	92,5
		Paiement des taxes et impôts (classement)	112		
		Paiements (nombre par année)	13		
		Délai (heures par année)	355		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	55,4		

JORDANIE		Moyen-Orient et Afrique du Nord	RNB par habitant (USD)	2 850	
Facilité de faire des affaires (classement)	101	Revenu intermédiaire, tranche inférieure	Population (m)	5,7	
Création d'entreprise (classement)	131	Transfert de propriété (classement)	115	Commerce transfrontalier (classement)	74
Procédures (nombre)	10	Procédures (nombre)	8	Documents à l'export (nombre)	7
Délai (jours)	14	Délai (jours)	22	Délai à l'export (jours)	19
Coût (% du revenu par habitant)	60,4	Coût (% valeur du bien)	10,0	Coût à l'export (USD par conteneur)	730
Capital minimum (% du revenu par habitant)	24,2			Documents à l'import (nombre)	7
		Obtention de prêts (classement)	123	Délai à l'import (jours)	22
Octroi de permis de construire (classement)	74	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	4	Coût à l'import (USD par conteneur)	1 290
Procédures (nombre)	18	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	2		
Délai (jours)	122	Couverture du registre public (% des adultes)	1,0	Exécution des contrats (classement)	128
Coût (% du revenu par habitant)	443,7	Couverture du registre privé (% des adultes)	0,0	Procédures (nombre)	39
				Délai (jours)	689
Embauche des travailleurs (classement)	52	Protection des investisseurs (classement)	113	Coût (% de la créance)	31,2
Indice de difficulté de recruter (0-100)	11	Indice de divulgation de l'information (0-10)	5		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	20	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	4	Fermeture d'entreprise (classement)	93
Indice de difficulté de licencier (0-100)	60	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	4	Délai (années)	4,3
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	30	Indice de protection des investisseurs (0-10)	4,3	Coût (% de la valeur du patrimoine)	9
Coût de licenciement (semaines de salaire)	4			Taux de recouvrement (cents par dollar)	27,3
		Paiement des taxes et impôts (classement)	22		
		Paiements (nombre par année)	26		
		Délai (heures par année)	101		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	31,1		

KAZAKHSTAN		Europe de l'Est & Asie centrale	RNB par habitant (USD)	5 060	
Facilité de faire des affaires (classement)	70	Revenu intermédiaire, tranche supérieure	Population (m)	15,5	
Création d'entreprise (classement)	78	Transfert de propriété (classement)	25	Commerce transfrontalier (classement)	180
Procédures (nombre)	8	Procédures (nombre)	5	Documents à l'export (nombre)	11
Délai (jours)	21	Délai (jours)	40	Délai à l'export (jours)	89
Coût (% du revenu par habitant)	5,2	Coût (% valeur du bien)	0,1	Coût à l'export (USD par conteneur)	3 005
Capital minimum (% du revenu par habitant)	15,9			Documents à l'import (nombre)	13
		Obtention de prêts (classement)	43	Délai à l'import (jours)	76
Octroi de permis de construire (classement)	175	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	5	Coût à l'import (USD par conteneur)	3 055
Procédures (nombre)	38	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	6		
Délai (jours)	231	Couverture du registre public (% des adultes)	0,0	Exécution des contrats (classement)	28
Coût (% du revenu par habitant)	1 431,8	Couverture du registre privé (% des adultes)	25,6	Procédures (nombre)	38
				Délai (jours)	230
Embauche des travailleurs (classement)	29	Protection des investisseurs (classement)	53	Coût (% de la créance)	22,0
Indice de difficulté de recruter (0-100)	0	Indice de divulgation de l'information (0-10)	7		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	40	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	1	Fermeture d'entreprise (classement)	100
Indice de difficulté de licencier (0-100)	30	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	9	Délai (années)	3,3
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	23	Indice de protection des investisseurs (0-10)	5,7	Coût (% de la valeur du patrimoine)	18
Coût de licenciement (semaines de salaire)	9			Taux de recouvrement (cents par dollar)	25,3
		Paiement des taxes et impôts (classement)	49		
		Paiements (nombre par année)	9		
		Délai (heures par année)	271		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	36,4		

KENYA		Afrique subsaharienne		RNB par habitant (USD)	
Facilité de faire des affaires (classement)	82	Revenu faible		Population (m)	37,5
Création d'entreprise (classement)	109	Transfert de propriété (classement)	119	Commerce transfrontalier (classement)	148
Procédures (nombre)	12	Procédures (nombre)	8	Documents à l'export (nombre)	9
Délai (jours)	30	Délai (jours)	64	Délai à l'export (jours)	29
Coût (% du revenu par habitant)	39,7	Coût (% valeur du bien)	4,1	Coût à l'export (USD par conteneur)	2 055
Capital minimum (% du revenu par habitant)	0,0			Documents à l'import (nombre)	8
		Obtention de prêts (classement)	5	Délai à l'import (jours)	26
Octroi de permis de construire (classement)	9	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	10	Coût à l'import (USD par conteneur)	2 190
Procédures (nombre)	10	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	4		
Délai (jours)	100	Couverture du registre public (% des adultes)	0,0	Exécution des contrats (classement)	107
Coût (% du revenu par habitant)	46,3	Couverture du registre privé (% des adultes)	2,1	Procédures (nombre)	44
				Délai (jours)	465
Embauche des travailleurs (classement)	68	Protection des investisseurs (classement)	88	Coût (% de la créance)	26,7
Indice de difficulté de recruter (0-100)	22	Indice de divulgation de l'information (0-10)	3		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	0	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	2	Fermeture d'entreprise (classement)	76
Indice de difficulté de licencier (0-100)	30	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	10	Délai (années)	4,5
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	17	Indice de protection des investisseurs (0-10)	5,0	Coût (% de la valeur du patrimoine)	22
Coût de licenciement (semaines de salaire)	47			Taux de recouvrement (cents par dollar)	31,6
		Paiement des taxes et impôts (classement)	158		
		Paielements (nombre par année)	41		
		Délai (heures par année)	417		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	50,9		

KIRIBATI		Asie de l'Est et Pacifique		RNB par habitant (USD)	
Facilité de faire des affaires (classement)	79	Revenu intermédiaire, tranche inférieure		Population (m)	0,3
Création d'entreprise (classement)	111	Transfert de propriété (classement)	68	Commerce transfrontalier (classement)	69
Procédures (nombre)	6	Procédures (nombre)	5	Documents à l'export (nombre)	6
Délai (jours)	21	Délai (jours)	513	Délai à l'export (jours)	21
Coût (% du revenu par habitant)	64,6	Coût (% valeur du bien)	0,1	Coût à l'export (USD par conteneur)	1 070
Capital minimum (% du revenu par habitant)	34,9			Documents à l'import (nombre)	7
		Obtention de prêts (classement)	131	Délai à l'import (jours)	21
Octroi de permis de construire (classement)	76	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	5	Coût à l'import (USD par conteneur)	1 070
Procédures (nombre)	14	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	0		
Délai (jours)	160	Couverture du registre public (% des adultes)	0,0	Exécution des contrats (classement)	75
Coût (% du revenu par habitant)	717,5	Couverture du registre privé (% des adultes)	0,0	Procédures (nombre)	32
				Délai (jours)	660
Embauche des travailleurs (classement)	21	Protection des investisseurs (classement)	38	Coût (% de la créance)	25,8
Indice de difficulté de recruter (0-100)	0	Indice de divulgation de l'information (0-10)	6		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	0	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	5	Fermeture d'entreprise (classement)	181
Indice de difficulté de licencier (0-100)	50	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	7	Délai (années)	ARQUELDES
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	17	Indice de protection des investisseurs (0-10)	6,0	Coût (% de la valeur du patrimoine)	ARQUELDES
Coût de licenciement (semaines de salaire)	4			Taux de recouvrement (cents par dollar)	0,0
		Paiement des taxes et impôts (classement)	10		
		Paielements (nombre par année)	7		
		Délai (heures par année)	120		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	31,8		

KOWEIT		Moyen-Orient et Afrique du Nord		RNB par habitant (USD)	
Facilité de faire des affaires (classement)	52	Revenu élevé		Population (m)	2,7
Création d'entreprise (classement)	134	Transfert de propriété (classement)	83	Commerce transfrontalier (classement)	104
Procédures (nombre)	13	Procédures (nombre)	8	Documents à l'export (nombre)	8
Délai (jours)	35	Délai (jours)	55	Délai à l'export (jours)	20
Coût (% du revenu par habitant)	1,3	Coût (% valeur du bien)	0,5	Coût à l'export (USD par conteneur)	995
Capital minimum (% du revenu par habitant)	81,7			Documents à l'import (nombre)	10
		Obtention de prêts (classement)	84	Délai à l'import (jours)	20
Octroi de permis de construire (classement)	82	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	4	Coût à l'import (USD par conteneur)	1 152
Procédures (nombre)	25	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	4		
Délai (jours)	104	Couverture du registre public (% des adultes)	0,0	Exécution des contrats (classement)	94
Coût (% du revenu par habitant)	171,4	Couverture du registre privé (% des adultes)	31,2	Procédures (nombre)	50
				Délai (jours)	566
Embauche des travailleurs (classement)	43	Protection des investisseurs (classement)	24	Coût (% de la créance)	13,3
Indice de difficulté de recruter (0-100)	0	Indice de divulgation de l'information (0-10)	7		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	40	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	7	Fermeture d'entreprise (classement)	66
Indice de difficulté de licencier (0-100)	0	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	5	Délai (années)	4,2
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	13	Indice de protection des investisseurs (0-10)	6,3	Coût (% de la valeur du patrimoine)	1
Coût de licenciement (semaines de salaire)	78			Taux de recouvrement (cents par dollar)	34,5
		Paiement des taxes et impôts (classement)	9		
		Paielements (nombre par année)	14		
		Délai (heures par année)	118		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	14,4		

MEDAC-9 : Copie du rapport intitulé « Doing Business » de 2009 rédigé par les services du Groupe de la Banque mondiale

116 DOING BUSINESS 2009

LESOTHO		Afrique subsaharienne	RNB par habitant (USD)	1 000	
Facilité de faire des affaires (classement)	123	Revenu intermédiaire, tranche inférieure	Population (m)	2,0	
Création d'entreprise (classement)	125	Transfert de propriété (classement)	135	Commerce transfrontalier (classement)	141
Procédures (nombre)	7	Procédures (nombre)	6	Documents à l'export (nombre)	6
Délai (jours)	40	Délai (jours)	101	Délai à l'export (jours)	44
Coût (% du revenu par habitant)	37,8	Coût (% valeur du bien)	8,2	Coût à l'export (USD par conteneur)	1 549
Capital minimum (% du revenu par habitant)	14,5			Documents à l'import (nombre)	8
		Obtention de prêts (classement)	84	Délai à l'import (jours)	49
Octroi de permis de construire (classement)	150	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	8	Coût à l'import (USD par conteneur)	1 715
Procédures (nombre)	15	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	0		
Délai (jours)	601	Couverture du registre public (% des adultes)	0,0	Exécution des contrats (classement)	104
Coût (% du revenu par habitant)	817,1	Couverture du registre privé (% des adultes)	0,0	Procédures (nombre)	41
				Délai (jours)	695
Embauche des travailleurs (classement)	63	Protection des investisseurs (classement)	142	Coût (% de la créance)	19,5
Indice de difficulté de recruter (0-100)	22	Indice de divulgation de l'information (0-10)	2		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	40	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	1	Fermeture d'entreprise (classement)	69
Indice de difficulté de licencier (0-100)	0	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	8	Délai (années)	2,6
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	21	Indice de protection des investisseurs (0-10)	3,7	Coût (% de la valeur du patrimoine)	8
Coût de licenciement (semaines de salaire)	44			Taux de recouvrement (cents par dollar)	33,9
		Paiement des taxes et impôts (classement)	54		
		Paiements (nombre par année)	21		
		Délai (heures par année)	324		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	18,0		
LETTONIE		Europe de l'Est & Asie centrale	RNB par habitant (USD)	9 930	
Facilité de faire des affaires (classement)	29	Revenu intermédiaire, tranche supérieure	Population (m)	2,3	
Création d'entreprise (classement)	35	Transfert de propriété (classement)	77	Commerce transfrontalier (classement)	25
Procédures (nombre)	5	Procédures (nombre)	7	Documents à l'export (nombre)	6
Délai (jours)	16	Délai (jours)	50	Délai à l'export (jours)	13
Coût (% du revenu par habitant)	2,3	Coût (% valeur du bien)	2,0	Coût à l'export (USD par conteneur)	900
Capital minimum (% du revenu par habitant)	16,9			Documents à l'import (nombre)	6
		Obtention de prêts (classement)	12	Délai à l'import (jours)	12
Octroi de permis de construire (classement)	78	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	9	Coût à l'import (USD par conteneur)	850
Procédures (nombre)	25	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	4		
Délai (jours)	187	Couverture du registre public (% des adultes)	3,7	Exécution des contrats (classement)	4
Coût (% du revenu par habitant)	20,6	Couverture du registre privé (% des adultes)	0,0	Procédures (nombre)	27
				Délai (jours)	279
Embauche des travailleurs (classement)	103	Protection des investisseurs (classement)	53	Coût (% de la créance)	16,0
Indice de difficulté de recruter (0-100)	50	Indice de divulgation de l'information (0-10)	5		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	40	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	4	Fermeture d'entreprise (classement)	86
Indice de difficulté de licencier (0-100)	40	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	8	Délai (années)	3,0
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	43	Indice de protection des investisseurs (0-10)	5,7	Coût (% de la valeur du patrimoine)	13
Coût de licenciement (semaines de salaire)	17			Taux de recouvrement (cents par dollar)	29,0
		Paiement des taxes et impôts (classement)	36		
		Paiements (nombre par année)	7		
		Délai (heures par année)	279		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	33,0		
LIBAN		Moyen-Orient et Afrique du Nord	RNB par habitant (USD)	5 770	
Facilité de faire des affaires (classement)	99	Revenu intermédiaire, tranche supérieure	Population (m)	4,1	
Création d'entreprise (classement)	98	Transfert de propriété (classement)	102	Commerce transfrontalier (classement)	83
Procédures (nombre)	5	Procédures (nombre)	8	Documents à l'export (nombre)	5
Délai (jours)	11	Délai (jours)	25	Délai à l'export (jours)	27
Coût (% du revenu par habitant)	87,5	Coût (% valeur du bien)	5,9	Coût à l'export (USD par conteneur)	872
Capital minimum (% du revenu par habitant)	57,0			Documents à l'import (nombre)	7
		Obtention de prêts (classement)	84	Délai à l'import (jours)	38
Octroi de permis de construire (classement)	121	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	3	Coût à l'import (USD par conteneur)	1 073
Procédures (nombre)	20	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	5		
Délai (jours)	211	Couverture du registre public (% des adultes)	6,8	Exécution des contrats (classement)	118
Coût (% du revenu par habitant)	217,8	Couverture du registre privé (% des adultes)	0,0	Procédures (nombre)	37
				Délai (jours)	721
Embauche des travailleurs (classement)	58	Protection des investisseurs (classement)	88	Coût (% de la créance)	30,8
Indice de difficulté de recruter (0-100)	44	Indice de divulgation de l'information (0-10)	9		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	0	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	1	Fermeture d'entreprise (classement)	121
Indice de difficulté de licencier (0-100)	30	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	5	Délai (années)	4,0
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	25	Indice de protection des investisseurs (0-10)	5,0	Coût (% de la valeur du patrimoine)	22
Coût de licenciement (semaines de salaire)	17			Taux de recouvrement (cents par dollar)	19,0
		Paiement des taxes et impôts (classement)	45		
		Paiements (nombre par année)	19		
		Délai (heures par année)	180		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	36,0		

MEDAC-9 : Copie du rapport intitulé « Doing Business » de 2009 rédigé par les services du Groupe de la Banque mondiale

TABLEAUX PAR PAYS

117

LIBERIA		Afrique subsaharienne	RNB par habitant (USD)	150	
Facilité de faire des affaires (classement)	157	Revenu faible	Population (m)	3,8	
Création d'entreprise (classement)	88	Transfert de propriété (classement)	172	Commerce transfrontalier (classement)	115
Procédures (nombre)	8	Procédures (nombre)	13	Documents à l'export (nombre)	20
Délai (jours)	27	Délai (jours)	50	Délai à l'export (jours)	10
Coût (% du revenu par habitant)	100,2	Coût (% valeur du bien)	14,7	Coût à l'export (USD par conteneur)	1 232
Capital minimum (% du revenu par habitant)	0,0	Obtention de prêts (classement)	131	Documents à l'import (nombre)	9
Octroi de permis de construire (classement)	177	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	4	Délai à l'import (jours)	17
Procédures (nombre)	25	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	1	Coût à l'import (USD par conteneur)	1 212
Délai (jours)	321	Couverture du registre public (% des adultes)	0,3	Exécution des contrats (classement)	165
Coût (% du revenu par habitant)	60 988,7	Couverture du registre privé (% des adultes)	0,0	Procédures (nombre)	41
Embauche des travailleurs (classement)	105	Protection des investisseurs (classement)	142	Délai (jours)	1 280
Indice de difficulté de recruter (0-100)	33	Indice de divulgation de l'information (0-10)	4	Coût (% de la créance)	35,0
Indice de rigidité des horaires (0-100)	20	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	1	Fermeture d'entreprise (classement)	146
Indice de difficulté de licencier (0-100)	40	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	6	Délai (années)	3,0
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	31	Indice de protection des investisseurs (0-10)	3,7	Coût (% de la valeur du patrimoine)	43
Coût de licenciement (semaines de salaire)	84	Paiement des taxes et impôts (classement)	59	Taux de recouvrement (cents par dollar)	8,3
		Paiements (nombre par année)	32		
		Délai (heures par année)	158		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	35,8		
LITUANIE		Europe de l'Est & Asie centrale	RNB par habitant (USD)	9 920	
Facilité de faire des affaires (classement)	28	Revenu intermédiaire, tranche supérieure	Population (m)	3,4	
Création d'entreprise (classement)	74	Transfert de propriété (classement)	4	Commerce transfrontalier (classement)	26
Procédures (nombre)	7	Procédures (nombre)	2	Documents à l'export (nombre)	6
Délai (jours)	26	Délai (jours)	3	Délai à l'export (jours)	10
Coût (% du revenu par habitant)	2,7	Coût (% valeur du bien)	0,5	Coût à l'export (USD par conteneur)	870
Capital minimum (% du revenu par habitant)	35,9	Obtention de prêts (classement)	43	Documents à l'import (nombre)	6
Octroi de permis de construire (classement)	63	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	5	Délai à l'import (jours)	13
Procédures (nombre)	17	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	6	Coût à l'import (USD par conteneur)	980
Délai (jours)	162	Couverture du registre public (% des adultes)	8,9	Exécution des contrats (classement)	16
Coût (% du revenu par habitant)	109,9	Couverture du registre privé (% des adultes)	7,2	Procédures (nombre)	30
Embauche des travailleurs (classement)	131	Protection des investisseurs (classement)	88	Délai (jours)	210
Indice de difficulté de recruter (0-100)	33	Indice de divulgation de l'information (0-10)	5	Coût (% de la créance)	23,6
Indice de rigidité des horaires (0-100)	80	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	4	Fermeture d'entreprise (classement)	34
Indice de difficulté de licencier (0-100)	30	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	6	Délai (années)	1,7
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	48	Indice de protection des investisseurs (0-10)	5,0	Coût (% de la valeur du patrimoine)	7
Coût de licenciement (semaines de salaire)	30	Paiement des taxes et impôts (classement)	57	Taux de recouvrement (cents par dollar)	48,0
		Paiements (nombre par année)	15		
		Délai (heures par année)	166		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	46,4		
LUXEMBOURG		OCDE - Revenu élevé	RNB par habitant (USD)	75 880	
Facilité de faire des affaires (classement)	50	Revenu élevé	Population (m)	0,5	
Création d'entreprise (classement)	69	Transfert de propriété (classement)	118	Commerce transfrontalier (classement)	31
Procédures (nombre)	6	Procédures (nombre)	8	Documents à l'export (nombre)	5
Délai (jours)	26	Délai (jours)	29	Délai à l'export (jours)	6
Coût (% du revenu par habitant)	6,5	Coût (% valeur du bien)	10,3	Coût à l'export (USD par conteneur)	1 420
Capital minimum (% du revenu par habitant)	21,3	Obtention de prêts (classement)	109	Documents à l'import (nombre)	4
Octroi de permis de construire (classement)	40	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	7	Délai à l'import (jours)	6
Procédures (nombre)	13	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	0	Coût à l'import (USD par conteneur)	1 420
Délai (jours)	217	Couverture du registre public (% des adultes)	0,0	Exécution des contrats (classement)	2
Coût (% du revenu par habitant)	20,0	Couverture du registre privé (% des adultes)	0,0	Procédures (nombre)	26
Embauche des travailleurs (classement)	167	Protection des investisseurs (classement)	113	Délai (jours)	321
Indice de difficulté de recruter (0-100)	67	Indice de divulgation de l'information (0-10)	6	Coût (% de la créance)	8,8
Indice de rigidité des horaires (0-100)	80	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	4	Fermeture d'entreprise (classement)	48
Indice de difficulté de licencier (0-100)	40	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	3	Délai (années)	2,0
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	62	Indice de protection des investisseurs (0-10)	4,3	Coût (% de la valeur du patrimoine)	15
Coût de licenciement (semaines de salaire)	39	Paiement des taxes et impôts (classement)	14	Taux de recouvrement (cents par dollar)	41,7
		Paiements (nombre par année)	22		
		Délai (heures par année)	59		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	21,0		

MEDAC-9 : Copie du rapport intitulé « Doing Business » de 2009 rédigé par les services du Groupe de la Banque mondiale

118 DOING BUSINESS 2009

MACÉDOINE, EX-RÉPUBLIQUE YOUGOSLAVE DE		Europe de l'Est & Asie centrale	RNB par habitant (USD)	3 460	
Facilité de faire des affaires (classement)	71	Revenu intermédiaire, tranche inférieure	Population (m)	2,0	
Création d'entreprise (classement)	12	Transfert de propriété (classement)	88	Commerce transfrontalier (classement)	64
Procédures (nombre)	7	Procédures (nombre)	6	Documents à l'export (nombre)	6
Délai (jours)	9	Délai (jours)	66	Délai à l'export (jours)	17
Coût (% du revenu par habitant)	3,8	Coût (% valeur du bien)	3,4	Coût à l'export (USD par conteneur)	1 315
Capital minimum (% du revenu par habitant)	0,0			Documents à l'import (nombre)	6
		Obtention de prêts (classement)	43	Délai à l'import (jours)	15
Octroi de permis de construire (classement)	152	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	7	Coût à l'import (USD par conteneur)	1 325
Procédures (nombre)	21	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	4		
Délai (jours)	198	Couverture du registre public (% des adultes)	6,5	Exécution des contrats (classement)	70
Coût (% du revenu par habitant)	1 862,8	Couverture du registre privé (% des adultes)	0,0	Procédures (nombre)	38
				Délai (jours)	385
Embauche des travailleurs (classement)	125	Protection des investisseurs (classement)	88	Coût (% de la créance)	33,1
Indice de difficulté de recruter (0-100)	50	Indice de divulgation de l'information (0-10)	5		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	60	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	6	Fermeture d'entreprise (classement)	129
Indice de difficulté de licencier (0-100)	30	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	4	Délai (années)	3,7
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	47	Indice de protection des investisseurs (0-10)	5,0	Coût (% de la valeur du patrimoine)	28
Coût de licenciement (semaines de salaire)	26			Taux de recouvrement (cents par dollar)	16,7
		Paiement des taxes et impôts (classement)	27		
		Paiements (nombre par année)	40		
		Délai (heures par année)	75		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	18,4		
MADAGASCAR		Afrique subsaharienne	RNB par habitant (USD)	320	
Facilité de faire des affaires (classement)	144	Revenu faible	Population (m)	19,7	
Création d'entreprise (classement)	58	Transfert de propriété (classement)	145	Commerce transfrontalier (classement)	109
Procédures (nombre)	5	Procédures (nombre)	7	Documents à l'export (nombre)	4
Délai (jours)	7	Délai (jours)	74	Délai à l'export (jours)	23
Coût (% du revenu par habitant)	11,0	Coût (% valeur du bien)	7,5	Coût à l'export (USD par conteneur)	1 279
Capital minimum (% du revenu par habitant)	289,8			Documents à l'import (nombre)	9
		Obtention de prêts (classement)	172	Délai à l'import (jours)	27
Octroi de permis de construire (classement)	102	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	2	Coût à l'import (USD par conteneur)	1 660
Procédures (nombre)	16	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	0		
Délai (jours)	178	Couverture du registre public (% des adultes)	0,1	Exécution des contrats (classement)	153
Coût (% du revenu par habitant)	764,8	Couverture du registre privé (% des adultes)	0,0	Procédures (nombre)	38
				Délai (jours)	871
Embauche des travailleurs (classement)	153	Protection des investisseurs (classement)	53	Coût (% de la créance)	42,4
Indice de difficulté de recruter (0-100)	89	Indice de divulgation de l'information (0-10)	5		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	60	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	6	Fermeture d'entreprise (classement)	181
Indice de difficulté de licencier (0-100)	40	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	6	Délai (années)	AUCUN CAS
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	63	Indice de protection des investisseurs (0-10)	5,7	Coût (% de la valeur du patrimoine)	AUCUN CAS
Coût de licenciement (semaines de salaire)	30			Taux de recouvrement (cents par dollar)	0,0
		Paiement des taxes et impôts (classement)	92		
		Paiements (nombre par année)	25		
		Délai (heures par année)	238		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	42,8		
MALAWI		Afrique subsaharienne	RNB par habitant (USD)	250	
Facilité de faire des affaires (classement)	134	Revenu faible	Population (m)	13,9	
Création d'entreprise (classement)	122	Transfert de propriété (classement)	96	Commerce transfrontalier (classement)	167
Procédures (nombre)	10	Procédures (nombre)	6	Documents à l'export (nombre)	12
Délai (jours)	39	Délai (jours)	88	Délai à l'export (jours)	45
Coût (% du revenu par habitant)	125,9	Coût (% valeur du bien)	3,3	Coût à l'export (USD par conteneur)	1 671
Capital minimum (% du revenu par habitant)	0,0			Documents à l'import (nombre)	10
		Obtention de prêts (classement)	84	Délai à l'import (jours)	54
Octroi de permis de construire (classement)	156	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	8	Coût à l'import (USD par conteneur)	2 550
Procédures (nombre)	21	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	0		
Délai (jours)	213	Couverture du registre public (% des adultes)	0,0	Exécution des contrats (classement)	138
Coût (% du revenu par habitant)	1 289,2	Couverture du registre privé (% des adultes)	0,0	Procédures (nombre)	42
				Délai (jours)	432
Embauche des travailleurs (classement)	96	Protection des investisseurs (classement)	70	Coût (% de la créance)	142,4
Indice de difficulté de recruter (0-100)	56	Indice de divulgation de l'information (0-10)	4		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	0	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	7	Fermeture d'entreprise (classement)	135
Indice de difficulté de licencier (0-100)	20	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	5	Délai (années)	2,6
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	25	Indice de protection des investisseurs (0-10)	5,3	Coût (% de la valeur du patrimoine)	30
Coût de licenciement (semaines de salaire)	84			Taux de recouvrement (cents par dollar)	15,1
		Paiement des taxes et impôts (classement)	58		
		Paiements (nombre par année)	19		
		Délai (heures par année)	292		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	31,4		

MEDAC-9 : Copie du rapport intitulé « Doing Business » de 2009 rédigé par les services du Groupe de la Banque mondiale

TABLEAUX PAR PAYS

119

MALAISIE		Asie de l'Est et Pacifique		RNB par habitant (USD)	
Facilité de faire des affaires (classement)	20	Revenu intermédiaire, tranche supérieure		Population (m)	26,5
Création d'entreprise (classement)	75	Transfert de propriété (classement)	81	Commerce transfrontalier (classement)	29
Procédures (nombre)	9	Procédures (nombre)	5	Documents à l'export (nombre)	7
Délai (jours)	13	Délai (jours)	144	Délai à l'export (jours)	18
Coût (% du revenu par habitant)	14,7	Coût (% valeur du bien)	2,5	Coût à l'export (USD par conteneur)	450
Capital minimum (% du revenu par habitant)	0,0			Documents à l'import (nombre)	7
		Obtention de prêts (classement)	1	Délai à l'import (jours)	14
Octroi de permis de construire (classement)	104	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	10	Coût à l'import (USD par conteneur)	450
Procédures (nombre)	25	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	6		
Délai (jours)	261	Couverture du registre public (% des adultes)	52,9	Exécution des contrats (classement)	59
Coût (% du revenu par habitant)	7,9	Couverture du registre privé (% des adultes)	..	Procédures (nombre)	30
				Délai (jours)	600
Embauche des travailleurs (classement)	48	Protection des investisseurs (classement)	4	Coût (% de la créance)	27,5
Indice de difficulté de recruter (0-100)	0	Indice de divulgation de l'information (0-10)	10		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	0	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	9	Fermeture d'entreprise (classement)	54
Indice de difficulté de licencier (0-100)	30	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	7	Délai (années)	2,3
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	10	Indice de protection des investisseurs (0-10)	8,7	Coût (% de la valeur du patrimoine)	15
Coût de licenciement (semaines de salaire)	75			Taux de recouvrement (cents par dollar)	38,6
		Paiement des taxes et impôts (classement)	21		
		Paiements (nombre par année)	12		
		Délai (heures par année)	145		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	34,5		
MALDIVES		Asie du Sud		RNB par habitant (USD)	
Facilité de faire des affaires (classement)	69	Revenu intermédiaire, tranche inférieure		Population (m)	0,3
Création d'entreprise (classement)	38	Transfert de propriété (classement)	177	Commerce transfrontalier (classement)	121
Procédures (nombre)	5	Procédures (nombre)	AUCUN CAS	Documents à l'export (nombre)	8
Délai (jours)	9	Délai (jours)	AUCUN CAS	Délai à l'export (jours)	21
Coût (% du revenu par habitant)	11,5	Coût (% valeur du bien)	AUCUN CAS	Coût à l'export (USD par conteneur)	1 348
Capital minimum (% du revenu par habitant)	4,8			Documents à l'import (nombre)	9
		Obtention de prêts (classement)	145	Délai à l'import (jours)	20
Octroi de permis de construire (classement)	8	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	4	Coût à l'import (USD par conteneur)	1 348
Procédures (nombre)	9	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	0		
Délai (jours)	118	Couverture du registre public (% des adultes)	0,0	Exécution des contrats (classement)	90
Coût (% du revenu par habitant)	26,3	Couverture du registre privé (% des adultes)	0,0	Procédures (nombre)	41
				Délai (jours)	665
Embauche des travailleurs (classement)	4	Protection des investisseurs (classement)	70	Coût (% de la créance)	16,5
Indice de difficulté de recruter (0-100)	0	Indice de divulgation de l'information (0-10)	0		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	0	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	8	Fermeture d'entreprise (classement)	123
Indice de difficulté de licencier (0-100)	0	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	8	Délai (années)	6,7
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	0	Indice de protection des investisseurs (0-10)	5,3	Coût (% de la valeur du patrimoine)	4
Coût de licenciement (semaines de salaire)	9			Taux de recouvrement (cents par dollar)	18,2
		Paiement des taxes et impôts (classement)	1		
		Paiements (nombre par année)	1		
		Délai (heures par année)	0		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	9,1		
MALI		Afrique subsaharienne		RNB par habitant (USD)	
Facilité de faire des affaires (classement)	166	Revenu faible		Population (m)	12,3
Création d'entreprise (classement)	162	Transfert de propriété (classement)	94	Commerce transfrontalier (classement)	166
Procédures (nombre)	11	Procédures (nombre)	5	Documents à l'export (nombre)	9
Délai (jours)	26	Délai (jours)	29	Délai à l'export (jours)	38
Coût (% du revenu par habitant)	121,5	Coût (% valeur du bien)	20,3	Coût à l'export (USD par conteneur)	2 012
Capital minimum (% du revenu par habitant)	390,4			Documents à l'import (nombre)	11
		Obtention de prêts (classement)	145	Délai à l'import (jours)	42
Octroi de permis de construire (classement)	106	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	3	Coût à l'import (USD par conteneur)	2 902
Procédures (nombre)	14	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	1		
Délai (jours)	208	Couverture du registre public (% des adultes)	4,1	Exécution des contrats (classement)	158
Coût (% du revenu par habitant)	1 186,4	Couverture du registre privé (% des adultes)	0,0	Procédures (nombre)	39
				Délai (jours)	860
Embauche des travailleurs (classement)	94	Protection des investisseurs (classement)	150	Coût (% de la créance)	52,0
Indice de difficulté de recruter (0-100)	33	Indice de divulgation de l'information (0-10)	6		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	40	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	1	Fermeture d'entreprise (classement)	114
Indice de difficulté de licencier (0-100)	40	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	3	Délai (années)	3,6
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	38	Indice de protection des investisseurs (0-10)	3,3	Coût (% de la valeur du patrimoine)	18
Coût de licenciement (semaines de salaire)	31			Taux de recouvrement (cents par dollar)	20,9
		Paiement des taxes et impôts (classement)	156		
		Paiements (nombre par année)	58		
		Délai (heures par année)	270		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	51,4		

MEDAC-9 : Copie du rapport intitulé « Doing Business » de 2009 rédigé par les services du Groupe de la Banque mondiale

120 DOING BUSINESS 2009

MAROC		Moyen-Orient et Afrique du Nord	RNB par habitant (USD)	2 250	
Facilité de faire des affaires (classement)	128	Revenu intermédiaire, tranche inférieure	Population (m)	30,9	
Création d'entreprise (classement)	62	Transfert de propriété (classement)	117	Commerce transfrontalier (classement)	64
Procédures (nombre)	6	Procédures (nombre)	8	Documents à l'export (nombre)	7
Délai (jours)	12	Délai (jours)	47	Délai à l'export (jours)	14
Coût (% du revenu par habitant)	10,2	Coût (% valeur du bien)	4,9	Coût à l'export (USD par conteneur)	700
Capital minimum (% du revenu par habitant)	52,3			Documents à l'import (nombre)	10
		Obtention de prêts (classement)	131	Délai à l'import (jours)	18
Octroi de permis de construire (classement)	90	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	3	Coût à l'import (USD par conteneur)	1 000
Procédures (nombre)	19	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	2		
Délai (jours)	163	Couverture du registre public (% des adultes)	2,4	Exécution des contrats (classement)	112
Coût (% du revenu par habitant)	292,5	Couverture du registre privé (% des adultes)	0,0	Procédures (nombre)	40
				Délai (jours)	615
Embauche des travailleurs (classement)	168	Protection des investisseurs (classement)	164	Coût (% de la créance)	25,2
Indice de difficulté de recruter (0-100)	100	Indice de divulgation de l'information (0-10)	6		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	40	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	2	Fermeture d'entreprise (classement)	64
Indice de difficulté de licencier (0-100)	50	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	1	Délai (années)	1,8
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	63	Indice de protection des investisseurs (0-10)	3,0	Coût (% de la valeur du patrimoine)	18
Coût de licenciement (semaines de salaire)	85			Taux de recouvrement (cents par dollar)	35,1
		Paiement des taxes et impôts (classement)	119		
		Paiements (nombre par année)	28		
		Délai (heures par année)	358		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	44,6		

MAURICE		Afrique subsaharienne	RNB par habitant (USD)	5 450	
Facilité de faire des affaires (classement)	24	Revenu intermédiaire, tranche supérieure	Population (m)	1,3	
Création d'entreprise (classement)	7	Transfert de propriété (classement)	127	Commerce transfrontalier (classement)	20
Procédures (nombre)	5	Procédures (nombre)	4	Documents à l'export (nombre)	5
Délai (jours)	6	Délai (jours)	210	Délai à l'export (jours)	17
Coût (% du revenu par habitant)	5,0	Coût (% valeur du bien)	10,8	Coût à l'export (USD par conteneur)	725
Capital minimum (% du revenu par habitant)	0,0			Documents à l'import (nombre)	6
		Obtention de prêts (classement)	84	Délai à l'import (jours)	16
Octroi de permis de construire (classement)	36	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	5	Coût à l'import (USD par conteneur)	677
Procédures (nombre)	18	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	3		
Délai (jours)	107	Couverture du registre public (% des adultes)	20,6	Exécution des contrats (classement)	76
Coût (% du revenu par habitant)	41,0	Couverture du registre privé (% des adultes)	0,0	Procédures (nombre)	37
				Délai (jours)	750
Embauche des travailleurs (classement)	64	Protection des investisseurs (classement)	11	Coût (% de la créance)	17,4
Indice de difficulté de recruter (0-100)	0	Indice de divulgation de l'information (0-10)	6		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	20	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	8	Fermeture d'entreprise (classement)	70
Indice de difficulté de licencier (0-100)	50	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	9	Délai (années)	1,7
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	23	Indice de protection des investisseurs (0-10)	7,7	Coût (% de la valeur du patrimoine)	15
Coût de licenciement (semaines de salaire)	35			Taux de recouvrement (cents par dollar)	33,6
		Paiement des taxes et impôts (classement)	11		
		Paiements (nombre par année)	7		
		Délai (heures par année)	161		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	22,2		

MAURITANIE		Afrique subsaharienne	RNB par habitant (USD)	840	
Facilité de faire des affaires (classement)	160	Revenu faible	Population (m)	3,7	
Création d'entreprise (classement)	143	Transfert de propriété (classement)	61	Commerce transfrontalier (classement)	158
Procédures (nombre)	9	Procédures (nombre)	4	Documents à l'export (nombre)	11
Délai (jours)	19	Délai (jours)	49	Délai à l'export (jours)	35
Coût (% du revenu par habitant)	33,9	Coût (% valeur du bien)	5,2	Coût à l'export (USD par conteneur)	1 520
Capital minimum (% du revenu par habitant)	422,6			Documents à l'import (nombre)	11
		Obtention de prêts (classement)	145	Délai à l'import (jours)	42
Octroi de permis de construire (classement)	142	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	3	Coût à l'import (USD par conteneur)	1 523
Procédures (nombre)	25	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	1		
Délai (jours)	201	Couverture du registre public (% des adultes)	0,2	Exécution des contrats (classement)	84
Coût (% du revenu par habitant)	475,0	Couverture du registre privé (% des adultes)	0,0	Procédures (nombre)	46
				Délai (jours)	370
Embauche des travailleurs (classement)	123	Protection des investisseurs (classement)	142	Coût (% de la créance)	23,2
Indice de difficulté de recruter (0-100)	56	Indice de divulgation de l'information (0-10)	5		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	40	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	3	Fermeture d'entreprise (classement)	148
Indice de difficulté de licencier (0-100)	40	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	3	Délai (années)	8,0
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	45	Indice de protection des investisseurs (0-10)	3,7	Coût (% de la valeur du patrimoine)	9
Coût de licenciement (semaines de salaire)	31			Taux de recouvrement (cents par dollar)	6,7
		Paiement des taxes et impôts (classement)	174		
		Paiements (nombre par année)	38		
		Délai (heures par année)	696		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	98,7		

MEDAC-9 : Copie du rapport intitulé « Doing Business » de 2009 rédigé par les services du Groupe de la Banque mondiale

TABLEAUX PAR PAYS 121

MEXIQUE		Amérique latine & Caraïbes		RNB par habitant (USD)	8 340
Facilité de faire des affaires (classement)		56	Revenu intermédiaire, tranche supérieure	Population (m)	
Création d'entreprise (classement)	115	Transfert de propriété (classement)	88	Commerce transfrontalier (classement)	87
Procédures (nombre)	9	Procédures (nombre)	5	Documents à l'export (nombre)	5
Délai (jours)	28	Délai (jours)	-74	Délai à l'export (jours)	17
Coût (% du revenu par habitant)	12,5	Coût (% valeur du bien)	4,8	Coût à l'export (USD par conteneur)	1 472
Capital minimum (% du revenu par habitant)	11,0			Documents à l'import (nombre)	5
		Obtention de prêts (classement)	59	Délai à l'import (jours)	23
Octroi de permis de construire (classement)	33	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	4	Coût à l'import (USD par conteneur)	2 700
Procédures (nombre)	12	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	6		
Délai (jours)	138	Couverture du registre public (% des adultes)	0,0	Exécution des contrats (classement)	79
Coût (% du revenu par habitant)	131,0	Couverture du registre privé (% des adultes)	70,8	Procédures (nombre)	38
				Délai (jours)	415
Embauche des travailleurs (classement)	141	Protection des investisseurs (classement)	38	Coût (% de la créance)	32,0
Indice de difficulté de recruter (0-100)	33	Indice de divulgation de l'information (0-10)	8		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	40	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	5	Fermeture d'entreprise (classement)	23
Indice de difficulté de licencier (0-100)	70	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	5	Délai (années)	1,8
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	48	Indice de protection des investisseurs (0-10)	6,0	Coût (% de la valeur du patrimoine)	18
Coût de licenciement (semaines de salaire)	52			Taux de recouvrement (cents par dollar)	64,2
		Paiement des taxes et impôts (classement)	149		
		Paiements (nombre par année)	27		
		Délai (heures par année)	549		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	51,5		

MICRONÉSIE		Asie de l'Est et Pacifique		RNB par habitant (USD)	2 470
Facilité de faire des affaires (classement)		126	Revenu intermédiaire, tranche inférieure	Population (m)	
Création d'entreprise (classement)	60	Transfert de propriété (classement)	177	Commerce transfrontalier (classement)	95
Procédures (nombre)	7	Procédures (nombre)	AUCUN CAS	Documents à l'export (nombre)	3
Délai (jours)	16	Délai (jours)	AUCUN CAS	Délai à l'export (jours)	30
Coût (% du revenu par habitant)	137,5	Coût (% valeur du bien)	AUCUN CAS	Coût à l'export (USD par conteneur)	1 255
Capital minimum (% du revenu par habitant)	0,0			Documents à l'import (nombre)	6
		Obtention de prêts (classement)	109	Délai à l'import (jours)	30
Octroi de permis de construire (classement)	11	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	7	Coût à l'import (USD par conteneur)	1 255
Procédures (nombre)	14	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	0		
Délai (jours)	73	Couverture du registre public (% des adultes)	0,0	Exécution des contrats (classement)	143
Coût (% du revenu par habitant)	19,0	Couverture du registre privé (% des adultes)	0,0	Procédures (nombre)	34
				Délai (jours)	965
Embauche des travailleurs (classement)	12	Protection des investisseurs (classement)	170	Coût (% de la créance)	66,0
Indice de difficulté de recruter (0-100)	22	Indice de divulgation de l'information (0-10)	0		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	0	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	0	Fermeture d'entreprise (classement)	152
Indice de difficulté de licencier (0-100)	0	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	8	Délai (années)	5,3
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	7	Indice de protection des investisseurs (0-10)	2,7	Coût (% de la valeur du patrimoine)	38
Coût de licenciement (semaines de salaire)	0			Taux de recouvrement (cents par dollar)	3,5
		Paiement des taxes et impôts (classement)	81		
		Paiements (nombre par année)	21		
		Délai (heures par année)	128		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	58,7		

MOLDOVA		Europe de l'Est & Asie centrale		RNB par habitant (USD)	2 260
Facilité de faire des affaires (classement)		103	Revenu intermédiaire, tranche inférieure	Population (m)	
Création d'entreprise (classement)	89	Transfert de propriété (classement)	50	Commerce transfrontalier (classement)	135
Procédures (nombre)	9	Procédures (nombre)	6	Documents à l'export (nombre)	6
Délai (jours)	15	Délai (jours)	48	Délai à l'export (jours)	32
Coût (% du revenu par habitant)	8,9	Coût (% valeur du bien)	0,8	Coût à l'export (USD par conteneur)	1 775
Capital minimum (% du revenu par habitant)	13,4			Documents à l'import (nombre)	7
		Obtention de prêts (classement)	84	Délai à l'import (jours)	35
Octroi de permis de construire (classement)	158	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	8	Coût à l'import (USD par conteneur)	1 895
Procédures (nombre)	30	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	0		
Délai (jours)	292	Couverture du registre public (% des adultes)	0,0	Exécution des contrats (classement)	17
Coût (% du revenu par habitant)	142,2	Couverture du registre privé (% des adultes)	0,0	Procédures (nombre)	31
				Délai (jours)	365
Embauche des travailleurs (classement)	119	Protection des investisseurs (classement)	104	Coût (% de la créance)	16,6
Indice de difficulté de recruter (0-100)	44	Indice de divulgation de l'information (0-10)	7		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	40	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	1	Fermeture d'entreprise (classement)	88
Indice de difficulté de licencier (0-100)	40	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	6	Délai (années)	2,8
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	41	Indice de protection des investisseurs (0-10)	4,7	Coût (% de la valeur du patrimoine)	9
Coût de licenciement (semaines de salaire)	37			Taux de recouvrement (cents par dollar)	28,6
		Paiement des taxes et impôts (classement)	123		
		Paiements (nombre par année)	53		
		Délai (heures par année)	234		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	42,1		

MEDAC-9 : Copie du rapport intitulé « Doing Business » de 2009 rédigé par les services du Groupe de la Banque mondiale

122 DOING BUSINESS 2009

MONGOLIE		Asie de l'Est et Pacifique	RNB par habitant (USD)	1 290	
Facilité de faire des affaires (classement)	58	Revenu intermédiaire, tranche inférieure	Population (m)	2,6	
Création d'entreprise (classement)	59	Transfert de propriété (classement)	20	Commerce transfrontalier (classement)	156
Procédures (nombre)	7	Procédures (nombre)	5	Documents à l'export (nombre)	8
Délai (jours)	13	Délai (jours)	11	Délai à l'export (jours)	49
Coût (% du revenu par habitant)	4,0	Coût (% valeur du bien)	2,1	Coût à l'export (USD par conteneur)	2 131
Capital minimum (% du revenu par habitant)	58,5			Documents à l'import (nombre)	8
		Obtention de prêts (classement)	68	Délai à l'import (jours)	49
Octroi de permis de construire (classement)	103	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	6	Coût à l'import (USD par conteneur)	2 274
Procédures (nombre)	21	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	3		
Délai (jours)	215	Couverture du registre public (% des adultes)	22,7	Exécution des contrats (classement)	38
Coût (% du revenu par habitant)	81,3	Couverture du registre privé (% des adultes)	0,0	Procédures (nombre)	32
				Délai (jours)	314
Embauche des travailleurs (classement)	71	Protection des investisseurs (classement)	24	Coût (% de la créance)	30,6
Indice de difficulté de recruter (0-100)	22	Indice de divulgation de l'information (0-10)	5		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	80	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	8	Fermeture d'entreprise (classement)	108
Indice de difficulté de licencier (0-100)	0	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	6	Délai (années)	4,0
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	34	Indice de protection des investisseurs (0-10)	6,3	Coût (% de la valeur du patrimoine)	8
Coût de licenciement (semaines de salaire)	9			Taux de recouvrement (cents par dollar)	22,1
		Paiement des taxes et impôts (classement)	79		
		Paiements (nombre par année)	42		
		Délai (heures par année)	204		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	30,3		
MONTÉNÈGRE		Europe de l'Est & Asie centrale	RNB par habitant (USD)	5 120	
Facilité de faire des affaires (classement)	90	Revenu intermédiaire, tranche supérieure	Population (m)	0,6	
Création d'entreprise (classement)	105	Transfert de propriété (classement)	123	Commerce transfrontalier (classement)	125
Procédures (nombre)	15	Procédures (nombre)	8	Documents à l'export (nombre)	9
Délai (jours)	21	Délai (jours)	86	Délai à l'export (jours)	18
Coût (% du revenu par habitant)	4,4	Coût (% valeur du bien)	3,3	Coût à l'export (USD par conteneur)	1 710
Capital minimum (% du revenu par habitant)	0,0			Documents à l'import (nombre)	7
		Obtention de prêts (classement)	43	Délai à l'import (jours)	19
Octroi de permis de construire (classement)	167	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	9	Coût à l'import (USD par conteneur)	1 910
Procédures (nombre)	20	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	2		
Délai (jours)	248	Couverture du registre public (% des adultes)	26,3	Exécution des contrats (classement)	130
Coût (% du revenu par habitant)	1 323,2	Couverture du registre privé (% des adultes)	0,0	Procédures (nombre)	49
				Délai (jours)	545
Embauche des travailleurs (classement)	104	Protection des investisseurs (classement)	24	Coût (% de la créance)	25,7
Indice de difficulté de recruter (0-100)	33	Indice de divulgation de l'information (0-10)	5		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	40	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	8	Fermeture d'entreprise (classement)	42
Indice de difficulté de licencier (0-100)	40	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	6	Délai (années)	2,0
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	38	Indice de protection des investisseurs (0-10)	6,3	Coût (% de la valeur du patrimoine)	8
Coût de licenciement (semaines de salaire)	39			Taux de recouvrement (cents par dollar)	43,7
		Paiement des taxes et impôts (classement)	139		
		Paiements (nombre par année)	89		
		Délai (heures par année)	372		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	31,8		
MOZAMBIQUE		Afrique subsaharienne	RNB par habitant (USD)	320	
Facilité de faire des affaires (classement)	141	Revenu faible	Population (m)	21,4	
Création d'entreprise (classement)	144	Transfert de propriété (classement)	149	Commerce transfrontalier (classement)	140
Procédures (nombre)	10	Procédures (nombre)	8	Documents à l'export (nombre)	8
Délai (jours)	26	Délai (jours)	42	Délai à l'export (jours)	26
Coût (% du revenu par habitant)	22,9	Coût (% valeur du bien)	12,9	Coût à l'export (USD par conteneur)	1 200
Capital minimum (% du revenu par habitant)	122,5			Documents à l'import (nombre)	10
		Obtention de prêts (classement)	123	Délai à l'import (jours)	32
Octroi de permis de construire (classement)	153	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	2	Coût à l'import (USD par conteneur)	1 475
Procédures (nombre)	17	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	4		
Délai (jours)	381	Couverture du registre public (% des adultes)	1,9	Exécution des contrats (classement)	124
Coût (% du revenu par habitant)	747,8	Couverture du registre privé (% des adultes)	0,0	Procédures (nombre)	30
				Délai (jours)	730
Embauche des travailleurs (classement)	161	Protection des investisseurs (classement)	38	Coût (% de la créance)	142,5
Indice de difficulté de recruter (0-100)	67	Indice de divulgation de l'information (0-10)	5		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	60	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	4	Fermeture d'entreprise (classement)	133
Indice de difficulté de licencier (0-100)	20	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	9	Délai (années)	5,0
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	49	Indice de protection des investisseurs (0-10)	6,0	Coût (% de la valeur du patrimoine)	9
Coût de licenciement (semaines de salaire)	134			Taux de recouvrement (cents par dollar)	15,2
		Paiement des taxes et impôts (classement)	88		
		Paiements (nombre par année)	37		
		Délai (heures par année)	230		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	34,3		

NAMIBIE		Afrique subsaharienne	RNB par habitant (USD)	3 360	
Facilité de faire des affaires (classement)	51	Revenu intermédiaire, tranche inférieure	Population (m)	2,1	
Création d'entreprise (classement)	112	Transfert de propriété (classement)	129	Commerce transfrontalier (classement)	150
Procédures (nombre)	10	Procédures (nombre)	9	Documents à l'export (nombre)	11
Délai (jours)	66	Délai (jours)	23	Délai à l'export (jours)	29
Coût (% du revenu par habitant)	22,1	Coût (% valeur du bien)	9,9	Coût à l'export (USD par conteneur)	1 686
Capital minimum (% du revenu par habitant)	0,0			Documents à l'import (nombre)	9
		Obtention de prêts (classement)	12	Délai à l'import (jours)	24
Octroi de permis de construire (classement)	38	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	8	Coût à l'import (USD par conteneur)	1 813
Procédures (nombre)	12	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	5		
Délai (jours)	139	Couverture du registre public (% des adultes)	0,0	Exécution des contrats (classement)	36
Coût (% du revenu par habitant)	181,8	Couverture du registre privé (% des adultes)	59,6	Procédures (nombre)	33
				Délai (jours)	270
Embauche des travailleurs (classement)	34	Protection des investisseurs (classement)	70	Coût (% de la créance)	29,9
Indice de difficulté de recruter (0-100)	0	Indice de divulgation de l'information (0-10)	5		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	40	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	5	Fermeture d'entreprise (classement)	52
Indice de difficulté de licencier (0-100)	20	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	6	Délai (années)	1,5
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	20	Indice de protection des investisseurs (0-10)	5,3	Coût (% de la valeur du patrimoine)	15
Coût de licenciement (semaines de salaire)	24			Taux de recouvrement (cents par dollar)	39,5
		Paiement des taxes et impôts (classement)	96		
		Palements (nombre par année)	37		
		Délai (heures par année)	375		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	25,3		
NEPAL		Asie du Sud	RNB par habitant (USD)	340	
Facilité de faire des affaires (classement)	121	Revenu faible	Population (m)	28,1	
Création d'entreprise (classement)	73	Transfert de propriété (classement)	28	Commerce transfrontalier (classement)	157
Procédures (nombre)	7	Procédures (nombre)	3	Documents à l'export (nombre)	9
Délai (jours)	31	Délai (jours)	5	Délai à l'export (jours)	41
Coût (% du revenu par habitant)	60,2	Coût (% valeur du bien)	6,3	Coût à l'export (USD par conteneur)	1 764
Capital minimum (% du revenu par habitant)	0,0			Documents à l'import (nombre)	10
		Obtention de prêts (classement)	109	Délai à l'import (jours)	35
Octroi de permis de construire (classement)	129	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	5	Coût à l'import (USD par conteneur)	1 900
Procédures (nombre)	15	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	2		
Délai (jours)	424	Couverture du registre public (% des adultes)	0,0	Exécution des contrats (classement)	121
Coût (% du revenu par habitant)	248,4	Couverture du registre privé (% des adultes)	0,2	Procédures (nombre)	39
				Délai (jours)	735
Embauche des travailleurs (classement)	150	Protection des investisseurs (classement)	70	Coût (% de la créance)	26,8
Indice de difficulté de recruter (0-100)	56	Indice de divulgation de l'information (0-10)	6		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	0	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	1	Fermeture d'entreprise (classement)	103
Indice de difficulté de licencier (0-100)	70	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	9	Délai (années)	5,0
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	42	Indice de protection des investisseurs (0-10)	5,3	Coût (% de la valeur du patrimoine)	9
Coût de licenciement (semaines de salaire)	90			Taux de recouvrement (cents par dollar)	24,5
		Paiement des taxes et impôts (classement)	107		
		Palements (nombre par année)	34		
		Délai (heures par année)	408		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	34,1		
NICARAGUA		Amerique latine & Caraïbes	RNB par habitant (USD)	980	
Facilité de faire des affaires (classement)	107	Revenu intermédiaire, tranche inférieure	Population (m)	5,6	
Création d'entreprise (classement)	85	Transfert de propriété (classement)	136	Commerce transfrontalier (classement)	99
Procédures (nombre)	6	Procédures (nombre)	8	Documents à l'export (nombre)	5
Délai (jours)	39	Délai (jours)	124	Délai à l'export (jours)	29
Coût (% du revenu par habitant)	121,0	Coût (% valeur du bien)	3,5	Coût à l'export (USD par conteneur)	1 300
Capital minimum (% du revenu par habitant)	0,0			Documents à l'import (nombre)	5
		Obtention de prêts (classement)	84	Délai à l'import (jours)	29
Octroi de permis de construire (classement)	134	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	3	Coût à l'import (USD par conteneur)	1 420
Procédures (nombre)	17	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	5		
Délai (jours)	219	Couverture du registre public (% des adultes)	13,4	Exécution des contrats (classement)	66
Coût (% du revenu par habitant)	866,0	Couverture du registre privé (% des adultes)	100,0	Procédures (nombre)	35
				Délai (jours)	540
Embauche des travailleurs (classement)	66	Protection des investisseurs (classement)	88	Coût (% de la créance)	26,8
Indice de difficulté de recruter (0-100)	22	Indice de divulgation de l'information (0-10)	4		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	60	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	5	Fermeture d'entreprise (classement)	67
Indice de difficulté de licencier (0-100)	0	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	6	Délai (années)	2,2
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	27	Indice de protection des investisseurs (0-10)	5,0	Coût (% de la valeur du patrimoine)	15
Coût de licenciement (semaines de salaire)	24			Taux de recouvrement (cents par dollar)	34,3
		Paiement des taxes et impôts (classement)	162		
		Palements (nombre par année)	64		
		Délai (heures par année)	240		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	63,2		

NIGER		Afrique subsaharienne	RNB par habitant (USD)	280	
Facilité de faire des affaires (classement)	172	Revenu faible	Population (m)	14,2	
Création d'entreprise (classement)	159	Transfert de propriété (classement)	75	Commerce transfrontalier (classement)	169
Procédures (nombre)	11	Procédures (nombre)	4	Documents à l'export (nombre)	8
Délai (jours)	19	Délai (jours)	35	Délai à l'export (jours)	59
Coût (% du revenu par habitant)	170,1	Coût (% valeur du bien)	11,1	Coût à l'export (USD par conteneur)	3 545
Capital minimum (% du revenu par habitant)	702,1			Documents à l'import (nombre)	10
		Obtention de prêts (classement)	145	Délai à l'import (jours)	64
Octroi de permis de construire (classement)	157	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	3	Coût à l'import (USD par conteneur)	3 545
Procédures (nombre)	17	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	1		
Délai (jours)	265	Couverture du registre public (% des adultes)	0,9	Exécution des contrats (classement)	134
Coût (% du revenu par habitant)	2 694,0	Couverture du registre privé (% des adultes)	0,0	Procédures (nombre)	39
				Délai (jours)	545
Embauche des travailleurs (classement)	166	Protection des investisseurs (classement)	150	Coût (% de la créance)	59,6
Indice de difficulté de recruter (0-100)	100	Indice de divulgation de l'information (0-10)	6		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	60	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	1	Fermeture d'entreprise (classement)	138
Indice de difficulté de licencier (0-100)	50	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	3	Délai (années)	5,0
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	70	Indice de protection des investisseurs (0-10)	3,3	Coût (% de la valeur du patrimoine)	18
Coût de licenciement (semaines de salaire)	35			Taux de recouvrement (cents par dollar)	14,0
		Paiement des taxes et impôts (classement)	120		
		Paiements (nombre par année)	42		
		Délai (heures par année)	270		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	42,3		
NIGERIA		Afrique subsaharienne	RNB par habitant (USD)	930	
Facilité de faire des affaires (classement)	118	Revenu faible	Population (m)	148,0	
Création d'entreprise (classement)	91	Transfert de propriété (classement)	176	Commerce transfrontalier (classement)	144
Procédures (nombre)	8	Procédures (nombre)	14	Documents à l'export (nombre)	10
Délai (jours)	31	Délai (jours)	82	Délai à l'export (jours)	25
Coût (% du revenu par habitant)	90,1	Coût (% valeur du bien)	21,9	Coût à l'export (USD par conteneur)	1 179
Capital minimum (% du revenu par habitant)	0,0			Documents à l'import (nombre)	9
		Obtention de prêts (classement)	84	Délai à l'import (jours)	42
Octroi de permis de construire (classement)	151	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	8	Coût à l'import (USD par conteneur)	1 306
Procédures (nombre)	18	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	0		
Délai (jours)	350	Couverture du registre public (% des adultes)	0,1	Exécution des contrats (classement)	90
Coût (% du revenu par habitant)	655,4	Couverture du registre privé (% des adultes)	0,0	Procédures (nombre)	39
				Délai (jours)	457
Embauche des travailleurs (classement)	27	Protection des investisseurs (classement)	53	Coût (% de la créance)	32,0
Indice de difficulté de recruter (0-100)	0	Indice de divulgation de l'information (0-10)	5		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	0	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	7	Fermeture d'entreprise (classement)	91
Indice de difficulté de licencier (0-100)	20	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	5	Délai (années)	2,0
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	7	Indice de protection des investisseurs (0-10)	5,7	Coût (% de la valeur du patrimoine)	22
Coût de licenciement (semaines de salaire)	50			Taux de recouvrement (cents par dollar)	28,0
		Paiement des taxes et impôts (classement)	120		
		Paiements (nombre par année)	35		
		Délai (heures par année)	938		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	32,2		
NORVÈGE		OCDE: Revenu élevé	RNB par habitant (USD)	76 450	
Facilité de faire des affaires (classement)	10	Revenu élevé	Population (m)	4,7	
Création d'entreprise (classement)	33	Transfert de propriété (classement)	8	Commerce transfrontalier (classement)	7
Procédures (nombre)	6	Procédures (nombre)	1	Documents à l'export (nombre)	4
Délai (jours)	10	Délai (jours)	3	Délai à l'export (jours)	7
Coût (% du revenu par habitant)	2,1	Coût (% valeur du bien)	2,5	Coût à l'export (USD par conteneur)	780
Capital minimum (% du revenu par habitant)	21,0			Documents à l'import (nombre)	4
		Obtention de prêts (classement)	43	Délai à l'import (jours)	7
Octroi de permis de construire (classement)	66	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	7	Coût à l'import (USD par conteneur)	709
Procédures (nombre)	14	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	4		
Délai (jours)	252	Couverture du registre public (% des adultes)	0,0	Exécution des contrats (classement)	7
Coût (% du revenu par habitant)	46,6	Couverture du registre privé (% des adultes)	100,0	Procédures (nombre)	33
				Délai (jours)	310
Embauche des travailleurs (classement)	99	Protection des investisseurs (classement)	18	Coût (% de la créance)	9,9
Indice de difficulté de recruter (0-100)	61	Indice de divulgation de l'information (0-10)	7		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	40	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	6	Fermeture d'entreprise (classement)	3
Indice de difficulté de licencier (0-100)	40	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	7	Délai (années)	0,9
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	47	Indice de protection des investisseurs (0-10)	6,7	Coût (% de la valeur du patrimoine)	1
Coût de licenciement (semaines de salaire)	13			Taux de recouvrement (cents par dollar)	89,0
		Paiement des taxes et impôts (classement)	18		
		Paiements (nombre par année)	4		
		Délai (heures par année)	87		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	41,6		

MEDAC-9 : Copie du rapport intitulé « Doing Business » de 2009 rédigé par les services du Groupe de la Banque mondiale

TABLEAUX PAR PAYS 125

NOUVELLE-ZÉLANDE		OCDE - Revenu élevé	RNB par habitant (USD)	28 780	
Facilité de faire des affaires (classement)	2	Revenu élevé	Population (m)	4,2	
Création d'entreprise (classement)	1	Transfert de propriété (classement)	3	Commerce transfrontalier (classement)	23
Procédures (nombre)	1	Procédures (nombre)	2	Documents à l'export (nombre)	7
Délai (jours)	1	Délai (jours)	2	Délai à l'export (jours)	10
Coût (% du revenu par habitant)	0,4	Coût (% valeur du bien)	0,1	Coût à l'export (USD par conteneur)	868
Capital minimum (% du revenu par habitant)	0,0			Documents à l'import (nombre)	5
		Obtention de prêts (classement)	5	Délai à l'import (jours)	9
Octroi de permis de construire (classement)	2	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	9	Coût à l'import (USD par conteneur)	850
Procédures (nombre)	7	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	5		
Délai (jours)	65	Couverture du registre public (% des adultes)	0,0	Exécution des contrats (classement)	11
Coût (% du revenu par habitant)	25,8	Couverture du registre privé (% des adultes)	100,0	Procédures (nombre)	30
				Délai (jours)	216
Embauche des travailleurs (classement)	14	Protection des investisseurs (classement)	1	Coût (% de la créance)	22,0
Indice de difficulté de recruter (0-100)	11	Indice de divulgation de l'information (0-10)	10		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	0	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	9	Fermeture d'entreprise (classement)	17
Indice de difficulté de licencier (0-100)	10	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	10	Délai (années)	1,3
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	7	Indice de protection des investisseurs (0-10)	9,7	Coût (% de la valeur du patrimoine)	4
Coût de licenciement (semaines de salaire)	0			Taux de recouvrement (cents par dollar)	76,2
		Paiement des taxes et impôts (classement)	12		
		Paiements (nombre par année)	8		
		Délai (heures par année)	70		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	35,6		
OMAN		Moyen-Orient et Afrique du Nord	RNB par habitant (USD)	11 120	
Facilité de faire des affaires (classement)	57	Revenu élevé	Population (m)	2,6	
Création d'entreprise (classement)	76	Transfert de propriété (classement)	19	Commerce transfrontalier (classement)	119
Procédures (nombre)	7	Procédures (nombre)	2	Documents à l'export (nombre)	10
Délai (jours)	14	Délai (jours)	16	Délai à l'export (jours)	22
Coût (% du revenu par habitant)	3,6	Coût (% valeur du bien)	3,0	Coût à l'export (USD par conteneur)	821
Capital minimum (% du revenu par habitant)	461,2			Documents à l'import (nombre)	10
		Obtention de prêts (classement)	123	Délai à l'import (jours)	26
Octroi de permis de construire (classement)	133	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	4	Coût à l'import (USD par conteneur)	1 037
Procédures (nombre)	16	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	2		
Délai (jours)	242	Couverture du registre public (% des adultes)	23,4	Exécution des contrats (classement)	105
Coût (% du revenu par habitant)	721,4	Couverture du registre privé (% des adultes)	0,0	Procédures (nombre)	51
				Délai (jours)	598
Embauche des travailleurs (classement)	24	Protection des investisseurs (classement)	88	Coût (% de la créance)	13,5
Indice de difficulté de recruter (0-100)	33	Indice de divulgation de l'information (0-10)	8		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	40	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	5	Fermeture d'entreprise (classement)	63
Indice de difficulté de licencier (0-100)	0	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	2	Délai (années)	4,0
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	24	Indice de protection des investisseurs (0-10)	5,0	Coût (% de la valeur du patrimoine)	4
Coût de licenciement (semaines de salaire)	4			Taux de recouvrement (cents par dollar)	35,3
		Paiement des taxes et impôts (classement)	8		
		Paiements (nombre par année)	14		
		Délai (heures par année)	62		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	21,6		
OUGANDA		Afrique subsaharienne	RNB par habitant (USD)	340	
Facilité de faire des affaires (classement)	111	Revenu faible	Population (m)	30,0	
Création d'entreprise (classement)	129	Transfert de propriété (classement)	167	Commerce transfrontalier (classement)	145
Procédures (nombre)	18	Procédures (nombre)	13	Documents à l'export (nombre)	6
Délai (jours)	25	Délai (jours)	227	Délai à l'export (jours)	39
Coût (% du revenu par habitant)	100,7	Coût (% valeur du bien)	4,1	Coût à l'export (USD par conteneur)	3 090
Capital minimum (% du revenu par habitant)	0,0			Documents à l'import (nombre)	7
		Obtention de prêts (classement)	109	Délai à l'import (jours)	37
Octroi de permis de construire (classement)	81	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	7	Coût à l'import (USD par conteneur)	3 290
Procédures (nombre)	16	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	0		
Délai (jours)	143	Couverture du registre public (% des adultes)	0,0	Exécution des contrats (classement)	117
Coût (% du revenu par habitant)	703,5	Couverture du registre privé (% des adultes)	0,0	Procédures (nombre)	38
				Délai (jours)	535
Embauche des travailleurs (classement)	11	Protection des investisseurs (classement)	126	Coût (% de la créance)	44,9
Indice de difficulté de recruter (0-100)	0	Indice de divulgation de l'information (0-10)	2		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	0	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	5	Fermeture d'entreprise (classement)	51
Indice de difficulté de licencier (0-100)	10	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	5	Délai (années)	2,2
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	3	Indice de protection des investisseurs (0-10)	4,0	Coût (% de la valeur du patrimoine)	30
Coût de licenciement (semaines de salaire)	13			Taux de recouvrement (cents par dollar)	41,1
		Paiement des taxes et impôts (classement)	70		
		Paiements (nombre par année)	32		
		Délai (heures par année)	222		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	34,5		

MEDAC-9 : Copie du rapport intitulé « Doing Business » de 2009 rédigé par les services du Groupe de la Banque mondiale

126 DOING BUSINESS 2009

OUZBÉKISTAN		Europe de l'Est & Asie centrale		RNB par habitant (USD)	
Facilité de faire des affaires (classement)	138	Revenu faible		Population (m)	26,9
Création d'entreprise (classement)	70	Transfert de propriété (classement)	125	Commerce transfrontalier (classement)	171
Procédures (nombre)	7	Procédures (nombre)	12	Documents à l'export (nombre)	7
Délai (jours)	15	Délai (jours)	78	Délai à l'export (jours)	80
Coût (% du revenu par habitant)	10,3	Coût (% valeur du bien)	1,5	Coût à l'export (USD par conteneur)	3 100
Capital minimum (% du revenu par habitant)	17,7			Documents à l'import (nombre)	11
		Obtention de prêts (classement)	123	Délai à l'import (jours)	104
Octroi de permis de construire (classement)	148	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	3	Coût à l'import (USD par conteneur)	4 600
Procédures (nombre)	26	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	3		
Délai (jours)	260	Couverture du registre public (% des adultes)	2,3	Exécution des contrats (classement)	46
Coût (% du revenu par habitant)	123,4	Couverture du registre privé (% des adultes)	2,2	Procédures (nombre)	42
				Délai (jours)	195
Embauche des travailleurs (classement)	76	Protection des investisseurs (classement)	113	Coût (% de la créance)	22,2
Indice de difficulté de recruter (0-100)	33	Indice de divulgation de l'information (0-10)	4		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	40	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	6	Fermeture d'entreprise (classement)	122
Indice de difficulté de licencier (0-100)	30	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	3	Délai (années)	4,0
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	34	Indice de protection des investisseurs (0-10)	4,3	Coût (% de la valeur du patrimoine)	10
Coût de licenciement (semaines de salaire)	22			Taux de recouvrement (cents par dollar)	18,7
		Paiement des taxes et impôts (classement)	162		
		Palements (nombre par année)	106		
		Délai (heures par année)	196		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	90,6		

PAKISTAN		Asie du Sud		RNB par habitant (USD)	
Facilité de faire des affaires (classement)	77	Revenu faible		Population (m)	162,4
Création d'entreprise (classement)	77	Transfert de propriété (classement)	97	Commerce transfrontalier (classement)	71
Procédures (nombre)	11	Procédures (nombre)	6	Documents à l'export (nombre)	9
Délai (jours)	24	Délai (jours)	50	Délai à l'export (jours)	24
Coût (% du revenu par habitant)	12,6	Coût (% valeur du bien)	5,3	Coût à l'export (USD par conteneur)	611
Capital minimum (% du revenu par habitant)	0,0			Documents à l'import (nombre)	8
		Obtention de prêts (classement)	59	Délai à l'import (jours)	18
Octroi de permis de construire (classement)	93	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	6	Coût à l'import (USD par conteneur)	680
Procédures (nombre)	12	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	4		
Délai (jours)	223	Couverture du registre public (% des adultes)	4,9	Exécution des contrats (classement)	154
Coût (% du revenu par habitant)	734,0	Couverture du registre privé (% des adultes)	1,5	Procédures (nombre)	47
				Délai (jours)	976
Embauche des travailleurs (classement)	136	Protection des investisseurs (classement)	24	Coût (% de la créance)	23,8
Indice de difficulté de recruter (0-100)	78	Indice de divulgation de l'information (0-10)	6		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	20	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	6	Fermeture d'entreprise (classement)	53
Indice de difficulté de licencier (0-100)	30	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	7	Délai (années)	2,8
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	43	Indice de protection des investisseurs (0-10)	6,3	Coût (% de la valeur du patrimoine)	4
Coût de licenciement (semaines de salaire)	90			Taux de recouvrement (cents par dollar)	39,2
		Paiement des taxes et impôts (classement)	124		
		Palements (nombre par année)	47		
		Délai (heures par année)	560		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	28,9		

PALAO		Asie de l'Est et Pacifique		RNB par habitant (USD)	
Facilité de faire des affaires (classement)	91	Revenu intermédiaire, tranche supérieure		Population (m)	0,0
Création d'entreprise (classement)	83	Transfert de propriété (classement)	17	Commerce transfrontalier (classement)	120
Procédures (nombre)	8	Procédures (nombre)	5	Documents à l'export (nombre)	6
Délai (jours)	28	Délai (jours)	14	Délai à l'export (jours)	29
Coût (% du revenu par habitant)	4,6	Coût (% valeur du bien)	0,4	Coût à l'export (USD par conteneur)	1 170
Capital minimum (% du revenu par habitant)	12,2			Documents à l'import (nombre)	10
		Obtention de prêts (classement)	181	Délai à l'import (jours)	33
Octroi de permis de construire (classement)	52	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	0	Coût à l'import (USD par conteneur)	1 132
Procédures (nombre)	25	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	0		
Délai (jours)	118	Couverture du registre public (% des adultes)	0,0	Exécution des contrats (classement)	141
Coût (% du revenu par habitant)	5,9	Couverture du registre privé (% des adultes)	0,0	Procédures (nombre)	38
				Délai (jours)	885
Embauche des travailleurs (classement)	9	Protection des investisseurs (classement)	170	Coût (% de la créance)	35,3
Indice de difficulté de recruter (0-100)	11	Indice de divulgation de l'information (0-10)	0		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	0	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	0	Fermeture d'entreprise (classement)	56
Indice de difficulté de licencier (0-100)	0	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	8	Délai (années)	1,0
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	4	Indice de protection des investisseurs (0-10)	2,7	Coût (% de la valeur du patrimoine)	23
Coût de licenciement (semaines de salaire)	0			Taux de recouvrement (cents par dollar)	38,2
		Paiement des taxes et impôts (classement)	86		
		Palements (nombre par année)	19		
		Délai (heures par année)	128		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	73,0		

MEDAC-9 : Copie du rapport intitulé « Doing Business » de 2009 rédigé par les services du Groupe de la Banque mondiale

TABLEAUX PAR PAYS

127

PANAMA		Amérique latine & Caraïbes		RNB par habitant (USD)	5 510
Facilité de faire des affaires (classement)	21	Revenu intermédiaire, tranche supérieure		Population (m)	3,3
Création d'entreprise (classement)	32	Transfert de propriété (classement)	75	Commerce transfrontalier (classement)	8
Procédures (nombre)	7	Procédures (nombre)	7	Documents à l'export (nombre)	3
Délai (jours)	13	Délai (jours)	44	Délai à l'export (jours)	9
Coût (% du revenu par habitant)	19,6	Coût (% valeur du bien)	2,4	Coût à l'export (USD par conteneur)	729
Capital minimum (% du revenu par habitant)	0,0			Documents à l'import (nombre)	4
		Obtention de prêts (classement)	28	Délai à l'import (jours)	9
Octroi de permis de construire (classement)	73	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	6	Coût à l'import (USD par conteneur)	879
Procédures (nombre)	21	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	6		
Délai (jours)	131	Couverture du registre public (% des adultes)	0,0	Exécution des contrats (classement)	116
Coût (% du revenu par habitant)	123,3	Couverture du registre privé (% des adultes)	43,7	Procédures (nombre)	31
				Délai (jours)	686
Embauche des travailleurs (classement)	172	Protection des investisseurs (classement)	104	Coût (% de la créance)	50,0
Indice de difficulté de recruter (0-100)	78	Indice de divulgation de l'information (0-10)	1		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	60	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	4	Fermeture d'entreprise (classement)	72
Indice de difficulté de licencier (0-100)	60	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	9	Délai (années)	2,5
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	66	Indice de protection des investisseurs (0-10)	4,7	Coût (% de la valeur du patrimoine)	18
Coût de licenciement (semaines de salaire)	44			Taux de recouvrement (cents par dollar)	32,4
		Paiement des taxes et impôts (classement)	172		
		Paievements (nombre par année)	59		
		Délai (heures par année)	482		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	50,6		

PAPOUASIE-NOUVELLE-GUINÉE		Asie de l'Est et Pacifique		RNB par habitant (USD)	850
Facilité de faire des affaires (classement)	95	Revenu faible		Population (m)	6,3
Création d'entreprise (classement)	92	Transfert de propriété (classement)	73	Commerce transfrontalier (classement)	89
Procédures (nombre)	8	Procédures (nombre)	4	Documents à l'export (nombre)	7
Délai (jours)	56	Délai (jours)	72	Délai à l'export (jours)	26
Coût (% du revenu par habitant)	23,6	Coût (% valeur du bien)	5,1	Coût à l'export (USD par conteneur)	664
Capital minimum (% du revenu par habitant)	0,0			Documents à l'import (nombre)	9
		Obtention de prêts (classement)	131	Délai à l'import (jours)	29
Octroi de permis de construire (classement)	124	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	5	Coût à l'import (USD par conteneur)	722
Procédures (nombre)	24	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	0		
Délai (jours)	217	Couverture du registre public (% des adultes)	0,0	Exécution des contrats (classement)	162
Coût (% du revenu par habitant)	95,1	Couverture du registre privé (% des adultes)	0,0	Procédures (nombre)	43
				Délai (jours)	591
Embauche des travailleurs (classement)	31	Protection des investisseurs (classement)	38	Coût (% de la créance)	110,3
Indice de difficulté de recruter (0-100)	11	Indice de divulgation de l'information (0-10)	5		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	20	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	5	Fermeture d'entreprise (classement)	102
Indice de difficulté de licencier (0-100)	0	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	8	Délai (années)	3,0
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	10	Indice de protection des investisseurs (0-10)	6,0	Coût (% de la valeur du patrimoine)	23
Coût de licenciement (semaines de salaire)	39			Taux de recouvrement (cents par dollar)	24,7
		Paiement des taxes et impôts (classement)	87		
		Paievements (nombre par année)	33		
		Délai (heures par année)	194		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	41,7		

PARAGUAY		Amérique latine & Caraïbes		RNB par habitant (USD)	1 670
Facilité de faire des affaires (classement)	115	Revenu intermédiaire, tranche inférieure		Population (m)	6,1
Création d'entreprise (classement)	82	Transfert de propriété (classement)	70	Commerce transfrontalier (classement)	138
Procédures (nombre)	7	Procédures (nombre)	6	Documents à l'export (nombre)	9
Délai (jours)	35	Délai (jours)	46	Délai à l'export (jours)	35
Coût (% du revenu par habitant)	67,9	Coût (% valeur du bien)	3,5	Coût à l'export (USD par conteneur)	915
Capital minimum (% du revenu par habitant)	0,0			Documents à l'import (nombre)	10
		Obtention de prêts (classement)	68	Délai à l'import (jours)	33
Octroi de permis de construire (classement)	96	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	3	Coût à l'import (USD par conteneur)	1 200
Procédures (nombre)	13	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	6		
Délai (jours)	291	Couverture du registre public (% des adultes)	9,7	Exécution des contrats (classement)	103
Coût (% du revenu par habitant)	342,2	Couverture du registre privé (% des adultes)	48,6	Procédures (nombre)	38
				Délai (jours)	591
Embauche des travailleurs (classement)	177	Protection des investisseurs (classement)	53	Coût (% de la créance)	30,0
Indice de difficulté de recruter (0-100)	56	Indice de divulgation de l'information (0-10)	6		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	60	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	5	Fermeture d'entreprise (classement)	116
Indice de difficulté de licencier (0-100)	60	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	6	Délai (années)	3,9
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	59	Indice de protection des investisseurs (0-10)	5,7	Coût (% de la valeur du patrimoine)	9
Coût de licenciement (semaines de salaire)	113			Taux de recouvrement (cents par dollar)	20,7
		Paiement des taxes et impôts (classement)	102		
		Paievements (nombre par année)	35		
		Délai (heures par année)	328		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	35,0		

MEDAC-9 : Copie du rapport intitulé « Doing Business » de 2009 rédigé par les services du Groupe de la Banque mondiale

128 DOING BUSINESS 2009

PAYS-BAS		OCDE - Revenu élevé	RNB par habitant (USD)	45 820	
Facilité de faire des affaires (classement)	26	Revenu élevé	Population (m)	16,4	
Création d'entreprise (classement)	51	Transfert de propriété (classement)	23	Commerce transfrontalier (classement)	13
Procédures (nombre)	6	Procédures (nombre)	2	Documents à l'export (nombre)	4
Délai (jours)	10	Délai (jours)	5	Délai à l'export (jours)	6
Coût (% du revenu par habitant)	5,9	Coût (% valeur du bien)	6,1	Coût à l'export (USD par conteneur)	895
Capital minimum (% du revenu par habitant)	51,7			Documents à l'import (nombre)	5
		Obtention de prêts (classement)	43	Délai à l'import (jours)	6
Octroi de permis de construire (classement)	94	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	6	Coût à l'import (USD par conteneur)	1 020
Procédures (nombre)	18	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	5		
Délai (jours)	230	Couverture du registre public (% des adultes)	0,0	Exécution des contrats (classement)	34
Coût (% du revenu par habitant)	112,1	Couverture du registre privé (% des adultes)	81,0	Procédures (nombre)	25
				Délai (jours)	514
Embauche des travailleurs (classement)	98	Protection des investisseurs (classement)	104	Coût (% de la créance)	24,4
Indice de difficulté de recruter (0-100)	17	Indice de divulgation de l'information (0-10)	4		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	40	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	4	Fermeture d'entreprise (classement)	10
Indice de difficulté de licencier (0-100)	70	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	6	Délai (années)	1,1
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	42	Indice de protection des investisseurs (0-10)	4,7	Coût (% de la valeur du patrimoine)	4
Coût de licenciement (semaines de salaire)	17			Taux de recouvrement (cents par dollar)	82,7
		Paiement des taxes et impôts (classement)	30		
		Paiements (nombre par année)	9		
		Délai (heures par année)	180		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	39,1		
PEROU		Amérique latine & Caraïbes	RNB par habitant (USD)	3 450	
Facilité de faire des affaires (classement)	62	Revenu intermédiaire, tranche inférieure	Population (m)	27,9	
Création d'entreprise (classement)	116	Transfert de propriété (classement)	41	Commerce transfrontalier (classement)	93
Procédures (nombre)	10	Procédures (nombre)	5	Documents à l'export (nombre)	7
Délai (jours)	65	Délai (jours)	33	Délai à l'export (jours)	24
Coût (% du revenu par habitant)	25,7	Coût (% valeur du bien)	3,3	Coût à l'export (USD par conteneur)	875
Capital minimum (% du revenu par habitant)	0,0			Documents à l'import (nombre)	8
		Obtention de prêts (classement)	12	Délai à l'import (jours)	25
Octroi de permis de construire (classement)	115	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	7	Coût à l'import (USD par conteneur)	895
Procédures (nombre)	21	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	6		
Délai (jours)	210	Couverture du registre public (% des adultes)	23,7	Exécution des contrats (classement)	119
Coût (% du revenu par habitant)	139,7	Couverture du registre privé (% des adultes)	33,2	Procédures (nombre)	41
				Délai (jours)	468
Embauche des travailleurs (classement)	149	Protection des investisseurs (classement)	18	Coût (% de la créance)	35,7
Indice de difficulté de recruter (0-100)	44	Indice de divulgation de l'information (0-10)	8		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	40	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	5	Fermeture d'entreprise (classement)	96
Indice de difficulté de licencier (0-100)	60	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	7	Délai (années)	3,1
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	48	Indice de protection des investisseurs (0-10)	6,7	Coût (% de la valeur du patrimoine)	7
Coût de licenciement (semaines de salaire)	52			Taux de recouvrement (cents par dollar)	25,4
		Paiement des taxes et impôts (classement)	85		
		Paiements (nombre par année)	9		
		Délai (heures par année)	424		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	41,2		
PHILIPPINES		Asie de l'Est et Pacifique	RNB par habitant (USD)	1 620	
Facilité de faire des affaires (classement)	140	Revenu intermédiaire, tranche inférieure	Population (m)	87,9	
Création d'entreprise (classement)	155	Transfert de propriété (classement)	97	Commerce transfrontalier (classement)	58
Procédures (nombre)	15	Procédures (nombre)	8	Documents à l'export (nombre)	8
Délai (jours)	52	Délai (jours)	33	Délai à l'export (jours)	16
Coût (% du revenu par habitant)	29,8	Coût (% valeur du bien)	4,3	Coût à l'export (USD par conteneur)	816
Capital minimum (% du revenu par habitant)	6,0			Documents à l'import (nombre)	8
		Obtention de prêts (classement)	123	Délai à l'import (jours)	16
Octroi de permis de construire (classement)	105	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	3	Coût à l'import (USD par conteneur)	819
Procédures (nombre)	24	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	3		
Délai (jours)	203	Couverture du registre public (% des adultes)	0,0	Exécution des contrats (classement)	114
Coût (% du revenu par habitant)	90,1	Couverture du registre privé (% des adultes)	5,4	Procédures (nombre)	37
				Délai (jours)	842
Embauche des travailleurs (classement)	126	Protection des investisseurs (classement)	126	Coût (% de la créance)	26,0
Indice de difficulté de recruter (0-100)	56	Indice de divulgation de l'information (0-10)	2		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	20	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	2	Fermeture d'entreprise (classement)	151
Indice de difficulté de licencier (0-100)	30	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	8	Délai (années)	5,7
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	35	Indice de protection des investisseurs (0-10)	4,0	Coût (% de la valeur du patrimoine)	38
Coût de licenciement (semaines de salaire)	91			Taux de recouvrement (cents par dollar)	4,4
		Paiement des taxes et impôts (classement)	129		
		Paiements (nombre par année)	47		
		Délai (heures par année)	195		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	50,8		

MEDAC-9 : Copie du rapport intitulé « Doing Business » de 2009 rédigé par les services du Groupe de la Banque mondiale

130 DOING BUSINESS 2009

QATAR		Moyen-Orient et Afrique du Nord	RNB par habitant (USD)	72 849	
Facilité de faire des affaires (classement)	37	Revenu élevé	Population (m)	0,8	
Création d'entreprise (classement)	57	Transfert de propriété (classement)	54	Commerce transfrontalier (classement)	36
Procédures (nombre)	6	Procédures (nombre)	10	Documents à l'export (nombre)	5
Délai (jours)	6	Délai (jours)	16	Délai à l'export (jours)	21
Coût (% du revenu par habitant)	9,1	Coût (% valeur du bien)	0,3	Coût à l'export (USD par conteneur)	735
Capital minimum (% du revenu par habitant)	75,4			Documents à l'import (nombre)	7
		Obtention de prêts (classement)	131	Délai à l'import (jours)	20
Octroi de permis de construire (classement)	27	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	3	Coût à l'import (USD par conteneur)	657
Procédures (nombre)	19	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	2		
Délai (jours)	76	Couverture du registre public (% des adultes)	..	Exécution des contrats (classement)	98
Coût (% du revenu par habitant)	0,8	Couverture du registre privé (% des adultes)	0,0	Procédures (nombre)	43
				Délai (jours)	570
Embauche des travailleurs (classement)	88	Protection des investisseurs (classement)	88	Coût (% de la créance)	21,6
Indice de difficulté de recruter (0-100)	0	Indice de divulgation de l'information (0-10)	5		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	60	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	6	Fermeture d'entreprise (classement)	31
Indice de difficulté de licencier (0-100)	20	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	4	Délai (années)	2,8
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	27	Indice de protection des investisseurs (0-10)	5,0	Coût (% de la valeur du patrimoine)	22
Coût de licenciement (semaines de salaire)	69			Taux de recouvrement (cents par dollar)	52,7
		Paiement des taxes et impôts (classement)	2		
		Paiements (nombre par année)	1		
		Délai (heures par année)	36		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	11,3		
RDP LAO		Asie de l'Est et Pacifique	RNB par habitant (USD)	580	
Facilité de faire des affaires (classement)	165	Revenu faible	Population (m)	5,9	
Création d'entreprise (classement)	92	Transfert de propriété (classement)	159	Commerce transfrontalier (classement)	165
Procédures (nombre)	8	Procédures (nombre)	9	Documents à l'export (nombre)	9
Délai (jours)	103	Délai (jours)	135	Délai à l'export (jours)	50
Coût (% du revenu par habitant)	14,1	Coût (% valeur du bien)	4,1	Coût à l'export (USD par conteneur)	1 860
Capital minimum (% du revenu par habitant)	0,0			Documents à l'import (nombre)	10
		Obtention de prêts (classement)	145	Délai à l'import (jours)	50
Octroi de permis de construire (classement)	110	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	4	Coût à l'import (USD par conteneur)	2 040
Procédures (nombre)	24	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	0		
Délai (jours)	172	Couverture du registre public (% des adultes)	0,0	Exécution des contrats (classement)	111
Coût (% du revenu par habitant)	172,1	Couverture du registre privé (% des adultes)	0,0	Procédures (nombre)	42
				Délai (jours)	443
Embauche des travailleurs (classement)	85	Protection des investisseurs (classement)	180	Coût (% de la créance)	31,6
Indice de difficulté de recruter (0-100)	11	Indice de divulgation de l'information (0-10)	0		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	40	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	3	Fermeture d'entreprise (classement)	181
Indice de difficulté de licencier (0-100)	50	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	2	Délai (années)	AUCUN CAS
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	34	Indice de protection des investisseurs (0-10)	1,7	Coût (% de la valeur du patrimoine)	AUCUN CAS
Coût de licenciement (semaines de salaire)	19			Taux de recouvrement (cents par dollar)	0,0
		Paiement des taxes et impôts (classement)	113		
		Paiements (nombre par année)	34		
		Délai (heures par année)	560		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	33,7		
REP. DEMOCRATIQUE DU CONGO		Afrique subsaharienne	RNB par habitant (USD)	140	
Facilité de faire des affaires (classement)	181	Revenu faible	Population (m)	62,4	
Création d'entreprise (classement)	154	Transfert de propriété (classement)	152	Commerce transfrontalier (classement)	160
Procédures (nombre)	13	Procédures (nombre)	8	Documents à l'export (nombre)	8
Délai (jours)	155	Délai (jours)	57	Délai à l'export (jours)	46
Coût (% du revenu par habitant)	435,4	Coût (% valeur du bien)	9,2	Coût à l'export (USD par conteneur)	2 607
Capital minimum (% du revenu par habitant)	0,0			Documents à l'import (nombre)	9
		Obtention de prêts (classement)	163	Délai à l'import (jours)	66
Octroi de permis de construire (classement)	141	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	3	Coût à l'import (USD par conteneur)	2 483
Procédures (nombre)	14	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	0		
Délai (jours)	322	Couverture du registre public (% des adultes)	0,0	Exécution des contrats (classement)	173
Coût (% du revenu par habitant)	1 725,8	Couverture du registre privé (% des adultes)	0,0	Procédures (nombre)	43
				Délai (jours)	645
Embauche des travailleurs (classement)	175	Protection des investisseurs (classement)	150	Coût (% de la créance)	151,8
Indice de difficulté de recruter (0-100)	72	Indice de divulgation de l'information (0-10)	3		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	80	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	3	Fermeture d'entreprise (classement)	150
Indice de difficulté de licencier (0-100)	70	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	4	Délai (années)	5,2
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	74	Indice de protection des investisseurs (0-10)	3,3	Coût (% de la valeur du patrimoine)	29
Coût de licenciement (semaines de salaire)	31			Taux de recouvrement (cents par dollar)	5,4
		Paiement des taxes et impôts (classement)	153		
		Paiements (nombre par année)	32		
		Délai (heures par année)	308		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	229,8		

ROUMANIE		Europe de l'Est & Asie centrale		RNB par habitant (USD)	
Facilité de faire des affaires (classement)	47	Revenu intermédiaire, tranche supérieure		Population (m)	21,3
Création d'entreprise (classement)	26	Transfert de propriété (classement)	114	Commerce transfrontalier (classement)	40
Procédures (nombre)	6	Procédures (nombre)	8	Documents à l'export (nombre)	5
Délai (jours)	10	Délai (jours)	83	Délai à l'export (jours)	12
Coût (% du revenu par habitant)	3,6	Coût (% valeur du bien)	2,4	Coût à l'export (USD par conteneur)	1 275
Capital minimum (% du revenu par habitant)	1,1			Documents à l'import (nombre)	6
		Obtention de prêts (classement)	12	Délai à l'import (jours)	13
Octroi de permis de construire (classement)	88	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	8	Coût à l'import (USD par conteneur)	1 175
Procédures (nombre)	17	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	5		
Délai (jours)	243	Couverture du registre public (% des adultes)	4,5	Exécution des contrats (classement)	31
Coût (% du revenu par habitant)	91,2	Couverture du registre privé (% des adultes)	24,7	Procédures (nombre)	31
				Délai (jours)	512
Embauche des travailleurs (classement)	143	Protection des investisseurs (classement)	38	Coût (% de la créance)	19,9
Indice de difficulté de recruter (0-100)	67	Indice de divulgation de l'information (0-10)	9		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	80	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	5	Fermeture d'entreprise (classement)	85
Indice de difficulté de licencier (0-100)	40	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	4	Délai (années)	3,3
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	62	Indice de protection des investisseurs (0-10)	6,0	Coût (% de la valeur du patrimoine)	9
Coût de licenciement (semaines de salaire)	8			Taux de recouvrement (cents par dollar)	29,5
		Paiement des taxes et impôts (classement)	146		
		Paielements (nombre par année)	113		
		Délai (heures par année)	202		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	48,0		
ROYAUME-UNI		OCDE - Revenu élevé		RNB par habitant (USD)	
Facilité de faire des affaires (classement)	6	Revenu élevé		Population (m)	61,0
Création d'entreprise (classement)	8	Transfert de propriété (classement)	22	Commerce transfrontalier (classement)	28
Procédures (nombre)	6	Procédures (nombre)	2	Documents à l'export (nombre)	4
Délai (jours)	13	Délai (jours)	21	Délai à l'export (jours)	13
Coût (% du revenu par habitant)	0,8	Coût (% valeur du bien)	4,1	Coût à l'export (USD par conteneur)	1 030
Capital minimum (% du revenu par habitant)	0,0			Documents à l'import (nombre)	4
		Obtention de prêts (classement)	2	Délai à l'import (jours)	13
Octroi de permis de construire (classement)	61	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	9	Coût à l'import (USD par conteneur)	1 350
Procédures (nombre)	19	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	6		
Délai (jours)	144	Couverture du registre public (% des adultes)	0,0	Exécution des contrats (classement)	24
Coût (% du revenu par habitant)	64,2	Couverture du registre privé (% des adultes)	100,0	Procédures (nombre)	30
				Délai (jours)	404
Embauche des travailleurs (classement)	28	Protection des investisseurs (classement)	9	Coût (% de la créance)	23,4
Indice de difficulté de recruter (0-100)	11	Indice de divulgation de l'information (0-10)	10		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	20	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	7	Fermeture d'entreprise (classement)	9
Indice de difficulté de licencier (0-100)	10	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	7	Délai (années)	1,0
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	14	Indice de protection des investisseurs (0-10)	8,0	Coût (% de la valeur du patrimoine)	6
Coût de licenciement (semaines de salaire)	22			Taux de recouvrement (cents par dollar)	84,2
		Paiement des taxes et impôts (classement)	16		
		Paielements (nombre par année)	8		
		Délai (heures par année)	105		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	35,3		
RWANDA		Afrique subsaharienne		RNB par habitant (USD)	
Facilité de faire des affaires (classement)	139	Revenu faible		Population (m)	9,7
Création d'entreprise (classement)	60	Transfert de propriété (classement)	60	Commerce transfrontalier (classement)	168
Procédures (nombre)	8	Procédures (nombre)	4	Documents à l'export (nombre)	9
Délai (jours)	14	Délai (jours)	315	Délai à l'export (jours)	42
Coût (% du revenu par habitant)	108,9	Coût (% valeur du bien)	0,6	Coût à l'export (USD par conteneur)	3 275
Capital minimum (% du revenu par habitant)	0,0			Documents à l'import (nombre)	10
		Obtention de prêts (classement)	145	Délai à l'import (jours)	42
Octroi de permis de construire (classement)	90	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	2	Coût à l'import (USD par conteneur)	5 070
Procédures (nombre)	14	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	2		
Délai (jours)	210	Couverture du registre public (% des adultes)	0,3	Exécution des contrats (classement)	48
Coût (% du revenu par habitant)	607,1	Couverture du registre privé (% des adultes)	0,0	Procédures (nombre)	24
				Délai (jours)	310
Embauche des travailleurs (classement)	93	Protection des investisseurs (classement)	170	Coût (% de la créance)	78,7
Indice de difficulté de recruter (0-100)	44	Indice de divulgation de l'information (0-10)	2		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	40	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	5	Fermeture d'entreprise (classement)	181
Indice de difficulté de licencier (0-100)	30	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	1	Délai (années)	AUCUN CAS
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	38	Indice de protection des investisseurs (0-10)	2,7	Coût (% de la valeur du patrimoine)	AUCUN CAS
Coût de licenciement (semaines de salaire)	26			Taux de recouvrement (cents par dollar)	0,0
		Paiement des taxes et impôts (classement)	56		
		Paielements (nombre par année)	34		
		Délai (heures par année)	160		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	33,7		

MEDAC-9 : Copie du rapport intitulé « Doing Business » de 2009 rédigé par les services du Groupe de la Banque mondiale

134 DOING BUSINESS 2009

SAINT-KITTS-ET-NEVIS		Amérique latine & Caraïbes		RNB par habitant (USD)	9 630
Facilité de faire des affaires (classement)	67	Revenu intermédiaire, tranche supérieure		Population (m)	0,0
Création d'entreprise (classement)	72	Transfert de propriété (classement)	146	Commerce transfrontalier (classement)	27
Procédures (nombre)	8	Procédures (nombre)	6	Documents à l'export (nombre)	6
Délai (jours)	45	Délai (jours)	81	Délai à l'export (jours)	12
Coût (% du revenu par habitant)	12,5	Coût (% valeur du bien)	13,3	Coût à l'export (USD par conteneur)	850
Capital minimum (% du revenu par habitant)	0,0			Documents à l'import (nombre)	6
		Obtention de prêts (classement)	84	Délai à l'import (jours)	14
Octroi de permis de construire (classement)	6	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	8	Coût à l'import (USD par conteneur)	938
Procédures (nombre)	14	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	0		
Délai (jours)	67	Couverture du registre public (% des adultes)	0,0	Exécution des contrats (classement)	114
Coût (% du revenu par habitant)	5,1	Couverture du registre privé (% des adultes)	0,0	Procédures (nombre)	47
				Délai (jours)	578
Embauche des travailleurs (classement)	22	Protection des investisseurs (classement)	24	Coût (% de la créance)	20,5
Indice de difficulté de recruter (0-100)	11	Indice de divulgation de l'information (0-10)	4		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	20	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	8	Fermeture d'entreprise (classement)	181
Indice de difficulté de licencier (0-100)	20	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	7	Délai (années)	AUCUN CAS
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	17	Indice de protection des investisseurs (0-10)	6,3	Coût (% de la valeur du patrimoine)	AUCUN CAS
Coût de licenciement (semaines de salaire)	13			Taux de recouvrement (cents par dollar)	0,0
		Paiement des taxes et impôts (classement)	95		
		Paielements (nombre par année)	24		
		Délai (heures par année)	172		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	52,7		

SAINTE-LUCIE		Amérique latine & Caraïbes		RNB par habitant (USD)	5 530
Facilité de faire des affaires (classement)	34	Revenu intermédiaire, tranche supérieure		Population (m)	0,2
Création d'entreprise (classement)	36	Transfert de propriété (classement)	66	Commerce transfrontalier (classement)	80
Procédures (nombre)	6	Procédures (nombre)	6	Documents à l'export (nombre)	5
Délai (jours)	20	Délai (jours)	16	Délai à l'export (jours)	15
Coût (% du revenu par habitant)	22,6	Coût (% valeur du bien)	7,4	Coût à l'export (USD par conteneur)	1 425
Capital minimum (% du revenu par habitant)	0,0			Documents à l'import (nombre)	8
		Obtention de prêts (classement)	84	Délai à l'import (jours)	18
Octroi de permis de construire (classement)	13	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	8	Coût à l'import (USD par conteneur)	1 470
Procédures (nombre)	9	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	0		
Délai (jours)	139	Couverture du registre public (% des adultes)	0,0	Exécution des contrats (classement)	161
Coût (% du revenu par habitant)	30,3	Couverture du registre privé (% des adultes)	0,0	Procédures (nombre)	47
				Délai (jours)	635
Embauche des travailleurs (classement)	23	Protection des investisseurs (classement)	24	Coût (% de la créance)	37,3
Indice de difficulté de recruter (0-100)	0	Indice de divulgation de l'information (0-10)	4		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	20	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	8	Fermeture d'entreprise (classement)	45
Indice de difficulté de licencier (0-100)	0	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	7	Délai (années)	2,0
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	7	Indice de protection des investisseurs (0-10)	6,3	Coût (% de la valeur du patrimoine)	9
Coût de licenciement (semaines de salaire)	56			Taux de recouvrement (cents par dollar)	42,9
		Paiement des taxes et impôts (classement)	29		
		Paielements (nombre par année)	32		
		Délai (heures par année)	61		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	34,0		

SAINT-VINCENT-ET-LES-GRENADINES		Amérique latine & Caraïbes		RNB par habitant (USD)	4 210
Facilité de faire des affaires (classement)	66	Revenu intermédiaire, tranche supérieure		Population (m)	0,1
Création d'entreprise (classement)	39	Transfert de propriété (classement)	129	Commerce transfrontalier (classement)	72
Procédures (nombre)	8	Procédures (nombre)	7	Documents à l'export (nombre)	6
Délai (jours)	12	Délai (jours)	38	Délai à l'export (jours)	12
Coût (% du revenu par habitant)	26,8	Coût (% valeur du bien)	11,9	Coût à l'export (USD par conteneur)	1 770
Capital minimum (% du revenu par habitant)	0,0			Documents à l'import (nombre)	6
		Obtention de prêts (classement)	84	Délai à l'import (jours)	13
Octroi de permis de construire (classement)	1	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	8	Coût à l'import (USD par conteneur)	1 769
Procédures (nombre)	11	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	0		
Délai (jours)	74	Couverture du registre public (% des adultes)	0,0	Exécution des contrats (classement)	109
Coût (% du revenu par habitant)	8,4	Couverture du registre privé (% des adultes)	0,0	Procédures (nombre)	45
				Délai (jours)	394
Embauche des travailleurs (classement)	41	Protection des investisseurs (classement)	24	Coût (% de la créance)	30,3
Indice de difficulté de recruter (0-100)	0	Indice de divulgation de l'information (0-10)	4		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	20	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	8	Fermeture d'entreprise (classement)	181
Indice de difficulté de licencier (0-100)	20	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	7	Délai (années)	AUCUN CAS
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	13	Indice de protection des investisseurs (0-10)	6,3	Coût (% de la valeur du patrimoine)	AUCUN CAS
Coût de licenciement (semaines de salaire)	54			Taux de recouvrement (cents par dollar)	0,0
		Paiement des taxes et impôts (classement)	76		
		Paielements (nombre par année)	36		
		Délai (heures par année)	117		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	42,6		

MEDAC-9 : Copie du rapport intitulé « Doing Business » de 2009 rédigé par les services du Groupe de la Banque mondiale

136 DOING BUSINESS 2009

SERBIE		Europe de l'Est & Asie centrale		RNB par habitant (USD)	4 730
Facilité de faire des affaires (classement)	94	Revenu intermédiaire, tranche supérieure		Population (m)	7,4
Création d'entreprise (classement)	106	Transfert de propriété (classement)	97	Commerce transfrontalier (classement)	62
Procédures (nombre)	11	Procédures (nombre)	6	Documents à l'export (nombre)	6
Délai (jours)	23	Délai (jours)	111	Délai à l'export (jours)	12
Coût (% du revenu par habitant)	7,6	Coût (% valeur du bien)	2,9	Coût à l'export (USD par conteneur)	1 398
Capital minimum (% du revenu par habitant)	6,9			Documents à l'import (nombre)	6
		Obtention de prêts (classement)	28	Délai à l'import (jours)	14
Octroi de permis de construire (classement)	171	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	7	Coût à l'import (USD par conteneur)	1 559
Procédures (nombre)	20	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	5		
Délai (jours)	279	Couverture du registre public (% des adultes)	0,0	Exécution des contrats (classement)	96
Coût (% du revenu par habitant)	2 177,7	Couverture du registre privé (% des adultes)	91,9	Procédures (nombre)	36
				Délai (jours)	635
Embauche des travailleurs (classement)	91	Protection des investisseurs (classement)	70	Coût (% de la créance)	28,9
Indice de difficulté de recruter (0-100)	67	Indice de divulgation de l'information (0-10)	7		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	20	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	6	Fermeture d'entreprise (classement)	99
Indice de difficulté de licencier (0-100)	30	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	3	Délai (années)	2,7
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	39	Indice de protection des investisseurs (0-10)	5,3	Coût (% de la valeur du patrimoine)	23
Coût de licenciement (semaines de salaire)	25			Taux de recouvrement (cents par dollar)	25,4
		Paiement des taxes et impôts (classement)	126		
		Palements (nombre par année)	66		
		Délai (heures par année)	279		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	34,0		

SEYCHELLES		Afrique subsaharienne		RNB par habitant (USD)	8 960
Facilité de faire des affaires (classement)	104	Revenu intermédiaire, tranche supérieure		Population (m)	0,1
Création d'entreprise (classement)	68	Transfert de propriété (classement)	55	Commerce transfrontalier (classement)	90
Procédures (nombre)	9	Procédures (nombre)	4	Documents à l'export (nombre)	6
Délai (jours)	38	Délai (jours)	33	Délai à l'export (jours)	17
Coût (% du revenu par habitant)	8,3	Coût (% valeur du bien)	7,0	Coût à l'export (USD par conteneur)	1 839
Capital minimum (% du revenu par habitant)	0,0			Documents à l'import (nombre)	5
		Obtention de prêts (classement)	163	Délai à l'import (jours)	19
Octroi de permis de construire (classement)	56	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	3	Coût à l'import (USD par conteneur)	1 839
Procédures (nombre)	19	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	0		
Délai (jours)	144	Couverture du registre public (% des adultes)	0,0	Exécution des contrats (classement)	62
Coût (% du revenu par habitant)	47,0	Couverture du registre privé (% des adultes)	0,0	Procédures (nombre)	38
				Délai (jours)	720
Embauche des travailleurs (classement)	120	Protection des investisseurs (classement)	53	Coût (% de la créance)	14,3
Indice de difficulté de recruter (0-100)	44	Indice de divulgation de l'information (0-10)	4		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	20	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	8	Fermeture d'entreprise (classement)	181
Indice de difficulté de licencier (0-100)	50	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	5	Délai (années)	AUCUN CAS
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	38	Indice de protection des investisseurs (0-10)	5,7	Coût (% de la valeur du patrimoine)	AUCUN CAS
Coût de licenciement (semaines de salaire)	39			Taux de recouvrement (cents par dollar)	0,0
		Paiement des taxes et impôts (classement)	40		
		Palements (nombre par année)	16		
		Délai (heures par année)	76		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	46,6		

SIERRA LEONE		Afrique subsaharienne		RNB par habitant (USD)	260
Facilité de faire des affaires (classement)	156	Revenu faible		Population (m)	5,8
Création d'entreprise (classement)	53	Transfert de propriété (classement)	163	Commerce transfrontalier (classement)	132
Procédures (nombre)	7	Procédures (nombre)	7	Documents à l'export (nombre)	7
Délai (jours)	17	Délai (jours)	86	Délai à l'export (jours)	29
Coût (% du revenu par habitant)	56,2	Coût (% valeur du bien)	12,9	Coût à l'export (USD par conteneur)	1 450
Capital minimum (% du revenu par habitant)	0,0			Documents à l'import (nombre)	7
		Obtention de prêts (classement)	145	Délai à l'import (jours)	34
Octroi de permis de construire (classement)	169	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	4	Coût à l'import (USD par conteneur)	1 535
Procédures (nombre)	25	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	0		
Délai (jours)	283	Couverture du registre public (% des adultes)	0,0	Exécution des contrats (classement)	141
Coût (% du revenu par habitant)	452,2	Couverture du registre privé (% des adultes)	0,0	Procédures (nombre)	40
				Délai (jours)	515
Embauche des travailleurs (classement)	173	Protection des investisseurs (classement)	53	Coût (% de la créance)	149,5
Indice de difficulté de recruter (0-100)	44	Indice de divulgation de l'information (0-10)	3		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	60	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	6	Fermeture d'entreprise (classement)	145
Indice de difficulté de licencier (0-100)	50	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	8	Délai (années)	2,6
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	51	Indice de protection des investisseurs (0-10)	5,7	Coût (% de la valeur du patrimoine)	42
Coût de licenciement (semaines de salaire)	189			Taux de recouvrement (cents par dollar)	8,5
		Paiement des taxes et impôts (classement)	160		
		Palements (nombre par année)	28		
		Délai (heures par année)	399		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	233,5		

MEDAC-9 : Copie du rapport intitulé « Doing Business » de 2009 rédigé par les services du Groupe de la Banque mondiale

138 DOING BUSINESS 2009

SOUDAN		Afrique subsaharienne	RNB par habitant (USD)	960	
Facilité de faire des affaires (classement)	147	Revenu intermédiaire, tranche inférieure	Population (m)	38,6	
Création d'entreprise (classement)	107	Transfert de propriété (classement)	35	Commerce transfrontalier (classement)	139
Procédures (nombre)	10	Procédures (nombre)	6	Documents à l'export (nombre)	6
Délai (jours)	39	Délai (jours)	9	Délai à l'export (jours)	35
Coût (% du revenu par habitant)	50,8	Coût (% valeur du bien)	3,1	Coût à l'export (USD par conteneur)	2 050
Capital minimum (% du revenu par habitant)	0,0			Documents à l'import (nombre)	6
		Obtention de prêts (classement)	131	Délai à l'import (jours)	49
Octroi de permis de construire (classement)	135	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	5	Coût à l'import (USD par conteneur)	2 900
Procédures (nombre)	19	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	0		
Délai (jours)	271	Couverture du registre public (% des adultes)	0,0	Exécution des contrats (classement)	143
Coût (% du revenu par habitant)	240,3	Couverture du registre privé (% des adultes)	0,0	Procédures (nombre)	53
				Délai (jours)	810
Embauche des travailleurs (classement)	144	Protection des investisseurs (classement)	150	Coût (% de la créance)	19,8
Indice de difficulté de recruter (0-100)	39	Indice de divulgation de l'information (0-10)	0		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	20	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	6	Fermeture d'entreprise (classement)	181
Indice de difficulté de licencier (0-100)	50	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	4	Délai (années)	AUTONCAS
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	36	Indice de protection des investisseurs (0-10)	3,3	Coût (% de la valeur du patrimoine)	AUTONCAS
Coût de licenciement (semaines de salaire)	118			Taux de recouvrement (cents par dollar)	0,0
		Paiement des taxes et impôts (classement)	67		
		Paievements (nombre par année)	42		
		Délai (heures par année)	180		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	31,6		
SRI LANKA		Asie du Sud	RNB par habitant (USD)	1 540	
Facilité de faire des affaires (classement)	102	Revenu intermédiaire, tranche inférieure	Population (m)	19,9	
Création d'entreprise (classement)	29	Transfert de propriété (classement)	141	Commerce transfrontalier (classement)	66
Procédures (nombre)	4	Procédures (nombre)	8	Documents à l'export (nombre)	8
Délai (jours)	38	Délai (jours)	83	Délai à l'export (jours)	21
Coût (% du revenu par habitant)	7,1	Coût (% valeur du bien)	5,1	Coût à l'export (USD par conteneur)	865
Capital minimum (% du revenu par habitant)	0,0			Documents à l'import (nombre)	6
		Obtention de prêts (classement)	68	Délai à l'import (jours)	20
Octroi de permis de construire (classement)	161	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	4	Coût à l'import (USD par conteneur)	895
Procédures (nombre)	21	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	5		
Délai (jours)	214	Couverture du registre public (% des adultes)	0,0	Exécution des contrats (classement)	135
Coût (% du revenu par habitant)	1 486,5	Couverture du registre privé (% des adultes)	8,7	Procédures (nombre)	40
				Délai (jours)	1 318
Embauche des travailleurs (classement)	110	Protection des investisseurs (classement)	70	Coût (% de la créance)	22,8
Indice de difficulté de recruter (0-100)	0	Indice de divulgation de l'information (0-10)	4		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	20	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	5	Fermeture d'entreprise (classement)	43
Indice de difficulté de licencier (0-100)	60	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	7	Délai (années)	1,7
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	27	Indice de protection des investisseurs (0-10)	5,3	Coût (% de la valeur du patrimoine)	5
Coût de licenciement (semaines de salaire)	169			Taux de recouvrement (cents par dollar)	43,4
		Paiement des taxes et impôts (classement)	164		
		Paievements (nombre par année)	62		
		Délai (heures par année)	256		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	63,7		
SUEDE		OCDE - Revenu élevé	RNB par habitant (USD)	46 060	
Facilité de faire des affaires (classement)	17	Revenu élevé	Population (m)	9,1	
Création d'entreprise (classement)	30	Transfert de propriété (classement)	10	Commerce transfrontalier (classement)	6
Procédures (nombre)	3	Procédures (nombre)	1	Documents à l'export (nombre)	4
Délai (jours)	15	Délai (jours)	2	Délai à l'export (jours)	8
Coût (% du revenu par habitant)	0,6	Coût (% valeur du bien)	3,0	Coût à l'export (USD par conteneur)	697
Capital minimum (% du revenu par habitant)	30,3			Documents à l'import (nombre)	3
		Obtention de prêts (classement)	68	Délai à l'import (jours)	6
Octroi de permis de construire (classement)	17	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	5	Coût à l'import (USD par conteneur)	735
Procédures (nombre)	8	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	4		
Délai (jours)	116	Couverture du registre public (% des adultes)	0,0	Exécution des contrats (classement)	55
Coût (% du revenu par habitant)	103,5	Couverture du registre privé (% des adultes)	100,0	Procédures (nombre)	30
				Délai (jours)	508
Embauche des travailleurs (classement)	114	Protection des investisseurs (classement)	53	Coût (% de la créance)	31,3
Indice de difficulté de recruter (0-100)	33	Indice de divulgation de l'information (0-10)	6		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	60	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	4	Fermeture d'entreprise (classement)	18
Indice de difficulté de licencier (0-100)	40	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	7	Délai (années)	2,0
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	44	Indice de protection des investisseurs (0-10)	5,7	Coût (% de la valeur du patrimoine)	9
Coût de licenciement (semaines de salaire)	26			Taux de recouvrement (cents par dollar)	75,1
		Paiement des taxes et impôts (classement)	42		
		Paievements (nombre par année)	2		
		Délai (heures par année)	122		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	54,5		

MEDAC-9 : Copie du rapport intitulé « Doing Business » de 2009 rédigé par les services du Groupe de la Banque mondiale

TABLEAUX PAR PAYS 139

SUISSE		OCDE - Revenu élevé	RNB par habitant (USD)	59 880	
Facilité de faire des affaires (classement)	21	Revenu élevé	Population (m)	7,6	
Création d'entreprise (classement)	52	Transfert de propriété (classement)	13	Commerce transfrontalier (classement)	39
Procédures (nombre)	6	Procédures (nombre)	4	Documents à l'export (nombre)	4
Délai (jours)	20	Délai (jours)	16	Délai à l'export (jours)	8
Coût (% du revenu par habitant)	2,1	Coût (% valeur du bien)	0,4	Coût à l'export (USD par conteneur)	1 537
Capital minimum (% du revenu par habitant)	27,6			Documents à l'import (nombre)	5
		Obtention de prêts (classement)	12	Délai à l'import (jours)	9
Octroi de permis de construire (classement)	32	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	8	Coût à l'import (USD par conteneur)	1 505
Procédures (nombre)	14	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	5		
Délai (jours)	154	Couverture du registre public (% des adultes)	0,0	Exécution des contrats (classement)	32
Coût (% du revenu par habitant)	52,1	Couverture du registre privé (% des adultes)	22,5	Procédures (nombre)	32
				Délai (jours)	417
Embauche des travailleurs (classement)	19	Protection des investisseurs (classement)	164	Coût (% de la créance)	24,0
Indice de difficulté de recruter (0-100)	0	Indice de divulgation de l'information (0-10)	0		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	40	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	5	Fermeture d'entreprise (classement)	36
Indice de difficulté de licencier (0-100)	10	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	4	Délai (années)	3,0
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	17	Indice de protection des investisseurs (0-10)	3,0	Coût (% de la valeur du patrimoine)	4
Coût de licenciement (semaines de salaire)	13			Taux de recouvrement (cents par dollar)	46,8
		Paiement des taxes et impôts (classement)	19		
		Paiements (nombre par année)	24		
		Délai (heures par année)	63		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	28,9		

SURINAME		Amérique latine & Caraïbes	RNB par habitant (USD)	4 730	
Facilité de faire des affaires (classement)	146	Revenu intermédiaire, tranche supérieure	Population (m)	0,3	
Création d'entreprise (classement)	170	Transfert de propriété (classement)	136	Commerce transfrontalier (classement)	98
Procédures (nombre)	13	Procédures (nombre)	4	Documents à l'export (nombre)	8
Délai (jours)	694	Délai (jours)	193	Délai à l'export (jours)	25
Coût (% du revenu par habitant)	125,2	Coût (% valeur du bien)	13,9	Coût à l'export (USD par conteneur)	975
Capital minimum (% du revenu par habitant)	0,8			Documents à l'import (nombre)	7
		Obtention de prêts (classement)	131	Délai à l'import (jours)	25
Octroi de permis de construire (classement)	95	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	5	Coût à l'import (USD par conteneur)	885
Procédures (nombre)	14	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	0		
Délai (jours)	431	Couverture du registre public (% des adultes)	0,0	Exécution des contrats (classement)	177
Coût (% du revenu par habitant)	105,7	Couverture du registre privé (% des adultes)	0,0	Procédures (nombre)	44
				Délai (jours)	1 715
Embauche des travailleurs (classement)	53	Protection des investisseurs (classement)	178	Coût (% de la créance)	37,1
Indice de difficulté de recruter (0-100)	0	Indice de divulgation de l'information (0-10)	1		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	20	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	0	Fermeture d'entreprise (classement)	147
Indice de difficulté de licencier (0-100)	50	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	5	Délai (années)	5,0
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	23	Indice de protection des investisseurs (0-10)	2,0	Coût (% de la valeur du patrimoine)	30
Coût de licenciement (semaines de salaire)	26			Taux de recouvrement (cents par dollar)	8,1
		Paiement des taxes et impôts (classement)	26		
		Paiements (nombre par année)	17		
		Délai (heures par année)	199		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	27,9		

SWAZILAND		Afrique subsaharienne	RNB par habitant (USD)	2 580	
Facilité de faire des affaires (classement)	108	Revenu intermédiaire, tranche inférieure	Population (m)	1,1	
Création d'entreprise (classement)	153	Transfert de propriété (classement)	153	Commerce transfrontalier (classement)	154
Procédures (nombre)	13	Procédures (nombre)	11	Documents à l'export (nombre)	9
Délai (jours)	61	Délai (jours)	46	Délai à l'export (jours)	21
Coût (% du revenu par habitant)	35,1	Coût (% valeur du bien)	7,1	Coût à l'export (USD par conteneur)	2 184
Capital minimum (% du revenu par habitant)	0,6			Documents à l'import (nombre)	11
		Obtention de prêts (classement)	43	Délai à l'import (jours)	33
Octroi de permis de construire (classement)	21	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	6	Coût à l'import (USD par conteneur)	2 249
Procédures (nombre)	13	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	5		
Délai (jours)	93	Couverture du registre public (% des adultes)	0,0	Exécution des contrats (classement)	129
Coût (% du revenu par habitant)	94,9	Couverture du registre privé (% des adultes)	43,5	Procédures (nombre)	40
				Délai (jours)	972
Embauche des travailleurs (classement)	40	Protection des investisseurs (classement)	178	Coût (% de la créance)	23,1
Indice de difficulté de recruter (0-100)	0	Indice de divulgation de l'information (0-10)	0		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	20	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	1	Fermeture d'entreprise (classement)	65
Indice de difficulté de licencier (0-100)	20	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	5	Délai (années)	2,0
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	13	Indice de protection des investisseurs (0-10)	2,0	Coût (% de la valeur du patrimoine)	15
Coût de licenciement (semaines de salaire)	53			Taux de recouvrement (cents par dollar)	34,9
		Paiement des taxes et impôts (classement)	52		
		Paiements (nombre par année)	33		
		Délai (heures par année)	104		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	36,6		

MEDAC-9 : Copie du rapport intitulé « Doing Business » de 2009 rédigé par les services du Groupe de la Banque mondiale

140 DOING BUSINESS 2009

TADJIKISTAN		Europe de l'Est & Asie centrale		RNB par habitant (USD)	460
Facilité de faire des affaires (classement)		159	Revenu faible	Population (m)	
Création d'entreprise (classement)	168	Transfert de propriété (classement)	46	Commerce transfrontalier (classement)	177
Procédures (nombre)	13	Procédures (nombre)	6	Documents à l'export (nombre)	10
Délai (jours)	49	Délai (jours)	37	Délai à l'export (jours)	82
Coût (% du revenu par habitant)	27,6	Coût (% valeur du bien)	1,8	Coût à l'export (USD par conteneur)	3 150
Capital minimum (% du revenu par habitant)	216,8			Documents à l'import (nombre)	10
		Obtention de prêts (classement)	172	Délai à l'import (jours)	83
Octroi de permis de construire (classement)	178	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	2	Coût à l'import (USD par conteneur)	4 550
Procédures (nombre)	32	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	0		
Délai (jours)	351	Couverture du registre public (% des adultes)	0,0	Exécution des contrats (classement)	23
Coût (% du revenu par habitant)	1 420,7	Couverture du registre privé (% des adultes)	0,0	Procédures (nombre)	34
				Délai (jours)	295
Embauche des travailleurs (classement)	128	Protection des investisseurs (classement)	150	Coût (% de la créance)	20,5
Indice de difficulté de recruter (0-100)	33	Indice de divulgation de l'information (0-10)	4		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	80	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	1	Fermeture d'entreprise (classement)	97
Indice de difficulté de licencier (0-100)	40	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	5	Délai (années)	3,0
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	51	Indice de protection des investisseurs (0-10)	3,3	Coût (% de la valeur du patrimoine)	9
Coût de licenciement (semaines de salaire)	22			Taux de recouvrement (cents par dollar)	25,4
		Paiement des taxes et impôts (classement)	159		
		Paiements (nombre par année)	54		
		Délai (heures par année)	224		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	85,5		

TAIWAN, CHINE		Asie de l'Est et Pacifique		RNB par habitant (USD)	17 930
Facilité de faire des affaires (classement)		61	Revenu élevé	Population (m)	
Création d'entreprise (classement)	119	Transfert de propriété (classement)	26	Commerce transfrontalier (classement)	30
Procédures (nombre)	8	Procédures (nombre)	3	Documents à l'export (nombre)	7
Délai (jours)	42	Délai (jours)	5	Délai à l'export (jours)	13
Coût (% du revenu par habitant)	4,1	Coût (% valeur du bien)	6,2	Coût à l'export (USD par conteneur)	757
Capital minimum (% du revenu par habitant)	177,4			Documents à l'import (nombre)	7
		Obtention de prêts (classement)	68	Délai à l'import (jours)	12
Octroi de permis de construire (classement)	127	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	4	Coût à l'import (USD par conteneur)	769
Procédures (nombre)	29	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	5		
Délai (jours)	193	Couverture du registre public (% des adultes)	0,0	Exécution des contrats (classement)	88
Coût (% du revenu par habitant)	123,6	Couverture du registre privé (% des adultes)	62,7	Procédures (nombre)	47
				Délai (jours)	510
Embauche des travailleurs (classement)	159	Protection des investisseurs (classement)	70	Coût (% de la créance)	17,7
Indice de difficulté de recruter (0-100)	78	Indice de divulgation de l'information (0-10)	7		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	40	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	4	Fermeture d'entreprise (classement)	11
Indice de difficulté de licencier (0-100)	40	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	5	Délai (années)	1,9
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	53	Indice de protection des investisseurs (0-10)	5,3	Coût (% de la valeur du patrimoine)	4
Coût de licenciement (semaines de salaire)	91			Taux de recouvrement (cents par dollar)	80,9
		Paiement des taxes et impôts (classement)	100		
		Paiements (nombre par année)	23		
		Délai (heures par année)	340		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	40,4		

TANZANIE		Afrique subsaharienne		RNB par habitant (USD)	400
Facilité de faire des affaires (classement)		127	Revenu faible	Population (m)	
Création d'entreprise (classement)	109	Transfert de propriété (classement)	142	Commerce transfrontalier (classement)	103
Procédures (nombre)	12	Procédures (nombre)	9	Documents à l'export (nombre)	5
Délai (jours)	29	Délai (jours)	73	Délai à l'export (jours)	24
Coût (% du revenu par habitant)	41,5	Coût (% valeur du bien)	4,4	Coût à l'export (USD par conteneur)	1 262
Capital minimum (% du revenu par habitant)	0,0			Documents à l'import (nombre)	7
		Obtention de prêts (classement)	84	Délai à l'import (jours)	31
Octroi de permis de construire (classement)	172	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	8	Coût à l'import (USD par conteneur)	1 475
Procédures (nombre)	21	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	0		
Délai (jours)	308	Couverture du registre public (% des adultes)	0,0	Exécution des contrats (classement)	33
Coût (% du revenu par habitant)	2 087,0	Couverture du registre privé (% des adultes)	0,0	Procédures (nombre)	38
				Délai (jours)	462
Embauche des travailleurs (classement)	140	Protection des investisseurs (classement)	88	Coût (% de la créance)	14,3
Indice de difficulté de recruter (0-100)	100	Indice de divulgation de l'information (0-10)	3		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	40	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	4	Fermeture d'entreprise (classement)	111
Indice de difficulté de licencier (0-100)	50	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	8	Délai (années)	3,0
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	63	Indice de protection des investisseurs (0-10)	5,0	Coût (% de la valeur du patrimoine)	22
Coût de licenciement (semaines de salaire)	18			Taux de recouvrement (cents par dollar)	21,3
		Paiement des taxes et impôts (classement)	109		
		Paiements (nombre par année)	48		
		Délai (heures par année)	172		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	45,1		

TCHAD		Afrique subsaharienne		RNB par habitant (USD)		540	
Facilité de faire des affaires (classement)		175		Revenu faible		Population (m)	
Création d'entreprise (classement)	180	Transfert de propriété (classement)	132	Commerce transfrontalier (classement)	159		
Procédures (nombre)	19	Procédures (nombre)	6	Documents à l'export (nombre)	6		
Délai (jours)	75	Délai (jours)	44	Délai à l'export (jours)	78		
Coût (% du revenu par habitant)	175,0	Coût (% valeur du bien)	22,7	Coût à l'export (USD par conteneur)	5 367		
Capital minimum (% du revenu par habitant)	365,1			Documents à l'import (nombre)	9		
		Obtention de prêts (classement)	145	Délai à l'import (jours)	102		
Octroi de permis de construire (classement)	70	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	3	Coût à l'import (USD par conteneur)	6 020		
Procédures (nombre)	9	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	1				
Délai (jours)	181	Couverture du registre public (% des adultes)	0,6	Exécution des contrats (classement)	166		
Coût (% du revenu par habitant)	974,7	Couverture du registre privé (% des adultes)	0,0	Procédures (nombre)	41		
				Délai (jours)	743		
Embauche des travailleurs (classement)	139	Protection des investisseurs (classement)	126	Coût (% de la créance)	77,4		
Indice de difficulté de recruter (0-100)	39	Indice de divulgation de l'information (0-10)	6				
Indice de rigidité des horaires (0-100)	60	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	1	Fermeture d'entreprise (classement)	181		
Indice de difficulté de licencier (0-100)	40	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	5	Délai (années)	AUCUN CAS		
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	46	Indice de protection des investisseurs (0-10)	4,0	Coût (% de la valeur du patrimoine)	AUCUN CAS		
Coût de licenciement (semaines de salaire)	36			Taux de recouvrement (cents par dollar)	0,0		
		Paiement des taxes et impôts (classement)	130				
		Paiements (nombre par année)	54				
		Délai (heures par année)	122				
		Total à payer (% du bénéfice brut)	60,5				
THAÏLANDE		Asie de l'Est et Pacifique		RNB par habitant (USD)		3 400	
Facilité de faire des affaires (classement)		13		Revenu intermédiaire, tranche inférieure		Population (m)	
Création d'entreprise (classement)	44	Transfert de propriété (classement)	5	Commerce transfrontalier (classement)	10		
Procédures (nombre)	8	Procédures (nombre)	2	Documents à l'export (nombre)	4		
Délai (jours)	33	Délai (jours)	2	Délai à l'export (jours)	14		
Coût (% du revenu par habitant)	4,9	Coût (% valeur du bien)	1,1	Coût à l'export (USD par conteneur)	625		
Capital minimum (% du revenu par habitant)	0,0			Documents à l'import (nombre)	3		
		Obtention de prêts (classement)	68	Délai à l'import (jours)	13		
Octroi de permis de construire (classement)	12	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	4	Coût à l'import (USD par conteneur)	795		
Procédures (nombre)	11	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	5				
Délai (jours)	156	Couverture du registre public (% des adultes)	0,0	Exécution des contrats (classement)	25		
Coût (% du revenu par habitant)	9,4	Couverture du registre privé (% des adultes)	31,8	Procédures (nombre)	35		
				Délai (jours)	479		
Embauche des travailleurs (classement)	56	Protection des investisseurs (classement)	11	Coût (% de la créance)	14,3		
Indice de difficulté de recruter (0-100)	33	Indice de divulgation de l'information (0-10)	10				
Indice de rigidité des horaires (0-100)	20	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	7	Fermeture d'entreprise (classement)	46		
Indice de difficulté de licencier (0-100)	0	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	6	Délai (années)	2,7		
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	18	Indice de protection des investisseurs (0-10)	7,7	Coût (% de la valeur du patrimoine)	36		
Coût de licenciement (semaines de salaire)	54			Taux de recouvrement (cents par dollar)	42,4		
		Paiement des taxes et impôts (classement)	82				
		Paiements (nombre par année)	23				
		Délai (heures par année)	264				
		Total à payer (% du bénéfice brut)	37,8				
TIMOR-LESTE		Asie de l'Est et Pacifique		RNB par habitant (USD)		1 510	
Facilité de faire des affaires (classement)		170		Revenu intermédiaire, tranche inférieure		Population (m)	
Création d'entreprise (classement)	150	Transfert de propriété (classement)	177	Commerce transfrontalier (classement)	79		
Procédures (nombre)	10	Procédures (nombre)	AUCUN CAS	Documents à l'export (nombre)	6		
Délai (jours)	83	Délai (jours)	AUCUN CAS	Délai à l'export (jours)	25		
Coût (% du revenu par habitant)	6,6	Coût (% valeur du bien)	AUCUN CAS	Coût à l'export (USD par conteneur)	1 010		
Capital minimum (% du revenu par habitant)	331,1			Documents à l'import (nombre)	7		
		Obtention de prêts (classement)	178	Délai à l'import (jours)	26		
Octroi de permis de construire (classement)	100	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	1	Coût à l'import (USD par conteneur)	1 015		
Procédures (nombre)	22	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	0				
Délai (jours)	208	Couverture du registre public (% des adultes)	0,0	Exécution des contrats (classement)	181		
Coût (% du revenu par habitant)	62,9	Couverture du registre privé (% des adultes)	0,0	Procédures (nombre)	51		
				Délai (jours)	1 800		
Embauche des travailleurs (classement)	78	Protection des investisseurs (classement)	126	Coût (% de la créance)	163,2		
Indice de difficulté de recruter (0-100)	33	Indice de divulgation de l'information (0-10)	3				
Indice de rigidité des horaires (0-100)	20	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	4	Fermeture d'entreprise (classement)	181		
Indice de difficulté de licencier (0-100)	50	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	5	Délai (années)	AUCUN CAS		
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	34	Indice de protection des investisseurs (0-10)	4,0	Coût (% de la valeur du patrimoine)	AUCUN CAS		
Coût de licenciement (semaines de salaire)	17			Taux de recouvrement (cents par dollar)	0,0		
		Paiement des taxes et impôts (classement)	75				
		Paiements (nombre par année)	15				
		Délai (heures par année)	640				
		Total à payer (% du bénéfice brut)	28,3				

MEDAC-9 : Copie du rapport intitulé « Doing Business » de 2009 rédigé par les services du Groupe de la Banque mondiale

142 DOING BUSINESS 2009

TOGO		Afrique subsaharienne		RNB par habitant (USD)	
Facilité de faire des affaires (classement)		Revenu faible		Population (m)	
Création d'entreprise (classement)	179	Transfert de propriété (classement)	155	Commerce transfrontalier (classement)	84
Procédures (nombre)	13	Procédures (nombre)	5	Documents à l'export (nombre)	6
Délai (jours)	53	Délai (jours)	295	Délai à l'export (jours)	24
Coût (% du revenu par habitant)	251,3	Coût (% valeur du bien)	13,4	Coût à l'export (USD par conteneur)	940
Capital minimum (% du revenu par habitant)	559,9			Documents à l'import (nombre)	8
		Obtention de prêts (classement)	145	Délai à l'import (jours)	29
Octroi de permis de construire (classement)	145	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	3	Coût à l'import (USD par conteneur)	963
Procédures (nombre)	15	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	1		
Délai (jours)	277	Couverture du registre public (% des adultes)	2,6	Exécution des contrats (classement)	151
Coût (% du revenu par habitant)	1 400,1	Couverture du registre privé (% des adultes)	0,0	Procédures (nombre)	41
				Délai (jours)	588
Embauche des travailleurs (classement)	155	Protection des investisseurs (classement)	142	Coût (% de la créance)	47,5
Indice de difficulté de recruter (0-100)	72	Indice de divulgation de l'information (0-10)	6		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	60	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	1	Fermeture d'entreprise (classement)	94
Indice de difficulté de licencier (0-100)	40	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	4	Délai (années)	3,0
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	57	Indice de protection des investisseurs (0-10)	3,7	Coût (% de la valeur du patrimoine)	15
Coût de licenciement (semaines de salaire)	36			Taux de recouvrement (cents par dollar)	26,6
		Paiement des taxes et impôts (classement)	147		
		Paiements (nombre par année)	53		
		Délai (heures par année)	270		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	48,2		

TONGA		Asie de l'Est et Pacifique		RNB par habitant (USD)	
Facilité de faire des affaires (classement)		Revenu intermédiaire, tranche inférieure		Population (m)	
Création d'entreprise (classement)	19	Transfert de propriété (classement)	113	Commerce transfrontalier (classement)	50
Procédures (nombre)	4	Procédures (nombre)	4	Documents à l'export (nombre)	7
Délai (jours)	25	Délai (jours)	108	Délai à l'export (jours)	19
Coût (% du revenu par habitant)	9,6	Coût (% valeur du bien)	10,2	Coût à l'export (USD par conteneur)	650
Capital minimum (% du revenu par habitant)	0,0			Documents à l'import (nombre)	6
		Obtention de prêts (classement)	109	Délai à l'import (jours)	25
Octroi de permis de construire (classement)	31	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	7	Coût à l'import (USD par conteneur)	725
Procédures (nombre)	11	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	0		
Délai (jours)	76	Couverture du registre public (% des adultes)	0,0	Exécution des contrats (classement)	57
Coût (% du revenu par habitant)	371,6	Couverture du registre privé (% des adultes)	0,0	Procédures (nombre)	37
				Délai (jours)	350
Embauche des travailleurs (classement)	5	Protection des investisseurs (classement)	104	Coût (% de la créance)	30,5
Indice de difficulté de recruter (0-100)	0	Indice de divulgation de l'information (0-10)	3		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	20	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	3	Fermeture d'entreprise (classement)	101
Indice de difficulté de licencier (0-100)	0	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	8	Délai (années)	2,7
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	7	Indice de protection des investisseurs (0-10)	4,7	Coût (% de la valeur du patrimoine)	22
Coût de licenciement (semaines de salaire)	0			Taux de recouvrement (cents par dollar)	25,2
		Paiement des taxes et impôts (classement)	31		
		Paiements (nombre par année)	23		
		Délai (heures par année)	164		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	27,5		

TRINITÉ-ET-TOBAGO		Amérique latine & Caraïbes		RNB par habitant (USD)	
Facilité de faire des affaires (classement)		Revenu élevé		Population (m)	
Création d'entreprise (classement)	56	Transfert de propriété (classement)	164	Commerce transfrontalier (classement)	47
Procédures (nombre)	9	Procédures (nombre)	8	Documents à l'export (nombre)	5
Délai (jours)	43	Délai (jours)	162	Délai à l'export (jours)	14
Coût (% du revenu par habitant)	0,9	Coût (% valeur du bien)	7,0	Coût à l'export (USD par conteneur)	866
Capital minimum (% du revenu par habitant)	0,0			Documents à l'import (nombre)	6
		Obtention de prêts (classement)	28	Délai à l'import (jours)	26
Octroi de permis de construire (classement)	84	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	8	Coût à l'import (USD par conteneur)	1 100
Procédures (nombre)	20	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	4		
Délai (jours)	261	Couverture du registre public (% des adultes)	0,0	Exécution des contrats (classement)	167
Coût (% du revenu par habitant)	5,5	Couverture du registre privé (% des adultes)	37,6	Procédures (nombre)	42
				Délai (jours)	1 340
Embauche des travailleurs (classement)	36	Protection des investisseurs (classement)	18	Coût (% de la créance)	33,5
Indice de difficulté de recruter (0-100)	0	Indice de divulgation de l'information (0-10)	4		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	0	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	9	Fermeture d'entreprise (classement)	181
Indice de difficulté de licencier (0-100)	20	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	7	Délai (années)	AUCUN CAS
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	7	Indice de protection des investisseurs (0-10)	6,7	Coût (% de la valeur du patrimoine)	AUCUN CAS
Coût de licenciement (semaines de salaire)	67			Taux de recouvrement (cents par dollar)	0,0
		Paiement des taxes et impôts (classement)	51		
		Paiements (nombre par année)	40		
		Délai (heures par année)	114		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	33,1		

MEDAC-9 : Copie du rapport intitulé « Doing Business » de 2009 rédigé par les services du Groupe de la Banque mondiale

TABLEAUX PAR PAYS 143

TUNISIE		Moyen-Orient et Afrique du Nord		RNB par habitant (USD)	
Facilité de faire des affaires (classement)	73	Revenu intermédiaire, tranche inférieure		Population (m)	10,2
Création d'entreprise (classement)	37	Transfert de propriété (classement)	55	Commerce transfrontalier (classement)	38
Procédures (nombre)	10	Procédures (nombre)	4	Documents à l'export (nombre)	5
Délai (jours)	11	Délai (jours)	39	Délai à l'export (jours)	17
Coût (% du revenu par habitant)	7,9	Coût (% valeur du bien)	6,1	Coût à l'export (USD par conteneur)	733
Capital minimum (% du revenu par habitant)	0,0			Documents à l'import (nombre)	7
		Obtention de prêts (classement)	84	Délai à l'import (jours)	23
Octroi de permis de construire (classement)	101	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	3	Coût à l'import (USD par conteneur)	858
Procédures (nombre)	20	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	5		
Délai (jours)	84	Couverture du registre public (% des adultes)	14,9	Exécution des contrats (classement)	72
Coût (% du revenu par habitant)	1 017,8	Couverture du registre privé (% des adultes)	0,0	Procédures (nombre)	39
				Délai (jours)	565
Embauche des travailleurs (classement)	113	Protection des investisseurs (classement)	142	Coût (% de la créance)	21,8
Indice de difficulté de recruter (0-100)	28	Indice de divulgation de l'information (0-10)	0		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	40	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	5	Fermeture d'entreprise (classement)	32
Indice de difficulté de licencier (0-100)	80	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	6	Délai (années)	1,3
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	49	Indice de protection des investisseurs (0-10)	3,7	Coût (% de la valeur du patrimoine)	7
Coût de licenciement (semaines de salaire)	17			Taux de recouvrement (cents par dollar)	52,3
		Paiement des taxes et impôts (classement)	106		
		Paiements (nombre par année)	22		
		Délai (heures par année)	228		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	59,1		
TURQUIE		Europe de l'Est & Asie centrale		RNB par habitant (USD)	
Facilité de faire des affaires (classement)	59	Revenu intermédiaire, tranche supérieure		Population (m)	73,0
Création d'entreprise (classement)	43	Transfert de propriété (classement)	34	Commerce transfrontalier (classement)	59
Procédures (nombre)	6	Procédures (nombre)	6	Documents à l'export (nombre)	7
Délai (jours)	6	Délai (jours)	6	Délai à l'export (jours)	14
Coût (% du revenu par habitant)	14,9	Coût (% valeur du bien)	3,0	Coût à l'export (USD par conteneur)	940
Capital minimum (% du revenu par habitant)	10,9			Documents à l'import (nombre)	8
		Obtention de prêts (classement)	68	Délai à l'import (jours)	15
Octroi de permis de construire (classement)	131	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	4	Coût à l'import (USD par conteneur)	1 063
Procédures (nombre)	25	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	5		
Délai (jours)	188	Couverture du registre public (% des adultes)	12,7	Exécution des contrats (classement)	27
Coût (% du revenu par habitant)	249,3	Couverture du registre privé (% des adultes)	26,3	Procédures (nombre)	35
				Délai (jours)	420
Embauche des travailleurs (classement)	138	Protection des investisseurs (classement)	53	Coût (% de la créance)	18,8
Indice de difficulté de recruter (0-100)	44	Indice de divulgation de l'information (0-10)	9		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	40	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	4	Fermeture d'entreprise (classement)	118
Indice de difficulté de licencier (0-100)	30	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	4	Délai (années)	3,3
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	38	Indice de protection des investisseurs (0-10)	5,7	Coût (% de la valeur du patrimoine)	15
Coût de licenciement (semaines de salaire)	95			Taux de recouvrement (cents par dollar)	20,2
		Paiement des taxes et impôts (classement)	68		
		Paiements (nombre par année)	15		
		Délai (heures par année)	223		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	45,5		
UKRAINE		Europe de l'Est & Asie centrale		RNB par habitant (USD)	
Facilité de faire des affaires (classement)	145	Revenu intermédiaire, tranche inférieure		Population (m)	46,4
Création d'entreprise (classement)	128	Transfert de propriété (classement)	140	Commerce transfrontalier (classement)	131
Procédures (nombre)	10	Procédures (nombre)	10	Documents à l'export (nombre)	6
Délai (jours)	27	Délai (jours)	93	Délai à l'export (jours)	31
Coût (% du revenu par habitant)	5,5	Coût (% valeur du bien)	2,9	Coût à l'export (USD par conteneur)	1 230
Capital minimum (% du revenu par habitant)	174,2			Documents à l'import (nombre)	10
		Obtention de prêts (classement)	28	Délai à l'import (jours)	36
Octroi de permis de construire (classement)	179	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	9	Coût à l'import (USD par conteneur)	1 250
Procédures (nombre)	30	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	3		
Délai (jours)	471	Couverture du registre public (% des adultes)	0,0	Exécution des contrats (classement)	49
Coût (% du revenu par habitant)	1 901,7	Couverture du registre privé (% des adultes)	3,0	Procédures (nombre)	30
				Délai (jours)	354
Embauche des travailleurs (classement)	100	Protection des investisseurs (classement)	142	Coût (% de la créance)	41,5
Indice de difficulté de recruter (0-100)	44	Indice de divulgation de l'information (0-10)	1		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	60	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	3	Fermeture d'entreprise (classement)	143
Indice de difficulté de licencier (0-100)	30	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	7	Délai (années)	2,9
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	45	Indice de protection des investisseurs (0-10)	3,7	Coût (% de la valeur du patrimoine)	42
Coût de licenciement (semaines de salaire)	13			Taux de recouvrement (cents par dollar)	9,1
		Paiement des taxes et impôts (classement)	180		
		Paiements (nombre par année)	99		
		Délai (heures par année)	848		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	58,4		

MEDAC-9 : Copie du rapport intitulé « Doing Business » de 2009 rédigé par les services du Groupe de la Banque mondiale

144 DOING BUSINESS 2009

URUGUAY		Amérique latine & Caraïbes		RNB par habitant (USD)	6 980
Facilité de faire des affaires (classement)		Revenu intermédiaire, tranche supérieure		Population (m)	
Création d'entreprise (classement)	120	Transfert de propriété (classement)	149	Commerce transfrontalier (classement)	127
Procédures (nombre)	11	Procédures (nombre)	8	Documents à l'export (nombre)	10
Délai (jours)	44	Délai (jours)	66	Délai à l'export (jours)	19
Coût (% du revenu par habitant)	43,5	Coût (% valeur du bien)	7,1	Coût à l'export (USD par conteneur)	1 100
Capital minimum (% du revenu par habitant)	0,0			Documents à l'import (nombre)	10
		Obtention de prêts (classement)	43	Délai à l'import (jours)	22
Octroi de permis de construire (classement)	139	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	5	Coût à l'import (USD par conteneur)	1 330
Procédures (nombre)	30	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	6		
Délai (jours)	234	Couverture du registre public (% des adultes)	15,4	Exécution des contrats (classement)	99
Coût (% du revenu par habitant)	108,0	Couverture du registre privé (% des adultes)	98,0	Procédures (nombre)	40
				Délai (jours)	720
Embauche des travailleurs (classement)	79	Protection des investisseurs (classement)	88	Coût (% de la créance)	19,0
Indice de difficulté de recruter (0-100)	33	Indice de divulgation de l'information (0-10)	3		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	60	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	4	Fermeture d'entreprise (classement)	44
Indice de difficulté de licencier (0-100)	0	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	8	Délai (années)	2,1
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	31	Indice de protection des investisseurs (0-10)	5,0	Coût (% de la valeur du patrimoine)	7
Coût de licenciement (semaines de salaire)	31			Taux de recouvrement (cents par dollar)	43,0
		Paiement des taxes et impôts (classement)	167		
		Paielements (nombre par année)	53		
		Délai (heures par année)	336		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	58,5		

VANUATU		Asie de l'Est et Pacifique		RNB par habitant (USD)	1 840
Facilité de faire des affaires (classement)		Revenu intermédiaire, tranche inférieure		Population (m)	
Création d'entreprise (classement)	94	Transfert de propriété (classement)	115	Commerce transfrontalier (classement)	136
Procédures (nombre)	8	Procédures (nombre)	2	Documents à l'export (nombre)	7
Délai (jours)	39	Délai (jours)	188	Délai à l'export (jours)	26
Coût (% du revenu par habitant)	54,8	Coût (% valeur du bien)	11,0	Coût à l'export (USD par conteneur)	1 497
Capital minimum (% du revenu par habitant)	0,0			Documents à l'import (nombre)	9
		Obtention de prêts (classement)	84	Délai à l'import (jours)	30
Octroi de permis de construire (classement)	24	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	8	Coût à l'import (USD par conteneur)	1 392
Procédures (nombre)	7	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	0		
Délai (jours)	51	Couverture du registre public (% des adultes)	0,0	Exécution des contrats (classement)	67
Coût (% du revenu par habitant)	356,7	Couverture du registre privé (% des adultes)	0,0	Procédures (nombre)	30
				Délai (jours)	430
Embauche des travailleurs (classement)	86	Protection des investisseurs (classement)	70	Coût (% de la créance)	74,7
Indice de difficulté de recruter (0-100)	22	Indice de divulgation de l'information (0-10)	5		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	40	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	6	Fermeture d'entreprise (classement)	50
Indice de difficulté de licencier (0-100)	10	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	5	Délai (années)	2,6
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	24	Indice de protection des investisseurs (0-10)	5,3	Coût (% de la valeur du patrimoine)	38
Coût de licenciement (semaines de salaire)	56			Taux de recouvrement (cents par dollar)	41,2
		Paiement des taxes et impôts (classement)	20		
		Paielements (nombre par année)	31		
		Délai (heures par année)	120		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	8,4		

VENEZUELA		Amérique latine & Caraïbes		RNB par habitant (USD)	7 320
Facilité de faire des affaires (classement)		Revenu intermédiaire, tranche supérieure		Population (m)	
Création d'entreprise (classement)	142	Transfert de propriété (classement)	92	Commerce transfrontalier (classement)	164
Procédures (nombre)	16	Procédures (nombre)	8	Documents à l'export (nombre)	8
Délai (jours)	141	Délai (jours)	47	Délai à l'export (jours)	49
Coût (% du revenu par habitant)	26,8	Coût (% valeur du bien)	2,2	Coût à l'export (USD par conteneur)	2 590
Capital minimum (% du revenu par habitant)	0,0			Documents à l'import (nombre)	9
		Obtention de prêts (classement)	163	Délai à l'import (jours)	71
Octroi de permis de construire (classement)	96	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	3	Coût à l'import (USD par conteneur)	2 868
Procédures (nombre)	11	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	0		
Délai (jours)	395	Couverture du registre public (% des adultes)	0,0	Exécution des contrats (classement)	71
Coût (% du revenu par habitant)	344,7	Couverture du registre privé (% des adultes)	0,0	Procédures (nombre)	29
				Délai (jours)	510
Embauche des travailleurs (classement)	180	Protection des investisseurs (classement)	170	Coût (% de la créance)	43,7
Indice de difficulté de recruter (0-100)	78	Indice de divulgation de l'information (0-10)	3		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	60	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	3	Fermeture d'entreprise (classement)	149
Indice de difficulté de licencier (0-100)	100	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	2	Délai (années)	4,0
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	79	Indice de protection des investisseurs (0-10)	2,7	Coût (% de la valeur du patrimoine)	38
Coût de licenciement (semaines de salaire)	343,0			Taux de recouvrement (cents par dollar)	6,0
		Paiement des taxes et impôts (classement)	177		
		Paielements (nombre par année)	70		
		Délai (heures par année)	864		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	56,6		

MEDAC-9 : Copie du rapport intitulé « Doing Business » de 2009 rédigé par les services du Groupe de la Banque mondiale

TABLEAUX PAR PAYS 145

VIET NAM		Asie de l'Est et Pacifique	RNB par habitant (USD)	790	
Facilité de faire des affaires (classement)	92	Revenu faible	Population (m)	85,2	
Création d'entreprise (classement)	108	Transfert de propriété (classement)	37	Commerce transfrontalier (classement)	67
Procédures (nombre)	11	Procédures (nombre)	4	Documents à l'export (nombre)	6
Délai (jours)	50	Délai (jours)	57	Délai à l'export (jours)	24
Coût (% du revenu par habitant)	16,8	Coût (% valeur du bien)	1,2	Coût à l'export (USD par conteneur)	734
Capital minimum (% du revenu par habitant)	0,0			Documents à l'import (nombre)	8
		Obtention de prêts (classement)	43	Délai à l'import (jours)	23
Octroi de permis de construire (classement)	67	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	7	Coût à l'import (USD par conteneur)	901
Procédures (nombre)	13	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	4		
Délai (jours)	194	Couverture du registre public (% des adultes)	13,4	Exécution des contrats (classement)	42
Coût (% du revenu par habitant)	313,3	Couverture du registre privé (% des adultes)	0,0	Procédures (nombre)	34
				Délai (jours)	295
Embauche des travailleurs (classement)	90	Protection des investisseurs (classement)	170	Coût (% de la créance)	31,0
Indice de difficulté de recruter (0-100)	11	Indice de divulgation de l'information (0-10)	6		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	20	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	0	Fermeture d'entreprise (classement)	124
Indice de difficulté de licencier (0-100)	40	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	2	Délai (années)	5,0
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	24	Indice de protection des investisseurs (0-10)	2,7	Coût (% de la valeur du patrimoine)	15
Coût de licenciement (semaines de salaire)	87			Taux de recouvrement (cents par dollar)	18,0
		Paiement des taxes et impôts (classement)	140		
		Paievements (nombre par année)	32		
		Délai (heures par année)	1 050		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	40,1		
YEMEN		Moyen-Orient et Afrique du Nord	RNB par habitant (USD)	870	
Facilité de faire des affaires (classement)	98	Revenu faible	Population (m)	27,4	
Création d'entreprise (classement)	50	Transfert de propriété (classement)	48	Commerce transfrontalier (classement)	126
Procédures (nombre)	7	Procédures (nombre)	6	Documents à l'export (nombre)	6
Délai (jours)	13	Délai (jours)	19	Délai à l'export (jours)	31
Coût (% du revenu par habitant)	93,0	Coût (% valeur du bien)	3,8	Coût à l'export (USD par conteneur)	1 129
Capital minimum (% du revenu par habitant)	0,0			Documents à l'import (nombre)	9
		Obtention de prêts (classement)	172	Délai à l'import (jours)	28
Octroi de permis de construire (classement)	33	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	2	Coût à l'import (USD par conteneur)	1 475
Procédures (nombre)	13	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	0		
Délai (jours)	107	Couverture du registre public (% des adultes)	0,1	Exécution des contrats (classement)	41
Coût (% du revenu par habitant)	189,7	Couverture du registre privé (% des adultes)	0,0	Procédures (nombre)	37
				Délai (jours)	520
Embauche des travailleurs (classement)	69	Protection des investisseurs (classement)	126	Coût (% de la créance)	16,5
Indice de difficulté de recruter (0-100)	0	Indice de divulgation de l'information (0-10)	6		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	60	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	0	Fermeture d'entreprise (classement)	87
Indice de difficulté de licencier (0-100)	40	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	2	Délai (années)	3,0
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	33	Indice de protection des investisseurs (0-10)	4,0	Coût (% de la valeur du patrimoine)	8
Coût de licenciement (semaines de salaire)	17			Taux de recouvrement (cents par dollar)	28,6
		Paiement des taxes et impôts (classement)	138		
		Paievements (nombre par année)	44		
		Délai (heures par année)	248		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	47,8		
ZAMBIE		Afrique subsaharienne	RNB par habitant (USD)	800	
Facilité de faire des affaires (classement)	100	Revenu faible	Population (m)	11,9	
Création d'entreprise (classement)	71	Transfert de propriété (classement)	91	Commerce transfrontalier (classement)	153
Procédures (nombre)	6	Procédures (nombre)	6	Documents à l'export (nombre)	6
Délai (jours)	18	Délai (jours)	39	Délai à l'export (jours)	53
Coût (% du revenu par habitant)	28,6	Coût (% valeur du bien)	6,6	Coût à l'export (USD par conteneur)	2 664
Capital minimum (% du revenu par habitant)	1,5			Documents à l'import (nombre)	9
		Obtention de prêts (classement)	68	Délai à l'import (jours)	64
Octroi de permis de construire (classement)	146	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	9	Coût à l'import (USD par conteneur)	3 335
Procédures (nombre)	17	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	0		
Délai (jours)	254	Couverture du registre public (% des adultes)	0,0	Exécution des contrats (classement)	87
Coût (% du revenu par habitant)	1 023,1	Couverture du registre privé (% des adultes)	0,1	Procédures (nombre)	35
				Délai (jours)	471
Embauche des travailleurs (classement)	135	Protection des investisseurs (classement)	70	Coût (% de la créance)	38,7
Indice de difficulté de recruter (0-100)	22	Indice de divulgation de l'information (0-10)	3		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	60	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	6	Fermeture d'entreprise (classement)	80
Indice de difficulté de licencier (0-100)	20	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	7	Délai (années)	2,7
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	34	Indice de protection des investisseurs (0-10)	5,3	Coût (% de la valeur du patrimoine)	9
Coût de licenciement (semaines de salaire)	178			Taux de recouvrement (cents par dollar)	30,2
		Paiement des taxes et impôts (classement)	38		
		Paievements (nombre par année)	37		
		Délai (heures par année)	132		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	16,1		

MEDAC-9 : Copie du rapport intitulé « Doing Business » de 2009 rédigé par les services du Groupe de la Banque mondiale

146 DOING BUSINESS 2009

ZIMBABWE		Afrique subsaharienne		RNB par habitant (USD)	
Facilité de faire des affaires (classement)		Revenu faible	Population (m)		325
Création d'entreprise (classement)	164	Transfert de propriété (classement)	85	Commerce transfrontalier (classement)	162
Procédures (nombre)	10	Procédures (nombre)	4	Documents à l'export (nombre)	7
Délai (jours)	96	Délai (jours)	30	Délai à l'export (jours)	53
Coût (% du revenu par habitant)	432,7	Coût (% valeur du bien)	25,0	Coût à l'export (USD par conteneur)	2 678
Capital minimum (% du revenu par habitant)	3,4			Documents à l'import (nombre)	9
		Obtention de prêts (classement)	84	Délai à l'import (jours)	73
Octroi de permis de construire (classement)	174	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	8	Coût à l'import (USD par conteneur)	3 999
Procédures (nombre)	19	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	0		
Délai (jours)	1 426	Couverture du registre public (% des adultes)	0,0	Exécution des contrats (classement)	77
Coût (% du revenu par habitant)	16 368,8	Couverture du registre privé (% des adultes)	0,0	Procédures (nombre)	38
				Délai (jours)	410
Embauche des travailleurs (classement)	127	Protection des investisseurs (classement)	113	Coût (% de la créance)	32,0
Indice de difficulté de recruter (0-100)	0	Indice de divulgation de l'information (0-10)	8		
Indice de rigidité des horaires (0-100)	40	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	1	Fermeture d'entreprise (classement)	154
Indice de difficulté de licencier (0-100)	60	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	4	Délai (années)	3,3
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	33	Indice de protection des investisseurs (0-10)	4,3	Coût (% de la valeur du patrimoine)	22
Coût de licenciement (semaines de salaire)	446			Taux de recouvrement (cents par dollar)	0,1
		Paiement des taxes et impôts (classement)	157		
		Paiements (nombre par année)	52		
		Délai (heures par année)	256		
		Total à payer (% du bénéfice brut)	63,7		

État de la ratification des normes fondamentales du travail de l'OIT

- Convention ratifiée
 Convention non ratifiée
 Ratification dénoncée

Économie	Liberté syndicale et négociation collective		Abolition du travail forcé ou obligatoire		Élimination de la discrimination en matière d'emploi et de profession		Abolition du travail des enfants	
	Convention 87	Convention 98	Convention 29	Convention 105	Convention 100	Convention 111	Convention 138	Convention 182
Malaisie	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Malawi	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Maldives	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Mali	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Maroc	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Maurice	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Mauritanie	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Mexique	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Micronésie	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Moldova	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Mongolie	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Monténégro	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Mozambique	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Namibie	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Népal	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Nicaragua	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Niger	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Nigéria	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Norvège	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Nouvelle-Zélande	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Oman	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Ouganda	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Ouzbékistan	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Pakistan	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Palaos	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Panama	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Papouasie-Nouvelle-Guinée	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Paraguay	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Pays-Bas	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Pérou	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Philippines	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Pologne	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Porto Rico ^a	—	—	—	—	—	—	—	—
Portugal	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Qatar	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
RDP Lao	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Rép. démocratique du Congo	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
République arabe syrienne	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
République centrafricaine	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
République dominicaine	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
République du Congo	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
République kirghize	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
République tchèque	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Roumanie	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Royaume-Uni	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Rwanda	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Saint-Kitts-et-Nevis	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Saint-Vincent-et-les-Grenadines	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Sainte-Lucie	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>

MEDAC-9 : Copie du rapport intitulé « Doing Business » de 2009 rédigé par les services du Groupe de la Banque mondiale

150 DOING BUSINESS 2009

État de la ratification des normes fondamentales du travail de l'OIT

- Convention ratifiée
 Convention non ratifiée
 Ratification dénoncée

Économie	Liberté syndicale et négociation collective		Abolition du travail forcé ou obligatoire		Élimination de la discrimination en matière d'emploi et de profession		Abolition du travail des enfants	
	Convention 87	Convention 98	Convention 29	Convention 105	Convention 100	Convention 111	Convention 138	Convention 182
Samoa	✓	✓	✓	✓	✓	✓	☐	✓
Sao Tomé et Príncipe	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Sénégal	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Serbie	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Seychelles	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Sierra Leone	✓	✓	✓	✓	✓	✓	☐	☐
Singapour	☐	✓	✓	☐	✓	☐	✓	✓
Slovaquie	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Slovenie	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Soudan	☐	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Sri Lanka	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Suède	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Soudan	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Suriname	✓	✓	✓	✓	☐	☐	☐	✓
Swaziland	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Tadjikistan	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Taiwan, Chine ^a	—	—	—	—	—	—	—	—
Tanzanie	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Tchad	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Thaïlande	☐	☐	✓	✓	✓	☐	✓	✓
Timor-Leste	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Togo	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Tonga	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Trinité-et-Tobago	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Tunisie	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Turquie	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Ukraine	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Uruguay	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Vanuatu	✓	✓	✓	✓	✓	✓	☐	✓
Venezuela	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Viet Nam	☐	☐	✓	☐	✓	✓	✓	✓
Yémen	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Zambie	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Zimbabwe	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓

Note : Ce tableau présente l'état d'avancement de la ratification des huit conventions de l'OIT relatives aux normes fondamentales de travail pour les 181 pays inclus dans *Doing Business 2009*, à la date du 28 juillet 2008. La ratification de ces conventions n'est pas un élément figurant dans les indicateurs de *Doing Business* relatifs à l'embauche des travailleurs. Le respect des normes fondamentales de travail n'y est pas non plus évalué, mais il fera l'objet d'un travail d'analyse supplémentaire dans les années qui viennent. Un aspect qu'il convient également d'examiner de manière plus approfondie a trait à la relation entre les législations nationales et les conventions de l'OIT. Dans certains cas, par exemple, il se peut que la législation d'un pays aille au-delà des exigences imposées par certaines de ces conventions, et qu'elle n'en autorise pas la ratification précisément pour cette raison. Et dans certains cas où les conventions de l'OIT ont été ratifiées, il se peut que la législation du pays soit en contradiction avec certaines d'entre elles et accorde spécifiquement la priorité aux dispositions du pays par rapport aux règles internationales.

a. Hong Kong (Chine), Porto Rico et Taïwan (Chine) ne sont pas membres indépendants de l'OIT.

Source : OIT, Base de données ILOLEX (<http://www.ilo.org/ilolex/>).

Remerciements

Le rapport *Doing Business 2009* a été élaboré par une équipe dirigée par Sylvia Solf, Simeon Djankov (jusqu'à fin mars 2008) et Penelope Brook (à partir d'avril 2008), sous la direction générale de Michael Klein. L'équipe se composait des membres suivants : Teymour Abdel Aziz, Svetlana Bagaudinova, Karim O. Belayachi, Mema Beye, Frederic Bustelo, César Chaparro Yedro, Maya Choueiri, Roger Coma-Cunill, Santiago Croci Downes, Marie Delion, Allen Dennis, Jacqueline den Otter, Alejandro Espinosa-Wang, Monica Fonseca Fernandez, Kjartan Fjeldsted, Elena Gasol Ramos, Carolin Geginat, Cemile Hacibeyoglu, Jamal Haidar, Sabine Hertveldt, Palarp Jumpasut, Dahlia Khalifa, Jean Michel Lobet, Oliver Lorenz, Valerie Marechal, Andres Martinez, Alexandra Mincu, Sushmitha Narsiah, Joanna Nasr, Dana Omran, Caroline Otonglo, Nadia Ram, Rita Ramalho, Camille Ramos, Ivana Rossi, Yara Salem, Pilar Salgado Otónel, Umar Shavurov, Larisa Smirnova, Jayashree Srinivasan, Susanne Szymanski, Tea Trumbic, Caroline van Coppenolle, Bryan Welsh, Justin Yap et Lior Ziv. Jan Bezem, Sonali Bishop, Tara Sabre Collier, Sarah Iqbal, Alice Ouedraogo, Babacar Sedikh Faye et Jennifer Yip ont également apporté leur aide durant les mois précédant la publication.

Oliver Hart et Andrei Shleifer ont apporté un appui académique au projet. Le projet

Paiement des taxes et impôts a été réalisé en collaboration avec Pricewaterhouse-Coopers, sous la direction de Robert Morris.

Le rapport *Doing Business 2009* a été traduit par le Service de traduction de la Banque mondiale (GSDTI). La version française a été revue et corrigée par Karim O. Belayachi, Mema Beye, Frédéric Bustelo, Santiago Croci, Sarah Cuttaree, Marie Delion, Jean Michel Lobet, Valerie Marechal, Joanna Nasr, Caroline van Coppenolle et Lior Ziv.

Nous sommes très reconnaissants aux Administrateurs du Groupe de la Banque mondiale pour leurs conseils éclairés et tous nos collègues de leurs précieux commentaires.

La publication du rapport a été rendue possible grâce à la généreuse contribution de plus de 6 700 avocats, comptables, juges, hommes et femmes d'affaires et fonctionnaires dans 181 économies. Les contributeurs mondiaux et régionaux sont des entreprises qui ont répondu à de multiples questionnaires dans leurs différents bureaux à travers le monde.

Sauf mention contraire, les citations figurant dans ce rapport proviennent de partenaires locaux de *Doing Business*. Les coordonnées des personnes ayant souhaité être citées de façon individuelle figurent sur le site Internet de *Doing Business* : <http://www.doingbusiness.org>.

Les coordonnées des partenaires locaux figurent sur le site Internet de *Doing Business* : <http://www.doingbusiness.org>

152 DOING BUSINESS 2009

CONTRIBUTEURS MONDIAUX

ALLEN & OVERY LLP
 APL LTD
 BAKER & MCKENZIE
 CLEARY GOTTLIEB STEEN & HAMILTON LLP
 HAWKAMAH - THE INSTITUTE FOR CORPORATE GOVERNANCE
 IUS LABORIS, ALLIANCE OF LABOR, EMPLOYMENT, BENEFITS AND PENSIONS LAW FIRMS
 LAWYERS WITHOUT BORDERS
 LEX MUNDI, ASSOCIATION OF INDEPENDENT LAW FIRMS
 PRICEWATERHOUSECOOPERS
 PRICEWATERHOUSECOOPERS LEGAL SERVICES
 SDV INTERNATIONAL LOGISTICS
 THE ADORA GROUP LTD (FREIGHTNET)
 TOBOC INC.

CONTRIBUTEURS RÉGIONAUX

ABU-GHAZALEH LEGAL
 EAST AFRICA LAW SOCIETY
 FEDERACIÓN INTERAMERICANA DE LA INDUSTRIA DE LA CONSTRUCCIÓN
 GARCIA & BODAN
 GLOBALINK TRANSPORTATION & LOGISTICS WORLDWIDE LLP
 IKRP ROKAS & PARTNERS
 M&M LOGISTICS
 TRANSUNION INTERNATIONAL
 UNIVERSITY OF SOUTH PACIFIC

AFGHANISTAN

Najibullah Amiri
 AFGHANISTAN BANKS ASSOCIATION
 BEARINGPOINT
 Bahauddin Baha
 SUPREME COURT
 A. Farid Barakzai
 TNT INTERNATIONAL EXPRESS
 Amanda Galton
 ORRICK, HERRINGTON & SUTCLIFFE
 Shahzad Haider
 AFGHANISTAN INTERNATIONAL BANK
 Muslimul Haq
 AFGHANISTAN BANKS ASSOCIATION
 Abdul Wassay Haqiqi
 HAQIQI LEGAL SERVICES
 Saduddin Haziq
 AFGHANISTAN INTERNATIONAL BANK
 Rashid Ibrahim
 A.F. FERGUSON & CO.
 Yasin Khosti
 SOCIETY OF AFGHAN ARCHITECTS AND ENGINEERS
 Gaurav Lekh Raj Kukreja
 AFGHAN CONTAINER TRANSPORT COMPANY
 Zahoor Malla
 GLOBALINK LOGISTICS GROUP
 T. Ud-Din A. Mirza
 A.F. FERGUSON & CO.
 Kevin O'Brien
 USAID/BEARING POINT

Habibullah Peerzada
 ACCL INTERNATIONAL

Abdul Rahman Watanwal
 MBC CONSTRUCTION

AFRIQUE DU SUD

Theo Adendorff
 KCSA
 Ross Alcock
 EDWARD NATHAN SONNENBERGS INC.
 Mark Badenhorst
 PRICEWATERHOUSECOOPERS
 BAY LANGUAGE INSTITUTE
 Kobus Blihnaut
 EDWARD NATHAN SONNENBERGS INC.
 Matthew Bonner
 BAKER & MCKENZIE LLP
 Lloyd Chater
 BOWMAN GILFILLAN, MEMBER OF LEX MUNDI
 Paul Coetser
 BRINK COHEN LE ROUX
 Haydn Davies
 WEBBER WENTZEL
 Paul De Chalain
 PRICEWATERHOUSECOOPERS
 Gretchen De Smit
 EDWARD NATHAN SONNENBERGS INC.
 Tim Desmond
 GARLICK & BOUSFIELD INC
 Rudolph Du Plessis
 BOWMAN GILFILLAN, MEMBER OF LEX MUNDI.

Miranda Feinstein
 EDWARD NATHAN SONNENBERGS INC.
 Hennie Geldenhuis
 DEPARTMENT OF LAND AFFAIRS
 Sean Gilmour
 PRICEWATERHOUSECOOPERS
 Tim Gordon-Grant
 BOWMAN GILFILLAN, MEMBER OF LEX MUNDI

Igno Gouws
 WEBBER WENTZEL

Roelof Grové
 ADAMS & ADAMS

KING IMPEX

Unathi Kondile
 BOWMAN GILFILLAN, MEMBER OF LEX MUNDI

Erie Koomets
 PRICEWATERHOUSECOOPERS

Renee Kruger
 WEBBER WENTZEL

Irvin Lawrence
 GARLICK & BOUSFIELD INC

Sam Lefafa
 DEPARTMENT OF LAND AFFAIRS

João Martins
 PRICEWATERHOUSECOOPERS

Joey Matheka
 CIPRO (COMPANIES & IPR REGISTRATION OFFICE)

Gabriel Meyer
 DENEYS REITZ / AFRICA LEGAL

Amit Parekh
 BOWMAN GILFILLAN, MEMBER OF LEX MUNDI

Q & N WEST EXPORT
 TRADING HOUSE

Eamonn Quinn
 EAMONN DAVID QUINN ATTORNEY

Antoinette Reynolds
 DEPARTMENT OF LAND AFFAIRS

Malaika Ribeiro
 PRICEWATERHOUSECOOPERS

Nyasha Samuriwo
 BOWMAN GILFILLAN, MEMBER OF LEX MUNDI

Peter Sands
 SDV LTD

Richard Shein
 BOWMAN GILFILLAN, MEMBER OF LEX MUNDI

Rob Smorfitt
 CHAMBER OF COMMERCE & INDUSTRIES

Chris Todd
 BOWMAN GILFILLAN, MEMBER OF LEX MUNDI

TRANSUNION ITC
 Jacques van Wyk
 CLIFFE DEKKER

Llewellyn van Wyk
 CSIR

Claire Van Zuylen
 BOWMAN GILFILLAN, MEMBER OF LEX MUNDI

Allen West
 DEPARTMENT OF LAND AFFAIRS

St Elmo Wilken
 DENEYS REITZ / AFRICA LEGAL

Rozalynne Wright
 WEBBER WENTZEL

ALBANIE

Erjola Aliaj
 IKRP ROKAS & PARTNERS

Artur Asllani
 TONUCCI & PARTNERS

Ledia Beçi
 HOXHA, MEMI & HOXHA

Illir Bejleri
 SON GROUP ENGINEERING AND CONSTRUCTION

Jona Bica
 KALO & ASSOCIATES

Rene Bijvoet
 PRICEWATERHOUSECOOPERS

Alban Caushi
 KALO & ASSOCIATES

Dorian Collaku
 BANK OF ALBANIA

Ilir Daci
 KALO & ASSOCIATES

Besnik Duraj
 HOXHA, MEMI & HOXHA

Sokol Elmazaj
 BOGA & ASSOCIATES

Valbona Gjonçari
 BOGA & ASSOCIATES

Jola Gjuzi
 KALO & ASSOCIATES

Vilma Gjyshi
 KALO & ASSOCIATES

Anteo Gremi
 ZIG CONSULTING FIRM

Emel Haxhillari
 KALO & ASSOCIATES

Shpati Hoxha
 HOXHA, MEMI & HOXHA

Erald Ibro
 ZIG CONSULTING FIRM

Olsi Ibro
 ZIG CONSULTING FIRM

Ilir Johollari
 HOXHA, MEMI & HOXHA

Perparim Kalo
 KALO & ASSOCIATES

Renata Leka
 BOGA & ASSOCIATES

Georgios K. Lemonis
 IKRP ROKAS & PARTNERS

Elton Lula
 KALO & ASSOCIATES

Andi Memi
 HOXHA, MEMI & HOXHA

Loreta Peci
 PRICEWATERHOUSECOOPERS

Ermira Pervizi
 IKRP ROKAS & PARTNERS

Laura Qorlaze
 PRICEWATERHOUSECOOPERS

Miranda Ramajj
 BANK OF ALBANIA

Ardjana Shehi
 KALO & ASSOCIATES

SHPRESA D

Elda Shuraja
 HOXHA, MEMI & HOXHA

SKY NET ALBANIA

Gerhard Velaj
 BOGA & ASSOCIATES

Silva Velaj
 BOGA & ASSOCIATES

Agim Vershevi
 ALIMENTI NATURALI & PB

Elda Zaimi
 ZIG CONSULTING FIRM

ALGÉRIE

Branka Achari-Djokic
 BANQUE D'ALGÉRIE

Salima Aloui
 LAW FIRM GOUSSANEM & ALOUI

Hadda Ammara
 BOUCHAIB LAW FIRM

Khodja Bachir
 SNC KHODJA & CO.

Hassan Djamel Belloula
 CABINET BELLOULA

Tayeb Belloula
 CABINET BELLOULA

Adnane Bouchaib
 BOUCHAIB LAW FIRM

Fatma Zohra Bouchemla
 ATTORNEY-AT-LAW

Jean-Pierre Komunale
 SDV

Arezki Djadour
 GIDE LOYRETTE NOUËL, MEMBER OF LEX MUNDI

Asmaa El Ouazzani
 LANDWELL & ASSOCIÉS - PRICEWATERHOUSECOOPERS LEGAL SERVICES

Malik Elkettas
 ELKETTAS INTERNATIONAL

Brahim Embouazza
 MCDCONSULTING

Mohamed Lehibib Goubi
 BANQUE D'ALGÉRIE

Khaled Goussanem
 LAW FIRM GOUSSANEM & ALOUI

Samir Hamouda
 CABINET D'AVOCATS SAMIR HAMOUDA

Samy Laghouti
 GIDE LOYRETTE NOUËL, MEMBER OF LEX MUNDI

Nadia Larbaoui
 BOUCHAIB LAW FIRM

Karine Lasne
 LANDWELL & ASSOCIÉS - PRICEWATERHOUSECOOPERS LEGAL SERVICES

Michel Lecerc
 LANDWELL & ASSOCIÉS - PRICEWATERHOUSECOOPERS LEGAL SERVICES

Adnane Merad
 ETUDE DE M&E KADDOUR MERAD

- Narinane Naas
GIDE LOYRETTE NOUËL,
MEMBER OF LEX MUNDI
- Fériel Oulounis
CABINET D'AVOCATS SAMIR
HAMOUDA
- Maya Sator
CABINET SATOR
- Mohamed Sator
CABINET SATOR
- Marc Veüillot
ALLEANCE ADVISORY MAROC
- Tarik Zahzah
GHELLAL & MEKERBA
- Nabiha Zerigui
CABINET D'AVOCATS SAMIR
HAMOUDA
- ALLEMAGNE**
- ALLEN & OVBRY LLP
- Florian Amereller
AMERELLER RECHTSANWÄLTE
- Gabriele Apfelfbacher
CLEARY GOTTlieb STEEN &
HAMILTON LLP
- Kai Bandilla
PRICEWATERHOUSECOOPERS
LEGAL
- Sven Bäumler
VATTENFALL EUROPE
DISTRIBUTION HAMBURG
GmbH
- Henning Berger
WHITE & CASE
- Astrid Berle
SCHUFA HOLDING AG
- Jennifer Bierly
AVOCADO RECHTSANWÄLTE
- Thomas Buhl
CLEARY GOTTlieb STEEN &
HAMILTON LLP
- Thomas Büsow
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Pia Dorfmueller
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Andreas Eckhardt
PRICEWATERHOUSECOOPERS
LEGAL
- Dieter Endres
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Horst Engelhardt
DR. ENGELHARDT
TREUHAND GmbH
WIRTSCHAFTSPRÜFUNGS-
GESELLSCHAFT
- Sigrun Erber-Faller
NOTARE ERBER-FALLER UND
VORAN
- Hanno Fierdag
RECHTSANWALT DR. FIERDAG
- Markus J. Goetzmann
C-B-H RECHTSANWÄLTE
- Andrea Gruss
ASHURST
- Robert Gutte
CLEARY GOTTlieb STEEN &
HAMILTON LLP
- Rüdiger Harms
CLEARY GOTTlieb STEEN &
HAMILTON LLP
- Manfred Heinrich
DEUTSCHE BUNDESBANK
- Götz-Sebastian Hök
DR. HÖK STIEGLMEIER &
PARTNER
- Andrea Hosenfeld
ASHURST
- Kai Christian Jaenecke
PRICEWATERHOUSECOOPERS
LEGAL SERVICES
- Andre Jahn
DR. HÖK STIEGLMEIER &
PARTNER
- Jörg Kraffel
WHITE & CASE
- Peter Limmer
NOTARE DR. LIMMER & DR.
FRIEDERICH
- Frank Lohrmann
CLEARY GOTTlieb STEEN &
HAMILTON LLP
- Max Lurati
PRICEWATERHOUSECOOPERS
LEGAL
- Cornelia Marquardt
NORTON ROSE
- Susanne Mattern
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Werner Meier
CLEARY GOTTlieb STEEN &
HAMILTON LLP
- Dirk Meyer-Claassen
SENATSWERWALTUNG FÜR
STADTENTWICKLUNG BERLIN
- Werner M. Mues
C-B-H RECHTSANWÄLTE
- Eike Najork
C-B-H RECHTSANWÄLTE
- Bernd Oberbossel
- Dirk Otto
NORTON ROSE
- Daniel Panajotow
CLEARY GOTTlieb STEEN &
HAMILTON LLP
- Peter Polke
CLEARY GOTTlieb STEEN &
HAMILTON LLP
- Sebastian Prügel
WHITE & CASE
- Christopher Schauenburg
CLEARY GOTTlieb STEEN &
HAMILTON LLP
- Friedrich Tobias Schoene
HOGAN & HARTSON LLP
- Thomas Schulz
NÖRR STIEFENHOFER LUTZ,
MEMBER OF LEX MUNDI
- Hanno Sperlich
CLEARY GOTTlieb STEEN &
HAMILTON LLP
- Dirk Stiller
PRICEWATERHOUSECOOPERS
LEGAL SERVICES
- Dieter Straub
CMS HASCHKE SIGLE
- Tobias Taetzner
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Holger Thomas
SJ BERWIN LLP
- Valentin Todorow
HOGAN & HARTSON LLP
- Christoph Torwegge
PRICEWATERHOUSECOOPERS
LEGAL
- Heiko Vogt
PANALPINA WELTTRANSPORT
GmbH
- Annekatrems Werthmann-
Feldhues
PRICEWATERHOUSECOOPERS
LEGAL
- Karl-Heinz Wewetzer
SENATSWERWALTUNG FÜR
STADTENTWICKLUNG BERLIN
- Wilhelm Zeddies
SURVEYING AUTHORITIES -
ADV C/O LGN
- ANGOLA**
- José Rodrigues Alentejo
CÂMARA DE COMÉRCIO E
INDÚSTRIA DE ANGOLA
- Fernando Barros
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Alain Brachet
SDV AMI INTERNATIONAL
LOGISTICS
- Pedro Calixto
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Olainde Camache
AVM ADVOGADOS
- Maurice Campbell
CROWN AGENTS
- Caetano Capitão
CENTRO DE APOIO
EMPRESARIAL- CAE
- Nahary Cardoso
FÁTIMA FREITAS ADVOGADOS
- CONSERVATÓRIA DO REGISTRO
PREDIAL DE LUANDA (1ª
SECÇÃO)
- Esperança Costa
ALEXANDRE PEGADO -
ESCRITÓRIO DE ADVOGADOS
- João Viegas de Abreu
CONSULANA
- Miguel de Avillez Pereira
ABREU ADVOGADOS
- Francisca de Oliveira
ASSOCIAÇÃO DE MULHERES
EMPRESARIAS DA PROVÍNCIA
DE LUANDA (ASSOMEL)
- Fernando F. Bastos
FARIA DE BASTOS, SEBASTIÃO
& LOPES - ADVOGADOS
ASSOCIADOS
- Ana Fernandes
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Lourdes Caposso Fernandes
RCJE ADVOGADOS
ASSOCIADOS
- Conceição Manita Ferreira
RUI C. FERREIRA &
GUILHERMINA PRATA
- Luís Folhadela
KPMG
- Fátima Freitas
FÁTIMA FREITAS ADVOGADOS
- Brian Glazier
EDI ARCHITECTURE INC.
- Adelaide Godinho
AG & LP
- Raul Gomes
ATS LOGISTICS CO.
- Blake Hinderyckx
CAE/CDC
- Helder da Conceição José
INSTITUTO DE PLANEAMENTO
E GESTÃO URBANA DO
GOVERNO PROVINCIAL DE
LUANDA
- Victor Leonel
ORDEM DOS ARQUITECTOS
- Guiomar Lopes
FARIA DE BASTOS, SEBASTIÃO
& LOPES - ADVOGADOS
ASSOCIADOS
- Paulette Lopes
FARIA DE BASTOS, SEBASTIÃO
& LOPES - ADVOGADOS
ASSOCIADOS
- Teresinha Lopes
FARIA DE BASTOS, SEBASTIÃO
& LOPES - ADVOGADOS
ASSOCIADOS
- Chindalena Lourenco
FÁTIMA FREITAS ADVOGADOS
- Manuel Malufuene
ORDEM DOS ARQUITECTOS
- Ulanga Gaspar Martins
BANCO PRIVADO ATLÂNTICO
- Josephine Matambo
KPMG
- Filomeno Henrique C.
Mendonça da Silva
MINISTERIO DOS
TRANSPORTES
- Manuel Nazareth Neto
PORTO DE LUANDA
- Eduardo Paiva
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Mário A. Palhares
BANCO DE NEGÓCIOS
INTERNACIONAL
- Alexandre Pegado
ALEXANDRE PEGADO -
ESCRITÓRIO DE ADVOGADOS
- Jorge Leão Peres
BANCO NACIONAL
- Douglas Pillingier
PANALPINA
- Luis Filipe Pizarro
AG & LP
- Laurinda Prazeres
FARIA DE BASTOS, SEBASTIÃO
& LOPES - ADVOGADOS
ASSOCIADOS
- Elisa Rangel Nunes
ERN ADVOGADOS
- Victor Anjos Santos
AVM ADVOGADOS
- Guilherme Santos Silva
ABREU ADVOGADOS
- Isabel Serrão
KPMG
- Maikel Steve
LUANDA INCUBADORA DE
EMPRESAS
- Bento Tati
GUICHÉ ÚNICO DE EMPRESA
- N'Gunu Tiny
RCJE ADVOGADOS ASSOCIADOS
- Isabel Tortmenta
GUICHÉ ÚNICO DE EMPRESA
- ANTIGUA-ET-
BARBUDA**
- Mitzie Bockley
REGISTRAR, INTELLECTUAL
PROPERTY AND COMMERCE
OFFICE, MINISTRY OF JUSTICE
- Rhodette E.C. Brown
PHILLIPS, PHILLIPS &
ARCHIBALD
- Everett Christian
ABI BANK LTD.
- Neil Coates
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Brian D'Ornellas
OBM INTERNATIONAL,
ANTIGUA LTD.
- Vernon Edwards
FREIGHT FORWARDING &
DECONSOLIDATING
- Phillip Jr. Isaacs
OBM INTERNATIONAL,
ANTIGUA LTD.
- Alfred McKelly James
BANCO PRIVADO ATLÂNTICO
- Efrain Laureano
CARIBBEAN OPEN TRADE
SUPPORT (USAID)
- Gloria Martin
FRANCIS TRADING AGENCY
LIMITED
- Marscha Prince
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Septimus A. Rhudd
RHUDD & ASSOCIATES
- Stacy A. Richards-Anjo
RICHARDS & CO.
- Alice N. Roberts
ROBERTS & CO.
- Clare K. Roberts
ROBERTS & CO.
- Carl Samuel
ANTIGUA PUBLIC UTILITY
AUTHORITY
- Cassandra Simmons
- Arthur Thomas
THOMAS, JOHN & CO.
- Charles Walwyn
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Marietta Warren
INTERFREIGHT LTD.
- Hesketh Williams
MINISTRY OF LABOR
- Roslyn Yearwood
INTEGRITY COMMISSION
ANTIGUA & BARBUDA
- ARABIE SAOUDITE**
- Emad Fareed Abdul Jawad
GLOBE MARINE SERVICES CO.
- Abdulaziz Abdullahif
AL-SOAB LAW FIRM
- Ali Abedi
THE ALLIANCE OF ABBAS
F. CHAZZAWI & CO. AND
HAMMAD, AL-MEHDAH & CO.
- Nasreldin Ahmed
THE LAW FIRM OF SALAH
AL-HEJAILANY
- Omar Al Saab
MOHAMMED BIN SAUDI AL
RASHEED LAW FIRM IN
ASSOCIATION WITH BAKER
BOTTLS L.L.P.

154 DOING BUSINESS 2009

- Nasser Alfaraj
BAKER & MCKENZIE LTD.
- Mohammed Al-Ghamdi
FULBRIGHT & JAWORSKI LLP
- Hesham Al-Homoud
THE LAW FIRM OF DR.
HESHAM AL-HOMOUD
- Mohammed Al-Jaddan
THE LAW FIRM OF YOUSEF
AND MOHAMMED AL-JADDAN
- Nabil Abdullah Al-Mubarak
SAUDI CREDIT BUREAU -
SIMAH
- Fayez Al-Nemer
DALAL BIN NAIF AL-HARBI
LAW FIRM
- Sami Al-Sarraj
AL JURAJID & COMPANY /
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Mohammed Al-Soaib
AL-SOAIB LAW FIRM
- Ali Awais
BAKER BOTTS LLP
- Joseph Castelluccio
FULBRIGHT & JAWORSKI LLP
- Maher El Belbeisi
ABU-GHAZALEH LEGAL OFFICE
- Adel El Said
PANALPINA
- Adel ElZein
MOHAMED BEN LADEN LAW
FIRM
- Imad El-Dine Ghazi
LAW OFFICE OF HASSAN
MAHASSNI
- Shadi Haroon
BAKER BOTTS LLP
- Jochen Hundt
AL-SOAIB LAW FIRM
- David K. Johnson
AL JURAJID & COMPANY /
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Marcus Latta
THE LAW FIRM OF SALAH
AL-HEJAILANY
- Muhammad Lotfi
TOBAN LAW FIRM
- Hassan Mahassni
LAW OFFICE OF HASSAN
MAHASSNI
- Muntasir Osman
LAW OFFICE OF HASSAN
MAHASSNI
- K. Joseph Rajan
GLOBE MARINE SERVICES CO.
- Mustafa Saleh
TURNER INTERNATIONAL
- Abdul Shakoor
GLOBE MARINE SERVICES CO.
- Sameh M. Toban
TOBAN LAW FIRM
- Natasha Zahid
BAKER BOTTS LLP
- Abdul Aziz Zaibag
ALZAIKAB CONSULTANTS
- Soudki Zawaydeh
AL JURAJID & COMPANY /
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Ebaish Zebar
THE LAW FIRM OF SALAH
AL-HEJAILANY
- ARGENTINE**
- Dolores Aispuru
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Lisandro A. Allende
BRONS & SALAS ABOGADOS
- Ana Candelaria Alonso Negre
ALFARO ABOGADOS
- Vanesa Balda
VITALE, MANOFF &
FEIBOGEN
- Gonzalo Carlos Ballester
J.P. O'FARRELL ABOGADOS
- Ignacio Fernández Boizese
TWR ABOGADOS
- Agustina Caratti
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Mariano Ezequiel Carricart
FORNIELES ABOGADOS
- Gustavo Casir
QUATTRINI, LAPRIDA &
ASOCIADOS
- Pablo L. Cavallaro
ESTUDIO CAVALLARO
ABOGADOS
- Albert Chamorro
ALFARO ABOGADOS
- Julian A. Collados
ACCOUNTANT
- Hernán Gonzalo Cuenca
Martínez
PRICEWATERHOUSECOOPERS
LEGAL SERVICES
- Oscar Alberto del Río
CENTRAL BANK
- Andrés Edelstein
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Joaquín Eppens
MURRAY, DÍAZ CORDERO &
SIRITO DE ZAVALÍA
- Diego Etchepare
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Fernando Fucci
GRANT THORNTON
- Ignacio Funes de Rioja
FUNES DE RIOJA & ASOCIADOS,
MEMBER OF IUS LABORIS
- Claudia Gizzi
GPM
- María Laura González
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Pablo González del Solar
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Pablo Grillo Ciochini
BRONS & SALAS ABOGADOS
- Fabián Hilal
CAMPOS, ETCHEVERRY &
ASOCIADOS
- Walter Keiniger
MARVAL, O'FARRELL &
MAIRAL, MEMBER OF LEX
MUNDI
- Santiago Laclau
MARVAL, O'FARRELL &
MAIRAL, MEMBER OF LEX
MUNDI
- Guillermo Lalanne
ESTUDIO O'FARRELL
- Rodrigo Marchan
GPM
- Agustín Matra
ALFARO ABOGADOS
- Pablo Mastromarino
ESTUDIO BECCAR VARELA
- José Oscar Mira
CENTRAL BANK
- Jorge Miranda
CLIFFERS S.A.
- Enrique Monsegur
CLIFFERS S.A.
- Miguel P. Murray
MURRAY, DÍAZ CORDERO &
SIRITO DE ZAVALÍA
- Isabel Muscolo
QUATTRINI, LAPRIDA &
ASOCIADOS
- Alfredo Miguel O'Farrell
MARVAL, O'FARRELL &
MAIRAL, MEMBER OF LEX
MUNDI
- Mariano Payaslian
GPM
- María Ximena Pérez Dirrocco
MARVAL, O'FARRELL &
MAIRAL, MEMBER OF LEX
MUNDI
- Julio Alberto Pueytredon
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Pablo Ramos
COMERCIAL DEL OESTE
- Sebastián Rodrigo
ALFARO ABOGADOS
- Ignacio Rodríguez
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Nicolás Rossi Bunge
MARVAL, O'FARRELL &
MAIRAL, MEMBER OF LEX
MUNDI
- Adolfo Rouillon
THE WORLD BANK
- Patricia Ruhman Seggiaro
MARVAL, O'FARRELL &
MAIRAL, MEMBER OF LEX
MUNDI
- Sonia Salvatierra
MARVAL, O'FARRELL &
MAIRAL, MEMBER OF LEX
MUNDI
- Jorge Sanchez Diaz
ECOBAMBOO S.A.
- Liliana Cecilia Segade
QUATTRINI, LAPRIDA &
ASOCIADOS
- Miguel Teson
ESTUDIO O'FARRELL
- Eduardo J. Viñales
FUNES DE RIOJA & ASOCIADOS,
MEMBER OF IUS LABORIS
- Joaquín Emilio Zappa
J.P. O'FARRELL ABOGADOS
- Octavio Miguel Zenarruza
ÁLVAREZ PRADO & ASOCIADOS
- Carlos Zima
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- ARMÉNIE**
- Artak Arzoyan
ACRA CREDIT BUREAU
- Vardan Bezhanyan
YEREVAN STATE UNIVERSITY
- Gevorg Chakmishyan
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Aikamush Edigaryan
TRANS-ALLIANCE
- Courtney Fowler
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Gagik Galstyan
HORIZON 95
- Hayk Ghazaryan
KPMG
- Mher Grigoryan
VTB BANK
- Sargis H. Martirosyan
TRANS-ALLIANCE
- Davit Harutyunyan
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Vahe Kakoyan
INVESTMENT LAW GROUP LLC
- Karine Khachatryan
BEARINGPOINT
- Rajiv Nagri
GLOBALINK LOGISTICS GROUP
- Artur Nikoyan
TRANS-ALLIANCE
- Mikayel Pashayan
THE STATE COMMITTEE
OF THE REAL PROPERTY
CADASTRE
- Alex Poghossian
ALPHA PLUS CONSULTING
- Aram Poghosyan
GRANT THORNTON AMYOT
- David Sargsyan
AMERIA CJSC
- Gayane Shimshiryan
CENTRAL BANK
- Hakob Tadevosyan
GRANT THORNTON AMYOT
- Matthew Tallarovic
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Armen Ter-Tachatyan
TER-TACHATYAN LEGAL AND
BUSINESS CONSULTING
- Artur Tunyan
JUDICIAL REFORM PROJECT
- AUSTRALIE**
- Lucy Adamson
CLAYTON UTZ, MEMBER OF
LEX MUNDI
- Matthew Allison
VEDA ADVANTAGE
- Lynda Brumm
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- David Buda
RBHM COMMERCIAL LAWYERS
- Alicia Castillo
ALICIA CASTILLO WEALTHING
GROUP
- Caterina Cavallaro
BAKER & MCKENZIE
- Joe Collins
CLAYTON UTZ, MEMBER OF
LEX MUNDI
- Marcus Connor
CHANG, PISTILLI & SIMMONS
- Tim Cox
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Michael Daniel
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Anne Davis
CLAYTON UTZ, MEMBER OF
LEX MUNDI
- Jenny Davis
ENERGYAUSTRALIA
- Raymond Fang
GADENS LAWYERS
- Brett Feltham
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Joan Fitzhenry
BAKER & MCKENZIE
- Mark Geniale
OFFICE OF STATE REVENUE,
NSW TREASURY
- Mark Grdovich
BLAKE DAWSON
- Owen Hayford
CLAYTON UTZ, MEMBER OF
LEX MUNDI
- David Hing
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Ian Humphreys
BLAKE DAWSON
- Eric Ip
ONWARD BUSINESS
CONSULTANTS PTY LTD
- Doug Jones
CLAYTON UTZ, MEMBER OF
LEX MUNDI
- Morgan Kelly
FERRIER HODGSON
- Mark Kingston
TRADESAFE AUSTRALIA PTY.
LTD.
- Ricky Lee
PRICEWATERHOUSECOOPERS
LEGAL SERVICES
- John Lobban
BLAKE DAWSON
- John Martin
THOMSON PLAYFORD
- Mitchell Mathas
DEACONS
- Nick Mavtrakis
CLAYTON UTZ, MEMBER OF
LEX MUNDI
- Christie McGregor
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Mark Pistilli
CHANG, PISTILLI & SIMMONS
- Ann Prévitera
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- John Reid
OFFICE OF STATE REVENUE,
NSW TREASURY
- Bob Ronai
IMPORT-EXPORT SERVICES
PTY. LTD.
- Luke Sayers
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Damian Stutzaker
GADENS LAWYERS
- Mark Swan
PRICEWATERHOUSECOOPERS
LEGAL SERVICES
- Nick Thomas
CLAYTON UTZ, MEMBER OF
LEX MUNDI
- Simon Truskett
CLAYTON UTZ, MEMBER OF
LEX MUNDI
- David Twigg
ENERGYAUSTRALIA
- Megan Valsinger-Clark
GADENS LAWYERS
- Andrew Wheeler
PRICEWATERHOUSECOOPERS

- David Zwi
THOMSON PLAYFORD
- AUTRICHE**
- Thomas Baredler
OENB
- Georg Brandstetter
BRANDSTETTER PRITZ & PARTNER
- Martin Eckel
E|N|W|C NATLACEN
WÄLDERDORFF CANCOLA
RECHTSANWÄLTE GMBH
- Tibor Fabian
BINDER GRÖSSWANG
RECHTSANWÄLTE
- Julian Feichtinger
CERHA HEMPEL SPIEGELFELD
HLAWATI
- Andreas Hable
BINDER GRÖSSWANG
RECHTSANWÄLTE
- Rudolf Kaindl
KOEHLER, KAINDL, DUERR
& PARTNER, CIVIL LAW
NOTARIES
- Susanne Kappel
KUNZ SCHIMA WALLENTIN
RECHTSANWÄLTE KEG,
MEMBER OF IUS LABORIS
- KRAUS & CO
WARENHANDELSGESELLSCHAFT
MBH
- Florian Krenschleiner
DORDA BRUGGER JORDIS
- Rudolf Krickl
PRICewaterhouseCOOPERS
- Ulrike Langwallner
SCHÖNHERR RECHTSANWÄLTE
GMBH / ATTORNEYS-AT-LAW
- Gregor Maderbacher
BRAUNES KLAUSER PRÄNDL
RECHTSANWÄLTE GMBH
- Peter Madl
SCHÖNHERR RECHTSANWÄLTE
GMBH / ATTORNEYS-AT-LAW
- Irene Mandl
AUSTRIAN INSTITUTE FOR SME
RESEARCH
- Wolfgang Messeritsch
NATIONAL BANK
- Marguerita Müller
DORDA BRUGGER JORDIS
- Alfred Nepf
MINISTRY OF FINANCE
- Michael Podesser
PRICewaterhouseCOOPERS
- Ulla Reisch
URBANER LIND SCHMIED
REISCH RECHTSANWÄLTE OG
- Friedrich Roedler
PRICewaterhouseCOOPERS
- Ruth Rosenkranz
GRAF & PITKOWITZ
RECHTSANWÄLTE GMBH
- Heidi Scheichenbauer
AUSTRIAN INSTITUTE FOR SME
RESEARCH
- Georg Schima
KUNZ SCHIMA WALLENTIN
RECHTSANWÄLTE KEG,
MEMBER OF IUS LABORIS
- Stephan Schmalzl
WÄLDERDORFF SCHMALZL-
RECHTSANWÄLTE
- Ernst Schmidt
- Karin Schöpp
BINDER GRÖSSWANG
RECHTSANWÄLTE
- Benedikt Spiegelfeld
CERHA HEMPEL SPIEGELFELD
HLAWATI
- Birgit Vogt-Majarek
KUNZ SCHIMA WALLENTIN
RECHTSANWÄLTE KEG,
MEMBER OF IUS LABORIS
- Lothar A. Wachter
WOLF THEISS
- Gerhard Wagner
KSV 1870
- Irene Welsler
CERHA HEMPEL SPIEGELFELD
HLAWATI
- Gerold Zeiler
SCHÖNHERR RECHTSANWÄLTE
GMBH / ATTORNEYS-AT-LAW
- AZERBAÏDJAN**
- Shirzad Abdullayev
NATIONAL BANK
- Sabit Abdullayev
OMNI LAW FIRM
- Eldar Adilzade
IFC
- Anar Aliyev
IFC
- Azer Amiraslani Aliyev
IFC
- Aykan Asadov
BAKER & MCKENZIE - CIS,
LTD.
- Ismail Askerov
MGB LAW OFFICES
- Rufat Aslanli
NATIONAL BANK
- Sabit A. Bagirov
ENTREPRENEURSHIP
DEVELOPMENT FOUNDATION
- Samira Bakshiyeva
DELOITTE & TOUCHE LLC
- Samir Balayev
UNIBANK
- Rana Dramali
ROSEVILLE PREMIUM
RESIDENCE
- Mehriban Efendiyeva
MICHAEL WILSON & PARTNERS
LTD.
- Zaur Fati-Zadeh
MINISTRY OF TAXES
- Vusal Gafarov
BAKER & MCKENZIE - CIS,
LTD.
- Rashad Gafarov
PANALPINA
- Rufat Gasinov
BAKU CARGO
- Rizvan Gubiyev
PRICewaterhouseCOOPERS
- Abbas Guliyev
BAKER & MCKENZIE - CIS,
LTD.
- Arif Guliyev
PRICewaterhouseCOOPERS
- Rashad Gulmaliyev
THE STATE REGISTER SERVICE
OF REAL ESTATE
- Sabina Gulmaliyeva
MGB LAW OFFICES
- Jeyhun Gurbanov
AGL LTD.
- Elchin Habibov
NATIONAL BANK
- Faiq Haci-Ismaylov
INCE MMC
- Adil Hajaliyev
BM INTERNATIONAL LLC
- Arzu Hajiyeva
ERNST & YOUNG
- Samir Hasanov
GOSSELIN
- Zaur Huseynov
OJSC BAKIELEKTRIKSHEBEKE
- Emin Huseynov
NATIONAL BANK
- Faiq Huseynov
UNIBANK
- Jeyhun Huseynzade
PRICewaterhouseCOOPERS
- Zohrad Ismayilov
ASSOCIATION FOR ASSISTANCE
TO FREE ECONOMY
- Dilyara Israfilova
BM INTERNATIONAL LLC
- Fakhiyar Jabbarov
IFC
- Gunduz Karimov
BAKER & MCKENZIE - CIS,
LTD.
- Nuran Karimov
DELOITTE & TOUCHE LLC
- Sahib Mammadov
CITIZENS' LABOUR RIGHTS
PROTECTION LEAGUE
- Kamil Mammadov
MAMMADOV & PARTNERS
LAW FIRM
- Elchin Mammadov
MGB LAW OFFICES
- Vugar Mammadov
PRICewaterhouseCOOPERS
- Rena Mammadova
DELOITTE & TOUCHE LLC
- Faiq S. Manafov
UNIBANK
- Daniel Matthews
BAKER & MCKENZIE
- Farhad Mirzayev
BM INTERNATIONAL LLC
- Ruslan Mukhtarov
BM INTERNATIONAL LLC
- Samir Nuriyev
MINISTRY OF ECONOMIC
DEVELOPMENT
- Movlan Pashayev
PRICewaterhouseCOOPERS
- Tamer Pektaş
ARAL GROUP
- Givi Petriashvili
IFC
- John Quinn
ACE FORWARDING CASPIAN
- Karim N. Ramazanov
MINISTRY OF ECONOMIC
DEVELOPMENT
- Gamar Rustamova
OMNI LAW FIRM
- Nailya Safrova
SWISS COOPERATION OFFICE
FOR THE SOUTH CAUCASUS,
EMBASSY OF SWITZERLAND
- Suleyman Gasan oğly
Suleymanov
CASPIAN SERVICE
INTERNATIONAL
CONSTRUCTION COMPANY
- Kamil Valiyev
MCGRIGORS BAKU LIMITED
- Murad Yahyayev
UNIBANK
- Ismail Zargarli
OMNI LAW FIRM
- Ulviyya Zeynalova
MGB LAW OFFICES
- BAHAMAS**
- McKINNEY, BANCROFT &
HUGHES
- TROPICAL SHIPPING
- Kevin A. Basden
BAHAMAS ELECTRICITY
CORPORATION
- Rodney W. Braynen
DESIGN HAUS
- REGISTRY OF THE REGISTRAR
GENERAL'S OFFICE
- Craig G. Delancy
THE COMMONWEALTH OF
THE BAHAMAS, MINISTRY OF
WORKS & TRANSPORT
- Rochelle A. Deleveaux
CENTRAL BANK
- Chaunce M. Ferguson
MACKAY & MOXEY CHAMBERS
- Amos J. Ferguson Jr.
FERGUSON ASSOCIATES &
PLANNERS
- Anthony S. Forbes
BAHAMAS ELECTRICITY
CORPORATION
- Wendy Forsythe
IMPORT EXPORT BROKERS
LTD.
- HIGGS & JOHNSON
- GRAHAM, THOMPSON & CO.
- Debi Hancock-Williams
WILLIAMS LAW CHAMBERS
- Colin Higgs
MINISTRY OF WORKS &
TRANSPORT
- LENNOX PATON
- Gordon Major
THE COMMONWEALTH OF
THE BAHAMAS, MINISTRY OF
WORKS & TRANSPORT
- Shane A. Miller
REGISTRAR GENERAL'S
DEPARTMENT
- Michael Moss
VALUATION AND BUSINESS
LICENSE UNIT OF THE
MINISTRY OF FINANCE
- Wayne R. Munroe
BAHAMAS BAR COUNCIL
- Donna D. Newton
SUPREME COURT
- Kevin Seymour
PRICewaterhouseCOOPERS
- Everette B. Sweeting
BAHAMAS ELECTRICITY
CORPORATION
- Tex I. Turnquest
DEPARTMENT OF LANDS &
SURVEYS
- BAHREÏN**
- Khalid Abdulla
TAMEER
- Aysha Mohammed
Abdulmalik
ELHAM ALI HASSAN &
ASSOCIATES
- Khaled Hassan Ajeji
MINISTRY OF JUSTICE &
ISLAMIC AFFAIRS
- Mohammed Abdullah Al Sisi
Al Buainain
AL BOAINAIN LEGAL SERVICES
- Nawaf Bin Ebrahim Al Kalifa
ELECTRICITY & WATER
AUTHORITY
- Hamed Mohamed Al Khalifa
MINISTRY OF MUNICIPALITIES
& AGRICULTURE URBAN
PLANNING
- Haider Hashim Al Noami
MINISTRY OF MUNICIPALITIES
& AGRICULTURE AFFAIRS,
MUNICIPAL ONE STOP SHOP
- Mohammed Al Noor
AL-TWAJRI AND PARTNERS
LAW FIRM
- Mohammed Hasan Al
Zaimoo
MINISTRY OF INDUSTRY &
COMMERCE
- Samir Al-Ajawi
ERNST & YOUNG
- Abdulmajeed Ali Alawadhi
ELECTRICITY & WATER
AUTHORITY
- Fatima Alhasan
QAYS H. ZU'BI
- Ebtihal Al-Hashimi
MINISTRY OF MUNICIPALITIES
& AGRICULTURE AFFAIRS,
MUNICIPAL ONE STOP SHOP
- Shaji Alukkal
PANALPINA
- Bilal Ambikapathy
NORTON ROSE
- Maaria Ashraf
HAITHM S. ZU'BI & PARTNERS
- Mohammed R. Awadh
BAHRAIN INVESTORS CENTER
- Mohammed Mirza A. Hussain
Bin Jaffer
MINISTRY OF MUNICIPALITIES
& AGRICULTURE AFFAIRS,
MUNICIPAL ONE STOP SHOP
- Hussain Saleh Dhafir
MELA BAHRAIN
- Michael Durgavich
AL-SARRAF & AL-RUWAYEH
- Yousif A. Humood
MINISTRY OF FINANCE
- Abdulwahid A. Janahi
SUPREME COURT
- Jawad Habib Jawad
BDO JAWAD HABIB
- Sara Jawahery
ELHAM ALI HASSAN &
ASSOCIATES

MEDAC-9 : Copie du rapport intitulé « Doing Business » de 2009 rédigé par les services du Groupe de la Banque mondiale

156 DOING BUSINESS 2009

- Ebrahim Karolia
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Elie Kassir
AGILITY LOGISTICS
- Mubeen Khadir
ERNST & YOUNG
- Mohammed Abdul Khaliq
TAMBER
- Abdul-Haq Mohammed
TROWERS & HAMLINS
- Abdullah Mutawi
TROWERS & HAMLINS
- Hassan Ali Radhi
HASSAN RADHI & ASSOCIATES
- Hameed Younis Rahma
MINISTRY OF INDUSTRY & COMMERCE
- Najma A. Redha Hasan
MINISTRY OF MUNICIPALITIES & AGRICULTURE AFFAIRS. MUNICIPAL ONE STOP SHOP
- Mohamed Salahuddin
MOHAMED SALAHUDDIN CONSULTING ENGINEERING BUREAU
- Latifa Salahuddin
QAYS H. ZU'BI
- E. Hugh Stokes
HATIM S. ZU'BI & PARTNERS
- Judith Tosh
NORTON ROSE
- Robin Watson
THE BENEFIT COMPANY
- Adrian Woodcock
NORTON ROSE
- Hatim S. Zu'bi
HATIM S. ZU'BI & PARTNERS
- BANGLADESH**
- Mohammad Abdul Wazed
DIRECTORATE OF LAND RECORDS AND SURVEYS
- Md. Abdul Maleque Mian
Abdullah
CREDIT INFORMATION BUREAU, BANGLADESH BANK
- Zainul Abedin
A. QASEM & Co. / PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Munir Uddin Ahamed
INTEGRATED TRANSPORTATION SERVICES LTD., AGENT OF PANALPINA
- Tanjib-ul Alam
DR. KAMAL HOSSAIN & ASSOCIATES
- MD. Nurul Amin
DEVELOPMENT CONSTRUCTIONS LTD.
- Mehedy Amin
DEVELOPMENT CONSTRUCTIONS LTD.
- Saad Amin
DEVELOPMENT CONSTRUCTIONS LTD.
- Noorul Azhar
GOVERNMENT OF BANGLADESH
- Probir Barua
Md. Halim Bepari
HALIM LAW ASSOCIATE
- Sharif Bhuiyan
DR. KAMAL HOSSAIN & ASSOCIATES
- Jamilur Reza Choudhury
Aparup Chowdhury
MINISTRY OF LAW, JUSTICE AND PARLIAMENTARY AFFAIRS
- Badrud Doulah
DOULAH & DOULAH ADVOCATES
- Nasirud Doulah
DOULAH & DOULAH ADVOCATES
- Shamsud Doulah
DOULAH & DOULAH ADVOCATES
- Mohammad Firoyz Mia
MINISTRY OF ESTABLISHMENT
- Moin Ghani
DR. KAMAL HOSSAIN & ASSOCIATES
- K M A Halim
UPRIGHT TEXTILE SUPPORTS
- Raquibul Haque Miah
ADVOCATE & ATTORNEYS LAW FIRM
- Mirza Quamrul Hasan
ADVISER'S LEGAL ALLIANCE
- Abdullah Hasan
DR. KAMAL HOSSAIN & ASSOCIATES
- Md. Nazmul Hasan
PROTEX INTERNATIONAL
- Kazi Rashed Hassan Ferdous
PROACTIVE
- Ikhtiar Hossain
OVERSEAS BUSINESS
- Abdul Hamid Howlader
DHAKA DISTRICT REGISTRY OFFICE
- Mohammad Zeeshan Hyder
LEE, KHAN & PARTNERS
- Shariful Islam
Md Aminul Islam
CITY APPAREL-TEX CO.
- Samsul Islam
EXECUTIVE MAGISTRATE AND DEPUTY COMMISSIONER OFFICE
- Mohammed Aminul Islam
V-SIGN SWEATERS LTD.
- Sohel Kasem
A. QASEM & Co. / PRICEWATERHOUSECOOPERS
- LEATHEREX FOOTWEAR IND. LTD.
- Qazi Mahtab-uz-Zaman
A.L.M Monsoor
- S A Mortoza
OISHI TRADE ASSOCIATES
- Sheikh Nurul
Eva Quasem
AMIR & AMIR LAW ASSOCIATES, MEMBER OF LEX MUNDI
- A.F.M. Rahamatul Bari
GLOBE LINK ASSOCIATES LTD
- Md. Mahbubur Rahman
AMQ COMPUTER & ELECTRONICS
- Moinur Rahman
ASPECT RATIO CREATIVE COMMUNICATION
- Al Amin Rahman
AL AMIN RAHMAN & ASSOCIATES
- M.A. Reza
TAILOR4
RUMA LEATHER INDUSTRIES LTD.
- Deloar Siddique
M. ABU BAKAR & Co.
- Shahriar Syeed
V-TEAC FASHION PVT LTD.
- S S TEX LINK
- Babla Topy
- BÉLARUS**
- Ivan Alievich
VLASOVA MIKHEL & PARTNERS
- Yuri M. Alymov
NATIONAL BANK
- Alexey Anischenko
VLASOVA, MIKHEL AND PARTNERS LLC
- Svetlana Babintseva
DICSА AUDIT, LAW & CONSULTING
- Ron J. Barden
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Vladimir G. Biruk
CAPITAL LTD.
- BOKEMIN LTD.
- Dmitry Bokhan
BUSINESSCONSULT
- Alexander Bondar
BUSINESSCONSULT
- Alexander Botian
BOROVTSOV & SALEI LAW OFFICES
- Vitaly Braginiec
BRAGINIEC & PARTNERS
- Aliaksandr Danilevich
DANILEVICH
- Igor Dankov
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Vladimir Didenko
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Anton Dolgovechny
NATIONAL BANK
- Dmitry Dorofeev
NATIONAL BANK
- Marina Dymovich
BOROVTSOV & SALEI LAW OFFICES
- Kuksenko Ivan Gennadievich
ARS GROUP
- Gennadiy Glinskij
DICSА INTERNATIONAL GROUP OF LAWYERS
- Alexandr Ignatov
NATIONAL BANK
- Antonina Ivanova
DICSА INTERNATIONAL GROUP OF LAWYERS
- Dmitry L. Kalechits
NATIONAL BANK
- Nina Knyazeva
BUSINESSCONSULT
- Irina Koikova
DICSА INTERNATIONAL GROUP OF LAWYERS
- Mikhail E. Kostyukov
ATTORNEY AT LAW
- Dmitry Labetsky
BUSINESSCONSULT
- Oksana Loban
ERNST & YOUNG
- Sergei Logvinov
KRAFTTRANS
- Ekaterina Lukyanova
STATE COMMITTEE FOR REAL ESTATE REGISTRATION
- Konstantin Mikhel
VLASOVA MIKHEL & PARTNERS
- Alexei Nazarov
NATIONAL BANK
- Vladimir Nemov
DICSА AUDIT, LAW & CONSULTING
- Magdalena Patryk
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Victor Plenkin
NATIONAL BANK
- Vassili I. Salei
BOROVTSOV & SALEI LAW OFFICES
- Sergei Senchuk
STATE COMMITTEE FOR REAL ESTATE REGISTRATION
- Vitaly P. Sevroukevitch
BELARUSSIAN SCIENTIFIC INDUSTRIAL ASSOCIATION
- Alexander Shevko
NATIONAL BANK
- Lubov Slobodchikova
NATIONAL BANK
- Viktar Strachuk
DELOITTE & TOUCHE
- Sergey Strelchik
VALEX CONSULT
- Natalia Talai
VLASOVA MIKHEL & PARTNERS
- Yuri M. Truhan
NATIONAL BANK
- Alexander Vasilevsky
VALEX CONSULT
- Anna Yakubenko
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Vyacheslav Zhuk
IFC
- BELGIQUE**
- ALLEN & OVERY LLP
- COUR DE CASSATION
- Hubert André-Dumont
MCGUIRE WOODS LLP
- Christiaan Barbier
MONARD-D'HULST
- Thierry Bosly
WHITE & CASE
- Gilles Carbonez
MCGUIRE WOODS LLP
- Ortwin Carron
MONARD-D'HULST
- Koen Cooreman
Steven De Schrijver
VAN BAEI & BELLIS
- Amaury Della Faille
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Frank Dierckx
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- David Du Pont
ASHURST
- Jürgen Egger
MONARD-D'HULST
- Pierrette Fraisse
SPF FINANCES - AGDP
- Kurt Grillet
ALTUS
- Sandrine Hirsch
SIMONT BRAUN
- Thomas Hüerner
NATIONAL BANK
- Stephan Legein
FEDERAL PUBLIC SERVICE FINANCE
- Luc Legon
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Alexis Lemmerling
BERQUIN NOTAIRES
- Axel Maeterlinck
SIMONT BRAUN
- Philippe Massart
SIBELGA
- MEDICCLEANAIR
- Robert Meunier
NOTARY
- Carl Meyntjens
ASHURST
- Dominique Mougenot
COMMERCIAL COURT MONS
- Didier Muraille
NATIONAL BANK
- Peter Neefs
NATIONAL BANK
- Sabrina Otten
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- PANALPINA WORLD TRANSPORT N.V.
- Peter Rooryck
MONARD-D'HULST
- Katrien Schillemans
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Frédéric Souchon
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Jan Van Celst
DLA PIPER LLP
- Mieke van den Bunder
PRICEWATERHOUSECOOPERS BUSINESS ADVISORS
- Ruben Van Impe
VAN IMPE ACCOUNTANCY BVBA
- Dirk Van Strijthem
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Suzy Vande Wiele
LOYENS & LOEFF
- Bart Vanham
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Patrick Vercauteren
APL
- Reinout Vleugels
VAN BAEI & BELLIS
- Christian Willems
LOYENS & LOEFF

MEDAC-9 : Copie du rapport intitulé « Doing Business » de 2009 rédigé par les services du Groupe de la Banque mondiale

REMERCIEMENTS 157

BELIZE

Emil Arguelles
ARGUELLES & COMPANY LLC

Rudy Castillo
THE BELIZE BANK LTD.

Gian C. Gandhi
INTERNATIONAL FINANCIAL
SERVICES COMMISSION

Mirna Lara
EUROCARIBE BELIZE SHIPPING
SERVICES

Russell Longsworth
CARIBBEAN SHIPPING
AGENCIES LTD.

Fred Lumor
FRED LUMOR & CO.

Reynaldo F. Magana
FRONTIER INTERNATIONAL
BUSINESS SERVICES LTD.

Tania Moody
BARROW & WILLIAMS

Patricia Rodriguez
BELIZE COMPANIES AND
CORPORATE AFFAIRS REGISTRY

Dan Roth
STERLING FREIGHT SERVICES

Janelle Tillett
EUROCARIBE BELIZE SHIPPING
SERVICES

Saidi Vaccaro
ARGUELLES & COMPANY LLC

Philip Zuniga
BARRISTER & ATTORNEY-
AT-LAW

BÉNIN

Jean-Claude Adandedjan
CONTINENTAL BANK

Ganiou Adechy
ÉTUDE DE ME GANIOU
ADECHY

Eurydice Adjovi
CONTINENTAL BANK

Victoire Agbanrin-Elisha
CABINET D'AVOCAT
AGBANRIN-ELISHA

Saïdou Agbantou
CABINET D'AVOCATS

Paul Agbonihoue
SBEE

Jean-Paul T. Hervé Ahoyo
SOCIÉTÉ BÉNOISE
D'ÉNERGIE ÉLECTRIQUE

Sybel Akueshson
FCA

Rafikou Alabi
CABINET ME ALABI

Dieu-Donné Mamert Assogba
CABINET MAÎTRE ADJAI

Innocent Sourou Avognon
MINISTÈRE DE LA JUSTICE ET
DE LA LÉGISLATION

Zachari Baba Body
CABINET SPA BABA BODY,
QUENUM ET SAMBAOU

Charles Badou
CABINET D'AVOCAT CHARLES
BADOU

Gabriel Bankole
CONTINENTAL BANK

Agnès A. Campbell
CAMPBELL & ASSOCIÉS

Eugene Capo-chichi
MINISTÈRE DES TRANSPORTS
ET DES TRAVAUX PUBLICS

Michèle A. O. Carrena
TRIBUNAL DE PREMIÈRE
INSTANCE DE COTONOU

DAE STORES LIMITED

Johannès Dagnon
GROUPE HELIOS AFRIQUE

Armand Dakehoun
MINISTÈRE DES MINES,
DE L'ÉNERGIE ET DE L'EAU

Dansou
IMOTEPH

Jonathan Darboux
BCEAO

Fatimatu Zahra Diop
BCEAO

Henri Fadonougo
TRIBUNAL DE PREMIÈRE
INSTANCE

Francis Sètondji Fagnibo
MINISTÈRE DES FINANCES ET
DE L'ÉCONOMIE

Guy Médard Agbo Fayemi
ORDRE NATIONAL DES
ARCHITECTES ET DES
URBANISTES

Jean Claude Gnamien
FIDAFRICA /
PRICEWATERHOUSECOOPERS

Hermann Gnango
FIDAFRICA /
PRICEWATERHOUSECOOPERS

Denis Hazoume
CONTINENTAL BANK

Dominique Lales
ADDAX & ORYX GROUP

Evelyne M'Bassidgé
FIDAFRICA /
PRICEWATERHOUSECOOPERS

Adeline Messou
FIDAFRICA /
PRICEWATERHOUSECOOPERS

Severin-Maxime Quenum
CABINET SPA BABA BODY,
QUENUM ET SAMBAOU

Dakehoun Armand S. Raoul
MINISTÈRE DES MINES, DE
L'ÉNERGIE ET DE L'EAU

Mohammed Rabiou Salouf
CHAMBRE DE COMMERCE ET
D'INDUSTRIE DU BÉNIN

Zakari Djibril Sambaou
Alice Codjia Sohounou
ATTORNEY-AT-LAW

Didier Sterlingot
SDV - SAGA

Dominique Taty
FIDAFRICA /
PRICEWATERHOUSECOOPERS

Chakirou Tidjani
AGENCE BÉNOISE DE
PROMOTION DES ÉCHANGES
COMMERCIAUX

Abdoul' Aziz Tidjani
DIRECTION GÉNÉRALE DES
IMPÔTS ET DES DOMAINES

Jean-Bosco Todjinou
ORDRE NATIONAL DES
ARCHITECTES ET DES
URBANISTES

Roger Tohoundjo
HAUTE COUR DE JUSTICE

Fousséni Traoré
FIDAFRICA /
PRICEWATERHOUSECOOPERS

Konate Yacouba
FRANCE TRANSFO
ZITTY SARL

Donatien Adannou Zonon
CHAMBRE DE COMMERCE ET
D'INDUSTRIE DU BÉNIN

BHOUTAN

Susan Collier
ORRICK, HERRINGTON &
SUTCLIFFE LLP

Kincho Dorjee
LEKO PACKERS

Ugyen Dorji
THIMPHU CITY CORPORATION

Laxmi Prasad Giri
BHUTAN NATIONAL BANK LTD

Tharchin Lhendup
MINISTRY OF FINANCE

S.N. Murlu
THIMPHU CITY CORPORATION

Sangay Penjore
THIMPHU MUNICIPAL CO.

Sonam Tshering
MINISTRY OF FINANCE

Sonam Wangchuk
MINISTRY OF FINANCE

Tshering Wangchuk
ROYAL COURT OF JUSTICE

Sonam P. Wangdi
MINISTRY OF ECONOMIC
AFFAIRS

Tashi Wangmo
MINISTRY OF LABOUR AND
HUMAN RESOURCES

BOLIVIE

Fernando Aguirre
BUFETE AGUIRRE SOC. CIV.

Carolina Aguirre Urioste
BUFETE AGUIRRE SOC. CIV.

Oswaldo Alvarez Wills
Sé-V ASOCIADOS S.R.L.

Daniela Aragonés Cortez
SANJINES & ASOCIADOS SOC.
CIV. ABOGADOS

Jaime Araujo Camacho
FERRERRE

Raúl A. Baldivia
BALDIVIA UNZAGA &
ASOCIADOS

Adrian Barrerenecha
Bazoberry
CRALES, URCULLO &
ANTEZANA

Enrique Barrios
GUEVARA & GUTIÉRREZ S.C.

Alexandra Blanco
GUEVARA & GUTIÉRREZ S.C.

Francisco Bollini Roca
FERRERRE

Walter B. Calla Cardenas
COLEGIO DEPARTAMENTAL DE
ARQUITECTOS DE LA PAZ

Franklin Carrillo
PRICEWATERHOUSECOOPERS

Jose A. Criales
CRALES, URCULLO &
ANTEZANA

J. Christian Davila C.
SD ARQUITECTOS
Karen Yovana Egúez Palma
FERRERRE

Jeannine Forgues
FERRERRE

Nicolas Franulic Casasnovas
INPOCRED - SERVICIO DE
INFORMACION CREDITICIA
BIC S.A.

Jose E. Gamboa T.
COLEGIO DEPARTAMENTAL DE
ARQUITECTOS DE LA PAZ

Michelle Giraldo Lacerda
PRICEWATERHOUSECOOPERS

Renato Goitia Machicao
HERMES S.R.L.

Adriana Grizante de Almeida
PRICEWATERHOUSECOOPERS

Ramiro Guevara
GUEVARA & GUTIÉRREZ S.C.

Primitivo Gutiérrez
GUEVARA & GUTIÉRREZ S.C.

Enrique F. Hurtado
SUPERINTENDENCIA DE BANCOS Y
ENTIDADES FINANCIERAS

Marcelo Hurtado-Sandoval
SALAZAR, SALAZAR

Carlos Alberto Iacia
PRICEWATERHOUSECOOPERS

Jorge Luis Inchauste
GUEVARA & GUTIÉRREZ S.C.

Paola Justiniano Arias
SANJINES & ASOCIADOS SOC.
CIV. ABOGADOS

Cesar Lora
PRICEWATERHOUSECOOPERS

Reynaldo Marconi O.
FINRURAL

Gonzalo Mendieta Romero
ESTUDIO DE ABOGADOS
MENDIETA ROMERO &
ASOCIADOS

Luis Meneses M.
ALPASUR

Jaime Merida Alvarez
COLEGIO DEPARTAMENTAL DE
ARQUITECTOS DE LA PAZ

Ariel Morales Vasquez
C.R. & F. ROJAS ABOGADOS

Evany Oliveira
PRICEWATERHOUSECOOPERS

Elidie P. Bifano
PRICEWATERHOUSECOOPERS

Alejandro Peláez Kay
INDACOCHA & ASOCIADOS

Mariana Pereira Nava
INDACOCHA & ASOCIADOS

Oscar Antonio Plaza Ponte
ENTIDAD DE SERVICIOS DE
INFORMACION ENSERBIC S.A.

Julio Quintanilla Quiroga
QUINTANILLA & SORIA, SOC.
CIV.

Carlos Ramirez Artoyo
C.R. & F. ROJAS, MEMBER OF
LEX MUNDI

Diego Rojas
C.R. & F. ROJAS, MEMBER OF
LEX MUNDI

Fernando Rojas
C.R. & F. ROJAS, MEMBER OF
LEX MUNDI

Mariela Rojas
ENTIDAD DE SERVICIOS DE
INFORMACION ENSERBIC S.A.

Pilar Salazar
BUFETE AGUIRRE SOC. CIV.

Sergio Salazar-Machicado
SALAZAR, SALAZAR

Fernando Salazar-Paredes
SALAZAR, SALAZAR

Sandra Salinas
C.R. & F. ROJAS, MEMBER OF
LEX MUNDI

Raoul Rodolpho Sanjines
Elizagoyen

SANJINES & ASOCIADOS SOC.
CIV. ABOGADOS

Jennifer Shepard
SD ARQUITECTOS

A. Mauricio Torrico Galindo
QUINTANILLA & SORIA, SOC.
CIV.

Roberto Viscáfé Ureña
PRICEWATERHOUSECOOPERS

Mauricio Zambrana Cuéllar
INPOCRED - SERVICIO DE
INFORMACION CREDITICIA
BIC S.A.

**BOSNIE-
HERZÉGOVINE**

Sabina Bucu
PRICEWATERHOUSECOOPERS

Emir Cehodžić
DLA PIPER WEISS - TESSBACH

Mark Davidson
PRICEWATERHOUSECOOPERS

Višnja Dizdarević
MARIĆ LAW OFFICE

Petros Doukas
IKRP ROKAS & PARTNERS

Ezmana Hadziavičić
MARIĆ LAW OFFICE

Emin Hadžić
MARIĆ LAW OFFICE

Senada Havić Hrenovica
LRC CREDIT BUREAU

Ismeta Huremović
LAND REGISTRY OFFICE OF
THE SARAJEVO MUNICIPAL
COURT

Nusmir Huskić
MARIĆ LAW OFFICE

Haris Mesinović
IFC

Arela Jusufbasić
LAWYERS' OFFICE BOJANA
TKALCIĆ-DJULIC, OLODAR
PREBANIĆ & ADELA
DRAGANOVIĆ

Muhidin Karšić
LAW OFFICE OF EMIR
KOVAČEVIĆ

Emmanuel Koenig
PRICEWATERHOUSECOOPERS

Vildana Mandalović
IKRP ROKAS & PARTNERS

Branko Marić
MARIĆ LAW OFFICE

Emir Pasanović
DLA PIPER WEISS - TESSBACH

158 DOING BUSINESS 2009

Edisa Peštek DLA PIPER WEISS - TESSBACH	Juliana White BOTSWANA STOCK EXCHANGE	José Ricardo dos Santos Luz Júnior DUARTE GARCIA, CASELLI GUIMARÃES E TERRA ADVOGADOS	Evany Oliveira PRICEWATERHOUSECOOPERS	Kelvin Lim K. LIM & Co.
Hasib Salkić INTERSPED	Dave Williams MINCHIN & KELLY	Roberta Feiten Silva VEIRANO ADVOGADOS	Andrea Orichio Kirsh VISEU CUNHA ORICCHIO ADVOGADOS	Guillaume Madru SDV
Mehmed Spaho LAW OFFICE SPAHO	BRÉSIL	Vanessa Felício VEIRANO ADVOGADOS	Elidie P. Bifano PRICEWATERHOUSECOOPERS	Colin Ong DR. COLIN ONG LEGAL SERVICES
Anisa Strujić MARIĆ LAW OFFICE	Pedro Aguiar de Freitas COMPANHIA VALE DO RIO DOCE	Thomas Benes Felsberg FELSBERG, PEDRETTI, MANNRICH E AIDAR ADVOGADOS E CONSULTORES LEGAIS	Maria Fernanada Pecora VEIRANO ADVOGADOS	BULGARIE
Bojana Tkaličić-Džulić LAWYERS' OFFICE BOJANA TKALCIC-DJULIC, OLODAR PREBANIC & ADELA DRAGANOVIC	Antonio Aires DEMAREST E ALMEIDA ADVOGADOS	Danielle Ferreira PINHEIRO GUIMARÃES ADVOGADOS	Fabio Luis Pereira Barboza VISEU CUNHA ORICCHIO ADVOGADOS	Svetlin Adrianov PENKOV, MARKOV & PARTNERS
Mira Todorović-Symeonidi IKRP ROKAS & PARTNERS	Donizee Andonio da Silva DAS CONSULTORIA	Rafael Frota Indio do Brasil Ferraz ESCRITORIO DE ADVOCACIA GOUVÊA VIEIRA	Andréa Pitthan Françolin DE VIVO, WHITAKER, CASTRO E GONÇALVES ADVOGADOS	Nikolay Bandakov KAMBOUROV & PARTNERS
Selver Zaimović LAW OFFICE SPAHO	Pedro Vitor Araujo da Costa ESCRITORIO DE ADVOCACIA GOUVÊA VIEIRA	Rafael Gagliardi DEMAREST E ALMEIDA ADVOGADOS	Durval Portela LOESER E PORTELA ADVOGADOS	Christo Batchvarov PRICEWATERHOUSECOOPERS
BOTSWANA	Flavia Bailone Marcilio Barbosa VEIRANO ADVOGADOS	Thiago Giantomassi DEMAREST E ALMEIDA ADVOGADOS	PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DO PARANÁ	Ilian Beslemeshki GEORGIEV, TODOROV & Co.
Staffnurse Bangu T. Lesetedi- Keothepile REGISTRAR OF COMPANIES, TRADE MARKS, PATENTS AND DESIGNS	Priscyla Barbosa VEIRANO ADVOGADOS	Michelle Giraldi Lacerda PRICEWATERHOUSECOOPERS	Eliane Ribeiro Gago DUARTE GARCIA, CASELLI GUIMARÃES E TERRA ADVOGADOS	Nikolai Bozhilov UNIMASTERS LOGISTICS PLC.
John Carr-Hartley ARMSTRONGS ATTORNEYS	Renato Berger TOZZINI FREIRE ADVOGADOS	Adriana Grizante de Almeida PRICEWATERHOUSECOOPERS	Guilherme Rizzo Amaral VEIRANO ADVOGADOS	Stella Bozova STOEVA, KUYUMDJIEVA & VITLIEV
Rizwan Desai COLLINS NEWMAN & Co	Camila Biral DEMAREST E ALMEIDA ADVOGADOS	Enrique Hadad LOESER E PORTELA ADVOGADOS	João Rodrigues VEIRANO ADVOGADOS	Emil Cholakov LM LEGAL SERVICES LTD.
Diba M. Diba MINCHIN & KELLY ATTORNEYS	Richard Blanchet LOESER E PORTELA ADVOGADOS	Mery Ellen Hidalgo NEW DEAL	Carlos Santos SANTOS CONSULTING	Marta Del Coto LANDWELL, PRICEWATERHOUSECOOPERS LEGAL SERVICES
Guri Dobo DOBSON AND COMPANY, CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS	Adriano Borges DE VIVO WHITAKER E CASTRO ADVOGADOS	Carlos Alberto Iacia PRICEWATERHOUSECOOPERS	Camilla Sisti ARAÚJO E POLICASTRO ADVOGADOS	Borislav Dimitrov LANDWELL, PRICEWATERHOUSECOOPERS LEGAL SERVICES
Edward W. Fasholé-Luke II LUKE & ASSOCIATES	Daniel Bortolotto CARGO LOGISTICS	Christopher Jarvinen PINHEIRO NETO ADVOGADOS	Claudio Taveira PINHEIRO NETO ADVOGADOS	Kristina Dimitrova LANDWELL, PRICEWATERHOUSECOOPERS LEGAL SERVICES
Vincent Galeromelo TRANSUNION ITC	Sergio Bronstein VEIRANO ADVOGADOS	Esther Jerussalmy ARAÚJO E POLICASTRO ADVOGADOS	Enrique Tello Hadad LOESER E PORTELA ADVOGADOS	Elina Dimova LIC - PENKOV, MARKOV & PARTNERS
Laknath Jayawickrama PRICEWATERHOUSECOOPERS	Júlio César Bueno PINHEIRO NETO ADVOGADOS	Fernando Loeser LOESER E PORTELA ADVOGADOS	Marcos Tiraboschi VEIRANO ADVOGADOS	Lora Docheva PRICEWATERHOUSECOOPERS
Bokani Machinya COLLINS NEWMAN & Co	Paulo Campana FELSBERG, PEDRETTI, MANNRICH E AIDAR ADVOGADOS E CONSULTORES LEGAIS	Marina Maccabelli DEMAREST E ALMEIDA ADVOGADOS	Fábio Tokars JUNTA COMERCIAL DO PARANA	Bogdan Drenski GEORGIEV, TODOROV & Co.
Dineo Makati-Mpho COLLINS NEWMAN & Co	Plínio Cesar Romanini BANCO CENTRAL	André Marques PINHEIRO NETO ADVOGADOS	Luiz Fernando Valente De Paiva PINHEIRO NETO ADVOGADOS	ECONOMOU INTERNATIONAL SHIPPING AGENCY LIMITED, VARNA
Mercia Bonzo Makgaleme CHIBANDA, MAKGALEME & Co.	Renato Chiodaro DE VIVO WHITAKER E CASTRO ADVOGADOS	Georges Louis Martens Filho DE VIVO, WHITAKER, CASTRO E GONÇALVES ADVOGADOS	José Wahle VEIRANO ADVOGADOS	Georgiy Georgiev LANDWELL, PRICEWATERHOUSECOOPERS LEGAL SERVICES
Firiola McMahon OSEI-OFEI SWABI & Co.	CENTRO UNIVERSITÁRIO CURITIBA	Thiago Martins ARAÚJO E POLICASTRO ADVOGADOS	Eduardo Guimarães Wanderley VEIRANO ADVOGADOS	Marieta Getcheva PRICEWATERHOUSECOOPERS
Diniar Minwalla PRICEWATERHOUSECOOPERS	Fernanda Cirne Montorfano ESCRITORIO DE ADVOCACIA GOUVÊA VIEIRA	Jose Augusto Martins BAKER & MCKENZIE	Celso Xavier DEMAREST E ALMEIDA ADVOGADOS	Ralitsa Gougleva DJINGOV, GOUGINSKI, KYUTCHUKOV & VELICHKOV
Claude A. Mojafi MINISTRY OF LABOUR AND HOME AFFAIRS	Gilberto Deon Corrêa Junior VEIRANO ADVOGADOS	Laura Masetto Meyer PINHEIRO GUIMARÃES ADVOGADOS	BRUNÊI	Katerina Gramatikova DOBREV, KINKIN & LYUTSKANOV
Mmatshipi Motsepe MANICA AFRICA PTY. LTD.	Sidinei Corrêa Marques BANCO CENTRAL	Rodrigo Matos MBM TRADING	ARKITEK IBRAHIM	Iassen Hristev DOBREV, KINKIN & LYUTSKANOV
Jack Allan Mutua TECTURA INTERNATIONAL BOTSWANA	Adriana Daiuto DEMAREST E ALMEIDA ADVOGADOS	Eduardo Augusto Mattar PINHEIRO GUIMARÃES ADVOGADOS	Danny Chua BRUNEI TRANSPORTING COMPANY	Ginka Iskrova PRICEWATERHOUSECOOPERS
Alfred B. Ngowi UNIVERSITY OF BOTSWANA	Cleber Dal Rovere Peluzo VISEU CUNHA ORICCHIO ADVOGADOS	Anneliese Moritz FELSBERG, PEDRETTI, MANNRICH E AIDAR ADVOGADOS E CONSULTORES LEGAIS	Michael Guan LEE CORPORATEHOUSE ASSOCIATES	Angel Kalaidjiev KALAJDIEV, GEORGIEV & MINCHEV
Rajesh Narasimhan GRANT THORNTON	Eduardo Depassier LOESER E PORTELA ADVOGADOS	Walter Abrahão Nimir Junior DE VIVO, WHITAKER, CASTRO E GONÇALVES ADVOGADOS	Nancy Lai LEE CORPORATEHOUSE ASSOCIATES	Yabor Kambourov KAMBOUROV & PARTNERS
Godfrey N. Nthomiwa ADMINISTRATION OF JUSTICE	Roberta dos Reis Matheus TRENCH ROSSI E WATANABE ADVOGADOS	Teck Guan Lim ERNST & YOUNG	Kin Chee Lee LEE CORPORATEHOUSE ASSOCIATES	Hristina Kirilova KAMBOUROV & PARTNERS
Kwadwo Osei-Ofei OSEI-OFEI SWABI & Co.			Yew Choh Lee Y.C. LEE & LEE ADVOCATES & SOLICITORS	Lilia Kisseva DJINGOV, GOUGINSKI, KYUTCHUKOV & VELICHKOV
Butler Phirie PRICEWATERHOUSECOOPERS				
Nikola Stojanovic ABB (PTY) LTD				

- Donko Kolev
ASTA BRIDGE INTERNATIONAL
- Ilya Koinarevski
LANDWELL,
PRICEWATERHOUSECOOPERS
LEGAL SERVICES
- Boika Komsulova
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Dessislava Lukarova
ARSOV NATCHEV GANEVA
- Ivan Markov
LIC - PENKOV, MARKOV &
PARTNERS
- Gergana Monovska
DJINGOV, GOUGINSKI,
KYUTCHUKOV & VELICHKOV
- Vladimir Natchev
ARSOV NATCHEV GANEVA
- Yordan Naydenov
BORISLAV BOYANOV & CO.
- Violeta Nikolova
ARSOV NATCHEV GANEVA
- Darina Oresharova
EXPERIAN BULGARIA EAD
- Alexander Pachamanov
GEORGIEV, TODOROV & CO.
- Yordanka Panchovska
GEORGIEV, TODOROV & CO.
- Miglena Peneva
GEORGIEV, TODOROV & CO.
- Vladimir Penkov
PENKOV, MARKOV & PARTNERS
- Galina Petkova
ARSOV NATCHEV GANEVA
- Borislava Pokrass
STOEVA, KUYUMDJEVA &
VITLIEMOV
- Gerdana Popova
GEORGIEV, TODOROV & CO.
- Nikolav Radev
DOBREV, KINKIN &
LYUTSKANOV
- Nevena Radlova
STOEVA, KUYUMDJEVA &
VITLIEMOV
- Alexander Rangelov
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Anna Saeva
BORISLAV BOYANOV & CO.
- Stela Slavcheva
ASPOLLY CARRASS
INTERNATIONAL LTD.
- Violeta Slavova
EXPERIAN BULGARIA EAD
- Irina Stoeva
STOEVA, KUYUMDJEVA &
VITLIEMOV
- Roman Stoyanov
LIC - PENKOV, MARKOV &
PARTNERS
- Margarita Stoyanova
KAMBOUROV & PARTNERS
- Peter Takov
LANDWELL,
PRICEWATERHOUSECOOPERS
LEGAL SERVICES
- Laura Thomas
LM LEGAL SERVICES LTD.
- Svilen Todorov
TODOROV & DOYKOVA LAW
FIRM
- Matea Tsenkova
DJINGOV, GOUGINSKI,
KYUTCHUKOV & VELICHKOV
- Stefan Tzakov
KAMBOUROV & PARTNERS,
ATTORNEYS AT LAW
- Maria Urmanova
LANDWELL,
PRICEWATERHOUSECOOPERS
LEGAL SERVICES
- Miroslav Varnaliev
UNIMASTERS LOGISTICS PLC.
- Pavel Vitliemov
STOEVA, KUYUMDJEVA &
VITLIEMOV
- Vera Yaneva
PENKOV, MARKOV & PARTNERS
- BURKINA FASO**
- Campene A Theophile
- Fortune Bicaba
- Dieudonne Bonkoungou
- Birika Jean Claude Bonzi
- B. Thierry Comparé
INGÉNIERIE-DESIGN-
ARCHITECTURE
- Bernardin Dabire
CABINET BERNARDIN DABIRE
- Laurent-Michel Dabire
CABINET BERNARDIN DABIRE
- Jonathan Darboux
BCEAO
- Denis Dawende
OFFICE NOTARIAL ME JEAN
CELESTIN ZOURE
- Sylvie Dembelé
- Daouda Diallo
FSC CONSULTING
INTERNATIONAL
- Fatimatou Zahra Diop
BCEAO
- Jean Claude Gnamien
FIDAFRICA /
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Hermann Gnango
FIDAFRICA /
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Sibi Desire Gouba
OFFICE NOTARIAL ME JEAN
CELESTIN ZOURE
- Issaka Kargourou
MAISON DE L'ENTREPRISE DU
BURKINA FASO
- Barthélémy Kere
CABINET D'AVOCATS
BARTHÉLEMY KERE
- Gilbert Kibtonre
CEPAC
- Messan Lawson
- Colette Lefebvre
INSPECTION DU TRAVAIL
- Ido Leocaldie
CABINET BERNARDIN DABIRE
- Evelyne Mandessi Bell
CABINET OUEDRAOGO &
BONKOUNGOU
- Evelyne M' Bassidgé
FIDAFRICA /
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Adeline Messou
FIDAFRICA /
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Oumarou Ouedraogo
AVOCAT À LA COUR
- N. Henri Ouedraogo
MINISTÈRE DES FINANCES ET
DU BUDGET
- François de Salle Ouedraogo
SOCIÉTÉ NATIONALE
D'ÉLECTRICITÉ DU BURKINA
- Benewende S. Sankara
CABINET MAÎTRE SANKARA
- Hermann Sanon
OFFICE NOTARIAL ME JEAN
CELESTIN ZOURE
- Michel Sawadogo
UNIVERSITÉ DE
OUAGADOUGOU
- Moussa Sogodogo
AVOCAT À LA COUR
- Barterlé Mathieu Some
AVOCAT À LA COUR
- Thombiano Sylvain
EPURE
- Dominique Taty
FIDAFRICA /
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Clément Toe
GÉNÉRAL D'ÉLECTRICITÉ ET
DIVERS
- Fousséni Traoré
FIDAFRICA /
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Bouba Yaguibou
- Seydou Roger Yamba
CABINET MAÎTRE SANKARA
- Gilles Corneille Yaméogo
BARREAU DU BURKINA FASO
- Ousmane Prosper Zoungrana
- Théophile Noël Zoure
OFFICE NOTARIAL ME JEAN
CELESTIN ZOURE
- BURUNDI**
- Bireha Audace
BANQUES-MICROFINANCE-
GESTION IMMOBILIÈRE
- Joseph Bahizi
BANQUE DE LA RÉPUBLIQUE
DU BURUNDI
- Sylvestre Banzubaze
AVOCAT AU BARREAU DU
BURUNDI
- Emmanuel Hakizimana
CAB. D'AVOCATS-CONSEILS
- Dominik Kohlhagen
CHERCHEUR AU LABORATOIRE
D'ANTHROPOLOGIE JURIDIQUE
DE PARIS
- Augustin Mabushi
A & JN MABUSHI CABINET
D'AVOCATS
- Jean Marie Mudende
RÉPUBLIQUE DE BURUNDI
MINISTÈRE DE LA JUSTICE
- Bonaventure Nicimpaye
INTERCONTACT SERVICES, S.A.
- Bernard Ntahiraja
CABINET WILLY RUBEYA
- Tharcisse Ntakiyica
BARREAU DU BURUNDI
- Daniel Ntawurishira
SDV TRANSAMI - GROUPE
BOLLORÉ
- François Nyamoya
AVOCAT À LA COUR
- Déogratias Nzemba
AVOCAT À LA COUR
- Laurent Nzeyimana
PRÉSIDENT DU CONSEIL
D'ARBITRAGE CEBAC
- Phillipe Pasquali
SDV TRANSAMI - GROUPE
BOLLORÉ
- Prosper Ringuyeneza
ARCHITECTURE ET
CONSTRUCTION (A.C.)
- Willy Rubeya
CABINET WILLY RUBEYA
- Benjamin Rufagari
DELOITTE & TOUCHE
- Clémence Rwamo
MINISTÈRE DE LA JUSTICE
- Fabien Segatwa
ÉTUDE MB SEGATWA
- Gabriel Sinarinzi
CABINET ME GABRIEL
SINARINZI
- Salvatore Sindayihubura
SDV TRANSAMI - GROUPE
BOLLORÉ
- Audace Sunzu
REGIDESO-BURUNDI
- CAMBODGE**
- Chan Koulika Bo
B.N.G.
- Kate Bugeja
ARBITRATION COUNCIL
FOUNDATION
- Keokolreak Buth
VANNA & ASSOCIATES LAW
FIRM
- Huot Chea
THE WORLD BANK
- Michael Cheah
SAGGARA CORPORATION
- Phanin Cheam
MUNICIPALITY OF PHNOM
PENH BUREAU OF URBAN
AFFAIRS
- Rithy Chey
B.N.G.
- Boyan Chhan
INDOCHINA RESEARCH
- Ngov Chong
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Brennan Coleman
DFDL MEKONG LAW GROUP
- Sandra D'Amico
HR INC. (CAMBODIA) CO.,
LTD.
- Louis-Martin Desautels
DFDL MEKONG LAW GROUP
- Senaka Fernando
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Rob Force
DFDL MEKONG LAW GROUP
- Stephane Guimbert
THE WORLD BANK GROUP
- Phea Ham
CHHUN VINTA LAW OFFICE
- Svay Hay
ACLEDA BANK PLC.
- Kent Helmers
INDOCHINA RESEARCH
- Naryth H Hour
B.N.G.
- Tim Holzer
DFDL MEKONG LAW GROUP
- Santhea Houn
NARITA LOGISTICS &
SERVICES/PANALPINA
- Douring Kakada
ECONOMIC INSTITUTE OF
CAMBODIA
- May Kano
ACLEDA BANK PLC.
- Sakhan Khom
ARBITRATION COUNCIL
FOUNDATION
- Chhung Kong
DFDL MEKONG LAW GROUP
- Kheng Leang
NARITA LOGISTICS &
SERVICES/PANALPINA
- Jean Loi
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Janet H. Lueckenhausen
FUNCTIONAL ENGINEERING
- Tayseng Ly
HBS LAW FIRM &
CONSULTANTS
- Nimmith Men
ARBITRATION COUNCIL
FOUNDATION
- Jacqueline Menyhart
B.N.G.
- Eric Metayer
NARITA LOGISTICS &
SERVICES/PANALPINA
- Long Mom
RAF INTERNATIONAL
FORWARDING INC.
- Kaing Monika
THE GARMENT
MANUFACTURERS
ASSOCIATION IN CAMBODIA
- Laurent Notin
INDOCHINA RESEARCH
- Ry Ouk
BOU NOU OUK & PARTNERS
- Phan Phalla
SUPREME NATIONAL
ECONOMIC COUNSEL
- Pisetha Pin
SAMNANG CRM COMPANY
LIMITED
- Soleil Della Pong
HR INC. (CAMBODIA) CO.,
LTD.
- Sour Por
GLOBAL LINK SERVICE PTE
LTD.
- Sovannorak Rath
NATIONAL BANK
- Kuntheapini Saing
ARBITRATION COUNCIL
FOUNDATION
- Denora Sarin
SARIN & ASSOCIATES
- Chanthy Sin
LINEX
- Sorya Sin
SHA TRANSPORT EXPRESS
CO. LTD.
- Billie Jean Slott
SCIARONI & ASSOCIATES

MEDAC-9 : Copie du rapport intitulé « Doing Business » de 2009 rédigé par les services du Groupe de la Banque mondiale

160 DOING BUSINESS 2009

- Lor Sok
ARBITRATION COUNCIL
FOUNDATION
- Chamnan Som
CAMBODIAN FEDERATION OF
EMPLOYERS AND BUSINESS
ASSOCIATIONS
- Sorphea Sou
ARBITRATION COUNCIL
FOUNDATION
- David Symansky
HR INC. (CAMBODIA) CO.,
LTD.
- Michael Tan
RAF INTERNATIONAL
FORWARDING INC.
- Vann Tho
ACLEDA BANK PLC
- Janvibol Tip
TIP & PARTNERS
- Iv Visal
ÉLECTRICITÉ DU CAMBODGE
- Sal Viseth
SAL CHANTHA
- CAMEROUN**
- Mobeh Andre
MAERSK S.A.
- Gilbert Awah Bongam
ACHU AND FON-NDIKUM LAW
FIRM
- Richard Batchato
SERVICE DU CADASTRE
- David Boyo
JING & PARTNERS
- Anne Marie Dibounje Jocke
CABINET MAÎTRE ELISE
LOTTIN
- Paul Marie Djamen
BICEC
- Laurent-Dongmo
JING & PARTNERS
- Ivonne Egbe
SERVICES DES DOMAINES
- Evariste Elundou
MAERSK S.A.
- Lucas Florent Essomba
CABINET ESSOMBA &
ASSOCIÉS
- Jean Pierre Eyoum
Mandengue
ÉTUDE NOTARIALE EYOUM
MANDENGUE
- Atsishi Fon Ndikum
ACHU AND FON-NDIKUM LAW
FIRM
- Philippe Fouda Fouda
BEAC
- Caroline Idrissou-Belingar
BEAC
- Angoh Angoh Jacob
NICO HALLE & Co. LAW FIRM
- Paul Jing
JING & PARTNERS
- Henri Pierre Job
CABINET D'AVOCATS HENRI
JOB
- Serge Jokung
CABINET MAÎTRE MARIE
ANDRÉE NGWE
- Jean Aime Kounga
CABINET D'AVOCATS ABENG
ROLAND
- Kumfa Jude Kwenyui
JURIS CONSUL LAW FIRM
- Ariane Marceau-Cotte
CABINET MAÎTRE MARIE
ANDRÉE NGWE
- Danielle Mbape
JING & PARTNERS
- Alain Serges Mbebi
CABINET CADIRE
- Augustin Yves Mbock Koked
CABINET CADIRE
- Clarence Miteille Moni Nseke
Epe Etame
CABINET MAÎTRE ELISE
LOTTIN
- Bérangère Monin
FIDAFRICA /
PRICewaterhouseCOOPERS
- Jean Jacques Moukory Eyango
CABINET MAÎTRE ELISE
LOTTIN
- Raoul Mouthe
NIMBA CONSEIL
- Aimé Ndock Len
M & N LAW FIRM, CABINET
D'AVOCATS
- Marcelin Ndoum
ÉTUDE DE NOTAIRE WO'O
- Isidore Baudouin Ndzana
FIDAFRICA /
PRICewaterhouseCOOPERS
- Simon Pierre Nemba
CABINET MAÎTRE MARIE
ANDRÉE NGWE
- Julius Ngu Tabe Achu
ACHU AND FON-NDIKUM LAW
FIRM
- Marie-Andrée Ngwe
CABINET MAÎTRE MARIE
ANDRÉE NGWE
- Mbah Martin Njah
NICO HALLE & Co. LAW FIRM
- Pierre Njigui
ABB CAMEROON
- Patrice Guy Njoya
CABINET MAÎTRE MARIE
ANDRÉE NGWE
- Jacques Nyemb
CABINET NYEMB
- Christian O'Jeanson
MAERSK S.A.
- André-Marie Owono
CABINET NYEMB
- Blaise Talla
CABINET JURIDIQUE MOUTHE
& ASSOCIÉS SARL
- Dominique Taty
FIDAFRICA /
PRICewaterhouseCOOPERS
- Charles Tchuente
CABINET NYEMB
- Jude Yong Yeh
CABINET CADIRE
- CANADA**
- David Bish
GOODMANS LLP
- Jay A. Carfagnini
GOODMANS LLP
- Allan Coleman
OSLER, HOSKIN & HARCOURT
LLP
- David Cooper
BORDEN LADNER GERVAIS LLP
- Gilles Demers
GROUPE OPTIMUM
- Jeremy Fraiberg
OSLER, HOSKIN & HARCOURT
LLP
- Anne Glover
BLAKE, CASSELS & GRAYDON,
MEMBER OF LEX MUNDI
- Yoine Goldstein
McMILLAN BINCH
MENDELSON
- Steven Golick
- Pamela S. Hughes
BLAKE, CASSELS & GRAYDON,
MEMBER OF LEX MUNDI
- Andrew Kent
McMILLAN BINCH
MENDELSON
- Matthew Kindree
BAKER & MCKENZIE LLP
- Joshua Kochath
COMAGE CONTAINER LINES
- Susan Leslie
FIRST CANADIAN TITLE
- Charles Magerman
BAKER & MCKENZIE LLP
- Thomas O'Brien
PRICewaterhouseCOOPERS
- Alfred Page
BORDEN LADNER GERVAIS LLP
- John Pirie
BAKER & MCKENZIE LLP
- Sam Rappos
- Bruce Reynolds
BORDEN LADNER GERVAIS LLP
- Damian Rigolo
OSLER, HOSKIN & HARCOURT
LLP
- Paul Robinson
CORPORATIONS CANADA
- Kelly Russell
PRICewaterhouseCOOPERS
- Paul Schabas
BLAKE, CASSELS & GRAYDON,
MEMBER OF LEX MUNDI
- Irina Schnitzer
DAVIS LLP
- Nicholas Scheib
McMILLAN BINCH
MENDELSON
- SDV
- Sharon Vogel
BORDEN LADNER GERVAIS LLP
- Kim Wood
PRICewaterhouseCOOPERS
- CAP-VERT**
- Hermínio Afonso
PRICewaterhouseCOOPERS
- Janira Hopffer Almada
D. HOPFFER ALMADA E
ASSOCIADOS
- Nandixany Andrade
ARNALDO SILVA &
ASSOCIADOS
- Vera Andrade
CWV ADVOGADOS
- Braz de Andrade
FIRMA BRAZ DE ANDRADE
- Mary Braz de Andrade
FIRMA BRAZ DE ANDRADE
- Susana Caetano
PRICewaterhouseCOOPERS
- Vasco Carvalho Oliveira
Ramos
ENGIC
- Ilídio Cruz
GABINETE DE ADVOCACIA
CONSULTORIA E
PROCURADORIA JURÍDICA
- Zacarias De Pina
ENGEOBRA
- Victor Adolfo de Pinto Osório
ATTORNEY-AT-LAW
- Jorge Lima Delgado Lopes
NÚCLEO OPERACIONAL DA
SOCIEDADE DE INFORMAÇÃO
- João Dono
JOÃO DONO ADVOGADOS
- Ana Duarte
PRICewaterhouseCOOPERS
- John Duggan
PRICewaterhouseCOOPERS
- Djassi Fonseca
NOSI
- Florentino Jorge Fonseca Jesus
MUNICIPALIDADE PRAIA
- Paulo Godinho
PRICewaterhouseCOOPERS
- Eduardo Nascimento Gomes
EMPRESA PÚBLICA DE
ELECTRICIDADE E ÁGUA
- Joana Gomes Rosa
ADVOGADA
- Agnaldo Laice
MAERSK LINE
- Jose Manuel Fausto Lima
ELECTRA PRAIA
- Ana Denise Lima Barber
CWV ADVOGADOS
- Antonio Lopes
PRICewaterhouseCOOPERS
- Maria de Fatima Lopes Varela
BANCO CENTRAL DE CABO
VERDE
- Ricardo Martins
ELECTRA
- Paulo Noel Martins
PRIME CONSULTING GROUP
- João M.A. Mendes
AUDITEC - AUDITORES &
CONSULTORES
- Carlos Pereira Modesto
MODESTO - DESPACHANTE
- Fernando Aguiar Monteiro
ADVOGADOS ASSOCIADOS
- Ricardo Cláudio Monteiro
Gonçalves
PALÁCIO DE JUSTIÇA DO
TRIBUNAL DA COMARCA DA
PRAIA
- Milton Paiva
D. HOPFFER ALMADA E
ASSOCIADOS
- Carlos Gregorio Lopes Pereira
Goncalves
CONSERVATORIA DE REGISTOS
PREDIAL COMERCIAL &
AUTOMOVEIS
- Eldetrudes Pires Neves
ARAÚJO, NEVES, SANTOS
& MIRANDA, ADVOGADOS
ASSOCIADOS
- Atmando J.F. Rodrigues
PRICewaterhouseCOOPERS
- José Rui de Sena
AGÊNCIA DE DESPACHO
ADUANEIRO FERREIRA E SENA
LDA
- Tito Lívio Santos Oliveira
Ramos
ENGIC
- Henrique Semedo Borges
ADVOGADO
- Arnaldo Silva
ARNALDO SILVA &
ASSOCIADOS
- Maria Fernanda Silva Ramos
BCA - GABINETE JURÍDICO
- Mario Alberto Tavares
MUNICIPALITY
- João Carlos Tavares Fidalgo
BANCO CENTRAL
- Elsa Tavazes
CWV ADVOGADOS
- Jorge Lima Teixeira
ARCHITECT
- Tereza Teixeira B. Amado
AMADO & MEDINA
ADVOGADAS
- Leendert Verschoor
PRICewaterhouseCOOPERS
- CHILI**
- Angie Armer Rios
ÁLVAREZ HINZPETER JANA
- Sandra Benedetto
PRICewaterhouseCOOPERS
- Jorge Benitez Urrutia
URRUTIA & CIA
- Jimena Bronfman
GUERRERO, OLIVOS, NOVOA Y
ERRÁZURIZ
- Héctor Carrasco
SUPERINTENDENCIA DE
BANCOS E INSTITUCIONES
FINANCIERAS
- Paola Casozzo
PHILIPPI, YARRAZAVAL,
PULIDO & BRUNNER
- Andrés Chirgwin
ÁLVAREZ HINZPETER JANA
- Camilo Cortés
ALESSANDRI & COMPAÑIA
- Sergio Cruz
CRUZ & CIA. ABOGADOS
- José Ignacio Díaz
YARRAZAVAL, RUIZ-
TAGLE, GOLDENBERG, LAGOS
& SILVA
- Cristián S. Eyzaguirte
EYZAGUIRTE & CIA.
- Silvio Figari Napoli
DATABUSINESS
- Cristian Garcia-Huidobro
BOLETIN COMERCIAL
- Juan Pablo Gonzalez M.
GUERRERO, OLIVOS, NOVOA Y
ERRÁZURIZ
- Mauricio Hederra
CRUZ & CIA ABOGADOS

MEDAC-9 : Copie du rapport intitulé « Doing Business » de 2009 rédigé par les services DU Groupe de la Banque mondiale

REMERCIEMENTS 161

Javier Hurtado CAMARA CHILENA DE LA CONSTRUCCION	Rico Chan BAKER & MCKENZIE	Nonnon Pan MEDPLUS INC.	Safwan Al-Nather GERMAN TECHNICAL COOPERATION	Guillermo Hernando Bayona Combariza NOTARIA 44 DE BOGOTÁ
Fernando Jamarne ALESSANDRI & COMPAÑIA	John Chan FUZHOU RELAX CO., LTD.	Catherine Rown	Sharhabeel Al-Zaeem SHARHABEEL AL-ZAEEM AND ASSOCIATES	Juliana Bazzani Botero JOSÉ LLOREDA CAMACHO & CO.
Didier Lara PRICEWATERHOUSECOOPERS	Rex Chan PRICEWATERHOUSECOOPERS	Han Shen DAVIS POLK & WARDWELL	Haytham L. Al-Zu'bi AL-ZU'BI LAW OFFICE, ADVOCATES & LEGAL CONSULTANTS	Juan Guillermo Becerra PRICEWATERHOUSECOOPERS
León Larrain BAKER & MCKENZIE (CRUZAT, ORTÚZAR Y MACKENNA LTDA.)	Yixin Chen DAVIS POLK & WARDWELL	Cathy Shi ORRICK, HERRINGTON & SUTCLIFFE LLP	Mohammed Amarneeh LEGAL AID & HUMAN RIGHTS COORDINATOR	Claudia Benavides GÓMEZ-PINZÓN ABOGADOS
Enrique Munita PHILIPPI, YRARRAZAVAL, PULIDO & BRUNNER	Caro Chen DNIYA ORNAMENTS Co., LTD.	Frank Shu PAUL HASTING	Moyad Amouri PRICEWATERHOUSECOOPERS	Nicolás Botero HOLGUÍN, NEIRA & POMBO ABOGADOS
Cristian Olavarría PHILIPPI, YRARRAZAVAL, PULIDO & BRUNNER	Lisa Chen JIAHUA Co.	Jessie Tang GLOBAL STAR LOGISTICS Co. LTD.	Nizam Ayooob MINISTRY OF NATIONAL ECONOMY	Carlos Rodríguez Calero PRICEWATERHOUSECOOPERS
Gerardo Ovalle Mahns YRARRAZAVAL, RUIZ-TAGLE, GOLDENBERG, LAGOS & SILVA	Jie Chen JUN HE LAW OFFICES, MEMBER OF LEX MUNDI	Youshan Tang NINGBO FLIGHT RIGGING & TOOL Co., LTD.	Ali Faroun PALESTINIAN MONETARY AUTHORITY	María Paula Camacho CÁMARA COLOMBIANA DE LA CONSTRUCCIÓN
Luis Parada Hoyl BAHAMONDEZ, ALVAREZ & ZEGERS	Barry Cheung KPMG HUAZHEN	Emily Tang ORRICK, HERRINGTON & SUTCLIFFE LLP	Ali Hamoudeh JERUSALEM DISTRICT ELECTRICITY Co. LTD.	Bibiana Camacho CAVELIER ABOGADOS
Pablo Paredes ALBAGLI ZALIASNIK ABOGADOS	Bolivia Cheung KPMG HUAZHEN	Lu Terry SHENYANG LONGYUAN GROUP Co., LTD.	Samir Huleileh PADICO	Carolina Camacho POSSE HERRERA & RUIZ
Beatriz Recar BAKER & MCKENZIE (CRUZAT, ORTÚZAR Y MACKENNA LTDA.)	Taylor Chuang INNOVATION MEDICAL INSTRUMENT Co., LTD.	Celia Wang PRICEWATERHOUSECOOPERS	Hiba Husseini HUSSEINI & HUSSEINI	Dario Cárdenas CÁRDENAS & CÁRDENAS
Sebastián Riesco EYZAGUIRRE & CIA.	Yw Chung BAKER BOTTS LLP	Fenghe Wang DACHENG LAW OFFICES	Fadi Kattan TRANSJORDANIAN ENGINEERING LTD.	Natalia Caroprese BAKER & MCKENZIE
Claudio Rivera CAREY Y CIA LTDA.	Tony Diao SHAUGHNESSY HOLDINGS LTD.	William Wang PRICEWATERHOUSECOOPERS	Mohamed Khader LAUSANNE TRADING CONSULTANTS	Felipe Cuberos PRIETO & CARRIZOSA S.A.
Edmundo Rojas García CONSERVADOR DE BIENES RAÍCES DE SANTIAGO	Wayne Forfine FORFINE MARKETING & SERVICE	Luke Wang SHANGHAI DESO INDUSTRY Co., LTD.	Wadee Nofal NOFAL LAW FIRM	María Helena Díaz Méndez PRICEWATERHOUSECOOPERS
Alvaro Rosenblut ALBAGLI ZALIASNIK ABOGADOS	Wei Gao ZY & PARTNERS	Cassie Wong PRICEWATERHOUSECOOPERS	Samer Odeh LAND REGISTRATON	Jose Duran EXCELLENTIA STRATEGIC
Carlos Saavedra CRUZ & CIA. ABOGADOS	Leo Ge GLOBAL STAR LOGISTICS Co. LTD.	Kent Woo KINGSON LAW FIRM	Michael F. Orfaly PRICEWATERHOUSECOOPERS	Lucas Fajardo-Gutiérrez BRIGARD & URRUTIA, MEMBER OF LEX MUNDI
Adriana Salias REDLINES GROUP	Alex Gee SHANGHAI PEGASUS MATERIALS Co., LTD.	Annie Xun	Ali Saffarini SAFFARININ LAW FIRM	Gustavo Florez SOCIEDAD PORTUARIA REGIONAL DE CARTAGENA
Martín Santa María O. GUERRERO, OLIVOS, NOVOA Y ERRÁZURIZ	Alexander Gong BAKER & MCKENZIE	Qing Yang YANG FIT Co., LTD.	Maha Sbeith MINISTRY OF NATIONAL ECONOMY	Carlos Fradique-Méndez BRIGARD & URRUTIA, MEMBER OF LEX MUNDI
Carlos Saveedra CRUZ & CIA ABOGADOS	Kejun Guo DEHENG LAW OFFICES	Bill Yao SIMPLE TECHNIC Co., LTD.	Karim Fuad Shehadeh A.F. & R. SHEHADEH LAW OFFICE	Ana Giraldo PRIETO & CARRIZOSA S.A.
Esteban Tomic CRUZ & CIA. ABOGADOS	Felix Hu SHANGHAI MEIYAO AVIATION Co., LTD.	Susan Ye KPMG HUAZHEN	Ramzi Skakini SKAKINI FIRM	Santiago Gutiérrez JOSÉ LLOREDA CAMACHO & Co.
Jorge Valenzuela PHILIPPI, YRARRAZAVAL, PULIDO & BRUNNER	Simon Huang LEHMANBROWN	Jerry Ye ORRICK	Samir Tammam TAMMAM TRADE	Viviana Hernández Grajales CÁMARA COLOMBIANA DE LA CONSTRUCCIÓN
Sebastián Valdivieso YRARRAZAVAL, RUIZ - TAGLE, GOLDENBERG, LAGOS & SILVA	Haining XINGUANG YUAN LIGHTING Co., LTD.	Jonathan You ORRICK, HERRINGTON & SUTCLIFFE LLP	Hisham Ziad PALESTINIAN MONETARY AUTHORITY	Wilson Herrera Robles PRICEWATERHOUSE COOPERS
Oswaldo Villagra PRICEWATERHOUSECOOPERS	Kone Jerry ZHEJIANG GANGZIDA INDUSTRY & TRADE Co., LTD.	Xiangzhou Yu SHANGHAI XU XIAO QING LAW OFFICE	Luis Alfredo Barragán BRIGARD & URRUTIA, MEMBER OF LEX MUNDI	Santiago Higuera CÁMARA COLOMBIANA DE LA CONSTRUCCIÓN
Arturo Yrarrázaval Covarrubias YRARRAZAVAL, RUIZ - TAGLE GOLDENBURG, LAGOS & SILVA	Zhou Jianming NINGBO JINGCHENG METER	Xianghua Yunge SHANGHAI XU XIAO QING LAW OFFICE	Pablo Barraquer-Uprimny BRIGARD & URRUTIA, MEMBER OF LEX MUNDI	Mario Hoyos JOSÉ LLOREDA CAMACHO & Co.
Sebastián Yunge GUERRERO, OLIVOS, NOVOA Y ERRÁZURIZ	John T. Kuznik BAKER BOTTS LLP	Libin Zhang BAKER BOTTS LLP		Jorge Lara-Urbaneja BAKER & MCKENZIE
Rony Zimmerman M. ALVAREZ HINZPETER JANA	John Kuznik BAKER BOTTS LLP	Yi Zhang KING & WOOD PRC LAWYERS		Alessandra Laureiro GÓMEZ-PINZÓN ABOGADOS
CHINE	Jony Lee SANLI GROUP	Johnson Zheng XIAMEN ALL CARBON CORPORATION	COLOMBIE	Cristina Lloreda BRIGARD & URRUTIA, MEMBER OF LEX MUNDI
Russell Brown LEHMANBROWN	Berry Lin SDV LTD.	CISJORDANNIE ET GAZA	Patricia Arrázola-Bustillo GÓMEZ-PINZÓN ABOGADOS	Santiago Lopez PRICEWATERHOUSECOOPERS LEGAL SERVICES
Robin Cai BNP SERVICE	Zhiqiang Liu KING & WOOD	Nidal Abu Lawi PALESTINE REAL ESTATE INVESTMENT Co.	Luis Alfredo Barragán BRIGARD & URRUTIA, MEMBER OF LEX MUNDI	Natalia López POSSE HERRERA & RUIZ
	Lucy Lu KING & WOOD	Amal Abujaber PALESTINIAN MONETARY AUTHORITY		Gabriela Mancero CAVELIER ABOGADOS
	George Luo PINSENT MASONS			
	Mikaworks ORGANICS			

MEDAC-9 : Copie du rapport intitulé « Doing Business » de 2009 rédigé par les services du Groupe de la Banque mondiale

162 DOING BUSINESS 2009

- Carlos Monroy
CONIKA CONSTRUCCIONES
- Ana Maria Navarrete
POSSB HERRERA & RUIZ
- Luis E. Nieto
NIETO & CHALELA
- Ana Maria Olaya
POSSB HERRERA & RUIZ
- Juan Carlos Paredes
BRIGARD & URRUTIA, MEMBER OF LEX MUNDI
- Carlo Polo
COMPUTEC - DATACRÉDITO
- Raul Quevedo
JOSÉ LLOREDA CAMACHO & Co.
- Fernan Restrepo
BRIGARD & URRUTIA, MEMBER OF LEX MUNDI
- Cristina Rueda Londono
BAKER & MCKENZIE
- Juan Carlos Ruiz
JOSÉ LLOREDA CAMACHO & Co.
- José Roberto Sáchica Méndez
BAKER & MCKENZIE
- Paula Samper Salazar
GÓMEZ-PINZÓN ABOGADOS
- Felipe Sandoval Villamil
GÓMEZ-PINZÓN ABOGADOS
- José Luis Suárez
GÓMEZ-PINZÓN ABOGADOS
- Raúl Alberto Suárez Arcila
- Jose Alejandro Torres
POSSB HERRERA & RUIZ
- Beatriz Uribe Botero
CÁMARA COLOMBIANA DE LA CONSTRUCCIÓN
- Claudia Vargas
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Diego Vega
PRICEWATERHOUSECOOPERS LEGAL SERVICES
- Alberto Zuleta
GÓMEZ-PINZÓN ABOGADOS
- COMORES**
- Harimia Ahmed Ali
CABINET ME HARIMIA
- Remy Grondin
VITOGAZ COMORES
- Ahamada Mahamoudou
AVOCAT À LA COUR
- Youssef Yahaya
IMPÔTS DE LA GRANDE COMORE
- CORÉE**
- Yong Seok Ahn
LEE & KO
- Dong-Ook Byun
CUSTOMS SERVICE
- Min-Sook Chae
KOREA CREDIT BUREAU
- Hyeong-Tae Cho
SAMIL
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Han-Jun Chon
SAMIL
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Eui Jong Chung
BAE, KIM & LEE LLC
- Lionel Darricourt
SDV
- Marc Fally
SDV
- Sang-goo Han
YOON YANG KIM SHIN & YU
- Sean C. Hayes
AHNSE LAW OFFICES
- Baek Huh
HWANG MOK PARK P.C., MEMBER OF LEX MUNDI
- C.W. Hyun
KIM & CHANG
- James I.S. Jeon
SOJONG PARTNERS
- Young-Cheol Jeong
YONSEI UNIVERSITY
- Kim Jung In
KOREA CREDIT BUREAU
- Gee-Hong Kim
HORIZON LAW GROUP
- Jung-In Kim
KOREA CREDIT BUREAU
- Yong-Deog Kim
KOREA CREDIT BUREAU
- Kyu-Dong Kim
SAMIL
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- S.E. Stephan Kim
SOJONG PARTNERS
- Wonhyung Kim
YOON YANG KIM SHIN & YU
KOREA INFORMATION SERVICE
- Jung Myung Lee
HWANG MOK PARK P.C., MEMBER OF LEX MUNDI
- Hye Jeong Lee
AHNSE LAW OFFICES
- Sung Whan Lee
AHNSE LAW OFFICES
- Kwon Lee
KIM & CHANG
- Kyu Wha Lee
LEE & KO
- Jada Soyun Lee
ORRICK, HERRINGTON & SUTCLIFFE LLP
- Sun-Kyoo Lee
SAMIL
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- June Ha Lim
HWANG MOK PARK P.C., MEMBER OF LEX MUNDI
- Patrick J. Monaghan
KIM & CHANG
- Sung-Ho Moon
HORIZON LAW GROUP
- Ho Joon Moon
LEE & KO
- Je-Sik Myoung
KOREA CREDIT BUREAU
- Byung-Hun Nam
NAM'SUN INDUSTRIES CO.
PANALPINA LAF LTD.
- Sang Il Park
HWANG MOK PARK P.C., MEMBER OF LEX MUNDI
- J.T. Park
KIM & CHANG
- Jung-Taek Park
KIM & CHANG
- Jeong Seo
KIM & CHANG
- Dong-Suk Wang
KOREA CREDIT BUREAU
- Kim Ji Woong
KOREA CREDIT BUREAU
- Je-Yeon Yu
KIM & CHANG
- COSTA RICA**
- BUFETE FACIO & CAÑAS, MEMBER OF IUS LABORIS & LEX MUNDI
- Alejandro Antillon
PACHECO COTO
- Carlos Barrantes
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Alejandro Bettoni Traube
DONINELLI & DONINELLI - ASESORES JURÍDICOS ASOCIADOS
- Caroline Bono
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Eduardo Calderón-Odio
BLP ABOGADOS
- Gastón Certad
BATALLA & ASOCIADOS
- Silvia Chacon
ALFREDO FOURNIER & ASOCIADOS
- María Fernanda Chavarría B
CORDERO & CORDERO ABOGADOS
- Daniel Chaves
CINDE
- Ricardo Cordero B.
CORDERO & CORDERO ABOGADOS
- Daniel De la Garza
JD CANO
- Melania Dittel
ARIAS & MUÑOZ
- Anamari Echeverría
PARQUE EMPRESARIAL FORUM
- Alejandro Fernández de Castro
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Octavio Fournier
ALFREDO FOURNIER & ASOCIADOS
- Neftali Garro
BLP ABOGADOS
- Andrés Gómez
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Andrea González-Rojas
BLP ABOGADOS
- Jorge Guzmán
LEX COUNSEL
- María del Mar Herrera
BLP ABOGADOS
- Randall Zamora Hidalgo
COSTA RICA ABC
- Roberto Leiva
FACIO & CAÑAS, MEMBER OF LEX MUNDI
- Vicente Lines
ARIAS & MUÑOZ
- Andrés López
BLP ABOGADOS
- Ivannia Méndez Rodríguez
OLLER ABOGADOS
- Jorge Montenegro
SCGMT ARQUITECTURA Y DISEÑO
- Eduardo Montoya Solano
SUPERINTENDENCIA GENERAL DE ENTIDADES FINANCIERAS
- Cecilia Naranjo
LEX COUNSEL
- Pedro Oller
OLLER ABOGADOS
- Ramón Ortega
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Marianne Pál - Hegedüs
AGUILAR CASTILLO LOVE
- Andrea Paniagua
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Felix Pecou Johnson
JAPDEVA CARIBBEAN PORT AUTHORITY
- Laura Perez
CINDE
- Julio Pinedo
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Monica Romero
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Miguel Ruiz Herrera
LEX COUNSEL
- Andrea Saenz
AGUILAR CASTILLO LOVE
- Mauricio Salas
BLP ABOGADOS
- Jose Luis Salinas
SCGMT ARQUITECTURA Y DISEÑO
- Walter Anderson Salomons
JAPDEVA CARIBBEAN PORT AUTHORITY
- Ana Victoria Sandoval
JD CANO
- Juan Tejada
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Natalia Van der Laat
BLP ABOGADOS
- Marianela Vargas
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Sebastián Wong
JD CANO
- Rodrigo Zapata
LEX COUNSEL
- Jafet Zúñiga Salas
SUPERINTENDENCIA GENERAL DE ENTIDADES FINANCIERAS
- CÔTE D'IVOIRE**
- ANY RAY & PARTNERS
- César Asman
CABINET N'GOAN, ASMAN & ASSOCIÉS
- Joachim Bile-Aka
BNETD
- Jonathan Darboux
BCEAO
- Fatimatou Zahra Diop
BCEAO
- Dorothee K. Dreesen
ÉTUDE MAÎTRE DREESEN
- Bertrand Fleury
SDV - SAGA CI
- Jean Claude Gnamien
FIDAFRICA / PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Hermann Ngango
FIDAFRICA / PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Seyanne Grogá
CABINET JEAN-FRANÇOIS CHAUVEAU
- Guillaume Koffi
CONSEIL NATIONAL DE L'ORDRE DES ARCHITECTES
- Herman Kouao
- Evelyne M' Bassidgé
FIDAFRICA / PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Adeline Messou
FIDAFRICA / PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Georges N'Goan
CABINET N'GOAN, ASMAN & ASSOCIÉS
- Patricia Nguessan
CABINET JEAN-FRANÇOIS CHAUVEAU
- Jacques Otro
CONSEIL NATIONAL DE L'ORDRE DES ARCHITECTES
- Athanase Raux
CABINET RAUX, AMIEN & ASSOCIÉS
- Serge Roux
ÉTUDE MAÎTRE ROUX
- Dominique Taty
FIDAFRICA / PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Fousséni Traoré
FIDAFRICA / PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Nadia Vanie
CABINET N'GOAN, ASMAN & ASSOCIÉS
- Abbé Yao
SCPA DOGUÉ-ABBÉ YAO & ASSOCIÉS
- CROATIE**
- Boris Andrejas
BABIC & PARTNERS
- Ivo Bijelić
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Natko Bilić
STUDIO 3LHD
- Andrej Bolfeč
LEKO & PARTNERS
- Marko Borsky
DIVJAK, TOPIC & BAHTJAREVIC
- Marijana Božić
DTB
- Belinda Čačić
ČAČIĆ & PARTNERS
- Jasmina Crnalić
CMS ZAGREB
- Stefanija Čukman
JURIC LAW OFFICES
- Martina Čulap
LEKO & PARTNERS
- Gordana Delić
TRANSADRIA

- Saša Divjak
DIVJAK, TOPIC &
BAHTIJAREVIC
- Amela Dizdarević
SIHTAR ATTORNEYS AT LAW
- Ivana Dominković
CMS ZAGREB
- Ivan Dušić
VUKMIR LAW OFFICE
- Hrvoje Filipović
LAW OFFICES NOGOLICA
- Tamiko Rochelle Franklin
LEGAL CONSULTANT
- Bojan Fras
ZURIC & PARTNERS
- Ivan Gjugjan
POROBIJA & POROBIJA LAW
FIRM
- Kresimir Golubić
- Lidija Hanžek
HROK
- HEP DISTRIBUTION SYSTEM
OPERATOR LTD.
- Anita Heršak Klobučarević
POROBIJA & POROBIJA LAW
FIRM
- Jana Hitrec
ČAČIĆ & PARTNERS
- Branimir Iveković
IVEKOVIĆ & VIDAN
- Irina Jelčić
HANŽEKOVIĆ, RADAKOVIĆ &
PARTNERS, MEMBER OF LEX
MUNDI
- Marijana Jelić
LAW OFFICE JELIC
- Sanja Jurković
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Mirna Kette
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Margita Kiš-Kapetanović
POROBIJA & POROBIJA LAW
FIRM
- Miroslav Leko
LEKO & PARTNERS
- Krešimir Ljubić
LEKO & PARTNERS
- Marko Lovrić
DIVJAK, TOPIC &
BAHTIJAREVIC
- Mirosljub Mačević
MAČEŠIĆ & PARTNERS,
ODVJETNICKO DRUSTVO
- Josip Marohnić
DIVJAK, TOPIC &
BAHTIJAREVIC
- Tin Matic
TIN MATIĆ LAW OFFICE
- Andrej Matijevich
MATIJEVICH LAW OFFICE
- Iain McGuire
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Martina Mladina Kavurić
MAMIĆ REBERSKI & PARTNERS
- Ivana Mucić
CMS ZAGREB
- Ljiljana Nogolica
GEOLEGES D. O. O.
- Zvonko Nogolica
LAW OFFICES NOGOLICA
- Marija Petrović
DIVJAK, TOPIC &
BAHTIJAREVIC
- Sanja Porobija
POROBIJA & POROBIJA LAW
FIRM
- Tihana Posavec
DIVJAK, TOPIC &
BAHTIJAREVIC
- Marko Praljak
DIVJAK, TOPIC &
BAHTIJAREVIC
- Ronald Pusić
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Gordan Rotkvić
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Djuro Sessa
COUNTY COURT IN ZAGREB
- Ana Sihtar
SIHTAR ATTORNEYS AT LAW
- Manuela Spoljarić
LEKO & PARTNERS
- Mario Stefanić
TRANSADRIA
- Goran Šverko
LAW OFFICES NOGOLICA
- Luka Tadić-Čolić
BABIĆ & PARTNERS
- Zoran Tasić
CMS ZAGREB
- Iva Tokić
POROBIJA & POROBIJA LAW
FIRM
- Hrvoje Vidan
IVEKOVIĆ AND VIDAN
- Arn Willems
CB RICHARD ELLIS D.O.O.
- DANEMARK**
- Elsebeth Aaes-Jørgensen
NORRBOM VINDING, MEMBER
OF IUS LABORIS
- Christine Lægteskov Aon
KROMANN REUMERT, MEMBER
OF LEX MUNDI
- Peter Bang
- Steffen Bang-Olsen
KROMANN REUMERT, MEMBER
OF LEX MUNDI
- Thomas Bech Olsen
PANALPINA WORLD
TRANSPORT LTD
- Christel Berning
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Jonas Bøgelund
GORRISSSEN FEDERSPIEL
KIERKEGAARD
- Ole Borch
BECH-BRUUN LAW FIRM
- Thomas Booker
ACCURA
ADVOKATAKTIESELSKAB
- Christian Bredtoft Guldmann
KROMANN REUMERT, MEMBER
OF LEX MUNDI
- Mogens Ebeling
JONAS BRUUN
- Eivind Einersen
PHILIP & PARTNERE
- Henrik Faust Pedersen
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Lars Fogh
ACCURA
ADVOKATAKTIESELSKAB
- Alice Folker
GORRISSSEN FEDERSPIEL
KIERKEGAARD
- Arne Gehring
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Jens Hjørtsof
PHILIP & PARTNERE
- Heidi Hoelgaard
EXPERIAN NORTHERN EUROPE
- Jens Steen Jensen
KROMANN REUMERT, MEMBER
OF LEX MUNDI
- Jeppe Jørgensen
BECH-BRUUN LAW FIRM
- Ann Kell
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Aage Krogh
MAGNUSSON
- Christine Larsen
- Susanne Schjølén Larsen
KROMANN REUMERT, MEMBER
OF LEX MUNDI
- Lars Lindencrone
BECH-BRUUN LAW FIRM
- Andreas Nielsen
JONAS BRUUN
- Tim Nielsen
KROMANN REUMERT, MEMBER
OF LEX MUNDI
- Betri Pihl Schulze
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Soren Plomgaard
JONAS BRUUN
- Louise Krarup Simonsen
KROMANN REUMERT, MEMBER
OF LEX MUNDI
- Niels Bang Sørensen
GORRISSSEN FEDERSPIEL
KIERKEGAARD
- Jesper Trommer Volf
ACCURA
ADVOKATAKTIESELSKAB
- Knud Villemoes Hansen
NATIONAL SURVEY AND
CADASTRE - DENMARK/KORT
& MATRIKELSTYRELSEN
- Anders Worsøe
MAGNUSSON
- DJIBOUTI**
- Rahma Abdi Abdillahi
BANQUE CENTRALE
- Wabat Daoud
AVOCAT À LA COUR
- Bruno Détoyat
- Ibrahim Hamadou Hassan
- Ibrahim Mohamed Omar
CABINET CECA
- Oubah Mohamed Omar
SOCIÉTÉ MARITIME L. SAVON
& RIES
- Aicha Youssouf
CABINET CECA
- DOMINIQUE**
- Eddie Beaupierre
ELEMENT AGENCIES
- Alix Boyd-Knights
- Kathy Buffong
ATTORNEY GENERAL'S
CHAMBERS
- Gerald D. Burton
GERALD D. BURTON'S
CHAMBERS
- DEVELOPMENT AND PLANNING
DIVISION
- Gina Dyer
DYER & DYER
- Marvlyn Estrado
KPB CHARTERED
ACCOUNTANTS
- Kerry George
C I S ENTERPRISES LTD.
- F. Adler Hamlet
REALCO COMPANY LIMITED
- Foued Issa
ISSA TRADING LTD.
- Alick C. Lawrence
LAWRENCE ALICK C.
CHAMBERS
- Severin McKenzie
MCKENZIE ARCHITECTURAL &
CONSTRUCTION SERVICES INC.
- Richard Peterkin
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Joan K.R. Prevost
PREVOST & ROBERTS
- J. Gildon Richards
J. GILDON RICHARDS
CHAMBERS
- Mark Riddle
DOMLEC
- Eugene G. Royer
EUGENE G. ROYER CHARTERED
ARCHITECT
- Linda Singletary
C I S ENTERPRISES LTD.
- Jason Timothy
DOMLEC
- Ossie Walsh
SUPREME COURT/ REGISTRY
- Reginald Winston
SUPREME COURT/ REGISTRY
- ÉGYPTE**
- Abdel Aal Aly
AFIFI WORLD TRANSPORT
- Naguib Abadir
NACITA CORPORATION
- Walid Abbas
ADVANCED GROUP
- Girgis Abd El-Shahid
SARWAT A. SHAHID LAW FIRM
- Sara Abdel Gabbar
TROWERS & HAMLINS
- Ahmed Abdel Warith
AAW CONSULTING ENGINEERS
- Ramez Mounir Abdel-Nour
KARIM ADEL LAW OFFICE
- Mohamed Abo -Shady
MODERN AGRICULTURAL EST.
- Ahmed About Ali
HASSOUNA & ABOU ALI
- Gamal About Ali
HASSOUNA & ABOU ALI
- Nermine Abulata
MINISTRY OF TRADE &
INDUSTRY
- Ghada Adel
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Hazem Ahmed
HASSOUNA & ABOU ALI
- Mahmoud Ahmed Bassiem
- Ashraf El Al Arabi
MINISTRY OF FINANCE
- Abd El Wahab Aly Ibrahim
ABD EL WAHAB SONS
- Tim Armsby
TROWERS & HAMLINS
- Amr Mohamed Mahmoud
Atta
KARIM ADEL LAW OFFICE
- Adel Awadalla
S.S.I.B.
- Ziad Bahaa El Dian
GENERAL AUTHORITY FOR
INVESTMENT AND FREE ZONES
- Louis Bishara
BTM
- Ibrahim Hassan Dakr
KARIM ADEL LAW OFFICE
- Hussein Mahmoud Gaafar El
Gebaly
MINISTRY OF HOUSING,
UTILITIES, AND URBAN
DEVELOPMENT
- Mohamed EL Gindy
WAAD TRADE &
DEVELOPMENT CO.
- Mohamed El Homosany
MINISTRY OF JUSTICE
- Mohamed Refaat El Houshy
THE EGYPTIAN CREDIT
BUREAU "T-SCORE"
- Amr El Monayer
MINISTRY OF FINANCE
- Hasan El Shahy
NADOURY NAHAS LAW OFFICES
- Karim Elhelaly
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Ashraf Elibrachy
IBRACHY LAW FIRM
- Mohamed El-Labboudy
NADOURY & NAHAS LAW
OFFICES
- Hassan Fahmy
MINISTRY OF INVESTMENT
- Heba Foaad
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Ashraf Gamal El-Din
EGYPTIAN INSTITUTE OF
DIRECTORS
- Yaser Gamaluddin Hamam
THE EGYPTIAN LAW FIRM
- Ahmed Gawish
MINISTRY OF TRANSPORT
- Hend Abdel Ghany
MENA ASSOCIATES,
MEMBER OF AMERELLER
RECHTSANWÄLTE
- Karim Adel Kamel Ghobrial
KARIM ADEL LAW OFFICE
- Zeinab Saïed Gohar
CENTRAL BANK
- Rimon Hakim
SARWAT GROUP FOR EXPORT
AND IMPORT

MEDAC-9 : Copie du rapport intitulé « Doing Business » de 2009 rédigé par les services du Groupe de la Banque mondiale

164 DOING BUSINESS 2009

- Emad Hassan
MINISTRY OF STATE
FOR ADMINISTRATIVE
DEVELOPMENT
- Omneia Helmy
THE EGYPTIAN CENTER FOR
ECONOMIC STUDIES
- Lobna Mohamed Hilal
CENTRAL BANK
- Mamdoh Farghli Kassem
THE EGYPTIAN LAW FIRM
- Sherif Mansour
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Nouran Mohamed
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Mohamed Mohamed
PRIVATE PRACTICE
- Mostafa Mostafa
AL KAMEL LAW OFFICE
- Ashraf Nadoury
NADOURY & NAHAS LAW
OFFICES
- Mariama Sabet
- Mohamed Serry
SERRY LAW OFFICE
- Wael Shaker
ISLAND GROUP
- Safwat Sobhy
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- SOUTH CAIRO ELECTRICITY
DISTRIBUTION COMPANY
- Cath Welch
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Eman Zakaria
MINISTRY OF MANPOWER &
MIGRATION
- Mona Zobia
MINISTRY OF INVESTMENT
- EL SALVADOR**
- Carlos Roberto Alfaro
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Ana Margoth Arévalo
SUPERINTENDENCIA DEL
SISTEMA FINANCIERO
- Francisco Armando Arias
Rivera
ARIAS & MUÑOZ
- Irene Arrieta de Díaz Nuila
ARRIETA BUSTAMANTE
- Francisco José Barrientos
AGUILAR CASTILLO LOVE
- Caroline Bono
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Diana Castro
LEXINCORP
- Ricardo Cevallos
CONSORTIUM CENTRO
AMÉRICA ABOGADOS
- Walter Chávez Velasco
GOLD SERVICE / MSI
- David Claros
GARCÍA & BODÁN
- Geraldo Cruz
GARCÍA & BODÁN
- Karla de Martínez
ARRIETA BUSTAMANTE
- Mayra de Morán
PRESIDENTIAL PROGRAM
"EL SALVADOR EFICIENTE"
- Maria Marta Delgado
ARIAS & MUÑOZ
- Alejandro Fernández de
Castro
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Roberta Gallardo de
Cromeyer
ARIAS & MUÑOZ
- Ernesto Hempe
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Carlos Henriquez
GOLD SERVICE / MSI
- Juan Carlos Herrera
ARIAS & MUÑOZ
- Thelma Dinora Lizama de
Osorio
SUPERINTENDENCIA DEL
SISTEMA FINANCIERO
- Karla Martínez
ARRIETA BUSTAMANTE
- Daniel Martínez
GARCÍA & BODÁN
- Luis Medina
RUSCONI, VALDEZ, MEDINA &
ASOCIADOS
- Astrud María Meléndez
ASOCIACIÓN PROTECTORA DE
CRÉDITOS DE EL SALVADOR
(PROCREDITO)
- José Walter Meléndez
CUSTOMS
- Mauricio Melhado
GOLD SERVICE / MSI
- Camilo Mena
GOLD SERVICE / MSI
- Antonio R. Mendez Lloret
ROMERO PINEDA &
ASOCIADOS, MEMBER OF LEX
MUNDI AND TERRA LEX
- Miriam Eleana Mixco Reyna
GOLD SERVICE / MSI
- Jocelyn Mónico
AGUILAR CASTILLO LOVE
- Ramón Ortega
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Andrea Paniagua
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Carlos Pastrana
- Julio Pinedo
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Francisco Eduardo Portillo
CEPA
- Ana Patricia Portillo Reyes
GUANDIQUE SEGOVIA
QUINTANILLA
- Flor de María Rodríguez
ARIAS & MUÑOZ
- Kelly Romero
RUSCONI, VALDEZ, MEDINA &
ASOCIADOS
- Adonay Rosales
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Oscar Samour
CONSORTIUM CENTRO
AMÉRICA ABOGADOS
- Juan Tejada
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Manuel Telles Suvillaga
LEXINCORP
- Mauricio Antonio Urrutia
SUPERINTENDENCIA DEL
SISTEMA FINANCIERO
- Julio Valdés
ARIAS & MUÑOZ
- Juan Vásquez
GOLD SERVICE / MSI
- ÉMIRATS ARABES
UNIS**
- ALLEN & OVERY LLP
- Taleb Abdel Karim Jafar
DUBAI MUNICIPALITY
- Daoud Abdel Rahman
Al-Hajri
DUBAI MUNICIPALITY
- Mohamed Ahmed Saleh
DUBAI MUNICIPALITY
- Mahmood Al Bastaki
DUBAI TRADE
- Rasha Al Saeed
BAKER BOTTS LLP
- Saeed Al-Hamiz
CENTRAL BANK
- Ashraf Ali
GOLDEN BUILDING MATERIALS
TRADING
- Saaran Alshammari
JUBAIL PEARL
- Khaled Amin
SHALAKANY LAW OFFICE,
MEMBER OF LEX MUNDI
- Ali Awais
BAKER BOTTS LLP
- Jennifer Bibbings
TROWERS & HAMLINS
- Salmeen Dahi Bin Salmeen
DUBAI MUNICIPALITY
- Lisa Dale
AL TAMIMI & CO.
- Precilla D'Souza
AL TAMIMI & CO.
- Sydene Helwick
AL TAMIMI & CO.
- Zaid Kambawi
EMCREDIT
- Manijeh Khan
SHALAKANY LAW OFFICE,
MEMBER OF LEX MUNDI
- Suneer Kumar
AL SUWAIIDI & CO.
- Ravi Kumar
DUBAI TRADE
- John Kunjappan
MAERSK LINE
- Mohamed Mahmood
Mashroom
DUBAI MUNICIPALITY
- Khulood Obaid
- Yasser Omar
SHALAKANY LAW OFFICE,
MEMBER OF LEX MUNDI
- Iqbal Pedhiwala
SLK BRIDGE TRADING EST
- Henrik Petersen
MAERSK KANOO LLC
- Dean Rolfe
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Luke Sajan
DAMCO
- Munir Suboh
ABU-GHAZALEH LEGAL
- Neil Taylor
- Marief Yard
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Natasha Zahid
BAKER BOTTS LLP
- ÉQUATEUR**
- Pablo Aguirre
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Christof Baer
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Hernán Batallas-Gómez
FALCONI PUIG ABOGADOS
- Xavier Bravo Ruales
SUPERINTENDENCIA DE
BANCOS Y SEGUROS
- Diego Cabezas-Klaere
ORTEGA MOREIRA & ORTEGA
TRUJILLO
- Silvana Coka G.
GEOTRANSPORT S.A.
- Fernando Coral
PANALPINA
- Lucía Cordero Ledergerber
FALCONI PUIG ABOGADOS
- Fernando Del Pozo Contreras
GALLEGOS, VALAREZO &
NEIRA
- Gonzalo Diez P.
GONZALO DIEZ
- Miguel Falconi-Puig
FALCONI PUIG ABOGADOS
- Jorge Eduardo Fernández
Perdomo
ACREDITA BURÓ DE
INFORMACIÓN CREDITICIA S.A
- Juan Carlos Gallegos Happle
GALLEGOS, VALAREZO &
NEIRA
- Leopoldo González R.
PAZ HOROWITZ
- Francisco Grijalva M.
IUS & LAW
- Iván A. Intriago
IUS & LAW
- Maggio Irigoyen V.
API
- Vanessa Izquierdo D.
BUSTAMANTE & BUSTAMANTE
- Alvaro Jarrín
SUPERINTENDENCIA DE
BANCOS Y SEGUROS
- Juan Manuel Marchán
PÉREZ, BUSTAMANTE Y PONCE,
MEMBER OF LEX MUNDI
- Christian Morales
PANALPINA
- Francisco Javier Naranjo
Grijalva
PAZ HOROWITZ
- Priscilla Ortega
ARIZAGA & Co. ABOGADOS
- Pablo Padilla Muirragui
ECUADOR CARGO SYSTEM
- Jorge Paz Durini
PAZ HOROWITZ
- Bruno Pineda-Cordero
PÉREZ, BUSTAMANTE Y PONCE,
MEMBER OF LEX MUNDI
- Xavier Amador Pino
ESTUDIO JURIDICO AMADOR
- Daniel Pino Arroba
CORONEL Y PÉREZ
- Jorge Pizarro Páez
BUSTAMANTE & BUSTAMANTE
- Patricia Ponce Arteta
BUSTAMANTE & BUSTAMANTE
- Sandra Reed
PÉREZ, BUSTAMANTE Y PONCE,
MEMBER OF LEX MUNDI
- Gustavo Romero
ROMERO ARTETA PONCE
- Myriam Dolores Rosales
Garcés
SUPERINTENDENCIA DE
BANCOS Y SEGUROS
- Veronica Sofía Ruales Díaz
BUSTAMANTE & BUSTAMANTE
- Montserrat Sánchez
CORONEL Y PÉREZ
- Pablo F. Sarzoza J.
API ECUADOR
- SUPERINTENDENCIA DE
COMPAÑIAS
- César Vélaz Calderón
COVELCAL
- ÉRYTHRÉE**
- Rahel Abera
BERHANE GILA-MICHAEL
LAW FIRM
- Berhane Gila-Michael
BERHANE GILA-MICHAEL
LAW FIRM
- Senai W. Andemariam
UNIVERSITY OF ASMARA
- Kebreab Habte Michael
MICHAEL JOSEPH
ERNST & YOUNG
- Tekeste Mesghenna
MTD ENTERPRISES PLC
- ESPAGNE**
- ALLEN & OVERY LLP
- Ana Armijo
ASHURST
- Cristina Ayo Ferrándiz
URLA & MENÉNDEZ, MEMBER
OF LEX MUNDI
- Arancha Badillo
GARRIGUES
- Vicente Bootello
GARRIGUES
- Agustín Bou
JAUSAS
- James Bryant
ORRICK, HERRINGTON &
SUTCLIFF
- Cristina Calvo
ASHURST
- Ariadna Cambroneró Ginés
URLA & MENÉNDEZ, MEMBER
OF LEX MUNDI
- Francisco Conde Viñuelas
CUATRECASAS
- Jaume Cornudella Marqués
LANDWELL, ABOGADOS Y
ASESORES FISCALES
- Miguel Cruz
LANDWELL, ABOGADOS Y
ASESORES FISCALES

- Fernando de la Puente Alfaro
COLEGIO DE REGISTRADORES
DE LA PROPIEDAD Y
MERCANTILES DE ESPAÑA
- Agustín Del Río Galeote
GÓMEZ-ACEBO & POMBO
ABOGADOS
- Iván Delgado González
PÉREZ - LLORCA
- Miguel Díez de los Ríos
BAKER & MCKENZIE
- Rossanna D'Onza
BAKER & MCKENZIE
- Ronald Ferlazzo
ORRICK, HERRINGTON &
SUTCLIFFE LLP
- Antonio Fernández
GARRIGUES
- Juan Carlos Fernández
Fernández-Avilés
SAGARDOY ABOGADOS
- Alicia Gamez
ORRICK, HERRINGTON &
SUTCLIFFE LLP
- Valentín García González
CUATRECASAS
- Borja García-Alamán
GARRIGUES
- Ana Gómez
MONERO MEYER MARINEL-
LO ABOGADOS
- Juan Ignacio Gomeza Villa
NOTARIO DE BILBAO
- Igor Kokorev
PÉREZ - LLORCA
- Alfonso Maíllo del Valle
SÁNCHEZ PINTADO, NÚÑEZ &
ASOCIADOS
- Daniel Marín
GÓMEZ-ACEBO & POMBO
ABOGADOS
- Jorge Martín - Fernández
CLIFFORD CHANCE
- José Manuel Mateo
GARRIGUES
- Andrés Monereo Velasco
MONERO, MEYER &
MARINEL-LO
- Nicolás Nogueroles Peiró
COLEGIO DE REGISTRADORES
DE LA PROPIEDAD Y
MERCANTILES DE ESPAÑA
- Alberto Núñez-Lagos
Burguera
URÍA & MENÉNDEZ, MEMBER
OF LEX MUNDI
- Jose Palacios
GARRIGUES
- Juan Manuel Pardiñas Aranda
EQUIPAX IBERICA
- Daniel Parejo Ballesteros
GARRIGUES ABOGADOS Y
ASESORES TRIBUTARIOS
- Pedro Pérez-Llorca Zamora
PÉREZ - LLORCA
- Juan Ramon-Ramos
LANDWELL, ABOGADOS Y
ASESORES FISCALES
- Enrique Rodríguez
ALITUS S.A.
- Iñigo Sagardoy
SAGARDOY ABOGADOS,
MEMBER OF IUS LABORIS
- Pilar Salinas Rincón
SÁNCHEZ PINTADO, NÚÑEZ &
ASOCIADOS
- Pablo Santos
GÓMEZ-ACEBO & POMBO
ABOGADOS
- Sönke Schlaich
MONERO, MEYER &
MARINEL-LO
- Rafael Sebastián
URÍA & MENÉNDEZ, MEMBER
OF LEX MUNDI
- Lindsay Simmons
ORRICK, HERRINGTON &
SUTCLIFFE LLP
- Javier Simón
BAKER & MCKENZIE
- Cristina Soler
GÓMEZ-ACEBO & POMBO
ABOGADOS
- Gabriel Solís
GARRIGUES
- Juan Soravilla
MONERO MEYER MARINEL-
LO ABOGADOS
- Raimon Tagliavini
URÍA & MENÉNDEZ, MEMBER
OF LEX MUNDI
- Francisco Téllez
GARRIGUES ABOGADOS Y
ASESORES TRIBUTARIOS
- Adrián Thery
GARRIGUES
- Alejandro Valls
BAKER & MCKENZIE
- Juan Verdugo
GARRIGUES
- Fernando Vives
GARRIGUES ABOGADOS Y
ASESORES TRIBUTARIOS
- ESTONIE**
- Anne Adamson
SORAINEN LAW OFFICES
- Angela Agur
MAQS LAW FIRM
- Mike Ahern
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Katrin Altmets
SORAINEN LAW OFFICES
- Jane Eespõld
SORAINEN LAW OFFICES
- Silja Elumirm
GLIKMAN & PARTNERS
- Diana Freivald
MINISTRY OF JUSTICE
- Cameron Greaves
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Pirkko-Liis Harkmaa
LEPIK & LUHAÄÄR LAWIN
- Triinu Hiob
LEPIK & LUHAÄÄR LAWIN
- Andres Juss
ESTONIAN LAND BOARD
- Aidi Kallavus
KPMG AS
- Gerli Kilusk
LEPIK & LUHAÄÄR LAWIN
- Risto Koovitt
CORVUS GRUPP TRANSPORT
- Ermo Kosk
LEPIK & LUHAÄÄR LAWIN
- Tanja Kriisa
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Mikk Läänemets
LAW OFFICE TARK & Co.
- Liina Lins
LEPIK & LUHAÄÄR LAWIN
- Karin Madisson
SORAINEN LAW OFFICES
- Olger Marjak
LAW OFFICE TARK & Co.
- Marko Mehilane
LEPIK & LUHAÄÄR LAWIN
- Veiko Meos
KREDIDINPO A.S.
- Jaanus Mody
LUGA MODY HÄÄL BORENIUS
- Margus Mugu
LUGA MODY HÄÄL BORENIUS
- Kaspar Noor
MAQS LAW FIRM
- Arne Ots
RAIDL & PARTNERS
- Kirsti Pent
LAW OFFICE TARK & Co.
- Daniel Polawski
PAUL VARUL
- Kristiina Puuste
KPMG AS
- Ants Ratas
CF & S AS
- Heidi Rätsep
CENTRE OF REGISTERS AND
INFORMATION SYSTEM
- Martin Simovart
LEPIK & LUHAÄÄR LAWIN
- Monika Tamn
LEPIK & LUHAÄÄR LAWIN
- Marjaa Teder
LUGA MODY HÄÄL BORENIUS
- Tanel Tikan
LEPIK & LUHAÄÄR LAWIN
- Villi Tõntson
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Veiko Toomere
MAQS LAW FIRM
- Karolina Ullman
MAQS LAW FIRM
- Neve Uudelt
RAIDL & PARTNERS
- Toomas Vaher
RAIDL & PARTNERS
- Paul Varul
PAUL VARUL
- Urmas Veinberg
MAQS LAW FIRM
- Andres Vinkel
HANSA LAW OFFICES
- Vesse Vöhma
- Joel Zernask
KPMG AS
- ÉTATS-UNIS**
- Stephen Anderson
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Birute Awasthi
COMPETENT AMERINDE
CONSOLIDATED
- Asheet Awasthi
FORTUNE LAW GROUP
- Luke A. Barefoot
CLEARY GOTTLIEB STEEN &
HAMILTON LLP
- Donald Bernstein
- Walter Bobadilla
AGOUTI CONSTRUCTION
CONSULTING, LLC.
- Agne Ceskeviciute
FORTUNE LAW GROUP
- Victor Chiu
CLEARY GOTTLIEB STEEN &
HAMILTON LLP
- Richard Conza
CLEARY GOTTLIEB STEEN &
HAMILTON LLP
- Jean Pierre de Nes
BOLLORE - SDV
- Joshua L. Ditelberg
SEYFARTH SHAW LLP
- Lindsay Dunn
- Craig Eisele
TRANS-AFRICAN
DEVELOPMENT STRATEGIES,
L.L.C.
- Julija Gecaite
COMPETENT AMERINDE
CONSOLIDATED
- Benjamin E. Gehrt
SEYFARTH SHAW LLP
- Lindsee P. Granfield
CLEARY GOTTLIEB STEEN &
HAMILTON LLP
- Steven Horowitz
CLEARY GOTTLIEB STEEN &
HAMILTON LLP
- Monika Knyzelyte
FORTUNE LAW GROUP
- Arthur Kohn
CLEARY GOTTLIEB STEEN &
HAMILTON LLP
- Azniv Ksachikyan
ORRICK, HERRINGTON &
SUTCLIFFE LLP
- Fiana Kwasnik
CLEARY GOTTLIEB STEEN &
HAMILTON LLP
- Michael Lazerwitz
CLEARY GOTTLIEB STEEN &
HAMILTON LLP
- Bradford L. Livingston
SEYFARTH SHAW LLP
- Colin Lloyd
CLEARY GOTTLIEB STEEN &
HAMILTON LLP
- Paul Marquardt
CLEARY GOTTLIEB STEEN &
HAMILTON LLP
- Karen Monroe
SILLER WILK LLP
- Robert Morris
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Kelly J. Murray
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Phillippe A. Naudin
SDV
- Samuel Nolen
RICHARDS, LAYTON & FINGER,
P.A., MEMBER OF LEX MUNDI
- Sean O'Neal
CLEARY GOTTLIEB STEEN &
HAMILTON LLP
- Jeffrey Penn
CLEARY GOTTLIEB STEEN &
HAMILTON LLP
- Maria Priezheva
ORRICK HERRINGTON &
SUTCLIFFE LLP
- Stephen Raslavich
UNITED STATES BANKRUPTCY
COURT
- Sandra Rocks
CLEARY GOTTLIEB STEEN &
HAMILTON LLP
- Olga Sirodova
ORRICK HERRINGTON &
SUTCLIFFE LLP
- Catharine Slack
- David Snyder
SNYDER & SNYDER, LLP
- My Chi To
DEBEVOISE & PLIMPTON LLP
- Frederick Turner
SNYDER & SNYDER, LLP
- Mikhail Usubyann
ORRICK, HERRINGTON &
SUTCLIFFE LLP
- Penny Vaughn
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Karen Wagner
- ÉTHIOPIE**
- Nethanet Alemu
- Daniel Alemu
ATTORNEY-AT-LAW
- Ato Wondimeneh Asrat
NATIONAL BANK
- Bekure Assefa
BEKURE ASSEFA LAW OFFICE
- Yonas Kidane Demiyesus
DASHEN BANK S.C.
- Shimelise Eshete
MIDROC CONSTRUCTION PLC
- Teshome G.M. Bokan
TGMB LAW OFFICE
- Nega Getahun
CITY ADMINISTRATION OF
ADDIS ABABA
- Berhane Ghebray
BERHANE GHEBRAY &
ASSOCIATES
- Yosef Kebede
DASHEN BANK S.C.
- Emebet Ketema
- Tadesse Kiro
TADESSE, GETACHEW & ABATE
LAW OFFICE
- Tadesse Lencho
ADDIS ABABA UNIVERSITY
- Molla Mengistu
ADDIS ABABA UNIVERSITY
- Fikremarkos Meiso
ADDIS ABABA UNIVERSITY
- Woldegabriel Naizghi
HST & Co.
- Getahun Nana
NATIONAL BANK
- Mehari Redae
ADDIS ABABA UNIVERSITY
- Abiot Seleshi
NATIONAL BANK
- Seyoum Yonhannes Tesfy
ADDIS ABABA UNIVERSITY

166 DOING BUSINESS 2009

- Mekbib Tsegaw
ATTORNEY-AT-LAW
Akililu Wolde Amanuel
Akililu Woldemariam
ETHIOPIAN INVESTMENT
AGENCY
- FÉDÉRATION
DE RUSSIE**
- Marat Agabalyan
HERBERT SMITH CIS LLP
Darya Angelo
LAW FIRM ALRUD
Ekaterina Avilova
PRICEWATERHOUSECOOPERS
LEGAL SERVICES
Fedor Bogatyrev
LAW FIRM ALRUD
Alexia Borisov
ANDREAS NEOCLEOUS & Co.,
LEGAL CONSULTANTS
Julia Botozdna
BAKER & MCKENZIE
Maria Bykovskaya
GIDE LOYRETTE NOUËL,
MEMBER OF LEX MUNDI
ESPRO REAL ESTATE
Valery Getmanenko
BAKER & MCKENZIE
Maria Gorban
GIDE LOYRETTE NOUËL,
MEMBER OF LEX MUNDI
Evgeniy Gouk
PRICEWATERHOUSECOOPERS
CIS LAW OFFICES B.V.
Marlena Hurley
TRANSUNION CRIF DECISION
SOLUTION
Irina Im
PRICEWATERHOUSECOOPERS
Sergej Juzovitski
RAMBOLL
Maxim Kandyba
PRICEWATERHOUSECOOPERS
CIS LAW OFFICES B.V.
Ekaterina Kotova
PRICEWATERHOUSECOOPERS
CIS LAW OFFICES B.V.
Dmitry Kurochkin
HERBERT SMITH CIS LLP
Sergei L. Lazarev
RUSSIN & VECCHI, LLC.
Maxim Likholotov
MAGNUSSON
Dmitry Lyakhov
RUSSIN & VECCHI, LLC.
Anastasia Malashkevich
PRICEWATERHOUSECOOPERS
Irina Martakova
PRICEWATERHOUSECOOPERS
Vladimir Melnikov
HERBERT SMITH CIS LLP
Lyudmila Merzlikina
ALRUD LAW FIRM
Yuri Monastyrsky
MONASTYRSKY, ZYUBA,
STEPANOV & PARTNERS
OAO PIGMENT
Gennady Odarich
PRICEWATERHOUSECOOPERS
LEGAL SERVICES
- Tatiana Ponomareva
Igor Porokhin
MAGNUSSON
Maria Priezheva
ORRICK HERRINGTON &
SUTCLIFFE LLP
Roman Reshetyuk
PRICEWATERHOUSECOOPERS
LEGAL SERVICES
Evgeny Reyzman
BAKER & MCKENZIE
Konstantin Salichev
Andrey Shpak
PRICEWATERHOUSECOOPERS
Olga Sirodoeva
ORRICK HERRINGTON &
SUTCLIFFE LLP
Steven Snaith
PRICEWATERHOUSECOOPERS
Pavel Solovyev
MAGNUSSON
Irina Strizhakova
ANDREAS NEOCLEOUS & Co.,
LEGAL CONSULTANTS
Elena Subocheva
RUSSIN & VECCHI, LLC
Mikhail Usubyay
ORRICK, HERRINGTON &
SUTCLIFFE LLP
Andrey Zhdanov
BAKER & MCKENZIE
- FIDJI**
- David Aidney
WILLIAMS & GOSLING LTD.
Eddielin Almonte
PRICEWATERHOUSECOOPERS
John Apted
MUNRO LEYS NOTARIES
PUBLIC
Nehla Basawaiya
MUNRO LEYS NOTARIES
PUBLIC
William Wylie Clarke
HOWARDS LAWYERS
Jamnadas Dilip
JAMNADAS AND ASSOCIATES
Delores Elliott
DATABUREAU, BAYCORP
ADVANTAGE
Isirell Fa
THE FIJI LAW SOCIETY / FA
& COMPANY BARRISTERS &
SOLICITORS
Anthea S. Fong
CROMPTON SOLICITORS
Freddy Fonmoa
WILLIAMS & GOSLING LTD.
Jerome Kado
PRICEWATERHOUSECOOPERS
Sashi Lochan
TITLES OFFICE
Litiana Morris
HOWARDS LAWYERS
Richard Naidu
MUNRO LEYS NOTARIES
PUBLIC
Ramesh Prakash
MISHRA PRAKASH &
ASSOCIATES
Ramesh Prasad Lal
CARPENTERS SHIPPING
- Colin Radford
LHM, LARSEN HOLTOM
MAYBIN & COMPANY LIMITED,
ARCHITEC, ENGINEERS &
INTERIOR DESIGNERS
Abhi Ram
COMPANIES REGISTRAR
Ronel Ram
FEA (FIJI ELECTRICITY
AUTHORITY)
Ana Rasovo
HOWARDS LAWYERS
Jenny Seeto
PRICEWATERHOUSECOOPERS
Varun Shandil
MUNRO LEYS NOTARIES
PUBLIC
Shelvin Singh
PARSHOTAM & Co.
Narotam Solanki
PRICEWATERHOUSECOOPERS
Moto Solvalu
WILLIAMS & GOSLING LTD.
Mark Swamy
LHM, LARSEN HOLTOM
MAYBIN & COMPANY LIMITED,
ARCHITEC, ENGINEERS &
INTERIOR DESIGNERS
Jay Udit
HIGH COURT
Chirk Yam
PRICEWATERHOUSECOOPERS
Eddie Yuen
WILLIAMS & GOSLING LTD.
- FINLANDE**
- Sakari Aalto
ROSCHEER ATTORNEYS LTD.,
MEMBER OF IUS LABORIS &
LEX MUNDI
Ville Ahtola
CASTRÉN & SNELLMAN
ATTORNEYS LTD.
Manne Airaksinen
ROSCHEER ATTORNEYS LTD.,
MEMBER OF IUS LABORIS &
LEX MUNDI
Claudio Busi
CASTRÉN & SNELLMAN
ATTORNEYS LTD.
Mikko Eerola
WASELIUS & WIST
Tiina Hakri
ROSCHEER ATTORNEYS LTD.,
MEMBER OF IUS LABORIS &
LEX MUNDI
Johanna Haltia-Tapio
HANNES SNELLMAN,
ATTORNEYS-AT-LAW LTD.
Tuija Hartikainen
PRICEWATERHOUSECOOPERS
Olav Hermanson
ROSCHEER ATTORNEYS LTD.,
MEMBER OF IUS LABORIS &
LEX MUNDI
Jani Hovila
HANNES SNELLMAN,
ATTORNEYS-AT-LAW LTD.
Pekka Jaatinen
CASTRÉN & SNELLMAN
ATTORNEYS LTD.
Juuso Jokela
SUOMEN ASIAKASTIETO OY -
FINSKA
- Milla Kolkko-Lehtinen
PRICEWATERHOUSECOOPERS
Elina Kumpulainen
PRICEWATERHOUSECOOPERS
LEGAL SERVICES
Risto Löf
PRICEWATERHOUSECOOPERS
Tuomas Lukkarinen
NATIONAL LAND SURVEY
Lasse Luukkainen
CASTRÉN & SNELLMAN -
ATTORNEYS LTD.
Jyrki Mustonen
HEDMAN OSBORNE CLARKE
Eva Nordman-Rajaharju
ROSCHEER ATTORNEYS LTD.,
MEMBER OF IUS LABORIS &
LEX MUNDI
Ilona Paakkala
PRICEWATERHOUSECOOPERS
Mikko Peltoniemi
WASELIUS & WIST
Merja Raunio
PRICEWATERHOUSECOOPERS
Mikko Reinikainen
PRICEWATERHOUSECOOPERS
Tatu Simula
ROSCHEER ATTORNEYS LTD.,
MEMBER OF IUS LABORIS &
LEX MUNDI
Sini Soini
ROSCHEER ATTORNEYS LTD.,
MEMBER OF IUS LABORIS &
LEX MUNDI
Timo Tammelin
MEGA TREND NORDICA OY
Sanna Väinänen
PRICEWATERHOUSECOOPERS
Helena Viita
ROSCHEER ATTORNEYS LTD.,
MEMBER OF IUS LABORIS &
LEX MUNDI
Gunnar Westerlund
ROSCHEER ATTORNEYS LTD.,
MEMBER OF IUS LABORIS &
LEX MUNDI
Kai Wist
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- FRANCE**
- ALLEN & OVERY LLP
APL
Faiza Alleg
VAUGHAN AVOCATS
Christophe Asselineau
SIMMONS & SIMMONS
Bertrand Barrier
GIDE LOYRETTE NOUËL,
MEMBER OF LEX MUNDI
Christopher Baker
SKADDEN, ARPS, SLATE,
MEAGHER & FLOM LLP/
FAUVET LA GRAUDIÈRE &
ASSOCIÉS
Roger J. Benrubi
CLEARY GOTTLIEB STEEN &
HAMILTON LLP
Franck Buffand
LAMY LEXEL
Arnaud Chastel
Frédérique Chiffot Bourgeois
LAWYER AT THE BAR OF PARIS
- Francis Collins
LANDWELL & ASSOCIÉS -
PRICEWATERHOUSECOOPERS
LEGAL SERVICES
Luis Comas
PRICEWATERHOUSE COOPERS
LEGAL SERVICES
CONFÉDÉRATION
FRANÇAISE DU COMMERCE
INTERENTREPRISES (CGI)
Christian Courivaud
SCP COURIVAUD - MORANGE
- VOLNAC
Ann Creelman
VATTER & ASSOCIÉS
Isabelle Didier
VAUGHAN AVOCATS
ÉLECTRICITÉ DE FRANCE
Stephanie Ernould
Benoit Fauvelet
BANQUE DE FRANCE
Christine Fortune
Sylvie Ghesquiere
BANQUE DE FRANCE
Raymond Gianni
AFFINA LEGAL
Florence Grillier
CABINET TAJ
Sabrina Henocq
DELSOL & ASSOCIÉS
Cécile Jaouën
SIMMONS & SIMMONS
Marc Jobert
JOBERT & ASSOCIÉS
Renaud Jouffroy
Jennifer Jusvéal
LANDWELL & ASSOCIÉS
Daniel Arthur Laprés
CABINET D'AVOCATS
Benoît Le Bars
LANDWELL & ASSOCIÉS -
PRICEWATERHOUSECOOPERS
LEGAL SERVICES
Anne-Marie Moulin
BANQUE DE FRANCE
PANALPINA
Michele Pennings
LANDWELL & ASSOCIÉS -
PRICEWATERHOUSECOOPERS
LEGAL SERVICES
Laure Poindessault-Bernard
Jacques Pourciel
PARIS NOTAIRE
Emmanuel Raingeard
Bernard Reynis
Frédéric Roussel
FONTAINE, ROUSSEL &
ASSOCIÉS
Hugues Roux
BANQUE DE FRANCE
Rizwan A Siddique
3G - TECC
Isabelle Smith Monnerville
VAUGHAN AVOCATS
Caroline Stéphane
DELSOL & ASSOCIÉS
Bruno Thomas
LANDWELL & ASSOCIÉS -
PRICEWATERHOUSECOOPERS
LEGAL SERVICES

MEDAC-9 : Copie du rapport intitulé « Doing Business » de 2009 rédigé par les services du Groupe de la Banque mondiale

REMERCIEMENTS 167

- Marcia Winitzer
MARCIA J. WINITZER
Philippe Xavier-Bender
GIDE LOYRETTE NOUËL,
MEMBER OF LEX MUNDI
Roger J. Benrubi
CLEARY GOTTLIEB STEEN &
HAMILTON LLP
- GABON**
Eyang Abessolo Nauby
CONTRÔLEUR DES IMPÔTS
Charles Adenet
FIDAFRICA/
PRICEWATERHOUSECOOPERS
Y.A. Adetona
CABINET FIDEXCE
Marcellin Massila
Akendengue
SEEG, SOCIÉTÉ D'ÉNERGIE ET
D'EAU DU GABON
Stephanie Angue Boussougou
INSPECTEUR CENTRAL DES
IMPÔTS
Gianni Ardizzone
PANALPINA
Marie Carmel Ketty
Ayimambenwe
BANQUE INTERNATIONALE
POUR LE COMMERCE ET
L'INDUSTRIE
Claude Barone
Henri Bernhardt
GETMA
Agnese Biye Ngou
HUISIER DE JUSTICE
Jean Delahaye
BOLLORE
Léopold Effah
ÉTUDE MEKAM'NE & EFFAH
AVOCATS ASSOCIÉS
Steeve Romuald Engandza
Loussou
MINISTÈRE DE L'ÉCONOMIE
DES FINANCES, DU BUDGET ET
DE LA PRIVATISATION
Philippe Fouda Fouda
BEAC
Anne Gey Bekale
NOTARY
Caroline Idrissou-Belingar
BEAC
Jacques Lebama
MINISTÈRE DE LA JUSTICE,
GARDE DES SCEAUX
Athanase Ndoeye Loury
SYNDIC JUDICIAIRE
Orphée Yvan Mandji
AGENCE DE PROMOTIONS DES
INVESTISSEMENTS PRIVÉS
Itchola Mano
AVOCAT
Pélagie Massamba Mouckocko
FIDAFRICA /
PRICEWATERHOUSECOOPERS
Jean-Joel Mebaley
DESTINY EXECUTIVES
ARCHITECTS - AGENCE DU
BORD DE MER
J.R. Lassi Mikala
AVOCAT À LA COUR
Abel Mouloungui
NOTARY
- Aliette Mounquengui
Magnougou
INSPECTEUR CENTRAL DES
IMPÔTS
Jean Hilaire Moussavou
FUMU TECHNOLOGIE
Haymand Moutsinga
AVOCAT À LA COUR
Steeve Romuald Mve
PUBLISH WHAT YOU PAY
Reteno N'Diaye Brice
DIRECTION GÉNÉRALE DES
IMPÔTS
Joel Ndong
SERVICE ÉTUDES D'URBANISME
AT THE DIRECTION GENERALE
D'URBANISME
Ruben Mindonga Ndong
CABINET Mb ANGULER
Thierry Ngomo
ARCHIPRO INTERNATIONAL
Lubin Ntoutoume
AVOCAT
Olivier P. N'Zahou
JURISTE
Ferdinand Obiang
MINISTÈRE DE L'ÉCONOMIE
DES FINANCES, DU BUDGET ET
DE LA PRIVATISATION
Josette Cadie Olendo
CABINET OLENDO
César Apollinaire Ondo Mve
COUR D'APPEL JUDICIAIRE DE
LIBREVILLE
Marie-Jose Ongou Mendou
FFA JURIDIQUE & FISCAL
Paulette Oyane-Ondo
ATTORNEY-AT-LAW
Carine Peron
UNION GABONAISE DE BANQUE
Laurent Pommera
FIDAFRICA /
PRICEWATERHOUSECOOPERS
Laurette Poulain
TRANSFORM
Christophe A. Relongoué
FIDAFRICA /
PRICEWATERHOUSECOOPERS
Gomes Rene Fidel
AVOCAT AU BARREAU
NATIONAL DU GABON
Justine Adondjo Reteno
AVOCAT
François Salangros
GEE - GABONAISE D'ÉTUDES
ET D'EXPERTISES BATIMENT
Laurent Boris Skitt
AGENCE DE PROMOTIONS DES
INVESTISSEMENTS PRIVÉS
Dominique Taty
FIDAFRICA /
PRICEWATERHOUSECOOPERS
Didier Thoreau
- GAMBIE**
Kelvin Abdallah
PRICEWATERHOUSECOOPERS
Victoria Andrews
AMIE BENSOU DA & CO.
Gideon Ayi-Owoo
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Momodou M. Bah
KANIFING MUNICIPAL
COUNCIL
Awa Bah
DEPARTMENT OF STATE FOR
JUSTICE
Alpha Amadou Barry
DELOITTE
Amie N.D. Bensouda
AMIE BENSOU DA & CO.
Lamin B.S. Camara
DANDIMAYO CAMBERS
Neneh-Cham Cham Chongan
BASANGSANG CHAMBERS
Emmanuel E. Chime
CHIME CHAMBERS
Sulayman B. Chune
TAF CONSTRUCTION
A.N.M Ousainu Darboe
BASANGSANG CHAMBERS
Ida Denise Drameh
IDA D. DRAMEH & ASSOCIATES
Dzidzedze Fiadjo
PRICEWATERHOUSECOOPERS
Michel Gaye
Birgitta Hardmark
MAERSK LINE
Haruna Jaiteh
OFFICE OF THE CHIEF JUSTICE
Ousman B. Jallow
GAMBIA PUBLIC
PROCUREMENT AUTHORITY
Alhaji Jallow
NATIONAL WATER &
ELECTRICITY COMPANY LTD.
Abdoulie Jammel
DEPARTMENT OF STATE
FOR TRADE INDUSTRY AND
EMPLOYMENT
Amadou Jannah
NATIONAL WATER &
ELECTRICITY COMPANY LTD.
Lamin S. Jatta
DELOITTE
Zainab Jawara-Alami
GAMBIA PUBLIC
REVENUE AUTHORITY
Sulayman M. Joof
S.M. JOOP AGENCY
Amie Joof Conteh
KUNNI BOY CHAMBERS
Nani Juwara
NATIONAL WATER AND
ELECTRICITY COMPANY LTD.
Ismaila Kah
DEVELOPMENT CONTROL UNIT
- DEPARTMENT OF PHYSICAL
PLANNING AND HOUSING
Yusupha Kah
DEPARTMENT OF STATE
FOR TRADE INDUSTRY AND
EMPLOYMENT
Amadou Kebbeh
GAMBIA PUBLIC
PROCUREMENT AUTHORITY
George Kwatia
PRICEWATERHOUSECOOPERS
Thomas Nielsen
GAMBIA SHIPPING AGENCIES
Omar Njie
LAW FIRM OMAR NJIE
Pa M. M. N'jie
TRUST BANK LTD
- Mary Abdoulie Samba-
Christensen
LEGAL PRACTITIONER
Jainaba Bah-Sambou
DEPARTMENT OF STATE FOR
JUSTICE
Ebrima Sambou
OFFICE OF THE CHIEF JUSTICE,
JUDICIARY OF THE GAMBIA
Joseph E. Sarre
GAMBIA ARCHITECTURAL AND
PLANNING CONSULTANTS
Mama Fatima Singhateh
GT BANK
Hawa Sisay-Sabally
HAWA SISAY-SABALLY
Raymond Sock
Lamin Trawally
MAERSK LINE
Darcy White
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- GÉORGIE**
David Abuladze
PRESIDENT OF THE UNION OF
ARCHITECTS OF GEORGIA
Irakli Adeishvili
TBILISI CITY COURT, CHAMBER
OF CIVIL CASES
Natalia Babakishvili
MGALOBLSHVILI, KIPIANI,
DZIDZIGURI (MKD) LAW FIRM
Niko Bakashvili
AUDITORIAL FIRM BAKASHVILI
& CO.
Giorgi Begiashvili
BEGIASHVILI & CO. LIMITED
LAW OFFICES
Revaz Beridze
USAID BUSINESS CLIMATE
REFORM
Sandro Bibilashvili
BGI LEGAL
Bondo Bolkvadze
CHEMONICS USAID
CONTRACTOR
Temur Bolotashvili
USAID BUSINESS CLIMATE
REFORM PROJECT
Suliko Chachava
CARGO LOGISTICS GROUP
Vazha Chopikashvili
ASSOCIATION FOR PROTECTION
OF LANDOWNERS RIGHTS
(APLR)
Katie Dolidze
ALLIANCE GROUP HOLDING
Tshotne Ebralidze
ARCI ARCHITECTURE &
DEVELOPMENT
Courtney Fowler
PRICEWATERHOUSECOOPERS
Mariam Gabunia
MINISTRY OF ECONOMIC
DEVELOPMENT
David Giorgadze
ASSOCIATION FOR PROTECTION
OF LANDOWNERS RIGHTS
(APLR)
Lasha Gogiberidze
BGI LEGAL
Alexander Gomiashvili
JSC CREDIT INFO GEORGIA
- Mamuka Gordeziani
GTS TRANS LOGISTICS
Tamuna Gvaramia
BGI LEGAL
Irakli Gvilia
CREDIT INFO GEORGIA
Gia Jandieri
NEW ECONOMIC SCHOOL -
GEORGIA
David Kakabadze
GEORGIAN LEGAL
PARTNERSHIP
Grigol Kakauridze
MINISTRY OF ECONOMIC
DEVELOPMENT
Luisa Khitarishvili
BOOZ ALLEN HAMILTON
Tamaz Khizanishvili
TBILISI STOCK EXCHANGE
Ivan Khokhlov
DLA PIPER GVINADZE &
PARTNERS LP
Maka Khutishvili
CAUCASTRANS EXPRESS
Victor Kipiani
MGALOBLSHVILI, KIPIANI,
DZIDZIGURI (MKD) LAW FIRM
Anastasia Kipiani
PRICEWATERHOUSECOOPERS
Sergi Kobakhidze
PRICEWATERHOUSECOOPERS
Aieti Kukava
ALLIANCE GROUP HOLDING
Vakhtang Lejhava
David Lelashvili
CHEMONICS, USAID
CONTRACTOR
Giorgi Liliashvili
BGI LEGAL
Jaba Mamulashvili
BEGIASHVILI & CO.
Ekaterine Meskhidze
NATIONAL AGENCY OF PUBLIC
REGISTRY
Roin Migriauli
LAW OFFICE "MIGRIULI &
PARTNERS"
Maia Okruashvili
GEORGIAN LEGAL
PARTNERSHIP
Mamuka Papuashvili
ENERGO PRO GEORGIA
Givi Petriashvili
IFC
Joseph Salukvadze
TBILISI STATE UNIVERSITY
Manzoor Shah
GLOBALINK LOGISTICS GROUP
Vakhtang Shevardnadze
MGALOBLSHVILI, KIPIANI,
DZIDZIGURI (MKD) LAW FIRM
Irakli Songulia
ASSOCIATION FOR PROTECTION
OF LANDOWNERS RIGHTS
(APLR)
Rusa Sreseli
PRICEWATERHOUSECOOPERS
Anna Tabidze
MGALOBLSHVILI, KIPIANI,
DZIDZIGURI (MKD) LAW FIRM
Matthew Tallarovic
PRICEWATERHOUSECOOPERS

168 DOING BUSINESS 2009

Giorgi Tatilashvili
ENERGO PRO

Giorgi Tavartkiladze
DELOITTE

Tamara Tevdoradze
BGI LEGAL

Maia Tevzadze
USAID BUSINESS CLIMATE
REFORM PROJECT

Vladimer Tsophurashvili
CAUCASBUSINESSAUDIT LTD

Aleksandre Tvildiani
ALLIANCE GROUP CAPITAL

Tato Urjumelashvili
USAID BUSINESS CLIMATE
REFORM PROJECT

GHANA

Kelvin Abdallah
PRICEWATERHOUSECOOPERS

Seth Adom-Asomaning
PEASAH-BOADU & CO.

Seth Agyapong-Mensah
FUGAR & CO.

Nene Amegatcher
SAM OKUDZETO & ASSOCIATES

Wilfred Kwabena Anim-
Odame

Adwoa S. Asamoah Addo
FUGAR & CO.

Gideon Ayi-Owoo
PRICEWATERHOUSECOOPERS

Elsie A. Awadzi
LAWFIELDS CONSULTING

Enefa Baeta
LARYEA, LARYEA & CO. P.C.

Ellen Bannerman
BRUCE-LYLE BANNERMAN &
THOMPSON

Reginald Bannerman
BRUCE-LYLE BANNERMAN &
THOMPSON

Gwendy Bannerman
FUGAR & CO.

Juliet Boabang
BENTSI-ENCHILL & LETSA,
MEMBER OF LEX MUNDI

Abed Buabur
ANDAH AND ANDAH

Dzidzedze Fiadjoe
PRICEWATERHOUSECOOPERS

William Edem Fugar
FUGAR & CO.

John Robert Jenkins
GOLDEN JUBILEE TERMINAL

Rosa Kudoadzi
BENTSI-ENCHILL & LETSA,
MEMBER OF LEX MUNDI

George Kwatia
PRICEWATERHOUSECOOPERS

Kenneth D. Laryea
LARYEA, LARYEA & CO. P.C.

Woodsworth Odame Larbi
MINISTRY OF LANDS,
FORESTRY & MINES

Sam Okudzeto
SAM OKUDZETO & ASSOCIATES

Jacob Saah
SAAH & CO.

Benjamin Sackar
BRUCE-LYLE BANNERMAN &
THOMPSON

Darcy White
PRICEWATERHOUSECOOPERS

GRÈCE

George Apostolakos
APOSTOLAKOS ARCHITECTS

Ioanna Argytaki
KYRIAKIDES GEORGOPOULOS
& DANIOLOS ISSAIAS, MEMBER
OF SEE LEGAL

Andreas Bagias
KELEMENIS & CO.

Panayotis Bernitsas
M & P BERNITSAS LAW
OFFICES

Alkistis Christofilou
IKRP ROKAS & PARTNERS

Sotiris Constantinou
GRANT THORNTON

Theodora D. Karagiorgou
LAW OFFICE T.J. KOUTALIDIS

Eleni Dikonimaki
THERESIAS S.A. INTERBANKING
INFORMATION SYSTEMS

Anastasia Dritsa
KYRIAKIDES GEORGOPOULOS
& DANIOLOS ISSAIAS, MEMBER
OF SEE LEGAL

Margarita Flerianou
ECONOMOU INTERNATIONAL
SHIPPING AGENCIES

Maira Galani
IKRP ROKAS & PARTNERS

Antigoni Gkara
PRICEWATERHOUSECOOPERS

Yannis Kelemenis
KELEMENIS & CO.

Nicholas Kontizas
ZEPOS & YANNOPOULOS,
MEMBER OF LEX MUNDI

Roula Koumparouli
KREMALIS LAW FIRM, MEMBER
OF IUS LABORIS

Yannis Kourniotis
M & P BERNITSAS LAW
OFFICES

Dimitrios Kremalis
KREMALIS LAW FIRM, MEMBER
OF IUS LABORIS

Tom Kyriakopoulos
KELEMENIS & CO.

Olga Maria Kyritsi
KREMALIS LAW FIRM, MEMBER
OF IUS LABORIS

Vassiliki G. Lazarakou
ZEPOS & YANNOPOULOS,
MEMBER OF LEX MUNDI

Ioanna Lazaridou -
Elmaloglou
KELEMENIS & CO.

Evangelia Martinovits
IKRP ROKAS & PARTNERS

John Mazarakos
ELIAS PARASKEVAS ATTORNEYS
1933

Yiannis Mazarakos
ELIAS PARASKEVAS ATTORNEYS
1933

Effe G. Mitsopoulou
KYRIAKIDES GEORGOPOULOS
& DANIOLOS ISSAIAS, MEMBER
OF SEE LEGAL

Athanassios Pantazopoulos
IKRP ROKAS & PARTNERS AND
DR. A. PANTAZOPOULOS

Antonios Papadimitropoulos
ROUSSOS & PARTNERS

Athanassia Papanoniou
KELEMENIS & CO.

Dimitris E. Paraskevas
ELIAS PARASKEVAS ATTORNEYS
1933

Katerina Polit
KYRIAKIDES GEORGOPOULOS
& DANIOLOS ISSAIAS, MEMBER
OF SEE LEGAL

Mary Psylla
PRICEWATERHOUSECOOPERS

Kleanthis Roussos
ROUSSOS & PARTNERS

Alexandros Sakipis
PRICEWATERHOUSECOOPERS

Ioannis Samios
KYRIAKIDES GEORGOPOULOS
& DANIOLOS ISSAIAS, MEMBER
OF SEE LEGAL

Harris Skordakis
PRICEWATERHOUSECOOPERS
BUSINESS SOLUTIONS S.A.

Alexia Stratou
KREMALIS LAW FIRM, MEMBER
OF IUS LABORIS

Spyridon Tsallas
IKRP ROKAS & PARTNERS

Antonios Tsavdaridis
IKRP ROKAS & PARTNERS

Christina Vlachtsis
Mariantzela Vlagopoulou
KREMALIS LAW FIRM, MEMBER
OF IUS LABORIS

Vicky Xourafa
KYRIAKIDES GEORGOPOULOS &
DANIOLOS ISSAIAS LAW FIRM

Freddy Yatraco
PRICEWATERHOUSECOOPERS

Anna Zaravinou

GRENADA

Robert Branch
SUPREME COURT

James Bristol
HENRY, HENRY & BRISTOL

Evelyn Cenac
CUSTOMS

Zarah Chase
GRENADA ELECTRICITY
SERVICES LTD.

Ansem DeBourg
LABOUR DEPARTMENT

Ruggles Ferguson
CIBONEY CHAMBERS

Leroy Flavigny
CUSTOMS

Cosmus George
REASONABLE SERVICES LTD

Henry Joseph
ACCOUNTANTS & BUSINESS
SERVICES

Kurt LaBarrie
CREATIVE DESIGN

Dickon Mitchell
GRANT JOSEPH & Co.,
MEMBER OF LEX MUNDI

Niel Noel
HENRY HUDSON - PHILLIPS
& Co.

David Sinclair
SINCLAIR ENTERPRISES
LIMITED

Casandra Slocombe
GRENADA ELECTRICITY
SERVICES LTD.

Trevor St. Bernard
LEWIS & RENWICK

Phinley St. Louis
ST. LOUIS SERVICE

SUPREME COURT REGISTRY

Roselyn Wilkinson
WILKINSON, WILKINSON &
WILKINSON

Daniella Williams
DANNY WILLIAMS & CO.

GUATEMALA

Rodolfo Alegria Toruno
BELTRANENA, DE LA CERDA Y
CHAVEZ

Maria Andrea Rimola Montoy
CÁMARA GUATEMALTECA DE
LA CONSTRUCCIÓN

Pedro Aragón
ARAGÓN & ARAGÓN

Norka Aragón
MAYORA & MAYORA, S.C.

Ruby María Asturias Castillo
ACZALAW

Alexander Azienstadt
BELTRANENA, DE LA CERDA Y
CHAVEZ

Maria de los Angeles Barillas
Buchhalter
SARAVIA & MUÑOZ

Amaury Barrera
DHV CONSULTANTS

Roberto Batres
CARRILLO & ASOCIADOS

Guillermo Bonillo
BONILLA, MONTANO,
TORIELLO & BARRIOS

Caroline Bono
PRICEWATERHOUSECOOPERS

Mario Adolfo Búcaro Flores
DÍAZ-DURÁN & ASOCIADOS
CENTRAL LAW

Agustín Buezo
ARROW CARGO

Eva Cacacho González
QUINONES, IBARGÜEN & LUJÁN

Rodrigo Callejas Aquino
CARRILLO & ASOCIADOS

Juan Pablo Carrasco de
Groote
DÍAZ-DURÁN & ASOCIADOS -
CENTRAL LAW

Alfonso Carrillo
CARRILLO & ASOCIADOS

Francisco José Castillo
Chacón

AGUILAR CASTILLO LOVE

Juan Carlos Castillo Chacón
AGUILAR CASTILLO LOVE

Vanessa Castro Mirón
MAYORA & MAYORA, S.C.

José Cerezo
PRICEWATERHOUSECOOPERS
LEGAL SERVICES

Paola van der Beek de
Andrino
CÁMARA GUATEMALTECA DE
LA CONSTRUCCIÓN

Karla de Mata
CPS LOGISTICS

Rolando De Paz Barrientos
TRANSUNION

Estuardo Enrique Echeverria
Nova
SUPERINTENDENCIA DE
BANCOS

FedEx

Alejandro Fernández de
Castro
PRICEWATERHOUSECOOPERS

Walter Figueroa
CÁMARA GUATEMALTECA DE
LA CONSTRUCCIÓN

Rodolfo Fuentes
PROTECTORA DE CRÉDITO
COMERCIAL

Veronika Sofia Gonzalez Bran
DÍAZ-DURÁN & ASOCIADOS -
CENTRAL LAW

Miguel Angel Gualim
DHV CONSULTANTS

Bethsy Hernandez
DHV CONSULTANTS

Juan Jegerlehner
SARAVIA & MUÑOZ

Christian Lanuza
DÍAZ-DURÁN & ASOCIADOS
CENTRAL LAW

Guillermo Lopez-Davis
BUFETE LOPEZ CORDERO

Andrés Dowenthal
MAYORA & MAYORA, S.C.

María Isabel Luján
Zilbermann
QUINONES, IBARGÜEN & LUJÁN

Sasha Maldonado
AGUILAR CASTILLO LOVE

Enrique Maldonado
MINISTRY OF ECONOMY

Marco Antonio Martinez
CPS LOGISTICS

Estuardo Mata Palmieri
QUINONES, IBARGÜEN & LUJÁN

Edgar Mendoza
PRICEWATERHOUSECOOPERS

Hugo Menes
AYORA & MAYORA, S.C.

Guillermo Montano
TRANSACTEL INC.

Ramón Ortega
PRICEWATERHOUSECOOPERS

Marco Antonio Palacios
PALACIOS & ASOCIADOS

Andrea Paniagua
PRICEWATERHOUSECOOPERS

- Luis Pellecer
CARRILLO & ASOCIADOS
Luis Rene Pellecer Lopez
CARRILLO & ASOCIADOS
Jose Enrique Pensabene
PALACIOS Y ASOCIADOS
Rita Pérez
ARAGÓN & ARAGÓN
Manuel Pérez
CARRILLO & ASOCIADOS
Francisco Pilona
DHV CONSULTANTS
Julio Pinedo
PRICEWATERHOUSECOOPERS
Gloria E. Polanco
FRUTAS TROPICALES DE
GUATEMALA, S.A. (FRUTESA)
Andres Porras Castillo
TRANSUNION
Fernando Quezada Toruño
Quezada
BUFETE QUEZADA TORUÑO,
S.A.
Marco Tulio Reyna
CÁMARA GUATEMALTECA DE
LA CONSTRUCCIÓN
Alfredo Rodríguez Mahuad
RODRIGUEZ, CASTELLANOS,
SOLARES & AGUILAR, S.C.
-CONSORTIUM LEGAL
Jorge Rolando Barrios
Salvador A. Saravia Castillo
SARAVIA & MUÑOZ
Klamcy Solorzano
DHV CONSULTANTS
Juan Tejada
PRICEWATERHOUSECOOPERS
José Augusto Toledo Cruz
ARIAS & MUÑOZ
Arelis Torres de Alfaro
SUPERINTENDENCIA DE
BANCOS
Elmer Vargas
ACZALAW
Raquel Villeda
MAYORA & MAYORA, S.C.
Julio Yon
DISAGRO, SOLUCIONES
LOGISTICAS
GUINÉE
Thierno A T Bah
CABINET IRDED
Aminata Bah Tall
NIMBA CONSEIL
Alpha Bakar Barry
CABINET KARAMOKO ALPHA
BARRY
Thérèse Beticka
NIMBA CONSEIL
Sekou Camara
DIRECTION NATIONALE DES
IMPÔTS
Elhadj Ibrahima Sory Cissé
TRIBUNAL DU TRAVAIL DE
CONAKRY
Aissata Diakite
NIMBA CONSEIL
Mamadou Aliou Chérif Diallo
KOUTOU
Safiatou Kalissa
FIDAFRICA /
PRICEWATERHOUSECOOPERS
Mohamed Lahlou
FIDAFRICA /
PRICEWATERHOUSECOOPERS
Soumah Marna Aïssata
MINISTÈRE DU COMMERCE
Raoul Mouthé
NIMBA CONSEIL
Guy Piam
NIMBA CONSEIL
Raffi Raja
CABINET KOÛMY
Nanamoudou Sangare
AEAE
André Sangare
CABINET UIBG
SOCOPOA - SDV
Yansane Soumah
MANQUEPAS
Facinet Soumah
TRIBUNAL PREMIÈRE INSTANCE
DE KALUOM
Ibrahima Sory Sow
BANQUE CENTRALE
Momoya Sylla
NIMBA CONSEIL
Dominique Taty
FIDAFRICA /
PRICEWATERHOUSECOOPERS
Alphonse Temedieu
NIMBA CONSEIL
GUINÉE-BISSAU
Duarte Adolfo
BANCO DA ÁFRICA
OCIDENTAL, S. A.
Adelaide Mesa D'Almeida
SOLE PRACTICIONBR
Jonathan Darboux
BCEAO
Fatimatou Zahra Diop
BCEAO
Octávio Lopes
OCTÁVIO LOPES ADVOGADOS -
MIRANDA ALLIANCE
Miguel Mango
AUDI - CONTA LDA
Armando Mango
ORDEM DOS ADVOGADOS DA
GUINÉ-BISSAU
Jaló Pires
MINISTERIO DA JUSTICA
Augusto Regala
Ribeiro
REGALA
João Daniel Vaz Jr.
TRANSVAZ, LDA
**GUINÉE
ÉQUATORIALE**
Leoncio-Mitogo Edjang Avoro
ATTORNEY-AT-LAW
Philippe Fouda Fouda
BEAC
Caroline Idrissou-Belingar
BEAC
Sébastien Lechêne
FIDAFRICA /
PRICEWATERHOUSECOOPERS
Frank Mamelin
PANALPINA TRANSPORTES
MUNDIALES S.A.R.L.
Ponciano Mbomio Nvò
GABINETE JURIDICO
François Münzer
FIDAFRICA /
PRICEWATERHOUSECOOPERS
Dominique Taty
FIDAFRICA /
PRICEWATERHOUSECOOPERS
GUYANA
Ashton Chase
LAW OFFICE OF ASHTON
CHASE ASSOCIATES
DEEDS REGISTRY
Lucia Loretta Desir
D & J SHIPPING SERVICES
GUYANA OFFICE FOR
INVESTMENT
HIGH COURT
Rexford Jackson
SINGH, DOODNAUTH LAW
FIRM
LAND REGISTRY
Rakesh Latchana
RAM & McRAE
Colin Murray
COASTAL CONSTRUCTION
SERVICES
Christopher Ram
RAM & McRAE
Josephine Whitehead
CAMERON & SHEPHERD
HAÏTI
Lionel Allen
ARCHITECT
Gemma Anglade
BROWN LEGAL GROUP
Joel Baussan
CARIMPEX
Samuel Bien Aime
MINISTÈRE DU COMMERCE ET
DE L'INDUSTRIE
Brierre Pierre
CABINET DE LESPINASSE
Jean Baptiste Brown
BROWN LEGAL GROUP
Steve Christian Brown
BROWN LEGAL GROUP
Martin Camille Cangé
ÉLECTRICITÉ D'HAÏTI
Raoul Celestin
LES ENTREPRISES
COMMERCIALES JOSEPH
NADAL S.A.
Djacamán Charles
CABINET GASSANT
Philippe-Victor Chatelain
CHATELAIN CARGO SERVICES
Diggan d'Adesky
D'ADESKY IMPORT EXPORT
S.A.
Christian De Lespinasse
CABINET DE LESPINASSE
Berto Dorcé
JURIS EXCEL
Rigaud Duplan
Jean Gerard Eveillard
CABINET EVEILLARD
Camille Fievre
JURIS EXCEL
Irma Frederic
AVOCAT
Enerlio Gassant
CABINET GASSANT
Saurel Gilet
MINISTÈRE DU COMMERCE ET
DE L'INDUSTRIE
Emile Giordani
Gilbert Giordani
ETUDE BRISSON CASSAGNOL
Archimelec Guertier
CABINET GASSANT
Sylvie Handal
HUDICOURT-WOOLLEY
Chantal Hudicourt-Ewald
CABINET HUDICOURT-
WOOLLEY
Marc Hebert Ignace
BANQUE DE LA RÉPUBLIQUE
D'HAÏTI
Luciner Joseph
MAIRIE DE PETITVILLE
Karen T. Laplanche
UN HABITAT
Wilhelm E. Lemke, Jr
ENMARCOLDA (D'ADESKY)
Louis Gary Lissade
CABINET LISSADE
Roberson Louis
CABINET GASSANT
Freshnel Lucien
CABINET GASSANT
Kathia Magloire
CABINET GASSANT
Alexandrine Nelson
CHATELAIN CARGO SERVICES
Joseph Paillant
ORDRE DES COMPTABLES
PROFESSIONNELS AGRÉÉS
D'HAÏTI
Jean Frederic Sales
CABINET SALES
Margarette Sanon
BANQUE DE LA RÉPUBLIQUE
D'HAÏTI
Paul Emile Simon
ARCHITECT
Salim Succar
CABINET LISSADE
Jean Vandal
VANDAL & VANDAL
HONDURAS
Fernando Aguilera
FIDE
Juan José Alcerro Milla
AGUILAR CASTILLO LOVE
Lidabel Almendárez de Vijil
COHEP (CONSEJO
HONDUREÑO DE LA EMPRESA
PRIVADA)
Caroline Bono
PRICEWATERHOUSECOOPERS
Claudia Patricia Cartagena
OFICINA DE TRANSPARENCIA
DEL CONGRESO NACIONAL DE
HONDURAS
Héctor Danilo Cartagena
Gamero
PRICEWATERHOUSECOOPERS
Janeth Castañeda de Aquino
GRUPO CROPA PANALPINA
Joel Castillo
AGENCIA ADUANERA Y
MARÍTIMA CARE
Carmen Chevez
COMISION NACIONAL DE
BANCOS Y SEGUROS
Ramón Discua
BATRES, DISCUS, MARTINEZ
ABOGADOS
Francisco Guillermo Durón
Lopez
BUFETE DURÓN
Fernando Fernández
PRICEWATERHOUSECOOPERS
LEGAL SERVICES
Alejandro Fernández de
Castro
PRICEWATERHOUSECOOPERS
Lillizeth Garay
CNBS
Dania Waldina Gomez
DELOITTE S.A. DE C.V.
Santiago Herrera
FIDE
Marcela López Carrillo
PRICEWATERHOUSECOOPERS
Heidi Luna
GARCÍA & BODÁN
Dennis Matamoros Batson
ARIAS & MUÑOZ
Rafael Enrique Medina Elvir
INSTITUTO DE LA PROPIEDAD
Juan Carlos Mejía Cotto
INSTITUTO DE LA PROPIEDAD
Ramón E. Morales
PRICEWATERHOUSECOOPERS
Orestila Muñoz
EMPRESA NACIONAL DE
ENERGÍA ELÉCTRICA
Jazna Vanessa Oquellí
GARCÍA & BODÁN
Ramón Ortega
PRICEWATERHOUSECOOPERS
Andrea Paniagua
PRICEWATERHOUSECOOPERS
Jose Ramon Paz
I.R. PAZ & ASOCIADOS
Julio Pinedo
PRICEWATERHOUSECOOPERS
Mauricio Quiñónez
PRICEWATERHOUSECOOPERS
Dino Rietti
ARQUITECTNIC
Milton Rivera
PRICEWATERHOUSECOOPERS
LEGAL SERVICES
José Rafael Rivera Ferrari
I.R. PAZ & ASOCIADOS
Enrique Rodriguez Burchard
AGUILAR CASTILLO LOVE
Fanny Rodriguez del Cid
ARIAS & MUÑOZ

170 DOING BUSINESS 2009

- Martha R Saenz
ZACARIAS & ASOCIADOS
- Godofredo Siercke
GARCÍA & BODÁN
- Edgardo H. Sosa
EMPRESA NACIONAL DE
ENERGÍA ELÉCTRICA
- Cristian Stefan Hándal
ZACARIAS & ASOCIADOS
- Juan Tejada
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Jorge Torres
COHEP (CONSEJO
HONDUREÑO DE LA EMPRESA
PRIVADA)
- Armando Urtecho López
COHEP (CONSEJO
HONDUREÑO DE LA EMPRESA
PRIVADA)
- Roberto Manuel Zacarías
Urrutia
ZACARIAS & ASOCIADOS
- HONG KONG,
CHINE**
- Brian Barron
BAKER & MCKENZIE
- Nicholas Chan
SQUIRE, SANDERS & DEMPSEY
LLP
- Albert P.C. Chan
THE HONG KONG
POLYTECHNIC UNIVERSITY
- Alex Chan
THE LAND REGISTRY
- Vashi Chandi
EXCELLENCE INTERNATIONAL
- Deborah Cheng
SQUIRE, SANDERS & DEMPSEY
LLP
- Winnie Cheung
THE LAND REGISTRY
- Patrick Fontaine
LINKLATERS
- Alexander Gong
BAKER & MCKENZIE
- Andrew Halkyard
- Keith Man Kei Ho
WILKINSON & GRIST
- Rod Hough-Lee
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Kwok Ho Lam
CLP POWER LIMITED
- Cindy Lam
THE LAND REGISTRY
- David Lawrence
DEACONS
- Damasus Mak
INTERLITE COMPANY LIMITED
- Andrea Pellicani
OVERSEAS ASIA
- Randolph Perry
ORRICK, HERRINGTON &
SUTCLIFFE LLP
- Martinal Quan
METOPRO ASSOCIATES LTD.
- Sara Tong
TEMPLE CHAMBERS
- Anita Tsang
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Lawrence Tsong Tsong
TRANSUNION
- Tak Kei Wan
CLP POWER LIMITED
- Susanne Wong
HONG KONG ECONOMIC &
TRADE OFFICE
- Raymond Wong
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Alexander Yuen
TRANSUNION
- HONGRIE**
- MORLEY ALLEN & OVERY
IRODA
- Pethő Ádám
BISZ CENTRAL CREDIT
INFORMATION LTD
- Mark Balastyai
FUTUREAL HOLDING CO.
- Péter Bárdos
- Sándor Békési
PARTOS & NOBLET LOVELLS
- Judit Bókai
DR BOKAI NOTARY OFFICE
- Hedi Bozsonyik
SZÉCSKAY ATTORNEYS-AT-LAW
- Zsuzsanna Cseri
BÁRD, CSERI & PARTNERS
LAW FIRM
- István Sándor
KELEMEN, MESZAROS, SANDOR
& PARTNERS
- Dalma Dudás
RÉTI, ANTALL & MADL
LANDWELL
- Gabriella Erdos
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- György Fehér
BELLÁK & PARTNERS LAW
OFFICE, MEMBER OF IUS
LABORIS
- Anna Gáspár
BUILD-ECON LTD.
- Karolina Gombos
IB GRANT THORNTON
CONSULTING KFT.
- IFS LTD.
- Norbert Izer
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Zsuzsa Kardos
BELLÁK & PARTNERS LAW
OFFICE, MEMBER OF IUS
LABORIS
- Zsuzsanna Károlyi
BELLÁK & PARTNERS LAW
OFFICE, MEMBER OF IUS
LABORIS
- Adrienn Keller
BELLÁK & PARTNERS LAW
OFFICE, MEMBER OF IUS
LABORIS
- Andrea Kocziba
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Russell Lambert
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Petra Lencs
BÁRD, CSERI & PARTNERS
LAW FIRM
- Dóra Máthé
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Richard Medve
RÉTI, ANTALL & MADL
LANDWELL LAW FIRM
- Livia Mihovics
RÉTI, ANTALL & MADL
LANDWELL LAW FIRM
- László Mohai
- Judit Nagy
BELLÁK & PARTNERS LAW
OFFICE, MEMBER OF IUS
LABORIS
- Sándor Németh
SZÉCSKAY ATTORNEYS-AT-LAW
- Tamás Pásztor
NAGY ÉS TRÓCSÁNYI LAW
OFFICE, MEMBER OF LEX
MUNDI
- Tibor Szabó
RÉTI, ANTALL & MADL
LANDWELL LAW FIRM
- András SzecsKay
SZÉCSKAY ATTORNEYS-AT-LAW
- Ilona Szarka
IB GRANT THORNTON
CONSULTING KFT.
- Ágnes Szent-Ivány
SÁNDOR SZEGEDI SZENT-IVÁNY
KOMÁROMI EVERSHEDES
- Viktória Szilágyi
NAGY ÉS TRÓCSÁNYI LAW
OFFICE, MEMBER OF LEX
MUNDI
- László Szűcs
RÉTI, ANTALL & MADL
LANDWELL LAW FIRM
- Tibor Torok
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Ádám Tóth
DR. TÓTH & DR. GÁSPÁR
KÖZJEGYZŐI IRODA
- Gábor Varga
BISZ CENTRAL CREDIT
INFORMATION LTD
- Agnes Wolford
BUDAPEST VII. DISTRICT
MUNICIPALITY
- Blanka Zombori
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- ÎLES MARSHALL**
- Kenneth Barden
ATTORNEY-AT-LAW
- Jerry Kramer
PACIFIC INTERNATIONAL, INC.
- Philip Welch
MICRONESIAN SHIPPING
AGENCIES INC.
- ÎLES SALOMON**
- Don Boykin
PACIFIC ARCHITECTS LTD
- John Katanahas
SOL - LAW
- Andrew Radclyff
BARRISTER & SOLICITOR
- Roselle R. Rosales
PACIFIC ARCHITECTS, LTD.
- Gregory Joseph Sojnocki
MORRIS & SOJNOCKI
CHARTERED ACCOUNTANTS
- Gerald Stenzil
TRADCO SHIPPING
- INDE**
- Nagarajan A.
KARTHIK DIESEL SALES &
SERVICE
- Rajan A.
SWEKA INTERNATIONAL
- Dulal Acharyya
PARASNATH TECH GARMENTS
PVT., LTD.
- Amit Agarwal
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Rohini Aggarawal
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Jameel Ahmed
ALIFBIZ
- AJIT BHUTA AND ASSOCIATES
- Rajiv Anand
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Palanikumar Arumugam
VARIETY FASHIONS
- AUM ARUCHITECTS
- Pavithra B.
MAHARANI LAXMI AMMANNI
CENTRE FOR SOCIAL SCIENCE
RESEARCH
- Rohit Bajaj
CHAWLA & CO.
- Vikas Bansal
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Daksha Bara
MAHARANI LAXMI AMMANNI
CENTRE FOR SOCIAL SCIENCE
RESEARCH
- Aditya Bhardwaj
SINGHANIA & PARTNERS,
SOLICITORS & ADVOCATES
- Prachi Bhardwaj
TRILEGAL
- Nitesh Bhasin
TRILEGAL
- BHASIN INTERNATIONAL
- Leena Chacko
AMARCHAND & MANGALDAS
& SURESH A. SHROFF & CO.
- Aman Chanda
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Harshala Chandorkar
CREDIT INFORMATION BUREAU
LTD.
- Vipul Chaturvedi
INNOVATIVE ECO-CARE PVT.
LTD.
- Jyoti Chaudhari
LEGASIS SERVICES PVT. LTD.
- Anamika Chaudhary
INFINI JURIDIQUE
- Harminder Chawla
CHAWLA & CO.
- Manjula Chawla
MCA LEGAL
- Nimish Choudhary
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Sachin Chugh
SINGHI CHUGH & KUMAR,
CHARTERED ACCOUNTANTS
- Kamlesh Desai
MANGAL EXPORTS
- Prashant Dharria
ANANT INDUSTRIES
- Rahul Dhawan
FOX MANDAL
- Thambi Durai
T. DURAI & CO.
- Koshy G. George
KARTHIK DIESEL SALES &
SERVICE
- C.V. Ganesh
KARTHIK DIESEL SALES &
SERVICE
- Rahul Garg
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- G.D. SMABHARE AND CO.
- Mayur Ghadia
BHAVNA ELECTRICAL
INDUSTRIES
- Rajesh Gopinath
REGENT TELECOM
- Dinesh Gupta
HARI OM INTERNATIONAL
- Anil Gupta
HITECH GROUP
- Chander Gupta
MR TOBACCO PVT., LTD.
- Vinay Gupta
VINAY K GUPTA & CO.
- Mano Haran
ACE OVERSEAS
- Akil Hirani
MAJMUDDAR & CO.
- INDIA BUSINESS DATABASE.
COM
- Vipin Jain
SHREE BHIKSHU MARBLE AND
GRANITES
- Ashok Jain
SURAJ OVERSEAS
- Atul Jani
GAYATRI POLYMERS &
GEOSYNTHETICS.
- Malini Jayakumar
SREBALAJI COSMETICS
- Dharmendra Johari
STONEX INC.
- G. D. Joseph
JOSEPH & CO.
- Swaminathan Kalyanaraman
DAKSHIN KREATIONS PRIVATE
LIMITED
- Dinesh Kánabar
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- A.V. Kane
THE BRIHAN MUMBAI
ELECTRIC SUPPLY &
TRANSPORT UNDERTAKING
- Vaishal Kapadia
SHIDIMO INTERAUX PVT. LTD.
- Deepti Kapoor
FOX MANDAL
- Sushmita Kapur
FOX MANDAL
- Rajas Kasbekar
LITTLE & CO.
- Arun Kedia
VAV LIFE SCIENCES P. LTD.
- Rajesh Khandelwal
SUMAN ENTERPRISES
- Avinash Kumar
CHAWLA & CO.
- Suraj Kumar
CHAWLA & CO.
- Sailesh Kumar
DRAGON EXPRESS FREIGHT
PVT LTD.

- Debashis Kumar
GANAPATI UDYOG
- Abhishek Kumar
SINGHANIA & PARTNERS,
SOLICITORS & ADVOCATES
- Karsh Kumar
SINGHI CHUGH & KUMAR,
CHARTERED ACCOUNTANTS
- Vinu Kurian
BETA HEALTHCARE PRODUCTS
PRIVATE LTD.
- Poonan Lila
LEO CIRCUIT BOARDS PVT.
LTD.
- Manjunath Madhav
RIECO
- Manish Madhukar
INFINI JURIDIQUE
- MAHARANI LAXMI AMMANNI
CENTRE FOR SOCIAL SCIENCE
RESEARCH
- Som Mandal
FOX MANDAL
- Vipender Mann
KNM & PARTNERS, LAW
OFFICES
- Kapish Mehta
- Dara Mehta
LITTLE & CO.
- Gajendra Mehta
NIMBUS CORPORATION
- Jitesh Mehta
SOURCE INDIA
- R.K. Mishra
METRO ASSOCIATES
- Sharad Mishra
NEO MULTIMEDIA
- Saurabh Mishra
PARAS KUHAD & ASSOCIATES,
ADVOCATES ("PKA")
- Deepthi Mittal
VINAY K GUPTA & CO.
- Ravi Modi
DEV ROADLINES PVT. LTD.
- Vikash Mohta
P.A. INTERNATIONAL
- R. Muralidharan
PRICewaterHOUSECOOPERS
- Satish Murti
MURTI & MURTI
INTERNATIONAL LAW
PRACTICE
- Anshoo Nayar
FOX MANDAL
- NINE INTERNATIONAL
- Anand Nivas
DRAGON EXPRESS FREIGHT
PVT. LTD.
- Rajesh Palavankar
INDOGLOBAL HEALTH
SCIENCES PRIVATE LIMITED
- Janak Pandya
NISHITH DESAI ASSOCIATES
- Sujit Parakh
PRICewaterHOUSECOOPERS
- N. B. Patel
R.K. PLAST & ENGINEERS
- Sanjay Patil
- Ashish Patole
ACCENT TRENDZ
- Niti Paul
CHAWLA & Co.
- Francisca Philip
SINGHANIA & PARTNERS,
SOLICITORS & ADVOCATES
- Nitin Potdar
J. SAGAR ASSOCIATES,
ADVOCATES & SOLICITORS
- M. Prabhakaran
CONSULTA JURIS
- Anand Prasad
TRILEGAL
- Ahuja Punita
SINGHI CHUGH & KUMAR,
CHARTERED ACCOUNTANTS
- Atramuddin Qureshi
HANDMADE CREATIONS
RAHUL EXPORTS
- Capt Raj
BRAHMA SHIPPING &
LOGISTICS
- Karthik Raja
KNITTED GARMENTS
EXPORTER
- Sundar Rajan
CASSANOVA TEXTILES
- Mohan Rajasekharan
MCA LEGAL
- Krishnamurthy
Ramachandran
LEGASIS SERVICES PVT. LTD.
- Mohan Ramakrishnan
SATHYA AUTO PRIVATE
LIMITED
- Rangaswamy Ramakrishnan
TOP METROLOGY PVT. LTD.
- Ashok Ramgir
HARSH IMPEX
- Dipak Rao
SINGHANIA & PARTNERS,
SOLICITORS & ADVOCATES
- Jessica Maria Rodrigues
KAVJESS EXPORT IMPORT
TRADING COMPANY
- Martin Clifford Rodrigues
MAX EXPORTS
- ROOPA TEXTILES AND
TRIMMINGS
- Sameer Sah
MAJMUUDAR & Co.
- Abhishek Saket
INFINI JURIDIQUE
- Dushir Saksena
ICFAI SCHOOL OF FINANCIAL
STUDIES
- Sudhir Saksena
ICFAI SCHOOL OF FINANCIAL
STUDIES
- Richie Sancheti
NISHITH DESAI ASSOCIATES
- Deepak Sanghavi
ARL GLOBAL
- Radhika Sankaran
FOX MANDAL
- V. Siva Sankaran
T.S. CLASSIQUE
- Mohit Saraf
LUTHRA & LUTHRA
- Neha Satav
LEGASIS SERVICES PVT. LTD.
- Srinivasan Seenu
AIR TRAVELS
- Ratnika Sehgal
CHAWLA & Co.
- Ramani Seshadri
- Dilip Shah
- Parag Shah
FOX MANDAL
- Prakash Shah
PARIJAT MARKETING SERVICES
- Ramasamy Shankar
- Purushotam Sharma
GAJRAJ MEHANDI UYDOG
- Ranjan Sharma
NET LINK COMPUTER
- Anand Sharma
R.K. INDUSTRIES
- Shivanand Shenoy
- Tushar Shinde
PRECISE BIOPHARMA PVT.
LTD.
- Vikram Shroff
NISHITH DESAI ASSOCIATES
- Rajnish Shukla
SINGHI CHUGH & KUMAR,
CHARTERED ACCOUNTANTS
- Sukhpreet Singh
CHAWLA & Co.
- Ravinder Singh
INTERNATIONAL TOOLS Co.
- Amaresh Kumar Singh
LUTHRA & LUTHRA
- Kaviraj Singh
TRUSTMAN & Co
- Ravinder Singhania
SINGHANIA & PARTNERS,
SOLICITORS & ADVOCATES
- Arvind Sinha
BUSINESS ADVISORS GROUP
- Uppu Sivaiah
ESPRIT DE CORPS INDIA
- Ramamurthy Srinivasan
TRANSDIALS INC.
- Rudra Srivastava
CHAWLA & Co.
- Joseph Starr
STARLINE SHIPPING
- STRETCH FASHIONS
- Madhu Sweta
SINGHANIA & PARTNERS,
SOLICITORS & ADVOCATES
- Niranjan Talati
SHREEJI MARKETING
- Mahesh Thaker
M J & COMPANY
- Krupa Thakkar
RUSHIL DECOR LTD.
- Hira Tikoo
UNITED INTERNATIONAL
- Aparna Tripathy
INFINI JURIDIQUE
- Suhas Tuljapurkar
LEGASIS SERVICES PVT. LTD.
- Sunil Upadhya
NATIONAL FOODS
- Ratandeep Uppal
B M METAL CRAFTS
- Kannan Venkatasamy
PERIPHERALCONNEXIONS
- Saji Vijayadas
DRAGON EXPRESS FREIGHT
PVT. LTD.
- Jude Xavier
REPPIN INTERNATIONAL
- ZEDD TRADE
- INDONÉSIE
- Yose M. Adams
BANK INDONESIA
- Nafis Adwani
ALI BUDIARDJO, NUGROHO,
REKSODIPUTRO, MEMBER OF
LEX MUNDI
- Almer Apon
PT BUANA MAS CITRA
LESTARI
- Hamud M. Balfas
ALI BUDIARDJO, NUGROHO,
REKSODIPUTRO, MEMBER OF
LEX MUNDI
- Rick Beckmann
BRIGITTA I. RAHAYOE &
SYAMSUDDIN
- Fabian Buddy Pascoal
HANAPIAH PONGGAWA &
PARTNERS
- Ira A. Eddymurthy
SOEWITO SUHARDIMAN
EDDYMURTHY KARDONO
- Sani Eka Duta
BANK INDONESIA
- Greg Elms
IFC
- Bambang Eryudhawan
INDONESIAN INSTITUTE OF
ARCHITECTS
- Ahmad Fadli
BRIGITTA I. RAHAYOE &
SYAMSUDDIN
- Iqbal Hadromi
HADROMI & PARTNERS
- Djoko Hastowo
PLN KANTOR PUSAT
- Ray Headifen
PT PRIMA WAHANA CARAKA /
PRICewaterHOUSECOOPERS
- Reno Hirdarisvita
HADROMI & PARTNERS
- Rahayu N. Hoed
MAKARIM & TAIRA S.
- Brigitta Imam Rahayoe
BRIGITTA I. RAHAYOE &
SYAMSUDDIN
- Darrell R. Johnson
INDONESIAN LEGAL
CONSULTANTS
- Mohammad Kamal
FURNITURE FIKAMAR
- Mirza Karim
KARIMSYAH LAW FIRM
- Ketua Kehormatan
IKATAN ARKSITEK INDONESIA
JAKARTA
- David Knight
AGRI-DEVELOPMENTS
INTERNATIONAL SA (PTY)
LIMITED
- Herry N. Kurniawan
ALI BUDIARDJO, NUGROHO,
REKSODIPUTRO, MEMBER OF
LEX MUNDI
- Rudy Kusmanto
MAKARIM & TAIRA S.
- Winita E. Kusnandar
KUSNANDAR & Co.
- Erma Kusumawati
BANK INDONESIA
- Julien Lallemand
PT SDV LOGISTICS
- Ferry P. Madian
ALI BUDIARDJO, NUGROHO,
REKSODIPUTRO, MEMBER OF
LEX MUNDI
- Ahmad Malkan
PT TRIHARINDO MANDIRI
- Eric Mancini
PT SDV LOGISTICS
- Gopinath Menon
PT
PRICewaterHOUSECOOPERS
FAS
- Karen Mills
KARIMSYAH LAW FIRM
- Norma Mutalib
MAKARIM & TAIRA S.
- Feria Ningsih
MAKARIM & TAIRA S.
- Hartono Parbudi
ATTORNEY-AT-LAW
- Gita Petrialia
HADROMI & PARTNERS
- Sandra Pranoto
IFC
- Atno F. Rizaldi
KUSNANDAR & Co
- L. Peter Rosner
BANK DUNIA I THB WORLD
BANK
- Adam Sack
IFC
- Iyana W. Sadjarwo
NOTARIS & PEJABOT PEMBUOT
AKTO TANO
- Pieter Henrianto Salean
MAKARIM & TAIRA S.
- Henry Sandee
BANK DUNIA I THB WORLD
BANK
- Gatot Sanyoto
KUSNANDAR & Co
- Nur Asyura Anggini Sari
BANK INDONESIA
- Nasri Sebayang
PT PLN (PERSERO) INDONESIA
STATE ELECTRICITY
CORPORATION
- Indra Setiawan
ALI BUDIARDJO, NUGROHO,
REKSODIPUTRO, MEMBER OF
LEX MUNDI
- Hans C. Shrader
IFC
- Kevin Omar Sidharta
ALI BUDIARDJO, NUGROHO,
REKSODIPUTRO, MEMBER OF
LEX MUNDI
- Ricardo Simanjuntak
RICARDO SIMANJUNTAK &
PARTNERS
- A. Kemalsjah Siregar
KEMALSJAH & ASSOCIATES
- Bambang Soelaksono
THE SMERU RESEARCH
INSTITUTE

172 DOING BUSINESS 2009

Pak Subani, SH
AMIR SYAMSUDDIN &
PARTNERS
Bernadeta Sulistyairini
IFC
Galinar R. Kartakusuma
Summitmas
MAKARIM & TAIRA S.
Yukiko LU, Tambunan
BANK INDONESIA
Ernst G. Tehuteru
ALI BUDIARDJO, NUGROHO,
REKSODIPUTRO, MEMBER OF
LEX MUNDI

Gatot Triprasetyo
WIDYAWAN & PARTNERS
Fararatri Widayari
IFC

Robertus Winarto
PT PRIMA WAHANA CARAKA /
PRICEWATERHOUSECOOPERS
Ferry Zulkarnaen
WIDYAWAN & PARTNERS

IRAN

Mohammad Adib
ADIB LAW FIRM
Behrooz Akhlaghi
INTERNATIONAL LAW OFFICE
OF DR. BEHROOZ AKHLAGHI &
ASSOCIATES

Reza Askari
FOREIGN LEGAL AFFAIRS
GROUP

Akhlaghi Behrooz
INTERNATIONAL LAW OFFICE
OF DR. BEHROOZ AKHLAGHI &
ASSOCIATES

Gholamhossein Davani
DAYARAYAN AUDITING &
FINANCIAL SERVICES

Saeed Hashemian
ADIB LAW FIRM

Mehdi Heidarzadeh
ALVAND SAYAN
INTERNATIONAL TRADING
CO, LTD.

Javad Javaheri

Parisa Mazaheri
ATIEH ASSOCIATES

Mozaffar Mohammadian
TEEMA BAR INTERNATIONAL
TRANSPORT

Yahya Rayegani
FARJAM LAW OFFICE

Behrooz Rezaazadeh
PSDC GROUP

Jamal Seifi
DR. JAMAL SEIFI &
ASSOCIATES

Mir Shahbiz Shafe
DR. JAMAL SEIFI &
ASSOCIATES

Cyrus Shafizadeh
TAVAKOLI & SHAHABI

Mostafa Shahabi
TAVAKOLI & SHAHABI

IRAQ

Hadeel Salih Abboud
Al-Janabi
MENA ASSOCIATES,
MEMBER OF AMERELLER
RECHTSANWÄLTE

Hadeel Al Janabi
MENA ASSOCIATES,
MEMBER OF AMERELLER
RECHTSANWÄLTE

Ahmad Al Jannabi
MENA ASSOCIATES,
MEMBER OF AMERELLER
RECHTSANWÄLTE

Farquod Al-Salman
F.H. AL-SALMAN & Co.

Florian Amereller
AMERELLER RECHTSANWÄLTE

Blund Faridoon Arif Najeb
ATTORNEY-AT-LAW

Husam Addin Hatim

Stephan Jäger
AMERELLER RECHTSANWÄLTE

Imad Makki
AL QARYA GROUP CO.

IRLANDE

ARTHUR COX, MEMBER OF LEX
MUNDI

Margaret Austin
EUGENE F. COLLINS
SOLICITORS

Alan Browning
LK SHIELDS SOLICITORS,
MEMBER OF IUS LABORIS

Jonathan Cullen
LK SHIELDS SOLICITORS,
MEMBER OF IUS LABORIS

Richard Curran
LK SHIELDS SOLICITORS,
MEMBER OF IUS LABORIS

Gavin Doherty
EUGENE F. COLLINS
SOLICITORS

Ciara Garry
ESB NETWORKS

Paul Glenfield
MATHESON ORMSBY PRENTICE

Micheál Grace
MASON HAYES & CURRAN

Colm Kelly
PRICEWATERHOUSECOOPERS

Ian Lavelle

LK SHIELDS SOLICITORS,
MEMBER OF IUS LABORIS

Margaret Masterson
PRICEWATERHOUSECOOPERS

Gavan Neary
PRICEWATERHOUSECOOPERS

Shane Neville
LK SHIELDS SOLICITORS,
MEMBER OF IUS LABORIS

Malichi O'Callaghan
DUNCAN & GREHAN PARTNERS

PANALPINA WORLD
TRANSPORT LTD.

Judith Riordan
MASON HAYES & CURRAN

Brendan Sharkey
REDDY CHARLTON MCKNIGHT

Gavin Simons
EUGENE F. COLLINS
SOLICITORS

Michael Treacy
PROPERTY REGISTRATION
AUTHORITY

Colm Walsh
IRISH INTERNATIONAL
FREIGHT ASSOCIATION

Maeve Walsh
REDDY CHARLTON MCKNIGHT

ISLANDE

Elin Arnadóttir
PRICEWATERHOUSECOOPERS.

Kristján Ásgeirsson
ARKITEKTASTOFA OG

Guðrún Bergsteinsdóttir
BBA LEGAL

Póður Þóason
REYKJAVIK CONSTRUCTION
AGENCY

Ólafur Eyjólfsson
PRICEWATERHOUSECOOPERS

Skuli Th. Fjeldsted
FJELDSTED, BLÖNDAL &
FJELDSTED

Erlendur Gíslason
LOGOS, MEMBER OF LEX
MUNDI

Ingibjörg Guðbjartsdóttir
BBA LEGAL

Elísabet Guðbjörnsdóttir
PRICEWATERHOUSECOOPERS
LEGAL SERVICES

Reynir Haraldsson
JÓNAR TRANSPORT

Margrét Hauksdóttir
THE LAND REGISTRY

Kristín Helga
PRICEWATERHOUSECOOPERS
LEGAL SERVICES

Jón Ingi Ingibergsson
PRICEWATERHOUSECOOPERS.

Erlingur E. Jónasson
ISTAK

Hróbjartur Jónatansson
AM PRAXIS LAW OFFICES

Ásta Kristjánsdóttir
PRICEWATERHOUSECOOPERS
LEGAL SERVICES

Ragna Matthíasdóttir
ISTAK

Daði Ólafsson
BBA LEGAL

Kristján Pálsson
JÓNAR TRANSPORT

Eyvindur Sólmes
LVA

Heiðar Stefánsson
LOGOS, MEMBER OF LEX
MUNDI

Gunnar Sturluson
LOGOS, MEMBER OF LEX
MUNDI

Rúnar Svavar Svavarsson
ORKUVEITA REYKJAVÍKUR,
DISTRIBUTION-ELECTRICAL
SYSTEM

Bergþór Þormóðsson
ISTAK

ISRAËL

Ronen Bar-Even
WEISS- PORAT & CO.

Paul Baris
YIGAL ARNON & Co.

Ofer Bar-On
SHAVIT BAR-ON GAL-ON TZIN
NOV YAGUR, LAW OFFICES

Koby Cohen
PRICEWATERHOUSECOOPERS

Lior Crystal
PRICEWATERHOUSECOOPERS

Clifford Davis
S. HOROWITZ & Co., MEMBER
OF LEX MUNDI

Roe Hecht
SHAVIT BAR-ON GAL-ON TZIN
NOV YAGUR, LAW OFFICES

Aaron Jaffe
YIGAL ARNON & Co.

Zeev Katz
PRICEWATERHOUSECOOPERS

Vered Kirshner
PRICEWATERHOUSECOOPERS

Gideon Koren
BEN ZVI KOREN & Co. LAW
OFFICES

Orna Kornreich-Cohen
SHAVIT BAR-ON GAL-ON TZIN
NOV YAGUR, LAW OFFICES

Michael Lagon
THE ISRAEL ELECTRIC
CORPORATION LTD.- DAN
DISTRICT

Michelle Liberman
S. HOROWITZ & Co., MEMBER
OF LEX MUNDI

David Rosen
IDILITY CONSULTING

Gerry Seligman
PRICEWATERHOUSECOOPERS

Yifat Shkedi-Shatz
S. HOROWITZ & Co., MEMBER
OF LEX MUNDI

Edward Shtauf
THE ISRAEL ELECTRIC
CORPORATION LTD.- DAN
DISTRICT

Daniel Singerman
BUSINESS DATA ISRAEL +
PERSONAL CHECK

Nir Zalmanov
B.A.S

ITALIE

ALLEN & OVERY LLP

APL

Marianna Abbaticchio
RISTUCCIA & TUFARELLI

Fabrizio Acerbis
PRICEWATERHOUSECOOPERS

Paola Albano
CLEARY GOTTLIEB STEEN &
HAMILTON LLP

Gaetano Airoò
TLS /
PRICEWATERHOUSECOOPERS
LEGAL SERVICES

Maria Pia Ascenzo
BANK OF ITALY

Romina Ballana
PRICEWATERHOUSECOOPERS

Paola Barazzetta
TLS /
PRICEWATERHOUSECOOPERS
LEGAL SERVICES

Susanna Beltramo
STUDIO LEGALE BELTRAMO

Antonino Boetti
PENELOPE S.R.L.

Roberto Bonsignore
CLEARY GOTTLIEB STEEN &
HAMILTON LLP

Luigi Brunetti
SDV

Carlo Bruno
ASHURST

Manuela Caccialanza
JONES DAY

Sergio Calderara
NUNZIANTE MAGRONE

Stefano Cancarini
TLS /
PRICEWATERHOUSECOOPERS
LEGAL SERVICES

Alessandro Caridi
PRICEWATERHOUSECOOPERS

Gennaro Cassiani
GC ARCHITECTURE BURO

Giorgio Cherubini
PIROLA PENNUTO ZEI
ASSOCIATI

Domenico Colella
PORTOLANO COLELLA
CAVALLO STUDIO LEGALE

Fabrizio Colonna
CAMOZZI BONISSONI
VARENTE & ASSOCIATI

Mattia Colonnelli de Gasperis
LOMBARDI MOLINARI E
ASSOCIATI STUDIO LEGALE

Barbara Corsetti
PORTOLANO COLELLA
CAVALLO STUDIO LEGALE

Filippo Corsini
CHIOMENTI STUDIO LEGALE

CRIF S.P.A.

Luis Cristalli
OPDEL SNC DI ILARIO DELL
AGNOLO & Co.

Salvatore Cuzzocrea
PRICEWATERHOUSECOOPERS

Antonio de Martinis
SPASARO DE MARTINIS LAW
FIRM

Elena D'Erico
ABBATESCIANNI STUDIO
LEGALE E TRIBUTARIO

Claudio Di Falco
CLEARY GOTTLIEB STEEN &
HAMILTON LLP

Domenico Di Pietro
CHIOMENTI STUDIO LEGALE

Marco Ettore
CAMOZZI BONISSONI
VARENTE & ASSOCIATI

Carlo Falcetto
NUNZIANTE MAGRONE

Emanuele Ferrari
STUDIO NOTARILE FERRARI

Linda Frigo
STUDIO LEGALE MACCHI DI
CELLERE E GANGEPI

Ivana Genestone
TLS ASSOCIAZIONE
PROFESSIONALE DI AVVOCATI
E COMMERCIALISTI

Francesca Gesualdi
CLEARY GOTTLIEB STEEN &
HAMILTON LLP

Lucio Ghia
GHIA LAW FIRM

Vincenzo Giannantonio
ASHURST

Maurizio Giuntoni
ECOPROGET S.R.L.

Federico Guasti
STUDIO LEGALE GUASTI

Giovanni Izzo
ABBATESCIANNI STUDIO
LEGALE E TRIBUTARIO

Ayena Lanfranco
PRODITAL LEATHERS

Stefano Macchi di Cellere
JONES DAY

Barbara Magni
CAMOZZI BONISSONI
VARRENTI & ASSOCIATI

Fabrizio Mariotti

Mario Miccoli
NOTAIO MICCOLI

Valeria Morossini

Francesca napoletano
CHIOMENTI STUDIO LEGALE

Gianmatteo Nunziante
NUNZIANTE MAGRONE

Francesco Nuzzolo
PRICEWATERHOUSECOOPERS

Luciano Panzani
SUPREME COURT

Paolo Pasqualis
NOTARY

Giovanni Patti
ABBATESCIANNI STUDIO
LEGALE E TRIBUTARIO

Paolo Pedrazzoli
STUDIO NOTAIO PEDRAZZOLI

Andrea Pellicani
OVERSEAS ASIA

Federica Peres
PORTOLANO COLELLA
CAVALLO STUDIO LEGALE

Laura Prosperetti
CLEARY GOTTlieb STEEN &
HAMILTON LLP

Giuseppe Ramondelli
STUDIO LEGALE NOTARILE
DI FABIO RAMONDELLI
CANTAMAGLI

Giuseppe Antonio Recchia
DIPARTIMENTO SUI RAPPORTI
DI LAVORO E SULLE RELAZIONI
INDUSTRIALI - UNIVERSITY
OF BARI

Tommaso Romolotti
CAMOZZI BONISSONI
VARRENTI & ASSOCIATI

Giovanni B. Sandicchi
CLEARY GOTTlieb STEEN &
HAMILTON LLP

Lamberto Schiona
STUDIO LEGALE SCHIONA

Massimiliano Silveti
NUNZIANTE MAGRONE

Piervincenzo Spasaro
SPASARO DE MARTINIS LAW
FIRM

Giovanni Stefanin
TLS ASSOCIAZIONE
PROFESSIONALE DI AVVOCATI
E COMMERCIALISTI

Robert Sturgess
SDV

Maria Antonietta Tanico
TANICO LAW FIRM

Silvio Tersilla
LOVELLS

Tommaso Tomaiuolo
TLS ASSOCIAZIONE
PROFESSIONALE DI AVVOCATI
E COMMERCIALISTI

Luca Tufarelli
RISTUCCIA & TUFARELLI

Benedetta Vannini
CLEARY GOTTlieb STEEN &
HAMILTON LLP

Emanuela Vittelo
CLEARY GOTTlieb STEEN &
HAMILTON LLP

Angelo Zambelli
LABLAW STUDIO LEGALE -
FAILLA, ROTONDI & ZAMBELLI

Filippo Zucchinelli
TLS /
PRICEWATERHOUSECOOPERS
LEGAL SERVICES

JAMAÏQUE

Theresa Bowen
LEX CARIBBEAN

Arlene E. Burton
PRICEWATERHOUSECOOPERS

Eric Alexander Crawford
PRICEWATERHOUSECOOPERS
EAGLE AND WHALE LTD.

Nicole Foga
FOGA DALEY & CO.

Stephanie Gordon
LEX CARIBBEAN

Herbert Winston Grant
GRANT, STEWART, PHILLIPS
& CO.

Michael Hall
PRICEWATERHOUSECOOPERS

Corrine N. Henry
MYERS, FLETCHER & GORDON,
MEMBER OF LEX MUNDI

Alicia P. Hussey
MYERS, FLETCHER & GORDON,
MEMBER OF LEX MUNDI

Emile G.R. Leiba
MYERS, FLETCHER & GORDON,
MEMBER OF LEX MUNDI

Sandra Minott-Phillips
MYERS, FLETCHER & GORDON,
MEMBER OF LEX MUNDI

Viveen Morrison
PRICEWATERHOUSECOOPERS

Hilary Reid
MYERS, FLETCHER & GORDON,
MEMBER OF LEX MUNDI

Natalie Farrell Ross
MYERS, FLETCHER & GORDON,
MEMBER OF LEX MUNDI

Lisa N. Russell
MYERS, FLETCHER & GORDON,
MEMBER OF LEX MUNDI

Humphrey Taylor
TAYLOR CONSTRUCTION LTD.

Lorraine Thomas
LTN LOGISTICS
INTERNATIONAL CO. LTD

Maliaca Wong
MYERS, FLETCHER & GORDON,
MEMBER OF LEX MUNDI

JAPON

ALLEN & OVERY

APL

Miho Arimura
HATASAWA & WAKAI LAW
FIRM

CREDIT INFORMATION CENTER
CORP

Mijo Fujita
ADACHI, HENDERSON,
MIYATAKE & FUJITA

Yoshimasa Furuta
ANDERSON MORI &
TOMOTSUNE

Shigeru Hasegawa
ZEIRISHI-HOJIN
PRICEWATERHOUSECOOPERS

Tamotsu Hatasawa
HATASAWA & WAKAI LAW
FIRM

Takashi Hirose
OH-EBASHI LPC & PARTNERS

Yuko Inui
ORRICK, HERRINGTON &
SUTCLIFFE LLP

Muruki Kaindio
TOKYO TRADING CO. LTD.

Yosuke Kanegae
OH-EBASHI LPC & PARTNERS

Hideki Thurgood Kano
ANDERSON MORI &
TOMOTSUNE

Yutaro Kawabata
NISHIMURA & ASAH

Susumi Kawaguchi
OBAYASHI CORPORATION

Kotaku Kimu
ZEIRISHI-HOJIN
PRICEWATERHOUSECOOPERS

Kenichi Kojima
USHIJIMA & PARTNERS

Toshio Miyatake
ADACHI, HENDERSON,
MIYATAKE & FUJITA

Michihiro Mori
NISHIMURA & ASAH

Tohru Motobayashi
MORI HAMADA &
MATSUMOTO

Takafumi Nihei
NISHIMURA & ASAH

Miho Niunoya
ATSUMI & PARTNERS

Naoko Sato
ANDERSON MORI &
TOMOTSUNE

Tetsuro Sato
BAKER & MCKENZIE

Eri Sugihara
NISHIMURA & ASAH

Hidetaka Sumomogi
NISHIMURA & ASAH

Hiroyuki Suzuki
ZEIRISHI-HOJIN
PRICEWATERHOUSECOOPERS

Toshio Taikoji
KAJIMA CORPORATION

Junichi Tobimatsu
MORI HAMADA &
MATSUMOTO

Jun Yamada
ANDERSON MORI &
TOMOTSUNE

Michi Yamagami
ANDERSON MORI &
TOMOTSUNE

Akio Yamamoto
KAJIMA CORPORATION

Kazuhiko Yanagida
NISHIMURA & ASAH

Setsuko Yufu
ATSUMI & PARTNERS

JORDANIE

Salih Abdelati
ALI SHARIF ZU'BI, ADVOCATES
& LEGAL CONSULTANTS,
MEMBER OF LEX MUNDI

Chaled Abu-Gharbieh
ARCH EPE, ENTERPRISE
BUSINESS SOLUTIONS

Anas Abunameh
LAW & ARBITRATION CENTRE

Ibrahim Abunameh
LAW & ARBITRATION CENTRE

Bassam Abu-Rumman
ALI SHARIF ZU'BI, ADVOCATES
& LEGAL CONSULTANTS,
MEMBER OF LEX MUNDI

Sabri Al Khassib
AMMAN CHAMBER OF
COMMERCE

Tamara Al-Banna
KHALIFEH & PARTNERS

Eman M. Al-Dabbas
INTERNATIONAL BUSINESS
LEGAL ASSOCIATES

Arafat Alfayoumi
CENTRAL BANK

Omar Aljazy
ALJAZY & CO. ADVOCATES &
LEGAL CONSULTANTS

Francis Bawab
PRICEWATERHOUSECOOPERS

Stephen Carpenter
CUSTOMS ADMINISTRATION
MODERNIZATION PROGRAM
(CAMP)

Michael T. Dabit
MICHAEL T. DABIT &
ASSOCIATES

Anwar Elliyian
THE JORDANIAN ELECTRIC
POWER CO. LTD. (JEPCO)

GREATER AMMAN
MUNICIPALITY

David H. Harrrell
CUSTOMS ADMINISTRATION
MODERNIZATION PROGRAM
(CAMP)

George Hazboun
Zeina Jaradat
PRICEWATERHOUSECOOPERS

Rasha Laswi
ZALLOUM & LASWI LAW FIRM

Husam Jamil Madanat
LAND AND SURVEY
DIRECTORATE

Firas Malhas
INTERNATIONAL BUSINESS
LEGAL ASSOCIATES

Munaf Malkawi
MUFIDA ART MOSAIC

Maher Melhem
ABU-GHAZALEH
PROFESSIONAL CONSULTING
(AGPC)

Amer Mofleh
INTERNATIONAL BUSINESS
LEGAL ASSOCIATES

Khaldoun Nazer
KHALIFEH & PARTNERS

OMQ AL BIHAR EST.

Ahmad Quandour
KHALIFEH & PARTNERS

Osama Y. Sabbagh
THE JORDANIAN ELECTRIC
POWER CO. LTD. (JEPCO)

Stephan Stephan
PRICEWATERHOUSECOOPERS

Azzam Zalloum
ZALLOUM & LASWI LAW FIRM

Iyad Zawaideh
ALI SHARIF ZU'BI, ADVOCATES
& LEGAL CONSULTANTS,
MEMBER OF LEX MUNDI

Kareem Zureikat
ALI SHARIF ZU'BI, ADVOCATES
& LEGAL CONSULTANTS,
MEMBER OF LEX MUNDI

KAZAKHSTAN

Bolat Abaidullayev
BUSINESS ENVIRONMENT
IMPROVEMENT PROJECT/
PRAGMA CORPORATION

Ardak Aiykeyeva
PRICEWATERHOUSECOOPERS

Anvar Akhmedov
FIRST CREDIT BUREAU

Aman Aliev
ASSISTANCE, LLC LAW FIRM

Askar Baigazin
PRICEWATERHOUSECOOPERS
LEGAL SERVICES

Nurlan Baimurzayev
MINISTRY OF JUSTICE

Ildus Bariev
GLOBALINK LOGISTICS GROUP

Alyya Baysenova
ASSISTANCE, LLC LAW FIRM

Gulnur Bekmukhanbetova
MCGUIREWOODS
KAZAKHSTAN LLP

Shamshidin Bizhenov
ARISTAN PROJECT
MANAGEMENT GROUP
(APMG)

Sergey Chetverikov
PRICEWATERHOUSECOOPERS

Michael Dark
MICHAEL WILSON & PARTNERS
LTD.

Almaz Dosserbekov
ARISTAN PROJECT
MANAGEMENT GROUP
(APMG)

Ardak Dyusembayeva
AEQUITAS LAW FIRM

Courtney Fowler
PRICEWATERHOUSECOOPERS

Oleg Gnoevykh
M&M LOGISTICS

Semion Issyk
AEQUITAS LAW FIRM

174 DOING BUSINESS 2009

- Vladimir Ivlev
FIRST CREDIT BUREAU
- Thomas Johnson
DENTON WILDE SAPTE
- Elena Kaeva
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Dina Kali
PRICEWATERHOUSECOOPERS
LEGAL SERVICES
- Nursultan Kassenov
ARISTAN PROJECT
MANAGEMENT GROUP
(APMG)
- Pasha Karim
GLOBALINK LOGISTICS GROUP
- Yekaterina Kim
MICHAEL WILSON & PARTNERS
LTD.
- Alexander Kurganov
M&M LOGISTICS
- Abdulkhamid Muminov
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Assel Musina
DENTON WILDE SAPTE
- Berik Nurgaziyev
ARISTAN PROJECT
MANAGEMENT GROUP
(APMG)
- Yuliya Penzova
ABQITAS LAW FIRM
- Saniya Perzadayeva
MACLEOD DIXON
- Elvis Robert
M&M LOGISTICS
- Asem Shaidildinova
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Kanat Skakov
SALANS
- Zhaniya Ussen
ASSISTANCE, LLC LAW FIRM
- Dubek Zhabykenov
BA SERVICES INTERNATIONAL
LLC
- Danat Zhakenov
ZHAKENOV & PARTNERS
IN ASSOCIATION WITH
GRUNDBERG MOCATTA
RAKISON
- Valerie A. Zhakenov
ZHAKENOV & PARTNERS
IN ASSOCIATION WITH
GRUNDBERG MOCATTA
RAKISON
- Liza Zhumakhetova
PRICEWATERHOUSECOOPERS
LEGAL SERVICES
- Ainur Zhumanbayeva
MICHAEL WILSON & PARTNERS
LTD.
- KENYA**
- George Akoto
AKOTO & COMPANY
ADVOCATES
- George Atego
SIGINON FREIGHT LTD
- Anil Madhavan Changwony
SIGINON FREIGHT LTD
- Oliver Fowler
KAPLAN & STRATTON
- Fiona Fox
CHUNGA ASSOCIATES
- Peter Gachuhi
KAPLAN & STRATTON
- Francis Gichuhi
PRISM DESIGNS AFRICA
- Edmond Gichuru
GICHURU KIPLAGAT &
ADVOCATES
- William Ikutha Maema
ISEME, KAMAU & MAEMA
ADVOCATES
- Karori Kamau
ISEME, KAMAU & MAEMA
ADVOCATES
- Patrick Karara
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Peter Kenani
HOMELINE CONSOLIDATION
SERVICES LTD.
- Morris Kimuli
B.M. MUSAU & CO.
ADVOCATES
- Felix Kioko
B.M. MUSAU & CO.
ADVOCATES
- Meshack T. Kipturgo
SIGINON FREIGHT LTD
- Owen Koimbuti
SCI KOIMBURI TUCKER & CO.
- Alexandra Kontos
WALKER KONTOS ADVOCATES
- Gilbert Langat
KENYA SHIPPERS COUNCIL
- Nicholas Malonza
B.M. MUSAU & CO.
ADVOCATES
- Victor Majani
OSORO AND CO, CERTIFIED
PUBLIC ACCOUNTANTS
- Sam Mbugua
PHILTON
- Rosemary Mburu
INSTITUTE OF TRADE
DEVELOPMENT
- METROPOL EAST AFRICA LTD.
- Osoro Moses Osano
MURU MUNGAI & CO
ADVOCATES
- Washington Muthamia
ALEXANDRIA FREIGHT
FORWARDERS LTD.
- Judy Mwangi
CHUNGA ASSOCIATES
- Wachira Ndege
CREDIT REFERENCE BUREAU
AFRICA LTD.
- Stephen Okello
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Erastus K. Omolo
ERASTUS & CO, CERTIFIED
PUBLIC ACCOUNTANTS
- Elisha Ongoya
ASHEMA & CO ADVOCATES
- Tom Onyango
OCHIENG, ONYANGO, KIBET
& OHAGA
- Cephas Osoro
OSORO AND CO, CERTIFIED
PUBLIC ACCOUNTANTS
- Mohammed Ramadhan
DEL RAY CARGO
- Sonal Sejpal
ANJARWALLA & KHANNA
ADVOCATES
- Rodgers Abwire Sekwe
MURU MUNGAI & CO
ADVOCATES
- Deepen Shah
WALKER KONTOS ADVOCATES
- Mahat Somanee
KAPLAN & STRATTON
- John Syekei Nyandieka
MURU MUNGAI & CO
ADVOCATES
- Joseph Taracha
THE CENTRAL BANK
- Adrian Topoti
B.M. MUSAU & CO.
ADVOCATES
- KIRIBATI**
- Kenneth Barden
ATTORNEY-AT-LAW
- William Wylie Clarke
HOWARDS LAWYERS
- Lawrence Muller
BETIO CITY COUNCIL
- Tion Neemia
SHIPPING AGENCY OF KIRIBATI
PORTS AUTHORITY
- Matereta Raiman
MINISTRY OF FINANCE &
ECONOMIC DEVELOPMENT
- KOWEÏT**
- Ihab Abbas Calderon
AL-FAHAD & CO, DELOITTE &
TOUCHE
- Labeed Abdal
THE LAW FIRM OF LABEED
ABDAL
- Amal Abdallah
AL-SALEH & PARTNERS
- Mahmoud Abdulfattah
THE LAW OFFICES OF MISHARI
AL-GHAZALI
- Lina A. Adlouni
THE LAW OFFICE OF AL-ESSA
& PARTNERS
- Abdullah Al-Ayoub
ABDULLAH KH. AL-AYOUB &
ASSOCIATES, MEMBER OF LEX
MUNDI
- Ammar Al-Fouzan
THE LAW OFFICES OF MISHARI
AL-GHAZALI
- Mishari M. Al-Ghazali
THE LAW OFFICES OF MISHARI
AL-GHAZALI
- Mohammed Al Noor
AL-TWAIJRI AND PARTNERS
LAW FIRM
- Reema Ali
ALI & PARTNERS
- Abdullah Bin Ali
PACKAGING AND PLASTIC
INDUSTRIES CO. (KSC)
- Tim Bullock
AL-FAHAD & CO, DELOITTE &
TOUCHE
- Paul Day
AL SARRAF & AL RUWAYEH
- Sam Habbas
AL SARRAF & AL RUWAYEH
- Nazih Abdul Hameed
AL-SALEH & PARTNERS
- Sunil Jose
ABU-GHAZALEH CONSULTING
AND INTELLECTUAL PROPERTY
ADVOCATES
- Mazen A. Khoursheed
PACKAGING AND PLASTIC
INDUSTRIES CO. (KSC)
- Jasmin Pauris Kohina
ABDULLAH KH. AL-AYOUB &
ASSOCIATES, MEMBER OF LEX
MUNDI
- Chirine Krayem Moujaès
THE LAW OFFICES OF MISHARI
AL-GHAZALI
- Dany Labaky
THE LAW OFFICES OF MISHARI
AL-GHAZALI
- Shaik Haneef Moinuddin
LAW OFFICES OF JAMAL
AHMED ABDULLAH
- Mohamed Omar
AL MARKAZ LAW FIRM
- Omar Hamad Yousuf Al-Essa
THE LAW OFFICE OF AL-ESSA
& PARTNERS
- Ahmed Zakaria
AL SARRAF & AL RUWAYEH
- LESOTHO**
- Mark Badenhorst
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Paul De Chalain
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Thuso Green
PROCELL
- Gerhard Gouws
NEDBANK LTD.
- HARLEY & MORRIS
- Mankhebe Makume
LESOTHO ELECTRICITY
COMPANY (PTY) LTD
- João Martins
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Mathias Matshe
SHEERAN & ASSOCIATES
- Kuena Mophethe
K.MOPHETHE LAW CHAMBERS
- Thabo Mpaaka
MPAKA CHAMBERS
- Theodore Ntlatlapa
DNT ARCHITECTS
- Malaika Ribeiro
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Peter Sands
SDV (PTY) LTD
- Duduzile Seamatha
SHEERAN & ASSOCIATES
- Tisetso Sello-Mafatle
SELLO - MAFATLE CHAMBERS
- Lindiwe Sephomolo
ASSOCIATION OF LESOTHO
EMPLOYERS AND BUSINESS
- Phoka Thene
SELLO - MAFATLE CHAMBERS
- LETTONIE**
- Ilze Abika
SKUDRA & UDRIS LAW
OFFICES
- Mike Ahern
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Martins Aljens
LEJINS, TORGANS & PARTNERS,
MEMBER OF IUS LABORIS
- Laura Ausekle
LATVIJAS BANKA
- Eliina Bedanova
LEJINS, TORGANS & PARTNERS,
MEMBER OF IUS LABORIS
- Eva Berlaus-Gulbe
SORAINEN
- Iveta Berzina
SKUDRA & UDRIS LAW
OFFICES
- Ilze Bukaldere
LIEPA, SKOPINA/BORENIUS
- Andis Burkevics
SORAINEN LAW OFFICES
- Andis Čonka
LATVIJAS BANKA
- Zane Džule
LIEPA, SKOPINA/BORENIUS
- Zlata Elksnina-Zascirinska
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Ivars Grunte
LOZE, GRUNTE & CERS
- Andris Ignatenko
ESTMA SIA
- Aija Klavinska
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- LAW OFFICES BLUEGER &
PLAUDE
- Oleg Litskevich
MARITIME TRANSPORT &
AGENCIES
- Janis Loze
- Zane Paeglite
SORAINEN
- Baiba Plaude
BLUEGER & PLAUDE
- Ivars Pommers
LAWFIRM OF GLIMSTEDT AND
PARTNERS
- Inese Renduniece
LOZE, GRUNTE & CERS
- Sergejs Rudans
LIEPA, SKOPINA/BORENIUS
- Dace Silava-Tomsone
LEJINS, TORGANS & PARTNERS,
MEMBER OF IUS LABORIS
- Mihails Špiķa
JSC DZINTARS
- Sarmis Spilbergs
KLAVINS&SLAIDINS/LAWIN,
MEMBER OF LEX MUNDI
- Zane Stalberga - Markvarte
MARKVARTE & PARTNERI LAW
OFFICE
- Pāvels Tjuševs
EVERSHEDS BITĀNS -
ATTORNEYS-AT-LAW
- Maris Vainovskis
EVERSHEDS BITĀNS -
ATTORNEYS-AT-LAW
- Vilmars Vanags
RE & RE LTD.
- Maija Volkova
LEJINS, TORGANS & PARTNERS,
MEMBER OF IUS LABORIS
- Agate Ziverte
PRICEWATERHOUSECOOPERS

- LIBAN**
ASSOCIATION OF BANKS IN
LEBANON (ABL)
Nada Abdelsater-Abusamra
RAPHAËL & ASSOCIÉS
Wadib Abou Nasr
PRICEWATERHOUSECOOPERS
Soha Al Masri
ABU GHAZALEH - LEGAL
Manal Assir
UNDP
Jean Baroudi
BAROUDI & ASSOCIATES
Rita Bou Habib
AUDIT DEPARTMENT - VAT
DIRECTORATE
Najib Choucair
CENTRAL BANK
Bernard Choueiri
MINISTRY OF JUSTICE
Sanaa Daakour
THE LEVANT LAWYERS
Bassam Darwich
P & G LEVANT
Theodore De Mar Youssef
BADRI AND SALIM EL
MEOUCHI LAW FIRM, MEMBER
OF INTERLEGES
ELECTRICITÉ DU LIBAN
Chadia El Meouchi
BADRI AND SALIM EL
MEOUCHI LAW FIRM, MEMBER
OF INTERLEGES
Dania George
PRICEWATERHOUSECOOPERS
Samer Ghalayini
THE LEVANT LAWYERS
Fady Ghanem
BADRI AND SALIM EL
MEOUCHI LAW FIRM, MEMBER
OF INTERLEGES
Greta Habib
BADRI AND SALIM EL
MEOUCHI LAW FIRM, MEMBER
OF INTERLEGES
Louay Hajj Chehadeh
MINISTRY OF FINANCE
Abdallah Hayek
HAYEK GROUP
Wajih Hechaimé
HECHAIME LAW FIRM
Fady Jamaledine
THE LEVANT LAWYERS
Maria Jreissat
BADRI AND SALIM EL
MEOUCHI LAW FIRM, MEMBER
OF INTERLEGES
Georges Jureidini
COSERV SARL - PANALPINA
AGENTS
Georges Kadige
KADIGE & KADIGE LAW FIRM
Michel Kadige
KADIGE & KADIGE LAW FIRM
Wael Khaddage
MINISTRY OF FINANCE
Najib Khattar
KHATTAR ASSOCIATES
Albert Laham
Georges Maarawi
MINISTRY OF FINANCE
Eddy Maghariki
HYAM G. MALLAT LAW FIRM
Georges Mallat
HYAM G. MALLAT LAW FIRM
Nabil Mallat
HYAM G. MALLAT LAW FIRM
Rachad Medawar
OBEID & MEDAWAR LAW FIRM
Fadi Moghaizel
MOGHAIZEL LAW FIRM,
MEMBER OF LEX MUNDI
Mario Mohanna
PATRIMOINE CONSEIL SARL
Mirvat Mostafa
THE LEVANT LAWYERS
Rahaf Nabhouh
UNDP PROJECT OF THE
MINISTRY OF FINANCE
Toufic Nehme
LAW OFFICE OF ALBERT
LAHAM
Hermes Peter
INCOME TAX DEPARTMENT-
BEIRUT
Moussa Raphaël
RAPHAËL & ASSOCIÉS
Mazen Rasamny
BADRI AND SALIM EL
MEOUCHI LAW FIRM, MEMBER
OF INTERLEGES
Mireille Richa
TYAN & ZGHEIB LAW FIRM
Jihad Rizkallah
BADRI AND SALIM EL
MEOUCHI LAW FIRM, MEMBER
OF INTERLEGES
Elias A. Saadé
MOGHAIZEL LAW FIRM,
MEMBER OF LEX MUNDI
Joseph Safar
HAYEK GROUP
Christel Salem
BADRI AND SALIM EL
MEOUCHI LAW FIRM, MEMBER
OF INTERLEGES
Rached Sarkis
RACHED SARKIS OFFICE
Carnille C. Sifri
PRICEWATERHOUSECOOPERS
Nady Tyan
TYAN & ZGHEIB LAW FIRM
Patricia Yammine
PRICEWATERHOUSECOOPERS
Ray Yazbeck
BADRI AND SALIM EL
MEOUCHI LAW FIRM, MEMBER
OF INTERLEGES
- LIBÉRIA**
Kelvin Abdallah
PRICEWATERHOUSECOOPERS
Gideon Ayi-Owoo
PRICEWATERHOUSECOOPERS
Golda A. Bonah
SHERMAN & SHERMAN
G. Raymond Bright
ACE PLANNING &
CONSULTING GROUP
F. Augustus Caesar, Jr.
CAESAR ARCHITECTS, INC.
Roy Chalkley
UMARCO
QTY CORPORATION OF
MONROVIA
Henry Reed Cooper
COOPER & TOGBAH LAW FIRM
Frank Musah Dean
DEAN & ASSOCIATES
Peter Doe-Sumah
GEBHON HOLDINGS INC.
Dzidzedze Fiadjoé
PRICEWATERHOUSECOOPERS
Christine Sonpon Freeman
COOPER & TOGBAH LAW FIRM
Caryl Jones
JONES & JONES
George Kwatia
PRICEWATERHOUSECOOPERS
Martha Lackay
LIBERIA ELECTRICITY
CORPORATION
Steven Neufville
MINISTRY OF PUBLIC WORKS
Togba Ngangana
MINISTRY OF PUBLIC WORKS
Sylvanus O' Connor
AEP CONSULTANTS INC.
Chan-Chan A. Paegar
SHERMAN & SHERMAN
Joseph N. Siaway
MAERSK LTD.
G. Lahaison Waritay
MINISTRY OF PUBLIC WORKS
Darcy White
PRICEWATERHOUSECOOPERS
Ben Wolo
LIBERIA
TELECOMMUNICATIONS
CORPORATION
Melvin Yates
COMPASS INC., CLEARING AND
FORWARDING
Harvy T. Yuan, Sr.
LIBERIA ELECTRICITY
CORPORATION
- LITUANIE**
Kęstutis Adamonis
SORAINEN
Mike Ahern
PRICEWATERHOUSECOOPERS
Petras Baltusevicius
DSV TRANSPORT UAB
Kim Bartholdy
DSV TRANSPORT UAB
Kristina Bartuseviciene
PRICEWATERHOUSECOOPERS
Vilius Bernatoniš
SUTKIENE, PILKAUSKAS &
PARTNERS
Renata Beržanskienė
SORAINEN LAW OFFICES
Vilma Brilinkeviciene
SUTKIENE, PILKAUSKAS &
PARTNERS
Dovilė Burgienė
LAW FIRM LIDEIKA,
PETRAUSKAS, VALIŪNAS IR
PARTNERIAI LAWIN, MEMBER
OF LEX MUNDI
Sergej Butov
LAW FIRM LIDEIKA,
PETRAUSKAS, VALIŪNAS IR
PARTNERIAI LAWIN, MEMBER
OF LEX MUNDI
Robertas Ciocys
LAW FIRM LIDEIKA,
PETRAUSKAS, VALIŪNAS IR
PARTNERIAI LAWIN, MEMBER
OF LEX MUNDI
Radville Ciricaite
FOIGT & PARTNERS / REGIJA
BORENIUS
Giedre Domkute
LAW FIRM AAA BALTIC
SERVICE COMPANY
Ieva Dosinaite
NORCOUS & PARTNERS,
MEMBER OF IUS LABORIS
Mindaugas Dovidauskas
FORTUNE LAW GROUP
Vilma Dovidauskiene
COMPETENT AMERINDE
CONSOLIDATED
Stasys Drazdauskas
FOIGT & PARTNERS / REGIJA
BORENIUS
Rolandas Galvėnas
LAW FIRM LIDEIKA,
PETRAUSKAS, VALIŪNAS IR
PARTNERIAI LAWIN, MEMBER
OF LEX MUNDI
Simas Gudynas
LAW FIRM LIDEIKA,
PETRAUSKAS, VALIŪNAS IR
PARTNERIAI, MEMBER OF LEX
MUNDI
Agne Jakaite
LAW FIRM LIDEIKA,
PETRAUSKAS, VALIŪNAS IR
PARTNERIAI LAWIN, MEMBER
OF LEX MUNDI
Agne Jonaitytė
SORAINEN LAW OFFICES
Viktorija Kapustinskaja
SORAINEN LAW OFFICES
Jurgita Karvelė
FOIGT & PARTNERS / REGIJA
BORENIUS
Jonas Kiauleikis
FOIGT & PARTNERS / REGIJA
BORENIUS
Mindaugas Kiškis
LAW FIRM LIDEIKA,
PETRAUSKAS, VALIŪNAS IR
PARTNERIAI LAWIN, MEMBER
OF LEX MUNDI
Raminta Klumbyte
Egidijus Kundelis
PRICEWATERHOUSECOOPERS
Žilvinas Kvietkus
NORCOUS & PARTNERS,
MEMBER OF IUS LABORIS
Asta Macijauskiene
LAW FIRM BERNOTAS &
DOMINAS GLIMSTEDT
Gytis Malinauskas
SORAINEN LAW OFFICES
Linās Margevicius
LEGAL BUREAU OF LINAS
MARGEVICIUS
Kipras Mensevicius
Tomas Mieliauskas
LAW FIRM FORESTA
Bronislovas Mikuta
Ieva Navickaitė
LAW FIRM ZABIELA
ZABIELAITE & PARTNERS
Žygmantas Pacevičius
FOIGT & PARTNERS / REGIJA
BORENIUS
Rytis Paukste
LAW FIRM LIDEIKA,
PETRAUSKAS, VALIŪNAS IR
PARTNERIAI LAWIN, MEMBER
OF LEX MUNDI
Algirdas Pekšys
SORAINEN
Jonas Pilkauskas
SUTKIENE, PILKAUSKAS &
PARTNERS
Thomas Saulenas
FORESTA BUSINESS LAW
GROUP
Rimantas Simaitis
NORCOUS & PARTNERS,
MEMBER OF IUS LABORIS
Julija Solovjova
PRICEWATERHOUSECOOPERS
Daiva Užinskaitė
LAW FIRM AAA BALTIC
SERVICE COMPANY
Vilija Vaitkutė Pavan
LAW FIRM LIDEIKA,
PETRAUSKAS, VALIŪNAS IR
PARTNERIAI LAWIN, MEMBER
OF LEX MUNDI
Agne Vilutiene
LAW FIRM FORESTA
Lina Vosyliene
KPMG
Darius Zabiela
LAW FIRM ZABIELA,
ZABIELAITE & PARTNERS
Indre Zakalskyte
ERNST & YOUNG
Jūratė Zarankienė
ERNST & YOUNG
Ernesta Zitauteite
LAW FIRM FORESTA
Audrius Žybyas
BERNOTAS & DOMINAS
GLIMSTEDT
- LUXEMBOURG**
ALLEN & OVERY LLP
Lara Aherne
BONN SCHMITT STEICHEN,
MEMBER OF LEX MUNDI
Rene Beltjens
PRICEWATERHOUSECOOPERS
Denis Cantele
OOSTVOGELS PFISTER FEYTEN
Guy Castegnaro
CASTEGNARO CABINET
D'AVOCATS, MEMBER OF IUS
LABORIS
Christel Dumont
OOSTVOGELS PFISTER FEYTEN
Thomas Ecker
VILLE DE LUXEMBOURG -
SERVICE DE L'ÉLECTRICITÉ
Gérard Eischen
CHAMBER OF COMMERCE
OF THE GRAND-DUCHY OF
LUXEMBOURG
Martine Gerber Lemaire
OOSTVOGELS PFISTER FEYTEN
Anabela Fernandes
PRICEWATERHOUSECOOPERS

MEDAC-9 : Copie du rapport intitulé « Doing Business » de 2009 rédigé par les services du Groupe de la Banque mondiale

176 DOING BUSINESS 2009

- Jean Luc Heiby
SDV INTERNATIONAL
LOGISTICS
- Isabelle Lapietra
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Roxanne Le Ligeour
LOYENS & LOEFF
- Michaël Lockman
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Tom Loesch
LINKLATERS
- Nuria Martin
LOYENS & LOEFF
- Séverine Moca
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Peter Moons
LOYENS & LOEFF
- Anne Murrath
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Elisabeth Omes
BONN SCHMITT STEICHEN,
MEMBER OF LEX MUNDI
- Laurent Paquet
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Simon Paul
LOYENS & LOEFF
- PAUL WURTH S.A.
ENGINEERING & PROJECT
MANAGEMENT
- Françoise Pfeiffer
OOSTVOGELS PEISTER FEYTEN
- Dominique Robinet
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Serge Saussoy
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Jean-Luc Schaus
LOYENS & LOEFF
- Alex Schmitt
BONN SCHMITT STEICHEN,
MEMBER OF LEX MUNDI
- Marleen Vandenput
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Davide Visin
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- MACÉDOINE,
EX-RÉPUBLIQUE
YUGOSLAVE DE**
- Violeta Angelova Gerovska
IKRP ROKAS & PARTNERS
- Zlatko Antevski
LAWYERS ANTEVSKI
- Benita Beleskova
IKRP ROKAS & PARTNERS
- Goran Bonevski
PUBLIC REVENUE OFFICE
- Biljana Čakmakova
MENS LEGIS ČAKMAKOVA
ADVOCATES
- Katerina Carceva
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Zoran Cvetanoski
STATE AUTHORITY FOR
GEODETIC WORKS
- Pavlinka Dameska
MENS LEGIS ČAKMAKOVA
ADVOCATES
- Aleksandar Dimić
POLENAK LAW FIRM
- Aleksandra Donevska
LAWYERS ANTEVSKI
- Vesna Gavriloska
MENS LEGIS ČAKMAKOVA
ADVOCATES
- Ana Hadzieva
POLENAK LAW FIRM
- Solobodan Hristovski
POLENAK LAW FIRM
- Biljana Ickovska
LAW OFFICE NIKOLOVSKI
- Aleksandar Ickovski
LAW OFFICE NIKOLOVSKI
- Nena Ivanovska
JUDICIAL REFORM
IMPLEMENTATION PROJECT
- Katerina Jordanova
LAWYERS ANTEVSKI
- Kristijan Karapančevski
KARAPANČEVSKI COMPANY
- Dejan Knežović
LAW OFFICE KNEŽOVIĆ &
ASSOCIATES
- Emmanuel Koenig
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Mirjana Markovska
MARKOVSKA & ANDREVSKI
- Irena Mitkovska
LAWYERS ANTEVSKI
- Goce Mojsoski
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- NATIONAL BANK
- Goran Nikolovski
LAW OFFICE NIKOLOVSKI
- Ijupcho Nikolovski
MARKOVSKA & ANDREVSKI
- Vesna Paunkoska
Valentin Pepeljugoski
LAW OFFICE PEPELJUGOSKI
- Sonja Peshevska
LAW OFFICE PEPELJUGOSKI
- Kristijan Polenak
POLENAK LAW FIRM
- Tatjana Popovski Buloski
POLENAK LAW OFFICE
- Ljubica Ruben
MENS LEGIS LAW FIRM
- Tatjana Siskovska
POLENAK LAW FIRM
- Dejan Stojanoski
LAW OFFICE PEPELJUGOSKI
- Dzuli Stojanova
MENS LEGIS ČAKMAKOVA
ADVOCATES
- Suzana Stojkoska
MARKOVSKA & ANDREVSKI
- Biljana Tofiloska
LAWYERS ANTEVSKI
- Slavica Trčkova
LAW OFFICE TRČKOVA
- Natasa Trifunovska
EMPIRIA INTERNATIONAL
- Vladimir Vasilevski
BETASPED INTERNATIONAL
FREIGHT FORWARDING
- Eva Veljanovska
MENS LEGIS ČAKMAKOVA
ADVOCATES
- Sanja Veljanovska
MENS LEGIS LAW FIRM
- Metodija Velkov
POLENAK LAW FIRM
- Darko Vuksanović
- Milica Zafirova
MARKOVSKA & ANDREVSKI
- MADAGASCAR**
- Lalao Andriamanga
ECONOMIC DEVELOPMENT
BOARD OF MADAGASCAR
- Eric Andriamihaja Robson
ECONOMIC DEVELOPMENT
BOARD OF MADAGASCAR
- Tsiry Andriamisamanana
MADAGASCAR CONSEIL
INTERNATIONAL
- Josoa Lucien Andrianelinjaka
BANQUE CENTRALE
- Philippe Buffier
ESPACE INGÉNIERIE
- Dseyte
MADAGASCAR CONSEIL
INTERNATIONAL
- Yves Duchateau
SDV
- John Hargreaves
ECONOMIC DEVELOPMENT
BOARD OF MADAGASCAR
- Raphaël Jakoba
MADAGASCAR CONSEIL
INTERNATIONAL
- Pascaline R. Rasamoeliasoa
CABINET DELTA AUDIT
DELOITTE
- Sahondra Rabenarivo
KEYSERLINGK - RABENARIVO
ASSOCIÉS
- Pierrette Rajaonarisoa
SDV
- Aina Rakotondrazaka
- Lanto Tiana Ralison
FIDAFRICA /
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- André Randranto
ANCIEN BÂTONNIER
- William Randrianarivelo
FIDAFRICA /
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Sahondra Rasoarisoa
DELTA AUDIT DELOITTE
- Théodore Raveloarison
JARY - BUREAU D'ETUDES
ARCHITECTURE INGÉNIERIE
- Andriamisa Ravelomanana
FIDAFRICA /
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Jean Marcel Razafimahenina
CABINET DELTA AUDIT
DELOITTE
- Njiva Razanatsoa
BANQUE CENTRALE
- Louis Sagot
CABINET D'AVOCAT LOUIS
SAGOT
- Dominique Taty
FIDAFRICA /
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- MALAISIE**
- Nadia Aim Ab. Wahab
AZMI & ASSOCIATES
- Nor Azimah Abdul Aziz
COMPANIES COMMISSION OF
MALAYSIA
- Noor Azhar
S.G. EMAS SENDIRIAN BERHAD
- Zain Azlan
ZAIN & CO.
- BANK NEGARA MALAYSIA
- Michel Barbesier
SDV SDN BHD
- Tan Kee Beng
SDV SDN BHD
- Hong Yun Chang
TAY & PARTNERS
- Ying Cheng Chee
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Boon Hong Chen
SKRINE & CO., MEMBER OF
LEX MUNDI
- Yuan Yuan Cheng
SKRINE & CO., MEMBER OF
LEX MUNDI
- Chee Hoong Chia
ZAIN & CO.
- Sharon Chooi
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Tze Keong Chung
CTOS SDN BHD
- Nancy Gan
RASLAN - LOONG
- Hazlan Hassan
- Nordin Hassan
ARMEIRA TECHNOLOGIES
SDN. BHD.
- Sien Yian Hee
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Kumar Kanagasabai
SKRINE & CO., MEMBER OF
LEX MUNDI
- Geeta Kaur
SDV SDN BHD
- Chuan Keat Khoo
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Christopher Lee
WONG & PARTNERS
- Theresa Lim
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Koon Huan Lim
SKRINE & CO., MEMBER OF
LEX MUNDI
- Caesar Loong
RASLAN - LOONG
- Len Toong Low
NORTH PORT
- Khin Lian Low
ZAIN & CO.
- Suhara Mohamad Sidik
AZMI & ASSOCIATES
- Azmi Mohd Ali
AZMI & ASSOCIATES
- Zuhaidi Mohd Shahari
AZMI & ASSOCIATES
- Shahri Omar
NORTH PORT
- Normaizan Rahim
AZMI & ASSOCIATES
- Gayathiry Ramalingam
ZAIN & CO.
- Chandran Ramasamy
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Dinesh Ratnarajah
AZMAN, DAVIDSON & CO.
- Hsian Siong
WONG & PARTNERS
- Ee Ling Tan
TAY & PARTNERS
- Heng Choon Wan
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Peter Wee
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Kim Hoe Yeo
NORTH PORT
- Melina Yong
RASLAN - LOONG
- MALAWI**
- Kevin M. Carpenter
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Richard Chakana
2PS CARGO CO.
- Marshal Chilenga
TF & PARTNERS
- Alan Chinula
- Stuart Forster
- Jim Ghobede
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Roseline Gramani
SAVJANI & CO.
- Aamir Rashid Jakhura
FARGO GROUP OF COMPANIES
- Chimwemwe Kalua
GOLDEN & LAW
- Anthony Kamanga, SC
MINISTRY OF JUSTICE
- Dannie J. Kamwaza
KAMWAZA DESIGN
PARTNERSHIP
- Alfred Majamanda
MBENDERA & NKHONO
ASSOCIATES
- Modesai Msisha
NYTRENDA & MSISHA LAW
OFFICES
- Misheck Msiska
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Isaac Nsamala
- Krishna Savjani
SAVJANI & CO.
- Duncan Singano
SAVJANI & CO.
- Don Whyayo
KNIGHT FRANK
- MALDIVES**
- Mohamed Akhsan
ARCHENG PVT LTD.
- Mohideen Bawa
HORIZON FISHERIES PVT.
LIMITED
- Jatindra Bhatray
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Mohamed Hameed
ANTRAC PVT. LTD.
- Nadiya Hassan
- Dheena Hussain
SHAH, HUSSAIN & CO.
BARRISTERS & ATTORNEYS
- Yudhishtan Kanagasabai
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Laila Manik
SHAH, HUSSAIN & CO.
BARRISTERS & ATTORNEYS

MEDAC-9 : Copie du rapport intitulé « Doing Business » de 2009 rédigé par les services du Groupe de la Banque mondiale

REMERCIEMENTS 177

Aishath Rizna
SHAH, HUSSAIN & Co.
BARRISTERS & ATTORNEYS.

Aminath Rizna
SHAH, HUSSAIN & Co.
BARRISTERS & ATTORNEYS

Aishath Samah
BANK OF MALDIVES PLC.

Shuaib M. Shah
SHAH, HUSSAIN & Co.
BARRISTERS & ATTORNEYS

MALI

Traore Baba
TMS - TRANSIT
MANUTENTION SERVICES
SARL
Baya Berthé

Amadou Camara
SCP CAMARA TRAORÉ

Jonathan Darboux
BCEAO

Fatima Diarra
OFFICE NOTARIAL AHMADOU
TOURE, NOTAIRE À BAMAKO

Mohamed Abdoulaye Diop
SDV

Fatimatou Zahra Diop
BCEAO

Jean Claude Gnamien
FIDAFRICA /
PRICEWATERHOUSECOOPERS

Hermann Nngano
FIDAFRICA /
PRICEWATERHOUSECOOPERS

Mamadou Ismaïla Konate
JURIFIS CONSULT MALI

Mamadou Maiga
UNION DES CAISSES
MUTUELLES D'ÉPARGNE
ET DES CRÉDITS DU MALI

Evelynne M'Bassidgé
FIDAFRICA /
PRICEWATERHOUSECOOPERS

Adeline Messou
FIDAFRICA /
PRICEWATERHOUSECOOPERS

Malick Badara Sow
ATELIER D'ARCHITECTURE ET
D'URBANISME

Salif Tall
ÉTUDE DE ME TOURE

Dominique Taty
FIDAFRICA /
PRICEWATERHOUSECOOPERS

Ahmadou Toure
OFFICE NOTARIAL AHMADOU
TOURE, NOTAIRE À BAMAKO

Madhou Traore
CENTRE NATIONAL
DE PROMOTION DES
INVESTISSEMENTS - CNPI

Fousséni Traoré
FIDAFRICA /
PRICEWATERHOUSECOOPERS

MAROC

BANK AL-MAGHRIB
Aziz Abouelouafa
GLOBEX MARITIME Co.
Mly Hicham Alaoui
GLOBEX MARITIME Co.

Myriam Emmanuelle Bennani
AMIN HAJJI & ASSOCIÉS
ASSOCIATION D'AVOCATS

Rachid Benzakour
CABINET D'AVOCATS
BENZAKOUR & LAHBABI

Richard Cantin
JURISTRUCURES - PROJECT
MANAGEMENT & LEGAL
ADVISORY SERVICES LLP

Mahat Chraïbi
ALLEANCE ADVISORY MAROC

Driss Debbagh
KETTANI LAW FIRM

Youssef El Falah
ABA RULE OF LAW
INITIATIVE-MOROCCO

Hafid Elhaze
ALLEANCE ADVISORY MAROC

Mourad Faouzi
OULAMINE LAW GROUP

Nawal Jellouli
MINISTÈRE DE L'ÉCONOMIE ET
DES FINANCES

Azeddine Kabbaj
BARREAU DE CASABLANCA

Mehdi Kettani
ALI KETTANI LAW OFFICE

Nadia Kettani
KETTANI LAW FIRM

Rita Kettani
KETTANI LAW FIRM

Bouchaib Labkiri
GLOBEXLINE SARL

Wilfried Le Bihan
CMS BUREAU FRANCIS
LEFEBVRE

Michel Lecerc
ALLEANCE ADVISORY MAROC

Réda Oulamine
OULAMINE LAW GROUP

Hassan Rahmouni
HASSAN RAHMOUNT LAW FIRM

Nesrine Roudane
NERO BOUTIQUE LAW FIRM

Morgane Saint-Jalmes
KETTANI LAW FIRM

Houcine Sefrioui
PRÉSIDENT DE LA CAAF

Rachid Senhaji
ORDRE DES ARCHITECTES DE
CASABLANCA

Marc Veullot
ALLEANCE ADVISORY MAROC

MAURICE

Ryan Allas
PRICEWATERHOUSECOOPERS
BPML FREEPORT SERVICES
LTD

Phillip Bond
PRICEWATERHOUSECOOPERS

André Bonieux
PRICEWATERHOUSECOOPERS

Urmila Boolell
BANTMANDHUB BOOLELL
CHAMBERS

Thierry Chellen
BENOIT CHAMBERS

Yandraduth Googoolye
BANK OF MAURITIUS

Thierry Koenig
DE COMARMOND & KOENIG

LEGIS & PARTNERS

Didier Lenette
PRICEWATERHOUSECOOPERS

Damien Mamat
PRICEWATERHOUSECOOPERS
LEGAL SERVICES

Jean Pierre Montocchio

Loganayagan Munian
ARTISCO INTERNATIONAL

Khalil Munsepa
FARFAT ENTERPRISE LTD.

Camille Pouletty
DE COMARMOND & KOENIG

Iqbal Rajahbalee
BLC CHAMBERS

Andre Robert
ATTORNEY-AT-LAW

Deviantee Sobaran
REGISTRAR-GENERAL'S
DEPARTMENT

Vikash Takoor
BANK OF MAURITIUS

Parikshat Teeluck
MAERSK LTD.

Bobby Yerkiah
PRICEWATERHOUSECOOPERS

MAURITANIE

Tidiane Bal
BSD & ASSOCIÉS

Yousoupha Diallo
BSD & ASSOCIÉS

Maouloud Vall El Hady Seyid
ÉTUDE HADY MAOULOUDVALL

Hamoud Ismail
SMPN

Cheikani Jules
CABINET ME JULES

Mohamed Lam
BSD & ASSOCIÉS

Wedou Mohamed
MAURIHANDLING

Ahmed Salem Ould
Bouhoubeyni
CABINET BOUHOUBEYNI

Ahmed Salem Ould Hacen
BANQUE CENTRALE

Mohamedou Ould Hacen
BUREAU TASMIM

Hamdi Ould Mahjoub
PRIVATE PRACTICE

Allou Sall
ASSURIM CONSULTING

Cheikh Sall
ÉTUDE HADY MAOULOUDVALL

Dominique Taty
FIDAFRICA /
PRICEWATERHOUSECOOPERS

Ould Yahya Yeslem
ÉTUDE MAÎTRE YESLEM
O. YAHYA

MEXIQUE

Gabriel I. Aguilar Bustamante
PRICEWATERHOUSECOOPERS

Silvia Aguiñiga
PRICEWATERHOUSECOOPERS

Isis Anaya
SEDECO

Alberto Balderas
JAUREGUI, NAVARRETE Y
NADER, S.C.

Carlos Caño
PRICEWATERHOUSECOOPERS

María Casas López
BAKER & MCKENZIE

Nallieli Cid
PRICEWATERHOUSECOOPERS

Rodrigo Conesa
RITCH MUELLER, S.C.

Eduardo Corzo Ramos
HOLLAND & KNIGHT-
GALLÁSTEGUI Y LOZANO, S.C.

Raul de la Sierra Scauley
BARRERA, SIQUEIROS Y TORRES
LANDA

Oscar de La Vega
BASHAM, RINGE Y CORREA,
MEMBER OF IUS LABORIS

Dolores Enriquez
PRICEWATERHOUSECOOPERS

Mariano Enriquez-Mejia
BAKER & MCKENZIE

Salvador Esquivel Bernal
PRICEWATERHOUSECOOPERS

César Fernando Gomez
BARRERA, SIQUEIROS Y TORRES
LANDA

Julio Flores Luna
GOODRICH, RIQUELME Y
ASOCIADOS, MEMBER OF LEX
MUNDI

Carlos Frias
PRICEWATERHOUSECOOPERS

Manuel Galicia
GALICIA Y ROBLES, S.C.

Celina Cossette Garcia
PRICEWATERHOUSECOOPERS
LEGAL SERVICES

Hans Goebel
JAUREGUI, NAVARRETE Y
NADER, S.C.

Dalia Goldsmit
PRICEWATERHOUSECOOPERS

Daniel Gómez Alba
CAAAREM

Teresa de Lourdes Gómez
Neri

GOODRICH, RIQUELME Y
ASOCIADOS, MEMBER OF LEX
MUNDI

Hugo Gonzalez
BAKER & MCKENZIE

Cesar Gonzalez
PRICEWATERHOUSECOOPERS

Eugenia González Rivas
GOODRICH, RIQUELME Y
ASOCIADOS

Alvaro Gonzalez-Schiaffino
PRICEWATERHOUSECOOPERS

Benito Guerrero
GLUCSA DEL PACIFICO

Yves Hayaux-du-Tilly
JAUREGUI, NAVARRETE Y
NADER, S.C.

Rodrigo Hernández Terán
PRICEWATERHOUSECOOPERS

Alejandro Ledesma
PRICEWATERHOUSECOOPERS

Adriana Lopez
PRICEWATERHOUSECOOPERS
LEGAL SERVICES

Ana Paula López Padilla y
Lapuente
BARRERA, SIQUEIROS Y TORRES
LANDA

Gerardo Lozano Alarcón
HOLLAND & KNIGHT-
GALLÁSTEGUI Y LOZANO, S.C.

Lofenza Luengo Gomezmont
BAKER & MCKENZIE

Laura Macarty
PRICEWATERHOUSECOOPERS

Carlos Manuel Martínez
PRICEWATERHOUSECOOPERS

Edgar Francisco Martínez
Herrasti

GOODRICH, RIQUELME Y
ASOCIADOS

Bernardo Martínez Negrete
GALICIA Y ROBLES, S.C.

Fernando Medel
NOTARY PUBLIC 218 OF THE
FEDERAL DISTRICT

Carla Mendoza
BAKER & MCKENZIE

Carlos E. Montemayor
PRICEWATERHOUSECOOPERS

Alonso Martín Montes
PRICEWATERHOUSECOOPERS
LEGAL SERVICES

Rocío Montes
PRICEWATERHOUSECOOPERS

Michelle Mucino
PMC ASOCIADOS

Gabriela Nassau
RITCH MUELLER, S.C.

Marco Nava
PRICEWATERHOUSECOOPERS

Arturo Pedromelo
GALICIA Y ROBLES, S.C.

Lázaro Peña
PRICEWATERHOUSECOOPERS

Juan Manuel Perez
PRICEWATERHOUSECOOPERS
LEGAL SERVICES

Nicolás Pérez
GALICIA Y ROBLES, S.C.

Gabriela Pérez Castro Ponce
de León

MIRANDA & ESTAVILLO, S.C.

Pablo Perezalonso Eguía
RITCH MUELLER, S.C.

Leonel Pereznioto
JAUREGUI, NAVARRETE Y
NADER, S.C.

Guillermo Piecarchic
PMC ASOCIADOS

José Piecarchic
PMC ASOCIADOS

Claudia Ríos
PRICEWATERHOUSECOOPERS

Mario Alberto Rocha
PRICEWATERHOUSECOOPERS

Cecilia Rojas
GALICIA Y ROBLES, S.C.

Arturo Ruiz Massieu
PRICEWATERHOUSECOOPERS

Israel Saldaña
PRICEWATERHOUSECOOPERS

178 DOING BUSINESS 2009

Jorge Sanchez GOODRICH, RIQUELME Y ASOCIADOS	Alla Cotos PRICEWATERHOUSECOOPERS	Marina Zanoga TURCAN & TURCAN	Mark Crawford OPPORTUNITY BANK	Paulo Centeio MGA ADVOGADOS & CONSULTORES
Paola Sánchez Hernandez BARRERA, SIQUEIROS Y TORRES LANDA	Sergiu Dumitrasco PRICEWATERHOUSECOOPERS	MONGOLIE	Jelena Djokić PRICEWATERHOUSECOOPERS	Pedro Chabela ELECTRICIDADE DE MOÇAMBIQUE E.P.
Cristina Sánchez-Urtiz MIRANDA & ESTAVILLO, S.C.	Serghei Filatov ACI PARTNERS	Tomas Balco PRICEWATERHOUSECOOPERS	Jovana Ilić PRICEWATERHOUSECOOPERS	Pedro Ernesto Chambe MoCARGO
Fernando Santamaria-Linares PRICEWATERHOUSECOOPERS LEGAL SERVICES	Feodosia Furculita CUSTOMS SERVICE	Badarch Bayartmaa LYNCH & MAHONEY	Nada Jovanović CENTRAL BANK	Anastácia Chámusse BANCO DE MOÇAMBIQUE
Monica Schiaffino Pérez BASHAM, RINGE Y CORREA, MEMBER OF IUS LABORIS	Roger Gladei GLADEI & PARTNERS	Batzaya Bodikhuu ANAND & BATZAYA ADVOCATES	Ana Karanikić MONTENEGRIN EMPLOYERS FEDERATION	Dipak Chandulal MGA ADVOGADOS & CONSULTORES
Juan Francisco Torres Landa Ruffo BARRERA, SIQUEIROS Y TORRES LANDA	Silvia Grosu PRICEWATERHOUSECOOPERS	David Buxbaum ANDERSON & ANDERSON	Radoš Kastratović KASTRATOVIĆ LAW OFFICE	Mucio Chebete MoCARGO
Antonio Torres-Cabello CAAAREM	Roman Gutu	Batbayar Byambaa GTS ADVOCATES	Đorđe Krivokapić KARANOVIĆ & NIKOLIĆ	Jonas Chitsumba ELECTRICIDADE DE MOÇAMBIQUE E.P.
Maribel Trigo Aja GOODRICH, RIQUELME Y ASOCIADOS, MEMBER OF LEX MUNDI	Oxana Guțu	Enkh-Amgalan Choidogdemid GOBI CORPORATION	Ana Krsmanović INSTITUTE FOR STRATEGIC STUDIES AND PROGNOSSES	Ahmad Chothia MANICA FREIGHT SERVICES S.A.R.L.
Layla Vargas Muga GOODRICH, RIQUELME Y ASOCIADOS, MEMBER OF LEX MUNDI	Valeriu Lazar BIS	Khatanbat Dashdarjaa ARLEX CONSULTING SERVICES	MONTENEGRO BUSINESS ALLIANCE	Carol Christie Smit MOZLEGAL LDA
Carlos Vela PRICEWATERHOUSECOOPERS	Victor A. Levintsa LEVINTSA & ASSOCIATES	Delgermaa GOBI CORPORATION	Aleksandar Miljković PRICEWATERHOUSECOOPERS	Pedro Couto H. GAMITO, COUTO, GONÇALVES PEREIRA E CASTELO BRANCO & ASSOCIADOS
MICRONÉSIE	Andrei Lupusneac UNION FENOSA INTERNATIONAL	Courtney Fowler PRICEWATERHOUSECOOPERS	Veljko Pavičević OPPORTUNITY BANK	Simeai Cuamba CUAMBA ADVOGADO
Eric Emeka Akamigbo POHNPEI STATE GOVERNMENT	Cristina Martin ACI PARTNERS	Damdinsuren Khand TSETS LAW FIRM	Predrag Pavličić MONTECCO INC	Paul De Chalain PRICEWATERHOUSECOOPERS
Kenneth Barden ATTORNEY-AT-LAW	Mihaela Mitroi PRICEWATERHOUSECOOPERS	Odmaa Khurelbold ANDERSON & ANDERSON	Zorica Peshić LAW OFFICE VUJACIĆ	Carlos de Sousa e Brito CARLOS DE SOUSA & BRITO & ASSOCIADOS
MOLDOVA	Marin Moraru PRICEWATERHOUSECOOPERS	Daniel Mahoney LYNCH & MAHONEY	Novica Pešić LAW OFFICE VUJACIĆ	Fulgêncio Dimande MANICA FREIGHT SERVICES S.A.R.L.
Dinu Armasu FOREIGN INVESTORS ASSOCIATION	Gleb Morozov	Leylim Mizamkhan PRICEWATERHOUSECOOPERS	Snežana Pešić PRICEWATERHOUSECOOPERS	Maria João Dionísio PIMENTA, DIONÍSIO E ASSOCIADOS
Maxim Banaga PRICEWATERHOUSECOOPERS	Alexandru Munteanu PRICEWATERHOUSECOOPERS	Odonhuu Muuzee TSETS LAW FIRM	Dragana Radević CENTER FOR ENTREPRENEURSHIP AND ECONOMIC DEVELOPMENT	Telmo Ferreira H. GAMITO, COUTO, GONÇALVES PEREIRA E CASTELO BRANCO & ASSOCIADOS
Eduard Boian PRICEWATERHOUSECOOPERS	Igor Odobescu ACI PARTNERS	Bayatsetseg N. CHONO CORPORATION	Jelena Vujišić LAW OFFICE VUJACIĆ	Jose Forjaz JOSE FORJAZ ARQUITECTOS
Vitaliy Nikolaevich Bulgac INDEPENDENT CONSULTANT	Ruslan Pirnevu QUEHENBERGER-HELLMANN SRL	Enkhriimaan N. TUUSHIN COMPANY LTD.	Lana Vukmirović PRELEVIC LAW FIRM	Adrian Frey MOZLEGAL LDA
Victor Burac VICTOR BURAC LAW FIRM	Maria Popescu PRICEWATERHOUSECOOPERS	Zorigt N. TUUSHIN COMPANY LTD.	Veselin Vuković CENTRAL BANK	Paulo Fumane CONFEDERATION OF BUSINESS ASSOCIATIONS
Mihail Buruiana BURUIANA & PARTNERS	Nicolae Posturusu CUSTOMS SERVICE	Sarantsatsral Ochirpurev URKH COMPANY	MOZAMBIQUE	Martins Garrine MANICA FREIGHT SERVICES S.A.R.L.
Victor Burunsus THE WORLD BANK	Silvia Radu UNION FENOSA INTERNATIONAL	Christian Packard ANDERSON & ANDERSON	Salimo Abdula CONFEDERATION OF BUSINESS ASSOCIATIONS	Jennifer Garvey
Andrei Caciureenco ACI PARTNERS	Ion Railean UNION OF EMPLOYERS IN BUILDING AND CONSTRUCTION MATERIALS INDUSTRY	Uranbaatar S. ARLEX CONSULTING SERVICES	Mark Badenhorst PRICEWATERHOUSECOOPERS	Nipul Kailashcumar Govan PIMENTA, DIONÍSIO E ASSOCIADOS
Georghu Calugharu UNION OF EMPLOYERS IN BUILDING AND CONSTRUCTION MATERIALS INDUSTRY	Mihai Roscovan BUSINESS CONSULTING INSTITUTE	Jocelyn Steiner LYNCH & MAHONEY	Carolina Balate PRICEWATERHOUSECOOPERS	Jorge Graça MGA ADVOGADOS & CONSULTORES
Andrian Candu PRICEWATERHOUSECOOPERS LEGAL SERVICES	Pavel Sarghi PRICEWATERHOUSECOOPERS	Odbaatar Sukhbaatar ANDERSON & ANDERSON	Armando Braz Barradas MINISTRY OF INDUSTRY AND COMMERCE	Soraia Issufo SAL & CALDEIRA - ADVOGADOS E CONSULTORES, LDA
Octavian Cazac TURCAN & TURCAN	Antonina Sevenco	Tsogt Tsend ADMINISTRATIVE COURT OF CAPITAL CITY	Timothy W. Born USAID	Jorge Jorge Graça MGA ADVOGADOS & CONSULTORES
Svetlana Ceban PRICEWATERHOUSECOOPERS	Viorel Sirghi BSMB LEGAL COUNSELLORS	Amangyeld Tuul CREDIT REGISTRY	José Manuel Caldeira SAL & CALDEIRA - ADVOGADOS E CONSULTORES, LDA	Neima Jossub MOZLEGAL LDA
Vitalie Ciofu GLADEI & PARTNERS	Tatiana Stavinschi PRICEWATERHOUSECOOPERS	Arsllaa Urjin ULAANBAATAR ELECTRICITY DISTRIBUTION NETWORK COMPANY	Eduardo Calú SAL & CALDEIRA - ADVOGADOS E CONSULTORES, LDA	
Bogdan Ciubotaru TURCAN & TURCAN	Serghei Toncu PRICEWATERHOUSECOOPERS	Michelle Zorig ARLEX CONSULTING SERVICES	Alexandra Carvalho Monjardino	
Aureliu Anatol Colenco COMMERCIAL COURT	Nicolae Triboi NATIONAL ENERGY REGULATORY AGENCY	MONTÉNÉGRÓ	Kátia Cassamo MOZLEGAL LDA	
	Alexander Turcan TURCAN & TURCAN	Rene Bijvoet PRICEWATERHOUSECOOPERS	Henrique Castro-Arnaro ARQUITECTOS E ASSOCIADOS, LDA	
	Evgeniy Untilo UNION OF EMPLOYERS IN BUILDING AND CONSTRUCTION MATERIALS INDUSTRY	Bojana Bogojević PRICEWATERHOUSECOOPERS		
	Irina Verhovetchi ACI PARTNERS	Vasilije Bošković LAW FIRM BOŠKOVIĆ		
	Daniela Zaharia ACI PARTNERS	ČELEBIĆ COMPANY		

MEDAC-9 : Copie du rapport intitulé « Doing Business » de 2009 rédigé par les services du Groupe de la Banque mondiale

REMERCIEMENTS 179

- Friedrich Kaufmann
MINISTÉRIO DA INDÚSTRIA E
COMÉRCIO
- Jim Lafleur
CONFEDERATION OF
BUSINESS ASSOCIATIONS OF
MOZAMBIQUE
- Rufino Lucas
TEC TÉCNICOS CONSTRUTORES,
LDA
- Eugénio Luis
BANCO DE MOÇAMBIQUE
- Ivan Carlos Macão
SAL & CALDEIRA -
ADVOGADOS E CONSULTORES,
LDA
- Jaime Magunbe
SAL & CALDEIRA -
ADVOGADOS E CONSULTORES,
LDA
- Samuel Munzele Maimbo
THE WORLD BANK
- Manuel Didier Malunga
NATIONAL DIRECTORATE OF
REGISTRY AND NOTARIES
- João Martins
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Camilo Mate
MGA ADVOGADOS &
CONSULTORES
- Carlos Rafa Mate
ROYAL NORWEGIAN EMBASSY
- Genaro Moura
MANICA FREIGHT SERVICES
S.A.R.L.
- Julio Mutisse
SAL & CALDEIRA -
ADVOGADOS E CONSULTORES,
LDA
- Lara Nancy
H. GAMITO, COUTO,
GONÇALVES PEREIRA
& CASTELO BRANCO &
ASSOCIADOS
- Auxílio Eugénio Nhabanga
FERNANDA LOPES &
ASSOCIADOS ADVOGADOS
- Emílio R. Nhamissitane
ADVOGADO
- Ilídio Alexandre Ombe
ELECTRICIDADE DE
MOÇAMBIQUE E.P.
- Miguel Paiva
MÓZLEGAL LDA
- Paulo Pimenta
PIMENTA, DIONÍSIO E
ASSOCIADOS
- António de Vasconcelos Porto
VASCONCELOS PORTO &
ASSOCIADOS
- José Augusto Tomo Psico
BANCO DE MOÇAMBIQUE
- Malaika Ribeiro
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Luis Filipe Rodrigues
SAL & CALDEIRA -
ADVOGADOS E CONSULTORES,
LDA
- Ana Filipa Russo de Sá
SILVA GARCIA
- Firza Sadek
PIMENTA, DIONÍSIO E
ASSOCIADOS
- Carlos Schwalbach
JOSE FORJAZ ARQUITECTOS
- Muchimba Sikumba-Dils
MSD INVESTMENTS
- Katia Tourais
SAL & CALDEIRA -
ADVOGADOS E CONSULTORES,
LDA
- António Veloso
PIMENTA, DIONÍSIO E
ASSOCIADOS
- NAMIBIE**
- Joos Agenbach
KOEPE PARTNERS
- Mark Badenhorst
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Benita Blume
H.D. BOSSAU & CO.
- Hanno D. Bossau
H.D. BOSSAU & CO.
- Albé Botha
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Lorna Celliers
BDO SPENCER STEWARD
- Esi Chase
ADVOCATE
- Andy Chase
STAUCH+PARTNERS
ARCHITECTS
- Paul De Chalaín
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Eddie Dichtl
WOKER FREIGHT SERVICES
- Ferdinand Diener
CITY OF WINDHOEK POWER
DEPARTMENT
- Nellie du Toit
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Hans-Bruno Gerdes
ENGLING, STRITTER &
PARTNERS
- Ismaélida Hangué
DEEDS OFFICE
- Sebby Kankondi
PORTS AUTHORITY
- Herman Charl Kinghorn
KINGHORN ASSOCIATESP
- Peter Frank Koep
P.F. KOEP & CO.
- Frank Köpplinger
G.F. KÖPPLINGER LEGAL
PRACTITIONERS
- Norbert Liebich
TRANSWORLD CARGO (PTY)
LTD.
- John D. Mandy
STOCK EXCHANGE
- Richard Traugott Diethelm
Mueller
KOEPE PARTNERS
- Brigitte Nependa
H.D. BOSSAU & CO.
- Carina Oberholzer
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Jesse Schicklering
THE LAW SOCIETY OF NAMIBIA
- Ndapewa Shipopyeni
- Retha Steinmann
THE LAW SOCIETY OF
NAMIBIA
- Axel Stritter
ENGLING, STRITTER &
PARTNERS
- Marius van Breda
TRANSUNION NAMIBIA
- Lourens Willers
G.F. KÖPPLINGER LEGAL
PRACTITIONERS
- Renate Williamson
P.F. KOEP & CO.
- Paul A. E. Wolff
MANICA GROUP PTY. LTD.
- NÉPAL**
- Anil Chandra Adhikari
CREDIT INFORMATION BUREAU
- Ajay Ghimire
APEX LAW CHAMBER
- Jagat B. Khadka
SHANGRI-LA FREIGHT PVT.
LTD.
- LD Mahat
CSC & Co. /
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Ashok Man Kapali
SHANGRI-LA FREIGHT PVT.
LTD.
- Purnachitra Pradhan
KARJA SUCHANA KENDRA
LTD(CIB)
- Devendra Pradhan
PRADHAN & ASSOCIATES
- Madan Krishna Sharma
CSC & Co. /
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Sudheer Shrestha
KUSUM LAW FIRM
- Ramji Shrestha
PRADHAN & ASSOCIATES
- Ram Chandra Subedi
SUPREME COURT OF NEPAL,
APEX LAW CHAMBER
- Anup Upreti
PIONEER LAW ASSOCIATES
- NICARAGUA**
- Diana Aguilar
ACZALAW
- Guillermo Alemán Gómez
ACZALAW
- Bernardo Arauz
BAUTRANS & LOGISTICS
- Bertha Argüello de Rizo
F.A. ARIAS & MUÑOZ
- David Urcuyo Báez
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Mínerva Adriana Bellorín
Rodríguez
ACZALAW
- BENDAÑA & BENDAÑA
- Caroline Bono
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Thelma Carrion
AGUILAR CASTILLO LOVE
- Humberto Carrión
CARRIÓN, SOMARRIBA &
ASSOCIADOS
- Gloria Maria de Alvarado
ALVARADO Y ASOCIADOS,
MEMBER OF LEX MUNDI
- Francis Díaz
GARCÍA & BODÁN
- Maricarmen Espinosa Segura
MOLINA & ASOCIADOS
CENTRAL LAW
- Mervin Estrada
GARCÍA & BODÁN
- Alejandro Fernández de
Castro
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Terencio García Montenegro
GARCÍA & BODÁN
- Gerardo Hernandez
CONSORTIUM - TABOADA &
ASOCIADOS
- Ruth Huete
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Mariela Jiménez
ACZALAW
- Pablo Mogollon
TRANSUNION
- Yalí Molina Palacios
MOLINA & ASOCIADOS
CENTRAL LAW
- Alvaro Molina Vaca
MOLINA & ASOCIADOS
CENTRAL LAW
- Roberto Montes
ARIAS & MUÑOZ
- Soraya Montoya Hertera
MOLINA & ASOCIADOS
CENTRAL LAW
- Amílcar Navarro
GARCÍA & BODÁN
- Ramón Ortega
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Silvio G. Otero Q.
GLOBAL TRANS
INTERNACIONAL
- Andrea Paniagua
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Róger Pérez
ARIAS & MUÑOZ
- Julio Pinedo
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Carlos Taboada Rodríguez
CONSORTIUM - TABOADA &
ASOCIADOS
- Carlos José Salinas Blandino
ALVARADO Y ASOCIADOS,
MEMBER OF LEX MUNDI
- Felipe Sánchez
ACZALAW
- Alfonso José Sandino Granera
CONSORTIUM - TABOADA &
ASOCIADOS
- Julio E. Sequeira
EVENOR VALDIVIA P. &
ASOCIADOS
- Arnulfo Somarriba
TRANSUNION
- Rodrigo Taboada Rodríguez
CONSORTIUM - TABOADA &
ASOCIADOS
- Juan Tejada
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Carlos Téllez
GARCÍA & BODÁN
- David Urcuyo
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- NIGER**
- Aliou Amadou
S.C.P.A. MANDELA
- Karim Arzika
CONSERVATION FONCIÈRE
- Mahamane Baba
SDV
- Alain Blambert
SDV
- Moussa Coulibaly
CAEINBT D'AVOCATS SOUNA-
COULIBALY
- Jonathan Darboux
BCEAO
- Aïssa Degbey
ECO BANK
- Fatimatu Zahra Diop
BCEAO
- Bernard Duffros
SOCIÉTÉ D'EXPLOITATION DES
EAUX DU NIGER
- Jean Claude Gnamien
FIDAFRICA /
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Hermann Nngano
FIDAFRICA /
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Souley Hammi Illiassou
ETUDE D'AVOCATS - MARC LE
BIHAN & COLLABORATEURS
- Diaouga Haoua
ÉTUDE DE MAÎTRE DJIBO
AÏSSATOU
- Dodo Dan Gado Haoua
ÉTUDE DE MAÎTRE DODO DAN
GADO HAOUA
- Issoufou Issa
DIRECTION GÉNÉRALE DES
IMPÔTS
- Seybou Issif
COMMUNAUTE URBAINE DE
NIAMEY
- Bernar-Oliver Kouaovi
CABINET KOUAOVI
- Fati Kountche-Adji
CABINET FATI KOUNTCHE
- Fatouma Lanto
ÉTUDE D'AVOCATS MARC LE
BIHAN ET COLLABORATEURS
- Marc Le Bihan
ÉTUDE D'AVOCATS MARC LE
BIHAN & COLLABORATEURS
- Diallo Rayanatou Loutou
CABINET LOUTOU -
ARCHITECTES
- Laouali Madougou
ÉTUDE D'AVOCATS MARC LE
BIHAN & COLLABORATEURS
- Boubacar Nhouou Maïga
E.N.G.E.
- Saadou Maïguizo
BUREAU D'ÉTUDES
TECHNIQUES D'ASSISTANCE
ET DE SURVEILLANCE EN
CONSTRUCTION CIVILE
- Marie-Virginie Mamoudou
CHAMBRE NATIONALE DES
NOTAIRES DU NIGER
- Aoula Mamoudou
MINISTÈRE DE L'URBANISME,
DE L'HABITAT ET DU
CADASTRE
- Mamane Sani Manane
BUREAU D'ÉTUDES BALA &
HIMO
- Evelynne M'Bassidgé
FIDAFRICA /
PRICEWATERHOUSECOOPERS

180 DOING BUSINESS 2009

- Adeline Messou
FIDAFRICA /
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Yayé Mounkaïla
CABINET D'AVOCATS
MOUNKAILA-NIANDOU
- Ibrahim Mounouni
BUREAU D'ÉTUDES BALA &
HIMO
- Mayaki Oumarou
DESS NOTARIAL
- Sahabi Oumarou
THEMIS INTERNATIONAL
CONSULTANTS
- Achimi M. Rilwanou
ÉTUDE DE MAÎTRE ACHIMI
RILWANOU
- Abdou Yacouba Saïdou
CABINET ASPAU
- Mano Salaou
CABINET D'AVOCATS MANO
SALAOU
- Boubacar Salaou
ÉTUDE DE MAÎTRE BOUBACAR
SALAOU
- Daouda Samna
S.C.P.A. MANDELA
- Halilou Sani
NIGER
- Abdou Moussa Sanoussi
E.N.G.E.
- Dominique Taty
FIDAFRICA /
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Idrissa Tchernaka
ÉTUDE D'AVOCATS - MARC LE
BIHAN & COLLABORATEURS
- Fousséni Traoré
FIDAFRICA /
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Hamadqu Yacouba
ÉTUDE DE MAÎTRE DJIBO
AFSSATOU
- NIGÉRIA**
- Oluseyi Abiodun Akinwunmi
AKINWUNMI & BUSARI, LEGAL
PRACTITIONERS (A & B)
- Olalaye Adebisi
WTS ADEBIYI & ASSOCIATES
- Temitayo Adegoke
ALUKO & OYEBODE
- Adeola Adeyiye
UDO UDOMA & BELO-OSAGIE
- Saheed A. Aderemi
- Francis Adewale
VISTA BRIDGE GLOBAL
RESOURCES LIMITED
- Adesegun Agbebiyi
ALUKO & OYEBODE
- Gboalhan Agboluaje
AELEX, LEGAL PRACTITIONERS
& ARBITRATORS
- Daniel Agbor
UDO UDOMA & BELO-OSAGIE
- Kenneth Aitken
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Uche Ajaegbu
NIGERIA EMPLOYERS'
CONSULTATIVE ASSEMBLY
- Owolabi Animashahun
SCOTECH UNIVERSAL
RESOURCES LIMITED
- Linda Arifayan
WTS ADEBIYI & ASSOCIATES
- Barr. N.U. Chianakwalam
LEGAL STANDARD CONSULTING
- Akinbo A. A. Cornerstone
YOMM KINBOSS NIGERIA
LIMITED
- Kofo Dosekun
ALUKO & OYEBODE
- Emmanuel Egwuagu
OBLA & CO.
- Jude Bienose Ehiedu
OLISA AGBAKOBA &
ASSOCIATES
- Nnenna Ejekam
NNENNA EJEKAM ASSOCIATES
- Olusoji Elias
OLUSOJI ELIAS AND COMPANY
- Anse Agu Ezetah
CHIEF LAW AGU EZETAH
& CO.
- Yemi Idowu
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Agent Benjamin Ihua-
Madaenyi
IHUA & IHUA
- Femi David Ikotun
ZIONGATE CHAMERS
- Okorie Kalu
PUNUKA ATTORNEYS &
SOLICITORS
- Folajimi Mohammed
OLUSOJI ELIAS AND COMPANY
- Ramat Muhammad
J.K. ADAMU & CO
- Victor Nwakasi
OLISA AGBAKOBA &
ASSOCIATES
- Godwin Obla
OBLA & CO.
- Motunrayo Odumosu
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Ozofu Ojemudia
UDO UDOMA & BELO-OSAGIE
- Mathias Okojie
PUNUKA ATTORNEYS &
SOLICITORS
- Patrick Okonjo
OKONJO, ODIAWA & ERIE
- Dozie Okwuosah
CENTRAL BANK
- Titilola Olateju
OKONJO, ODIAWA & ERIE
- Ayodeji Olomojobi
ALUKO & OYEBODE
- Friday Omoregbee
ADONO-SEE RESOURCES
NIGERIA LIMITED
- Fred Onuobia
G. ELIAS & CO. SOLICITORS
AND ADVOCATES
- Tochukwu Onyinke
PUNUKA ATTORNEYS &
SOLICITORS
- Tunde Osasona
WHITESTONE WORLDWIDE
LTD.
- Olufemi Ososanya
HLB Z.O. OSOSANYA & Co.
- Gbenga Oyeboode
ALUKO & OYEBODE
- Olushola Salau
WTS ADEBIYI & ASSOCIATES
- Mohammed Sani
SMAH INTEGRATED SERVICES
LTD.
- Tunji Tiamiyu
MULTIFREIGHTLOGISTICS
NIG LTD.
- Reginald Udom
ALUKO & OYEBODE
- Uche Ugoi
AKINWUNMI & BUSARI, LEGAL
PRACTITIONERS (A & B)
- Aniekan Ukpanah
UDO UDOMA & BELO-OSAGIE
- Maxwell Ukpobor
WTS ADEBIYI & ASSOCIATES
- Adamu M. Usman
F.O. AKINRELE & CO.
- Tokunbo Wahab
ALUKO & OYEBODE
- NORVÈGE**
- Anders Aasland Kittelsen
ADVOKATFIRMAET SCHJØDT
DA
- Bjørn Erik Andersen
DNB NOR
- Jan L. Backer
WIKBORG, REIN & CO.
- Stig Berge
THOMMESSEN KREFTING
GREVE LUND AS, MEMBER OF
LEX MUNDI
- Carl Arthur Christiansen
RAEDER ADVOKATFIRMA
- Magnar Danielsen
NORWEGIAN MAPPING
AUTHORITY, CADASTRE AND
LAND REGISTRY
- Knut Ekern
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Stein Fagerhaug
DALAN ADVOKATFIRMA DA
- Marie Fjulsrud
ADVOKATFIRMAET HJORT DA,
MEMBER OF IUS LABORIS
- Claus R. Flinder
SIMONSEN ADVOKATFIRMA DA
- Amund Fougner
ADVOKATFIRMAET HJORT DA,
MEMBER OF IUS LABORIS
- Geir Frøholm
ADVOKATFIRMAET SCHJØDT
D.A.
- Mads Fuglesang
ADVOKATFIRMAET SELMER
D.A.
- Ingenborg Gjelstad
THOMMESSEN KREFTING
GREVE LUND AS, MEMBER OF
LEX MUNDI
- Pål Hasner
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Renate Iren Heggelund
ADVOKATFIRMAET SELMER
D.A.
- Odd Hylland
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Tove Ihle-Hansen
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- JÓNAR TRANSPORT
- Hanne Karlsen
RAEDER ADVOKATFIRMA
- Niels R. Kiaer
RIME ADVOKATFIRMA DA
- Bjørn H. Kise
ADVOKATFIRMA VOGT &
WIG A.S.
- Ole Fredrik Melleby
RAEDER ADVOKATFIRMA
- Karl Erik Nedregotten
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Thomas Nordgård
VOGT & WIG AS
- Ole Kristian Olsby
HOMBLE OLSBY
ADVOKATFIRMA AS
- Johan Ratvik
DLA PIPER NORWAY DA
- Anne Ulset Sande
KVALE & CO. ADVOKATFIRMA
ANS
- Vegard Sivertsen
DELOITTE, MEMBER OF
DELOITTE TOUCHE TOHMATSU
- Ståle Skutle Arneson
ADVOKATFIRMA VOGT &
WIG A.S.
- Simen Smeby Lium
WIKBORG, REIN & Co.
- Christel Spannow
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Bernt Olav Steinland
ADVOKATFIRMAET SELMER
D.A.
- Svein Sulland
ADVOKATFIRMAET SELMER
D.A.
- Espen Trædal
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- NOUVELLE-
ZÉLANDE**
- Douglas Alderslade
CHAPMAN TRIPP
- Matthew Allison
VEDA ADVANTAGE
- Jania Baigent
SIMPSON GRIERSON, MEMBER
OF LEX MUNDI
- Kevin Best
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Geoff Bevan
CHAPMAN TRIPP
- Shelley Cave
SIMPSON GRIERSON, MEMBER
OF LEX MUNDI
- John Cuthbertson
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- James Gibson
BELL GULLY
- Richard Holden
SIMPSON GRIERSON, MEMBER
OF LEX MUNDI
- Wanita Lala
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Kate Lane
MINTER ELLISON RUDD WATTS
- Thomas Leslie
BELL GULLY
- Aaron Lloyd
MINTER ELLISON RUDD WATTS
- Robert Muir
LAND INFORMATION NEW
ZEALAND
- Ian Page
BRANZ
- Mihai Pascariu
MINTER ELLISON RUDD WATTS
- John Powell
RUSSELL McVEAGH
- Mark Russell
SIMPSON GRIERSON, MEMBER
OF LEX MUNDI
- Neil Tier
GRANT THORNTON LTD.
- SDV
- Murray Tingey
BELL GULLY
- Ross vander Schyff
MINISTRY OF ECONOMIC
DEVELOPMENT
- Simon Vannini
- Daniel Vizer
BELL GULLY
- OMAN**
- Abdulhakeem Zahran al-Abri
MINISTRY OF HOUSING
- Hazem H. Abu-Ghazaleh
ABU GHAZEL INTELLECTUAL
PROPERTY
- Syed Nasir Ahmed
DAMCO
- Zubaida Fakir Mohamed Al
Balushi
CENTRAL BANK
- Ahmed Al Barwani
DENTON WILDE SAPTE
- Azzan Qasim Al Busaidi
INTERNATIONAL RESEARCH
FOUNDATION
- Khamis Abdullah Al-Farsi
MINISTRY OF COMMERCE AND
INDUSTRY
- Said bin Saad Al Shahry
SAID AL SHAHRY LAW OFFICE
- Ali Nassir Seif Al-Bualy
AL-BUALY ATTORNEYS AT LAW
& LEGAL CONSULTANTS
- Mohsin Ahmed Alawi
Al-Hadad
MOHSIN AL-HADAD & AMUR
AL-KTYUMI & PARTNERS
- Khalid Khamis Al-Hashmi
MUSCAT MUNICIPALITY
- Abdullah Alsaïdi
DR. ABDULLAH ALSAÏDI LAW
OFFICE
- Saif Al-Saïdi
DR. SAIF AL-SAÏDI ADVOCATES
AND LEGAL CONSULTANTS
- Mohammed Alshahri
MOHAMMED ALSHAHRI &
ASSOCIATES
- MINISTRY OF HOUSING.
- Hamad M. Al-Sharji
HAMAD AL-SHARJI, PETER
MANSOUR & CO.
- Jihad Al-Taie
JHAD AL-TAIE & ASSOCIATES
- Majid Al Toki
TROWERS & HAMLINS

Sami Salim Al Asmi
THE OMANI CENTER FOR
INVESTMENT PROMOTION
& EXPORT DEVELOPMENT
(OCIPED)

Gaby Cobos
CURTIS MALLETT - PREVOST,
COLT & MOSLE LLP

M.K. Das
BANK MUSCAT

Mehreen B. Elahi
AL ALAWI, MANSOOR JAMAL
& CO.

Abshaer M. Elgalal
DR. SAIF AL-SAIDI ADVOCATES
AND LEGAL CONSULTANTS

Alessandro Gugolz
SAID AL SHAHRY LAW OFFICE

Dali Habboub
DENTON WILDE SAPTE

Sunil Joseph
MAERSK LINE

P.E. Lalachen MJ
HASSAN AL ANSARI LEGAL
CONSULTANCY

Mohammed Magdi
J. NASSIR & PARTNERS

Pushpa Malani
PRICewaterhouseCOOPERS

Mansoor Jamal Malik
AL ALAWI, MANSOOR JAMAL
& CO.

Kapil Mehta
MAERSK LINE

Subha Mohan
CURTIS MALLETT - PREVOST,
COLT & MOSLE LLP

Ala Hassan Moosa
MUSCAT ELECTRICITY
DISTRIBUTION COMPANY

Jessica Morris
DENTON WILDE SAPTE

Bruce Palmer
CURTIS MALLETT - PREVOST,
COLT & MOSLE LLP

Marian Paul
AL ALAWI, MANSOOR JAMAL
& CO.

Reji Paul
DR. ABDULLAH ALSAIDI LAW
OFFICE

Madhu Sathyaseelan
JIHAD AL-TAIE & ASSOCIATES

Peter Sayer
SAID AL SHAHRY LAW OFFICE

Charles Schofield
TROWERS & HAMLINS

Paul Sheridan
DENTON WILDE SAPTE

Paul Suddaby
PRICewaterhouseCOOPERS

Jeff Todd
PRICewaterhouseCOOPERS

Thomas Willan
DENTON WILDE SAPTE

Norman Williams
MAJAN ENGINEERING
CONSULTANTS

Sarah Wright
DENTON WILDE SAPTE

UGANDA

Joachim Alinaitwe
SHONUBI, MUSOKE & Co.
ADVOCATES

Joseph Baliddawa
PRICewaterhouseCOOPERS

Walugembe Christopher
MMAKS ADVOCATES

Frederick M.S Egonde-Ntende
HIGH COURT

Moses Jurua Adriko
MMAKS ADVOCATES

Francis Kamulegeya
PRICewaterhouseCOOPERS

John Fisher Kanyemibwa
KATEERA & KAGUMIRE
ADVOCATES

Phillip Karugaba
MMAKS ADVOCATES

Edwin Karugire
KIWANUKA & KARUGIRE
ADVOCATES

Jim Kasigwa
PRICewaterhouseCOOPERS

Vincent Katutsi
KATEERA & KAGUMIRE
ADVOCATES

Peter Kauma
KIWANUKA & KARUGIRE
ADVOCATES

Sophie Kayemba
PRICewaterhouseCOOPERS

Robert Kiggunda
ARCH FORUM LTD.

Geoffrey Kiryabwire
JUSTICE

Kiryowa Kiwanuka
KIWANUKA & KARUGIRE
ADVOCATES

Robert Komakec
ARCH FORUM LTD.

Eeshi Kutugu
PRICewaterhouseCOOPERS

James Kyazze
SHONUBI, MUSOKE & Co.
ADVOCATES

Joseph Luswata
SEBALU & LULE ADVOCATES
AND LEGAL CONSULTANTS

Robinah Lutaaya
PRICewaterhouseCOOPERS

Ben Luwum
BVL & Co.

John Mpambala
KAMPALA CITY COUNCIL

Paul Frobisher Mugambwa
PRICewaterhouseCOOPERS

Simon Muhumuza
KAMPALA CITY COUNCIL

Cornelius Mukiibi
C. MUKIIBI SENTAMU & Co.

Fatuma Nabulime
SDV TRANSAMI LTD.

Plaxeda Namirimu
PRICewaterhouseCOOPERS

Rachel Nansikombi
PRICewaterhouseCOOPERS

Diana Ninsilma
MMAKS ADVOCATES

Alex Rezida
NANGWALA, REZIDA & Co.
ADVOCATES

Kenneth Rutaremwa
KATEERA & KAGUMIRE
ADVOCATES

Ali Sengendo
MWEBE, SEBAGALA & Co.

Stephen Serunjogi
KATEERA & KAGUMIRE
ADVOCATES

Alan Shonubi
SHONUBI, MUSOKE & Co.
ADVOCATES

Manish Siyani
SEYANI BROTHERS & Co. (U)
LTD

Parbat Siyani
SEYANI BROTHERS & Co. (U)
LTD

Sebadduka Swaibu
SHABA MOTORS LTD.

Godfrey Zaiwa
MUWANGUZI, ZIWI & MUSISI
ADVOCATES

OUZBÉKISTAN

Jakhongir Abdurazaqov
AVENT ADVOCAT

Rimat Achmedshin
FIDES

Mels Akhmedov
BAS

Dildar M. Alimbekova
BUSINESS WOMEN'S
ASSOCIATION OF UZBEKISTAN

Umid Aripdjanov
GRATA LAW FIRM

Nelly Djurabaeva
M&M

Khalid Farooq
GLOBALINK LOGISTICS GROUP

Irina Gosteva
DENTON WILDE SAPTE

Nail Hassanov
LAW FIRM LEGES ADVOKAT

Rustam Ikramov
HIMOYA LAW OFFICE

Mansurkhon Kamalov
FOREIGN ENTERPRISE OF
HUAWAI TECH INVESTMENT OF
TASHKENT

Mouborak Kambarova
DENTON WILDE SAPTE

Babur Karimov
GRATA LAW FIRM

Khurshid Kasimdzhanov
M&M LOGISTICS

Nurali Eshibaevich
Khalmuratov
CENTRAL BANK

Zafar Khashimov
ANGLESEY FOOD

Arif Nasibov
IFC

Vera Ni
ANGLESEY FOOD

Malika Norova
GRATA LAW FIRM

Vsevolod Payevskiy
IFC

PRICewaterhouseCOOPERS

Laziza Rakhimova
GRATA LAW FIRM
Valeria Samborskaya
NATIONAL CENTRE OF
GEODESY & CARTOGRAPHY

Alexander Samborsky
NATIONAL CENTRE OF
GEODESY & CARTOGRAPHY

Sofiya Shaikhraziyeva
GRATA LAW FIRM

Nizomiddin Shakhbuddinov
LAW FIRM LEGES ADVOKAT

Alisher Shaykhov
CHAMBER OF COMMERCE AND
INDUSTRY

Alishev Shurkurlaev
BERAD GROUP CO.

Petros Tsakanyan
AZIZOV & PARTNERS

Ihtiyorjon Turaboyev
IFC

Rafael Valyulin
GENERAL MOTORS

PAKISTAN

Sh. Farooq Abdullah
ABRAHAM & SARWANA

Ali Jafar Abidi
STATE BANK OF PAKISTAN

Waheed Ahmad
CHAUDHARY LAW ASSOCIATES

Masood Ahmed
ABRAHAM & SARWANA

Amjad Ali
COTTON LOOP

AROMA SURGICAL CO.

Shariq Aziz
ONLINE SHIPPING & LOGISTICS

Major Javed Bashir
GREENFIELDS INTERNATIONAL

Kashif Butt
ZEESHAN ENTERPRISES

BUNKER LOGISTICS

Ikram Fayaz
QAMAR ABBAS & Co.

Tahseen Ghani
HUSSAIN HOME TEXTILE

Khalid Habibullah
ABRAHAM & SARWANA

Javed Hassan
SOJITZ CORPORATION

Waqar Hussain
ABRAHAM & SARWANA

Hamid Hussain
CROWN MOVERS WORLDWIDE

Rashid Ibrahim
A.F. FERGUSON & Co.

Ali Adnan Ibrahim
GEORGETOWN UNIVERSITY
LAW CENTER

Aman Ullah Iqbal
CROWN TRADING COMPANY

Tariq Nasim Jan
DATACHECK PVT. LTD.

Shaukat Ali Khan
ALHABIB TEXTILE INDUSTRIES

Arif Khan
QAMAR ABBAS & Co.

Asim Khan Hameed
IVON TRADING COMPANY
PVT. LTD.

Muhammad Maki
ABRAHAM & SARWANA

Mehmood Y. Mandviwalla
MANDVIWALLA & ZAFAR

Rashid Mehmood

Yasir Mehmood
AL HAFIZ ENTERPRISES

T. Ud-Din A. Mirza
A.F. FERGUSON & Co.

Moazzam Mughal
BOXING WINNER

Mohammad Qasim Qureshi
AZAM CHAUDHRY LAW
ASSOCIATES

Shaheer Asghar Qureshi
SAHIL FREIGHT PAKISTAN
PRIVATE LIMITED

Faiza Rafique
CHAUDHARY LAW ASSOCIATES

Adnan Rafique
PARIAN INTERNATIONAL

Abdul Rahman
QAMAR ABBAS & Co.

Waqar Rana
CORNELIUS LANE & MUFTI

Abid Rauf
ARC INTERNATIONAL

Mehdi Raza
MOOSA TEXTILE MILLS (PVT)
LTD

Sajjad Raza
TRANSOCEAN SHIPPING
AGENCIES

Abdul Razzaq
QAMAR ABBAS & Co.

Jawad A. Sarwana
ABRAHAM & SARWANA

Mohammad Shafique
ONLINE SHIPPING & LOGISTICS

Ghulam Haider Shamsi
HAIDER SHAMSI & Co.,
CHARTERED ACCOUNTANTS

Mohammed Shoukat
AIRCON LOGISTIC
INTERNATIONAL

Zubair Umer
TEXTILE HOME

Ilyas Zafar
ZAFAR & ASSOCIATES LLP.

PA LA OS

Kenneth Barden
ATTORNEY-AT-LAW

Cristina Castro
WESTERN CAROLINE TRADING
Co.

Lolita Gibbons-Decheny
KOROR PLANNING AND
ZONING OFFICE

David Shadel
THE LAW OFFICE OF KIRK AND
SHADEL

PANA MA

Alejandro Alemán
ALFARO, FERRER & RAMÍREZ

Amanda C. Baitaza de Wong
PRICewaterhouseCOOPERS

182 DOING BUSINESS 2009

- Francisco A. Barrios G.
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Caroline Bono
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Jose A. Bozzo
GARRIDO & GARRIDO
- Jose Ignacio Bravo
COCOLPLAN
- Luis Chalhoub
ICAZA, GONZALEZ-RUIZ & ALEMAN
- Shanina J. Contreras
AROSEMENA NORIEGA & CONTRERAS, MEMBER OF IUS LABORIS AND LEX MUNDI
- Julio Cesar Contreras III
AROSEMENA NORIEGA & CONTRERAS, MEMBER OF IUS LABORIS AND LEX MUNDI
- Guadalupe de Coparrropa
CEVA LOGISTICS
- Ricardo Eskildsen Morales
ESKILDSSEN & ESKILDSSEN
- Michael Fernandez
CAPAC (CÁMARA PANAMEÑA DE LA CONSTRUCCIÓN)
- Alejandro Fernández de Castro
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Enna Ferrer
ALFARO, FERRER & RAMÍREZ
- Einys K. Fuentes
PANAMÁ SOLUCIONES LOGÍSTICAS INT. - PSLI
- Jorge Garrido
GARRIDO & GARRIDO
- Jorge R. González Bytne
ARIAS, ALEMÁN & MORA
- Ricardo Madrid
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Ana Lucía Márquez
AROSEMENA NORIEGA & CONTRERAS, MEMBER OF IUS LABORIS AND LEX MUNDI
- Ivette Elisa Martínez Saenz
PATTON, MORENO & ASVAT
- Yadira I. Moreno
AGUILAR CASTILLO LOVB
- Erick Rogelio Muñoz
SUCRE ARIAS & REYES
- José Miguel Navarrete
AROSEMENA NORIEGA & CONTRERAS, MEMBER OF IUS LABORIS AND LEX MUNDI
- Ramón Ortega
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Andrea Paniagua
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Sebastian Perez
UNION FENOSA - EDEMET - EDECHI
- Julio Pinedo
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Alfredo Ramírez Jr.
ALFARO, FERRER & RAMÍREZ
- Manuel E. Rodríguez
UNION FENOSA - EDEMET - EDECHI
- Luz María Salamina
ASOCIACIÓN PANAMEÑA DE CRÉDITO
- Juan Tejada
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Valentín Ureña III
AROSEMENA NORIEGA & CONTRERAS, MEMBER OF IUS LABORIS AND LEX MUNDI
- Patricia Urriola
PANALPINA
- Ramón Varela
MORGAN & MORGAN
- PAPOUASIE-NOUVELLE-GUINÉE**
- Tyson Boboro
ALLENS ARTHUR ROBINSON
- Vincent Bull
ALLENS ARTHUR ROBINSON
- David Caradus
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Richard Flynn
BLAKE DAWSON
- Justin Haiara
STEELES LAWYERS
- Peter Joseph Heystraten
SEA HORSE PACIFIC
- Antonia Laki
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- David Lavery
BLAKE DAWSON
- John Leahy
PETER ALLAN LOWING LAWYERS
- Simon Nutley
PETER ALLAN LOWING LAWYERS
- Steven O'Brien
O'BRIENS
- Kapu Rageau
RAGEAU, MANUA & KIKIRA LAWYERS
- STEAMSHIPS TRADING COMPANY LTD.
- Thomas Taberia
PETER ALLAN LOWING LAWYERS
- PARAGUAY**
- Perla Alderete
VOUGA & OLMEDO ABOGADOS
- Hugo T. Berkemeyer
BERKEMEYER, ATTORNEYS & COUNSELORS
- Luis Alberto Breuer
BERKEMEYER, ATTORNEYS & COUNSELORS
- Esteban Burt
PERONI, SOSA, TELLECHEA, BURT & NARVAIA, MEMBER OF LEX MUNDI
- María Debattisti
SERVIMEX SACI
- Lorena Dolsa
BERKEMEYER, ATTORNEYS & COUNSELORS
- Blas Dos Santos
FERRERE ATTORNEYS
- Estefanía Elicetche
PERONI, SOSA, TELLECHEA, BURT & NARVAIA, MEMBER OF LEX MUNDI
- Jorge Figueredo
VOUGA & OLMEDO ABOGADOS
- Néstor Gamarra
SERVIMEX SACI
- Ilse Gonzalez
AROSEMENA NORIEGA & ASOC
- Larisa Guillén
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Jorge Jimenez Rey
BANCO CENTRAL
- Nestor Loizaga
FERRERE ATTORNEYS
- Carmela Martínez
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- María Esmeralda Moreno
MORENO RUFFINELLI & ASOCIADOS
- Roberto Moreno Rodríguez
Alcalá
MORENO RUFFINELLI & ASOCIADOS
- Hector Palazon
FERRERE ATTORNEYS
- Rocio Penayo
MORENO RUFFINELLI & ASOCIADOS
- Yolanda Pereira
BERKEMEYER, ATTORNEYS & COUNSELORS
- Armindo Riquelme
FIORIO, CARDOZO & ALVARADO
- Belen Saldívar Romañach
FERRERE ATTORNEYS
- Angela Scharrer de Sosa
ESCRIBANA PÚBLICA
- Ruben Taboada
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- PAYS-BAS**
- Richard Bakker
OCEAN - TRANS INTERNATIONAL B.V.
- BDO CAMPSOBERS ACCOUNTANTS & BELASTINGADVISEURS B.V.
- Jan Bezem
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Karin W.M. Bodewes
BAKER & MCKENZIE N.V.
- Jacqueline van den Bosch
HOUTHOFF BURUMA N.V.
- Roland Brandsma
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Huub Brinkman
BAKER & MCKENZIE N.V.
- Margriet de Boer
DE BRAUW BLACKSTONE WESTBROEK N.V.
- Rolf de Weijs
HOUTHOFF BURUMA N.V.
- Friso Feitsma
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Jeroen Holland
NAUTA DUTILH ATTORNEYS
- Fons Hoogveen
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Jan-Willem de Jong
HOUTHOFF BURUMA N.V.
- Alexander Kaarls
HOUTHOFF BURUMA N.V.
- Martine Kos
HOUTHOFF BURUMA N.V.
- Filip Krsteski
VAN DOORNE N.V.
- Hans Mensonide
KENNEDY VAN DER LAAN
- Martijn Molenaar
NAUTA DUTILH ATTORNEYS
- Charlotte Niggebrugge
HOUTHOFF BURUMA N.V.
- Hugo Oppelaar
HOUTHOFF BURUMA N.V.
- Ralf Pieters
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Mark G. Rebergen
DE BRAUW BLACKSTONE WESTBROEK N.V.
- Hugo Reumkens
VAN DOORNE N.V.
- Stefan Sagel
DE BRAUW BLACKSTONE WESTBROEK N.V.
- Jan Willem Schenk
BAKER & MCKENZIE N.V.
- Robert Schrage
ROYAL NETHERLANDS NOTARIAL ORGANIZATION
- Piet Schroeder
BAKER & MCKENZIE N.V.
- Hans Londonck Sluijk
HOUTHOFF BURUMA N.V.
- SDV B.V.
- Jellienke Stamhuis
DE BRAUW BLACKSTONE WESTBROEK N.V.
- Maarten Tinnemans
DE BRAUW BLACKSTONE WESTBROEK N.V.
- Jaap Jan Trommel
NAUTA DUTILH ATTORNEYS
- Helene van Bommel
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Caspar van den Thillart
MINISTRY OF HOUSING, SPATIAL PLANNING AND THE ENVIRONMENT - GOVERNMENT BUILDINGS AGENCY
- Cees van den Udenhout
- Paul van der Molen
CADASTRE, LAND REGISTRY AND MAPPING AGENCY
- Liane van der Vrugt
VÉDEVÉ LEGAL B.V.
- Sjaak van Leeuwen
- Jan van Oorschot
NV CONTINUON
- Frederic Verhoeven
HOUTHOFF BURUMA N.V.
- Marcel Willems
KENNEDY VAN DER LAAN
- Christiaan Zijderveld
HOUTHOFF BURUMA N.V.
- Kim Zwartscholten
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- PÉROU**
- Walter Aguirre
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Marco Antonio Alarcón Piana
ESTUDIO ECHECOPAR
- Humberto Allemant
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Gisella Alvarado Caycho
ESTUDIO ECHECOPAR
- Guillermo Auler
FORSYTH & ARBE ABOGADOS
- Raul Barrios
BARRIOS FUENTES GALLO ABOGADOS
- German Barrios
BARRIOS FUENTES GALLO ABOGADOS
- Vanessa Barzola
PRICEWATERHOUSECOOPERS LEGAL SERVICES
- Marianell Bonomini
PRICEWATERHOUSECOOPERS LEGAL SERVICES
- José Ignacio Castro
ESTUDIO RUBIO, LEGUÍA, NORMAND Y ASOCIADOS
- Fernando Castro Kahn
MUÑIZ, RAMÍREZ, PERÉZ-TAIMAN & LUNA VICTORIA ATTORNEYS AT LAW
- Javier de la Vega
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Alfonso De Los Heros Pérez
Albela
ESTUDIO ECHECOPAR
- Mariana De Olazaval
ESTUDIO OLAECHEA, MEMBER OF LEX MUNDI
- Paula Devescovi
BARRIOS FUENTES GALLO ABOGADOS
- Juan Carlos Durand
Grahammer
DURAND ABOGADOS
- Arturo Ferrari
MUÑIZ, RAMÍREZ, PERÉZ-TAIMAN & LUNA VICTORIA ATTORNEYS AT LAW
- Guillermo Ferrero
ESTUDIO FERRERO ABOGADOS
- Luis Fuentes
BARRIOS FUENTES GALLO ABOGADOS
- Juan García Montúfar
ESTUDIO RUBIO, LEGUÍA, NORMAND Y ASOCIADOS
- Anabel González
ESTUDIO FERRERO ABOGADOS
- Cecilia Guzman-Barron
BARRIOS FUENTES GALLO ABOGADOS
- Jose A. Honda
ESTUDIO OLAECHEA, MEMBER OF LEX MUNDI
- Rafael Junco
CAMARA PERUANA DE LA CONSTRUCCION
- Kuno Kafka Prado
ESTUDIO RUBIO, LEGUÍA, NORMAND Y ASOCIADOS
- Adolfo Lopez
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- German Lora
PAYET, REY, CAUVI ABOGADOS
- Raul Lozano-Merino
PEÑA, LOZANO, FAURA & ASOCIADOS
- Milagros Maravi
ESTUDIO RUBIO, LEGUÍA, NORMAND Y ASOCIADOS
- Jesús Matos
ESTUDIO OLAECHEA, MEMBER OF LEX MUNDI

Milagros Mendoza
ESTUDIO RUBIO, LEGUÍA,
NORMAND Y ASOCIADOS

Anna Julia Mendoza
PAYET, REY, CAUVI ABOGADOS

Marlene Molero
ESTUDIO RUBIO, LEGUÍA,
NORMAND Y ASOCIADOS

Miguel Mur
PRICEWATERHOUSECOOPERS

Franco Muschi
PAYET, REY, CAUVI ABOGADOS

Gabriel Musso
ESTUDIO RUBIO, LEGUÍA,
NORMAND Y ASOCIADOS

Carmen Padrón
ESTUDIO RUBIO, LEGUÍA,
NORMAND Y ASOCIADOS

Adolfo J. Pinillos
DURAND ABOGADOS

Lucianna Polar
ESTUDIO OLACHEA, MEMBER
OF LEX MUNDI

Carlos Javier Rabanal Sobrino
DURAND ABOGADOS

Fernando M. Ramos
BARRIOS FUENTES GALLO
ABOGADOS

Sonia L. Rengifo
BARRIOS FUENTES GALLO
ABOGADOS

Alonso Rey Bustamante
PAYET, REY, CAUVI ABOGADOS

Guillermo Acuña Roeder
ESTUDIO RUBIO, LEGUÍA,
NORMAND Y ASOCIADOS

Augusto Ruiloba Morante
ESTUDIO ECHECOPAR

Emil Ruppert Yañez
ESTUDIO RUBIO, LEGUÍA,
NORMAND Y ASOCIADOS

Carolina Sáenz
ESTUDIO RUBIO, LEGUÍA,
NORMAND Y ASOCIADOS

Adolfo Sanabria Mercado
MUÑOZ, RAMÍREZ, PERÉZ-
TAIMAN & LUNA VICTORIA
ATTORNEYS AT LAW

Diego Sanchez
PRICEWATERHOUSECOOPERS

Martin Serkovic
ESTUDIO OLACHEA, MEMBER
OF LEX MUNDI

Hugo Silva
RODRIGO, ELÍAS, MEDRANO
ABOGADOS

José Antonio Valdez
ESTUDIO OLACHEA, MEMBER
OF LEX MUNDI

Valery Vicente
FORSYTH & ARBE ABOGADOS

Manuel Villa-García
ESTUDIO OLACHEA, MEMBER
OF LEX MUNDI

Ursula Villanueva
ESTUDIO RUBIO, LEGUÍA,
NORMAND Y ASOCIADOS

Monica Yolanda Arteaga
Chaparro
REGISTRO PREDIAL URBANO

PHILIPPINES

Emilio Amaratano
PUYAT JACINTO SANTOS LAW
OFFICE

Myla Gloria Amboy
JIMENEZ GONZALES LIWANAG
BELLO VALDEZ CALUYA &
FERNANDEZ

Jazmin Banal
ROMULO, MABANTA,
BUENAVENTURA, SAYOC & DE
LOS ANGELES, MEMBER OF LEX
MUNDI

Manuel Batallones
BAP CREDIT BUREAU

Alexander B. Cabrera
PRICEWATERHOUSECOOPERS /
ISLA LIPANA & CO.

Rusvie Cadiz
RVFREIGHT AND SERVICES

Joseph Omar A. Castillo
PUYAT JACINTO SANTOS LAW
OFFICE

Kenneth Chua
QUISUMBING TORRES,
MEMBER FIRM OF BAKER AND
MCKENZIE

Emerico O. de Guzman
ANGARA ABELLO CONCEPCION
REGALA & CRUZ LAW OFFICES
(ACCRALAW)

Juana M. Dela Cruz
INTERNATIONAL
CONSOLIDATOR PHILIPPINES,
INC.

Rachelle Diaz
QUISUMBING TORRES,
MEMBER FIRM OF BAKER AND
MCKENZIE

Ma. Lourdes Dino
JIMENEZ GONZALES LIWANAG
BELLO VALDEZ CALUYA &
FERNANDEZ

Rachel Follosco
FOLLOSCO MORALLOS &
HERCE

Catherine Franco
QUISUMBING TORRES,
MEMBER FIRM OF BAKER AND
MCKENZIE

Gilberto Gallos
ANGARA ABELLO CONCEPCION
REGALA & CRUZ LAW OFFICES
(ACCRALAW)

Geraldine S. Garcia
FOLLOSCO MORALLOS &
HERCE

Gwen Grecia-de Vera
PJS LAW

Rafael Khan
SIGUION REYNA MONTECILLO
& ONGSLAKO

Genevieve M. Limbo
PRICEWATERHOUSECOOPERS /
ISLA LIPANA & CO.

Victoria Limkico
JIMENEZ GONZALES LIWANAG
BELLO VALDEZ CALUYA &
FERNANDEZ

Erich H. Lingad
INTERNATIONAL
CONSOLIDATOR PHILIPPINES,
INC.

Hermínio Liwanag
JIMENEZ GONZALES LIWANAG
BELLO VALDEZ CALUYA &
FERNANDEZ

Lory Anne Manuel-McMullin
JIMENEZ GONZALES LIWANAG
BELLO VALDEZ CALUYA &
FERNANDEZ

Yolanda Mendoza-Elazar
CASTILLO LAMAN TAN
PANTALEON & SAN JOSE LAW
OFFICES

Elmer R. Mitra, Jr
PRICEWATERHOUSECOOPERS /
ISLA LIPANA & CO.

Jesusito G. Morillos
FOLLOSCO MORALLOS &
HERCE

Freddie Naagas
OOCL LOGISTICS

Alan Ortiz
FOLLOSCO MORALLOS &
HERCE

Nicanor N. Padilla
SIGUION REYNA MONTECILLO
& ONGSLAKO

Emmanuel C. Paras
SYCP SALAZAR HERNANDEZ &
GATMAITAN

Zayber B. Protacio
PRICEWATERHOUSECOOPERS /
ISLA LIPANA & CO.

Janice Kae Ramirez
QUASHA ANCHETA PENA &
NOLASCO

Roderick Reyes
JIMENEZ GONZALES LIWANAG
BELLO VALDEZ CALUYA &
FERNANDEZ

Ricardo J. Romulo
ROMULO, MABANTA,
BUENAVENTURA, SAYOC AND
DE LOS ANGELES, MEMBER OF
LEX MUNDI

Roy Enrico Santos
PUYAT JACINTO SANTOS LAW
OFFICE

Sheryl Tanquilut
ROMULO, MABANTA,
BUENAVENTURA, SAYOC & DE
LOS ANGELES, MEMBER OF LEX
MUNDI

Bianca Tottes
PJS LAW

Ma. Melva Valdez
JIMENEZ GONZALES LIWANAG
BELLO VALDEZ CALUYA &
FERNANDEZ

Redentor C. Zapata
QUASHA ANCHETA PENA &
NOLASCO

Gil Roberto Zerrudo
QUISUMBING TORRES,
MEMBER FIRM OF BAKER AND
MCKENZIE

POLOGNE

ALLEN & OVERY A. PĘDZICH
SR.K.

Grzegorz Banasiuk
GIDE LOYRETTE NOUËL
POLSKA

Aleksander Borowicz
BIURO INFORMACJI
KREDYTOWEJ S.A.

Tomasz Brudkowski
KOCHANSKI, BRUDKOWSKI &
PARTNERS

Krzysztof Cichocki
SKS LEGAL

Krzysztof Ciepłiński
GIDE LOYRETTE NOUËL
POLSKA

Bożena Ciosek
WIERZBOWSKI EVERSHEDES,
MEMBER OF EVERSHEDES
INTERNATIONAL LTD.

Tomasz Duchniak
SKS LEGAL

Lech Giliciński
WHITE & CASE W.
DANIŁOWICZ, W. JURCEWICZ I
WSPÓLNICY SP. K.

Paweł Grzeszkowiak
GIDE LOYRETTE NOUËL
POLSKA

Fidala Jarosław
TOKARCZUK, JĘDRZEJCZYK,
WSPÓLNICY. KANCELARIA
PRAWNA GIDE LOYRETTE
NOUËL POLSKA

Piotr Kaim
PRICEWATERHOUSECOOPERS

Tomasz Kański
SOŁTYSIŃSKI KAWECKI &
SZŁĘZAK

Iwona Karasek
JAGIELLONIAN UNIVERSITY
KRAKOW

Edyta Kolkowska

Ewa Lachowska - Brol
WIERZBOWSKI EVERSHEDES,
MEMBER OF EVERSHEDES
INTERNATIONAL LTD.

Dagmara Lipka-Chudzik
MAGNUSSON

Agata Mierzwa
WIERZBOWSKI EVERSHEDES,
MEMBER OF EVERSHEDES
INTERNATIONAL LTD.

Dariusz Okolski
OKOLSKI LAW OFFICE

Krzysztof Pawlak
SOŁTYSIŃSKI KAWECKI &
SZŁĘZAK

Weronika Pelc
WARDYŃSKI & PARTNERS,
MEMBER OF LEX MUNDI

Anna Maria Puksztó
SALANS

Bartłomiej Raczkowski
BARTŁOMIEJ RACZKOWSKI
KANCELARIA PRAWA PRACY

Piotr Sadownik
GIDE LOYRETTE NOUËL
POLSKA

Katarzyna Sarek
BARTŁOMIEJ RACZKOWSKI
KANCELARIA PRAWA PRACY

Zbigniew Skórczyński
CHADBOURNE & PARKE LLP

Dariusz Smiechowski
UNION OF POLISH ARCHITECTS

Iwona Smith
PRICEWATERHOUSECOOPERS

Ewelina Stobiecka
EISELBERG NATLACEN
WALDERDORFF CANCOLA
RECHTSANWÄLTE GMBH

Dariusz Tokarczuk
GIDE LOYRETTE NOUËL
POLSKA

Wojciech Wądołowski
MAGNUSSON

Radosław Waszkiewicz
SOŁTYSIŃSKI KAWECKI &
SZŁĘZAK

Ewa Wiśniewska

Tomasz Zabost

PORTO RICO

Viviana Aguilu
PRICEWATERHOUSECOOPERS

Israel Alicea
QUIÑONES & SÁNCHEZ, PSC

Ignacio Alvarez
PIETRANTONI MÉNDEZ &
ALVAREZ LLP

Alfredo Alvarez-Ibañez
O'NEILL & BORGES

Juan Aquino
O'NEILL & BORGES

Javier Arbona
QUIÑONES & SÁNCHEZ, PSC

James A. Atroyo
TRANSUNION

Hermann Bauer
O'NEILL & BORGES

Nikos Buxeda Ferrer
ADSUAR MUÑOZ GOYCO SEDA
& PÉREZ-OCHOA, P.S.C

Mildred Caban
GOLDMAN ANTONETTI &
CÓRDOVA P.S.C

Jorge Capo
O'NEILL & BORGES

Walter F. Chow
O'NEILL & BORGES

Myrtelesa Díaz Pedora
ADSUAR MUÑOZ GOYCO SEDA
& PÉREZ-OCHOA, P.S.C

Alberto G. Estrella
WILLIAM ESTRELLA LAW
OFFICES

Carla García
O'NEILL & BORGES

Carlos Hernandez
REICHARD & ESCALERA

Gerardo Hernandez
WILLIAM ESTRELLA LAW
OFFICES

Francisco Hernández-Ruiz
REICHARD & ESCALERA

Donald E. Hull
PIETRANTONI MÉNDEZ &
ALVAREZ LLP

Luis Marini
O'NEILL & BORGES

Rubén M. Medina-Lugo
CANCIO, NADAL, RIVERA &
DÍAZ

Oscar O Meléndez - Sauri
COTO MALLEY & TAMARGO,
LLP

Pedro A. Morell
GOLDMAN ANTONETTI &
CÓRDOVA P.S.C

Carlos Nieves
QUIÑONES & SÁNCHEZ, PSC

Joaquín M Nieves
SUN AIR EXPEDITE SERVICE

Jorge Peirats
PIETRANTONI MÉNDEZ &
ALVAREZ LLP

Edwin Quiñones
QUIÑONES & SÁNCHEZ, PSC

MEDAC-9 : Copie du rapport intitulé « Doing Business » de 2009 rédigé par les services du Groupe de la Banque mondiale

184 DOING BUSINESS 2009

Victor Rodriguez
MULTITRANSPORT & MARINE
Co.

Victor Rodriguez
PRICEWATERHOUSECOOPERS

Jorge M. Ruiz Montilla
MCCONNELL VALDES LLC

Javier Sánchez

Inebelle Santiago
REICHARD & ESCALERA

Yasmin Umpierre-Chaar
O'NEILL & BORGES

Carlos Valldejuly
O'NEILL & BORGES

Fernando Van Deryds
REICHARD & ESCALERA

Travis Wheatley
O'NEILL & BORGES

PORTUGAL

Victor Abrantes
VICTOR ABRANTES -
INTERNATIONAL SALES AGENT

Filipa Arantes Pedrosa
MORAIS LEITÃO, GALVÃO
TELES, SOARES DA SILVA &
ASSOCIADOS, MEMBER OF LEX
MUNDI

Miguel Azevedo
GARRIGUES

Manuel P. Barrocas
BARROCAS SARMENTO NEVES

José Pedro Briosa e Gala
BARROCAS SARMENTO NEVES

Rita Carvalho
PRICEWATERHOUSECOOPERS

Tiago Castanheira Marques
ABREU ADVOGADOS

Susana Cebola
DIRECTORATE GENERAL OF
REGISTRY & NOTARY CIVIL
SERVICE

Gabriel Cordeiro
DIRECÇÃO MUNICIPAL DE
GESTÃO URBANÍSTICA

João Cadete de Matos
BANCO DE PORTUGAL

Carlos de Sousa e Brito
CARLOS DE SOUSA & BRITO &
ASSOCIADOS

Cristina Dein
DEIN ADVOGADOS

John Duggan
PRICEWATERHOUSECOOPERS

Bruno Ferreira
GARRIGUES

Jorge Figueiredo
PRICEWATERHOUSECOOPERS

Inga Kilikeviciene
BARROCAS SARMENTO NEVES

Martim Krupenski
BARROCAS SARMENTO NEVES

Maria Manuel Leitão Marques
SECRETARY OF STATE
FOR ADMINISTRATIVE
MODERNISATION

Diogo Léonidas Rocha
GARRIGUES

Jorge Pedro Lopes
POLYTECHNIC INSTITUTE OF
BRAGANÇA

Marta Elisa Machado
PRICEWATERHOUSECOOPERS

Ana Margarida Maia
MIRANDA CORREIA
AMENDOIRA & ASSOCIADOS

Miguel Marques dos Santos
GARRIGUES

Filipa Marques Junior
MORAIS LEITÃO, GALVÃO
TELES, SOARES DA SILVA &
ASSOCIADOS, MEMBER OF LEX
MUNDI

Isabel Martínez de Salas
GARRIGUES

Susana Melo
GRANT THORNTON
CONSULTORES, LDA

Joaquim Luis Mendes
GRANT THORNTON
CONSULTORES, LDA.

João Moucheira
DIRECTORATE GENERAL OF
REGISTRY & NOTARY CIVIL
SERVICE

MOUTEIRA GUERREIRO, ROSA
AMARAL & ASSOCIADOS -
SOCIEDADE DE ADVOGADOS
R.L.

Rita Nogueira Neto
GARRIGUES

Felipe Oliveira
CARLOS DE SOUSA & BRITO &
ASSOCIADOS

Rui Peixoto Duarte
ABREU ADVOGADOS

Pedro Pereira Coutinho
GARRIGUES

Acácio Pita Negreão
PLEN - SOCIEDADE DE
ADVOGADOS, RL

Margarida Ramalho
ASSOCIAÇÃO DE EMPRESAS
DE CONSTRUÇÃO E OBRAS
PÚBLICAS

Paulo Ribeiro
QUINTA DO FIGUBIRAL

Filomena Rosa
DIRECTORATE GENERAL OF
REGISTRY & NOTARY CIVIL
SERVICE

David Salgado Areias
ABREU ADVOGADOS

Pedro Santos
ANDROMEDA

Pedro Santos
GRANT THORNTON
CONSULTORES, LDA

Raquel Santos
MORAIS LEITÃO, GALVÃO
TELES, SOARES DA SILVA &
ASSOCIADOS, MEMBER OF LEX
MUNDI

Manuel Silveira Botelho
ANTÓNIO FRUTUOSO DE MELO
E ASSOCIADOS - SOCIEDADE DE
ADVOGADOS, R.L.

Caíno Sousa Machado
ABREU ADVOGADOS

João Paulo Teixeira de Matos
GARRIGUES

QATAR

Naveed Abdulla
GULF STAR GROUP

Shawki Abu Nada
CENTRAL TENDERS
COMMITTEE

Abdelmoniem Abutiffa
QATAR INTERNATIONAL LAW
FIRM

Ah Al Amari
CENTRAL BANK

Kholoud Al Faihani

Maiha Al Hajri

Mohammed Saleh Al Jilani
CENTRAL BANK

Hassan Abdulla Al Khouri

Abdullah Al Muslemani
LEGAL ADVISOR

Nada Mubarak Al Sulaiti
AL SULAITI, ATTORNEYS,
LEGAL CONSULTANTS &
ARBITRATORS

Mohammed A. Ali
AL KHORRI ADVOCATE &
LEGAL CONSULTANTS

Adnan Ali
PRICEWATERHOUSECOOPERS

Abdul Rahman Ali Almotawa
CUSTOMS AND PORTS
GENERAL AUTHORITY

A. Rahman Mohamed
Al-Jufairi

A. RAHMAN MOHAMED
AL-JUFAIRI

Juma Ali Rashed Al-Kaabi
MINISTRY OF ECONOMY &
COMMERCE

Rashid Bin Abdulla Al-Khalifa
LAW OFFICE OF RASHID BIN
ABDULLA AL-KHALIFA

Khalil Al-Mulla
CUSTOMS AND PORTS
GENERAL AUTHORITY

Muna Al-Mutawa
ADVOCATE & LEGAL
CONSULTANT

Mohammed H. Al-Naimi
CENTRAL TENDERS
COMMITTEE

Ahmad Al-Remeihi
REAL ESTATE REGISTRATION
DEPARTMENT

Ahmed Mohammed
Al-Rmeihi
MINISTRY OF JUSTICE

Walid A. Moneim Amen
LABOUR DEPARTMENT

Ian Clay
PRICEWATERHOUSECOOPERS

Dalal K. Farhat
ARAB ENGINEERING BUREAU

Stewart Anthony Greig
BIN YOUSEF CARGO EXPRESS
W.L.L.

Robert A. Hager
PATTON BOGGS LLP

Tajeldin Idris Babiker
ABN LAW FIRM

Samar A. Ismail
KHATIB & ALAMI

Ibrahim Jaidah
ARAB ENGINEERING BUREAU

Abdul Jaleel
LEX CHAMBERS.

Milan Joshi
BIN YOUSEF CARGO EXPRESS
W.L.L.

Upuli Kasthuriarachchi
PRICEWATERHOUSECOOPERS

Sajid Khan
PRICEWATERHOUSECOOPERS

Ali Kudah
CUSTOMS AND PORTS
GENERAL AUTHORITY

Ahmed Sayed Rekáby Mansy
LAW OFFICE OF RASHID BIN
ABDULLA AL-KHALIFA

Abdul Muttalib
GULF STAR GROUP

Najwan Nayef
CLYDE & CO. LEGAL
CONSULTANTS

Ali Said Othman
CENTRAL TENDERS
COMMITTEE

Mohammed SHK. Qasem
KHATIB & ALAMI

Annette Seiffert
CLYDE & CO. LEGAL
CONSULTANTS

Sarah Simms
CLYDE & CO. LEGAL
CONSULTANTS

Laura Warren
CLYDE & CO. LEGAL
CONSULTANTS

Terence G.C. Witzmann
HSBC

RDP LAO

Kelly Bird
ASIAN DEVELOPMENT BANK

Sithong Chanthasouk
DFDL MEKONG LAW GROUP

Lasonexay Chanthavong
DFDL MEKONG LAW GROUP

Sounthorn Chanthavong
DFDL MEKONG LAW GROUP

Aristotle David
DFDL MEKONG LAW GROUP

Chanthaly Douangvilay
PEOPLE'S COURT OF
VIENTIANE CAPITAL

Daodeuane Duangdara
PRICEWATERHOUSECOOPERS

Grant Follett
DFDL MEKONG LAW GROUP

Daniel Hornngen
VASCO LTD.

Richard Irwin
PRICEWATERHOUSECOOPERS

Khamkhong Liemphrachan
MINISTRY OF JUSTICE

Ketsana Phommachanh
MINISTRY OF JUSTICE,
LAW RESEARCH AND
INTERNATIONAL COOPERATION
INSTITUTE

Thavorn Rujivanarom
PRICEWATERHOUSECOOPERS

Khongsy Saisoutha
JUDGEMENT ENFORCEMENT
OFFICE OF VIENTIANE
CAPITAL

Sivath Sengdouangchanh
CONSULTANT

Khamphone Sipaseuth
MINISTRY OF JUSTICE

Danyel Thomson
DFDL MEKONG LAW GROUP

Andrea Wilson
DFDL MEKONG LAW GROUP

RÉP. DÉMOCRATIQUE
DU CONGO

Jean Adolphe Bitenu
ANAPI

Etienne Blocaille
FIDAFRICA /
PRICEWATERHOUSECOOPERS

Alain Buhendwa
CABINET MWAKA &
ASSOCIATES

Deo Bukayafwa
MBM CONSEIL

Jean Michel Cardino
SOCIÉTÉ MINTÈRE DE
DÉVELOPPEMENT/RJ TRADERS

Victor Créspel Musafiri
CABINET D'AVOCAT JCC & A

Regis de Oliveira
AGETRAF S.A.R.L. - SDV

Yves Debiesme
AGETRAF S.A.R.L. - SDV

Hervé Diakiese
AVOCAT À LA COUR

Papy Djuma Bilali
CABINET MASAMBA

David Guarnieri
FIDAFRICA /
PRICEWATERHOUSECOOPERS

Amisi Herady
ANAPI

Sandra Kabuya
CABINET MWAKA &
ASSOCIATES

Robert Katambu
CABINET MWAKA &
ASSOCIATES

Pierre Kazadi Tshibanda
CABINET MASAMBA

Arly Khuty

Francis Lugunda Lubamba
CABINET LUGUNDA LUBAMBA

Angèle Mabondo Ngoyi
CABINET MASAMBA

Nkusu Makengo
CABINET MASAMBA

Babala Mangala
GTS EXPRESS

Roger Masamba Makela
AVOCAT DOYEN DE FACULTÉ

Jean Paul Matanga
CABINET MWAKA &
ASSOCIATES

Paulin Mbalanda
MBM CONSEIL

Didier Mopiti
MBM CONSEIL

Louman Mpooy - LOUMAN &
ASSOCIÉS

Jean Bosco Mwaka
CABINET MWAKA &
ASSOCIATES

Victorine Bibiche Nsimba
Kilembé
BARREAU DE KINSHASA/
MATETE

SOCIÉTÉ NATIONALE
D'ÉLECTRICITÉ (SNEL)

Christie Madudu Sulubika
CABINET G.B. MOKA NGOLO &
ASSOCIÉS

Dominique Taty
FIDAFRICA /
PRICEWATERHOUSECOOPERS

Marius Tshiey-A-Tshiey
CABINET M'BAKI ET ASSOCIÉS

Toto Wa Kinkela
CABINET TOTO

RÉPUBLIQUE ARABE SYRIENNE

Mazen Abo Nasr
YASER HMEDAN LAW OFFICE.

Sulafah Akili
MINISTRY OF ECONOMY &
TRADE

Mouazza Al' Ashhab
AUDITING CONSULTING
ACCOUNTING CENTER

Hani Al Jaza'ri
SYRIAN ARAB CONSULTANTS
LAW OFFICE

Rawaa Al Midani
MINISTRY OF TRADE &
ECONOMY

Abd Anaser Al Saleh
SBA'NEH

Alissar Al-Ahmar
AL-AHMAR & PARTNERS

Nabih Alhafez
SFS (SPEED FORWARD
SHIPPING)

Bisher Al-Houssami
AL-JSRAA INT'L FREIGHT
FORWARDER

Rasem Al-Ikhwani
HOME TEXTILE COMPANY

Wasim Anan
YASER HMEDAN LAW OFFICE.

Nasim Awad
LEGALITY - LAWYERS &
CONSULTANTS

Karam I. Bechara
BANK AUDI

Hani Bitar
SYRIAN ARAB CONSULTANTS
LAW OFFICE

Riad Daoudi
SYRIAN ARAB CONSULTANTS
LAW OFFICE

Lina El-Hakim
HAKIM LAW FIRM

Youssef El-Hakim
HAKIM LAW FIRM

Wael Hamed
YASER HMEDAN LAW OFFICE.

Abdul Raouf Hamwi
CIVIL ENGINEERING OFFICE

Bashir Haza
MINISTRY OF TRADE &
ECONOMY

Yaser Hmedan
YASER HMEDAN LAW OFFICE.

Ibrahim Ibrahim
MINISTRY OF TRADE &
ECONOMY

Joumana Jabbour
ATTORNEY-AT-LAW

Antoun Joubran
SYRIAN ARAB CONSULTANTS
LAW OFFICE

Osama Karawani
KARAWANI LAW OFFICE

Raed Karawani
KARAWANI LAW OFFICE

Fadi Kardous
KARDOUS LAW OFFICE

Mazen N. Khaddour
LAW OFFICE OF M.
KHADDOUR & ASSOCIATES

Salah Kurdy
YASER HMEDAN LAW OFFICE.

Moussa Mitry
UNIVERSITY OF DAMASCUS /
LOUKA & MITRY LAW OFFICE

Gabriel Oussi
SYRIAN ARAB CONSULTANTS
LAW OFFICE

Housam Safadi
SAFADI BUREAU

Mays Saleh
YASER HMEDAN LAW OFFICE.

Samer Sultan
SULTANS LAW

RÉPUBLIQUE CENTRAFRICAINE

Richard Anokonayan
MINISTÈRE DE LA FONCTION
PUBLIQUE

Max Symphorien Babdiba
CLUB OHADA

Jean Christophe Bakossa
L'ORDRE CENTRAFRICAINE
DES ARCHITECTES

Emile Bizon
CABINET TIANGAYE -
UNIVERSITÉ DE BANGUI

Michel Desprez
SDV CENTRAFRIQUE -
GROUPE BOLLORÉ

Maurice Dibert- Dollet
MINISTÈRE DE LA JUSTICE

Bertin-Rufin Dimanche
MINISTÈRE DES FINANCES,
DIRECTION GÉNÉRALE DES
IMPÔTS ET DES DOMAINES

Christiane Doraz-Serefessenet
SÉCRÉTAIRE GÉNÉRALE DE LA
CHAMBRE DES NOTAIRES

Marie-Edith Douzima-Lawson
CABINET DOUZIMA
& MINISTÈRE DE LA FONCTION
PUBLIQUE

ÉNERGIE CENTRAFRICAINE
(ENERCA)

Philippe Fouda Fouda
BEAC

Dolly Gotilogue

Isidore Grothe
MINISTÈRE DES FINANCES ET
DU BUDGET

Gabriel Houndoni
CLUB OHADA

Caroline Idrissou-Belingar
BEAC

Noel Kelembho
SDV - GROUPE BOLLORÉ

Bouna Loumandet Chrésia
ÉTUDE NOTARIALE

Jean Paul Maradas Nado
MINISTÈRE DE L'URBANISME

Anasthasie Mbo-Gaudeuille
CHAMBRE DE COMMERCE
D'INDUSTRIE DES MINES ET DE
L'ARTISANAT

Serge Médard Missamou
CLUB OHADA

Yves Namkomokoina
MAGISTRAT, COMMERCE
TRIBUNAL

Jean Baptiste Nouganga
BUREAU COMPTABLE FISCAL -
CABINET NOUGANGA

Bako Sah
ARCHITECTE

RÉPUBLIQUE DOMINICAINE

Carla Alsina
BIAGGI & MESSINA

Hilda Patricia Polanco
Morales
SÁNCHEZ RAFUL SICARD &
POLANCO

Mario Ariza
HEADRICK RIZIK ALVAREZ &
FERNÁNDEZ

Caroline Bono
PRICEWATERHOUSECOOPERS

Ana Isabel Caceres
TRONCOSO Y CACERES

Juan Manuel Caceres
TRONCOSO Y CACERES

Giselle Castillo
SUPERINTENDENCIA DE
BANCOS

Leandro Corral
ESTRELLA & TUPETE

José Cruz Campillo
JIMÉNEZ CRUZ PEÑA

Sarah de León
HEADRICK, RIZIK, ALVAREZ &
FERNANDEZ

Rosa Diaz
JIMÉNEZ CRUZ PEÑA

Rafael Dickson Morales
MG&A MEDINA GARNES &
ASOCIADOS ABOGADOS

Edward Fernandez
BIAGGI & MESSINA

Alejandro Fernández de
Castro
PRICEWATERHOUSECOOPERS

Mary Fernández Rodríguez
HEADRICK RIZIK ALVAREZ &
FERNÁNDEZ

Gloria Gasso
HEADRICK RIZIK ALVAREZ &
FERNÁNDEZ

Pablo Gonzalez Tapia
BIAGGI & MESSINA

Fabio Guzmán-Ariza
GUZMÁN ARIZA

Mónika Infante
SAXUM LEGAL

Philippe Lescuras
PANALPINA

Xavier Marra Martínez
DHIMES & MARRA

Fernando Marranzini
HEADRICK RIZIK ALVAREZ &
FERNÁNDEZ

Carlos Marte
PANALPINA

Patricia Media Coste
HEADRICK RIZIK ALVAREZ &
FERNÁNDEZ

Fabiola Medina
MG&A MEDINA GARNES &
ASOCIADOS ABOGADOS

Ramón Ortega
PRICEWATERHOUSECOOPERS

Andrea Paniagua
PRICEWATERHOUSECOOPERS

Valeria Pérez Modena
JIMÉNEZ CRUZ PEÑA

Carolina Pichardo
BIAGGI & MESSINA

Edward Piña
BIAGGI & MESSINA

Rafael Piña
HEADRICK RIZIK ALVAREZ &
FERNÁNDEZ

Julio Pinedo
PRICEWATERHOUSECOOPERS

Sabrina Angulo Pucheu
SÁNCHEZ RAFUL SICARD &
POLANCO

Maria Portes
CASTILLO Y CASTILLO

Sóstenes Rodríguez Segura
RUSSIN, VECCHI AND HEREDIA
BONETTI

Wilferdo Senior
CONSULTANT

Maricell Silvestre Rodríguez
JIMÉNEZ CRUZ PEÑA

Juan Tejada
PRICEWATERHOUSECOOPERS

Vilma Veras Terrero
JIMÉNEZ CRUZ PEÑA

TRANSUNION

Guiraldis Velásquez Ramos
DHIMES & MARRA

Vilma Verrás Terrero
JIMÉNEZ CRUZ PEÑA

Patricia Villar
PANALPINA

RÉPUBLIQUE DU CONGO

Prosper Bizitou
FIDAFRICA /
PRICEWATERHOUSECOOPERS

David Bourion
FIDAFRICA /
PRICEWATERHOUSECOOPERS

Mohammad Daoudou
FIDAFRICA /
PRICEWATERHOUSECOOPERS

Jean-Philippe Esseau
CABINET ESSEAU

Mathias Essereke
CABINET D'AVOCATS CLAUDE
COELHO

Ludovic Désiré Essou
CABINET ESSOU

Philippe Fouda Fouda
BEAC

ÉTUDE DE MAÎTRES SÉRAPHIN
MCAKOSSO-DOUTA ET
NORBERT M'FOUTOU

Henriette Lucie Adette Galiba
OFFICE NOTARIAL ME GALIBA

Caroline Idrissou-Belingar
BEAC

Sylvert Bérénger Kymbassa
Boussi

ÉTUDE MAÎTRE BÉATRICE
DIANZOLO, HUISSIER DE
JUSTICE

François Lavanant
SDV

Emmanuel Le Bras
FIDAFRICA /
PRICEWATERHOUSECOOPERS

Bruno Ossebi
CABINET ESSOU

Chimène Prisca Nina Pongui
ÉTUDE DE ME CHIMÈNE
PRISCA NINA PONGUI

Roberto Prota
SDV

RÉPUBLIQUE KIRGHIZE

Ainura Abdyrakunova
LORENZ LAW FIRM

Gulnara Ahmatova
INTERNATIONAL BUSINESS
COUNCIL

Nursulu Ahmetova
USAID BUSINESS
ENVIRONMENT IMPROVEMENT
PROJECT

Renat Akhmetov
PRICEWATERHOUSECOOPERS

Sabyrbek Akimabev
USAID BUSINESS
ENVIRONMENT IMPROVEMENT
PROJECT

Niyazbek Aldashev
LORENZ LAW FIRM

Natalia Alenkina
CONSULTANT HOLDING

Petrova Alevtina
ENGINEERING SERVICE LTD

Dogadin Andrei
UNION OF ENTREPRENEURS OP
KYRGYZSTAN

Tlayzbek Asylbekov
INTERNATIONAL BUSINESS
COUNCIL

Denis Bagrov
GRATA LAW FIRM

Zharlymbai Baiganchuk
CONSTRUCTION COMPANY
-KEP STROI LTD

Julia Bulatova
LAW FIRM "PARTNER"

Natalia Dolinskaya
INTERNATIONAL BUSINESS
COUNCIL

Akjoltoi Elebesova
CREDIT INFORMATION BUREAU
ISHENIM

Damir Esenaliev
THE WORLD BANK

Saltanat Ismailova
PRICEWATERHOUSECOOPERS

Nurbek Ismankulov
ME-M LOGISTICS

Kalberdiev Junus
Kalmamtovich
THE GOSREGISTER OF THE
KYRGZ REPUBLIC

Abykeev Kadyr
AVANGARD STYLE LTD

Vitaliy Khabarov
LAW FIRM "PARTNER"

186 DOING BUSINESS 2009

Tatyana Kim CHAMBER OF TAX CONSULTANTS	Matěj Daněk PROCHÁZKA RANDL KUBR, MEMBER OF IUS LABORIS & LEX MUNDI	Kristýna Pohlavá GLATZOVÁ AND CO. LAW OFFICES	Dorin Coza BABIUC SULICA PROTOPOPESCU VONICA	Adriana Neagoe NATIONAL BANK
Galina Kucheryavaya ORGANISATION GROUP OF PROCREDIT HOLDING	Svatava Dokoupilova CZECH OFFICE FOR SURVEYING, MAPPING AND CADASTRE	Pavla Přikrylová PETERKA & PARTNERS	Tiberiu Csaki SALANS	Manuela Marina Nestor NESTOR NESTOR DICULESCU KINGSTON PETERSEN, MEMBER OF IUS LABORIS, OF LEX MUNDI & OF SEE LEGAL
Nurdin Kumushbekov USAID BUSINESS ENVIRONMENT IMPROVEMENT PROJECT	Jitka Ernestova PETERKA & PARTNERS	Jan Procházka AMBRUZ & DARK ADVOKÁTI, V.O.S. PRICEWATERHOUSECOOPERS LEGAL SERVICES	Peter De Ruiter PRICEWATERHOUSECOOPERS	Madalin Niculesa NESTOR NESTOR DICULESCU KINGSTON PETERSEN, MEMBER OF IUS LABORIS, OF LEX MUNDI & OF SEE LEGAL
Usen Kydyraliev ENTREPRENEURS' UNION OF KYRGYZSTAN	Kristýna Fišerová PETERKA & PARTNERS	Nataša Randlová PROCHÁZKA RANDL KUBR, MEMBER OF IUS LABORIS & LEX MUNDI	Luminita Dima NESTOR NESTOR DICULESCU KINGSTON PETERSEN, MEMBER OF IUS LABORIS, OF LEX MUNDI & OF SEE LEGAL	Lavinia Nucu ANGHEL STABB & PARTNERS
Erkin Madmarov IBC	Jakub Hajek AMBRUZ & DARK ADVOKÁTI, V.O.S. PRICEWATERHOUSECOOPERS LEGAL SERVICES	Tomas Richter CLIFFORD CHANCE LLP/ INSTITUTE OF ECONOMIC STUDIES, FACULTY OF SOCIAL SCIENCES, CHARLES UNIVERSITY	Alexandru Dobrescu LINA & GUIA S.C.A.	Alina Oancea PRICEWATERHOUSECOOPERS
Barno Marazykova LAW FIRM "PARTNER"	Michal Hanko BUBNIK, MYSLIL & PARTNERS	Zdenek Rosicky SQUIRE, SANDERS & DEMPSEY, V.O.S. ADVOKÁT KANCELÁŘ	Ion Dragulin NATIONAL BANK	Marius Pătrășcanu MUȘAT & ASOCIAȚII
Tatyana Marchenko LORENZ LAW FIRM	Jarmila Hanzalova PROCHÁZKA RANDL KUBR, MEMBER OF IUS LABORIS & LEX MUNDI	Leona Sevcikova PANALPINA S.R.O.	Laura Adina Duca NESTOR NESTOR DICULESCU KINGSTON PETERSEN, MEMBER OF IUS LABORIS, OF LEX MUNDI & OF SEE LEGAL	Cristina Popescu LINA & GUIA S.C.A.
Olga Moreva USAID BUSINESS ENVIRONMENT IMPROVEMENT PROJECT	Vlastimil Hokr BDO PRIMA AUDIT S.R.O.	Robert Sgariboldi PANALPINA S.R.O.	Cristina Ene PRICEWATERHOUSECOOPERS	Alina Popescu MUȘAT & ASOCIAȚII
Janybek Musaev	Vit Horáček GLATZOVÁ AND CO. LAW OFFICES	Dana Sládečková NATIONAL BANK	Serban Epure BIROUL DE CREDIT	Mariana Popescu NATIONAL BANK
Almas Nakipov PRICEWATERHOUSECOOPERS	Hana Hrbacova AMBRUZ & DARK ADVOKÁTI, V.O.S. PRICEWATERHOUSECOOPERS LEGAL SERVICES	Marie Strachotová PETERKA & PARTNERS	Adriana Gaspar NESTOR NESTOR DICULESCU KINGSTON PETERSEN, MEMBER OF IUS LABORIS, OF LEX MUNDI & OF SEE LEGAL	Diana Emanuela Precup NESTOR NESTOR DICULESCU KINGSTON PETERSEN, MEMBER OF IUS LABORIS, OF LEX MUNDI & OF SEE LEGAL
Aidin Nazekov USAID BUSINESS ENVIRONMENT IMPROVEMENT PROJECT	Iva Hromková GLATZOVÁ AND CO. LAW OFFICES	Miroslav Tichý DLA PIPER	Gina Gheorghe TANASESCU, LEAUA, CADAR & ASOCIATI	Irina Preoteasa PRICEWATERHOUSECOOPERS
Sergey Oseledko	Ludvik Juříčka AMBRUZ & DARK ADVOKÁTI, V.O.S. PRICEWATERHOUSECOOPERS LEGAL SERVICES	Růžena Trojánková LINKLATERS	Sergiu Gidei D & B DAVID SI BAIAS S.C.A.	Alina Preoteasa LINA & GUIA S.C.A.
Erkin Sakiev	Robert Jurka BDO PRIMA AUDIT S.R.O.	Klára Valentová AMBRUZ & DARK ADVOKÁTI, V.O.S. PRICEWATERHOUSECOOPERS LEGAL SERVICES	Alexandru Gosa D & B DAVID SI BAIAS S.C.A.	Adriana Puscas BABIUC SULICA PROTOPOPESCU VONICA
Kanat Seidaliev GRATA LAW FIRM	Jiri Klimíček SQUIRE, SANDERS & DEMPSEY, V.O.S. ADVOKÁT KANCELÁŘ	Luděk Vrána LINKLATERS	Veronica Gruzsnicki BABIUC SULICA PROTOPOPESCU VONICA	Raluca Radu SALANS
Yulia Shapovalova USAID BUSINESS ENVIRONMENT IMPROVEMENT PROJECT	Miroslav Kocman ICC RUE S.R.O.	Markéta Zachová VEJMEJKA & WÜNSCH, S.R.O.	Mihai Guia LINA & GUIA S.C.A.	Laura Radu STOICA & ASOCIATI ATTORNEYS-AT-LAW
Anastasia Shloeva GLOBALINK LOGISTICS GROUP	Adela Krbcová PETERKA & PARTNERS	Veronika Žaloudková ICCRUE S.R.O.	Nicolae Hariuc ZAMFIRESCU RACOȚI PREDOIU LAW PARTNERSHIP	Alina Rafaila PRICEWATERHOUSECOOPERS
Mirgul Smanalieva LAW FIRM "PARTNER"	Petr Kucera CCB - CZECH BANKING CREDIT BUREAU	ROUMANIE	HIDROPNEUMATICA	Angela Rosca TAXHOUSE SRL
Kalybek Sultanov AVANGARD STYLE LTD	Lenka Mrázova PRICEWATERHOUSECOOPERS	Adriana Almasan STOICA & ASOCIATI ATTORNEYS-AT-LAW	Roxana Ionescu NESTOR NESTOR DICULESCU KINGSTON PETERSEN, MEMBER OF IUS LABORIS, OF LEX MUNDI & OF SEE LEGAL	Alex Rosca TAXHOUSE SRL
Rakhat Suyumkulov MENS LTD.	David Musil PRICEWATERHOUSECOOPERS	Alina Badea MUȘAT & ASOCIATI	Veronica Gruzsnicki BABIUC SULICA PROTOPOPESCU VONICA	Ana-Maria Rusu SALANS
Azim Usmanov GRATA LAW FIRM	Jarmila Musilova NATIONAL BANK	Emanuel Bancia PRICEWATERHOUSECOOPERS	Mihai Guia LINA & GUIA S.C.A.	Romana Schuster PRICEWATERHOUSECOOPERS
Alexander Vachtel SENTYABR STROI LTD	Stanislav Myslil CERMAK HOREJS MYSLIL A SPOL.	Irina Bănică MUȘAT & ASOCIATI	Nicolae Hariuc ZAMFIRESCU RACOȚI PREDOIU LAW PARTNERSHIP	Alina Rafaila PRICEWATERHOUSECOOPERS
RÉPUBLIQUE TCHÈQUE	Jörg Nürnberger DLA PIPER	Irina Barbu D & B DAVID SI BAIAS S.C.A.	HIDROPNEUMATICA	Angela Rosca TAXHOUSE SRL
ALLEN & OVERY, PRAHA ADVOKÁTNÍ KANCELÁŘ	Athanassios Pantazopoulos IKRP ROKAS & PARTNERS AND DR. A. PANTAZOPOULOS	Cristian Bichi NATIONAL BANK	Roxana Ionescu NESTOR NESTOR DICULESCU KINGSTON PETERSEN, MEMBER OF IUS LABORIS, OF LEX MUNDI & OF SEE LEGAL	Alexandra Sova SOVA & PARTNERS
Tomas Babacek AMBRUZ & DARK ADVOKÁTI, V.O.S. PRICEWATERHOUSECOOPERS LEGAL SERVICES	Marketa Penazova AMBRUZ & DARK ADVOKÁTI, V.O.S. PRICEWATERHOUSECOOPERS LEGAL SERVICES	Cosmin Bonea SALANS	Julian Iosif MUȘAT & ASOCIATI	Ileana Sovaila MUȘAT & ASOCIATI
Libor Basl BAKER & MCKENZIE	Stephena Booth PRICEWATERHOUSECOOPERS	Cezara Chirica D & B DAVID SI BAIAS S.C.A.	Crenguta Leaua TANASESCU, LEAUA, CADAR & ASOCIATI	David Stabb ANGHEL STABB & PARTNERS
Martin Bohuslav AMBRUZ & DARK ADVOKÁTI, V.O.S. PRICEWATERHOUSECOOPERS LEGAL SERVICES	Jiří Černý PETERKA & PARTNERS	Anamaria Corbescu SALANS	Julian Iosif MUȘAT & ASOCIATI	Marta Stefan ANGHEL STABB & PARTNERS
			Cristian Lina LINA & GUIA S.C.A.	Cristiana Stoica STOICA & ASOCIATI ATTORNEYS-AT-LAW
			Dumitru Viorel Manescu NATIONAL UNION OF ROMANIAN NOTARIES	Sorin Corneliu Stratula STRATULA TOMOSOIU MOCANU
			Alina Manescu PRICEWATERHOUSECOOPERS	Potysz Tiberu BITRANS LTD., MEMBER OF WORLD MEDIATRANS GROUP
			Oana Manuceanu PRICEWATERHOUSECOOPERS	
			Gelu Titus Maravela MUȘAT & ASOCIATI	
			Carmen Medar D & B DAVID SI BAIAS S.C.A.	
			Raluca Mocanu PRICEWATERHOUSECOOPERS	
			Dominic Morega MUȘAT & ASOCIATI	

MEDAC-9 : Copie du rapport intitulé « Doing Business » de 2009 rédigé par les services du Groupe de la Banque mondiale

REMERCIEMENTS 187

- Anca Vatasoi
SALANS
- Mihai Vintu
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- ROYAUME-UNI**
- ALLEN & OVERY LLP
- Kon Asimacopoulos
KIRKLAND & ELLIS LLP
- Jon Atkey
HER MAJESTY'S LAND
REGISTRY
- Nick Benwell
SIMMONS & SIMMONS
- Georgie Blyth
PRICEWATERHOUSECOOPERS
LEGAL SERVICES LLP
- Becky Borman
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Techia Braveboy
HER MAJESTY'S LAND
HAMILTON LLP
- Penny Bruce
PRICEWATERHOUSECOOPERS
LEGAL LLP
- Richard Collier-Keywood
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Simon Cookson
ASHURST
- Laura Cram
ASHURST
- David Crosthwaite
DAVIS LANGDON LLP
- Shreya Damodaran
CLEARY GOTTlieb STEEN &
HAMILTON LLP
- Kirsten Dettmaul
SIMMONS & SIMMONS
- Aaron Espin
CLEARY GOTTlieb STEEN &
HAMILTON LLP
- Nick Francis
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Paul Gilbert
FINERS STEPHENS INNOCENT
LLP
- Helen Gorty
SIMMONS & SIMMONS
- Lynn Hiestand
SKADDEn, ARPS, SLATE,
MEAGHER & FLOM
- Neville Howlett
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Stefano Iacomelli
IOSTO INTERNATIONAL
SERVICES LTD
- Simon Jay
CLEARY GOTTlieb STEEN &
HAMILTON LLP
- Nistha Jeram-Dave
PRICEWATERHOUSECOOPERS
LEGAL LLP
- Tam John
ADDISON TECHNOLOGY LTD
- Gillian Key-Vice
EXPERIAN LTD.
- Shinoy Koshy
CLEARY GOTTlieb STEEN &
HAMILTON LLP
- Kwame Asamoah
HW CHARTERED
ACCOUNTANTS
- Kristi Lehtis
SIMMONS & SIMMONS
- Emma Malkin
WEIL, GOTSHAL & MANGES
- Christopher Mallon
SKADDEn, ARPS, SLATE,
MEAGHER & FLOM
- Charles Mayo
SIMMONS & SIMMONS
- David McCullogh
TPS CONSULTANCY
- John Meadows
HM LAND REGISTRY,
ENGLAND & WALES
- Alison Murrin
ASHURST
- Lyndon Norley
KIRKLAND & ELLIS LLP
- Oludare Omoyayi
CONJOR INVESTMENT LTD.
- Fiona Patterson
SIMMONS & SIMMONS
- Christian Pilkington
SKADDEn, ARPS, SLATE,
MEAGHER & FLOM
- SECURITY FOILING LIMITED
- Andrew Shutter
CLEARY GOTTlieb STEEN &
HAMILTON LLP
- Katherine Stones
WEIL, GOTSHAL & MANGES
- Lance Terry
GLANVILLE SOLICITORS
- Paul Timmins
APPROVED INSPECTOR
SERVICES LIMITED
- Andrew van der Lem
BETTER REGULATION
EXECUTIVE
- Maria-Eleni Vlachakou
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Sally Willcock
WEIL, GOTSHAL & MANGES
- RWANDA**
- BANQUE COMMERCIALE DU
RWANDA
- Emmanuel Abijuru
UNIVERSITÉ LIBRE DE KIGALI
- Alberto Basomingera
CABINET D'AVOCATS
MHAYIMANA
- Pierre Célestin Bumbakare
RWANDA REVENUE
AUTHORITY
- José Habimana
UMWILIMU SACCO
- Jean Havugimana
RWANDA REVENUE
AUTHORITY
- Suzanne Iyakaremye
SDV
- Project Kaburege
CABINET D'AVOCAT KABUREGE
- Annie Kairaba-Kyambadde
RWANDA INTIATIVE FOR
SUSTAINABLE DEVELOPMENT /
LANDNET
- Marcellin Kamanzi
Robert Kamugisha
MINISTRY OF JUSTICE
- Angélique Kantengwa
NATIONAL BANK
- Theophile Kazaneza
KIGALI BAR ASSOCIATION
- Rodolphe Kembukuswa
SDV
- Narasimba Kollegal
WORLD FREIGHT S.A.R.L.
- Isaie Mhayimana
CABINET D'AVOCATS
MHAYIMANA
- Minette Mutoni
BARREAU DE KIGALI
- Pothin Muvara
- David Ngaracu
WORLD FREIGHT S.A.R.L.
- Athanase Rutabingwa
KIGALI ALLIED ADVOCATES
- Vincent Shyirambere
OFFICE OF THE REGISTRAR OF
LAND TITLES
- André Verbruggen
- SAINT-KITTS-
ET-NEVIS**
- Trilla
DANIEL BRANTLEY &
ASSOCIATES
- DEPARTMENT OF LABOUR
- Michella Adrien
MICHELLA ADRIEN LAW
OFFICE
- Nicholas Brisbane
N. BRISBANE & ASSOCIATES
- Bertill Browne
ST. KITTS ELECTRICITY
DEPARTMENT
- Scott Caines
FRANK B. ARMSTRONG LTD.
- Idris Fidela Clarke
FINANCIAL SERVICES
DEPARTMENT
- Neil Coates
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Kennedy de Silva
CUSTOMS AND EXCISE
DEPARTMENT
- Kamesha Graham
WALWYNLAW
- Renee Gumbs
FINANCIAL SERVICES
DEPARTMENT
- Rodney Harris
CUSTOMS AND EXCISE
DEPARTMENT
- Dollrita Jack-Cato
WEBSTER DYRUD MITCHELL
- Dahlia Joseph
DANIEL BRANTLEY &
ASSOCIATES
- L. Everette Martin
EASTERN CARIBBEAN CENTRAL
BANK
- Ayoub Morancie
ROYAL BANK OF CANADA
- Patrick Patterson
CARIBBEAN ASSOCIATED
ATTORNEYS
- Randy Prentice
FRANK B. ARMSTRONG LTD.
- Marscha Prince
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Warren Thompson
CONSTSVES
- Vernon S. Veira
VERNON S. VEIRA &
ASSOCIATES
- Charles Walwyn
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- SAINTE-LUCIE**
- Thaddeus M. Antoine
FRANCIS & ANTOINE
- Aisha Baptiste
HIGH COURT REGISTRY
- Gerard Bergasse
TROPICAL SHIPPING
- Desma F. Charles
REGISTRY OF COMPANIES AND
INTELLECTUAL PROPERTY
- Peter I. Foster
PETER I. FOSTER &
ASSOCIATES
- Peterson D. Francis
PETERSON D. FRANCIS
WORLDWIDE SHIPPING &
CUSTOMS SERVICES LTD.
- Carol J. Gedeon
CHANCERY CHAMBERS
- GORDON & GORDON CO
- Anderson Lake
BANK OF ST LUCIA LTD
- Brian Louisy
THE ST. LUCIA CHAMBER OF
COMMERCE INDUSTRY AND
AGRICULTURE
- Duane C. Marquis
NLBA ARCHITECTS
- Stephen Mcnamara
MCNAMARA & CO.
- Richard Peterkin
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Eldris Pierre-Mauricette
TROPICAL SHIPPING
- Paul Popo
LAND REGISTRY
- Gilroy Pultie
ST. LUCIA ELECTRICITY
SERVICES LIMITED (LUCELEC)
- Margaret Anne St. Louis
MINISTRY OF PLANNING,
DEVELOPMENT, ENVIRONMENT
AND HOUSING
- Gillian Vidal-Jules
MINISTRY OF JUSTICE
- Brenda M. Williams
CHASE, SKRETE & BOLAND
- SAINTE-VINCENT-ET-
LES-GRENADINES**
- Kay R.A. Bacchus-Browne
KAY BACCHUS - BROWNE
CHAMBERS
- Aurin Bennett
AURIN BENNETT ARCHITECTS
- Graham Bollers
REGAL CHAMBERS
- Evelyn Cambridge
DOUGIE'S CUSTOMS &
SHIPPING AGENCY
- Parnel R. Campbell
CAMPBELL'S CHAMBERS
- Mira E. Commissiong
EQUITY CHAMBERS
- Paula E. David
SAUNDERS & HUGGINS
- Stanley DeFreitas
DEFREITAS & ASSOCIATES
- Bernadine Dublin
LABOUR DEPARTMENT
- Marlene Edwards
CAMPBELL'S CHAMBERS
- Theona R. Elizee-Stapleton
COMMERCE & INTELLECTUAL
PROPERTY OFFICE (CIPO)
- Tamara Gibson-Marks
HIGH COURT REGISTRARY
- Venessa Gibson
NATIONAL COMMERCIAL BANK
(SVG) LTD.
- Stanley Harris
ST. VINCENT ELECTRICITY
SERVICES LIMITED VINLEEC
- Charleston H. Jackson
DR. LEWIS LAW CHAMBERS
- Leroy James
CUSTOMS AUTHORITY
- Sean Joachim
CARIBTRANS
- Brenan B. King
EQUINOX MARINE SURVEYING
& CONSULTING
- Rosann N.D. Knights
REGAL CHAMBERS
- Eirol E. Layne
ERROL E. LAYNE CHAMBERS
- Linton A. Lewis
DR. LEWIS LAW CHAMBERS
- Andrea Young Lewis
COMMERCE & INTELLECTUAL
PROPERTY OFFICE (CIPO)
- Clairmonte Lynch
CUSTOMS AUTHORITY
- Moulton Mayers
MOULTON MAYERS
ARCHITECTS
- Sabrina Neehall
SCOTIABANK
- Kathy-Ann Noel
SAUNDERS & HUGGINS
- Floyd A. Patterson
PANNELL KERR FORSTER
- Richard Peterkin
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Maria Reece
SCOTIABANK
- Nicole O.M. Sylvester
CARIBBEAN INTERNATIONAL
LAW FIRM
- Gertel Thom
HIGH COURT KINGSTOWN
- L.A. Douglas Williams
LAW FIRM OF PHILLIPS &
WILLIAMS
- Arthur F. Williams
WILLIAMS & WILLIAMS
- Steve J. Wyllie
ST. VINCENT ELECTRICITY
SERVICES LIMITED VINLEEC
- SAMOA**
- Tiffany Acton
QUANTUM CONTRAX LTD
- Mike Betham
TRANSAM LTD.

188 DOING BUSINESS 2009

Lawrie Burich QUANTUM CONTRAX LTD	Deodato Gomes Rodrigues ENAPORT	Cheikh Tidiane Ndiaye SECOM	Marija Kostić LAW OFFICES JANKOVIĆ, POPOVIĆ & MITIĆ	Franco Gonzalves Bonte Andre D. Ciseau SEYCHELLES PORTS AUTHORITY
Murray Drake DRAKE & Co.	Maria do Céu Silveira DIRECÇÃO DE OBRAS PÚBLICAS E URBANISMO	Moustapha Ndiaye CABINET D'AVOCATS	Ivan Krsikapa NINKOVIĆ LAW OFFICE	Alex Ellenberger LOCUS ARCHITECTURE PTY. LTD.
Ruby Drake DRAKE & Co.	Carlos Stock DIRECÇÃO DOS REGISTROS E NOTARIADO	Cheikh Oumar Sall Mbacké Sene SENELEC	Aleksandar Mančev PRICA & PARTNERS LAW OFFICE	Daniel Houareau PORTS AUTHORITY
George Latu LATU EY & CLARKE LAWYERS	Sara Ranito Trigueiros BANCO INTERNACIONAL DE SÃO TOMÉ E PRÍNCIPE	Daniel-Sedar Senghor NOTAIRE	Aleksandar Miljković PRICEWATERHOUSECOOPERS	Joe Morin MAHE SHIPPING CO. LTD.
Arthur R. Penn LESA MA PENN	Rui Veríssimo SOARES DA COSTA	Djibril Sy SECOM	Dimitrije Nikolić CARGO T. WEISS	Bernard L. Pool POOL & PATEL
John Ryan TRANSAM LTD.	SÉNÉGAL	Dominique Taty FIDAFRICA / PRICEWATERHOUSECOOPERS	Djordje Ninković NINKOVIĆ LAW OFFICE	Roddy Ramanjooloo HOOLOOMAN PROJECT SERVICES
Shan Shiraz Ali Usman TRADEPAC MARKETING LTD.	Ibrahima Abdoulaye SENELEC	Ibra Thiombane SCP MAME ADAMA GUEYE & ASSOCIÉS	Darija Ognjenović PRICA & PARTNERS LAW OFFICE	Unice Romain PORTS AUTHORITY
SÃO TOMÉ- ET-PRÍNCIPE	Khaled Abou El Houda CABINET KANJO KOITA	Moustapha Thioune SOCIÉTÉ GÉNÉRALE DE BANQUES AU SÉNÉGAL	Igor Oljačić LAW OFFICE KOSIC	Serge Rouillon ATTORNEY-AT-LAW
António de Barros A. Aguiar SOCOGESTA	CABINET SARR & ASSOCIÉS, MEMBER OF LEX MUNDI	Adama Traore SCP MAME ADAMA GUEYE & ASSOCIÉS	Vladimir Perić PRICA & PARTNERS LAW OFFICE	SIERRA LEONE
André Aureliano Aragão ANDRÉ AURELIANO ARAGÃO JURISCONSULTA & ADVOGADO	Magatte Dabo TRANSFRET DAKAR	Baba Traore TRANSFRET	Snežana Pešić PRICEWATERHOUSECOOPERS	Kelvin Abdallah PRICEWATERHOUSECOOPERS
Fernando Barros PRICEWATERHOUSECOOPERS	Jonathan Darboux BCEAO	SERBIE	Mihajlo Prica PRICA & PARTNERS LAW OFFICE	Gideon Ayi-Owoo PRICEWATERHOUSECOOPERS
Jorge Bonfim DIRECÇÃO DO COMÉRCIO	Fallou Diéye APLX - AGENCE CHARGÉE DE LA PROMOTION DE L'INVESTISSEMENT ET DES GRANDS TRAVAUX	Rade Bačković ASSOCIATION OF SERBIAN BANKS	Marko Repić LAW OFFICE KOSIC	Mohamed Sahid Bangura MACAULEY, BANGURA & Co.
Pedro Calixto PRICEWATERHOUSECOOPERS	Issa Dione SENELEC	Rene Bijvoet PRICEWATERHOUSECOOPERS	Vladimir Savić CPI INVESTEMENT	H.A. Bloomer PORTS AUTHORITY
Edmar Carvalho MIRANDA CORREIA AMENDOIEIRA & ASSOCIADOS	Patricia Lake Diop Fodé Diop ART INGÉNIERIE AFRIQUE	Bojana Bogojević PRICEWATERHOUSECOOPERS	Nenad Stanković JOKSOVIC, STOJANOVIĆ AND PARTNERS	A.Y. Brewah BREWAH & Co.
Abreu Conceição SOARES DA COSTA	Fatimatu Zahra Diop BCEAO	Marija Bojović PRICEWATERHOUSECOOPER	Ana Stanković MORAVČEVIĆ, VOJNOVIĆ & ZDRAVKOVIĆ O.A.D. U SARADNJI SA SCHÖNHERR	Nicholas Colin Browne-Marke COURT OF APPEALS
João Cristovão BANCO INTERNACIONAL DE SÃO TOMÉ E PRÍNCIPE	Amadou Drame CABINET D'AVOCAT	Nataša Cvetičanin LAW OFFICES JANKOVIĆ, POPOVIĆ & MITIĆ	Petar Stojanović JOKSOVIC, STOJANOVIĆ AND PARTNERS	Charles Campbell CHARLES CAMPBELL & Co.
Frederico da Glória TRIBUNAL DE PRIMEIRA INSTÂNCIA DE SÃO TOMÉ	Cheikh Fall CABINET D'AVOCAT	Aleksandar Dimitrov PRICA & PARTNERS LAW OFFICE	Jovana Stojanović PRICEWATERHOUSECOOPERS	John Carter KPMG
Pascoal Daio PASCOAL DAJO - ADVOGADO & CONSULTORE	Aïssatou Fall FIDAFRICA / PRICEWATERHOUSECOOPERS	Jelena Djokić PRICEWATERHOUSECOOPERS	Zoran Teodosijević LAW OFFICES JANKOVIĆ, POPOVIĆ & MITIĆ	Leslie Theophilus Clarkson AHMRY SERVICES
Abílio de Carvalho Dema CABINET AFRICAÏN DE GESTION INFORMATIQUE ET CONTABLE	Mame Adama Gueye MAME ADAMA GUEYE & ASSOCIÉS	Uroš Djordjević ŽIVKOVIĆ & SAMARDŽIĆ LAW OFFICE	Jovana Tomašević ŽIVKOVIĆ & SAMARDŽIĆ LAW OFFICE	Neneh Dabo ANTI-CORRUPTION COMMISSION
Celiza Deus Lima JPALMS ADVOGADOS	Khaled A. Houda AVOCAT À LA COUR	Jelena Edelman PRICA & PARTNERS LAW OFFICE	Clare Vernon PRICEWATERHOUSECOOPERS	Vidal Decker KPMG
DIRECÇÃO DAS ALFÂNDEGAS	Matthias Hubert FIDAFRICA / PRICEWATERHOUSECOOPERS	Olga Serb Gretić NINKOVIĆ LAW OFFICE	Miloš Vulić PRICA & PARTNERS LAW OFFICE	Mariama Dumbuya RENNER THOMAS & Co., ADLE CHAMBERS
Agostinho Q.S.A. Fernandes DIRECTORATE OF TAXES	Oumy Kalsoum Gaye CHAMBRE DE COMMERCE D'INDUSTRIE ET D'AGRICULTURE DE DAKAR	Oliver Haussmann MORAVČEVIĆ, VOJNOVIĆ & ZDRAVKOVIĆ O.A.D. U SARADNJI SA SCHÖNHERR	Relja Zdravković MORAVČEVIĆ, VOJNOVIĆ & ZDRAVKOVIĆ O.A.D. U SARADNJI SA SCHÖNHERR	Dzidzedze Fiajioe PRICEWATERHOUSECOOPERS
Cesaltino Fernandes SERVIÇOS GEOGRAFICOS E CADASTRAIS	Seydina Kane SENELEC	HARRISON SOLICITORS	Branislav Živković ŽIVKOVIĆ & SAMARDŽIĆ LAW OFFICE	Cecil French NATIONAL POWER AUTHORITY
Raul Gomes ATS LOGISTICS Co.	Sidy Kanoute AVOCAT À LA COUR	Jovana Ilić PRICEWATERHOUSECOOPERS	Miloš Živković ŽIVKOVIĆ & SAMARDŽIĆ LAW OFFICE	Denis John Scott Garvie NATIONAL POWER AUTHORITY
METALURGICA SANTO AMARO	Moussa Mbacké ÉTUDE NOTARIALE MOUSSA MBACKÉ	Anna Jankov PRICEWATERHOUSECOOPERS	Nikola Janković LAW OFFICES JANKOVIĆ, POPOVIĆ & MITIĆ	Eke Ahmed Halloway HALLOWAY & PARTNERS
Jean-Paul Migan ECOBANK	Mamadou Mbaye SCP MAME ADAMA GUEYE & ASSOCIÉS	Martina Jović PRICEWATERHOUSECOOPERS	Martina Jović PRICEWATERHOUSECOOPERS	Millicent Hamilton-Hazeley CLAS LEGAL
Faustino Manuel Neto EMAE	Ibrahima Mbodj AVOCAT À LA COUR	Mirko Kevac PRICEWATERHOUSECOOPERS	Dubravka Kosić LAW OFFICE KOSIC	Michael A.O. Johnson MINISTRY OF LANDS, COUNTRY PLANNING AND THE ENVIRONMENT
Eduardo Paiva PRICEWATERHOUSECOOPERS	Pierre Michaux FIDAFRICA / PRICEWATERHOUSECOOPERS			Mariama Kallay GOVERNMENT OF SIERRA LEONE
Luisélio Pinto UNITED INVESTMENTS	Pape Oumar Ndiaye AVOCAT À LA COUR			Alex Konoima MINISTRY OF LANDS, COUNTRY PLANNING AND THE ENVIRONMENT
Guilherme Posser da Costa DE JURIS - ADVOCACIA E CONSULTORIA, LDA.				George Kwatia PRICEWATERHOUSECOOPERS
Cosme Bonfim Afonso Rita CÂMARA DE COMÉRCIO, AGRICULTURA E SERVIÇOS				

MEDAC-9 : Copie du rapport intitulé « Doing Business » de 2009 rédigé par les services du Groupe de la Banque mondiale

REMERCIEMENTS 189

Centus Macauley Esq. MACAULEY, BANGURA & Co.	Nanda Kumar RAJAH & TANN	Viera Gregorova PETERKA & PARTNERS	Aleksander Ferk PRICEWATERHOUSECOOPERS	Tina Žvanut Mioč LAW OFFICE JADEK & PENZA D.O.O.
Joseph Daniel Mahayei MINISTRY OF ENERGY & POWER	Lee Lay See RAJAH & TANN	Simona Halakova ČECHOVÁ & PARTNERS, MEMBER OF LEX MUNDI	Ana Filipov SCHÖNHERR RECHTSANWÄLTE GMBH / ATTORNEYS-AT-LAW	SOUDAN
Sullay A. Mannah BANK OF SIERRA LEONE	Airinn Loh SCHENKER PTE. LTD.	Andrea Jezerska ČECHOVÁ & PARTNERS, MEMBER OF LEX MUNDI	Masa Grgurević Alcin THE SUPREME COURT	Omer Abdel Ati OMER ABDEL ATI SOLICITORS
Noah Mansaray PORTS AUTHORITY	Sheikh Babu Nooruddin AL NOOR INTERNATIONAL PTE. LTD.	Tomas Jucha PRICEWATERHOUSECOOPERS	Barbara Guzina DELOITTE D.O.O.	Ahdullah Abozaid LAW OFFICE OF ABDULLAH A. ABOZAIID
Cornelelus Adeyemi Max- Williams I SHIPPING AGENCIES LTD.	Beng Hong Ong WONG TAN & MOLLY LIM LLC	Michaela Jurková ČECHOVÁ & PARTNERS, MEMBER OF LEX MUNDI	Andrej Jarkovič JANEŽIČ & JARKOVIČ ATTORNEYS-AT-LAW & PATENT ATTORNEYS	Mohamed Ibrahim Adam DR. ADAM & ASSOCIATES
A.P. Moller-Maersk MAERSK LTD.	QBB (PTE) LTD.	Soňa Lehocká ALIANCIAADVOKÁTOV AK, S.R.O.	Aleksandra Jemc LAW OFFICE JADEK & PENZA D.O.O.	Jamal Ibrahim Ahmed ATTORNEY-AT-LAW
Augustine Musa, Esq. BREWHA & CO.	See Tiat Quek PRICEWATERHOUSECOOPERS	Katarina Leitmannová GEODESY, CARTOGRAPHY AND CADASTRE AUTHORITY	Jernej Jeraj SCHÖNHERR RECHTSANWÄLTE GMBH / ATTORNEYS-AT-LAW	Ashraf A.H. El Neil MAHMOUD ELSHEIKH OMER & ASSOCIATES ADVOCATES
Oliver Onylander ADELE CHAMBERS	Mark Rowley CREDIT BUREAU PTE LTD.	Marek Lovas PRICEWATERHOUSECOOPERS	Janos Kelemen PRICEWATERHOUSECOOPERS	Tariq Mohmoud Elsheikh Omer
Eduard Parkinson NATIONAL POWER AUTHORITY	Andrew Seah SCHENKER PTE. LTD.	Michal Luknár SQUIRE SANDERS S.R.O.	Danijel Kerševan PANALPINA WELTTRANSPORT GMBH	MAHMOUD ELSHEIKH OMER & ASSOCIATES ADVOCATES
Prashatn Poduval MAERSK LTD.	Priya Selvam RAJAH & TANN	Přemysl Marek PETERKA & PARTNERS	Barbara Kozaric DELOITTE D.O.O.	Yassir Elsididig MARWACO FOR MEDICAL & CHEMICAL IMPORTS LTD.
Roger Rogers INTERNATIONAL CONSTRUCTION CO. LTD.	Lee Chuan Seng BECA CARTER HOLDINGS & FERNER PTE LTD.	Tomáš Mareta ČEHOVÁ & PARTNERS, MEMBER OF LEX MUNDI	Bozena Lipej SURVEYING & MAPPING AUTHORITY	Kastaki S. Ganbert K.S. GANBERT & SONS LTD.
Susan Sisay SISAY & ASSOCIATE	Nish Shetty WONGPARTNERSHIP LLP	Viktor Mišik DEDÁK & PARTNERS	Klemen Mir PRICEWATERHOUSECOOPERS	Osman Mekki Abdurrahman HLCS
Lornard Taylor MACAULEY, BANGURA & Co.	SHOOK LIN & BOK LLP (IN JOINT VENTURE WITH ALLEN & OVERY LLP)	PANALPINA WELTTRANSPORT GMBH	Matjaz Nahtigal ODVETNIKI ŠELIH & PARTNERJI	Mekki Osman HLCS
Alhaji Timbo NATIONAL POWER AUTHORITY	May Yee Tan WONG TAN & MOLLY LIM LLC	Zora Puškáčová ZUKALOVÁ COUNSELORS-AT- LAW	Sonja Omeiza PRICEWATERHOUSECOOPERS	Osman Osman HLCS
Mohamed Ahmad Tunis AHMRY SERVICES	Winston Tay CUSTOMS	Peter Rozbora ČEHOVÁ & PARTNERS, MEMBER OF LEX MUNDI	Pavle Pensa LAW OFFICE JADEK & PENZA D.O.O.	Amal Sharif MAHMOUD ELSHEIKH OMER & ASSOCIATES ADVOCATES
Ayodele Wak-Williams DEL-WAK AGENCIES	Siu Ing Teng SINGAPORE LAND AUTHORITY	Gerta Sámelová-Flassiková ALIANCIAADVOKÁTOV AK, S.R.O.	Tomaž Petrovič SCHÖNHERR RECHTSANWÄLTE GMBH / ATTORNEYS-AT-LAW	Abdel Gadir Warsama DR. ABDEL GADIR WARSAMA GHALIB & ASSOCIATES LEGAL FIRM
Darcy White PRICEWATERHOUSECOOPERS	Liew Yik Wee WONGPARTNERSHIP LLP	Peter Varga PROCHÁZKA RANDL KUBR, MEMBER OF IUS LABORIS & LEX MUNDI	Natasa Pipan Nahtigal ODVETNIKI ŠELIH & PARTNERJI	Tag Eldin Yamani Sadig MONTAG TRADING & ENGINEERING CO. LTD.
Claudius Williams-Tucker KPMG	Lim Wee Teck RAJAH & TANN	Clare Moger PRICEWATERHOUSECOOPERS	Petra Plevnik ATTORNEYS AT LAW MIRO SENICA IN ODVETNIKI	SRI LANKA
Amy Wright ECOBANK SIERRA LEONE LTD.	Eddie Wong CITY DEVELOPMENTS LTD.	Zuzana Wallova NATIONAL BANK	ELEKTRO LJUBLJANA D.D.	APL
Rowland Wright WRIGHT & Co.	Paul Wong RODYK & DAVIDSON LLP	Michal Zeman ČEHOVÁ & PARTNERS, MEMBER OF LEX MUNDI	Anka Pogačnik PRICEWATERHOUSECOOPERS	N.P.H. Amarasena CREDIT INFORMATION BUREAU
Alfred Yarteh NATIONAL POWER AUTHORITY	Valerie Wu DONALDSON & BURKINSHAW	Dagmar Zukalová ZUKALOVÁ COUNSELORS-AT- LAW	Tamara Šerdonec PRICEWATERHOUSECOOPERS	Chiranga Amirthiah F.J. & G. DE SARAM, MEMBER OF LEX MUNDI
SINGAPOUR	Stephanie Yuen Thio TSMP LAW CORPORATION	SLOVÉNIE	Andreja Škofič-Klanjšček DELOITTE D.O.O.	Manoj Bandara F.J. & G. DE SARAM, MEMBER OF LEX MUNDI
Kala Anandarajah RAJAH & TANN	SLOVAQUIE	Ana Berce ODVETNIKI ŠELIH & PARTNERJI	Beta Štembal PRICEWATERHOUSECOOPERS	Savantha De Saram D.L. & F. DE SARAM
Hui Jia Ang PRICEWATERHOUSECOOPERS	Zuzana Amrichova PRICEWATERHOUSECOOPERS.	Crtomir Borec PRICEWATERHOUSECOOPERS	Renata Šterbenec Štrus LAW OFFICE JADEK & PENZA D.O.O.	Chamari de Silva TIRUCHELVAM ASSOCIATES
Hooi Yen Chin GATEWAY LAW CORPORATION	Martina Behuliaková GEODESY, CARTOGRAPHY AND CADASTRE AUTHORITY OF THE SLOVAK REPUBLIC	Branko Boznik EFT TRANSPORTAGENTUR GMEH	Laura Thomson PRICEWATERHOUSECOOPERS	Sharmela de Silva TIRUCHELVAM ASSOCIATES
Paerin Choa TSMP LAW CORPORATION	Vladimir Beles PRICEWATERHOUSECOOPERS	Nataša Božović BANK OF SLOVENIA	Nives Uljan PANALPINA WELTTRANSPORT GMBH	Sadhini Edirisinghe F.J. & G. DE SARAM, MEMBER OF LEX MUNDI
Kit Min Chye TAN PENG CHIN LLC	Radmila Benkova PRICEWATERHOUSECOOPERS	Eva Budja LAW OFFICE JADEK & PENZA D.O.O.	Matthias Wahl SCHÖNHERR RECHTSANWÄLTE GMBH / ATTORNEYS-AT-LAW	Champika Fernando TIRUCHELVAM ASSOCIATES
Troy Doyle CLIFFORD CHANCE WONG	Todd Bradshaw PRICEWATERHOUSECOOPERS	Nada Drobnic DELOITTE D.O.O.	Alenka Zaveršek PRICEWATERHOUSECOOPERS	Samadh Gajaweera NITHYA PARTNERS
Cyril Dumon SDV INTERNATIONAL LOGISTICS	Ján Budinský SLOVAK CREDIT BUREAU, S.R.O.		Brigita Žunič DELOITTE D.O.O.	Naomal Goonewardena NITHYA PARTNERS
Paula Eastwood PRICEWATERHOUSECOOPERS	Kristina Cermakova PETERKA & PARTNERS			Priyanthi Guneratne F.J. & G. DE SARAM, MEMBER OF LEX MUNDI
Chi Duan Gooi DONALDSON & BURKINSHAW	Elena Chovátová PETERKA & PARTNERS			
Muhammad Hattar RODYK & DAVIDSON LLP	Zuzana Dragúnová-Valerová PRICEWATERHOUSECOOPERS			
Ong Hway Cheng RAJAH & TANN				

MEDAC-9 : Copie du rapport intitulé « Doing Business » de 2009 rédigé par les services du Groupe de la Banque mondiale

190 DOING BUSINESS 2009

Ruwanthi Herat-Gunaratne NITHYA PARTNERS	Mattias Örnulf HÖKERBERG & SÖDERQVIST ADVOKATBYRÅ KB	ZEK SWITZERLAND	TADJIKISTAN	Abraham Cheng LEXCEL PARTNERS
Vindya Hettige NITHYA PARTNERS	Carl Östring MAGNUSSON	SURINAME	Bakhtiyor Abdulhamidov AKHMEDOV, AZIZOV & ABDULHAMIDOV ATTORNEYS	Yu-Chung Chiu MINISTRY OF THE INTERIOR
Dhanushke Jayarathne HAYLEYS AGRO BIOTECH	Patrik Ottoson MAQS LAW FIRM	G. Clide Cambridge PARAMARIBO CUSTOM BROKER & PACKER	Ardak Aiyekeyeva- PRICEWATERHOUSECOOPERS	Julie C. Chu JONES DAY
Kishani Jayasooriya JULIUS & CREASY	PANALPINA AB	Anoeschka Debipersad A.E. DEBIPERSAD & ASSOCIATES	Shavkat Akhmedov AKHMEDOV, AZIZOV & ABDULHAMIDOV ATTORNEYS	Steven Go PRICEWATERHOUSECOOPERS
Tudor Jayasuriya F.J. & G. DE SARAM, MEMBER OF LEX MUNDI	Jesper Schönbeck ADVOKATFIRMAN VINGE KB, MEMBER OF LEX MUNDI	Marcel K. Eyndhoven N.V. ENERGIEBEDRIJVEN SURINAME	Dilshod Alimov USAID/BEI, PRAGMA CORPORATION	May Han TAI E INTERNATIONAL PATENT & LAW OFFICE
Inoka Jayawardhana F.J. & G. DE SARAM, MEMBER OF LEX MUNDI	Odd Swartling SETTERWALLS ADVOKATBYRÅ	Carel van Hest ARCHITECT	Abdulbori Baybayev LEX LAW FIRM	Yuling Hsu FORMOSA TRANSNATIONAL
Mahes Jayadevan PRICEWATERHOUSECOOPERS	SUISSE	HAKRINBANK N.V.	Faridun Boboev GOLDEN LION GROUP COMPANIES	Tony Hsu PAMIR LAW GROUP
Husni Jiffry LANKA ORIX SECURITIES PVT LTD	Peter R. Altenburger ALTENBURGER	Johan Kastelein KDV ARCHITECTS	Sergey Chetverikov PRICEWATERHOUSECOOPERS	Barbara Hsu SDV LTD.
JULIUS & CREASY	Rashid Bahar BÄR & KARRER AG	Stanley Marica ADVOKATENKANTOOR MARICA LAW FIRM MARICA	Adkhram Ergashev IFC	Robert Hsu SDV LTD.
LAN MANAGEMENT DEVELOPMENT SERVICE	Beat M. Barthold FRORIEP RENGGLI	Anouschka Nabibaks BDO ABRAHAMSRAJIMANN & PARTNERS	Courtney Fowler PRICEWATERHOUSECOOPERS	Inu Hsu TAIPOWER
Ruvindu Manathunga HIF LOGISTICS (PVT) LTD.	Marc Bernheim STAIGER SCHWALD & PARTNER	B.M. Oemraw N.V. GLOBAL EXPEDITION	Elena Kaeva PRICEWATERHOUSECOOPERS	T.C. Huang HUANG & PARTNERS
Dian Nanayakkara TRUCHELVAM ASSOCIATES	Bernhard G. Burkard NOTARIAT BERNHARD BURKARD	Angèle J. Ramsaransing-Karg BDO ABRAHAMSRAJIMANN & PARTNERS	Abdulhamid Muminov PRICEWATERHOUSECOOPERS	Margaret Huang LCS & PARTNERS
Asiri Perera MIT CARGO (PVT) LTD.	Mauro Cavadini BRUNONI MOLINO MOTTIS ADAMI	Adiel Sakoer N.V. GLOBAL EXPEDITION	Mizrobiddin Nugmanov GLOBALINK LOGISTICS GROUP	Joanne Hung YANGMING PARTNERS
Lakshana Perera SUDATH PERERA ASSOCIATES	Robert P. Desax PRICEWATERHOUSECOOPERS	Inder Sardjoe N.V. EASY ELECTRIC	Madina Nurmatova TAJKISTAN BEE - SME POLICY PROJECT	Zue Min Hwang ASIA WORLD ENGINEERING & CONSTRUCTION CO.
Hiranthi Ratnayake PRICEWATERHOUSECOOPERS	Cyrrill Diem	Albert D. Soedamah SOEDAMAH & ASSOCIATES	Zarina Odinaeva IFC	Charles Hwang YANGMING PARTNERS
Paul Ratnayake PAUL RATNAYAKE ASSOCIATES	Suzanne Eckert WENGER PLATTNER	Radjen A. Soerdjbalie NOTARIAAT R.A. SOERDJBALIE	Manuchehr Rakhmonov USAID/BEI, PRAGMA CORP	Nathan Kaiser WENFEI LAW
TRUCHELVAM ASSOCIATES	Olivier Hari SCHELLENBERG WITTMER	Jennifer van Dijk-Silos LAW FIRM VAN DIJK-SILOS	Nurali Shukurov USAID/BEI, PRAGMA CORP	Wen-Hong Kao PRICEWATERHOUSECOOPERS
Harini Udugampola F.J. & G. DE SARAM, MEMBER OF LEX MUNDI	Jakob Hoehn PESTALOZZI LACHENAL PATRY, MEMBER OF LEX MUNDI	M.E. van Genderen-Relyveld HIGH COURT OF JUSTICE	Djasurbek Teshae GOLDEN LION GROUP COMPANIES	Lawrence Lee HUANG & PARTNERS
Shehara Varia F.J. & G. DE SARAM, MEMBER OF LEX MUNDI	Ueli Huber HOMBURGER	J.R. von Niesewand HIGH COURT OF JUSTICE	Victoria Victorova IFC	Michael D. Lee PAMIR LAW GROUP
Charmalie Weerasekera SUDATH PERERA ASSOCIATES	David Hürlimann CMS VON ERLACH HENRICI AG	Perry D. Wolftram BROCAD N.V.	Wendy Jo Werner IFC	Poching Lee WENFEI LAW
Shashi Weththasinghe JULIUS & CREASY	Vincent Jeanneret SCHELLENBERG WITTMER	SWAZILAND	Wendy Jo Werner IFC	Chih-Shan Lee WINKLER PARTNERS
SUÈDE	Hanspeter Klaey	Vincent Galeromelo TRANSUNION ITC	TAIWAN, CHINE	Hung-Lieh Liang PRICEWATERHOUSECOOPERS
Mats Berter MAQS LAW FIRM	Wassilos Lytras APM GLOBAL LOGISTICS SWITZERLAND LTD.	Tina Phumlile Khoza MUNICIPAL COUNCIL OF MANZINI	Victor Chang LCS & PARTNERS	Tory C.T. Liao TAI E INTERNATIONAL PATENT & LAW OFFICE
Linda Broström-Cabrera PRICEWATERHOUSECOOPERS	Christian P. Meister NIEDERER KRAFT & FREY	Paul Lewis PRICEWATERHOUSECOOPERS	John Chen FORMOSA TRANSNATIONAL	Perkin T.Y. Liaw TAI E INTERNATIONAL PATENT & LAW OFFICE
Roger Gavelin PRICEWATERHOUSECOOPERS	Valerie Meyer NIEDERER KRAFT & FREY	Andrew Linsey PRICEWATERHOUSECOOPERS	Nicholas V. Chen PAMIR LAW GROUP	Ming-Yen Lin DEEP & FAR, ATTORNEYS- AT-LAW
Olof Hallberg ADVOKATFIRMAN LINDAHL	Andrea Molino BRUNONI MOLINO MOTTIS ADAMI	C.J. Littler C.J. LITTLER & CO.	Din Shin Chen SUPERTECH CONSULTANTS INTERNATIONAL	Jeffrey Lin JOINT CREDIT INFORMATION CENTER
Emil Hedberg ADVOKATFIRMAN VINGE KB, MEMBER OF LEX MUNDI	Georg Naegeli HOMBURGER	Jerome Ndzimandze SPEED LIMIT CONSTRUCTION	Paul F. Chen SUPERTECH CONSULTANTS INTERNATIONAL	Rich Lin LCS & PARTNERS
Petter Holm GÄRDE WESSLAU ADVOKATBYRÅ	Gema Olivar	José Rodrigues RODRIGUES & ASSOCIATES	Frances F.Y. Chen TAI E INTERNATIONAL PATENT & LAW OFFICE	Emily Lin PAMIR LAW GROUP
Bengt Kjellson LANTMÄTERIET	Elena Sampedro SCHELLENBERG WITTMER	P.M. Shilubane P.M. SHILUBANE & ASSOCIATES	Yu-Li Chen TAIWAN SHIHLIN DISTRICT COURT	Yishian Lin PRICEWATERHOUSECOOPERS
Christoffer Monell MANNHEIMER SWARTLING ADVOKATBYRÅ	Daniel Schmitz PRICEWATERHOUSECOOPERS	Mahene Thwala THLAWA ATTORNEYS	Edgar Y. Chen TSAR & TSAI LAW FIRM	Frank Lin REXMED INDUSTRIES CO., LTD.
Karl-Arne Olsson GÄRDE WESSLAU ADVOKATBYRÅ	Daniel Stuedler SWISSTOPO, DIRECTORATE FOR CADASTRAL SURVEYING	Bradford Mark Walker BRAD WALKER ARCHITECTS	Tina Chen WINKLER PARTNERS	Youlanda Liu PAMIR LAW GROUP
	Barbara Stöckli-Klaus FRORIEP RENGGLI		Chun-Yih Cheng FORMOSA TRANSNATIONAL	Charlotte Liu PRICEWATERHOUSECOOPERS
	Andrin Waldburger PRICEWATERHOUSECOOPERS			

Catherine Liu SDV LTD.	Victoria Lyimo Makani REX ATTORNEYS	Nicolas Ronzié FIDAFRICA / PRICewaterHOUSE COOPERS	Thawatchai Pittayasophon SECURITIES AND EXCHANGE COMMISSION	TIMOR-LESTE
Julia Liu SDV LTD.	Bruno Marilhet SHARBATHO	Gilles Schwarz SDV	Viro Piyawattanameth	Candido da Conceição USAID
Jennifer Lo PRICewaterHOUSE COOPERS	Tabitha Maro REX ATTORNEYS	Dominique Taty FIDAFRICA / PRICewaterHOUSE COOPERS	Sompong Pongsakulrangsee METROPOLITAN ELECTRICITY AUTHORITY	Roberto Monteiro SDV
Mike Lu LEXCEL PARTNERS	Ken Mkondya REX ATTORNEYS	Nadine Tinen Tchanguom FIDAFRICA / PRICewaterHOUSE COOPERS	Cynthia M. Pornavalai TILLEKE & GIBBINS INTERNATIONAL LTD., MEMBER OF LEX MUNDI	Cornelio Pacheco JVK INTERNATIONAL MOVERS
Lloyd G. Roberts III WINKLER PARTNERS	Nimrod Mkono MKONO & Co.	Sobdibé Zoua LAW FIRM SCPP	Supan Poshyañanda SECURITIES AND EXCHANGE COMMISSION	Tjia Soh Siang TJIA & TCHAI ASSOCIATES
Michael Schreiber YANGMING PARTNERS	Angela Mndolwa FK LAW CHAMBERS	THAÏLANDE	Chanet Precharonaset APL LOGISTICS SERVICES LTD.	Francisco Soares SERVIÇO DO IMPOSTO DE TIMOR LESTE
Jasmine C. Shen PAMIR LAW GROUP	Arafa Mohamed REX ATTORNEYS	ALLEN & OVERY	Sudhana Puntheeranurak NATIONAL CREDIT BUREAU Co., LTD.	TOGO
Tanya Y. Teng HUANG & PARTNERS	Chris Msuya HORWARTH TANZANIA	Khunyng Natthika Wattanavekin Angubolkul EASTERN SUGAR AND CANE COMPANY LIMITED	Michael Ramirez TILLEKE & GIBBINS INTERNATIONAL LTD., MEMBER OF LEX MUNDI	BOLLORÉ DTI - SDV
Bee Leay Teo BAKER & MCKENZIE	Lugano J.S. Mwandambo REX ATTORNEYS	Janist Aphornratana PRICewaterHOUSE COOPERS	Piyanj Ratprasatporn TILLEKE & GIBBINS INTERNATIONAL LTD., MEMBER OF LEX MUNDI	Jean-Marie Adenka CABINET ADENKA
C.F. Tsai DEEP & FAR, ATTORNEYS- AT-LAW	Shabani Mwatawala PSM ARCHITECTS Co. LTD.	Angsurus Areekul THAI CONTRACTORS ASSOCIATION UNDER H.M. THE KING'S PATRONAGE	Dussadee Rattanopas	Da-Blece Afoda-Sebou ORDRE NATIONAL DES ARCHITECTES DU TOGO, (ONAT)
Eric Tsai PUHUA & ASSOCIATES, PRICewaterHOUSE COOPERS LEGAL SERVICES	Alex Thomas Nguluma REX ATTORNEYS	Chalee Chantanayingyong SECURITIES & EXCHANGE COMMISSION	Thavorn Rujivanarom PRICewaterHOUSE COOPERS	Kokou Gadémon Agbessi CABINET LUCREATIF
Rita Tsai APL	Gilbert Nyantanyi MKONO & Co.	Phadet Charoensivakorn NATIONAL CREDIT BUREAU Co., LTD.	Maythawee Sarathai MAYER BROWN JSM, MEMBER OF LEX MUNDI	Kafoui Agboyibor CABINET ME YAWOVI AGBOYIBO
Joe Tseng LCS & PARTNERS	Conrad Nyukuri PRICewaterHOUSE COOPERS LEGAL SERVICES	Thunyaporn Chartisathian SIAM PREMIER INTERNATIONAL LAW OFFICE LTD.	Kowit Somwaiya LAWPLUS LTD.	Martial Akakpo SCP MARTIAL AKAKPO
Richard Watanabe PRICewaterHOUSE COOPERS	Adalbert Rusagara BREAKTHROUGH HOLDINGS	Chinnavat Chinsangaram WHITE & CASE	Rachamam Suchitchon SECURITIES AND EXCHANGE COMMISSION	Adzewoda Ametsiagbe DIRECTION GÉNÉRALE DE L'URBANISME ET DE L'HABITAT
Robin J. Winkler WINKLER PARTNERS	Charles R.B. Rwechungura REX ATTORNEYS	John Fotiadis TILLEKE & GIBBINS INTERNATIONAL LTD., MEMBER OF LEX MUNDI	Picharn Sukparangsee SIAM CITY LAW OFFICES LTD.	Kokou Darius Atsoo SCP MARTIAL AKAKPO
Main-Main Wu ASIA WORLD ENGINEERING & CONSTRUCTION Co.	Rishit Shah PRICewaterHOUSE COOPERS	Seetha Gopalakrishnan PRICewaterHOUSE COOPERS	Chusert Supasitthumrong TILLEKE & GIBBINS INTERNATIONAL LTD., MEMBER OF LEX MUNDI	Philippe Attoh SCP MARTIAL AKAKPO
Pei-Yu Wu BAKER & MCKENZIE	Geoffrey Sikira TANGANYIKA LAW SOCIETY	Vira Kammee SIAM CITY LAW OFFICES LTD.	Ornjira Tangwongyodying PRICewaterHOUSE COOPERS	Sylvanus Dodzi Awutey CABINET LUCREATIF
Quiao-ling Wu DEEP & FAR, ATTORNEYS- AT-LAW	Eve Hawa Sinare REX ATTORNEYS	Yingyong Karnchanapayap TILLEKE & GIBBINS INTERNATIONAL LTD., MEMBER OF LEX MUNDI	Krisada Thamviriyarak CHODTHANAWAT Co., LTD	Jonathan Darboux BCEAO
Shin Mei Wu JOINT CREDIT INFORMATION CENTER	Mohamed H. Sumar SUMAR VARMA ASSOCIATES	Sakares Khamwalee	Alongkorn Tongmee TILLEKE & GIBBINS INTERNATIONAL LTD., MEMBER OF LEX MUNDI	Fatimatou Zahra Diop BCEAO
Echo Yeh LEXCEL PARTNERS	David Tarimo PRICewaterHOUSE COOPERS	Komkrit Kietduriyakul	Paisan Tulapornpipat BLUE OCEAN LOGISTICS Co., LTD.	Foli Doe-Bruce A.U.D.E.R. INTERNATIONAL
Andrew Yeh PANALPINA	Mustafa Tharoo RINGO & ASSOCIATES, MEMBER OF THE AFRICA LEGAL NETWORK	Chatyut Kumkun CUSTOMS STANDARD PROCEDURE AND VALUATION DIVISION	Harold K. Vickery Jr. VICKERY & WORACHAI LTD.	Koffi Joseph Dogbevi CABINET LUCREATIF
Shih-Ming You MINISTRY OF THE INTERIOR	TCHAD	William Lehane	Pimvimol Vipamaneerut TILLEKE & GIBBINS INTERNATIONAL LTD., MEMBER OF LEX MUNDI	Firmin Kwami Dzonoukou NOTAIRE
TANZANIE	Abdelkerim Ahmet SDV	Sakchai Limsiriphothong WHITE & CASE	Avoot Wannvong OFFICE OF THE PUBLIC SECTOR DEVELOPMENT COMMISSION	Sonhaye Gbati FONDATION HEINRICH KLOSE
Patrick Ache MKONO & Co.	Oscar D'Estaing Deffosso FIDAFRICA / PRICewaterHOUSE COOPERS	Prachayapa Mahamontree SIAM CITY LAW OFFICES LTD.	Kobkarn Wattanavrangkul TOSHIBA Co. LTD	Franklin Koffi Gbedey ENGINEER
Krista Bates van Winkelhof FK LAW CHAMBERS	Baba Dina STAT N'DJAMÉNA	Anawat Malawan VICKERY & WORACHAI LTD.	Somsak Witnalakorn METROPOLITAN ELECTRICITY AUTHORITY	Jean Claude Gnamien FIDAFRICA / PRICewaterHOUSE COOPERS
Steven de Backer MKONO & Co.	Mahamat Djibrine STD	Douglas D. Mancill DEACONS		Hermann Gnango FIDAFRICA / PRICewaterHOUSE COOPERS
Santosh Gajjar SUMAR VARMA ASSOCIATES	N'Doningar Djimasna FACULTÉ DE DROIT, UNIVERSITÉ DE N'DJAMÉNA	Pauline A. Marzano PRICewaterHOUSE COOPERS		Evelyne M'Bassidgé FIDAFRICA / PRICewaterHOUSE COOPERS
Farija Ghikas REX ATTORNEYS	Philippe Fouda Fouda BEAC	Steven Miller MAYER BROWN JSM, MEMBER OF LEX MUNDI		Adeline Messou FIDAFRICA / PRICewaterHOUSE COOPERS
Christopher Giattas REX ATTORNEYS	Caroline Idrissou-Belingat BEAC	Kulachet Nanakorn WHITE & CASE		Tiburce Monnon SCP MARTIAL AKAKPO
Eve Hawa Sinare REX ATTORNEYS	Narcisse Madjiyore Dongar Issa Ngarmbassa ÉTUDE ME ISSA NGAR MBASSA			Olivier Pedanou CABINET LUCREATIF
Johnson Jasson JOHNSON JASSON & ASSOCIATES ADVOCATES	Nissaouabé Passang ÉTUDE ME PASSANG			Galolo Soedjede AVOCAT À LA COUR
Ngwaru Maghembe MKONO & Co.				

MEDAC-9 : Copie du rapport intitulé « Doing Business » de 2009 rédigé par les services du Groupe de la Banque mondiale

192 DOING BUSINESS 2009

Dominique Taty
FIDAFRICA /
PRICEWATERHOUSECOOPERS

Inès Mazalo Tekpa
CABINET LUCREATIF

Fousséni Traoré
FIDAFRICA /
PRICEWATERHOUSECOOPERS

Adjé Prince Wilsom Adjete
AVOCAT À LA COUR

Prince Zacharie Adjé Wilson-
Adjete
CABINET DE MAÎTRE GALOLO
SOEJDE, AVOCAT AU
BARREAU DU TOGO

TONGA

Inoke Afu
DATELINE SHIPPING & TRAVEL
LTD.

Ramsay R. Dalgety
TONGA ELECTRIC POWER
BOARD

Fine Tohi
DATELINE SHIPPING & TRAVEL
LTD.

William Clive Edwards
LAW OFFICE

Aisake Eke
MINISTRY OF FINANCE

Sione Etika
ETIKA LAW OFFICE

Anthony Ford
SUPREME COURT

Salesi Fotu
LAND REGISTRY

L. Aloma Johansson
R. ALBIN JOHANSSON & CO.
PUBLIC ACCOUNTANTS AND
BUSINESS CONSULTANTS

Lusio Lausi'i
MINISTRY OF LABOR,
COMMERCE AND INDUSTRIES

Maliu Mafi
ISLAND ENTERPRISES LTD.

Mele Mafi Otufi

Lee Miller
WASTE MANAGEMENT LTD.

Laki M. Nitu

LAKI NIU OFFICES

Samiuela M. Palu

MAGISTRATE'S COURT

Siaosi Peleki Moala

MINISTRY OF WORKS

Sipiloni Raas

JAIMI ASSOCIATES -

ARCHITECTS

David Reesby

FLETCHER ROYCO JOINT

VENTURE

Ian Skelton

SHORELINE DISTRIBUTION

LTD.

Dana Stephenson

LAW OFFICE

Ralph Stephenson

LAW OFFICE

Maliu Taione

Sione Havea Taione

SUPREME COURT OF JUSTICE

Hiva Tatila

TONGA DEVELOPMENT BANK

Christine Uta'atu
UTA'ATU & ASSOCIATES

Isileli Vea
JAIMI ASSOCIATES -
ARCHITECTS

Diana Warner
SKIP'S CUSTOM JOINERY LTD.

**TRINIDAD-ET-
TOBAGO**

Andre Bass
THE FAST FREIGHT GROUP

Steve Beckles
R.D. RAMPERSAD & CO.

Tiffany Castillo
M. HAMEL-SMITH & CO.,
MEMBER OF LEX MUNDI.

Terry Curtis
TRANSUNION

Rachael Cyrus
M. HAMEL-SMITH & CO.,
MEMBER OF LEX MUNDI

Gary Edwards
T & K ENGINEERING LIMITED

Nicole Ferreira-Aaron
M. HAMEL-SMITH & CO.,
MEMBER OF LEX MUNDI

Larry Hackshaw
CARIBBEAN SHIPPING &
CONSOLIDATING CORP

Peter Inglefield
PRICEWATERHOUSECOOPERS

Colin Laird
COLIN LAIRD ASSOCIATES

Marcia Leonard
THE FAST FREIGHT GROUP

Keomi Lourenco
M. HAMEL-SMITH & CO.,
MEMBER OF LEX MUNDI

Ramesh Lutchman
TRANSUNION

Marjorie Nunez
LEX CARIBBEAN

Gregory Pantin
M. HAMEL-SMITH & CO.,
MEMBER OF LEX MUNDI

Sonji Pierre Chase
LEX CARIBBEAN

Deborah Ragoonath
PRICEWATERHOUSECOOPERS

Mark Ramkerrysingh
FITZWILLIAM STONE FURNESS-
SMITH & MORGAN

Ramdath Dave Rampersad
R.D. RAMPERSAD & CO.

Danzel Reid
TRINIDAD & TOBAGO
ELECTRICITY COMMISSION

Bryan Rooplal
EMPLOYERS' CONSULTATIVE
ASSOCIATION OF TRINIDAD
AND TOBAGO

Winston R. Simmonds
CARIBBEAN SHIPPING &
CONSOLIDATING CORP

Stephen A. Singh
LEX CARIBBEAN

Patricia Thomas
WORLD FREIGHT S.A.R.L.

Jonathan Walker
M. HAMEL-SMITH & CO.,
MEMBER OF LEX MUNDI

Grantley Wiltshire
M. HAMEL-SMITH & CO.,
MEMBER OF LEX MUNDI

TUNISIE

Samir Abdelly
ABDELLY & ASSOCIÉS

Moném Achour
ACHOUR & ASSOCIATES

Mokhtar Amor
SOCIÉTÉ TUNISIBNNE DE
L'ÉLECTRICITÉ ET DU GAZ

Mohamed Moncef Barouni
ACR

Adly Bellagha
ADLY BELLAGHA &
ASSOCIATES

Mohamed Ben Abdallah
AGENCE DE PROMOTION DE
L'INDUSTRIE

Hend Ben Achour
ADLY BELLAGHA &
ASSOCIATES

Rafika Ben Aissa Bouslama
MINISTÈRE DE LA JUSTICE

Othman Ben Arfa
SOCIÉTÉ TUNISIENNE DE
L'ÉLECTRICITÉ ET DU GAZ

Ismail Ben Farhat
ADLY BELLAGHA &
ASSOCIATES

Béatrice Ben Hassen
SLTC GRAVELEAU, DACHSER
GROUP

Elyès Ben Mansour
AVOCATS CONSEILS ASSOCIÉS

Miriam Ben Rejeb
PRICEWATERHOUSECOOPERS
LEGAL SERVICES

Kamel Ben Salah
GIDE LOYRETTE NOUËL,
MEMBER OF LEX MUNDI

Abdelfattah Benahji
FERCHIOU & ASSOCIÉS
MEZIOU KNANI

Belkacem Berrah
TRIBUNAL DE 1ÈRE INSTANCE
DE TUNIS

Manel Bondi
PRICEWATERHOUSECOOPERS

Salaheddine Caid Essebsi
C&P LAW FIRM

Salma Chaari
ABDELLY & ASSOCIÉS

Faouzi Cheikh
BANQUE CENTRALE

Abdelmalek Dahmani
DAHMANI TRANSIT
INTERNATIONAL

Eric Douay
SDV

Mohamed Lotfi El Ajeri
AVOCAT À LA COUR ET
MÉDIATEUR AGRÉÉ PAR LE
B.B.M.C

Mourad El Aroui
AMEN BANK

Yassine El Hafii
ADLY BELLAGHA &
ASSOCIATES

Faïza Feki
BANQUE CENTRALE

Abderrahmen Fendri
PRICEWATERHOUSECOOPERS

Yessine Ferah
C&P LAW FIRM

Amel Ferchichi
GIDE LOYRETTE NOUËL,
MEMBER OF LEX MUNDI

Noureddine Ferchou
FERCHIOU & ASSOCIÉS
MEZIOU KNANI

Afif Gaigi
AVOCATS CONSEILS ASSOCIÉS

Lamia Harguem
GIDE LOYRETTE NOUËL,
MEMBER OF LEX MUNDI

INSTITUT D'ÉCONOMIE
QUANTITATIVE

Badis Jedidi
GIDE LOYRETTE NOUËL,
MEMBER OF LEX MUNDI

Najla Jezi
ACR

Sami Kallel
KALLEL & ASSOCIATES

Adlene Kooli
COMETE ENGINEERING

MINISTÈRE DU
DÉVELOPPEMENT ET
DE LA COOPÉRATION
INTERNATIONALE

Amina Larbi
GIDE LOYRETTE NOUËL,
MEMBER OF LEX MUNDI

Mohamed Louzir
CABINET M.S. LOUZIR

Mabrouk Maalaoui
PRICEWATERHOUSECOOPERS

Slim Malouche
MALOUCHE LAW FIRM

Khaled Marzouk
RÉPUBLIQUE TUNISIENNE
CENTRE INFORMATIQUE DU
MINISTÈRE DES FINANCES

Mohamed Ali Masmoudi
PRICEWATERHOUSECOOPERS
LEGAL SERVICES

Sarah Mebeza
COMETE ENGINEERING

Radhi Meddeb
COMETE ENGINEERING

Faouzi Mili
MILI AND ASSOCIATES

Hedidar Moufida
AGENCE DE PROMOTION DE
L'INDUSTRIE

Mohamed Taieb Mrabet
BANQUE CENTRALE

Ahmed Ouerfelli
LEGAL AND JUDICIAL
RESEARCH CENTRE

Imed Tanazefi
GIDE LOYRETTE NOUËL,
MEMBER OF LEX MUNDI

Rachid Tmar
PRICEWATERHOUSECOOPERS
LEGAL SERVICES

Amine Turki
ORDRE DES ARCHITECTES DE
TUNISIE

Anis Wahabi
AWT AUDIT & CONSEIL

Sebai Youssef
RÉPUBLIQUE TUNISIENNE,
MINISTÈRE DE L'INTÉRIEUR ET
DU DÉVELOPPEMENT LOCAL

Mohamed Ali Masmoudi
PRICEWATERHOUSECOOPERS
LEGAL SERVICES

TURQUIE

Melike Akan
MEHMET GÜN & CO.

Ceyda Akbal
TURUNÇ LAW OFFICE

Melis Akkurt
BENER LAW OFFICE, MEMBER
OF IUS LABORIS

Miray Akovaligil
PEKIN & PEKIN, MEMBER OF
LEX MUNDI, MEMBER OF SEE
LEGAL

Ceren Aktaş
PRICEWATERHOUSECOOPERS

Bora Aktürk
AKTÜRK & ÇETİNER AB

Mehmet Alaklas
ALACLOTH

Duygu Alkan
ALKAN DENİZ MAVİOĞLU
DILMEN LAW OFFICE

Mustafa Alper
YASED - INTERNATIONAL
INVESTORS ASSOCIATION

Arda Alposkay
DEVRES LAW OFFICE

Uğur Amasya
AMASYA LAW OFFICE

Melisa Ararat
CORPORATE GOVERNANCE
FORUM OF TURKEY, SABANCI
UNIVERSITY

Şeref Can Arat
MEHMET GÜN & CO.

Naci Arkan
MINISTRY OF FINANCE

Mohamed Ali Masmoudi
PRICEWATERHOUSECOOPERS
LEGAL SERVICES

Özen Atihan
PEKIN & PEKIN, MEMBER OF
LEX MUNDI, MEMBER OF SEE
LEGAL

Pınar Aybek
BENER LAW OFFICE, MEMBER
OF IUS LABORIS

Levent Aydaş
AYDAŞ LIMAN KURMAN

Yasemin Aydoğan
MEHMET GÜN & CO.

Elvan Aziz Bikmen
PAKSOY & Co. LAW FIRM

Derya Bakı Pekyalçın
TARLAN & PEKYALÇIN LAW
OFFICE

Selin Barlak
PAKSOY & Co. LAW FIRM

Burçin Barlas
ALKAN DENİZ MAVİOĞLU
DILMEN LAW OFFICE

Cansel Baydınç
HERGÜNER BILGEN ÖZEKE

Erim Bener
BENER LAW OFFICE, MEMBER
OF IUS LABORIS

Yvonne Bensason
MEHMET GÜN & CO.

- Sinan Borovali
PEKIN & PEKIN, MEMBER OF
LEX MUNDI, MEMBER OF SEE
LEGAL
- Tuba Burcu Senel
TURKISH CONFEDERATION OF
EMPLOYER ASSOCIATIONS
- Gulnur Cancı
SOMAY HUKUK BÜROSU
- Esin Çamlıbel
TURUNÇ LAW OFFICE
- Can Cañko
PEKIN & PEKIN, MEMBER OF
LEX MUNDI, MEMBER OF SEE
LEGAL
- M. Fadlullah Cerrahoğlu
CERRAHOĞLU LAW FIRM
- F. Şebnem Çetiner
AKTÜRK & ÇETİNER AB
- Fikret Çetinkaya
KPMG YETKİN YMM A.Ş.
- Gulnisa Coşkun
PEKIN & PEKIN, MEMBER OF
LEX MUNDI, MEMBER OF SEE
LEGAL
- Ebru Dabbagh
TURUNÇ LAW OFFICE
- Kürşat Demirezen
ICT INTERNATIONAL TRADING
- Orkun Deniz
KREDİT KAYIT BUREAU
- Eda Deniz
ALKAN DENİZ MAVİOĞLU
DILMEN LAW OFFICE
- Rüçhan Derici
3B DANIŞMANLIK LTD. ŞTİ.
- Emine Devres
DEVRES LAW OFFICE
- Başak Diclehan
KPMG YETKİN YMM A.Ş.
- Onur Dönmez
ORHANER LAW OFFICE
- Dilara Duman
SARIBRAHİMOĞLU LAW
OFFICE
- Erdem Egemen
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Murat Emirhanoglu
KPMG YETKİN YMM A.Ş.
- Sedat Eratalar
DELOITTE & TOUCHE
- Gökben Erdem Dirican
PEKIN & PEKIN, MEMBER OF
LEX MUNDI, MEMBER OF SEE
LEGAL
- Esin Ertek
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Luc Fourcade
SDV - HOROZ LOGISTICS
- Hakkı Gedik
HERGÜNER BILGEN OZEKE
- Ayman Gezer
DELOITTE & TOUCHE
- Sait Gözüm
DELOITTE & TOUCHE
- Ali Gözütok
PEKIN & PEKIN, MEMBER OF
LEX MUNDI, MEMBER OF SEE
LEGAL
- Hakan Güleçyüz
ULTRASONİK LTD.
- Onur Gülsaran
CERRAHOĞLU LAW FIRM
- Rifat Günay
CENTRAL BANK
- A. Feridun Güngör
ERNST & YOUNG
- Hande Hamevi
PEKIN & PEKIN, MEMBER OF
LEX MUNDI, MEMBER OF SEE
LEGAL
- Şebnem Işık
MEHMET GÜN & PARTNERS
- Oğuz Kain
PEKIN & PEKIN, MEMBER OF
LEX MUNDI, MEMBER OF SEE
LEGAL
- Egemen Karaduman
ERNST & YOUNG
- Ozan Karaduman
MEHMET GÜN & CO.
- Ekin Kavukcuoğlu
DELOITTE & TOUCHE
- Gözde Kayacak
PEKIN & BAYAR LAW FIRM
- Betül Kencebay
YASED - INTERNATIONAL
INVESTORS ASSOCIATION
- Özlem Kızıl
ÇAKMAK AVUKATLIK BÜROSU
- Özcan Koç
GULHAN MARBLE
- Sertak Kokenek
BENER LAW OFFICE, MEMBER
OF IUS LABORIS
- Cumhur Köseoğlu
KENTSEL MACHINERY CO.
LTD.
- Cengiz Koyuncu
TEKTRON DIŞ TIC. LTD. ŞTİ.
- Kürşat Kunter
CENTRAL BANK
- Burçak Kurt
SOMAY HUKUK BÜROSU
- Alpaslan Hamdi Kuzucuoğlu
İSTANBUL METROPOLİTAN
MUNICIPALITY
- Altan Liman
AYDAŞ LIMAN KURMAN
- Koshy Mathai
IMF
- Orhan Yavuz Mavioğlu
ALKAN DENİZ MAVİOĞLU
DILMEN LAW OFFICE
- Rana Mazlum Yılmaz
YILMAZ LAW OFFICES
- Lerzan Nalbantoğlu
TURUNÇ LAW OFFICE
- Yılmaz Nalçakar
MED SHIPPING LOGISTICS
TRANSPORT & TRADE LTD.
CORPORATION
- Jacques Naudin
SDV - HOROZ LOGISTICS
- Zeynephan Oğuz
CERRAHOĞLU LAW FIRM
- Fahri Okumuş
CENTRAL BANK
- Şebnem Önder
ÇAKMAK AVUKATLIK BÜROSU
- Ertaç Öner
THE CHAMBER OF ARCHITECTS
OF TURKEY
- Çağlayan Orhaner Dündar
ORHANER LAW OFFICE
- Selin Özbek
OZBEK ATTORNEYS AT LAW
- Selin Özdoğan
CERRAHOĞLU LAW FIRM
- Ekin Vukçuoğlu Özgülen
DELOITTE & TOUCHE
- Funda Özsel
BENER LAW OFFICE, MEMBER
OF IUS LABORIS
- Tuba Özsezen
YASED - INTERNATIONAL
INVESTORS ASSOCIATION
- Alaattin Özyirek
INVESTMENT SUPPORT AND
PROMOTION AGENCY OF
TURKEY
- Ferhat Pekin
PEKIN & BAYAR LAW FIRM
- Çağıl Şahin Biber
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Bilge Saltan
DÜLGER LAW FIRM
- Hasan Sarıççek
KPMG YETKİN YMM A.Ş.
- Selim Sarıbrahimoğlu
SARIBRAHİMOĞLU LAW
OFFICE
- Mustafa Serdaroglu
PEKIN & PEKIN, MEMBER OF
LEX MUNDI, MEMBER OF SEE
LEGAL
- Ayşe Sert
ÇAKMAK AVUKATLIK BÜROSU
- Ufuk Soğütüoğlu
DELOITTE & TOUCHE
- Sera Somay
SOMAY HUKUK BÜROSU
- Emine Sönmez
PRICEWATERHOUSECOOPERS
LEGAL DEPARTMENT
- Naz Tamer
MEHMET GÜN & CO.
- Aylin Tarlan
TARLAN & PEKYALÇIN LAW
OFFICE
- Bülent Taş
MINISTRY OF FINANCE
- Güzel Tokar
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Filiz Toprak
MEHMET GÜN & PARTNERS
- Şule Tunali
SALKIM TARIM ÜRÜNLERİ SAN.
VE TIC. LTD. ŞTİ.
- TURKISH INDUSTRIALISTS' AND
BUSINESSMEN'S ASSOCIATION
(TUSIAD)
- Noyan Turunç
TURUNÇ LAW OFFICE
- İbrahim Tutar
PENETRA CONSULTING AND
AUDITING
- Ebru Tuysun
DELOITTE & TOUCHE
- Gökçe Ucuzaal
BENER LAW OFFICE, MEMBER
OF IUS LABORIS
- Tuğçe Uğurlu
HERGÜNER BILGEN OZEKE
- Arzu Uluç
CENTRAL BANK
- Hilal Ünal
GOKSER MACHINE LTD
- Furkan Ünal
PGLOBAL ADVISORY SERVICES
LTD.
- Begüm Yavuzdoğan
MEHMET GÜN & PARTNERS
- Banyu Yılmaz
UNION OF CHAMBERS AND
COMMODITY EXCHANGES
- Asim Serdar Yılmaz
ÇAKMAK AVUKATLIK BÜROSU
- Hülya Yılmaz
DELOITTE & TOUCHE
- Çağatay Yılmaz
YILMAZ LAW OFFICES
- Aylin Yontar
CERRAHOĞLU LAW FIRM
- Murat Yülek
PGLOBAL ADVISORY SERVICES
LTD.
- Serap Zuvin
SERAP ZUVIN LAW OFFICES
- UKRAINE
- Oleg Y. Alyoshin
VASYL KISIL & PARTNERS
- Sasha Androschuk
GRISCHENKO & PARTNERS
- Aleksandra Androschyk
GRISCHENKO & PARTNERS
- Andrey Astapov
ASTAPOV LAWYERS
INTERNATIONAL LAW GROUP
- Olga Balytska
DLA PIPER
- Ron J. Barden
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Igor Bessonov
Florentin Blanc
IFC
- Timur Bondaryev
ARZINGER & PARTNERS
INTERNATIONAL LAW FIRM
- Tatiana Buchko
SHEVCHENKO DIDKOVSKIY &
PARTNERS
- Igor Dankov
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Vladimir Didenko
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Eugene Freyuk
ILYASHEV & PARTNERS
- Karyna Gorovaya
INTERNATIONAL LAW OFFICES
- Kseniya Guretskaya
INTERNATIONAL LAW OFFICES
- Lesia Iakovenko
IFC
- Sanjar İbrahimov
IFC
- Nataliya Khutoryanets
ZAMORSKA & PARTNERS LLC
- Andriy Kirmach
CHADBOURNE & PARKE LLP
- Kateryna Kokot
THE SILECKY FIRM
- Sergei Konnov
KONNOV & SOZANOVSKY
- Maksym Kopeychikov
ILYASHEV & PARTNERS
- Kseniya Koryukalova
KONNOV & SOZANOVSKY
LTD.
- Tatyana Kuzmenko
ASTAPOV LAWYERS
INTERNATIONAL LAW GROUP
- Borys Lobovyk
KONNOV & SOZANOVSKY
- Valeriy Lukinov
VENISSA LTD.
- Mikhail Malkov
Dmitry Maximov
REM SHIPPING LTD.
- Vadym Mizyakov
SHEVCHENKO DIDKOVSKIY &
PARTNERSAGH
- Natalya Mytoshnychenko
INTERNATIONAL LAW OFFICES
- Sergiy Onishchenko
CHADBOURNE & PARKE LLP
- Kateryna Onul
IFC
- Dmytro Orendarets
ARZINGER & PARTNERS
INTERNATIONAL LAW FIRM
- Oleksandr Padalka
SHEVCHENKO DIDKOVSKIY &
PARTNERS
- Magdalena Patrzyk
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Olexiy V. Pokotylo
HANNES SNELLMAN,
ATTORNEYS-AT-LAW LTD.
- Sava P. Poliakov
GRISCHENKO & PARTNERS
- Vitaliy Pravdyuk
KONNOV & SOZANOVSKY
- Anna Putintseva
CHADBOURNE & PARKE LLP
- Dmitry Pyatachenko
IFC
- Marina Savchenko
ASTAPOV LAWYERS
INTERNATIONAL LAW GROUP
- Olga Serbul
LAW FIRM IP & C. CONSULT
LLC
- Mykhailo Shchitka
VASYL KISIL & PARTNERS
- Olga Shumikhina
GRISCHENKO & PARTNERS
- Markian B. Silecky
THE SILECKY FIRM
- Svitlana Silecky
THE SILECKY FIRM
- Anna Sisetka
VASYL KISIL & PARTNERS
- Artem Skorobogatov
INTERNATIONAL LAW OFFICES
- Oleksander Subbotin
ARZINGER & PARTNERS
INTERNATIONAL LAW FIRM
- Iryna Telychko
GRISCHENKO & PARTNERS
- Oleg Vusochinsky
GRISCHENKO & PARTNERS
- Tetyana Vydoborets
KONNOV & SOZANOVSKY

MEDAC-9 : Copie du rapport intitulé « Doing Business » de 2009 rédigé par les services du Groupe de la Banque mondiale

194 DOING BUSINESS 2009

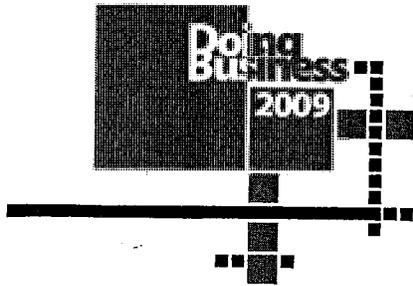
- Anna Yakubenko
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Olexiy Yanov
LAW FIRM IP & C. CONSULT,
LLC
- Tatiana Zamorska
ZAMORSKA & PARTNERS LLC
- Sergiy Zhaka
CHADBOURNE & PARKE LLP
- URUGUAY**
- Bernardo Amorín
OLIVERA & DELPIAZZO
- Jonás Bergstein
ESTUDIO BERGSTEIN
- Corina Bove
GUYER & REGULES, MEMBER
OF LEX MUNDI
- Carlos Brandes
GUYER & REGULES, MEMBER
OF LEX MUNDI
- Nicolas Brause
JIMÉNEZ DE ARÉCHAGA, VIANA
& BRAUSE
- Virginia Brause
JIMÉNEZ DE ARÉCHAGA, VIANA
& BRAUSE
- Jorge De Vita
JORGE DE VITA STUDIO
- Leonardo Decarli
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- María Durán
HUGHES & HUGHES
- Noelia Eiras
HUGHES & HUGHES
- Gabriel Ejenberg
ESTUDIO BERGSTEIN
- Fabrizio Fava
PANALPINA WORLD
TRANSPORT LTD
- Marcelo Femenías Vidal
BADO, KUSTER, ZERBINO &
RACHETTI
- Agustina Fernández
Giambruno
GUYER & REGULES, MEMBER
OF LEX MUNDI
- Javier Fernández Zerbino
BADO, KUSTER, ZERBINO &
RACHETTI
- Juan Federico Fischer
LVM ATTORNEYS AT LAW
- Federico Formen
LVM ATTORNEYS AT LAW
- Sergio Franco
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Nelson Alfredo Gonzales
SDV S.A.
- Gabriela Gutierrez
ESTUDIO BERGSTEIN
- Ariel Imken
SUPERINTENDENCIA
DE INSTITUCIONES DE
INTERMEDIACIÓN FINANCIERA
- BANCO CENTRAL DEL
URUGUAY
- Alfredo Inciarte Blanco
ESTUDIO PÉREZ DEL CASTILLO,
INCIARTE, GARI ABOGADOS
- Alma Kubachek
ESTUDIO JURIDICO NOTARIAL
DE ALMA KUBACHEK
- Ricardo Mezzera
ESTUDIO DR. MEZZERA
- Alejandro Miller Artola
GUYER & REGULES, MEMBER
OF LEX MUNDI
- Matias Morgare
SDV S.A.
- Luis Muxi
LVM ATTORNEYS AT LAW
- Juan Martín Olivera
OLIVERA & DELPIAZZO
- María Concepción Olivera
OLIVERA & DELPIAZZO
- Ricardo Olivera-García
OLIVERA & DELPIAZZO
- Gabriel Pedro
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Juan Pablo Pesce
CONATEL S.A.
- Ismael Pignatta Sánchez
GUYER & REGULES, MEMBER
OF LEX MUNDI
- María José Poey
GUYER & REGULES, MEMBER
OF LEX MUNDI
- Verónica Raffo
FERRERE ATTORNEYS
- Alejandro Rey Jiménez de
Aréchaga
GUYER & REGULES, MEMBER
OF LEX MUNDI
- María Noel Riotorto
GUYER & REGULES, MEMBER
OF LEX MUNDI
- Analia Rodríguez
BANCO CENTRAL
- Agustina Rodríguez
FERRERE ATTORNEYS
- Monica Santos
OLIVERA & DELPIAZZO
- Juan Troccoli
LVM ATTORNEYS-AT-LAW
- Gerardo Viñoles
VINOLES STUDIO
- Alexandra Weisz
DOVAT, CARRIQUIRY &
ASOCIADOS
- VANUATU**
- Christopher Dawson
DAWSON BUILDERS
- EXPRESS CUSTOMS SERVICES
LTD.
- David Hudson
HUDSON & SUGDEN
- Mark Stafford
BDO BARRETT & PARTNERS
- Dani Yawa
PACIFIC LAWYERS
- VENEZUELA**
- Jorge Acedo-Prato
HOET PELAEZ CASTILLO &
DUQUE, MEMBER OF LEX
MUNDI
- Juan Enrique Aigster
HOET PELAEZ CASTILLO &
DUQUE, MEMBER OF LEX
MUNDI
- Servio T. Altuve Jr.
SERVIO T. ALTUVE R. &
ASOCIADOS
- Carlos Bachrich Nagy
DE SOLA PATE & BROWN,
ABOGADOS - CONSULTORES
- Mercedes Briceño
CONAPRI
- Diego Castagnino
HOET PELAEZ CASTILLO &
DUQUE, MEMBER OF LEX
MUNDI
- Lubín Chacón
BENSON, PEREZ MATOS,
ANTAKLY & WATTS
- María Paola D'Onghia
HOET PELAEZ CASTILLO &
DUQUE, MEMBER OF LEX
MUNDI
- Arturo De Sola Lander
DE SOLA PATE & BROWN,
ABOGADOS - CONSULTORES
- Carlos Domínguez Hernández
HOET PELAEZ CASTILLO &
DUQUE, MEMBER OF LEX
MUNDI
- Jose Ferreira
RODRIGUEZ & MENDOZA
- Francisco Gámez Arcaya
GÁMEZ & VERA ABOGADOS
- Alejandro Giolito
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Ruben Gotberg
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Jose Guerta
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Maigualida Ifill
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Enrique Itriago
RODRIGUEZ & MENDOZA
- Lorena Mingarelli Lozzi
DE SOLA PATE & BROWN,
ABOGADOS - CONSULTORES
- Fernando Miranda
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Fernando Miranda
PRICEWATERHOUSECOOPERS
LEGAL SERVICES
- Bruno Paredes
LOGISTIKA TSM
- John R. Pate
DE SOLA PATE & BROWN,
ABOGADOS - CONSULTORES
- Bernardo Pisani
RODRIGUEZ & MENDOZA
- Eduardo Porcarelli
CONAPRI
- Melissa Puga Santaella
CONAPRI
- Laura Silva Aparicio
HOET PELAEZ CASTILLO &
DUQUE, MEMBER OF LEX
MUNDI
- John Tucker
HOET PELAEZ CASTILLO &
DUQUE, MEMBER OF LEX
MUNDI
- VIET NAM**
- Vuong Kim Anh
HOA BINH CHINH PHUC DINH
CAO
- A.T.A ARCHITECTS CO. LTD
- Nicolas Audier
GIDE LOYRETTE NOUËL
- Nguyen Xuan Bang
DESCON CONSTRUCTION
CORPORATION
- Tam Bu
ORRICK, HERRINGTON &
SUTCLIFFE LLP
- Anne-Lise Chatelain
GIDE LOYRETTE NOUËL
- Daniel Chernov
DFDL MEKONG
- Giles Thomas Cooper
DUANE MORRIS LLC
- Anna Craven
FRESHFIELDS BRUCKHAUS
DERINGER
- Trong Hieu Dang
VISION & ASSOCIATES
- Nguyen Dang Viet
BIZCONSULT
- Minh Day
ORRICK, HERRINGTON &
SUTCLIFFE LLP
- Dang The Duc
INDOCHINE COUNSEL
- Minh Duong
ALLENS ARTHUR ROBINSON
- Tieng Thu Duong
VISION & ASSOCIATES
- John Farmer
ORRICK, HERRINGTON &
SUTCLIFFE, LLP
- David Fitzgerald
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Albert Franceskinj
DS AVOCATS
- Giang Ha Thi Phuong
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Pham Hanh
DUANE MORRIS LLC
- Le Hong Phong
BIZCONSULT
- Lê Thị Hồng Hai
HOA BINH CHINH PHUC DINH
CAO
- Konrad Hull
LUCY WAYNE & ASSOCIATES
- Tuong Long Huynh
GIDE LOYRETTE NOUËL
- Etienne Laumonier
GIDE LOYRETTE NOUËL
- Kevin Le
CITY OCEAN LOGISTICS Co.,
LTD.
- Cong Dinh Le
DC LAW
- Viet Hai Le
HOA BINH CHINH PHUC DINH
CAO
- Nguyen Huy Thuy Le
INDOCHINE COUNSEL
- Tuan Chien Le
NOVAPRO & ASSOCIATES
- Thi Loc Le
YKVN LAWYERS
- Thuy Anh Le Phan
- Kevin Lê Việt Hà
CITY OCEAN LOGISTICS Co.,
LTD.
- Tien Ngoc Luu
VISION & ASSOCIATES
- Hoang Minh Duc
DUANE MORRIS LLC
- Michelle Mobley
FRESHFIELDS BRUCKHAUS
DERINGER
- Hoang Kim Oanh Nguyen
BAKER & MCKENZIE
- Linh Chi Nguyen
BAKER & MCKENZIE
- Tran Van Quynh Nguyen
BAKER & MCKENZIE
- Ngoc Bich Nguyen
DC LAW
- Cong To Nguyen
GIDE LOYRETTE NOUËL
- Bien Nguyen
HOAI TRUNG TEA COMPANY
- Phan Manh Long Nguyen
HUNG & PARTNERS
- Thi Xuan Trinh Nguyen
LUCY WAYNE & ASSOCIATES
- Dao Nguyen
MAYER BROWN JSM
- Van Anh Nguyen
VIETBID LAW FIRM
- Linh D. Nguyen
VILAF - HONG DUC LAW FIRM
- Tram Nguyen - Huyen
GIDE LOYRETTE NOUËL
- Tuan Nguyen Anh
DP CONSULTING LTD
- PANALPINA
- Bac Pham Nghiem Xuan
VISION & ASSOCIATES
- Anh Vu Phan
INDOCHINE COUNSEL
- Dinh Thi Quynh Van
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Isabelle Robineau
DFDL MEKONG LAW GROUP
- Nguyen Thang
VIETCOMBANK (BANK OF
FOREIGN TRADE OF VIETNAM)
- Pham Thi Thanh Huyen
INDOCHINE COUNSEL
- Nguyen Thi Thu Huyen
GIDE LOYRETTE NOUËL
- Nhung Thieu Hong
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Ngo Quanc Thuy
DUANE MORRIS LLC
- Tan Heng Thye
CHEN SHAN & PARTNERS
- Trung Tran
MAYER BROWN JSM
- Lan Tran
ORRICK, HERRINGTON &
SUTCLIFFE LLP
- Hai Tran Thanh
PBC PARTNERS
- Nam Hoai Truong
INDOCHINE COUNSEL
- Robert Veiron
VIETNAM CONSULTANTS LTD
- Nguyen Thu Thuy Vo
SDV LTD.
- Tuyêt Hanh Võ Thi
CHEN SHAN & PARTNERS

MEDAC-9 : Copie du rapport intitulé « Doing Business » de 2009 rédigé par les services du Groupe de la Banque mondiale

REMERCIEMENTS 195

- Thu Hang Vu
BAKER & MCKENZIE
- Trang Vu
*CREDIT INFORMATION CENTRE
- STATE BANK OF VIETNAM*
- Dzung Vu
YKVN LAWYERS
- Benjamin Yap
KELVIN CHIA PARTNERSHIP
- Y ÉMEN**
- Abdulalah A. Al kartaz
*LANDS & SURVEYING
AUTHORITY*
- Qusai Abdalla
*ABDALLA AL-MEQBELI &
ASSOCIATES*
- Walaa Abdalla
*ABDALLA AL-MEQBELI &
ASSOCIATES*
- Mohamed Taha Hamood
Al-Hashimi
*MOHAMED TAHA HAMOOD
& Co.*
- Louai Al-Meqbeli
*ABDALLA AL-MEQBALI &
ASSOCIATES*
- Abdalla Al-Meqbeli
*ABDALLA AL-MEQBELI &
ASSOCIATES*
- Alaa Al-Meqbeli
*ABDALLA AL-MEQBELI &
ASSOCIATES*
- Mohamed Hamoud Baider
IFC
- Randall Cameron
*MEJANNI, HAZEM HASSAN &
Co. KPMG*
- Nowar M. Mejanni
*MEJANNI, HAZEM HASSAN &
Co. KPMG*
- Zayed Mohammed Budier
*LANDS & SURVEYING
AUTHORITY*
- Sanjay Prajapati
*RATCO FOR TRADING &
SERVICES*
- Mayad Saeed Abdullah Yafai
IFC
- ZAMBIE**
- Shaira Adamali
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Peter Atmond
*CREDIT REFERENCE BUREAU
AFRICA LIMITED*
- Candice Arnold
GLOBAL LOGISTICS
- Jim Barnhart
USAID
- Deborah Bwalya
CORPUS GLOBE ADVOCATES
- Chewe K. Bwalya
D.H. KEMP & Co.
- Anthony Bwembya
PACRO
- Felix Chabala
*ENVIRONMENTAL COUNCIL OF
ZAMBIA*
- Bonaventure Chibamba
Mutale
ELLIS & Co.
- Mwelwa Chibesakunda
*CHIBESAKUNDA & Co./ DLA
PIPER*
- Elias Chipimo
CORPUS GLOBE ADVOCATES
- Steven Chisenga
CORPUS GLOBE ADVOCATES
- Emmanuel Chulu
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- David Doyle
MANICA LTD
- Arshad A Dudhia
MUSA DUDHIA
- Robin Durairajah
*CHIBESAKUNDA & Co./ DLA
PIPER*
- Karl Frick
SDV
- Allan Garraway
*ZAMBIA CUSTOMS AND
FORWARDING AGENTS
ASSOCIATION*
- Passmore Hamukoma
ZAMBIA BUSINESS FORUM
- James Harley
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Edgar Hamuwele
GRANT THORNTON
- Grant Henderson
*CHIBESAKUNDA & Co./
DLA PIPER*
- Andrew Howard
SHARPE HOWARD & MWENYE
- Jacqueline Jhata
CORPUS GLOBE ADVOCATES
- Chance Kaonga
*NATIONAL COUNCIL FOR
CONSTRUCTION*
- Harriet Kapampa Kapekele
CORPUS GLOBE ADVOCATES
- Calvin Kasanda
*MINISTRY OF COMMERCE,
TRADE AND INDUSTRY*
- Mutale Kasonde
- Pixie Kasonde-Yangailo
P.H. YANGAILO & Co.
- Chipepo Kasumpa
ZAMBIA BUSINESS FORUM
- Anila Kuntawala
CELTIC FREIGHT
- Yogesh Kuntawala
CELTIC FREIGHT
- Kim Leneveu
AGS FRASERS
- Walusiku Lisulo
LISULO + BWALYA
- Alexander Lwatula
BARCLAYS BANK
- Clyde Mbazima
*CHIBESAKUNDA & Co./ DLA
PIPER*
- Bonaventure Mbewe
BARCLAYS BANK
- Jyoti Mistry
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Mwape Mondoloka
BARCLAYS BANK
- Priscilla Moyo
GLOBAL LOGISTICS
- Barnaby B. Mulenga
MINISTRY OF LAND
- Chipo Munkombwe
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Henry Musonda
*KIRAN & MUSONDA
ASSOCIATES*
- Makungo Muyembe
MINISTRY OF LABOR
- Teddie Mwale
ZESCO LTD
- Francis Mwape
*NATIONAL COUNCIL FOR
CONSTRUCTION*
- Shupi Mweene
*MINISTRY OF COMMERCE,
TRADE AND INDUSTRY*
- Marjorie Grace Mwenda
*M.G. JOHNSON-MWENDA
& Co.*
- Kanti Patel
*CHRISTOPHER, RUSSELL COOK
& Co.*
- Solly Patel
*CHRISTOPHER, RUSSELL COOK
& Co.*
- Aleksandar Perunicic
SDV
- Miriam Sabi
*ZRA- CUSTOMER SERVICE
CENTER*
- Mabvuto Sakala
CORPUS GLOBE ADVOCATES
- Valerie Sesia
*CUSTOMIZED CLEARING AND
FORWARDING LTD.*
- Nicole Sharpe-Phiri
SHARPE HOWARD & MWENYE
- Kim Shelsby
ZAMBIA THRESHOLD PROJECT
- Kayula Siame
*MINISTRY OF COMMERCE,
TRADE AND INDUSTRY*
- Jason Villar
USAID
- Albert M. Wood
ALBERT M WOOD & Co.
- ZIMBABWE**
- Gulshen Afridi
SDV
- Mark Badenhorst
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Richard Beattie
THE STONE/ BEATTIE STUDIO
- Innocent Chagonda
ATHERSTONE & COOK
- Paul De Chalain
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Beloved Dhlakama
BYRON VENTURAS & PARTNERS
- Harry Kantor
KANTOR & IMMERMANN
- Peter Lloyd
GILL, GODLONTON & GERRANS
- Manuel Lopes
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- João Martins
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Jim McComish
*PEARCE MCCOMISH
ARCHITECTS*
- Sternford Moyo
SCANLEN & HOLDERNESS
- Ostern Mutero
SAWYER & MKUSHI
- Vanani Nyangulu
V.S. NYANGULU & ASSOCIATES
- Malaika Ribeiro
PRICEWATERHOUSECOOPERS
- Unity Sakhe
KANTOR & IMMERMANN

MEDAC-9 : Copie du rapport intitulé « Doing Business » de 2009 rédigé par les services du Groupe de la Banque mondiale



BULLETIN DE COMMANDE PERMANENTE

Seuls les clients institutionnels peuvent passer une commande permanente.

Si vous-même ou votre organisation souhaitez recevoir automatiquement chaque nouvelle édition de Doing Business au fur et à mesure qu'elle sera publiée, veuillez cocher la case ci-dessous, indiquer vos coordonnées et nous renvoyer par courrier ou par télécopie le présent formulaire. Ceci constituera une commande permanente pour votre organisation et la publication vous sera facturée chaque année après sa sortie. Vous pouvez aussi vous adresser par courrier électronique à books@worldbank.org pour connaître la situation de votre commande permanente de Doing Business. Vous pouvez, à tout moment, annuler votre commande permanente en adressant un courriel à books@worldbank.org.

*Je voudrais recevoir automatiquement chaque nouvelle édition de Doing Business.
Je comprends que la publication me sera facturée chaque année après sa parution.*

Nom _____

Titre _____

Organisation _____

Adresse _____

Ville _____

État _____ Code postal _____

Pays _____

Téléphone _____

Télécopie _____

Courriel _____

Réservé aux clients institutionnels aux États-Unis uniquement, qui sont priés d'inclure un bon de commande.

Disponible uniquement pour les clients aux États-Unis. Les clients internationaux sont priés de contacter leur distributeur local pour effectuer une commande permanente.

Les particuliers qui souhaitent recevoir les futures éditions de Doing Business peuvent demander à être inclus dans notre liste de distribution en contactant books@worldbank.org.

Veillez indiquer dans votre courriel que vous souhaitez figurer sur la liste de distribution électronique de Doing Business.

DDBS06

Par courrier

World Bank Publications
P.O. Box 960, Herndon
VA 20172-0960, USA

En ligne

www.worldbank.org/publications

Par télécopie

+ 1-703-661-1501

Questions?

Nous contacter par courriel à
books@worldbank.org

Par téléphone

+ 1-703-661-1580 ou 800-645-7247