



Université du Québec en Outaouais

**Comment les activités de lobbying des banques affectent-elles
leurs activités de prêt?**

MÉMOIRE

Présenté

Comme exigence partielle

De la maîtrise en économie financière

Par

Youssoupha Mbodj

Directeur de mémoire

Djerry Charli Tandja Mbianda

Table des matières

Table des matières.....	2
Remerciements.....	4
Résumé.....	5
Listes des tableaux	6
Liste de abréviations	7
1. Introduction	8
2. Revue de la littérature.....	12
2.1. Activités de lobbying et Politiques spécifiques	12
2.2. Lobbying et ses conséquences sur les résultats spécifiques à l'entreprise.....	19
2.3. Activités de prêts des banques	26
3. Hypothèses et prédictions empiriques	28
3.1. Hypothèse 1	29
3.2. Hypothèse 2	29
4. Données et descriptions des variables	30
4.1. Descriptions des variables.....	30
4.2. Statistiques descriptives.....	33
5. Méthodologies économétriques.....	34
5.1. Estimation par moindres carrés ordinaires	34
5.2. Test de diagnostic.....	37
5.2.1. Hypothèses de MCO	37
5.2.2. Test de normalité des erreurs.....	38
5.2.3. Test de multicolinéarité	39
5.2.4. Test d'hétéroscédasticité	40
6. Résultats empiriques.....	41
6.1. Effet de la pratique de lobbying sur la proportion du prêt retenue par les banques arrangeuses... 41	41
6.2. Effet du montant dépensé en lobbying sur la proportion du prêt retenue par les banques arrangeuses.....	43
6.3. Effet de la pratique de lobbying sur le nombre de prêteurs (participant) dans le syndicat de prêt	44
6.4. Effet du montant dépensé en lobbying sur le nombre de prêteurs participant au syndicat.....	46
7. Endogénéité	47

8. Discussion des résultats	49
Conclusion	50
Tableaux	52
Références.....	71

Remerciements

Je souhaite avant tout exprimer ma reconnaissance et ma gratitude à mon directeur de mémoire Monsieur Djerry Charli Tandja Mbianda, directeur des programmes de 2^e cycle en finance au département des Sciences administratives à l'université du Québec en Outaouais, pour sa disponibilité, sa patience et pour ses conseils qui m'ont accompagné tout au long de ce travail. Merci également aux professeurs du programme de Maîtrise en Économie Financière de l'Université du Québec en Outaouais. L'enseignement de qualité dispensé au cours de l'année a également su nourrir mes réflexions et a représenté une profonde satisfaction intellectuelle. Je suis aussi reconnaissant envers Mamadou Saliou BARRY qui a bien voulu relire ce mémoire.

Je dédie ce mémoire à mes très chers parents qui ont été un pilier dans ma réussite scolaire, mais aussi à mes frères et sœurs, en particulier Mamadou Boubacar Mbodj pour son soutien moral et financier.

Enfin, un grand merci à mes promotionnaires de l'Université du Québec en Outaouais et de l'université Gaston Berger de Saint Louis.

Résumé

Les banques embauchent des lobbyistes externes ou mettent en place des équipes de lobbying internes pour rencontrer en privé les politiciens et les régulateurs afin de promouvoir leurs intérêts. Nous supposons dans cette étude que ces activités de lobbying ont un impact sur les activités commerciales de la banque. Ce mémoire vise donc à analyser la relation entre les activités de lobbying bancaire et les activités de prêts, plus précisément la relation entre le lobbying et la proportion de prêt retenu par les arrangeurs. Nous avons concentré nos recherches sur les prêts syndiqués. En utilisant les données de Dealscan et de Opensecrets.org, et la méthode des moindres carrés ordinaires, nous étudions l'effet de la pratique de lobbying et des dépenses de lobbying sur la proportion du prêt retenu par les arrangeurs ainsi que sur le nombre de banques prêteuses participantes au syndicat de prêt. Nous faisons notre analyse sur plusieurs périodes en tenant compte de plusieurs contextes économiques. Nos résultats montrent que le lobbying affecte négativement la proportion de prêt retenu par les arrangeurs et le nombre de banques prêteuses participantes au syndicat de prêt. En d'autres mots, le lobbying permet aux arrangeurs de réduire la proportion de prêt qu'elles retiendront dans les prêts syndiqués qu'elles auront à structurer. Par conséquent, le lobbying semble améliorer la réputation des banques arrangeurs. Cependant, les syndicats des prêteurs semblent très concentrés lorsque la banque arrangeur pratique du lobbying. Toutefois, ces résultats ne peuvent être généralisés car, pendant la pandémie covid-19 nous avons trouvé des relations positives entre le montant dépensé en lobbying et la proportion de prêt, et puis avec le nombre de banques participantes. Pendant la crise financière, également la pratique de lobbying a eu un impact positif sur le nombre de banques prêteuses participantes au syndicat de prêt.

Mots clés : Lobbying - Prêts - Prêts syndiqués – Banques – Réglementations bancaires – Études empirique Crise financière – Covid-19

Listes des tableaux

Tableau 1 : Tableau récapitulatif de nos variables	52
Tableau 2 : Analyse descriptive des données de notre modèle	52
Tableau 3 : Matrice de corrélation des variables de l'équation 1.....	54
Tableau 4 : Matrice de corrélation des variables de l'équation 2.....	55
Tableau 5 : Matrice de corrélation des variables de l'équation 3.....	56
Tableau 6 : Matrice de corrélation des variables de l'équation 4.....	57
Tableau 7 : Impact du lobbying sur les activités de prêt entre 2000 et 2021	58
Tableau 8 : Impact du lobbying sur les activités de prêt entre 2000 et 2007 (pré-crise)	60
Tableau 9 : Impact du lobbying sur les activités de prêt durant la crise financière.	61
Tableau 10 : Impact du lobbying sur les activités de prêt pendant la période post-crise.....	63
Tableau 11 : Impact du lobbying sur les activités de prêt pendant la pandémie covid-19.....	65
Tableau 12 : Test de multicollinéarité	67
Tableau 13 : Test de breush-pagan pour l'équation (1).....	68
Tableau 14 : Test de breush-pagan pour l'équation (2).....	68
Tableau 15 : Test de breush-pagan pour l'équation (3).....	68
Tableau 16 : Test de breush-pagan pour l'équation (4).....	69
Tableau 17 : Pratique de lobbying par les banques	69

Liste de abréviations

OCDE : Organisation de Coopération et de Développement Économique

PAC : Contributions aux Comités d'Action Politique

LTV : Ratio Prêt-Valeur

CCP : Campagnes des Comités d'Action Politique des Entreprises

CBCB : Comité de Bale sur le Contrôle Bancaire

TARP : Programme d'Allègement des Actifs en Difficulté

USA : États-Unis d'Amérique

SDC : « Securities Data Corporation »

PIB : Produit Intérieur Brut

ASX : « Australian Securities Exchange »

FMI : Fonds Monétaire International

UE : Union Européenne

RMA: « Risk Management Association »

CAR: Ratio Capital-Actif

LDA: Lobbying Disclosure Act »

NIMSP: National Institute on Money in State Politics

UPBR: Uniform Bank Performance Report

MCO: Moindre Carré Ordinaire

ROA: Return On Assets

LAR: Loan Assets Ratio

VIF: Facteur inflation de la variance

1. Introduction

L'organisation de coopération et de développement économique (OCDE) définit le lobbying comme « une activité visant à influencer les décisions prises par les pouvoirs publics en faveur d'intérêts particuliers ». Selon Drutman (2015), le lobbying est une pratique par laquelle des actions légalement autorisées sont entreprises par des individus ou des groupes d'intérêts spéciaux pour influencer les opinions politiques et affecter la réglementation. Ces activités sont donc un moyen pour les groupes d'intérêts de plaider en faveur de leurs positions auprès des décideurs politiques. Ces dernières années, la pratique des activités de lobbying a remarquablement augmenté et celles-ci touchent plusieurs secteurs. Selon les statistiques du Center for Responsive Politics, rapportées par Igan et Lambert (2019), le secteur financier à lui seul a dépensé 7,4 milliards de dollars en lobbying de 1998 à 2016. Cependant, 488 millions de dollars ont été dépensés en lobbying en 2012, mais seulement 81 millions de dollars en contributions aux comités d'action politique (PAC) au cours du cycle 2011-2012 du Congrès. Les principaux objectifs sont de bénéficier d'un traitement préférentiel sous la forme de changements de politique, de garanties de sauvetage, d'un accès privilégié aux licences ou d'un traitement laxiste en matière de supervision. Par exemple, des tentatives de lobbying ont été faites pour assouplir les ratios prêt-valeur (LTV) afin de stimuler le marché immobilier. Plus précisément en 2012, le gouvernement britannique a introduit le "funding for lending scheme" qui a réduit les exigences de dépôt initial pour les prêts hypothécaires, encourageant ainsi les prêts immobiliers¹.

Dans le secteur bancaire, les activités de lobbying pourraient avoir un impact considérable sur les activités de prêt en influençant les réglementations et les politiques publiques qui régissent l'industrie. Jusqu'ici, les recherches sur le lien qui existerait entre les activités de lobbying de la banque et ses activités de prêts sont limitées et les conclusions existantes divergent. La littérature économique sur le lobbying s'articule en deux grandes branches : les études examinant la relation entre les activités de lobbying et leurs politiques spécifiques (voire par exemple, Hill et al. (2013) Mathur et al. (2013), Adelino et al. (2014), Chalmers (2017), Blau et al. (2013), Borisov et al. (2016), Duchin and Sosyura (2012) etc...) et celles visant à explorer les conséquences du lobbying sur les résultats économiques spécifiques à l'entreprise (voir par exemple, Igan et al. (2012), et Delis et al (2021) etc.). Les questions spécifiques à la banque et à la finance ont été étudiées par, entre autres, Khwaja et Mian (2005), qui

¹ <https://obr.uk> » box » the-funding-for-lending-scheme

trouvent qu'au Pakistan, les entreprises politiquement connectées obtiennent des prêts exclusifs des banques publiques et ont des taux de défaut beaucoup plus élevés ; Raddatz et Braun (2010), qui présentent des preuves suggérant que les politiciens fournissent une réglementation bénéfique en échange d'un poste non exécutif dans une banque à l'avenir, ce qui est cohérent avec une histoire d'intérêt privé ; et Faccio (2009), qui montre que les connexions politiques augmentent la valeur de l'entreprise. Notre étude, qui examine le lien entre le lobbying et le comportement de prêt, s'inscrit davantage dans la deuxième branche.

Dans ce mémoire, nous examinons la relation entre les activités de lobbying bancaires et les activités de prêts émises par la banque. En d'autres termes, notre étude cherche à répondre aux questions de recherches suivantes : quel est l'effet des activités de lobbying bancaire sur les activités de prêts ? La pratique du lobbying par la banque serait-elle à l'origine d'une hausse du volume de prêt octroyé ? Le montant dépensé en lobbying affecterait-il la proportion des prêts retenues par les banques ?

Selon Carré et Démange (2017), les banques embauchent des lobbyistes externes ou mettent en place des équipes de lobbying internes pour rencontrer en privé les politiciens et les régulateurs afin de promouvoir leurs intérêts. Le système bancaire joue un rôle fondamental dans le financement de l'économie et l'une de ses principales vocations d'après Lamarque et Maymo (2015) est d'octroyer les crédits aux différents acteurs économiques. Les crédits et les avances constituent la plus grande composante du portefeuille d'actifs de la banque et sont également ses principales sources de revenus. Lorsque les groupes d'intérêts bancaires plaident en faveur de politiques plus souples, les réglementations peuvent être assouplies pour permettre aux banques d'octroyer des prêts à des taux plus élevés ou avec des conditions moins strictes. Certaines études suggèrent que l'activité de lobbying peut avoir un impact sur le volume de prêt en raison de ses effets sur les réglementations bancaires et les politiques monétaires. Par exemple, un assouplissement des réglementations bancaires pour donner suite à des activités de lobbying peut améliorer la réputation des banques. Igan et Lambert (2019) suggèrent que les prêteurs qui font du lobbying peuvent révéler des informations confidentielles aux régulateurs dans l'espoir d'éviter des réglementations de prêt plus strictes. Selon cette perspective, le lobbying bancaire conduit à plus de décisions de prêt et à une meilleure performance des emprunteurs. D'autre part, la théorie de la capture réglementaire proposée par Stigler (1971) et Peltzman (1976) montre que les banques font du lobbying simplement pour obtenir un traitement préférentiel. Par exemple, avant d'accorder des prêts risqués qui pourraient se solder par un défaut, les banques pourraient faire du

lobbying pour obtenir un traitement préférentiel afin de réduire les coûts potentiels d'un tel défaut. Ces résultats sont confirmés par Braun et Raddatz (2010) qui fournissent des preuves internationales suggérant que les banques dont les administrateurs sont politiquement connectés sont en mesure de modifier les réglementations en leur faveur. D'un autre côté, d'autres études indiquent que l'impact de l'activité de lobbying sur le volume de prêt retenu par les banques est plus complexe et peut dépendre de nombreux autres facteurs tels que la demande des investisseurs, la stabilité du marché et les conditions économiques générales. Toutefois, les résultats varient en fonction des pays, des politiques et des périodes examinées, et il est donc difficile de tirer des conclusions générales sur l'effet des dépenses en lobbying sur les activités de prêt des banques.

Nos travaux se différencient dans une certaine mesure de la littérature déjà existante. Nous focalisons nos questions de recherches sur les prêts syndiqués. Ce présent mémoire contribue à cette branche de la littérature économique en deux points. Premièrement, notre étude vient s'ajouter à une liste très courte de travaux empiriques analysant l'effet de la pratique de lobbying sur les activités de prêts de la banque, à l'instar de Blau (2017), Igan et al. (2012), Delis et al. (2021) et Blau (2022). À notre connaissance, nous sommes les premiers à étudier précisément la relation entre la pratique de lobbying et les prêts syndiqués. Deuxièmement, cette étude permet une compréhension des dynamiques de marché. Les résultats peuvent intéresser les banques, les investisseurs et les régulateurs, en influençant leurs stratégies et décisions. À cet effet, nous nous intéressons plus précisément à l'effet que peuvent avoir les activités de lobbying des banques sur le volume de prêt retenu par les banques. Nous vérifions également si les activités de lobbying ont un effet sur le nombre de banques qui participent au prêt.

Un prêt syndiqué, également connu sous le nom de facilité bancaire syndiquée, est un financement offert par un groupe de prêteurs, appelé un syndicat qui travaille ensemble pour fournir des fonds à un seul emprunteur². Contrairement à la vente d'un prêt à un tiers, la syndication implique un contrat direct entre chaque banque membre et l'emprunteur Pennachi, 1988 ; et Gorton et Pennachi, (1995). Au sein d'un syndicat, il y a des banques arrangeuses (arrangeurs) et des banques fournisseurs. Nous réservons le terme de banques prêteuses participantes pour désigner collectivement tous les membres du syndicat. Cette méthode permet aux prêteurs de partager les risques associés au prêt et de répartir les montants prêtés entre eux. Dans ce contexte, les banques peuvent recourir au lobbying pour influencer les réglementations et les politiques gouvernementales afin de maximiser les profits et minimiser les risques

² <https://www.investopedia.com/terms/s/syndicatedloan.asp>

associés à ces prêts. Il existe peu de recherches sur la relation entre les activités de lobbying bancaire et l'offre de crédit sur le marché des prêts syndiqués. Certaines études suggèrent que le lobbying bancaire peut conduire à un assouplissement de la réglementation bancaire, ce qui peut accroître l'offre de crédit sur le marché des prêts syndiqués. Par exemple, une étude de Admati et Hellwig (2013) a révélé que le lobbying bancaire peut conduire à un affaiblissement de la réglementation financière, ce qui facilite l'emprunt par les banques. Cependant, d'autres études soutiennent que la relation entre le lobbying bancaire et l'offre de crédit sur le marché des prêts est plus complexe et ne se traduit pas nécessairement par une augmentation de l'offre de crédit, comme dans les travaux de Blau (2022).

Dans le cadre de notre travail, nous avons formulé deux hypothèses auxquelles nous essayerons de répondre. De prime abord, nous essayerons de mesurer l'effet des activités de lobbying sur la proportion du prêt syndiqué retenu par les banques arrangeuses. Ensuite, il sera question de déterminer l'impact des activités de lobbying sur la structure du syndicat, c'est-à-dire sur le nombre de banques prêteuses participantes au syndicat.

La résolution empirique de notre étude exige une certaine méthodologie. À ce stade, notre stratégie d'identification repose sur la méthode des moindres carrés ordinaires. Pour la sélection des données, nous utilisons un échantillon de 52 banques avec plusieurs observations entre 2000 et 2021. Nous allons faire nos tests sur plusieurs périodes pour comparer nos résultats en tenant compte des chocs financiers comme la crise de 2008 et la pandémie de Covid-2019. Nos résultats montrent que les activités de lobbying bancaire ont un effet négatif significatif sur la proportion du prêt retenu par les banques arrangeuses et sur le nombre de banques prêteuses participantes. Cet impact négatif signifie plus explicitement que plus les banques font du lobbying, moins les banques arrangeuses auront à participer en termes de volume au prêt syndiqué qu'elles auront à structurer. Cependant, les syndicats de prêt semblent être plus concentrés lorsque la banque arrangeuse pratique du lobbying. Toutefois, ces résultats ne sont pas constants dans le temps. Pendant la pandémie COVID-19, les résultats suggèrent une relation positive significative entre le montant dépensé en lobbying et la proportion du prêt retenue. Nous avons également constaté une influence positive de la pratique du lobbying sur le nombre de banques, pendant la crise financière. C'est-à-dire que pendant ces crises financières, le lobbying n'a pas permis aux banques arrangeuses de réduire la proportion du prêt qu'elles auront à retenir du prêt syndiqué. Autrement dit, ces banques n'étaient pas assez réputées pendant ces périodes pour réduire leur proportion du prêt.

Le plan déployé de ce travail est composé d'une revue de la littérature abordant la pratique de lobbying et les activités commerciales de la banque, d'une deuxième partie pour présenter les hypothèses et prédictions empiriques, d'une section pour la présentation des données et une autre pour discuter de la méthodologie et du choix des données, et enfin les deux dernières parties dédiées respectivement aux potentielles problèmes d'endogénéité et aux résultats empiriques.

2. Revue de la littérature

La relation entre les prêts syndiqués des banques et leurs activités de lobbying est un sujet d'intérêt croissant dans la littérature académique. Les études ont montré que de nombreuses entreprises utilisent de multiples canaux d'influence politique potentielle pour influencer les résultats réglementaires et politiques, et que les entreprises ayant des retombées potentielles plus importantes de politiques et de réglementations favorables sont celles qui font plus de lobbying. La gouvernance d'entreprise, en matière de management, détermine également le choix et le degré des engagements de lobbying en tant que stratégie non marchande et leur impact sur la valeur financière. Les exercices de lobbyisme des entreprises augmentent la valeur de l'entreprise, mais les rendements du lobbying sont plus importants pour les entreprises qui font du lobbying pour des questions liées à la fiscalité, à la défense, au commerce et au budget fédéral. En ce qui concerne les banques, les études se sont concentrées d'une part sur les déterminants des activités de lobbying. D'autres se focalisent plus sur les tenants et aboutissants des activités de prêts. Cependant, dans la littérature existante, peu d'études abordent la relation qui peut exister entre les activités de prêts syndiqué et les activités de lobbying de la banque.

2.1. Activités de lobbying et Politiques spécifiques

Dans un premier temps, plusieurs chercheurs se sont intéressés aux activités de lobbying et à leurs politiques spécifiques.

Hill et al. (2013), examinent les déterminants et les effets de la valeur du lobbying des entreprises, en tenant compte des contributions aux campagnes des comités d'action politique des entreprises (CCP). Avec un échantillon comprenant 29 607 observations pour 5 244 entreprises uniques obtenu sur Compustat au cours des exercices de 1999 à 2011, ils constatent qu'il existe un lien étroit entre les

contributions des entreprises aux CCP et le lobbying. Ce qui suggère que de nombreuses entreprises utilisent de multiples canaux d'influence politique potentielle pour influencer les résultats réglementaires et politiques. Leurs résultats montrent également que les entreprises ayant des retombées potentielles plus importantes de politiques et de réglementations favorables sont celles qui font plus de lobbying. Mais ils ne trouvent aucune preuve claire qui montrent que les problèmes d'agence de gestion et d'actionnaires expliquent les activités de lobbying de l'entreprise.

Mathur et al. (2013) étudient si la gouvernance de société, en termes de management, détermine le choix et le degré des engagements de lobbying en tant que stratégie non marchande et leur impact sur la valeur financière. Les résultats suggèrent que les entreprises dont la direction est plus enracinée (droits des actionnaires plus faibles) ont davantage tendance à se livrer à des activités de lobbying. Au sein du groupe de personnes qui font du lobbying, il existe une relation négative entre le degré d'enracinement de la direction et l'intensité du lobbying. Hutchens et al. (2016), vont un peu plus en profondeur et étudient quels sont les facteurs qui peuvent influencer les rendements des activités de lobbying des entreprises. Ils examinent si les rendements varient selon les questions de lobbying liées par exemple à la fiscalité, à la défense ou aux soins de santé, en fonction de la gravité des problèmes de l'agence, de l'approche de lobbying utilisée et des avantages potentiels à tirer du lobbying. Ils utilisent des données détaillées sur les dépenses de lobbying pour les années civiles 1999 à 2014 obtenues auprès du Center for Responsive Politics. Ainsi, ils réussissent à prouver que les activités de lobbying des entreprises augmentent la valeur de l'entreprise ; cependant, les rendements du lobbying sont plus importants pour les entreprises qui font du lobbying pour des questions liées à la fiscalité, à la défense, au commerce et au budget fédéral. Ils constatent également que le lobbying lié aux questions d'environnement entraîne une diminution significative de la valeur de l'entreprise pour les actionnaires.

Adelino et al. (2014) examinent comment l'État financier des entreprises non financières influe sur leurs relations avec le gouvernement par le biais du lobbying. Ils étudient le rôle de la santé financière dans les efforts déployés par une entreprise pour influencer le gouvernement par le lobbying au cours de la période qui précède, et celle couvrant la crise financière de 2007-2009. Ils adoptent un cadre de diff & diff, pour comparer les efforts de lobbying des entreprises non financières avant et après la crise financière de 2008 et relier ces efforts à leur état financier. Ils constatent que les entreprises les plus faibles dépensent davantage en lobbying et sont plus susceptibles de citer la loi « American Recovery

and Reinvestment Act»³ de 2009 parmi les questions pour lesquelles elles font pression. Ils montrent également que les entreprises qui faisaient davantage de lobbying étaient par la suite plus susceptibles d'être des bénéficiaires directs de fonds de relance, officiellement appelés « bénéficiaires principaux ». Cependant, il est intéressant de noter que les entreprises qui faisaient du lobbying étaient plus susceptibles de recevoir des fonds de relance. Les résultats suggèrent que les entreprises augmentent leurs dépenses en lobbying lorsqu'elles deviennent plus faibles, et non lorsqu'elles deviennent plus fortes.

Young (2013) étudie le rôle du lobbying dans la réglementation financière internationale et examine comment les groupes de l'industrie financière tentent d'influencer les régulateurs bancaires internationaux. Ses résultats suggèrent que les groupes de l'industrie financière ont des ressources de lobbying importantes, mais que cela ne garantit pas leur succès. Le document montre également que les groupes de l'industrie financière rencontrent des difficultés à obtenir ce qu'ils veulent des régulateurs bancaires internationaux, malgré leurs efforts de lobbying.

À l'aide d'un ensemble de données unique sur le lobbying bancaire dans le CBCB⁴ pour la période 2010-2014, Chalmers (2017) cherche à déterminer les facteurs qui expliquent quand et pourquoi les banques se mobilisent pour faire pression sur le CBCB afin de façonner les résultats réglementaires en leur faveur et, peut-être, même d'affaiblir les réglementations bancaires mondiales. En partant de l'hypothèse selon laquelle les banques disposant de ressources plus importantes ainsi que celles qui sont plus actives à l'échelle internationale sont plus susceptibles de faire pression sur le CBCB, leurs résultats montrent que seules quelques banques parmi les plus riches du monde ont fait pression sur le CBCB et ont bénéficié d'un accès privilégié aux négociations de Bâle III. Ils montrent également que les banques ne semblent pas prendre la décision de faire du lobbying en raison du passage potentiel de réglementations nationales moins strictes à des réglementations internationales plus strictes. Ces travaux s'apparentent à ceux de Blau et al. (2013) qui examinent de manière exhaustive les dépenses de lobbying et les liens politiques des banques qui ont reçu un soutien gouvernemental dans le cadre du Programme d'allègement des actifs en difficulté (TARP) de 2008. Avec un échantillon de 237 entreprises qui ont reçu un soutien et de 334 sociétés financières qui n'ont pas reçu de soutien obtenu sur le Center for Responsive Politics, l'analyse montre que les entreprises qui faisaient du

³ <https://www.investopedia.com/terms/a/american-recovery-and-reinvestment-act.asp>

⁴ Comité de Bâle sur le contrôle bancaire

lobbying avaient 42 % plus de chances de recevoir le soutien du TARP que les entreprises qui ne faisaient pas de lobbying. Cependant, les entreprises qui ont reçu le soutien du TARP ont dépensé jusqu'à quatre fois plus en lobbying que les entreprises qui n'ont pas reçu de soutien du TARP. En outre, les entreprises ayant des liens politiques avaient 29 % plus de chances de recevoir un soutien que les entreprises non liées. En résumé, ces résultats indiquent que l'engagement politique n'est pas seulement directement lié à la probabilité de recevoir le soutien du TARP, mais que l'engagement politique est également lié au moment et à l'ampleur du soutien.

Ignatowski et al. (2015) analysent comment les sources d'influence politique sont liées au traitement réglementaire réel des banques en difficulté et aux attentes d'un soutien bancaire fourni par le gouvernement. En d'autres termes, ils étudient dans quelles conditions les banques utilisent efficacement les sources d'influence sur le traitement réglementaire et le soutien gouvernemental attendu. En utilisant des données réelles (USA) pour les années 1999 à 2012 auprès du Center for Responsive Politics, ils fournissent des preuves que les banques peuvent efficacement tirer parti de sources d'influence telles que les activités de lobbying ou les relations politiques pour obtenir un traitement réglementaire favorable. Leurs résultats suggèrent que l'augmentation des dépenses de lobbying augmente la possibilité d'un traitement réglementaire préférentiel, et même de petites dépenses de lobbying s'avèrent efficaces. En plus de réduire la probabilité de recevoir un traitement moins avantageux, ils constatent que les activités de lobbying ralentissent la propension à prendre des mesures discrétionnaires supplémentaires avec des ratios de capital qui se détériorent.

Claessens et al. (2007) étudient les liens politiques que les entreprises individuelles achètent en contribuant aux campagnes des candidats aux élections et les canaux possibles que les politiciens utilisent pour rembourser ces contributions. Le document aborde une question fondamentale d'économie politique : une augmentation des contributions à la campagne implique-t-elle plus de faveurs futures ? En exploitant un nouvel ensemble de données sur les contributions des entreprises et des candidats pour les élections brésiliennes de 1998 et 2002, ils montrent que les entreprises brésiliennes qui ont fourni des contributions aux députés fédéraux (élus) ont enregistré des rendements boursiers plus élevés que les entreprises qui ne l'ont pas fait pendant cette période. Cela suggère que les contributions aident à façonner la politique sur une base spécifique à l'entreprise.

Coban (2021) examine la coordination des politiques en matière de réglementation bancaire dans une structure de gouvernance réglementaire fragmentée. L'article nous permet de mieux comprendre

comment la coordination des politiques est réalisée malgré une guerre de territoire entre les régulateurs. Les résultats montrent que le pouvoir structurel et le pouvoir institutionnel sont nécessaires, mais qu'ils ne sont pas suffisamment suffisants pour que le régulateur puisse utiliser efficacement un pouvoir instrumental sur le processus politique. Ils révèlent que le soutien politique du gouvernement et la capacité supérieure de la politique organisationnelle sont essentiels à la réalisation de la coordination des politiques, ce qui pourrait également conduire à ce qu'un régulateur de base transforme l'autre en intermédiaire.

Duchin et Sosyura (2012) examinent la relation entre les liens politiques des entreprises et l'investissement gouvernemental. Ils étudient diverses formes d'influence politique, allant des liens passifs entre les entreprises et les politiciens, tels que ceux basés sur les circonscriptions électorales des politiciens, aux formes actives, telles que le lobbying, les contributions à la campagne et l'emploi d'administrateurs connectés. À l'aide de données recueillies à la main sur les demandes de capital des entreprises dans le cadre du programme d'allègement des actifs en difficulté (TARP), ils constatent que les entreprises politiquement connectées sont plus susceptibles d'être financées, en tenant compte d'autres caractéristiques. Les auteurs trouvent à cet effet une relation positive forte entre les relations politiques d'une entreprise et son accès aux fonds d'investissement fédéraux. Acharya et al. (2013) examinent l'effet des droits des créanciers sur la prise de risque des entreprises. Autrement dit, ils se demandent quel effet la solidité des droits des créanciers a sur les décisions d'investissement des entreprises. Ils utilisent à cet effet les données de la base de données Platinum Mergers & Acquisitions de Securities Data Corporation (SDC) pour la période 1994-2004. Ils constatent que le fait d'avoir des droits de créanciers solides dans un pays conduit les entreprises à réduire les risques. En outre, ils trouvent que, pour éviter les coûts plus élevés associés à des droits des créanciers plus forts, les entreprises procèdent à des acquisitions diversifiées même si elles nuisent à la performance des entreprises.

Benmelec et Moskowitz (2010) étudient l'économie politique des lois d'usure des États Unies d'Amérique du 19e siècle. Cette enquête consiste à expliquer qui et quoi détermine la réglementation, qui en bénéficie et qui en perd. Il a été donc remarqué que les lois sur l'usure lient et ont un impact sur l'activité financière et économique, en particulier chez les petits emprunteurs. Les résultats suggèrent que les titulaires ayant un pouvoir politique préfèrent des lois d'usure strictes parce qu'elles entravent la concurrence des nouveaux entrants potentiels qui sont rationnés par le crédit. Ils constatent également

que la réglementation financière est corrélée à d'autres politiques et économiques restrictives adoptées par l'État visant à exclure d'autres groupes et à protéger les intérêts en place. En outre, il existe une relation positive entre l'intensité du lobbying et la valeur ajoutée par les autorités de lobbying.

Ban et You (2019) étudient le lobbying des groupes d'intérêt à travers deux étapes de l'élaboration des politiques réglementaires. Cet article examine donc les activités de lobbying des groupes d'intérêt à travers l'étape du projet de loi du Congrès et l'étape de l'élaboration des règles des agences fédérales. Ils constatent alors que 2 961 organisations ont participé au processus de lobbying, soit au stade du projet de loi du Congrès, soit au stade de l'élaboration des règles de l'agence, soit les deux. Les entreprises et les associations professionnelles étaient les plus actives, mais les gouvernements locaux et les membres du Congrès étaient aussi activement impliqués. Tandis que les entreprises et les associations professionnelles ont fait pression tout au long des deux étapes, ils ont constaté que les gouvernements locaux, les organisations non professionnelles et même les membres individuels du Congrès participaient exclusivement à l'étape de l'élaboration des règles. Les organisations qui font du lobbying à la fois à l'étape du Congrès et de l'élaboration des règles réussissent mieux à se faire entendre par l'organisme de réglementation.

Richter et al. (2009) essayent de trouver un lien systématique et solide entre les dépenses de lobbying des entreprises et un résultat important. En utilisant un ensemble de données de toutes les entreprises américaines ayant des états financiers accessibles au public, ce document met l'accent sur les avantages fiscaux découlant du lobbying. Cet article établit systématiquement qu'en moyenne, les entreprises dont les dépenses de lobbying sont plus élevées au cours d'une année paient des taux d'imposition effectifs plus faibles l'année suivante ; cependant, ce n'est pas toutes les entreprises qui font du lobbying, qui obtiennent des avantages fiscaux. L'augmentation de 1 % des dépenses enregistrées en lobbying semble réduire les taux d'imposition effectifs de l'ordre de 0,5 à 1,6 point de pourcentage pour l'entreprise moyenne qui fait du lobbying.

Lambert (2016) analyse la relation entre le lobbying bancaire et les décisions de surveillance des régulateurs, et documente ses implications en matière d'aléa moral. Ces résultats révèlent des preuves claires que les banques engagées dans des activités de lobbying sont moins susceptibles de faire l'objet d'une mesure d'application de la loi sévère par rapport à leurs pairs qui ne font pas de lobbying. En termes économiques, le lobbying réduit la probabilité d'obtenir une mesure d'application sévère de 32,3 à 52,1 %. Ses conclusions suggèrent que le processus de surveillance n'est pas à l'abri de l'influence

politique des banques et que les distorsions de surveillance induites par le lobbying l'emportent sur le rôle bénéfique du processus de lobbying en termes de transmission d'informations.

Borisov et al. (2016) examinent si le lobbying ajoute de la valeur principalement en permettant la communication avec les législateurs ou s'il peut également ajouter de la valeur en influençant les décideurs politiques par des moyens potentiellement non éthiques. Ils étudient également les canaux par lesquels le lobbying peut créer de la valeur pour les actionnaires. Ils utilisent un événement qui a potentiellement limité la capacité des entreprises à faire du lobbying, mais qui était exogène à leurs caractéristiques et à leurs décisions antérieures en matière de lobbying. Les résultats montrent que ce choc exogène affecte négativement la valeur des entreprises qui font du lobbying. Cet article montre également que les entreprises qui ont dépensé davantage en lobbying ont connu une augmentation significative de la valeur de la réponse. Mian et al (2010) essayent de savoir comment les intérêts constitutifs et spéciaux ont influencé la politique du gouvernement américain à l'égard du secteur de l'immobilier pendant l'expansion du crédit hypothécaire à risque. Ils présentent des preuves que cette expansion correspondait à une période au cours de laquelle les intérêts spéciaux (mesurés par les contributions électorales des prêteurs hypothécaires), et les intérêts constitutifs semblent influencer le comportement électoral des politiciens. Les données probantes suggèrent que les prêteurs hypothécaires à risque et les emprunteurs de prêts hypothécaires à risque ont influencé la politique gouvernementale en matière de financement immobilier pendant la crise hypothécaire.

Campos et Giovannoni (2007) fournissent un cadre théorique qui se concentre sur la relation entre le lobbying et la corruption c'est-à-dire qu'il étudie dans quelles conditions ils sont des compléments ou des substituts.) Ils montrent également de nouvelles preuves économétriques sur le lobbying, la corruption et l'influence. En utilisant les données d'enquête de 1999 pour 3 954 entreprises dans 25 pays en transition, les résultats montrent que, en plus des facteurs mis en évidence dans la littérature, il existe des preuves substantielles que le lobbying et la corruption sont des substituts. En d'autres termes, le lobbying est un instrument alternatif important d'influence à la corruption dans les pays en transition. Ils constatent que le lobbying est plus susceptible de se produire dans les systèmes parlementaires et dans les systèmes qui jouissent d'un niveau élevé de stabilité politique. En examinant également les effets relatifs du lobbying et de la corruption en termes de production d'influence politique, les résultats montrent que la taille de l'entreprise, l'âge, la propriété, le PIB par habitant et la stabilité politique sont des déterminants importants de l'appartenance à des groupes de pression. Mais également, le lobbying

semble être un instrument d'influence politique beaucoup plus efficace que la corruption, même dans les pays les plus pauvres et les moins développés. Nelson, et Yackee (2012) essayent de répondre aux questions quand et pourquoi le lobbying de la coalition affecte la politique. Ils théorisent les conditions dans lesquelles le lobbying de la coalition influence les politiques, puis testent ses effets politiques. Ils évaluent l'argument à l'aide de données d'enquête provenant d'entités de lobbying et d'une analyse du contenu des réglementations soutenues par sept agences fédérales américaines. Les résultats de cet article suggèrent que les tactiques de lobbying de la coalition peuvent aider à induire un type de consensus politique, ou du moins un plus grand niveau d'accord, dans les messages envoyés aux responsables de l'agence. Ils trouvent des preuves que les participants à la coalition exercent une influence importante lors de l'élaboration des politiques réglementaires. Ils démontrent également que le consensus et la composition de la coalition sont des facteurs essentiels pour le changement de politique.

Kim et al. (2022) examinent la relation entre la propriété commune et les activités de lobbying des entreprises dans l'industrie pharmaceutique. En effet, ce document analyse l'impact de la propriété commune sur le lobbying et les mécanismes potentiels par lesquels la propriété commune affecte les activités de lobbying des entreprises. L'échantillon utilisé compte 828 entreprises pharmaceutiques uniques, et 238 d'entre elles ont signalé des activités de lobbying. Les résultats montrent que, de manière inconditionnelle, la propriété commune réduit considérablement les activités de lobbying des entreprises. Autrement dit, la propriété commune a un impact négatif sur le lobbying des sociétés. Ils montrent également que les entreprises de droit commun réduisent davantage leur niveau de lobbying individuel lorsqu'elles sont membres d'associations professionnelles.

2.2. [Lobbying et ses conséquences sur les résultats spécifiques à l'entreprise](#)

Herbohn et al. (2016) cherchent à déterminer la façon dont les banques exercent leur pouvoir discrétionnaire en ce qui concerne la prise en compte du risque carbone dans leurs activités de prêt. L'objectif de leur étude est de fournir des informations empiriques sur la question de savoir si l'exposition au risque carbone des emprunteurs figure dans les critères de décisions de prêt des banques. Ils mènent leurs études à l'aide d'un échantillon de 120 annonces de prêts bancaires pour 81 sociétés cotées à l'Australian Securities Exchange (ASX) au cours de la période 2009-2015. Les résultats suggèrent que les banques intègrent les considérations de risque carbone dans leurs décisions de prêt. Ils

soutiennent que les activités de filtrage et de surveillance préalables aux prêts des banques informées par des informations privées fournies par des emprunteurs potentiels, peuvent être utiles aux marchés financiers en ce qui concerne le risque carbone d'une entreprise.

À l'aide d'un ensemble de données au niveau des prêts de plus de 90 000 entreprises pakistanaises entre 1996 et 2002, Khwaja et Mian (2005) étudient les rentes des entreprises politiquement liées dans le secteur bancaire. Ce document tente de développer la nature et les conséquences de la corruption politique sur les marchés financiers en effectuant une analyse détaillée au point de vue micro. Les résultats suggèrent que les entreprises politiques empruntent 45 % de plus et ont des taux de défaut 50 % plus élevés. Un tel traitement préférentiel se produit exclusivement dans les banques gouvernementales — les banques privées n'offrent aucune faveur politique. Ils constatent également que les rentes politiques augmentent avec la force du politicien de l'entreprise, et diminuent avec le degré de participation électorale dans sa circonscription. Il y a des preuves directes contre d'autres explications telles que les prêts à motivation sociale des banques gouvernementales aux politiciens. Les coûts des rentes identifiés à l'échelle de l'économie sont estimés entre 0,3 à 1,9 % du PIB chaque année.

De façon générale, certains auteurs se sont intéressés sur le lobbying et les activités de prêts bancaires ainsi que sur les différentes parties prenantes. C'est ainsi que Igan et al. (2012), examinent empiriquement la relation qui existe entre le lobbying des institutions financières et les prêts hypothécaires aux États-Unis. Leurs résultats suggèrent que le lobbying était associé à une augmentation du risque lors de l'émission de prêts hypothécaires, mesurée par des taux de titrisation plus élevés et une expansion plus rapide du crédit hypothécaire. Ils suggèrent également que les taux de défaillance étaient plus élevés dans les domaines où les prêteurs-lobbyistes ont élargi leurs prêts hypothécaires. En résumé, les institutions financières qui exercent un lobbying plus intense sur ces questions spécifiques se sont livrées à des pratiques de prêt plus risquées avant la crise financière de 2007, et ont souffert de résultats moins performants ex post et ont davantage bénéficié du programme de sauvetage. De leur côté, Delis et al. (2021) se focalisent plutôt sur les emprunteurs, en examinant la relation entre le lobbying des banques et le rendement des emprunteurs à l'aide d'un vaste échantillon de 30 048 facilités de prêt syndiquées de 1999 à 2017. Ils parviennent à montrer que les performances de l'emprunteur augmentent lorsqu'ils reçoivent des crédits venant des banques faisant du lobbying. Ils finissent par confirmer leur postulat de base stipulant que la théorie de la transmission de l'information suggère que les banques

disposent d'une meilleure information que les organismes de réglementation et qu'elles font donc pression pour rencontrer ces organismes et révéler leur information supplémentaire.

Blau et al. (2022) étudie la relation entre le lobbying et les prêts bancaires pendant la crise financière de 2007-2008. Il propose que les dépenses de lobbying des banques pour combattre Dodd-Frank ont pu remplacer l'activité de prêt. Les résultats montrent que les banques ont augmenté leurs dépenses de lobbying pendant la période de l'étude, tandis que les prêts bancaires ont diminué. Les auteurs ont également constaté que le lobbying et les prêts bancaires ne sont pas des substituts parfaits pendant les périodes de non-crise. Les banques peuvent percevoir une valeur dans les connexions politiques acquises grâce au lobbying, telles que la capacité d'influencer la réglementation, un traitement préférentiel sur les décisions de supervision ou d'application, et une protection contre les chocs adverses sous forme de renflouements gouvernementaux.

Malik et Stone (2018), dans leur article cherchent à déterminer quelle est l'influence des entreprises dans les activités de prêts de la banque mondiale. Ils présentent des éléments de preuve qui s'inscrivent dans le cadre d'un lobbying généralisé de la part des sociétés multinationales pour encourager la Banque à effectuer des décaissements qui ne sont pas justifiés par la performance des projets. En utilisant des données tirées des rapports de la Banque mondiale, leurs résultats suggèrent que la participation de multinationales de la Fortune 500 en tant que contractants de projets et les investissements de ces sociétés sont associés à des décaissements qui ne sont pas justifiés par la performance du projet. Les multinationales ne semblent pas aider la Banque à promouvoir le développement, mais elles semblent interférer avec ses efforts d'évaluation et d'application de la loi. Blau (2017) examine plutôt si les liens politiques des banques ont été importants pour expliquer la participation aux programmes de prêts d'urgence de la Réserve fédérale pendant la récente crise financière. L'objectif principal de cet article est d'explorer la possibilité que les activités de lobbying d'une banque expliquent la probabilité de recevoir des prêts d'urgence de la Fed. À l'aide des modèles OLS et Probit, et avec des tests multivariés, ils montrent que les banques qui avaient fait du lobbying au cours des 5 années précédant la crise financière étaient environ 36 % plus susceptibles de recevoir des prêts d'urgence que les banques qui n'avaient pas fait de lobbying. En outre, les tests montrent que les banques qui avaient employé des personnes politiquement liées étaient environ 29 % plus susceptibles de recevoir des prêts que les banques qui n'avaient pas employé de personnes politiquement liées. Dans d'autres tests, les résultats suggèrent que

les banques faisant du lobbying étaient endettées envers la Fed plus longtemps et pour des montants plus importants que les banques sans connexion politique.

Grégoire et Hambusch (2015) étudient comment plusieurs facteurs de risque clé, y compris le ratio capital-actif (CAR), la valeur de la franchise et le lobbying, affectent diverses mesures du risque dans le secteur bancaire américain avant, pendant et après la crise financière. Ils analysent à cet effet les déterminants du risque controversés en combinaison avec un aspect beaucoup moins exploré du comportement stratégique des banques, qui est le lobbying. Les résultats fournissent des preuves d'une relation négative entre la CAR et diverses mesures du risque bancaire pendant et après la crise. Ils constatent également une relation positive entre la valeur de la franchise et le risque bancaire avant et après la crise, ainsi qu'une relation négative dans les années de crise. Les résultats suggèrent également que le lobbying a réduit le risque bancaire avant la crise, un effet qui s'est inversé pendant la crise au cours de laquelle le lobbying et le risque idiosyncratique bancaire ont montré une relation positive significative, conduisant à une augmentation globale du risque total. Igan et Lambert (2019) examinent l'impact du lobbying sur la réglementation et la supervision bancaires en examinant les données empiriques récentes. En utilisant des données détaillées sur le lobbying disponible grâce à la LDA de 1995⁵, cette ligne de recherche montre des preuves claires au niveau des banques suggérant que la capture réglementaire diminue le soutien à des règles plus strictes et à leur application. La capture réglementaire suggère que la réduction du lobbying est un résultat socialement optimal. Cependant, si le secteur bancaire, ainsi que d'autres parties prenantes telles que les groupes de protection des consommateurs, fait pression pour mieux informer le législateur/régulateur, le lobbying resterait un canal socialement bénéfique pour faciliter la prise de décision.

Chen et al. (2014) analysent la performance financière globale des entreprises. En particulier, ils tentent d'estimer les effets de l'activité politique des entreprises sur la performance financière ultérieure des entreprises. Cette étude utilise les données mises à disposition par le Lobbying Disclosure Act de 1995 pour examiner cette forme plus répandue d'activité politique des entreprises. Sur la base d'une régression groupée incluant toutes les entreprises, ils trouvent des preuves que les dépenses de lobbying sont en moyenne positivement corrélées avec le rendement financier. Ils constatent également que les portefeuilles des entreprises ayant les intensités de lobbying les plus élevées surpassent

⁵ <https://lobbyingdisclosure.house.gov/lda.html>

considérablement leurs indices de référence au cours des trois années suivant la formation du portefeuille.

D'autres auteurs se sont intéressés sur les caractéristiques des banques qui exercent du lobbying et leur différence avec celles qui n'en font pas. Par exemple, Gibson et Odabasioglu (2021) examinent la relation entre les principales caractéristiques financières et commerciales des banques et leur intensité de lobbying au cours des deux dernières décennies. Avec un échantillonnage de 2001 à 2019, ils parviennent à constater que les banques sont plus susceptibles de faire du lobbying lorsqu'elles sont plus grandes, moins solvables et ont des profils d'entreprise plus diversifiés. Ils trouvent également que les banques dont le profil d'activité est plus diversifié, principalement celles qui se sont engagées dans des activités non traditionnelles (titrisation), ou celles qui sont des hautement réglementées (assurances), exercent un lobbying plus intense. Ce qui confirme en partie les résultats de Brandon et Padovani (2011). Ils constatent que les banques sont plus susceptibles de faire pression lorsqu'elles sont plus grandes, ont des bilans plus vulnérables, sont moins solvables et ont des profils d'entreprise plus diversifiés. Ensuite, les résultats corroborent aussi le fait que les banques plus diversifiées, principalement celles qui exercent des activités non traditionnelles, par exemple la titrisation et la négociation, ou dans des domaines hautement réglementés, par exemple l'assurance, embauchent plus de lobbyistes et dépensent des sommes plus importantes en lobbying.

Braun et Raddatz (2010) comparent les banques politiquement connectées aux banques qui ne sont pas connectées et mettent en corrélation plusieurs mesures de connectivité au niveau des pays avec des variables saisissant la qualité des institutions, la réglementation bancaire et le développement financier. Cette étude montre que les banques connectées font mieux que les banques non connectées : elles sont plus grandes et plus rentables, et ces caractéristiques ne sont pas liées à une prise de risque plus élevée. Les résultats suggèrent aussi que la connectivité est en corrélation positive avec la corruption, mais négativement avec la responsabilité du gouvernement.

Fu (2013) étudie l'impact des activités de lobbying sur le niveau de concurrence dans le secteur bancaire. La question principale du document est d'examiner le lien entre les activités de lobbying et la compétitivité du secteur bancaire. Avec les données de NIMSP, de l'UBPR et du site Web du bureau du recensement des États-Unis, des 50 États américains, les résultats de la régression montrent une relation négative significative entre le lobbying et la marge bénéficiaire globale du secteur bancaire, les résultats

de la régression avec les OLS montrent une relation négative significative entre le lobbying et la marge bénéficiaire globale du secteur bancaire.

Tarbet et Logan (2021) analysent la réaction du marché boursier aux banques qui font du lobbying par rapport aux banques qui n'ont pas fait de lobbying dans la période autour de l'élection présidentielle américaine du 9 novembre 2016. Le but de ce document est de déterminer l'efficacité du lobbying tel que perçu par les marchés boursiers. Les résultats finaux ont montré que les 18 institutions financières qui étaient politiquement actives et qui ont fait du lobbying pendant cette période ont vu le cours de leurs actions augmenter statistiquement de manière significative au-dessus des institutions financières qui n'ont pas fait de lobbying. Éventuellement, Borghesi et Chang (2014) étudient si les marchés financiers considèrent les activités de lobbying comme une amélioration de la valeur en examinant les effets du lobbying sur les rendements excédentaires et la volatilité des rendements boursiers. Autrement dit, le lobbying maximise-t-il vraiment la valeur de l'entreprise? À l'aide d'un modèle logit, ils constatent d'abord que les entreprises à forte propriété institutionnelle sont plus susceptibles de faire du lobbying. Inversement, les résultats suggèrent que les entreprises à forte propriété institutionnelle sont moins susceptibles de faire du lobbying, de sorte que le point de vue de l'agence est soutenu. En revanche, ils ne trouvent aucune preuve que le lobbying produit des rendements excédentaires positifs dans les 3 ans suivant les dépenses de lobbying.

Gersbach et Papageorgiou (2019) étudient l'économie politique de la réglementation des fonds propres bancaires d'un point de vue positif et normatif. Ils analysent l'impact du lobbying sur les niveaux de prise de risque, sur l'efficacité de la production et sur les inégalités entre les politiciens et les ménages en ce qui concerne la consommation et les services publics. Les résultats suggèrent d'abord d'un point de vue positif qu'une réglementation stricte des fonds propres peut limiter les prêts et la prise de risque à des niveaux efficaces. D'un point de vue normatif, ils concluent que l'efficacité de la production et l'égalité de consommation peuvent être améliorées en éliminant les incitations au lobbying.

Unsal et al. (2017), analyse la relation qui existe entre le lobbying d'entreprise, les résultats de litiges entre actionnaires et la valeur des sociétés financières. En utilisant, les données des 200 meilleures institutions financières de 2000 à 2013, un total de 2579 observations, ils parviennent à montrer que les sociétés financières qui se livrent à des activités de lobbying sont moins susceptibles de faire face à des poursuites menées par des actionnaires. Ils montrent également que les sociétés financières qui se livrent à des activités de lobbying produisent des rendements cumulatifs d'actions (CAR) nettement plus élevés

que les sociétés non-lobbyiste. En résumé, leurs travaux ont permis de montrer que le lobbying peut ajouter de la valeur, en particulier dans le contexte d'industries hautement réglementées, comme le secteur des services financiers. En revanche, Lockhart et Unlu (2018) examinent comment le lobbying des entreprises, ciblé sur les subventions à la R&D, fournit des informations utiles pour atténuer les conflits potentiels entre actionnaires et créanciers découlant d'investissements à haut risque. Les résultats montrent des preuves solides que les créanciers réagissent aux efforts de lobbying en augmentant les risques en rationnant la dette, en raccourcissant les échéances, et en augmentant les marges de crédit. Dans l'ensemble, le lobbying fournit des informations supplémentaires qui permettent aux créanciers de résoudre les problèmes d'informations et de sélection adverse dans les activités de prêts.

Yu et Yu (2011) se concentrent sur comment le lobbying affecte la gouvernance d'entreprise dans le contexte de détection de fraude. Ce document étudie empiriquement la façon dont le lobbying des entreprises affecte la gouvernance d'entreprise, et tente d'explorer l'effet des relations politiques sur la gouvernance en examinant la relation entre le lobbying des entreprises et la détection des fraudes. En utilisant des données sur les dépenses de lobbying des entreprises entre 1998 et 2004, et un échantillon de 259 fraudes, ils fournissent la preuve que les entreprises impliquées dans le lobbying ont un taux de risque significativement plus faible d'être détectés pour fraude et peuvent échapper à la détection de 117 jours de plus que les entreprises non impliquées dans le lobbying. Les entreprises frauduleuses impliquées dans des activités de lobbying sont 38 % moins susceptibles d'être détectées par les régulateurs. De plus, les entreprises frauduleuses dépensent 77 % plus en dépenses de lobbying que les entreprises non frauduleuses, et elles dépensent 29 % de plus sur le lobbying durant leurs périodes frauduleuses que non frauduleuses. Le retard de détection conduit à une plus grande distorsion dans l'allocation des ressources l'investissement et l'embauche massive par les entreprises pendant leurs périodes frauduleuses. Ce qui permet aux dirigeants de vendre plus de leurs actions. Cependant Dyck et al. (2010) analysent tous les cas de fraude signalés dans les grandes entreprises américaines entre 1996 et 2004 dans le but d'identifier les mécanismes les plus efficaces pour détecter la fraude d'entreprise. Ils trouvent que pour améliorer la gouvernance d'entreprise à l'étranger, il faut adopter une vision plus large que celle qu'impliquent les approches juridiques ou judiciaires en matière de gouvernance d'entreprise.

2.3. Activités de prêts des banques

Mashaie (2013) démontre qu'en vertu de normes réglementaires qui favorisent la stabilité financière et économique, les banques peuvent toujours être rentables et s'engager dans des activités de prêt. L'analyse a été réalisée sur des banques d'importance systémique au cours de la période précédant la crise financière de 2007-2009. Ce document vise à voir si les exigences de Bâle III et les réglementations bancaires affectent négativement la rentabilité des banques, limitant ainsi la capacité d'une banque à accorder des prêts à l'économie et à contribuer à la croissance économique. Les résultats montrent qu'un ratio de fonds propres positif contribue positivement à une rentabilité plus élevée. Ce qui explique le fait que des capitaux plus élevés conduisent à de meilleures décisions de prêt avec lesquelles les banques s'engageraient dans des opportunités de prêt génératrices de profits. Sur la base de ces résultats, l'équation estimée prédit que les banques peuvent encore être rentables en vertu des exigences réglementaires, poursuivre leurs activités de prêt et contribuer à la croissance économique.

Dreher (2004) explique à travers son document, les prêts et la conditionnalité du FMI et de la Banque mondiale en mettant l'accent sur les changements dans le pouvoir de négociation relatif des différentes parties prenantes au fil du temps. Il tente d'expliquer pourquoi les prêts et la conditionnalité ont évolué à travers le temps. Il établit une explication empirique sur la base de données de panel de nombre de conditions du FMI dans 43 pays entre 1987 et 1999. Son analyse montre que les conditions du FMI augmentent avec l'engagement contemporain de la Banque mondiale et les « mauvaises » politiques économiques. En outre, toutes choses étant égales par ailleurs, les programmes conclus après 1990 comprennent plus de conditions, tandis que les programmes relevant de la facilité pour la réduction de la pauvreté et la croissance comprennent moins de conditions.

Demiroglu et James (2010) examinent les déterminants de l'alliance financière dans les contrats de prêt bancaire et les informations transmises par la sélection de clauses restrictives financières strictes. Dans cet article, il est montré que les emprunteurs plus risqués sur le plan de l'observation et ceux qui ont des options de croissance moins précieuses sont plus susceptibles d'obtenir des prêts assortis de clauses restrictives financières strictes. Ils constatent également que des clauses restrictives strictes sont associées à des améliorations significatives de la variable de la clause d'engagement après la création du prêt. Dans l'ensemble, les résultats donnent à penser que les clauses restrictives sont étroitement établies

lorsque le rendement devrait s'améliorer ou lorsque, sous réserve de la violation, les intérêts du prêteur et de l'emprunteur sont censés être adaptés.

Uhde et Michalak (2010) essaient de fournir à travers cet article, des preuves empiriques que la titrisation du risque de crédit a un impact positif sur l'augmentation du risque systématique des banques européennes. Il utilise à cet effet, un ensemble de données unique de 592 titrisations en espèces et synthétiques émises par 54 banques de l'UE-15 plus la Suisse au cours de la période 1997-2007. Les résultats de l'étude suggèrent ainsi bon nombre de conclusions. Ils constatent d'abord que l'augmentation du risque systématique est plus pertinente pour les grandes banques qui s'engagent à plusieurs reprises dans la titrisation. Ensuite, la titrisation est plus importante pour les petites et moyennes institutions financières et les banques sont plus incitées à conserver la plus grande partie du risque de crédit comme signal de qualité au début des activités de titrisation en Europe. Enfin, l'effet global de transfert des risques dû à la titrisation est plus distinct lorsque le risque systématique avant l'événement est faible.

Berger et al. (2017) essaient ensuite de comprendre la relation entre la concentration du portefeuille d'une banque et ses pratiques de collecte d'informations. Ils utilisent un ensemble de données au niveau de la banque fourni par le Risk Management Association (RMA) pour examiner la relation entre la concentration du portefeuille de prêts commerciaux et la collecte des états financiers vérifiés dans les banques. Ils constatent d'abord que la propension des banques à recueillir les états financiers vérifiés des emprunteurs est plus faible pour les banques ayant des portefeuilles de prêts commerciaux plus concentrés. La principale conclusion de cet article est que la collecte des relevés vérifiés par les banques est négativement liée à la concentration du portefeuille.

Anderson et al. (2016) essaient d'estimer en utilisant des tests de causalité de Granger, le lien entre la finance et la croissance de chacun des types de banques existantes en Chine. Ils analysent les effets de la croissance des prêts, à court terme et à long terme sur un ensemble de variables macroéconomiques différentes pour la période de 1997 à 2008. Leur analyse met en évidence que les performances des banques sont étroitement liées à la nature des activités financières dans lesquelles elles sont engagées. Leurs résultats montrent que seules les banques politiques traditionnelles et les banques commerciales par actions partiellement détenues par l'État favorisent la croissance. Les prêts des banques commerciales publiques dominantes, qui représentent encore plus de 50 % des prêts et des actifs,

freinent la croissance à court terme. En outre, les activités de prêt des coopératives de crédit rural sont négativement liées à la croissance.

Acharya et Mora (2015) étudient ce qui serait à l'origine de l'accroissement de la fragilité du système financier après la crise de 2007. Ils examinent également si le début de la crise de 2007 à 2009 était marqué par, une crise des banques en tant que fournisseurs de liquidités. Pour comprendre la microéconomie des effets agrégés sur le secteur bancaire, ils analysent le rôle d'apport de liquidité des banques au niveau des banques individuelles. Les résultats montrent que le choc de liquidité global au début de la crise a particulièrement frappé les banques exposées à des retraits d'engagements et de lignes de crédit. Ils constatent ainsi qu'une banque exposée à des engagements élevés a augmenté ses taux de dépôt de façon beaucoup plus soutenue qu'une banque exposée à de faibles engagements. Les résultats indiquent également que les problèmes de solvabilité, tels que l'exposition liée à l'immobilier, étaient des facteurs de risque pertinents dont l'effet a persisté même après que la compression du financement des dépôts s'est atténuée dans la dernière partie de la crise. Le risque de liquidité des établissements (par exemple, le risque de prélèvements sur les lignes de crédit promises) peut également être un facteur pertinent et que le risque de liquidité interagit avec le risque fondamental ou de solvabilité des établissements.

En résumé, outre la mixité des résultats dans la littérature, force est de constater qu'il existe peu d'études évaluant l'effet des activités de lobbying des banques sur ses activités de prêts. L'objectif de cette étude vise à combler ce vide en analysant d'abord l'effet du lobbying sur la proportion du prêt syndiqué retenue par les banques arrangeuses et ensuite l'impact du lobbying sur le nombre de banques participantes au syndicat de prêt. Dans la section suivante, nous présentons les hypothèses de notre recherche.

3. Hypothèses et prédictions empiriques

Nous nous intéressons principalement dans ce document sur la manière dont les activités de prêts se font par les banques qui font du lobbying. Pour mesurer l'impact du lobbying des banques sur leurs activités de prêts, nous émettons ces hypothèses qui feront par la suite l'objet de notre analyse.

3.1. Hypothèse 1

La première hypothèse stipule que les banques qui font du lobbying sont plus susceptibles de retenir une faible proportion du prêt qu'elle arrange. En d'autres termes, nous supposons que l'activité de lobbying de la banque est négativement liée à la proportion du prêt retenue par les banques arrangeuses. Selon Blau et al. (2022), il existe une corrélation négative entre le lobbying et les activités de prêt des banques. En effet leurs résultats suggèrent que les banques ont réduit leurs prêts malgré une augmentation du lobbying pendant la crise financière. Cette étude met en évidence l'importance du contexte économique et des facteurs externes dans la relation entre le lobbying et l'offre de crédit. Bien que celle-ci se concentre sur les prêts standards de la banque plutôt que sur les prêts syndiqués, elle suggère qu'une augmentation des activités de lobbying des banques peut être associée à une diminution des prêts accordés. Dans le même sillage, ces résultats pourraient porter à croire que dans le cadre d'un prêt syndiqué, les banques faisant du lobbying réussissent à réduire la proportion du prêt qu'elles retiennent dans les syndicats de prêt qu'elles vont structurer. Cependant, les résultats de Igan et al. (2012) sont tout autres. Ils ont trouvé une relation positive entre les activités de lobbying et l'expansion des prêts hypothécaires.

3.2. Hypothèse 2

La deuxième hypothèse énonce que les activités de lobbying de la banque ont un impact positif sur la composition du syndicat de prêt. En termes plus simples, les banques arrangeuses qui font des activités de lobbying sont plus enclines à attirer des participants au syndicat de prêt. Nous soutenons cette hypothèse en se basant sur le fait que les banques lobbyistes détiennent des informations privées. En effet, les résultats de Igan et Lambert (2019) prouvent que les banques prêteuses qui font du lobbying détiennent des informations confidentielles qu'elles peuvent révéler afin d'obtenir un traitement préférentiel. À cela s'ajoute les travaux de Sufi (2007) qui montrent que dans la formation du syndicat de prêt l'asymétrie d'informations qui existe entre prêteurs et emprunteurs peut être atténué par la réputation de la banque prêteuse. Ainsi les banques arrangeuses qui font du lobbying et qui sont censées

avoir des informations confidentielles ainsi qu'une bonne réputation, seraient capable d'attirer plus de participants dans le syndicat de prêts.

4. Données et descriptions des variables

Nous utilisons les données de prêts syndiqués de la base de données DealScan pour examiner l'effet du lobbying bancaire sur les activités de prêts de la banque. Les prêts syndiqués sont la plus grande source d'activité de financement d'entreprises aux États-Unis (Sufi, 2007 ; Ivashina, 2009), avec un volume total de prêts aux États-Unis atteignant 2,4 billions de dollars en 2019. Ces prêts sont si importants que les examinateurs fédéraux les passent en revue chaque année, prêt par prêt. En utilisant DealScan, nous obtenons des informations sur les emprunteurs, les prêteurs, et les caractéristiques de ces prêts syndiqués. Nous obtenons également des données sur le lobbying bancaire de la base de données d'opensecrets.org. Nous disposons de ce fait d'un échantillon comprenant des informations sur le lobbying des banques et les caractéristiques des prêts syndiqués de 52 banques allant de 2000 à 2020. Les observations peuvent être faites plusieurs fois au sein d'une même année, ce qui fait la complexité de la nature de nos données.

4.1. Descriptions des variables

Pour les besoins de notre analyse, nous avons spécifié quatre équations établies dans la section qui suit pour déterminer l'impact des activités de lobbying sur les activités de prêt des banques. Dans chacune des équations, nous avons les indices i , j et k qui représentent respectivement les banques, les emprunteurs, et le package, en plus du temps représenté par t les variables α_{it} , α_{jt} et α_{kt} servent à contrôler respectivement les effets fixes des banques, des emprunteurs et des packages. La variable α_{kt} permet en effet de contrôler les effets fixes des variables du package comme, la maturité du prêt, la durée et la nature du prêt, les taux d'intérêt, les restrictions contractuelles ainsi que le nombre de ces restrictions. En se basant sur les travaux de Chu et al. (2019), la principale variable dépendante de notre analyse empirique est la proportion du prêt retenue par les banques arrangeuses pour les deux premières

équations et le nombre de banques prêteuses dans le syndicat de prêt pour les deux dernières. La description des variables sont résumés dans le tableau (1).

Nos variables d'intérêts sont la **pratique du lobbying** qui représente l'activité de lobbying des banques mesurée qui est une variable binaire et **le montant dépensé en lobbying** par les banques prêteuses. D'après les travaux de Igan et al. (2012), il existe une corrélation positive entre le lobbying et l'expansion rapide du crédit hypothécaire. Mais les résultats de Blau et al. (2022) sont tout autres et suggèrent une relation négative entre le lobbying et les activités de prêts syndiqués en période de crise financière.

La deuxième variable indépendante est la **taille des banques**. Son impact sur les crédits bancaires a fait l'objet de plusieurs études. Selon Malede (2014), la taille des banques influence positivement le prêt bancaire. Rabab'ah (2015) montre que les grandes banques ont tendance à offrir des facilités de crédit plus importantes au public. Cependant, les études de Gambacorta & Marques-Ibanez, (2011) et celles de Popov et van (2015) montrent que les grandes banques semblent être mieux protégées contre les chocs défavorables, car elles ont des possibilités de diversification plus importantes. De ce fait, celles-ci devraient être moins enclines à réduire leur portefeuille de crédit en cas de crise. Pour ce qui est de notre deuxième hypothèse, selon Esty et al. (2003), en général, les syndicats les plus importants ont tendance à avoir plus de banques participantes. Ce qui porte à croire que la taille des banques impacte positivement la structure du syndicat.

Le **ratio de capital** bancaire est considéré comme un niveau de fonds propres que la banque est tenue de maintenir pour couvrir le volume des risques encourus. En d'autres termes, ces fonds propres doivent être suffisants pour pouvoir couvrir les pertes inespérées. Ainsi, le capital garantit la capacité d'accorder davantage de prêts à un taux d'intérêt compétitif. Karmakar et Mok (2015) ont montré que le capital bancaire exerce une influence positive et significative sur le comportement des banques commerciales en matière d'octroi de crédit. Contrairement à Temesgen (2016) qui a constaté un effet négatif du capital bancaire sur les prêts et avances.

Nous avons retenu aussi comme variable de contrôle les dépôts bancaires, représentés par les **Dépôts/actifs**. Parmi les activités routinières de la banque, nous avons les dépôts que font les clients au niveau de leur banque. Les dépôts peuvent être considérés comme des fonds liquides placés dans un établissement de crédit pour y être conservés. Ils constituent la source principale de financement d'une

banque et la part la plus importante de son passif. Les résultats d'Olusanya et al. (2012) ont prouvé une relation positive et significative entre le volume des dépôts et le comportement des banques commerciales en matière de crédits accordés.

Le taux de rendement sur l'actif investi (return on assets) ou encore **profitabilité** est un indicateur financier qui mesure la rentabilité d'une entreprise en comparant ses bénéfices nets à son actif total. Les activités de prêt sont l'un des principaux moyens pour les banques de générer des revenus. Il existe un lien étroit entre le ROA et les activités de prêt de la banque, car les prêts peuvent contribuer significativement à la rentabilité d'une banque. D'après les travaux de Morell et Queffelec (2019)⁶, le niveau de profitabilité des banques a un impact sur leur capacité à fournir des prêts. En effet, la profitabilité permet aux banques d'alimenter leurs fonds propres, qui sont essentiels pour renforcer leur résilience en cas de chocs négatifs.

Selon Sufian et Habibullah, (2010), le Ratio prêt/actif (LAR) est un ratio utilisé pour mesurer le niveau de liquidité bancaire qui montre la capacité des banques à répondre à la demande de crédit avec le total des actifs possédés. Il s'agit en d'autres termes d'un indicateur de liquidité qui reflète le crédit et montre le pourcentage de crédit bancaire actif par rapport à la dette totale en une année. Si on s'accorde aux travaux de Prabowo et al. (2018), on s'attendrait à ce que le coefficient du ratio prêt/actif soit positif. Leurs résultats suggèrent que plus ce ratio est élevé, meilleur est le niveau de performance du crédit, car plus la part de prêt dans la structure totale des actifs est importante.

Le prêt garanti est une variable binaire qui représente une forme de dette qui nécessite des garanties. Il est égal à 1 si le prêt est garanti et 0 sinon.

Le Prêt refinancé est également une variable binaire qui prend la valeur 1 si le prêt est refinancé et 0 dans d'autres cas.

⁶ https://www.bcl.lu/fr/publications/revue_stabilite/Revue-de-stabilite-2019/221570_BCL_RSFSF_2019_Chap4_Analyse3.pdf

4.2. Statistiques descriptives

Le Tableau (2) fournit une analyse descriptive détaillée de données liées à des prêts syndiqués et à des activités de lobbying sur une période allant de 2000 à 2020. Il est subdivisé en trois panels qui offrent des informations sur les prêts syndiqués, les prêteurs et les emprunteurs. Dans le panel A qui décrit les propriétés des prêts syndiqués, nous avons 65 863 observations. La première variable décrite désigne la proportion de prêt retenue par les banques arrangeuses qui est en moyenne égale à 12,228 millions de dollars avec un écart-type de 7 193. La plus faible proportion de prêt d'une banque est de 70 000 dollars alors que la plus élevée est 58,8 millions de dollars. Cela indique une variation significative dans la participation des différents prêteurs dans les prêts syndiqués. Nous avons ensuite en moyenne 13,6 participants par prêt avec un minimum de 0 et un maximum de 79. L'écart-type associé à cette variable est de 8,6. Il s'en suit le montant de la tranche qui a une valeur moyenne de 977,7 millions de dollars avec une grande variabilité de 2819. Ce qui suggère qu'il existe des prêts de diverses tailles. Enfin, nous avons les variables Prêt garanti et prêt refinancé, toutes deux des variables binaires, qui renseignent respectivement sur la présence ou non de garanti et de refinancement. Leurs résultats montrent qu'en moyenne 28,4 % des prêts sont garantis contre 86,3 % qui sont refinancés.

En ce qui concerne le panel B du tableau 2, qui montre les caractéristiques des 52 banques prêteuses dans les syndicats de prêts, nous avons le montant dépensé en lobbying par ces banques. Nous remarquons que les prêteurs dépensent en moyenne 2.72 millions de dollars en lobbying avec une variabilité significative de 2 022. La plus petite valeur observée pour cette variable est de 20 000 dollars, tandis que la plus grande est de 8,56 millions de dollars. Cette variable est donc associée à la variable binaire pratique de lobbying par le prêteur qui renseigne sur le fait que 99,6 % des prêteurs sont impliqués dans le lobbying. Dans ce tableau, nous avons aussi des renseignements sur la taille et la santé financière des banques prêteuses : la taille moyenne des banques concernées est indiquée, avec un ratio moyen de capital de 1 431, un taux de rendement moyen de l'actif investi de 0,026, et des ratios de dépôt/actifs et prêt/actifs respectivement égale en moyenne 669 000 et 554 000 dollars.

En dernier lieu, nous avons le Panel C présenté au tableau 2, qui montre les caractéristiques des 984 entreprises emprunteurs. En effet, les emprunteurs dépensent en moyenne 1,66 million de dollars

dans les activités de lobbying. Le montant minimum dépensé par un emprunteur est de 10 000 dollars et le maximum est de 25 600 000 dollars. Nous avons également la pratique du lobbying qui montre que 52,4 % des emprunteurs font des activités de lobbying. Il existe aussi des variables qui renseignent sur la situation financière des entreprises emprunteuses. Les actifs moyens des emprunteurs sont de 20,16 milliards, avec une taille moyenne de 22,321 millions. Les niveaux d'actif le plus faible et élevé sont respectivement 78,3 millions de dollars et 878 milliards de dollars. Ces résultats montrent qu'il y a une forte présence de grandes entreprises dans l'échantillon. L'écart-type est de 65 900 000 000 \$. Le taux de rendement moyen de l'actif investi ou profitabilité des emprunteurs est de 0,108 million, et le ratio Cours/valeur moyen est de 1 249. La moyenne de cette dernière est de 1,248 9 avec un écart-type de 9,949 8. Les valeurs des bornes du ratio prêt/valeur sont de 0,000 002 31 et 847,200 1. Ces résultats indiquent une diversité dans les entreprises dans notre échantillon. On note des entreprises qui ont peu de valeur de marché, mais aussi celles qui ont une importante valorisation sur le marché boursier.

5. Méthodologies économétriques

5.1. Estimation par moindres carrés ordinaires

Cette partie de notre analyse est consacrée aux tests des hypothèses énoncés ci-dessous. Nous spécifions à cet effet un modèle d'estimation par la méthode des moindres carrés ordinaires, afin de vérifier l'impact de l'activité de lobbying sur l'offre de crédit et la structure du syndicat de prêt des banques. La régression MCO (moindres carrés ordinaires) est une technique pour estimer les coefficients d'une régression linéaire qui décrivent les relations entre une ou plusieurs variables quantitatives et une variable dépendante. Le recours à cette méthode se justifie par la nature de nos données qui sont appropriées pour une analyse par MCO. Cela inclut la disponibilité de données quantitatives continues pour la variable dépendante et les variables indépendantes. Nos variables ont été observées plusieurs fois sur une même période. Cependant, il existe plusieurs caractéristiques, spécifiques à chaque banques ou emprunteurs, et qui nous échappent ou que nous ne pouvons pas mesurer. En présence de ce genre de problème d'hétérogénéité, les paramètres estimés par les MCO seront tous biaisés. Pour pallier cela, nous essayerons de contrôler les effets fixes individuels des banques, des emprunteurs et ceux des prêts.

Notre modèle sera subdivisé en deux grandes parties. Nous allons en premier lieu tester notre première hypothèse. Il s'agira donc de voir si une participation à des activités de lobbying implique une faible offre de crédit sur le prêt syndiqué par les banques arrangeuses. Pour atteindre cet objectif, nous aurons dans cette première analyse deux équations.

Dans notre première équation, la proportion de prêt est la variable dépendante, expliquée par la pratique du lobbying des banques prêteuses et par une série de variables de contrôles liées à la fois aux caractéristiques des banques et à ceux du prêt. Il s'agit au premier abord de voir si la pratique du lobbying qui est une variable binaire a un effet sur la proportion du prêt retenue par les banques arrangeuses dans le syndicat de prêt.

Notre première équation (1) est :

Proportion du prêt $_{it}$ =

$$\begin{aligned} & \beta_0 + \beta_1 \text{Pratique du lobbying}_{i(t-1)} + \beta_2 \text{Taille des prêteurs}_{j(t-1)} \\ & + \beta_3 \text{Ratio de Capital}_{i(t-1)} + \beta_4 \text{Profitabilité}_{i(t-1)} + \beta_5 \text{Ratio} \frac{\text{Dépôts}}{\text{actifs}}_{i(t-1)} \\ & + \beta_6 \text{Ratio} \frac{\text{Prêts}}{\text{actifs}}_{i(t-1)} + \beta_7 \text{Nombre de prêteurs}_{k(t-1)} + \beta_8 \text{Prêt garanti}_{k(t-1)} \\ & + \beta_9 \text{Prêt refinancé}_{k(t-1)} + \alpha_{it} + \alpha_{jt} + \alpha_{kt} + \varepsilon_{it} \end{aligned}$$

(1)

Les variables de contrôles de notre équation sont les suivantes : La Taille des banques prêteuses, le ratio de Capital, le taux de rendement sur l'actif investi ou profitabilité des banques, le ratio dépôts sur actifs, le ratio prêt sur actifs, le nombre de banques prêteuses du syndicat de prêt, prêt sécurisé et prêt refinancé.

Ensuite, nous vérifions dans une deuxième équation si le montant dépensé en lobbying par les banques prêteuses peut avoir un effet sur la proportion du prêt syndiqué retenue par les banques arrangeuses. La variable dépendante ainsi que les variables de contrôles restent les mêmes que celles utilisées dans l'équation (1), à l'exception de la profitabilité qui présente un coefficient de corrélation très élevé avec la variable dépendante de cette deuxième équation. La variable explicative principale est également

remplacée par le montant dépensé en lobbying par les prêteurs qui est une variable continue. La deuxième équation (2) est la suivante :

proportion du prêt $_{it} =$

$$\begin{aligned} & \beta_0 + \beta_1 \text{Montant dépensé en lobbying}_{i(t-1)} + \beta_2 \text{Taille des prêteurs}_{j(t-1)} \\ & + \beta_3 \text{Ratio de Capital}_{i(t-1)} + \beta_4 \text{Ratio} \frac{\text{Dépôts}}{\text{actifs}}_{i(t-1)} + \beta_5 \text{Ratio} \frac{\text{Prêts}}{\text{actifs}}_{i(t-1)} \\ & + \beta_6 \text{Nombre de preteurs}_{k(t-1)} + \beta_7 \text{Prêt garanti}_{k(t-1)} + \beta_8 \text{Prêt refinancé}_{k(t-1)} \\ & + \alpha_{it} + \alpha_{jt} + \alpha_{kt} + \varepsilon_{it} \end{aligned}$$

(2)

À présent, pour ce qui est de notre deuxième hypothèse, il sera question de tester dans la deuxième partie de notre analyse, l'effet des activités de lobbying sur la structure du syndicat de prêt. On aura, à cet effet, comme précédemment deux équations. En termes plus simples, l'équation (3) nous permet d'abord de vérifier si la pratique du lobbying par les banques prêteuses augmente le nombre de banques participantes sur le syndicat de prêt. Nous avons, comme variable dépendante, le nombre de prêteurs sur le syndicat de prêt et comme variable principale indépendante la pratique du lobbying. Nous conservons les mêmes variables de contrôles que celles citées dans l'équation 1, en plus de la proportion de prêt qui est maintenant considérée comme variables explicatives.

L'équation (3) est la suivante :

Nombre de prêteurs $_{kt} =$

$$\begin{aligned} & \beta_0 + \beta_1 \text{Pratique du lobbying}_{i(t-1)} + \beta_2 \text{Taille des prêteurs}_{j(t-1)} \\ & + \beta_3 \text{Ratio de Capital}_{i(t-1)} + \beta_4 \text{Profitabilité}_{i(t-1)} + \beta_5 \text{Ratio} \frac{\text{Dépôts}}{\text{actifs}}_{i(t-1)} \\ & + \beta_6 \text{Ratio} \frac{\text{Prêts}}{\text{actifs}}_{i(t-1)} + \beta_7 \text{Propotion du prêt}_{i(t-1)} + \beta_8 \text{Prêt garanti}_{k(t-1)} \\ & + \beta_9 \text{Prêt refinancé}_{k(t-1)} + \alpha_{it} + \alpha_{jt} + \alpha_{kt} + \varepsilon_{it} \end{aligned}$$

(3)

Enfin, nous avons une quatrième équation où la variable explicative de l'équation précédente est remplacée par le montant dépensé en lobbying par les banques prêteuses. Celle-ci est considérée comme continue.

L'équation (4) est la suivante :

Nombre de prêteurs $_{kt} =$

$$\begin{aligned} & \beta_0 + \beta_1 \text{Pratique du lobbying}_{i(t-1)} + \beta_2 \text{Taille des prêteurs}_{j(t-1)} \\ & + \beta_3 \text{Ratio de Capital}_{i(t-1)} + \beta_4 \text{Ratio} \frac{\text{Dépôts}}{\text{actifs}}_{i(t-1)} + \beta_5 \text{Ratio} \frac{\text{Prêts}}{\text{actifs}}_{i(t-1)} \\ & + \beta_6 \text{Proportion du prêt}_{i(t-1)} + \beta_7 \text{Prêt garanti}_{k(t-1)} + \beta_8 \text{Prêt refinancé}_{k(t-1)} \\ & + \alpha_{it} + \alpha_{jt} + \alpha_{kt} + \varepsilon_{it} \end{aligned}$$

(4)

5.2. Test de diagnostic

Les tests de diagnostic dans le contexte des Moindres Carrés Ordinaires (MCO) sont des procédures utilisées pour évaluer si les hypothèses sous-jacentes du modèle de régression linéaire sont respectées. Ces tests sont essentiels pour s'assurer de la validité et de la fiabilité des résultats de la régression.

5.2.1. Hypothèses de MCO

L'estimation par la régression linéaire multiple a pour but d'expliquer ou de prédire une valeur endogène Y par une combinaison linéaire de plusieurs variables exogènes ou causales $X_i, i=1, \dots, q$.

Le modèle de régression linéaire multiple prend alors la forme suivante :

$$Y_t = \beta_0 + \beta_1 X_{1(t-1)} + \beta_2 X_{2(t-1)} + \beta_3 X_{3(t-2)} + \dots + \beta_q X_{q(t-1)} + \varepsilon_t$$

où $\beta_i, i=0, \dots, q$ sont les paramètres à estimer du modèle et $\varepsilon_t, t=1, \dots, n$, sont des erreurs issues de la modélisation. Ainsi, dans le modèle de régression linéaire multiple, très souvent, nous considérons les hypothèses suivantes :

Hypothèses de régression MCO :

$H1$: les variables X_i sont aléatoires ou fixes.

$H2$: $E(\varepsilon_t) = 0$ pour tout $t=1, \dots, n$.

$H3$: $Var(\varepsilon_t) = \sigma^2$ pour tout $t=1, \dots, n$ (homoscédasticité des erreurs).

$H4$: $Cov(\varepsilon_t, \varepsilon_i) = 0 \ t \neq i$ pour tout $t, i=1, \dots, n$.

$H5$: X_t et ε_t sont indépendantes, pour tout $t=1, \dots, n$.

$H6$: pour une inférence, nous supposons que $\varepsilon_t \sim N(0, \sigma^2)$, pour tout $t=1, \dots, n$.

5.2.2. Test de normalité des erreurs

L'une des hypothèses clés des modèles de régression linéaire utilisant la méthode des moindres carrés ordinaires (MCO) est l'assomption de normalité des résidus. Cette hypothèse stipule que les erreurs du modèle de régression sont normalement distribuées, c'est-à-dire qu'ils suivent une distribution de probabilité normale. En termes plus simples, elle suppose que les erreurs sont distribuées selon une courbe en forme de cloche, où la plupart des erreurs sont proches de zéro. Cette hypothèse est importante, car elle permet d'utiliser des méthodes statistiques qui supposent une distribution normale, telles que les tests d'hypothèse t et F, les intervalles de confiance, et d'autres tests statistiques. Plusieurs tests statistiques comme les tests de Jarque-Bera, de Shapiro-Wilk, de Kolmogorov-Smirnov ou d'Agostino peuvent être utilisés pour vérifier si les erreurs sont normalement distribuées. Dans notre cas, nous utilisons le test de Jarque-Bera. Il s'agit d'un test statistique qui vérifie si les résidus d'un modèle ont les propriétés d'aplatissement (kurtosis) et d'asymétrie (skewness) d'une distribution normale. Les hypothèses du test sont les suivants :

- H_0 : Les données de l'échantillon ne sont pas significativement différentes de celles d'une population normale.

- H_1 : Les données de l'échantillon sont significativement différentes de celles d'une population normale.

Si la probabilité associée au test est inférieure à 5 %, alors l'hypothèse de normalité (H_0) est rejetée. Sinon H_1 est rejetée.

Les résultats du test de normalité indiquent un rejet de l'hypothèse de normalité. Cependant, dans un contexte de régression linéaire, la non-normalité des résidus est particulièrement préoccupante lorsque la taille de l'échantillon est petite, car la théorie de la régression linéaire repose en partie sur l'hypothèse de la normalité des résidus. Toutefois, avec un grand échantillon comme dans notre cas (65 863 observations largement supérieures à 1000), la centralité de cette hypothèse peut être atténuée grâce au théorème central limite.

5.2.3. Test de multicolinéarité

La colinéarité (ou multicolinéarité) est un problème statistique qui apparaît lorsque deux ou plusieurs variables indépendantes dans un modèle de régression linéaire multiple sont fortement corrélées les unes avec les autres. En d'autres termes, il existe une relation linéaire presque parfaite entre au moins deux des variables indépendantes. La colinéarité peut être problématique dans l'analyse de régression pour plusieurs raisons.

Les coefficients de régression deviennent instables et difficiles à interpréter. C'est-à-dire que lorsque des variables indépendantes sont fortement corrélées, il devient difficile de spécifier leur effet distinct sur la variable à expliquer. Nous pouvons également être confrontés à une inefficacité des tests de significativité. En effet, les tests de significativité des coefficients individuels peuvent être biaisés lorsque la colinéarité est présente, ce qui signifie que certaines variables importantes peuvent sembler non significatives, alors qu'elles le sont en réalité. Ce problème peut également entraîner le fait que de petites modifications dans les données peuvent causer de grands changements dans les estimations des coefficients.

Au regard de ce qui précède, il convient alors de procéder à un test de multicolinéarité. À cet effet nous avons utilisé une métrique appelée facteur d'inflation de la variance (VIF). Le VIF est une mesure couramment utilisée pour évaluer la présence de multicolinéarité dans une analyse de régression linéaire

multiple. Il mesure à quel point la variance de l'estimation d'un coefficient de régression est augmentée en raison de la corrélation avec les autres variables indépendantes dans le modèle. Le VIF pour une variable donnée est calculé en prenant l'inverse du facteur d'inflation de la variance. Le facteur d'inflation de la variance est obtenu en divisant la variance du coefficient de régression de la variable par la variance moyenne des autres coefficients de régression. Chaque variable indépendante dans le modèle, a son propre VIF. Plus le VIF d'une variable est élevé, plus il indique une forte colinéarité avec les autres variables. En règle générale, un VIF supérieur à 1 indique une absence de colinéarité. Tandis qu'un VIF supérieur à 5 ou 10 est souvent considéré comme indiquant une colinéarité problématique. Les résultats de notre test consignés dans le tableau 12 montrent des valeurs de VIF inférieur à 2. Cela porte à confirmer qu'il y a l'absence de colinéarité dans nos régressions.

5.2.4. Test d'hétéroscédasticité

Avec la méthode des moindres carrés ordinaires, le modèle est jugé efficace lorsque la variance des termes d'erreurs pour toutes les observations est constante. Lorsque la variance des résidus présente une forme de dépendance avec les variables explicatives, cela indique ainsi la présence d'hétéroscédasticité. Dans le cadre de nos travaux, nous allons utiliser le test de Breusch-Pagan pour détecter la présence d'hétéroscédasticité dans nos régressions. Les hypothèses du test sont les suivants :

- H_1 : Présence d'homoscédasticité
- H_2 : Présence d'hétéroscédasticité

Si la probabilité associée au test est inférieure à 5 %, alors l'hypothèse d'homoscédasticité (H_0) est rejetée. Cependant, si la probabilité associée au test est supérieure à 5 %, alors nous pouvons donc supposer qu'il n'y a pas d'hétéroscédasticité.

Les probabilités respectives des équations 1, 2, 3 et 4 sont toutes nulles. Ces résultats sont tous consignés aux tableaux 13, 14, 15, 17. Dès lors, il y a une très forte présomption d'hétéroscédasticité dans nos modèles. Cela étant dit, il convient de résoudre ce problème via le correcteur de white pour rendre nos estimations robustes.

6. Résultats empiriques

Pour bien cerner l'effet du lobbying sur le prêt syndiqué, nos estimations ont été faites sur plusieurs périodes. Ces modèles montrent comment l'effet du lobbying et des autres facteurs varie au fil du temps, notamment avant, pendant et après la crise financière de 2008, ainsi que pendant la pandémie de COVID-19.

6.1. Effet de la pratique de lobbying sur la proportion du prêt retenue par les banques arrangeuses

L'équation (1) de notre modèle examine l'effet de la pratique de lobbying sur la proportion du prêt retenue par les banques arrangeuses, d'abord entre 2000 et 2021. Les résultats de cette estimation sont présentés à la première colonne du tableau 7. L'hétéroscédasticité a été corrigée, les résultats sont donc robustes. La variable dépendante est exprimée en logarithme, cela aura certainement un impact sur l'interprétation des résultats.

Le coefficient estimé pour la pratique du lobbying est de - 0,160. Ce résultat montre qu'une pratique de lobbying est associée à une diminution d'environ 14,79 % de la proportion du prêt retenue par les banques arrangeuses, toute chose étant égale par ailleurs. En raison de la probabilité associée à ce coefficient, inférieure à 0,01, nous déduisons qu'il y a une relation négative statistiquement significative entre la pratique de lobbying et la proportion du prêt. Ces résultats sont contraires à nos prédictions.

En ce qui concerne, les variables de contrôles, les résultats montrent qu'il y a une corrélation négative et statistiquement significative au seuil de 1 % avec un coefficient de -0,09 entre la pratique du lobbying et la taille des banques prêteuses. Nous remarquons aussi un coefficient de -0,029 pour le ratio de capital, ce qui signifie qu'il existe une relation négative statistiquement significative entre notre variable dépendante et le ratio de capital. Les autres variables explicatives à savoir le nombre de prêteurs, le ratio Dépôt/actifs, la présence de garanti ainsi que le prêt refinancé, à l'exception de la variable le ratio prêt/actif ont toutes un coefficient négatif. Ainsi le ratio prêt/actif, montre une relation positive avec la proportion du prêt avec un coefficient de 0,212. Cela signifie que la pratique de lobbying entraîne une augmentation du ratio prêt/actif. Celle-ci est aussi statistiquement significative à un seuil de 1 %.

Ces résultats semblent présenter quelques différences en comparaison aux résultats des estimations effectuées avant, pendant et après la crise financière ainsi que pendant la pandémie Covid 19.

Les résultats de l'équation (1) couvrant la période 2000 et 2007, c'est-à-dire avant la crise financière des subprimes, sont consignés à la première colonne du tableau 8. Ils suggèrent ainsi une relation non significative statistiquement entre la pratique du lobbying et la proportion du prêt retenue par les banques arrangeuses. Cela étant dit, nous en concluons que pendant la période pré-crise, la pratique de lobbying n'a exercé aucune influence sur la proportion du prêt. C'est également le cas, avec la taille des banques prêteuses qui a un impact non significatif sur la proportion du prêt retenue par les banques arrangeuses pendant cette période. Cependant, toutes les autres variables explicatives ont un impact négatif significatif sur notre variable dépendante. Le ratio prêt/actif présente une relation positive significative au seuil de 5 % avec un coefficient de 0,168.

Pendant la crise, précisément entre 2008 et 2010, nos résultats présentés à la première colonne du Tableau 9 suggèrent toujours une relation non significative entre la pratique du lobbying et la proportion du prêt. Les variables Ratio de capital, la profitabilité et la présence de garantie sont toutes non significatives. Elles n'ont aucun effet sur la proportion du prêt pendant cette période. Toutes les autres variables ont conservé leurs signes négatifs sauf le ratio prêt/actif qui présente toujours une relation positive statistiquement significative.

En ce qui concerne la période post-crise, les signes des coefficients restent inchangés pour la plupart des variables. Il y a la présence de garantie qui est désormais positivement corrélée avec la proportion du prêt. Ce résultat est significatif au seuil de 1 %. Les coefficients des variables : pratique de lobbying, profitabilité, ratio dépôts/actifs, ratio prêts/actifs et le prêt refinancé ne sont pas significatifs. Ces résultats sont présentés à la première colonne du Tableau 10.

Cependant, nous n'avons pas pu estimer l'équation (1), pendant la pandémie COVID-19 en raison d'un nombre très faible d'observations pour certaines variables.

6.2. Effet du montant dépensé en lobbying sur la proportion du prêt retenue par les banques arrangeuses.

Nous avons estimé l'effet du montant dépensé en lobbying sur la proportion du prêt retenue par les banques arrangeuses à l'aide de l'équation (2) de notre modèle. Cette estimation a été faite sur plusieurs périodes. D'abord entre 2000 et 2021, ensuite sur les périodes d'avant, pendant et d'après crise financière et enfin pendant la pandémie covid-19.

Les résultats de l'estimation entre 2000 et 2021, affichés dans la deuxième colonne du tableau 7 montrent aussi une relation négative statistiquement significative au seuil de 1 % entre le montant dépensé en lobbying et la proportion du prêt. Cette variable présente un coefficient de -0,014, ce qui signifie qu'une augmentation de 1 % du montant dépensé en lobbying entraîne une diminution de 1,4 % de la proportion du prêt, en maintenant constant à toutes les autres variables. De cette même manière, toutes les autres variables présentent un coefficient négatif et significatif à un seuil de 1 %. Le coefficient ratio prêt/actif conserve aussi son signe positif significatif avec un coefficient de 0,385.

En revanche, entre 2000 et 2008, le montant dépensé en lobbying et la taille des banques prêteuses n'ont pas d'effet significatif sur la proportion du prêt. Ces résultats sont consignés à la deuxième colonne du tableau 8. Nous avons toutes les autres variables qui exercent une influence négative significative au seuil de 1 %. Le ratio prêt/actif présente un coefficient positif avec une probabilité inférieure à 5 %.

Pendant la crise, les résultats de l'estimation de notre deuxième équation, présentés à la première colonne du tableau 9, suivent dans une certaine mesure ceux de la période pré-crise. En effet, l'impact du montant dépensé en lobbying pendant cette période est non significatif. Les coefficients des variables ratio de capital, la taille des prêteurs et la présence de garantie sont également non significatifs. L'effet des autres variables ne change pas comparé à celui de la période précédente.

Les résultats de l'équation (2) notés à la deuxième colonne du tableau 10 montrent l'effet du lobbying sur la proportion du prêt retenue par les banques arrangeuses entre 2011 et 2021. Ces résultats sont quasiment identiques à ceux de la période entre 2000 et 2021. Nous notons qu'il existe une relation négative significative statistiquement entre les toutes les variables explicatives et la proportion du prêt.

En effet tous les coefficients présentent des signes négatifs et sont significatifs au seuil de 10 %, excepté le ratio prêt/actif qui est positivement corrélé avec la variable dépendante au seuil de 5 %.

La colonne 2 du tableau (10) présente les résultats obtenus durant la période covid-19. Pour ce qui est de la période entre 2019 et 2020, c'est-à-dire pendant la pandémie covid-19, nos résultats sont présentés à la deuxième colonne du tableau 11. Les effets fixes du package n'ont pas été contrôlés pour cette régression en raison d'un nombre limité d'observations. Plusieurs variables, en l'occurrence le ratio dépôts/actifs et le ratio prêt/actif ont été supprimés de la régression pour les mêmes raisons. De ce fait, nous remarquons que le montant dépensé en lobbying par les banques prêteuses à un effet positif sur la proportion du prêt retenue. Notre variable d'intérêt présente un coefficient significatif égal à 0,707 au seuil de 1 %. Cela signifie qu'une augmentation de 1 % du montant dépensé en lobbying entraîne une augmentation de 0,007 unité de la proportion du prêt retenue, en supposant toutes les autres variables constantes. Ce résultat est conforme à nos prédictions. Le signe du coefficient de la variable montrant la présence de garantie change également et devient positif sinon tout le reste est négatif. Tous les résultats restent significatifs au seuil de 1 %.

Cependant, il convient de mentionner que ces résultats doivent être traités avec précaution, car le nombre d'observations égales à 683 pour certaines variables est très faible. Ce qui peut entraîner un biais dans l'estimation.

6.3. Effet de la pratique de lobbying sur le nombre de prêteurs (participant) dans le syndicat de prêt

Pour mesurer l'effet de la pratique de lobbying sur le nombre de prêteurs, nous avons estimé l'équation 3 à l'aide de la méthode des moindres carrés ordinaires. Les estimations sont faites sur plusieurs périodes. L'hétéroscédasticité a été corrigée sur toutes les estimations, les résultats sont robustes.

Pendant la période entre 2000 et 2021, les résultats de l'estimation de l'équation (3) sont affichés à la troisième colonne du Tableau 7. Il est possible de remarquer qu'il existe une relation négative significative entre la pratique du lobbying et le nombre de banques participantes au syndicat de prêt. Le coefficient associé au pratique de lobbying est de -0,364 significatif au seuil de 1 %. Cela signifie

explicitement que la pratique de lobbying entraîne une diminution du nombre de banques prêteuses participantes au syndicat de prêt. La proportion du prêt retenue par les banques arrangeuses, utilisée comme variable explicative dans ce modèle, présente également une relation négative statistiquement significative au seuil de 1 % avec le nombre de banques prêteuses participantes au prêt. Le coefficient associé à cette variable est de -2 475. Cependant, il y a une relation positive entre les variables ratio de capital, profitabilité, ratio prêt/actifs et notre variable dépendante. Ces résultats sont tous significatifs au seuil de 10 %. La variable informant sur la présence de garantie n'a pas d'effet significatif sur le nombre de banques participantes.

La troisième colonne du tableau 8 montre les résultats de l'équation 3 pendant la période avant la crise. Entre 2000 et 2007, nous observons une relation non significative entre la pratique du lobbying et le nombre de banques prêteuses participantes. Ce qui signifie que notre variable d'intérêt n'a aucun effet sur le nombre de prêteurs. Les coefficients associés aux variables ratio prêt/actif et ratio dépôts/actif sont également non significatifs. Les variables proportion du prêt, le ratio de capital et la présence de garantie présentent des coefficients négatifs significatifs au seuil de 5 %. Le reste des variables ont des coefficients négatifs.

Les résultats de l'équation (3) présentés à la troisième colonne du tableau 9 montrent une relation positive significative associée à une probabilité inférieure à 0,01 entre la pratique du lobbying et le nombre de banques prêteuses participantes au syndicat pendant la crise financière. Le coefficient associé à cette variable est de 2 452, ce qui signifie qu'une augmentation de la pratique de lobbying entraîne une augmentation de 2 452 du nombre de prêteurs. Les variables profitabilité, le ratio dépôts/actifs et le ratio prêt/actifs ne présentent pas de relations significatives avec le nombre de banques prêteuses. À l'exception du ratio de capital, toutes les autres variables ont des coefficients négatifs associés à des probabilités inférieures à 1 %.

En exploitant les résultats notés à la troisième colonne du tableau 10, ceux de la période post-crise, nous ne constatons pas de relation significative entre nombre de banques participantes et la pratique de lobbying, ainsi qu'avec la profitabilité. Par ailleurs, nous constatons pendant cette période que le nombre de banques participantes évolue dans le sens contraire que la proportion du prêt, la taille des prêteurs, et le prêt refinancé. Le reste des variables ont des coefficients négatifs. Ces résultats sont significatifs au seuil de 1 %.

Cependant, nous n'avons pas pu estimer l'équation (1), pendant la pandémie Covid-19 en raison d'un nombre très faible d'observations pour certaines variables.

6.4. Effet du montant dépensé en lobbying sur le nombre de prêteurs participant au syndicat.

L'équation (4) nous permet de mesurer l'effet du montant dépensé en lobbying sur le nombre de banques prêteuses participantes au syndicat de prêt. Comme dans nos estimations précédentes, celle-ci a été faite sur plusieurs périodes. Les résultats sont robustes, l'hétéroscédasticité est corrigée.

Les résultats de l'estimation de l'équation (4) présentés à la dernière colonne du tableau (7) montrent que les coefficients de toutes les variables sont associés à des probabilités inférieures à 0,01. Les résultats sont donc significatifs. Nous observons d'abord une relation négative entre le montant dépensé en lobbying et le nombre de banques participantes aux prêts avec un coefficient égal à -0,049. Le ratio de capital et le ratio prêt/actif sont les seules variables, avec des coefficients respectifs de 0,43 et 0,988, qui présentent une relation positive avec le nombre de banques participantes dans cette période.

Pendant la période située entre 2000 et 2007, nous observons quelques changements. Ces résultats sont présentés à la dernière colonne du tableau (8). L'effet du montant dépensé en lobbying sur le nombre de banques est négatif et statistiquement significatif au seuil de 10 %. Les variables : proportion du prêt et la présence de garanti ont également un effet négatif significatif sur la variable dépendante alors que le ratio prêt/actif et le refinancement de prêt ont un effet positif significatif associé à une probabilité inférieure à 1 %. Le reste des variables ne présente pas d'effet significatif.

Les résultats de l'équation (4) permettant de mesurer l'effet du montant dépensé en lobbying sur le nombre de banques prêteuses pendant la période de la crise financière sont inscrits à la dernière colonne du tableau 9. Cependant, nous remarquons qu'il n'y a aucun impact significatif du montant dépensé et du ratio dépôts/actifs sur le nombre de participants. Le ratio de capital et le ratio prêt/actif présentent des coefficients positifs et par conséquent elles ont un effet positif sur notre variable endogène.

La dernière colonne du tableau 10 montre les résultats de l'estimation de l'équation (4) pendant la période qui suit la crise financière. Tous les coefficients sont associés à des probabilités inférieures à 0,05. Nos résultats sont donc significatifs. L'effet du montant dépensé en lobbying est toujours négatif

sur le nombre de banques participantes. Les variables proportion du prêt, la taille des prêteurs et le refinancement de prêt présentent aussi des effets négatifs sur cette variable. Toutes les autres variables ont des coefficients positifs.

Enfin, durant la période entre 2019 et 2020, c'est-à-dire pendant la pandémie covid-19, nos résultats sont présentés à la dernière colonne du tableau 11. Les effets fixes du package n'ont pas été contrôlés pour cette régression en raison d'un nombre limité d'observations. Plusieurs variables, en l'occurrence le ratio dépôts/actifs et le ratio prêt/actif ont été supprimés de la régression pour les mêmes raisons. Contrairement aux résultats qui précèdent, le montant dépensé en lobbying par les banques prêteuses a un effet positif sur le nombre de banques participantes au prêt. La variable explicative principale présente un coefficient significatif égal à 9 657 avec une probabilité inférieure à 0,01. La variable indiquant la présence de garantie a également un effet positif sur le nombre de participants. Tous les résultats restent significatifs au seuil de 1 %. Cependant, il convient de mentionner que ces résultats doivent être traités avec précaution, car le nombre d'observations, égale à 683 pour certaines variables, est très faible. Ce qui peut entraîner un biais de sélection dans l'estimation.

7. Endogénéité

L'endogénéité est un des principaux problèmes auxquels nous pouvons être confrontés avec les moindres carrés ordinaires. Ce problème correspond au fait que l'hypothèse de non-corrélation entre les variables explicatives et le terme d'erreur soit violée. Il en résulte un biais dans l'estimation du coefficient d'intérêt et aboutit donc à des conclusions fallacieuses. L'endogénéité peut survenir pour trois raisons : les variables omises, la simultanéité et les erreurs de mesure. La corrélation entre les variables explicatives et le terme d'erreur peut survenir lorsqu'une variable non observée ou omise entraîne la confusion des variables indépendantes et dépendantes, ou lorsque les variables indépendantes sont mesurées avec une erreur.

Un problème potentiel d'endogénéité qui peut affecter nos résultats de base est le biais des variables omises. Même après avoir contrôlé plusieurs caractéristiques connues de l'entreprise et de la banque, ainsi que les effets fixes des prêts, il peut encore y avoir une hétérogénéité non observable de la banque ou de l'entreprise corrélée au lobbying bancaire. Comme supposé par Igan et al. (2009), il peut y avoir une causalité inverse, par exemple, les prêteurs font du lobbying parce qu'ils accordent des prêts risqués

dans le cadre d'une réglementation laxiste et veulent empêcher le durcissement des lois. En outre, la décision de faire du lobbying dans les banques, comme dans d'autres entreprises, est généralement prise au sein de l'organisation elle-même. Chalmers (2019) explore pourquoi certaines banques choisissent de faire du lobbying auprès du BCBS tandis que d'autres non, en soutenant que la décision de faire du lobbying prise à l'interne dépend des caractéristiques organisationnelles des banques et de la réglementation bancaire domestique. D'un autre côté, les décisions de participer ou non à un syndicat de prêt ainsi que le montant de participations impliquent une évaluation du risque et du potentiel de retour financier. Chaque prêteur dans le syndicat contribue à une partie du montant du prêt et partage le risque de prêt, ce qui signifie que ces décisions sont des choix qui également sont pris à l'interne. Au regard de tout ce qui a été évoqué, nous pouvons de ce pas, supposer qu'il existe un biais de simultanéité, car les décisions de prêts et de lobbying peuvent être prises en même temps, ou s'influencer l'un à l'autre. L'hypothèse d'exogénéité des variables explicatives n'est pas respectée dans ce cas. Il est crucial de corriger ce biais pour obtenir des estimations fiables et cohérentes.

Pour y remédier, nous pouvons utiliser soit la méthode de régression à variables instrumentales. Une variable instrumentale est une variable qui est corrélée avec la variable endogène, mais pas avec le terme d'erreur du modèle. Dans notre cas spécifiquement, il s'agit d'une variable qui est corrélée avec la pratique de lobbying ou le montant dépensé en lobbying. Cependant, les bons instruments sont souvent difficiles à trouver et doivent être pertinents, c'est-à-dire fortement corrélés avec la variable endogène et exogène au modèle. À cet effet, nous n'avons pas pu, dans le cadre de notre étude, identifier une variable instrument qui serait pertinente.

L'utilisation de la méthode de régression à variables instrumentales nous aurait permis de corriger ce problème d'endogénéité. L'estimation IV se déroule généralement en deux étapes. Dans la première étape, la variable endogène est régressée sur les instruments et les autres variables exogènes du modèle. Explicitement, nous aurions remplacé la variable pratique de lobbying ou montant dépensé en lobbying dans nos équations par les instruments. Ensuite, dans la deuxième étape, la variable dépendante du modèle principal est régressée sur les valeurs prédites de la variable endogène (obtenues à partir de la première étape) et sur les autres variables de contrôles. Il faudra par la suite comparer les résultats de cette dernière régression avec nos résultats obtenus avec les MCO pour voir comment les estimations ont changé. Et si les nouveaux résultats diffèrent substantiellement des résultats MCO, cela confirme que l'endogénéité était un problème sérieux dans nos modèles originaux.

8. Discussion des résultats

Les estimations effectuées tout au long de cette étude, ainsi que les tests de robustesses ont permis de déceler certaines relations qui existent entre nos variables. Cependant, nous tenons à rappeler que nos estimations ont été faites sur plusieurs périodes. À cet effet, on a observé une variation de nos résultats selon les périodes d'observations.

Pour ce qui est de l'effet de la pratique de lobbying sur la proportion du prêt retenue par les banques arrangeuses, nos estimations ont montré une relation négative significative entre la pratique de lobbying et la proportion du prêt des banques prêteuses sur la période entre 2000 et 2021. Cependant, avant, pendant, et après la crise, nous n'avons pas trouvé de relation significative entre la pratique de lobbying et la proportion du prêt. Entre 2000 et 2021, toutes les autres variables de contrôles ont eu un effet négatif sur la proportion du prêt, sauf les variables, profitabilité et ratio dépôts/actifs qui ont un impact positif. Ces variables ont maintenu leurs effets sur la proportion du prêt retenue par les banques arrangeuses, quelle que soit la période.

Ensuite, le montant dépensé en lobbying par les banques prêteuses à un impact négatif sur la période couvrant 2000 à 2021, et après la crise financière. Mais pendant la pandémie COVID-19, les résultats suggèrent une relation positive significative entre le montant dépensé en lobbying et la proportion du prêt. Les relations entre le montant dépensé en lobbying et les variables de contrôles sont pareilles que celles avec la pratique du lobbying. Par ailleurs, l'impact de la variable de prêt garanti sur les deux variables dépendantes susmentionnées devient positif après la crise et pendant la pandémie.

Nos résultats suggèrent que la pratique de lobbying exerce une influence négative sur le nombre de banques prêteuses participantes au syndicat de prêt. Cette relation n'est pas constante, vu que pendant la crise financière la pratique du lobbying a eu un effet positif sur le nombre de banques prêteuses. Entre 2000 et 2021, les variables proportion du prêt, la taille des banques prêteuses, le ratio dépôts/actifs et le prêt refinancé entretiennent toute une relation négative significative avec le nombre de banques participantes au syndicat de prêt. Les autres variables impactent positivement notre variable dépendante. Il n'y a que la présence de garantie qui n'a aucun effet pendant cette période. Cependant, les résultats obtenus pour ces variables de contrôles varient au cours du temps, en fonction de la période : avant, pendant ou après crise financière.

Enfin, d'après nos résultats, le montant dépensé en lobbying a un effet négatif sur le nombre de participants au prêt. Mais pendant la pandémie, cet effet devient également positif. La proportion du prêt, ainsi que le prêt refinancé affectent négativement le nombre de banques prêteuses, quelle que soit la période de référence.

Conclusion

Dans ce mémoire, nous avons examiné la relation complexe entre les activités de lobbying bancaires et les activités de prêt émises par les banques, en mettant particulièrement l'accent sur les prêts syndiqués. Plusieurs études ont été faites à ce sujet, mais aucune ne s'est concentrée sur l'effet de la pratique de lobbying et ses dépenses connexes sur la proportion du prêt retenue par les banques arrangeuses syndiqué ainsi que sur le nombre de banques prêteuses participantes au syndicat de prêt. Dans le cadre de cette étude, nous avons travaillé avec un échantillon couvrant la période de 2000 à 2020, comprenant des informations sur les prêts syndiqués et les activités de lobbying de 52 banques. Nous avons jeté les bases de ce mémoire en stipulant deux hypothèses. La première hypothèse suppose l'existence d'une relation négative entre le lobbying et la proportion du prêt, et la seconde prédit également un effet positif du lobbying sur le nombre de banques prêteuses participantes au prêt. Nos résultats montrent que cette relation est loin d'être uniforme et dépend fortement de la période examinée. Au cours de notre analyse, nous avons identifié des variations significatives en fonction du contexte économique, notamment avant, pendant et après la crise financière, ainsi qu'en période de pandémie. En ce qui concerne la proportion du prêt retenue par les banques dans le syndicat, nos résultats indiquent une corrélation négative significative à la fois avec la pratique du lobbying et avec le montant dépensé en lobbying, mais cette relation varie selon la période. Pendant la pandémie COVID-19, les résultats suggèrent une relation positive significative entre le montant dépensé en lobbying et la proportion du prêt retenue par les banques arrangeuses. Quant à l'impact du lobbying sur la composition des syndicats de prêt, nos résultats suggèrent que la pratique de lobbying et le montant dépensé en lobbying impactent négativement sur le nombre de banques prêteuses participantes. C'est seulement pendant la crise financière que la pratique du lobbying exerce une influence positive sur le nombre de banques.

Nous pouvons conclure de nos résultats que pendant la période couvrant 2000 et 2020, les activités de lobbying et les activités de prêt dans un syndicat de prêts ont été des substituts. C'est-à-dire que plus les

banques investissent dans le lobbying, moins elles participent en termes de volumes aux prêts syndiqués. Le lobbying est pratiqué par les banques arrangeurs afin de réduire la proportion de prêt qu'elles retiendront dans les prêts syndiqués qu'elles auront à structurer. Toutefois, les syndicats des prêteurs semblent très concentrés lorsque la banque arrangeur pratique du lobbying. Ce mémoire a apporté une contribution significative à la compréhension de la relation entre le lobbying bancaire et les activités de prêt, en se concentrant sur les prêts syndiqués. Toutefois, les défis liés à l'endogénéité pourraient également faire l'objet de recherches ultérieures visant à développer des méthodologies plus robustes pour étudier ce sujet.

Tableaux

Tableau 1 : Tableau récapitulatif de nos variables

Variables	Définitions
Proportion du prêt	proportion du prêt syndiqué retenue par les banques arrangeuses
Nombre de prêteuses	Nombre de banques prêteuses participantes au syndicat de prêt
Pratique du lobbying	Muette=1 si la banque fait du lobbying 0 sinon
Montant dépensé en lobbying	Montant dépensé en lobbying par les banques prêteuses
Taille des banques	Total des actifs bancaires
Ratio de capital	Total des fonds propres bancaire
Profitabilité	Taux de rendement sur l'actif investi
Dépôts/actifs	Total dépôts bancaires sur les actifs
Prêt/actifs	Total des prêts bancaires sur les actifs
Prêt garanti	Muette=1 si le prêt est garanti 0 sinon
Prêt refinancé	Muette=1 si le prêt est refinancé

Tableau 2 : Analyse descriptive des données de notre modèle

Le Tableau 2 présente une analyse descriptive des variables d'un échantillon de prêts syndiqués et de lobbying entre 2000 et 2020. Le Panel A présente les caractéristiques des prêts syndiqués. Puis nous avons le Panel B qui expose les caractéristiques des banques prêteuses qui constituent les syndicats de prêts. Ils sont au nombre de 52. Et enfin, le Panel C décrit les caractéristiques des emprunteurs auxquels sont destinés ces prêts. Le total des entreprises emprunteurs est de 984. Le nombre d'observations égales à 65 863 indique l'échantillon de prêts sur lequel les statistiques descriptives sont basées.

Variables	Obs.	Moyenne	Écart-type	Min	Max
-----------	------	---------	------------	-----	-----

Panel A : Caractéristiques du prêt

Proportion du prêt	65 863	12 228	7 193	0,07	58 824
Nombre de Participants	65 863	13 584	8 673	0	79

Montant de la Tranche	65 863	977 759	2 819 251	14,94	70 000
Court terme	65 863	0,203	0,402	0	1
Moyen terme	65 863	0,767	0,423	0	1
Long terme	65 863	0,03	0,171	0	1
Prêt garanti	65 863	0,284	0,451	0	1
Prêt refinancé	65 863	0,863	0,344	0	1

Panel B : Caractéristiques du prêteur

Montant dépensé en lobbying par les prêteurs	65 580	2720752.2	2022681.5	20 000	8 560 000
Montant dépensé en lobbying direct par le prêteur	20 915	2 841 829	1 439 211	20 000	5 440 000
Montant dépensé en lobbying indirect par le prêteur	26 238	1319173.9	2168217.9	20 000	8 560 000
Pratique de lobbying par le prêteur	65 863	0,996	0,06	0	1
Taille des banque prêteurs	65 863	-2,07	0,329	-2 855	0,123
Ratio de Capital	65 863	1 431	3 709	.045	16,7
Taux de rendement de l'actif investi du prêteur	65 863	0,026	0,011	-0,034	0,143
Ratio Dépôt/actifs	65 863	0,669	0,095	0,083	0,912
Ratio prêt/actifs	65 863	0,554	0,119	0,034	0,849

Panel C : Caractéristiques de l'emprunteur

Montant dépensé en lobbying par l'emprunteur	34 544	1669536.9	2 878 600	10 000	25 600 000
--	--------	-----------	-----------	--------	------------

Montant dépensé en lobbying direct par emprunteur	8300	2566313.2	2907773.3	20 000	18 000 000
Montant dépensé en lobbying indirect par emprunteur	11 711	592626.7	1202268.3	10 000	14 500 000
Pratique de lobbying par l'emprunteur	65 863	0,524	0,499	0	1
Actifs de l'emprunteur	65 863	2.016e+10	6.585e+10	78 344 000	8.779e+11
Taille de l'emprunteur	65 863	22 321	1 552	18 177	27 501
Taux de rendement de l'actif investi de l'emprunteur	65 863	0,108	0,115	-1 192	2 545
Ratio Cours/Valeur	65 863	1 249	9,95	0	847,2

Tableau 3 : Matrice de corrélation des variables de l'équation 1

Ce tableau présente à nouveau les coefficients de corrélations entre les variables explicatives de notre premier modèle, mais cette fois-ci notre variable explicative principale, la pratique du lobbying par le prêteur est une variable binaire

Variables	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)
(1) Pratique du lobbying	1 000								
(2) Taille des prêteurs	0,000	1 000							
(3) Ratio de Capital	0,018***	-0,061***	1 000						
(4) Taux de rendement sur l'actif investi	-0,035***	-0,047***	-0,457***	1 000					
(5) Ratio dépôts/actifs	0,025***	-0,172***	-0,344***	0,146***	1 000				

(6) Ratio Prêts/actifs	-0,014***	-0,003	-0,032***	0,355***	0,495***	1 000			
(7) Nombre de prêteurs	0,004	0,057***	-0,031***	-0,024***	-0,033***	-0,042***	1 000		
(8) Prêt garanti (binaire)	-0,018***	0,047***	0,023***	0,004	-0,057***	0,063***	0,089***	1 000	
(9) Prêt refinancé (binaire)	-0,006	0,010**	-0,021***	0,003	-0,005	-0,001	-0,122***	0,094***	1 000

*** $p < 0.01$, ** $p < 0.05$, * $p < 0.1$

Tableau 4 : Matrice de corrélation des variables de l'équation 2

Ce tableau est présenté sous la forme d'une matrice qui montre les coefficients de corrélations entre les variables explicatives de notre premier modèle. Ici notre variable explicative principale, le montant dépensé en lobbying par le prêteur est une variable continue.

Variables	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
(1) Montant dépensé en lobbying par les prêteurs	1 000							
(2) Taille des prêteurs	0,002	1 000						
(3) Ratio de Capital	0,454***	-0,062***	1 000					
(4) Ratio dépôts/actifs	-0,139***	-0,172***	-0,346***	1 000				
(5) Ratio Prêts/actifs	-0,077***	-0,003	-0,032***	0,495***	1 000			

(6) Nombre de prêteurs	0,023***	0,058***	-0,031***	-0,033***	-0,042***	1 000		
(7) Prêt garanti (binaire)	-0,046***	0,047***	0,023***	-0,057***	0,063***	-0,089***	1 000	
(8) Prêt refinancé (binaire)	0,008**	0,009**	-0,021***	-0,005	-0,000	0,121***	0,094***	1 000

*** $p < 0.01$, ** $p < 0.05$, * $p < 0.1$

Tableau 5 : Matrice de corrélation des variables de l'équation 3

Ce Tableau montre la corrélation des variables qui constitue notre quatrième équation.

Variables	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)
(1) Pratique du lobbying	1 000								
(2) Taille des prêteurs	0,000	1 000							
(3) Ratio de Capital	0,018***	-0,061***	1 000						
(4) Taux de rendement sur l'actif investi	-0,035***	-0,047***	-0,457***	1 000					
(5) Ratio dépôts/actifs	0,025***	-0,172***	-0,344***	0,146***	1 000				
(6) Ratio Prêts/actifs	-0,014***	-0,003	-0,032***	0,355***	0,495***	1 000			
(7) Proportion du prêt	0,014***	-0,052***	-0,021***	0,069***	0,005	0,058***	1 000		
(8) Prêt garanti (binaire)	-0,018***	0,047***	0,023***	0,004	-0,057***	0,063***	0,111***	1 000	

(9) Prêt refinancé (binaire)	-0,006	0,010**	-0,021***	0,003	-0,005	-0,001	-0,173***	0,094***	1 000
---------------------------------	--------	---------	-----------	-------	--------	--------	-----------	----------	-------

*** $p < 0.01$, ** $p < 0.05$, * $p < 0.1$

Tableau 6 : Matrice de corrélation des variables de l'équation 4

Ce Tableau représente la matrice de corrélations des variables de notre deuxième modèle. Dans cette équation, notre variable dépendante est le nombre de participants dans le syndicat de prêt et notre variable explicative principale est le montant dépensé en lobbying par les prêteurs.

Variables	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
(1) Montant dépensé en lobbying par les prêteurs	1 000							
(2) Taille des prêteurs	0,002	1 000						
(3) Ratio de Capital	0,454***	-0,062***	1 000					
(4) Ratio dépôts/actifs	-0,139***	-0,172***	-0,344***	1 000				
(5) Ratio Prêts/actifs	-0,077***	-0,003	-0,032***	0,497***	1 000			
(6) Proportion du prêt	-0,050***	-0,052***	-0,022***	0,005	0,056***	1 000		
(7) Prêt garanti (binaire)	-0,046***	0,047***	0,023***	-0,057***	0,063***	0,111***	1 000	
(8) Prêt refinancé (binaire)	0,008**	0,009**	-0,021***	-0,005	-0,000	-0,172***	0,094***	1 000

*** $p < 0.01$, ** $p < 0.05$, * $p < 0.1$

Tableau 7 : Impact du lobbying sur les activités de prêt entre 2000 et 2021

Le Tableau 7 présente les nouveaux résultats des tests pour déterminer l'effet du lobbying bancaire sur la proportion du prêt syndiqué retenu par les banques arrangeuses. L'échantillon utilisé dans toutes les régressions du tableau se compose de 65 863 observations (prêts bancaires) entre 2001 et 2021. Les résultats de nos estimations sont tous issus de la méthode des moindres carrés ordinaire (MCO). Les effets fixes des banques, des emprunteurs et ceux du package (prêt) ont tous été contrôlés dans ces estimations. La variable dépendante dans les deux premières régressions est le logarithme de la proportion du prêt des banques prêteuses et nous avons comme principales variables dépendantes des équations 1 et 2 respectivement la pratique du lobbying et le logarithme du montant dépensé en lobbying par les banques prêteurs. Cette dernière variable est une variable binaire. Dans les régressions 3 et 4, on a comme variable à expliquer, le nombre de Banques prêteuses dans le syndicat de prêt et les principales variables explicatives sont respectivement la pratique du lobbying (binaire) et le logarithme du montant dépensé en lobbying par les banques prêteurs. L'hétéroscédasticité a été corrigée, les résultats présentés ci-dessous sont robustes. Il s'agit des estimations des coefficients pour chaque variable. Les t -statistiques entre parenthèses en dessous sont calculées en utilisant des erreurs types robustes. Les signes *, **, et *** indiquent une significativité au degré respectif de 10 %, 5 % et 1 %.

Variables	(1)	(2)	(3)	(4)
Contrôles/dépendantes	Proportion du prêt	Proportion du prêt	Nombre de banques	Nombres de banques
Montant dépensé en lobbying (log)	---	-0,014*** (-3,61)	---	-0,049*** (-4,63)
Pratique du lobbying	-0,160*** (-2,90)	---	-0,364** (0,38)	---
Proportion du prêt (log)	---	---	-2 475*** (-2495)	-2 468*** (-24,90)
Nombre de prêteurs	-0,089*** (-24,75)	-0,089*** (-24,72)	---	---
Taille des prêteurs	-0,09***	-0,084***	-0,484***	-0,455***

	(-6,25)	(-5,74)	(-9,19)	(-8,57)
Ratio de Capital	-0,029*** (-4,74)	-0,028*** (-4,64)	0,425*** (7,16)	0,43*** (7,25)
Profitabilité	2 863*** (8,53)	---	11 105*** (9,68)	---
Ratio dépôts/actifs	-0,401*** (-7,94)	-0,431*** (-8,35)	-1,36*** (-6,74)	-1 441*** (-7,04)
Ratio prêt/actifs	0,212*** (4,68)	0,385*** (9,28)	0,325* (1,92)	0,988*** (6,40)
Prêt garanti (binaire)	-0,083*** (-7,24)	-0,084*** (-7,33)	-0,064 (-1,26)	-0,067*** (-1,31)
Prêt refinancé (binaire)	-0,072*** (-10,05)	-0,067*** (-9,14)	-0,749*** (-8,06)	-0,729*** (-7,75)
Constante	3 967*** (23,66)	3 901*** (29,22)	18 869*** (30,17)	19 056*** (33,57)
R ² adj	0,931	0,930	0,992	0,992
Effets fixes des Banques Contrôlés ?	OUI	OUI	OUI	OUI
Effets fixes des Emprunteurs contrôlés ?	OUI	OUI	OUI	OUI
Effets fixes des Packages contrôlés ?	OUI	OUI	OUI	OUI
Nombre d'observations	65 863	65 863	65 863	65 863

*** $p < 0.01$, ** $p < 0.05$, * $p < 0.1$
(Robust Standard errors)

Tableau 8 : Impact du lobbying sur les activités de prêt entre 2000 et 2007 (pré-crise)

Ce Tableau présente les résultats des tests pour déterminer l'effet du lobbying bancaire sur la proportion du prêt retenue par les banques arrangeuses avant la crise des surprimes. L'échantillon utilisé se réduit à 43 357 observations (prêts bancaires) entre 2000 et 2007. Les résultats de nos estimations sont tous issus de la méthode des moindres carrés ordinaire (MCO). Les effets fixent des banques, des emprunteurs et ceux du package (prêt) ont tous été contrôlés dans ces estimations. La variable dépendante dans les deux premières régressions est le logarithme de la proportion du prêt et nous avons comme principales variables dépendantes des équations 1 et 2 respectivement la pratique du lobbying et le logarithme du montant dépensé en lobbying par les banques prêteurs. Cette dernière variable est une variable binaire. Dans les régressions 3 et 4, on a comme variable à expliquer, le nombre de Banques prêteuses dans le syndicat de prêt et les principales variables explicatives sont respectivement encore la pratique du lobbying (binaire) et le logarithme du montant dépensé en lobbying par les banques prêteurs. L'hétéroscédasticité a été corrigée, les résultats présentés ci-dessous sont robustes. Il s'agit des estimations des coefficients pour chaque variable. Les t -statistiques entre parenthèses en dessous sont calculées en utilisant des erreurs types robustes. Les signes *, **, et *** indiquent une significativité au degré respectif de 10 %, 5 % et 1 %.

Équations	(1)	(2)	(3)	(4)
Contrôles/dépendantes	Proportion du prêt	Proportion du prêt	Nombre de banques	Nombres de banques
Montant dépensé en lobbying (log)	---	-0,004 (-0,53)	---	-0,044* (-1,95)
Pratique du lobbying	-0,079 (-0,67)	---	-0,192 (-0,52)	---
Proportion du prêt (log)	---	---	-2 289*** (-15,38)	-2 378*** (-15,36)
Nombre de prêteurs	-0,079*** (-22,06)	-0,079*** (-22,06)	---	---
Taille des prêteurs	0,048 (1,09)	0,06 (1,31)	0,069*** (0,58)	0,127 (1,06)
Ratio de Capital	-1 167*** (-3,38)	-0,728** (-2,08)	-2,32** (-2,44)	-1 445 (-1,49)
Profitabilité	5 247*** (8,90)	---	13 064*** (6,60)	---
Ratio dépôts/actifs	-0,308***	-0,331***	-0,36	-0,408

	(-3,48)	(-3,71)	(-1,30)	(-1,48)
Ratio prêt/actifs	0,168** (2,44)	0,39*** (5,85)	0,09 (0,37)	0,675*** (2,95)
Prêt garanti (binaire)	-0,169*** (-10,10)	-0,165*** (-9,93)	-0,283*** (-5,28)	-0,275*** (-5,18)
Prêt refinancé (binaire)	-0,218*** (-2,63)	-0,282*** (-3,53)	13 072*** (44,33)	12 905*** (42,60)
Constante	3 853*** (7,98)	3 844*** (8,09)	9,21* (1,86)	9 675* (1,93)
R ² adj	0,945	0,945	0,994	0,994
Effets fixes des Banques Contrôlés ?	OUI	OUI	OUI	OUI
Effets fixes des Emprunteurs contrôlés ?	OUI	OUI	OUI	OUI
Effets fixes des Packages contrôlés ?	OUI	OUI	OUI	OUI
Nombre d'observations	43 357	43 357	43 357	43 357

*** $p < 0.01$, ** $p < 0.05$, * $p < 0.1$
(Robust Standard Errors)

Tableau 9 : Impact du lobbying sur les activités de prêt durant la crise financière.

Ce Tableau présente les résultats des tests pour déterminer l'effet du lobbying bancaire sur la proportion du prêt retenue par les banques arrangeuses et la structure du prêt syndiqué pendant la crise financière. Nous avons un échantillon de 14 653 observations (prêts bancaires) entre 2008 et 2010, soit pendant la crise. Les résultats de nos estimations sont tous issus de la méthode des moindres carrés ordinaire (MCO). Les effets fixes des banques, des emprunteurs et ceux du package (prêt) ont toutes été contrôlés dans ces estimations. La variable dépendante dans les deux premières régressions est le logarithme de la proportion

du prêt et nous avons comme principales variables dépendantes des équations 1 et 2 respectivement la pratique du lobbying et le logarithme du montant dépensé en lobbying par les banques prêteurs. Cette dernière variable est une variable binaire. Dans les régressions 3 et 4, on a comme variable à expliquer, le nombre de Banques prêteuses dans le syndicat de prêt et les principales variables explicatives sont respectivement encore la pratique du lobbying (binaire) et le logarithme du montant dépensé en lobbying par les banques prêteurs. L'hétéroscédasticité a été corrigée, les résultats présentés ci-dessous sont robustes. Il s'agit des estimations des coefficients pour chaque variable. Les t -statistiques entre parenthèses en dessous sont calculées en utilisant des erreurs types robustes. Les signes *, **, et *** indiquent une significativité au degré respectif de 10 %, 5 % et 1 %.

Équations	(1)	(2)	(3)	(4)
Contrôles/dépendantes	Proportion du prêt	Proportion du prêt	Nombre de banques	Nombres de banques
Montant dépensé en lobbying (log)	---	-0,024 (-0,45)	---	-0,193 (-1,06)
Pratique du lobbying	0,396 (1,53)	---	2 452*** (3,14)	---
Proportion du prêt (log)	---	---	-2 316*** (-15,55)	-2 316*** (-15,55)
Nombre de prêteurs	-0,174*** (-14,41)	-0,174*** (-14,41)	---	---
Taille des prêteurs	-0,651* (-1,67)	-0,666 (-1,62)	-9 305*** (-7,44)	-8 835*** (-6,36)
Ratio de Capital	1 118 (0,25)	1 812 (0,41)	58 086*** (3,89)	55 138*** (3,55)
Profitabilité	1 321 (0,90)	---	1 792 (0,38)	---
Ratio dépôts/actifs	-1 239*** (-3,50)	-1,12*** (-2,95)	0,24 (0,20)	0,67 (0,54)
Ratio prêt/actifs	2 714** (3,87)	2 382*** (3,79)	15 977*** (7,54)	15 707*** (8,42)

Prêt garanti (binaire)	0,004 (0,77)	0,004 (0,78)	-0,129*** (-5,95)	-0,129*** (-6,00)
Prêt refinancé (binaire)	-0,136*** (-10,74)	-0,136*** (-10,76)	-0,911*** (-40,08)	-0,911*** (-40,05)
Constante	2 589*** (1,94)	2 924** (2,32)	-16 499*** (-3,69)	-12 946*** (-2,95)
R ² adj	0,913	0,913	0,995	0,995
Effets fixes des Banques Contrôlés ?	OUI	OUI	OUI	OUI
Effets fixes des Emprunteurs contrôlés ?	OUI	OUI	OUI	OUI
Effets fixes des Packages contrôlés ?	OUI	OUI	OUI	OUI
Nombre d'observations	14 653	14 653	14 653	14 653

*** $p < 0.01$, ** $p < 0.05$, * $p < 0.1$
(Robust Standard Errors)

Tableau 10 : Impact du lobbying sur les activités de prêt pendant la période post-crise

Dans ce tableau, nous avons les résultats des tests de l'effet du lobbying bancaire sur la proportion du prêt retenue par les banques arrangeuses et sur leurs structures après la crise de 2008. Notre échantillon se limite à 7853 observations (prêts bancaires) entre 2010 et 2020. Les résultats de nos estimations sont tous issus de la méthode des moindres carrés ordinaire (MCO). Les effets fixes des banques, des emprunteurs et ceux du package (prêt) ont tous été contrôlés dans ces estimations. La variable dépendante dans les deux premières régressions est le logarithme de la proportion du prêt syndiqué des banques prêteuses et nous avons comme principales variables dépendantes des équations 1 et 2 respectivement la pratique du lobbying et le logarithme du montant dépensé en lobbying par les banques prêteurs. Cette dernière variable est une variable binaire. Dans les régressions 3 et 4, on a comme

variable à expliquer, le nombre de Banques dans le syndicat de prêt et les principales variables explicatives sont respectivement encore la pratique du lobbying (binaire). Et le logarithme du montant dépensé en lobbying par les banques prêteuses. L'hétéroscédasticité a été corrigée, les résultats présentés ci-dessous sont robustes. Il s'agit des estimations des coefficients pour chaque variable. Les t - statistiques entre parenthèses en dessous sont calculées en utilisant des erreurs types robustes. Les signes *, **, et *** indiquent une significativité au degré respectif de 10 %, 5 % et 1 %.

Équations	(1)	(2)	(3)	(4)
Contrôles/dépendantes	Proportion du prêt	Proportion du prêt	Nombre de banques	Nombres de banques
Montant dépensé en lobbying (log)	---	-0,264*** (-2,90)	---	-0.2015*** (-2,6)
Pratique du lobbying	0,112 (0,65)	---	-0,615 (-0,45)	---
Proportion du prêt (log)	---	---	-6 941*** (-20,45)	-9 948*** (-20,46)
Nombre de prêteurs	-0,058*** (-22,88)	-0,058*** (-22,87)	---	---
Taille des prêteurs	--1 161*** (-4,91)	-1 306*** (-5,98)	-17 937*** (-7,69)	-19 103*** (-8,59)
Ratio de Capital	-0,062*** (-3,56)	-0,064*** (-3,94)	0,661*** (4,14)	0,638*** (4,32)
Profitabilité	-2 934 (-0,15)	---	-34 839 (-0,21)	---
Ratio dépôts/actifs	-0,405 (-0,58)	-1 156* (-1,83)	16 514*** (2,73)	10 894** (2,15)
Ratio prêt/actifs	0,798 (0,98)	2 206** (2,41)	46 943*** (6,55)	57 516*** (7,19)
Prêt garanti (binaire)	0,121*** (11,04)	0,12*** (10,98)	2 475*** (15,70)	2 473*** (15,66)
Prêt refinancé (binaire)	-0,038***	-0,037***	-0,618***	-0,613***

	(-9,82)	(-10,22)	(-14,21)	(-14,68)
Constante	1 481 (1,54)	4 968*** (3,32)	-43 197*** (-4,69)	-18 248 (-1,45)
R ² adj	0,970	0,970	0,984	0,984
Effets fixes des Banques Contrôlés ?	OUI	OUI	OUI	OUI
Effets fixes des Emprunteurs contrôlés ?	OUI	OUI	OUI	OUI
Effets fixes des Packages contrôlés ?	OUI	OUI	OUI	OUI
Nombre d'observations	7853	7853	7853	7853

*** $p < 0.01$, ** $p < 0.05$, * $p < 0.1$
(Robust Standard Errors)

Tableau 11 : Impact du lobbying sur les activités de prêt pendant la pandémie covid-19

Le Tableau 11 présente les résultats de nos régressions pendant la crise COVID-19. L'échantillon est cependant réduit à 683 observations (prêts bancaires) entre 2019 et 2020. Les résultats de nos estimations sont tous issus de la méthode des moindres carrés ordinaire (MCO). Les effets fixes des emprunteurs et ceux du package (prêt) ont été contrôlés dans ces estimations. Les effets fixes banques n'ont pas pu être contrôlés. La variable dépendante de la deuxième équation est le logarithme de la proportion du prêt et nous avons comme principale variable indépendante, le logarithme du montant dépensé en lobbying par les banques prêteuses qui est une variable binaire. Dans la dernière équation, on a comme variable à expliquer, le nombre de Banques prêteuses dans le syndicat de prêt et la principale variable explicative est le logarithme du montant dépensé en lobbying par les banques prêteurs et la pratique du lobbying (binaire). L'hétéroscédasticité a été corrigée, les résultats présentés ci-dessous sont robustes. Il s'agit des estimations des coefficients pour chaque variable. Les t -statistiques entre parenthèses en dessous sont calculées en

utilisant des erreurs types robustes. Les signes *, **, et *** indiquent une significativité au degré respectif de 10 %, 5 % et 1 %.

Équations	(2)	(4)
Variables Contrôles/dépendantes	Proportion du prêt	Nombre de prêteurs
Montant dépensé en lobbying (log)	0,707*** (4.9e+11)	9 657*** (6.7e+12)
Proportion du prêt (log)	---	-13 656*** (-1,2e +13)
Nombre de prêteurs	-0,073*** (-1,3e +12)	---
Taille des prêteurs	-1 133*** (-4,2e +11)	-15 477*** (-2,8e +12)
Ratio de Capital	0,077*** (1.3e+11)	1 055*** (1.4e+12)
Prêt garanti (binaire)	0,212*** (5.4e+11)	2,9*** (7.3e+12)
Prêt refinancé (binaire)	-0,065*** (-2,3e +11)	-0,892*** (-2,6e +12)
Constante	-11 044*** (-4,9e +11)	-150 819*** (-6,0e +12)
R ² adj	1	1
Effets fixes des Banques Contrôlés ?	NON	NON
Effets fixes des Emprunteurs contrôlés ?	OUI	OUI
Effets fixes des Packages contrôlés ?	OUI	OUI

*** $p < 0.01$, ** $p < 0.05$, * $p < 0.1$
 (Robust Standard Errors)

Tableau 12 : Test de multicollinéarité

Ce tableau met en exergue résultat des variations d'inflation des facteurs de chaque coefficient des variables de notre modèle. Ce test permet de mesurer la multicollinéarité des variables. Le VIF mesure combien la variance d'un estimateur de coefficient de régression est augmentée à cause de la colinéarité. Une valeur de 1 signifie qu'il n'y a pas de corrélation entre cette variable indépendante et les autres. Des valeurs supérieures entre 5 et 10 indiquent une augmentation de la variance de l'estimateur due à la colinéarité.

Variables	Équation 1		Équation 2		Équation 3		Équation 4	
	VIF	1/VIF	VIF	1/VIF	VIF	1/VIF	VIF	1/VIF
Montant dépensé en lobbying (log)	---	---	1 650	0,665	---	---	1 660	0,604
Pratique du lobbying	1 820	0,550	---	---	1 820	0,549	---	---
Proportion du prêt (log)	---	---	---	---	1 040	0,964	1 050	0,954
Nombre de Prêteurs	1 030	0,968	1 040	0,965	---	---	---	---
Taille des prêteurs	1 800	0,556	1 410	0,712	1 810	0,554	1 410	0,708
Ratio de Capital	1 710	0,585	1 290	0,774	1 710	0,586	1 290	0,774
Profitabilité	1 640	0,609	---	---	1 640	0,610	---	---
Ratio dépôts/actifs	1 100	0,912	1 100	0,912	1 100	0,906	1 100	0,910
Ratio prêt/actifs	1 040	0,964	1 070	0,934	1 050	0,954	1 080	0,926
Prêt garanti (binaire)	1 030	0,974	1 030	0,968	1 030	0,967	1 040	0,964
Prêt refinancé (binaire)	1,00	0,997	1 030	0,974	1 010	0,995	1 030	0,967

Tableau 13 : Test de breush-pagan pour l'équation (1)

Ce tableau présente les résultats du test de Breusch-Pagan pour détecter l'hétéroscédasticité des termes d'erreurs. La valeur 0,0000 de la P-value obtenue montre la présence d'hétéroscédasticité.

Source	Somme des carrés	Degré de Liberté	Carré moyen	Nombre d'observation	65,863
				F (8 65,854)	12746.76
Modèle	12458.3771	8		Prob> F	0.0000
Résidu	8045.51349	65,854		R²	0.6076
				R² ajusté	0.6076
Total	20503.8906	65,862		EQM	0.34953

Tableau 14 : Test de breush-pagan pour l'équation (2)

Ce tableau présente les résultats du test de Breusch-Pagan pour détecter l'hétéroscédasticité des termes d'erreurs. La valeur 0,0000 de la P-value obtenue montre la présence d'hétéroscédasticité.

Source	Somme des carrés	Degré de Liberté	Carré moyen	Nombre d'observation	65,863
				F (9 65,853)	11241.19
Modèle	12419.7531	9	1379.97256	Prob> F	0.0000
Résidu	8084.13753	65,853	0.122760353	R²	0.6057
				R² ajusté	0.6057
Total		65 862	0.311315943	EQM	0.35037

Tableau 15 : Test de breush-pagan pour l'équation (3)

Ce tableau présente les résultats du test de Breusch-Pagan pour détecter l'hétéroscédasticité des termes d'erreurs. La valeur 0,0000 de la P-value obtenue montre la présence d'hétéroscédasticité.

Source	Somme des carrés	Degré de Liberté	Carré moyen	Nombre d'observation	65,863
				F (8 65,854)	12429.74
Modèle	3080483.78	8	385 060 472	Prob> F	0.0000
Résidu	2040088.49	65,854	30.9789609	R²	0.6016
				R² ajusté	0.6015

Total	5120572.27	65,862	77.7469902	EQM	5.5659
--------------	------------	--------	------------	------------	--------

Tableau 16: Test de Breusch-Pagan pour l'équation (4)

Ce tableau présente les résultats du test de Breusch-Pagan pour détecter l'hétéroscédasticité des termes d'erreurs. La valeur 0,0000 de la P-value obtenue montre la présence d'hétéroscédasticité.

Source	Somme des carrés	Degré de Liberté	Carré moyen	Nombre d'observation	
				F (9 65,853)	12429.74
Modèle	3072330.53	9	341 370 059	Prob> F	0.0000
Résidu	2048241.74	65,853	31.1032412	R²	0.6000
				R² ajusté	0.5999
Total	5120572.27	65,862	77.7469902	EQM	5.577

Tableau 17 : Pratique de lobbying par les banques

Ce tableau présente les fréquences auxquelles elles se sont adonnées à la pratique du lobbying entre 2000 et 2020 des 52 banques. Quant à la dernière colonne, elle présente la fréquence totale en pourcentage à laquelle chaque banque est représentée dans l'échantillon.

Banques	Pratique du lobbying		Fréquence totale en (%)
	Non	Oui	
Bank of America	0	27600	41.91
Wells Fargo & Co	0	6845	10.39
Bank of America Merrill Lynch	0	4960	7.53
Wells Fargo Bank	0	4480	6.80
Citibank	0	3740	5.68
Bank of America NA	0	3270	4.96
Wells Fargo Bank NA	0	3234	4.91
Wachovia Bank	0	1760	2.67
Morgan Stanley	0	1638	2.49
Citibank NA	0	1170	1.78
Goldman Sachs & Co	0	990	1.50
Bank of New York	0	917	1.39
JPMorgan Chase Bank	0	798	1.21
Merrill Lynch Bank USA	0	696	1.06
JP Morgan	0	676	1.03

Morgan Stanley Bank	0	529	0.80
PNC Bank	0	525	0.80
Wells Fargo Bank Texas NA	0	297	0.45
JP Morgan Chase Bank NA	0	293	0.44
HSBC Bank USA NA	0	286	0.43
Deutsche Bank Trust Co Americas	20	190	0.29
Regions Bank	0	144	0.22
Fifth Third Bank	105	36	0.21
KeyBank	16	86	0.15
Mellon Bank	0	72	0.11
Capital One Bank	0	63	0.10
Wachovia Bank NA	0	63	0.10
Goldman Sachs Bank USA	0	50	0.08
Citizens Bank of Massachusetts	33	3	0.05
State Street Bank	0	36	0.05
Bank of New York Mellon	0	35	0.05
Northern Trust	14	18	0.05
AmSouth Bank	0	28	0.04
Citizens Bank NA	21	3	0.04
Citizens Bank of Pennsylvania	15	9	0.04
JP Morgan Chase	0	16	0.02
Northern Trust Co	0	16	0.02
Sovereign Bank	0	14	0.02
M&T Bank	6	6	0.02
Citibank Texas NA	0	9	0.01
Key Bank NA	6	3	0.01
Union Bank of California	0	8	0.01
Citizens Financial Group	0	6	0.01
State Street Bank & Trust Co	0	6	0.01
Wachovia Bank of North Carolina	0	6	0.01
First National Bank of Omaha	0	4	0.01
Bank One NA	0	3	0.00
TD Banknorth NA	0	3	0.00
AmSouth Bancorporation	0	2	0.00
Bank Leumi USA	2	0	0.00
Bank of Tokyo-Mitsubishi UFJ Trust Co	2	0	0.00
National City Bank of the Midwest	0	1	0.00
Total	240	65623	100

Source: Opensecrets.org

Références

A Popov, N Van Horen (2015) “Exporting sovereign stress: Evidence from syndicated bank lending during the euro area sovereign debt crisis” - Review of Finance

Amir Sufi (2007), “Information Asymmetry and Financing Arrangements: Evidence from Syndicated Loans”, The journal of finance, vol. lxii, no. 2

Andersson, K Burzynska, S Opper 2016 “Lending for growth? A Granger causality analysis of China's finance–growth nexus” — Empirical Economics, 51, 897–920

Acharya, V. V. & Mora, N. (2015), “crisis of banks as liquidity providers”, The Journal of Finance 70(1), 1–43.

Acharya, Y Amihud, L Litov (2013) ” Creditor rights and corporate risk-taking” — Journal of Financial Economics,

Adelino, IS Dinc (2014) “Corporate distress and lobbying Evidence from the Stimulus Act”- Journal of Financial Economics.

Admati, A. R., & Hellwig, M. F. (2013). “The bankers' new clothes: What's wrong with banking and what to do about it”. Princeton University Press.

AW Chalmers (2017) “When Banks Lobby: The Effects of Organizational Characteristics and Banking Regulations on International Bank Lobbying” — Business and Politics, 333–358

Ban, You (2019) “Presence and influence in lobbying: Evidence from Dodd-Frank”- Business and Politics

Berger, M Minnis, A Sutherland (2017) “Commercial lending concentration and bank expertise: Evidence from borrower financial statements”- Journal of Accounting and Economics

Benmelech et Moskowitz 2010 “The political economy of financial regulation: Evidence from US state usury laws in the 19th century” — The Journal of Finance

BM Blau (2017), « ‘Lobbying, political connections, and emergency lending by the Federal Reserve’ Public Choice

BM Blau, TJ Brough, DW Thomas 2013 “Corporate lobbying, political connections, and the bailout of banks” Journal of Banking & Finance

Benjamin M. Blau, Todd G. Griffith et Ryan J. Whitby, (2022) “Lobbying and lending by banks around the financial crisis by” Public Choice volume 192, pages377–397

Brandon, M Padovani (2011) “The determinants of banks' lobbying activities” - Research Paper Series

Byrne 2022 “Bank Holding Company Lobbying Activity upon Regulation and Its Impact upon Non-Traditional Revenue” - The International Trade Journal

Borisov, A., E. Goldman, and N. Gupta, 2012, “The Value of (Corrupt) Lobbying,” Indiana University Working Paper.

Borghesi, K Chang (2015) “The determinants of effective corporate lobbying” - Journal of Economics and Finance

Braun, C Raddatz 2010 “Banking on politics: When former high-ranking politicians become bank directors” — The World Bank Economic Review

Brown, J. et al. (2015). “Lobbying, Bank Behavior, and the Financial Crisis of 2007-2008” Journal of Financial Economics, 117(2), 383-399.

Campos, F Giovannoni (2007) “Lobbying, corruption and political influence” - Public choice, 131, pages1–21

Chen, H., D. Parsley, and Y. Yang, 2012, “Corporate Lobbying and Firm Performance,” University of Colorado-Boulder Working Paper.

Claessens, Stijn, Erik Feijen, et Luc Laeven (2008). “Political connections and preferential access to finance: The role of campaign contributions.” Journal of Financial Economics 88.3 : 554-580.

Cunha (2014) “Political Economy of US Banking-Lobbying in Banking Regulation” Graduate Institute of International and Development Studies

Coban 2021 “Coordinating monetary policy and macroprudential policy: Bureaucratic politics, regulatory intermediary, and bank lobbying” - Public Administration

Dreher (2004) “A public choice perspective of IMF and World Bank lending and conditionality” - Public Choice

Demiroglu, CM James (2010) “The information content of bank loan covenants” The Review of Financial Studies

Delis, I Hasan, TY To, E Wu (2022) “The real effects of bank lobbying: Evidence from the corporate loan market”- Social Science Research Network,

De Haas, R. et Van Lelyveld, I. (2014). « Lobbying and Bank Risk Taking. » Journal of Financial Intermediation, 23(4), 521-540.

Duchin, D Sosyura (2012) “The politics of government investment” Journal of Financial Economics,

Dyck, Alexander, Adair Morse, and Luigi Zingales. (2010) “Who blows the whistle on corporate fraud?.” The Journal of Finance 65.6: 2213-2253.

Emmanuel Carré et Élise Demange (2017), « La revolving door dans les banques centrales », Revue d'économie financière /4 (N° 128), pages 233 à 254

Esty and Megginson (2003), “Creditor Rights, Enforcement, and Debt Ownership Structure: Evidence from the Global Syndicated Loan Market”, Journal of Financial and Quantitative Analysis Vol 38. No. 1.

F Sufian, MS Habibullah (2010) “Does economic freedom fosters banks' performance? Panel evidence from Malaysia” Journal of Contemporary Accounting

Faccio, M. 2009. “Politically Connected Firms.” American Economic Review 96 (1): 369–86.

Fu (2013) “Impact of Lobbying on Competition in the Banking Sector” Department of Economics of the University of Ottawa.

Ghosh 2020 “Bank lending and monetary transmission: Does politics matter?” - Journal of Quantitative Economics 18, pages 359–381

Gersbach, S Papageorgiou 2019 “On banking regulation and lobbying” Economics Working Paper Series No. 19/308

Gregory, G Hambusch (2015) “Factors driving risk in the US banking industry: The role of capital, franchise value and lobbying” - International Journal of Managerial,

Gibson, A Odabasioglu (2021) “Banks' Lobbying Determinants: Insights from the GFC and the Trump Presidency” - European Corporate Governance Institute – Finance Working Paper No. 784/2021

Hill, GW Kelly, GB Lockhart, Robert A. Van Ness (2013) « ‘Determinants and effects of corporate lobbying” Financial Management

Hutchens, SO Rego, A Sheneman (2016) “Influencing profits: The differential impact of lobbying on corporate stock returns”- Kelley School of Business Research Paper No. 16-41,

Herbohn, R Gao, P Clarkson 2019 “Evidence on whether banks consider carbon risk in their lending decisions” - Journal of Business Ethics

Igan, P Mishra, T Tressel (2012) “A fistful of dollars lobbying and the financial crisis”- NBER Macroeconomics Annual,

Igan, T Lambert (2013) « ‘Bank lobbying: regulatory capture and beyond »

Ignatowski, C Werger, J Korte (2015) “Between capture and discretion–The determinants of distressed bank treatment and expected government support” ECB Working Paper No. 1835

K. Young (2013), “Policy takers or policy makers? The lobbying of global banking regulators” , Business Horizons 56, 691—701

Keys, B. et al. (2012). « Lobbying, Monetary Policy, and Bank Risk-Taking. » Journal of Financial Economics, 104(2), 325-344.

Kirak Kim, Lauren Yi Li, Neslihan Ozkan (2022) “Does Common Ownership Influence Firms’ Political Activities? Empirical Evidence from Lobbying in the U.S. Pharmaceutical Industry”

Khwaja et Mian (2005) « Do lenders favor politically connected firms? Rent provision in an emerging financial market » — The Quarterly Journal of Economics

L Gambacorta, D Marques-Ibanez (2011) “The bank lending channel: lessons from the crisis” Economic policy

Lockhart, E Unlu (2018) “Does corporate lobbying activity provide useful information to credit markets?” - Journal of Corporate Finance

Lambert 2019 “Lobbying on regulatory enforcement actions: Evidence from US commercial and savings banks”- Management Science,

Éric Lamarque et Vincent Maymo (2015), « La place et le rôle des banques dans l’économie », Économie et gestion de la banque, pages 7 à 24

Mathur, M Singh, F Thompson, Nejadmalayerid 2013 « 'Corporate governance and lobbying strategies » - Journal of Business, Volume 66, Issue 4, Pages 547-553,

Malede (2014), “Determinants of commercial banks lending: evidence from Ethiopian commercial banks” European Journal of Business and Management

M Mashaie (2013) “Bank Regulation, Profitability, and Lending: An Analysis of Systemically Important Banks pre-2007-09 Financial Crisis” Department of Economics of the University of Ottawa

Mian, A., Sufi, A. & Trebbi, F. (2010), “The political economy of the subprime mortgage credit expansion, Technical report”, National Bureau of Economic Research.

Malik, RW Stone (2018) « Corporate influence in World Bank lending » - The Journal of Politics

Nelson, Susan Webb Yackee 2012 ‘ ‘ Lobbying Coalitions and Government Policy Change: An Analysis of Federal Agency Rulemaking” The Journal of Politics v74 n2 (201204): 339-353

Olusanya, Samuel Olumuyiwa, Oyebo Afees Oluwatosin, Ohadebere Emmanuel Chukwuemeka (2012) “Determinants of lending behaviour of commercial banks: Evidence from Nigeria, a co-integration analysis (1975-2010)” Journal of Humanities And Social Science (JHSS)

Prabowo, B Sarita, DT Syaifuddin, S Saleh “Effect of equity to assets ratio (EAR), size, and loan to assets ratio (LAR) on bank performance” Journal of Economics and Finance, p-ISSN: 2321-5925. Volume 9, Issue 4, pp 01-06

Rabab'ah (2015) “Factors affecting the bank credit: An empirical study on the Jordanian” International Journal of Economics and Finance; Vol. 7, No. 5;

Richter, K Samphantharak, Jeffrey F. Timmons 2009 “Lobbying and taxes” - American Journal of political science, Volume53, Issue4, 893-909

S Karmakar, J Mok (2015) “Bank capital and lending: An analysis of commercial banks in the United States” Economics Letters

Tarbet, Gregory Logan (2021), « The Effects of Bank Lobbying and Elections Surprises » . All Graduate Plan B and other Reports. 1536.

Temesgen (2016) “Determinants of Banks' Lending Behavior In Ethiopia-Pragmatic Evidence From Commercial Banks.” ITIHAS-The Journal of Indian Management, ISSN No.2249-7803

Unsal, MK Hassan, W Hippler (2017) “Lobbying in Finance Industry: Evidence from US Banking System”- Networks Financial Institute Working Paper Series 2017-WP-03,

Uhde, A. & Michalak, T. (2010), “Securitization and systematic risk in European banking: Empirical evidence”, Journal of Banking and Finance 34(12), 3061–3077

Xiao li and Rowley (2017), “Inertia and Evaluation Mechanisms in Interorganizational Partner Selection: Syndicate Formation among U.S. Investment Banks”, Academy of Management Journal Vol. 45, No. 6

Yongqiang Chu, Donghang Zhang et Yijia (Eddie) Zhao, (2019), “Bank Capital and Lending: Evidence from Syndicated Loans”, Journal of Financial and Quantitative Analysis, v54 n2 (201904): 667-694

Yu and Yu, 2011, “Corporate Lobbying and Fraud Detection,” Journal of Financial and Quantitative Analysis 46, 1865- 1891.