

25/10/2023

LOBBYING DES BANQUES ET DÉTECTION DE FRAUDE

**Auteur : Koffi Nasseh
Famien Oka**

Directeur de recherche

Dr. Djerry Charli Tandja Mbianda

Remerciements

Je tiens à remercier toute personne ayant contribué à l'aboutissement de ce mémoire.

J'aimerais tout d'abord, montrer toute mon admiration et ma gratitude à mon directeur de mémoire, Monsieur Djerry Charli Tandja Mbianda, professeur régulier de finance et directeur des programmes de 2e cycle en finance au département de sciences administratives et directeur de département des Sciences administratives à l'Université du Québec en Outaouais, qui a accepté de me diriger en dépit de son emploi du temps très chargé. Sa pédagogie, son savoir-faire et ses mots galvanisateurs m'ont permis d'acquiescer confiance et efficacité au cours de ma rédaction. Qu'il constate ici l'expression de ma profonde reconnaissance.

Je dis un grand merci aussi à tous les professeurs du programme de maîtrise en Économie Financière de l'Université du Québec en Outaouais, ainsi que tout autre individu qui par ses actes ou conseils a amélioré mon travail et aidé dans mon avancée à sa façon.

Je remercie mes parents, mes frères et sœurs pour leur soutien inconditionnel et leurs encouragements tout au long de mes études.

Résumé

Cet écrit explore la relation entre le lobbying des institutions financières et la fraude. Cette étude est inspirée des travaux de Yu et Yu (2011). Ces auteurs ont mesuré ce lien, mais pour les entreprises utilisant des données sur les dépenses de lobbying effectuées par des entreprises entre 1998 et 2004, et pour un échantillon significatif de fraudes constatées au cours de la même période. Mes travaux permettent de vérifier si chez une banque, c'est le lobbying qui cause la fraude ou l'inverse. En d'autres termes, il s'agira de voir si une banque décide faire du lobbying avant de frauder ou au contraire, si elle a déjà commis la fraude et essaie de se couvrir par le biais du lobbying. La base de données utilisée par Yu et Yu (2011) comporte seulement 38 entreprises. Par conséquent, leur étude ne peut être généralisée. Dans notre étude, nous nous appuyons sur une base de données plus large. En effet, notre base de données est composée de 52 banques sur un horizon de 2000 à 2020. Dans ce travail la méthode d'estimation probit a d'abord été utilisée pour faire les estimations mais elle a présenté un problème d'endogénéité que nous avons corrigé par la suite. Pour aboutir au résultat final, nous avons utilisé 2 méthodes d'estimations différentes. Le biprobit récursif a été utilisé pour estimer les équations dans lesquelles les variables clés (lobbying et fraude) sont binaires et la régression avec variable instrumentale en deux étapes a été utilisée pour le cas où ces variables sont continues. Au terme de notre analyse, nos résultats montrent que la pratique du lobbying intervient avant la fraude car nos résultats montrent que plus une banque pratique du lobbying, moins elle attrapée pour fraude. Toutefois, il est difficile de généraliser nos résultats car les effets fixes n'ont pas été contrôlés dans nos régressions. Ces effets n'ont pas pu être contrôlés car les modèles économétriques employés ne le permettaient pas mais ces modèles étaient les plus adaptés au vu de la complexité de la base de données.

SOMMAIRE

Remerciements	1
Résumé....	2
Liste des tableaux	4
Liste des abbréviations.....	5
1. Introduction	6
2. Revue de littérature.....	9
2.1 Lobbying.....	9
2.2 Fraude.....	20
2.3 Lobbying et fraude	25
3 Hypothèses	28
3.1 Hypothèse 1 : La pratique du lobbying conduit à l'avènement d'une fraude ...	28
3.2 Hypothèse 2 : La fraude provoque la pratique du lobbying.....	29
4. Données et description des variables	29
5. Méthodologie économétrique	31
5.1 Modèle 1 : Régression de la fraude sur le lobbying.....	31
5.1.1 Estimation probit de la fraude par rapport au lobbying (binaire).....	31
5.1.2 Estimation probit de la fraude par rapport au lobbying (continu)	34
5.2 Modèle 2 : Régression du lobbying sur la fraude	34
5.2.1 Estimation probit du lobbying par rapport à la fraude (binaire).....	34
5.2.2 Estimation probit du lobbying par rapport à la fraude (continue)	35
5.3 Tests de diagnostics	36
5.3.1 Test d'hétéroscédasticité.....	36
5.3.2 Test de multicolinéarité	37
5.3.3 Endogénéité.....	38
5.3.4 Correction de l'endogénéité.....	38
5.4 Présentation des nouveaux résultats	41
5.4.1 Effet de la pratique du lobbying sur la détection de fraude.....	41
5.4.2 Effet du montant dépensé en lobbying sur la détection de la fraude	42
5.4.3 Effet de la fraude sur le lobbying.....	42
5.4.4 Effet du montant de pénalité sur le lobbying.....	43
6. Conclusion.....	43
Tableaux.....	45
Références	57

Liste des tableaux

Tableau 1 : Statistique descriptive des données concernant les prêteurs et emprunteurs	45
Tableau 2 : Coefficients de corrélation des variables explicatives de l'équation 1	46
Tableau 3 : Coefficients de corrélation des variables explicatives de l'équation 2	46
Tableau 4 : Coefficients de corrélation des variables explicatives de l'équation 3	47
Tableau 5 : Coefficients de corrélation des variables explicatives de l'équation 4	47
Tableau 6 : Résultats des estimations pour la vérification des 2 hypothèses	48
Tableau 7 : Test de multicolinéarité (VIF)	49
Tableau 8 : Corrélacion entre l'instrument PSAD et les variables endogènes	49
Tableau 9 : Nouveaux résultats sans contrôle des effets fixes	50
Tableau 10 : Pratique de lobbying par les banques	51
Tableau 11 : Fraudes commises par les banques	53
Tableau 12 : Test de Breusch-Pagan pour l'équation 1	55
Tableau 13 : Test de Breusch-Pagan pour l'équation 2	55
Tableau 14 : Test de Breusch-Pagan pour l'équation 3	56
Tableau 15 : Test de Breusch-Pagan pour l'équation 4	56

Liste des abbréviations

PAC : « Political Action Committee »

ACFE : « Association of Certified Fraud Examiners »

PDG : Président Directeur Général

R&D : Recherche et Développement

CCP : Comptes Courants/Chèques Postaux

TARP : « Troubled Asset Relief Program »

IRS : « Internal Revenue Service »

CBCB : Comité de Bâle sur le contrôle bancaire

PIB : Produit Intérieur Brut

SEC : « Security Exchange Commission »

AMF : Autorité des Marchés Financiers

ICF : Indemnité Compensatrice Forfaitaire

IIC : Institut indonésien des comptables

PSA : « Public Statement on Auditing Standards »

SAS : « Statement on Auditing Standards »

SOX : « Sarbane Oxley Act »

RAC : Rendements Anormaux cumulés

BHAR : « Buy-and-Hold Abnormal Returns »

BHC : « Bank Holding Company »

VIF : Variance Inflation Factor

MCO : Moindres Carrés Ordinaires

PSAD : Programme de secours aux actifs en difficulté

IV : « Instrumental Variables »

1. Introduction

Selon Zingales et Mazzoleni (2019), le lobbying est défini comme un processus par lequel des individus, des groupes d'intérêt ou des entreprises cherchent à influencer les décisions politiques en utilisant des moyens tels que le financement de campagnes, les relations publiques, les activités de lobbying direct, et la participation dans des groupes de réflexion et des associations professionnelles. Le but de ce présent mémoire est de déterminer, chez les banques, la nature des rapports entre le lobbying et la fraude de sorte à savoir quel phénomène intervient avant l'autre. Les littératures déjà existantes sur la fraude et le lobbying ne rapprochent pas souvent ces deux phénomènes chez les entreprises et encore moins chez les banques : Borghesi et Chang (2015), Feroz et al. (1991), Yu et Yu (2011). Lee et al. (2018).

Ce mémoire est donc bénéfique pour les praticiens du secteur financier dans le sens où ils doivent prendre en compte la relation entre le lobbying et la fraude dans leurs activités et politiques. Cela peut les aider à mieux comprendre les risques associés à ces pratiques et à mettre en place des mesures de prévention et de détection de la fraude plus efficaces. Pour ce qui est de l'apport à l'académie, ce travail constitue un élargissement des connaissances sur la relation entre le lobbying et la fraude. Il contribue à la littérature académique en explorant la relation entre le lobbying des institutions financières et la fraude. Il enrichit notre compréhension des mécanismes sous-jacents à cette relation et ouvre la voie à de nouvelles recherches dans ce domaine. L'utilisation de différentes méthodes d'estimation, telles que le biprobit récursif et la régression avec variable instrumentale en deux étapes, peut servir d'exemple pour les chercheurs intéressés par l'étude de relations complexes et multidimensionnelles. Cette étude souligne l'importance de contrôler les effets fixes dans les analyses empiriques futures. En résumé, cette étude a des implications pratiques en termes de sensibilisation et de transparence pour les praticiens du secteur financier, tandis que pour l'académie, elle élargit les connaissances et souligne l'importance de la méthodologie de recherche et de la prise en compte des effets fixes.

Pour Martin (2011), le lobbying vise à façonner les politiques publiques et les réglementations en faveur des intérêts des acteurs économiques concernés. Ces dernières années, cette pratique est de plus en plus répandue et touche de nombreux secteurs. Selon Political Moneyline¹, en 2022 seulement aux USA, 2,387,043,720\$ ont été dépensés dans le

¹ <https://www.politicalmoneyline.com/>

cadre du lobbying dans 10 secteurs d'activités différents à savoir la santé, l'énergie, les finances et assurances, la fabrication d'usine, les infrastructures, la télécommunication, le transport, la politique et bien d'autres. Il faut avant tout noter que la politique ne doit pas être affectée comme l'ont dit Hacker et Pierson (2014). Ces deux auteurs soulèvent des inquiétudes concernant les effets du lobbying sur la politique et l'économie, en mettant en évidence des problèmes tels que l'influence excessive des intérêts privés, l'augmentation des inégalités et les risques de captation du processus décisionnel. L'une des raisons pour lesquels le lobbying est pratiqué est que le lobbyiste tente de réaliser un projet qui n'est pas légal en l'état actuel des choses.

Dans leur étude, Halpern et Lax (2015) montrent que les dépenses lobbyistes associées à la politique confirment ce cas de figure qui est de couvrir une infraction déjà commise via le lobbying. La majorité des banques de notre échantillon sont États-Uniennes. Il faut alors savoir qu'aux États-Unis les entreprises ne sont pas autorisées à apporter des contributions directes aux campagnes politiques à partir du trésor public. Au lieu de cela, elles peuvent former des comités d'action politique (PAC) ²auxquels les administrateurs, les employés et leurs familles peuvent contribuer et à leur tour, soutenir les candidats aux élections jusqu'à un maximum de 5 000 \$ par candidat et par élection aux États-Unis. Comme preuve, lors de l'élection de 2018 aux USA, les dix principaux PAC ont fait don d'un total de 29 349 895 \$³ (directement et via leurs sociétés affiliées et filiales) aux candidats fédéraux. L'une des raisons pour lesquelles ce montant est aussi élevé s'explique par le fait que ces donateurs veulent de manières directes ou indirectes entreprendre des actions illégales sur le moment mais ne le peuvent pas et cela peut susciter l'avènement d'une fraude (Blau et al, 2013). Ou encore ces donations seraient effectuées pour masquer une fraude déjà survenue (Salehi et Nourouzi, 2022). Selon l'ACFE (Association of Certified Fraud Examiners), la fraude est l'utilisation par une personne de son activité professionnelle pour s'enrichir personnellement par le détournement volontaire des ressources ou des actifs de son employeur.

Barth et al (2013) mettent en évidence que les banques jouent un rôle crucial dans l'économie en raison de leur importance systémique. Ils démontrent qu'en tant qu'institutions financières essentielles, les banques font l'objet d'une surveillance et d'une réglementation plus strictes par rapport à d'autres entreprises. Cette surveillance accrue peut avoir un impact sur leur probabilité de faire du lobbying, car elles sont soumises à des contraintes et à des exigences particulières en matière de gouvernance, de transparence et de stabilité financière. A ce sujet,

² <https://tea-band.com/fr/comité-daction-politique-pac/>

³ https://en.wikipedia.org/wiki/Political_action_committee#2020_presidential_election

Nguyen et al (2015) étudient les mesures d'application de la réglementation émises contre les banques américaines pour montrer que la surveillance et les conseils du conseil d'administration sont efficaces pour prévenir les fraudes et inconduites en banques. Pour eux, bien qu'un meilleur contrôle par les conseils d'administration prévienne toutes les catégories d'inconduite, une meilleure surveillance prévient les fautes de nature technique. Ils poursuivent en montrant que la surveillance du conseil augmente la probabilité qu'une faute soit détectée, augmente les sanctions infligées au PDG, et atténue les pertes de richesse des actionnaires suite à la détection d'une faute par les régulateurs. De ce point de vue, il est difficile pour une institution financière de s'adonner à la mais Wells (2018) nous montre à travers ses travaux que bien des banques sont coupables d'inconduites financières et que les conséquences de leurs actes influencent les marchés boursiers et l'économie.

En effet, Singleton et Singleton (2008) expliquent comment l'inconduite dans le secteur bancaire crée un large éventail de risques potentiels, comment il a un impact négatif sur les clients et qu'il conduit à moins de résilience pour les institutions individuelles. Beccalli et Frantz (2016) expliquent dans leur article comment une mauvaise conduite peut saper la confiance du public dans le secteur bancaire et peut même conduire à une instabilité systémique. Ils mettent en évidence la relation entre le lobbying des institutions financières, la fraude bancaire et les crises financières. Ils soulignent l'importance de comprendre le rôle du lobbying dans les pratiques frauduleuses et les conséquences qu'elles peuvent avoir sur la stabilité financière. Leurs résultats soulèvent des questions sur la régulation, la surveillance des institutions financières pour prévenir les comportements frauduleux et les risques systémiques et la nature de la relation entre la fraude et le lobbying dans le secteur bancaire. Pour pouvoir mener notre étude et connaître la nature de cette relation, notre échantillon sera composé uniquement de banques et les variables utilisées sont inspirées de celles utilisées par (Hill et al. 2013)

Il nous importe donc dans ce travail de connaître la nature du lien entre ces deux phénomènes chez les banques. Cette question peut se scinder en deux hypothèses. La première hypothèse dit que le lobbying cause la fraude et la seconde soutient que la fraude cause le lobbying. Nous utilisons un échantillon contenant des informations de 52 banques à majorité américaines allant de 2000 à 2020. Dans le cadre du présent mémoire, les deux hypothèses citées plus haut sont testées à l'aide de l'estimation probit et les problèmes d'endogénéité ont été réglés par les méthodes d'estimation du biprobit récursif et la régression avec variables instrumentales en 2 étapes. Ces méthodes d'estimation ont l'avantage d'être bien adaptés aux

problèmes de décision binaire et nous permettront de capter les effets de nos variables dichotomiques. Ils sont aussi faciles à interpréter et ils sont connus pour être robustes et donner de bons résultats dans les études comparatives. D'abord on suppose la fraude comme variable endogène et muette et on l'explique par le lobbying et vice versa. Nos résultats indiquent que plus les banques dépensent en lobbying, moins elles sont déclarées coupables de fraude. En d'autres termes, le fait de pratiquer le lobbying retarde voir masque la détection de fraude. Ces résultats contredisent ceux de Lee et al. (2018) et ceux de Tsai (2019) mais sont en accord avec ceux de Karpoff et al. (2008) ; Aggarwal et al. (2011) ; Bennedsen et al. (2010) et de Bebchuck et Cohen (2005).

Ce travail s'effectue à travers six sections : la section 2 présente la littérature relative à notre sujet, dans la section 3 se trouvent nos hypothèses, la section 4 présente la base de données et la description des variables. Ces données sont composées des banques lobbyistes, des montants dépensés en lobbying et acquis par la fraude. La section 5 détaille la méthodologie économétrique qui nous permettra de vérifier nos hypothèses. Enfin, il y aura la conclusion en section 6.

2. Revue de littérature

Il existe des écrits concernant la fraude et le lobbying mais rares sont ceux qui impliquent les deux. En effet rares sont les articles qui essaient d'établir un lien entre la fraude et le lobbying et quand bien même ils le font, ils ne touchent pas aux institutions financières. Mon mémoire établissant un lien entre la fraude et les institutions bancaires se doit de passer en revue toute littérature ayant montré un temps soit peu de l'attrayance vis-à-vis de mon sujet. Cette rubrique constitue donc un pis-aller en s'inspirant d'abord des écrits sur la fraude, sur le lobbying puis sur les deux.

2.1 Lobbying

Borghesi et Chang (2015) étudient si les marchés des capitaux considèrent les activités de lobbying comme génératrices de valeur en examinant les effets du lobbying sur les rendements excédentaires et la volatilité des rendements boursiers. Ils entreprennent leur analyse en veillant à ce qu'il existe des différences significatives entre les caractéristiques des entreprises qui font du lobbying et celles qui n'en font pas. Plus précisément, la taille de

l'entreprise, les flux de trésorerie disponibles et l'intensité de la R&D sont des facteurs d'une importance cruciale qui peuvent influencer sur les résultats de notre recherche et d'autres recherches sur le lobbying. Ils montrent qu'une fois correctement pris en compte les effets de la taille de l'entreprise, un problème d'agence managériale dans le lobbying est apparent. Au départ, ils constatent que les actionnaires ne bénéficient d'aucun rendement excédentaire perceptible ou négatif en réponse à des efforts de lobbying fermes. Les résultats sont encore meilleurs lorsque des corrections sont apportées aux problèmes d'endogénéité. En outre, les preuves présentées suggèrent que les sociétés de lobbying ont une volatilité plus élevée des rendements boursiers, et ils montrent que la volatilité est plus grande pour les entreprises qui exercent un lobbying plus intense. Cependant, pour les entreprises à forte intensité de R&D et pour les entreprises ayant de faibles problèmes d'agence, le lobbying contribue à l'avantage à long terme des actionnaires. Dans l'ensemble, les résultats suggèrent que le lobbying conduit à des rendements excédentaires positifs lorsque les problèmes d'agence sont faibles, et que la R&D est élevée et conduit à des rendements excédentaires négatifs autrement.

Aussi, Lockhart et Unlu (2018) examinent comment les créanciers réagissent au lobbying des entreprises effectués pour obtenir des subventions de R&D. En utilisant des données sur les prêts syndiqués, ils montrent que le lobbying ciblé en R&D exacerbe les conflits entre actionnaires et créanciers et conduit à un rationnement de la dette, à des échéances plus courtes et à des écarts de crédit plus larges. Dans l'ensemble, leurs résultats suggèrent que le lobbying des entreprises fournit des informations supplémentaires utiles aux créanciers pour résoudre les problèmes d'information et de sélection adverse dans les transactions de prêt. Après avoir vu l'impact du lobbying sur les créanciers, il est logique de savoir ce qu'il en est pour les emprunteurs. Delis et al. (En travaux) ont vérifié si les performances des emprunteurs sont liées au lobbying ? À l'aide de facilités de prêt aux entreprises et d'informations appariées manuellement sur le lobbying bancaire, ils montrent que la performance de l'emprunteur s'améliore après avoir reçu un crédit des banques faisant du lobbying. Cela vaut particulièrement pour les emprunteurs opaques, sur lesquels la banque prêteuse possède des informations précieuses, ainsi que pour les emprunteurs ayant des normes strictes de gouvernance d'entreprise. Ils constatent également que le crédit des banques de lobbying finance les dépenses en capital des entreprises qui augmentent la portée des opérations de l'entreprise, entraînant ainsi une croissance des ventes. Leurs conclusions sont conformes à la théorie de la transmission de l'information selon laquelle le lobbying politique fournit aux régulateurs des informations précieuses sur les emprunteurs, ce qui se traduit par une

amélioration des décisions de surveillance des prêts bancaires et des performances des entreprises emprunteuses. Pour la suite de la littérature, il convient d'exposer la relation entre le lobbying et le pouvoir politique.

Hill et al. (2013) analysent les facteurs déterminants du lobbying des entreprises en contrôlant les contributions aux campagnes des comités d'action politique des entreprises (PAC). Ils trouvent que les entreprises avec des gains potentiels plus importants dues aux politiques et à des réglementations favorables font le plus de lobbying. Par ailleurs, ils trouvent que les managers utilisent souvent à la fois les canaux de lobbying et de contribution aux campagnes pour influencer le climat politique affectant l'entreprise. Ils constatent également que les actionnaires apprécient les activités de lobbying menées par la direction en leur nom, en particulier si l'entreprise n'a pas de CCP qui a contribué à une campagne électorale. Pour prouver et mesurer ce lien existant entre le lobbying et la politique, Cooper et al. (2010) développent une nouvelle base de données complète des contributions au niveau des entreprises aux campagnes politiques américaines de 1979 à 2004. Ils construisent des variables qui mesurent l'étendue du soutien ferme aux candidats. Ils constatent que ces mesures sont positivement et significativement corrélées avec l'échantillon représentatif des rendements futurs. L'effet est le plus fort pour les entreprises qui soutiennent un plus grand nombre de candidats qui occupent un poste dans le même État que celui où l'entreprise est basée. En outre, il y a des effets plus forts pour les entreprises dont les contributions sont inclinées vers les candidats à la Chambre et les démocrates.

En sus des travaux présentés ci-dessus, Claessens et al. (2008) étudient les connexions 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. L'article aborde deux questions fondamentales d'économie politique : des contributions de campagne plus élevées impliquent-elles davantage de faveurs politiques futures spécifiques à l'entreprise ? Et, si oui, quelles sont ces faveurs politiques ? En utilisant de nouveaux indicateurs de relations politiques construits à partir des données sur les contributions aux campagnes, 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 n'en ont pas fait aux alentours des élections de 1998 et 2002. Cela suggère que les contributions aident à façonner la politique sur une base spécifique à l'entreprise. Utiliser un cadre d'effets fixes d'entreprise pour atténuer le risque que des caractéristiques d'entreprise non observées faussent les résultats, ils constatent que les

entreprises contributrices ont considérablement augmenté leur financement bancaire par rapport à un groupe témoin après chaque élection, ce qui indique que l'accès au financement bancaire est un canal important par lequel les relations politiques opèrent. Ils estiment que les coûts économiques de cette recherche de rente au cours des deux cycles électoraux sont d'au moins 0,2% du produit intérieur brut par an.

Quant à Blau et al. (2013), leur objectif est de savoir quelle est l'importance des différents types d'engagement politique pour le moment et l'ampleur du soutien politique ? Pour répondre à cette question, ils ont examiné en détail les dépenses de lobbying et les relations politiques des banques qui ont bénéficié d'un soutien gouvernemental dans le cadre du « Troubled Asset Relief Program » (TARP) de 2008. Ils constatent que les entreprises engagées politiquement étaient non seulement plus susceptibles de recevoir des fonds TARP, mais qu'elles recevaient également un soutien TARP plus important et le recevaient plus tôt que les entreprises non impliquées politiquement. Les résultats de cette étude sont frappants. Ils constatent que les entreprises qui ont fait du lobbying avaient 42 % plus de chances de recevoir un soutien TARP que les entreprises qui n'ont pas fait de lobbying. 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 le soutien du TARP. De plus, leurs tests univariés montrent que la fraction des entreprises TARP qui ont fait du lobbying est près de cinq fois plus élevée que la fraction des entreprises non TARP qui ont fait du lobbying. En outre, les entreprises ayant des liens politiques avaient 29 % plus de chances de recevoir un soutien que les entreprises non liées. En fait, le pourcentage d'entreprises TARP qui étaient politiquement connectées est près de trois fois plus élevé que le pourcentage d'entreprises non TARP qui étaient politiquement connectées. Ces résultats suggèrent que l'engagement politique est directement lié à la distribution du soutien du TARP.

Pour renchérir ce qui a été dit plus haut, le rapport de Maskell (2007) traite des questions constitutionnelles qui pourraient survenir à l'égard d'une loi fédérale qui exigerait la divulgation des efforts visant à stimuler les activités de lobbying dites « de base » par les entités et les personnes qui sont rémunérées pour se livrer à de telles activités. Dans les tribunaux fédéraux, les dispositions qui atteignent le lobbying "indirect" ou "de base", c'est-à-dire les efforts pour persuader, exhorter ou convaincre les membres du public, ou les membres de son organisation, d'établir des communications et des contacts directs avec des fonctionnaires sur une question particulière, ont été confirmés contre des contestations constitutionnelles faciales. Les tribunaux ont noté qu'en 1954, la Cour suprême avait

expressément confirmé les divulgations de lobbying requises relatives aux pressions « directes » exercées sur les législateurs par les groupes de pression eux-mêmes, par leurs mercenaires ou par leurs « campagnes de lettres artificiellement stimulées ». En outre, les tribunaux ont semblé reconnaître l'importance croissante de ces efforts de lobbying « de base » dans le processus législatif, et la nécessité accrue pour les législateurs et d'autres personnes d'être en mesure d'identifier et d'évaluer les pressions exercées sur les législateurs stimulés (et financés) par des groupes d'intérêt par de telles méthodes. Selon l'analyse appliquée dans ces cas, il semblerait qu'il s'agisse d'une loi fédérale qui n'exige que la divulgation et la déclaration, et qui n'interdit aucune activité, et qui n'atteint que ceux qui sont rémunérés pour s'engager dans une certaine partie de l'activité couverte (laissant les organisations bénévoles, les bénévoles et les personnes qui se livrent à de telles activités de leur propre chef hors de la couverture et de la portée des dispositions).

Toujours dans le même contexte de l'effet du lobbying sur la politique et les choix politiques, il est manifeste de savoir s'il est mieux ou pas de faire du lobbying. La critique du livre de Libby, P. & Associates (2012) nous donne une réponse. Il y est expliqué tout d'abord pourquoi les organismes à but non lucratif et de services sociaux devraient s'engager dans le processus législatif et clarifie les différences entre le plaidoyer et le lobbying. Les auteurs déclarent que le plaidoyer public est un « large parapluie englobant de nombreux types d'activités différentes qui favorisent la sensibilisation du public et le changement de politique » ; tandis que le lobbying consiste à « exprimer directement vos opinions aux élus afin d'influencer l'action de cette personne ou de ces personnes dans le but d'affecter la loi ». Les organisations à but non lucratif craignent souvent de perdre leur statut fiscal fédéral à but non lucratif si elles font du lobbying. Deuxièmement, Libby and Associates fournit une explication claire et concise de la réglementation fédérale sur le lobbying affectant les organisations à but non lucratif, ainsi que des structures fiscales qui permettent aux organisations à but non lucratif et autres agences de faire du lobbying. Les auteurs démontrent comment les organismes à but non lucratif peuvent s'engager dans le lobbying sans risquer de perdre leur statut d'organisme à but non lucratif, et ils fournissent des stratégies pour financer des campagnes de lobbying. Lee (2016) examine comment les environnements externes et les caractéristiques organisationnelles des organismes sans but lucratif expliquent leur probabilité d'avoir des politiques écrites pour une bonne gouvernance. Les résultats des données de 2010 du National Center for Charitable Statistics montrent que les exigences de l'État en matière d'enregistrement et de rapport annuel ne sont pas liées à la probabilité qu'un

organisme à but non lucratif adopte de telles politiques écrites. Les résultats indiquent plutôt que les organisations qui se livrent à des activités de lobbying et opèrent dans les zones métropolitaines sont plus susceptibles d'avoir des normes de bonne gouvernance. Surtout, l'analyse montre que les ressources organisationnelles, tant financières qu'humaines, expliquent les différences dans l'adoption de ces politiques. Ces résultats suggèrent que la communauté à but non lucratif devrait investir collectivement dans la construction de l'infrastructure qui aide les petites organisations à développer des politiques de bonne gouvernance et, par conséquent, à rester compétitives.

Cependant, serait-il possible que d'autres raisons autres que le lobbying affecte les donations aux organismes à but non-lucratifs ? Baume et Harris (2014) en parle dans leur article. Cet article examine l'impact de la rémunération des dirigeants d'organismes sans but lucratif sur les dons, les donateurs tiennent compte de la rémunération des dirigeants lorsqu'ils décident de contribuer à un organisme de bienfaisance particulier et comment. Ils montrent que les sympathisants réduisent les dons aux organisations à but non lucratif suite à la divulgation des rémunérations élevées des dirigeants. Ils trouvent des preuves cohérentes avec les grands donateurs sophistiqués qui recherchent activement et réagissent aux informations sur la rémunération mises à disposition dans le formulaire IRS 990, tandis que les petits donateurs réagissent aux divulgations de rémunération dans les médias. Une analyse supplémentaire indique que ces résultats varient systématiquement d'un organisme à but non lucratif à un autre, car ils trouvent une relation négative plus forte dans ceux classés comme plus caritatifs et une relation plus faible dans ceux qui fournissent des services à leurs donateurs. En revanche, ni les concédants ni les mécènes ne semblent réagir aux divulgations sur la rémunération des dirigeants.

Pour revenir au lobbying et son penchant pour la politique, Faccio et al. (2006) étudient une forme particulière de soutien gouvernemental aux entreprises politiquement connectées : les renflouements d'entreprises. Ils montrent que les relations politiques conduisent à des renflouements préférentiels des entreprises. Ils analysent la probabilité de renflouements gouvernementaux de 450 entreprises politiquement connectées de 35 pays au cours de la période 1997-2002. Les entreprises politiquement connectées sont nettement plus susceptibles d'être renflouées que les entreprises similaires non connectées. De plus, les entreprises politiquement connectées sont disproportionnellement plus susceptibles d'être renflouées lorsque le Fonds monétaire international ou la Banque mondiale fournit une aide financière au gouvernement d'origine de l'entreprise. De plus, parmi les entreprises

renflouées, celles qui sont politiquement connectées affichent des performances financières nettement inférieures à celles de leurs homologues non connectées au moment et après le renflouement. Ces preuves suggèrent que, du moins dans certains pays, les liens politiques influencent l'allocation des capitaux par le biais du mécanisme d'assistance financière lorsque les entreprises connectées sont confrontées à des difficultés économiques. Après avoir constaté le lien entre la politique et le lobbying, la suite de notre travail nous éclaire sur le fait que les entreprises peuvent être preneuse de décisions et ce, en majeure partie grâce au lobbying.

L'article de Langdon (1961) cherche à distinguer certaines des conditions importantes affectant l'impact de l'influence des entreprises sur le gouvernement et la politique japonaise. Le cas de la banque centrale du Japon a montré la grande influence des loyautés collectives et personnelles ainsi que le pouvoir de l'un des ministères du gouvernement. Là où les chefs de parti ne peuvent pas facilement exercer leur pouvoir, des influences culturelles et bureaucratiques telles que celles-ci peuvent être déterminantes. La leçon la plus importante est peut-être que l'ascendant du pouvoir des entreprises ne doit pas être tenu pour acquis, même dans la période actuelle où il est à son apogée. Quant à l'article de Chalmers (2017), il examine le lobbying bancaire au sein du Comité de Bâle sur le contrôle bancaire (CBCB). Alors que le lobbying excessif des banques est régulièrement lié à une réglementation bancaire affaiblie, tout le monde sait peu de choses sur les modèles de mobilisation des banques. En particulier, quand et pourquoi certaines banques font-elles pression sur le CBCB alors que d'autres ne le font pas ? Il soutient que la décision de faire du lobbying est fonction de deux facteurs : les caractéristiques organisationnelles des banques et la réglementation bancaire nationale. Il teste son argument en utilisant un ensemble de données unique de plus de 33 000 banques dans le monde au cours de la période au cours de laquelle Bâle III a été négocié. Ses conclusions confirment un biais prononcé dans les schémas de mobilisation des banques vers les banques riches actives à l'international. Il constate également que les banques confrontées à des réglementations bancaires plus strictes dans leur pays ont tendance à faire pression sur le CBCB dans le but d'égaliser les règles du jeu avec les concurrents internationaux. Cet effet est particulièrement important pour les réglementations strictes sur les activités bancaires ainsi que par des exigences plus élevées en matière d'adéquation des fonds propres.

Mais celui qui nous apporte une réponse plus précise dans cette rubrique, c'est Young (2013) en identifiant si les groupes du secteur financier agissent comme des preneurs de

politiques passifs, ou s'ils « façonnent » les politiques auxquelles ils sont soumis ? Cet article répond à cette question par trois arguments relatifs au pouvoir d'élaboration des politiques du secteur financier en matière de normes financières internationales. Premièrement, les groupes industriels sont confrontés à un certain nombre de défis supplémentaires lorsqu'il s'agit de faire pression sur les organismes de réglementation internationaux, qui ont tendance à être plus opaques dans leur prise de décision et plus difficiles à tenir pour responsables lorsqu'ils prennent des décisions impopulaires. Deuxièmement, alors que ces groupes sont parfois capables de façonner la politique de réglementation financière, l'étendue de cette influence est plus partielle et contingente que ne le suggèrent la plupart des représentations. Le troisième argument avancé est que depuis la crise financière mondiale, bon nombre de leurs outils traditionnels de lobbying ont été affectés négativement par les groupes d'entreprises, ce qui fait du lobbying une bataille plus ardue qu'auparavant. Les groupes du secteur financier peuvent influencer la gouvernance de leurs propres activités et agir en tant que « façonneurs de politiques » de temps en temps, mais sont moins fortement positionnés dans ce rôle que de nombreuses représentations existantes semblent le suggérer. De plus, selon lui, le succès du lobbying est une variable et non une constante.

Aussi, dans le même contexte, Nelson et Yackee (2012) fournissent une explication axée sur quand et pourquoi le lobbying de la coalition affecte la politique. Ils théorisent les conditions dans lesquelles le lobbying de la coalition influencera la politique, puis testent ses effets politiques. Ils s'attendent à une plus grande influence lorsqu'il y a consensus sur les messages envoyés par les coalitions et lorsque les coalitions sont plus importantes et mobilisent de nouveaux participants. À l'aide d'un modèle à plusieurs niveaux, ils évaluent l'argument avec des données d'enquête auprès d'entités de lobbying et une analyse du contenu des réglementations promulguées par sept agences fédérales américaines. Contrairement à la littérature existante mesurant les effets des politiques, ils trouvent des preuves que les participants à la coalition détiennent 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 critiques pour le changement de politique. Ces résultats suggèrent que les groupes recourant au lobbying de la coalition dans certaines conditions peuvent affecter, et affectent effectivement, le contenu des résultats des politiques gouvernementales. Au vu de tout ce qui précède, il est légitime de se demander si le lobbying est toujours efficace ou si quelques fois il a besoin d'autres éléments pour être bénéfique.

La question principale du document de Saha (2018) est la suivante : comment comprendre les différences d'efficacité dans le lobbying en faveur de la politique commerciale ? En examinant certaines des influences de l'économie politique sur l'efficacité du lobbying, elle constate que la production de biens similaires réduit l'effet positif de la proximité géographique sur l'efficacité. Par conséquent, au sein d'un secteur, les entreprises à proximité et produisant des biens similaires se font concurrence pour faire pression plutôt que de coopérer ou de faire du parasitisme. Pour ce qui est de savoir si souvent le lobbying a besoin d'aide, l'article de Campos et Giovanni (2007) fournit un cadre théorique qui se concentre sur la relation entre le lobbying et la corruption. En d'autres termes, il étudie dans quelles conditions ils sont des compléments ou des substituts. Son document propose également de nouvelles preuves économétriques sur le lobbying, la corruption et l'influence en utilisant des données pour environ 4 000 entreprises dans 25 pays en transition. Leurs résultats montrent que le lobbying et la corruption sont des substituts, la taille de l'entreprise, l'âge, la propriété, le PIB par habitant et la stabilité politique sont des déterminants importants de l'adhésion au lobby, et le lobbying semble être un instrument d'influence politique beaucoup plus efficace que la corruption, même dans pays plus pauvres et moins développés. Bien que nous en savons plus sur le lobbying et ses effets, il serait bien de le situer dans un contexte moral, éthique et judiciaire vu qu'il peut influencer sur le social.

Papadimitri et Wohlschlegel (2020) proposent une nouvelle explication du lobbying dans le contexte de l'application de la loi. Les contrevenants peuvent faire pression pour communiquer certaines informations privées, ce qui peut permettre aux agents chargés de l'application de la loi de concentrer leurs efforts d'application de la loi sur les enquêtes sur les personnes dont l'infraction serait particulièrement préjudiciable à la société. Leur modèle montre que, si l'objectif de l'agent d'exécution est de maximiser le bien-être social, la faisabilité du lobbying ne peut jamais réduire le bien-être à l'équilibre. Dans le cas particulier où la valeur sociale d'une infraction est alignée sur l'avantage privé du fraudeur, ce seront les fraudeurs potentiels les moins nocifs pour la société qui échapperont à l'enquête et à la sanction grâce au lobbying, alors qu'un éventail moyen de types commettra l'infraction mais pas le lobbying. Toutefois, si l'application de la loi est déléguée à un agent intéressé, le lobbying peut réduire le bien-être, car l'agent d'application de la loi incite les « mauvais » types intermédiaires de délinquants à faire du lobbying, tandis que les types de délinquants les moins nuisibles commettent une infraction sans lobbying.

Huang et al. (2022) dans leur article étudient les impacts causaux des liens politiques sur les litiges d'entreprise. Plus précisément, en exploitant une réforme de dépolitisation imprévue en Chine qui oblige tous les administrateurs politiquement liés à démissionner des sociétés cotées, ils enquêtent sur la façon dont les liens politiques nuisent à l'efficacité et à l'équité du système judiciaire. Ils montrent que les relations gouvernementales des entreprises dissuadent les groupes défavorisés d'intenter des actions en justice pour résoudre les différends, et que l'affaiblissement des liens politiques entraîne un risque de litige plus élevé pour les entreprises liées sous des formes de probabilité plus élevée et de montants monétaires plus importants impliqués dans les litiges en tant que défendeurs. Les effets sont plus forts pour les entreprises non étatiques, les entreprises en difficulté financière et les entreprises situées dans des régions où les institutions juridiques sont faibles. Ils constatent également que les demandeurs s'en sortent mieux dans les litiges contre les entreprises précédemment liées après la réforme. Dans l'ensemble, leur analyse met en évidence les coûts sociaux de la corruption judiciaire et démontre que la réduction du pouvoir politique abusif des entreprises dans les affaires judiciaires peut atténuer efficacement les préjugés enracinés dans le système judiciaire.

Toujours dans le souci de situer le lobbying, Susman et Martin (2007) examinent non seulement l'historique et la loi applicable au lobbying à honoraires conditionnels, mais ils se penchent également sur le cas où le lobbying est légal, il doit être considéré comme éthique. Concluant que le lobbying à honoraires conditionnels ne doit pas être condamné à première vue en raison d'une tendance potentielle à corrompre les processus gouvernementaux, ils proposent un remède à la divulgation qui freinerait cette tendance tout en préservant les avantages possibles de cette forme de rémunération du lobbying. Enfin, il y a simplement un aspect inconvenant à l'idée qu'un lobbyiste doit être payé en échange de l'obtention d'un avantage public (législatif) pour un client privé. La confiance du public, sinon les fonds publics, sont en cause, et l'aspect quid pro quo du paiement conditionnel (le client paiera de l'argent au lobbyiste si et seulement si le lobbyiste peut proposer l'amendement ou la législation) ne se conforme tout simplement pas à l'avis du public qui a une autre vision de la façon dont leur gouvernement devrait fonctionner. La solution à ces problèmes, cependant, n'est pas d'interdire le lobbying sur les frais conditionnels. Ils ont confiance dans le fait que la tendance à la corruption peut être raisonnablement contrée en soumettant le lobbying des frais conditionnels à une divulgation et à un examen plus minutieux. Comme pour de nombreux abus potentiels du lobbying, le meilleur remède contre l'obscurité est la lumière

du soleil. Les lignes qui suivent nous montrent la place de la loi et des juristes dans la faisabilité du lobbying.

Agrawal et Knoeber (2001) tentent de savoir ce qui se passe lorsque des administrateurs extérieurs ayant une formation en politique et en droit jouent un rôle politique ? Seront-ils plus importants dans les conseils d'administration des entreprises pour lesquelles la politique compte davantage ? Ils effectuent trois tests. Premièrement, pour un échantillon d'entreprises manufacturières, ils constatent que les administrateurs politiquement expérimentés sont plus fréquents dans les entreprises où les ventes au gouvernement, les exportations et le lobbying sont plus importants ; les administrateurs avocats sont plus nombreux dans les cabinets où les coûts de la réglementation environnementale sont plus élevés ; et les deux sont plus répandus dans les grandes entreprises. Deuxièmement, pour un échantillon de services publics d'électricité au cours des années 1990, lorsque l'avènement de la concurrence dans le commerce de détail a rendu la politique plus importante, ils ont constaté une augmentation de l'incidence des administrateurs politiquement expérimentés. Enfin, ils explorent si un goût gouvernemental pour la diversité crée un rôle politique pour les réalisatrices. Bien qu'ils documentent une incidence accrue des heures supplémentaires des femmes réalisatrices, ils trouvent peu de preuves que les réalisatrices jouent un rôle politique.

En ce qui concerne la portée de la loi à l'égard des acteurs La Porta et al. (2000) décrivent la protection juridique des investisseurs comme une manière potentiellement utile de penser la gouvernance d'entreprise. Une forte protection des investisseurs peut être une manifestation particulièrement importante de la plus grande sécurité des droits de propriété contre l'ingérence politique dans certains pays. Ils soutiennent que l'approche juridique est une manière plus fructueuse de comprendre la gouvernance d'entreprise et sa réforme que la distinction conventionnelle entre les systèmes financiers centrés sur la banque et centrés sur le marché. D'un point de vue empirique, une solide protection des investisseurs est associée à une gouvernance d'entreprise efficace, comme en témoignent des marchés financiers précieux et étendus, une propriété dispersée des actions et une répartition efficace du capital entre les entreprises. L'utilisation de la protection des investisseurs comme point de départ semble être une manière plus fructueuse de décrire les différences de régimes de gouvernance d'entreprise entre les pays que certaines des classifications plus habituelles telles que la centralité bancaire ou centrée sur le marché. Une implication importante de cette approche est que laisser les marchés financiers seuls n'est pas un bon moyen de les encourager. Les

marchés financiers ont besoin d'une certaine protection des investisseurs extérieurs, que ce soit par les tribunaux, les organismes gouvernementaux ou les participants au marché eux-mêmes. Améliorer cette protection est une tâche difficile. En partie, la nature de la protection des investisseurs, et plus généralement de la réglementation des marchés financiers, est profondément enracinée dans la structure juridique de chaque pays et dans l'origine de ses lois.

2.2 Fraude

Tout d'abord il est important de connaître les conséquences sur le marché et sur les entreprises suite à l'annonce de fraude ou à l'ouverture d'une enquête. Feroz et al. (1991) expliquent comment le marché et ses agents réagissent au processus d'enquête. Les résultats montrent que la baisse des rendements du marché des cibles d'application est positivement associée à l'impact relatif sur le revenu du différend comptable. De plus, le marché réagit négativement à l'annonce d'une enquête de la SEC même en cas de divulgation publique préalable de l'infraction. Ils ont constaté que le marché considère les informations sur la comptabilité contestée comme ayant des implications pour les perspectives économiques futures des cibles. L'ampleur de cette baisse du cours de l'action semble refléter l'effet relativement important de la comptabilité contestée sur le revenu. Reena et al. (2015) examinent si les investisseurs institutionnels peuvent jouer un rôle de surveillance et aider à réduire l'incidence de la fraude d'entreprise dans les sociétés cotées en Chine. Ils ont trouvé un impact négatif sur les cours des actions lorsqu'une fraude dans une entreprise est détectée et annoncée par le régulateur. Cet impact boursier à une date d'annonce est plus prononcé pour les entreprises accusées de fraude grave. Leurs conclusions devraient aider à la fois les investisseurs et les régulateurs à mieux comprendre l'étendue et les types de fraudes commises, et si le développement des investisseurs institutionnels peut assurer un suivi efficace et protéger les intérêts des investisseurs minoritaires. Marciukaiyte et al. (2006) analysent comment les entreprises sont affectées par le fait d'être accusées de fraude. Cette étude a révélé qu'après l'accusation de fraude, les entreprises ont augmenté la proportion d'administrateurs externes dans leurs conseils d'administration et dans les comités de surveillance des conseils. En outre, les résultats montrent une performance boursière et opérationnelle comparable à long terme entre les sociétés accusées de fraude et un échantillon correspondant d'entreprises non accusées de fraude. Ces résultats suggèrent que les améliorations apportées aux systèmes de contrôle interne à la suite d'accusations de fraude

aident à réparer la réputation endommagée d'une entreprise et à rétablir la confiance dans l'entreprise. Cox et Weirich (2002) analysent l'impact que les récents rapports financiers frauduleux ont eu sur les marchés financiers. Ils tentent d'examiner la réaction du marché boursier, à la fois au rendement et au risque, aux rapports financiers frauduleux qui se sont produits dans les grandes entreprises au cours de la décennie 1990-1999. Ils constatent que l'impact sur les marchés financiers est significatif en termes de dollars avec de forts effets négatifs d'annonce la veille et le jour d'un événement d'actualité. Ils en concluent que la vigilance des auditeurs et des organismes de réglementation doit être fortement maintenue dans le suivi de l'information financière des entreprises.

La seconde question à laquelle cette section répond est que se passe-t-il à l'annonce d'une sanction pour les entreprises ? Armour et al. (2017) étudient l'impact de l'application de la réglementation financière par les autorités de régulation du Royaume-Uni sur le prix du marché des entreprises pénalisées. Ils notent que les pertes de réputation sont près de neuf fois supérieures aux amendes et sont associées à des fautes des clients ou des investisseurs, mais pas des tiers. Leur étude a montré que les différences dans la réaction globale du marché sont motivées par des différences dans les pertes de réputation plutôt que par des paiements financiers. L'article de Köster et Pelster (2017) étudie l'impact des sanctions financières sur la rentabilité et la performance des actions des banques. Ils trouvent une relation négative entre les pénalités financières et la rentabilité avant impôt mais aucune relation avec la rentabilité après impôt. De plus, leur analyse empirique de la performance des actions montre une relation positive entre les pénalités financières et les rendements d'achat et de conservation, ce qui indique que les investisseurs sont heureux que les dossiers soient fermés, que les banques gèrent avec succès les conséquences de l'inconduite et que les pénalités financières imposées sont inférieures aux gains économiques accumulés grâce à l'inconduite des banques.

Plus encore, L'article de Karpoff et al. (2008) parle de ce qui arrive aux entreprises lorsque leurs dirigeants bousculent les livres financiers. La conclusion la plus importante qu'ils peuvent tirer de leurs résultats est que c'est une erreur de ne considérer que les sanctions légales potentielles dans la prise de décisions commerciales ou l'établissement de politiques publiques, car la majeure partie de la pénalité financière pour avoir bousillé les livres provient de la perte de réputation. Les preuves contredisent une croyance largement répandue selon laquelle les fausses déclarations financières sont sanctionnées à la légère. Au contraire, les pertes de réputation imposent des pénalités substantielles pour la cuisson des livres. Kirat et

Rezaee (2019) étudient la réaction du marché à l'annonce des sanctions émises par l'AMF de 2004 à 2017, à partir d'un échantillon d'entreprises cotées en bourse. Leurs résultats indiquent un impact négatif statistiquement significatif sur les cours des actions des entreprises après l'annonce par la presse d'une sanction. Ils n'ont trouvé aucune preuve que l'ouverture d'une enquête et la notification de la sanction aient un impact sur le cours des actions. Sharma et al. (2019) enquêtent sur la réaction des cours boursiers des banques indiennes par rapport à l'annonce de fraudes en utilisant l'étude d'événement. Le résultat empirique indique que l'annonce des fraudes affecte le cours des actions des banques. L'étude a révélé une perte anormale significative négative le jour de l'événement qui a encore augmenté dans la période post-événement. L'article de De Batz (2018) évalue le contenu informatif des sanctions des sociétés cotées prononcées par l'Autorité des marchés financiers, à travers les réactions des marchés financiers sur la période 2004 à 2016. Il répond que pour une société cotée en bourse, le fait d'être nommé dans un rapport de sanction, en tant que contrevenant, acquitté ou victime d'une inconduite financière d'autrui transmet des informations au marché. En outre, les réactions du marché varient en fonction des infractions réglementaires, étant plus fortes pour les infractions de tiers, et dans une certaine mesure, la gravité de la décision influe sur l'ampleur des rendements anormaux.

Goldman et al. (2012) à travers leur article examine comment l'annonce d'une accusation de fausse déclaration financière frauduleuse affecte les rivaux de l'industrie de l'entreprise accusée. Conformément à l'importance de l'effet de concurrence de l'industrie, ils constatent que les rivaux des industries moins concurrentielles bénéficient de l'événement. Cependant, dans les industries concurrentielles, l'effet de débordement de l'information domine l'effet de la concurrence, ce qui se traduit par des rendements négatifs pour les actionnaires rivaux à la suite de l'événement. L'effet de débordement prend de l'importance avec la gravité de l'accusation et est plus important pour les rivaux opaques et pour les rivaux qui ont eu des réactions positives au cours des actions aux surprises positives passées de la société accusée. Le document de Karpoff et Lott (1993) critique la sagesse conventionnelle sur la fraude d'entreprise de deux manières. Premièrement, ils expliquent que la sanction pénale optimale typique pour la fraude d'une entreprise privée est faible parce que les effets externes de telles fraudes sont généralement faibles. Deuxièmement, ils présentent des preuves que le coût de réputation de la fraude d'entreprise est important et constitue la majeure partie du coût encouru par les entreprises accusées ou reconnues coupables de fraude. En conséquence, une augmentation de la sanction pénale entraînera une diminution plus faible

des investissements de réputation, entraînant une augmentation globale des pénalités (quasi) rentes attendues de l'entreprise, contrairement au recours aux sanctions. En outre, les coûts nets des sanctions pénales augmentent à un rythme croissant parce que la substituabilité marginale des sanctions pénales pour la réputation diminue avec des sanctions plus élevées.

En ajout de ce qui précède, Chen et al. (2011) ont recherché comment les emprunts des entreprises chinoises se comportent après des événements de fraude d'entreprise. Ils constatent que les prêts bancaires des entreprises après sanction sont non seulement nettement inférieurs, mais également inférieurs à ceux des entreprises non frauduleuses. De plus, les taux d'intérêt des prêts après sanction sont non seulement plus élevés qu'avant, mais également plus élevés que ceux de leurs homologues non frauduleux. Ils constatent également que la fraude d'entreprise déstabilise indirectement la relation « performance-prêt bancaire ». Leurs résultats suggèrent que la fraude d'entreprise affecte négativement la capacité d'une entreprise à trouver du financement par emprunt, ce qui fournit de nouvelles preuves sur les conséquences économiques de la fraude. Bien que nous connaissions désormais la portée des sanctions sur les entreprises, il ne serait pas incongru de se renseigner sur le lien entre les dirigeants d'entreprise et la fraude.

Kang (2008) a pour but dans son étude d'examiner si les liens entre les administrateurs agissent comme des canaux par lesquels les pénalités de réputation subies par une entreprise se répercutent sur d'autres entreprises. L'analyse de régression logistique a suggéré que les entreprises ainsi associées aux entreprises accusées étaient plus susceptibles de subir des pénalités de réputation importantes lorsque les administrateurs imbriqués y occupaient des postes de président de l'audit ou de la gouvernance. Cette probabilité diminue lorsque les structures de gouvernance observables de ces entreprises signalent une gouvernance d'entreprise efficace. Sa découverte est la preuve que les sanctions liées à la réputation se répercutent des accusés sur les entreprises associées, mais ces retombées ne sont pas uniformes. Altunbaş et al. (2018) veulent connaître le lien entre le mandat de PDG et l'inconduite des banques américaines. Ils constatent que les banques sont plus susceptibles de commettre une faute lorsque les PDG ont un mandat relativement long et que les banques ont des bilans relativement pauvres. Les grands conseils d'administration indépendants peuvent atténuer, mais non empêcher, les fautes.

Lei et al. (2022) examinent l'effet du capital de réputation personnelle du PDG sur l'inconduite financière. Ils constatent que les PDG d'origine (définis comme ceux qui gèrent des entreprises situées dans un rayon de 100 miles de leur lieu de naissance) sont associés à

beaucoup moins d'inconduite financière que les entreprises ayant des PDG non résidentiels. L'effet est plus fort pour les PDG à domicile qui passent plus de temps dans leur état d'origine. Leurs résultats sont robustes pour contrôler les questions de gouvernance d'entreprise et d'agence. Dans l'ensemble, leurs preuves suggèrent que le capital de réputation personnelle des PDG agit pour dissuader considérablement l'inconduite financière des entreprises. Burns et Kedia (2006) dans leur document examine l'effet des contrats de rémunération des PDG sur les déclarations erronées. Ils constatent que la sensibilité du portefeuille d'options du PDG au cours des actions est significativement liée positivement à la propension à une déclaration erronée. Ils ne concluent pas que la sensibilité d'autres composantes de la rémunération des PDG, c'est-à-dire les capitaux propres, les actions restreintes, les paiements incitatifs à long terme et le salaire plus les primes, ait une incidence significative sur la propension à faire des déclarations erronées. Par rapport à d'autres composantes de la rémunération, les options d'achat d'actions sont associées à des incitations plus fortes à faire des déclarations erronées, car la convexité du patrimoine des PDG introduite par les options d'achat d'actions limite le risque de baisse lors de la détection de la déclaration erronée.

De plus, Agrawal et Chadha (2005) examinent empiriquement si certains mécanismes de gouvernance d'entreprise sont liés à la probabilité qu'une entreprise modifie ses bénéfices. Ils constatent que la probabilité de falsification est plus faible dans les sociétés dont les conseils d'administration ou les comités d'audit ont un administrateur indépendant ayant une expertise financière ; il est plus élevé dans les entreprises dont le directeur général appartient à la famille fondatrice. Leurs conclusions concordent avec l'idée que les administrateurs indépendants ayant une expertise financière sont précieux pour assurer la surveillance des pratiques d'information financière d'une entreprise. Lai et al. (2019) examinent l'impact de la fraude d'entreprise commise par une entreprise (l'entreprise frauduleuse) sur d'autres entreprises avec des administrateurs imbriqués (les entreprises imbriquées), en se concentrant sur le côté des créanciers. Leurs conclusions suggèrent que la fraude d'entreprise des entreprises frauduleuses peut affecter d'autres entreprises par le biais d'interverrouillages d'administrateurs au-delà de la valeur actionnariale. Empiriquement, ils constatent que le coût de la dette des entreprises interdépendantes est plus élevé et que les clauses de prêt deviennent plus strictes après la révélation des cas de fraude des entreprises frauduleuses. Conformément à l'explication de la propagation de la gouvernance d'entreprise, leurs résultats sont plus

faibles (plus forts) pour les entreprises imbriquées qui ont de meilleures (pires) normes de gouvernance d'entreprise avant l'événement.

Djama (2013) cherche à savoir quel rôle joue l'autorité des marchés financiers (AMF) dans le contrôle de la qualité de l'information comptable et financière (ICF) publiée. Les résultats montrent que l'annonce de l'ICF entraîne une réaction positive des investisseurs. À l'inverse, le déclenchement de l'enquête par l'AMF est associé à une baisse anormale des cours alors que l'annonce de la sanction elle-même n'entraîne pas de réaction significative du marché. Alors, de façon indirecte, que la sanction une fois appliquée, a des effets négatifs sur la fonction d'utilité du dirigeant (pénalités de réputation).

Indarti et al. (2018) dans leur étude discutent des perceptions des comptables en considérant l'existence de fraude dans les rapports financiers. L'Institut indonésien des comptables (IIC) par le biais de la déclaration sur les normes d'audit (PSA) n° 70 exige qu'un comptable externe en Indonésie prenne en compte la fraude lors du processus d'audit des états financiers. Cette étude vise à tester si les indications de fraude SAS 99, qui fait référence au concept de triangle de fraude, peuvent être utilisées pour la détection de rapports financiers frauduleux en Indonésie et à tester si des facteurs démographiques tels que : expérience, diplômes, formation, sexe et l'expérience de formation affecte les perceptions de la différence des comptables dans l'utilisation des indices de fraude pour détecter les rapports financiers frauduleux. Le résultat a montré que les composantes de l'analyse du triangle de fraude, la variable de pression et d'opportunité influencent les détections de fraude, contrairement à la variable de rationalisation.

2.3 Lobbying et fraude

Enfin, nous arrivons à la section qui combine lobbying et fraude. Au regard de tout ce qui précède il s'est avéré que le lobbying est très utile et efficace. Serait-il donc judicieux de se demander si le lobbying retarde la détection de fraude ou même s'il parvient à l'empêcher. Yu et Yu (2011) analysent le lien qui existe entre les dépenses en activités de lobbying et la détection de la fraude. Plus précisément, ils cherchent à savoir si les entreprises qui dépensent le plus pour le lobbying sont celles qui commettent le plus de fraudes. Par ailleurs, ils analysent l'impact des dépenses en lobbying sur le délai de détection de la fraude. En se basant sur les

dépenses allouées au lobbying par les entreprises américaines, leurs résultats empiriques suggèrent que la fraude est associée à un niveau plus élevé de dépenses de lobbying. Par ailleurs, ils trouvent que les entreprises qui faisaient du lobbying avaient un risque plus faible que la fraude soit détectée et échappaient à la détection de la fraude pendant 117 jours de plus que les entreprises qui n'en faisaient pas. Ils argumentent que ces retards de détection entraînent de plus grandes distorsions dans l'allocation des ressources lors de la fraude, puisqu'elle permet aux gestionnaires de vendre plus d'actions.

Quant à McCarten et al. (En travaux), réexaminent l'ampleur des sanctions à la suite de recours collectifs en valeurs mobilières et l'impact du lobbying sur le temps nécessaire pour détecter une faute managériale. Leurs conclusions suggèrent que le pouvoir tacite des entreprises de lobbying a diminué au fil du temps et l'explication la plus probable à cela est la promulgation de SOX. De plus, les dirigeants de cabinets de lobbying peuvent s'en tirer plus longtemps avec une faute et sont légèrement moins susceptibles d'avoir à régler un recours collectif jusqu'en 2004. Depuis 2005, le lobbying n'a plus d'impact sur le temps nécessaire pour détecter une faute ou sur Cas. Dans l'ensemble, les résultats suggèrent qu'avant la SOX, les entreprises de lobbying détenaient une quantité substantielle de pouvoir tacite qui entravait le processus par lequel l'inconduite managériale est révélée. SOX semble avoir réduit le pouvoir tacite des entreprises de lobbying et amélioré les incitations des agents économiques à révéler les fautes des entreprises. En tant que tel, SOX a très probablement amélioré la découverte de malversations d'entreprise, ce qui rend plus difficile pour les entreprises puissantes de s'en tirer en enfreignant la loi.

Pour leur compte, Hassan et al. (2020) examinent la relation entre le lobbying des entreprises financières, les conséquences des litiges entre actionnaires et la valeur de l'entreprise. Ils montrent que le lobbying politique réduit la probabilité de recours collectifs fédéraux en matière de valeurs mobilières pour les institutions financières publiques. Deuxièmement, les entreprises adeptes de lobbying sont plus susceptibles de voir la fraude qui leur a été associée rejetée. De plus, peu de temps après l'annonce d'un litige, les entreprises pratiquant du lobbying enregistrent des rendements anormaux cumulés (RAC) nettement plus élevés que les entreprises qui ne font pas de lobbying. Enfin, ils montrent que les entreprises de lobbying ont des rendements boursiers anormaux (BHAR) à long terme plus élevés à la suite d'activités de lobbying. Les résultats établissent un lien entre l'activité de lobbying des institutions financières, l'amélioration des résultats juridiques et une valeur relativement plus élevée de l'entreprise. Alors que le lobbying améliore la valeur des entreprises financières,

Leurs résultats montrent que le lobbying crée un désavantage pour les entreprises qui ne font pas du lobbying au sein de l'industrie. Leurs résultats fournissent des informations, non seulement aux dirigeants d'entreprise, mais aussi aux organismes de réglementation et aux décideurs politiques intéressés par l'impact du lobbying sur l'efficacité et l'objectivité de la réglementation et de l'application de la loi dans le secteur des services financiers. Toutefois est-il correct de dire que pratiquer du lobbying sous-entend l'avènement d'une fraude à l'avenir ?

L'étude de Salehi et Norouzi (2022) vise à évaluer l'effet du pouvoir de lobbying des entreprises sur la fraude et le blanchiment d'argent dans les entreprises cotées à la Bourse de Téhéran. Pour l'étude, les informations de 173 entreprises sont évaluées au cours de la période 2013-2020, et un nombre total de 1 384 observations sont analysées. Les résultats obtenus indiquent une relation directe et significative entre le lobbying et la fraude et entre le lobbying et le blanchiment d'argent. Ils supposent que les membres du conseil d'administration des entreprises fassent partie des membres du parlement ou du cabinet du gouvernement (politiciens) et/ou des principaux actionnaires affiliés à des institutions publiques et/ou quasi-gouvernementales. Dans ce cas, la probabilité de lobbying des entreprises sera accrue. Kim et al. (2022). Dans cet article, ils fournissent de nouvelles preuves sur la façon dont les propriétaires communs influencent les activités de lobbying de leurs sociétés de portefeuille. Ils constatent que la propriété commune a un impact négatif sur le lobbying des sociétés de leur portefeuille. Cet effet négatif est plus prononcé pour les entreprises de droit commun membres d'associations commerciales, ce qui suggère qu'elles coordonnent leurs efforts de lobbying en tant qu'action collective sous l'égide des propriétaires communs et réduisent leur lobbying individuel. Cependant, ils augmentent leur lobbying plus que les entreprises non communément détenues lorsqu'ils demandent des approbations de médicaments de marque auprès de la Food and Drug Administration et s'engagent dans la mise à jour de leurs brevets.

L'objectif d'Igan et Lambert (2018) est de discuter si et comment le lobbying bancaire aux États-Unis conduit à la capture par les régulateurs. Ils constatent qu'un environnement réglementaire laxiste est généralement compris comme permettant des pratiques plus risquées et de moins bons résultats économiques. Plus généralement, à partir de cette recherche, il devient manifeste de comprendre comment le pouvoir politique croissant concentré sur le secteur bancaire au cours de la première décennie des années 2000 a propulsé le système financier et l'économie « réelle » dans la crise. La réponse politique appropriée dépend de la véritable motivation du lobbying, qui est extrêmement difficile à cerner empiriquement,

comme le montrent les études examinées. La détection selon les normes suggérerait que la réduction du lobbying est un résultat socialement optimal. Cependant, si le secteur bancaire, avec d'autres parties prenantes telles que les groupes de protection des consommateurs, fait pression pour mieux informer le régulateur, le lobbying resterait un canal socialement bénéfique pour faciliter la prise de décision. Dans l'ensemble, les constatations résumées ici sont conformes à une vision réglementaire du lobbying bancaire.

3 Hypothèses

Dans ce document, le lobbying et la fraude sont au centre de l'attention. Il est question pour nous d'analyser le lien entre ces deux phénomènes. Au vu de la littérature présentée ci-dessus, le lobbying et la fraude sont liés. Il nous importe ici de connaître la nature de ce lien ou plus encore, l'ordre dans lequel chacun de ces phénomènes se produit. Comme le document l'indique, nous allons tester nos deux hypothèses pour le compte des banques.

3.1 Hypothèse 1 : La pratique du lobbying conduit à l'avènement d'une fraude

Cette hypothèse soutient l'idée selon laquelle faire du lobbying revient à masquer le fait qu'une faute soit commise à l'avenir. En effet, le lobbying sous toutes ses formes est loin d'être désintéressé et comme dit plus haut, dans bien des cas, il sert à voiler la fraude. Comme preuve, la recherche de Salehi et Norouzi (2022) vise à évaluer l'impact du pouvoir de lobbying des entreprises sur la fraude et le blanchiment d'argent dans les entreprises cotées à la Bourse de Téhéran. Elles ont fait l'analyse avec 173 entreprises sur 17 ans et leurs résultats indiquent une relation systématique et significative entre le lobbying et la fraude et entre le lobbying et le blanchiment d'argent. En outre, il appert qu'il y a un lien très étroit entre lobbyistes et politiciens. Adam et Faccio (2014) montrent que dans bien des cas, le lobbying est pratiqué à des fins politiques. Ils montrent dans leur article que si ces lobbyistes appliquent leurs projets maintenant, ils « frauderaient » car cela va à l'encontre de la loi actuelle. Ils essaient donc de masquer voire « contourner » la fraude en pratiquant du lobbying. En plus, Yu et Yu (2011) dans leur article parviennent à conclure que les entreprises qui dépensent le plus en lobbying sont celles qui commettent le plus de fraudes.

3.2 Hypothèse 2 : La fraude provoque la pratique du lobbying.

Dans la première hypothèse, il est mentionné que le lobbying conduit à la fraude. Mais la question de savoir si ce n'est pas plutôt le contraire se pose. En effet, à côté du fait que les lobbyistes tendent à façonner ou contourner la loi, ceux-ci ne veulent pas non plus être pris pour fraude d'où les dépenses significatives dans ce sens. Après lecture de l'article de Johnson et al. (2002), certaines entreprises ayant commis des fraudes ont ensuite utilisé des activités de lobbying pour influencer les réglementations afin de réduire les sanctions ou d'obtenir des avantages fiscaux. Cela leur permet de limiter les conséquences légales de leurs actes frauduleux. Dès lors la fraude devancerait le lobbying dans l'ordre chronologique des choses. Fisman et Khurana (2004), dans leur recherche, ont examiné des cas où des entreprises ont utilisé des activités de lobbying pour détourner l'attention des pratiques frauduleuses ou pour retarder les enquêtes et les actions légales. Le lobbying agit ainsi comme un moyen de dissimulation ou de distraction pour éviter les conséquences de la fraude.

Ces travaux mettent en évidence des situations où la fraude précède la pratique du lobbying, et où le lobbying est utilisé comme un outil pour minimiser les conséquences de la fraude ou pour manipuler les réglementations en faveur des entreprises frauduleuses. En d'autres termes, le lobbying sert à masquer la fraude qui est déjà survenue.

4. Données et description des variables

Nous nous sommes inspirés des variables de l'article de Chu et al (2019). Les banques concernées par notre étude seront observées par la variable α_{it} . Les données sur les banques ont été extraites de Dealscan. Plus précisément, Dealscan a été utilisé pour les données sur les caractéristiques des banques prêteuses et des emprunteurs. Le site web de Violation Tracker a été visité pour recenser les informations sur les cas de fraude des banques et la base de données d'opensecrets.org pour obtenir des disposer des observations qui concernent les dépenses en lobbying des banques et entreprises.

En ce qui concerne la statistique descriptive présentée dans le Tableau 1, la variable du montant total dépensé en lobbying se trouve dans le panel A. Cette variable mesure le montant total dépensé en lobbying par les banques. Les statistiques montrent que la moyenne observée pour cette variable est de 2,72 millions de dollars, avec un écart-type de 2,02 millions de dollars. 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. Cela suggère que certaines banques ont dépensé beaucoup plus d'argent en lobbying que d'autres, avec une grande variation dans les montants dépensés. Quant au ratio de capital : Cette variable mesure le ratio de capital de la banque. Les statistiques indiquent que la moyenne observée pour cette variable est de 1,43, avec un écart-type de 3,71. La plus petite valeur observée est de 0,05, tandis que la plus grande est de 16,7. Cela suggère que les banques ont des niveaux de capital très différents, avec certaines ayant des niveaux de capital très élevés et d'autres ayant des niveaux de capital beaucoup plus faibles.

Pour la variable Ratio Dépôts/actifs : Selon Kwan (2000), le ratio dépôts/actifs mesure l'ampleur des actifs financés par les dépôts publics. Il a en outre déclaré que le ratio dépôt-actif teste si les banques qui ont plus de dépôts encourrent des coûts d'exploitation supplémentaires pour attirer les dépôts. Les statistiques montrent que la moyenne observée pour cette variable est de 0,67, avec un écart-type de 0,95. La plus petite valeur observée pour cette variable est de 0,08, tandis que la plus grande est de 0,91. Cela suggère que les banques ont des niveaux très différents de financement par les dépôts publics, avec certaines ayant une grande proportion de leurs actifs financés par les dépôts publics et d'autres ayant une proportion beaucoup plus faible. Quant à la rentabilité, elle mesure la rentabilité d'une entreprise par rapport à son actif total. Les statistiques montrent que la moyenne observée pour cette variable est de 0,03, avec un écart-type de 0,01. L'observation minimum est de -0,03, tandis que l'observation maximum est de 0,14. Cela suggère que les banques ont des niveaux très différents de rentabilité, avec certaines ayant des niveaux de rentabilité très élevés et d'autres ayant des niveaux de rentabilité beaucoup plus faibles, voire négatifs.

Pour le panel B, les résultats indiquent que pour la variable montant dépensé en lobbying, la moyenne observée est de 1 669 788\$ avec un écart-type important de 2 879 515\$, ce qui suggère que les dépenses en lobbying varient considérablement entre les entreprises. L'observation minimum de 10 000\$ et le maximum de 25 600 000\$ indiquent également une grande variation de la taille des dépenses. En ce qui concerne la variable « actifs » elle fait référence à tout ce qui a une valeur économique actuelle ou future pour une entreprise. Essentiellement, pour une entreprise, un actif comprend tout ce qui est contrôlé et détenu par l'entreprise et qui a actuellement de la valeur ou qui pourrait fournir des avantages monétaires à l'avenir. Les exemples incluent les brevets, les machines et les investissements. La moyenne observée est de 20 200 000 000\$, ce qui suggère une forte présence de grandes entreprises dans l'échantillon, mais avec un écart-type encore plus important de 65 900 000 000\$. Les valeurs

minimales et maximales de 78 300 000\$ et 878 000 000 000\$ montrent également une grande variation dans la taille des actifs des entreprises échantillonnées.

Pour la variable ratio cours/valeurs, elle est une mesure qui compare la valeur comptable d'une entreprise à sa valeur marchande. Ceci est déterminé par son prix actuel sur le marché boursier et les actions en circulation qu'elle peut détenir., la moyenne observée est de 1,2489 avec un écart-type important de 9,9498. Le minimum de 0,00000231 indique la présence d'entreprises qui ont peu de valeur de marché par rapport à leur valeur comptable, tandis que le maximum de 847,2001 suggère une forte valorisation sur le marché boursier. Enfin, pour la variable profitabilité, la moyenne obtenue est de 0,1080, ce qui indique une rentabilité relativement élevée pour les entreprises échantillonnées. Cependant, l'écart-type important de 0,1145 suggère une grande variation dans les niveaux de rentabilité des entreprises. L'observation minimale de -1,1920 indique qu'il y a des entreprises qui ne sont pas rentables, tandis que l'observation maximale de 2,5448 suggère qu'il y a des entreprises très rentables dans l'échantillon.

5. Méthodologie économétrique

Dans cette section, il est question de vérifier nos deux hypothèses. La démarche est la même pour les deux. Pour ce qui est de la première hypothèse, dans un premier temps, il s'agit de montrer si le fait de faire du lobbying conduit à la fraude. Ensuite, le montant dépensé est observé pour savoir si oui ou non la somme associée au lobbying constitue un critère déterminant pour la fraude. Pour ce qui est de la deuxième hypothèse, l'idée est la même. D'abord, la première vérification consiste à savoir si le fait de frauder conduit à pratiquer du lobbying. Après cela, le montant de pénalité lié à la fraude commise est observé pour savoir si le fait de faire du lobbying impacte le montant à payer. Nos équations ainsi que nos variables sont inspirées du travail de Chu et al. (2019).

5.1 Modèle 1 : Régression de la fraude sur le lobbying

5.1.1 Estimation probit de la fraude par rapport au lobbying (binaire)

Cette section introduit le modèle économétrique que nous utilisons ainsi que les variables concernées qui nous permettent de mesurer la relation entre la fraude et le lobbying. La méthode utilisée pour estimer l'équation ci-dessous est l'estimation probit. Elle a été choisie

surtout parce que notre variable endogène est muette mais aussi pour mieux capter l'effet des explicateurs binaires présents dans cette équation. Cette régression consiste à estimer la variable fraude en fonction de la pratique du lobbying, du ratio de capital, de la taille de l'entreprise, de la profitabilité et du ratio dépôts/actifs. Dans cette équation, les effets fixes sont contrôlés pour une meilleure estimation des coefficients. Nous nous servons de Stata pour effectuer les régressions. Notre modèle est le suivant :

$$Fraude_t = \beta_0 + \beta_1 Pratique\ du\ Lobbying_{t-1} + \beta_2 Ratio\ de\ capital_{t-1} + \beta_3 Taille\ de\ l'entreprise_{t-1} + \beta_4 Profitabilité_{t-1} + \beta_5 Ratio\ \frac{dépôts}{actifs}_{t-1} + \alpha_{it} + \varepsilon_t \quad (1)$$

Dans cette équation (1), “t” représente l'année en cours et “t-1” représente l'année précédente. La variable dépendante $Fraude_t$ désigne la fraude détectée en t. Du côté des variables explicatives la $pratique\ du\ Lobbying_{t-1}$ désigne le lobbying pratiqué au cours de l'année précédente. Le $ratio\ de\ capital_{t-1}$ désigne le ratio de capital de la banque observé au cours de l'année précédente. La $taille\ de\ l'entreprise_{t-1}$ représente la taille de l'entreprise observée lors de l'année précédente. La $profitabilité_{t-1}$ est la profitabilité observée au cours de l'année précédente. Le $ratio\ \frac{dépôts}{actifs}_{t-1}$ est le ratio des dépôts par rapport aux actifs de la banques observé lors de l'année précédente. Puis α_{it} sert à mesurer les effets fixes des banques avec “i” représentant les identifiants de chaque banque. Enfin, ε_t désigne le terme d'erreur de notre équation.

En nous basant sur les travaux d'Igan et Lambert (2018), nous nous attendons à ce que le coefficient de la pratique du lobbying soit négatif. Leur article explore la relation entre le lobbying bancaire et la détection de fraude. Les chercheurs étudient comment les activités de lobbying des banques peuvent influencer le processus de régulation et la capacité des autorités à détecter les comportements frauduleux au sein de l'industrie bancaire. Leurs résultats suggèrent que la relation entre le lobbying bancaire et la détection de fraude est négative. Cela signifie que plus les banques s'engagent dans des activités de lobbying, plus cela pourrait affaiblir les mécanismes de surveillance et potentiellement réduire la capacité à détecter rapidement les comportements frauduleux au sein du secteur bancaire.

Quant au ratio de capital, il représente le capital total de la banque divisé par les actifs pondérés en fonction des risques. Nous nous attendons à ce qu'il y'ait une relation négative entre le ratio de capital et la fraude. Tracey et Sowerbutts (2018) dans leur étude, nous montrent

que les dispositions relatives à la fraude ont eu un impact négatif sur les ratios de capital des banques britanniques. Ceci étant, leurs résultats indiquent que plus le ratio de capital baisse, plus la tendance à frauder hausse. Ce capital ratio baisserait car la banque est sujette à augmenter son niveau de risque.

En se basant sur les travaux de Salehi et Abedini (2015), nous nous attendons à ce que le coefficient de la taille de l'entreprise soit positif. Les chercheurs utilisent des données empiriques provenant d'entreprises iraniennes pour analyser la relation entre la taille de l'entreprise, les pratiques de réglementation de l'audit et la détection de la fraude. Ils mesurent la fraude à l'aide d'indicateurs financiers et examinent comment les auditeurs parviennent à détecter ces fraudes. Leurs résultats soulignent que la taille des entreprises et la réglementation de l'audit ont un impact sur la détection de la fraude. Les entreprises de plus grande taille sont associées à une plus grande propension à la fraude, tandis que des réglementations d'audit plus strictes peuvent améliorer la détection de la fraude, surtout pour les entreprises de plus petite taille.

Au vu des travaux de Hung et al. (2017), nous prévoyons que le coefficient de la rentabilité soit négatif. Cette étude a examiné la situation des fraudes et des erreurs dans les états financiers des sociétés cotées à la Bourse de Ho Chi Minh. En se basant sur le modèle de recherche de Dechow et al. (2011), Ils ont ajouté une variable qui est le taux de rendement des actifs (ROA). Les données de recherche comprenaient 214 entreprises de 2014 à 2016, avec 624 observations. En se servant du modèle de probabilité linéaire pour vérifier leur 8^e hypothèse, ils trouvent que le taux de rendement de l'actif (ROA) a une relation négative et statistiquement significatif avec la fraude et les erreurs dans les états financiers. Les travaux de Gupta et Gill (2012) nous permettent d'envisager que le coefficient associé au ratio dépôts/actifs soit positif. Dans cette étude, ils mettent en œuvre une méthodologie d'exploration de données pour prévenir les rapports financiers frauduleux en premier lieu et pour détecter si une fraude a été commise. Dans leurs analyses, ils constatent une relation positive entre le ratio dépôts/actifs et la fraude.

Comme test de robustesse, la variable discrète lobbying est substituée par une variable continue « Montant dépensé en lobbying » qui mesure le montant dépensé en lobbying par les banques. Le résultat obtenu nous permet de tirer la conclusion selon laquelle le simple fait de faire du lobbying ne suffit pas à retarder la détection de fraude, mais que le facteur déterminant de cette dernière est le montant alloué aux dépenses en lobbying.

5.1.2 Estimation probit de la fraude par rapport au lobbying (continu)

Dans cette équation qui fait office de test de robustesse, le lobbying est représenté par une variable continue qui est le montant dépensé en lobbying. Toutes les autres variables restent intactes. En s'inspirant des travaux de Chu et al (2019), nous présentons notre modèle comme suit :

$$\begin{aligned} \text{Fraude}_t = & \beta_0 + \beta_1 \ln \text{Montant dépensé Lobbying}_{t-1} + \beta_2 \text{Ratio de capital}_{t-1} + \\ & \beta_3 \text{Taille de l'entreprise}_{t-1} + \beta_4 \text{Profitabilité}_{t-1} + \beta_5 \text{Ratio} \frac{\text{dépôts}}{\text{actifs}}_{t-1} + \\ & \alpha_{it} + \varepsilon_t \end{aligned} \quad (2)$$

Ici, le *Montant dépensé Lobbying*_{t-1} désigne le montant de pénalité que la banque a payé l'année précédente. Nous espérons qu'il y'ait une relation négative entre le montant dépensé en lobbying et la détection de fraude. A ce sujet, Yu et Yu (2011) ont analysé le lien entre les dépenses en lobbying et la détection de fraude. Sur la base des dépenses allouées au lobbying par les entreprises américaines, leurs résultats empiriques montrent que la fraude est associée à des niveaux plus élevés de dépenses de lobbying. De plus, ils ont constaté que les entreprises qui faisaient du lobbying avaient moins de risques d'être détectées comme frauduleuses et mettaient 4 mois de plus pour échapper à la détection de la fraude que les entreprises qui ne faisaient pas de lobbying.

5.2 Modèle 2 : Régression du lobbying sur la fraude

5.2.1 Estimation probit du lobbying par rapport à la fraude (binaire)

Pour ce qui est de notre deuxième hypothèse, le concept reste le même que ci-dessus. Cependant, toute la différence consiste à échanger la position des variables Lobbying et Fraude. La nouvelle variable endogène est donc « Lobbying » et « Fraude » devient l'explicateur. Ici, la variable fraude est binaire. L'équation s'écrit comme suit :

$$\begin{aligned} \text{Lobbying}_t = & \beta_0 + \beta_1 \text{Fraude}_{t-1} + \beta_2 \text{Ratio de capital}_{t-1} + \beta_3 \text{Taille de l'entreprise}_{t-1} \\ & + \beta_4 \text{Profitabilité}_{t-1} + \beta_5 \text{Ratio} \frac{\text{dépôts}}{\text{actifs}}_{t-1} + \alpha_{it} + \varepsilon_t \end{aligned} \quad (3)$$

En s'appuyant sur les résultats de Ghouma et Hewitt (2019), nous espérons obtenir un coefficient négatif pour la variable « fraude ». En utilisant un échantillon d'actions américaines cotées en bourse, ils trouvent des preuves solides que les entreprises des secteurs controversés dépensent plus d'argent dans les activités de lobbying. De plus, leurs résultats suggèrent que les entreprises qui font des actions de lobbying bénéficient de rendements moyens anormaux plus élevés que les entreprises qui ne font pas de lobbying. Mais la fraude par contre est beaucoup plus détectée chez les entreprises qui font moins de lobbying.

Sur la base de la littérature existante, par exemple, Hill et al. (2013), nous nous attendons à ce que les banques soient plus susceptibles faire du lobbying quand elles sont plus grandes. Ils constatent par leurs travaux que les efforts de lobbying d'une entreprise sont positivement liés à la taille de l'entreprise et les opportunités d'investissement qui motivent leur hypothèse selon laquelle la décision des banques de faire pression est positivement influencée par leur taille. Toujours, en nous appuyant sur leurs résultats, nous prévoyons que les coefficients pour le ratio de capital et le ratio dépôts/actifs soient positifs. En effet, après estimations par les MCO, ils constatent que le lobbying est positivement lié à la taille, les opportunités d'investissement et la concentration de l'industrie. Ils constatent aussi que le lobbying est négativement lié aux flux de trésorerie et au levier financier. Dès lors, nous pouvons aussi nous attendre à ce qu'il y'ait une relation négative entre la profitabilité et le lobbying.

Après observations des travaux de McNeil et Smythe (2009), nous espérons obtenir un coefficient positif pour le ratio de capital. Ils évaluent le lien entre le lobbying des gestionnaires de division et le ratio de capital de l'entreprise en utilisant la méthode des triple-MCO et l'estimation logit. Les résultats de leur analyse permettent aux chercheurs de quantifier et de caractériser la relation entre le lobbying et le ratio de capital, en tenant compte d'autres facteurs potentiels qui pourraient influencer cette relation. Les auteurs supposent que si les gestionnaires de division obtiennent des fonds pour leurs projets grâce à leur lobbying, cela peut entraîner une allocation suboptimale des ressources et, par conséquent, une variation positive du ratio de capital.

5.2.2 Estimation probit du lobbying par rapport à la fraude (continue)

Cette équation sert de test de robustesse. Ici, la fraude est représentée par une variable continue qui est le montant de la pénalité. Toutes les autres variables restent inchangées. En nous appuyant sur les travaux de Chu et al (2019), nous écrivons notre modèle comme suit :

$$\begin{aligned}
Lobbying_t = & \beta_0 + \beta_1 \ln Montant\ de\ pénalité_{t-1} + \beta_2 Ratio\ de\ capital_{t-1} \\
& + \beta_3 Taille\ de\ l'entreprise_{t-1} + \beta_4 Profitabilité_{t-1} \\
& + \beta_5 Ratio\ dépôts/actif_{t-1} + \alpha_{it} + \varepsilon_t
\end{aligned} \tag{4}$$

Le *Montant de pénalité*_{t-1} désigne le montant que les banques doivent payer en guise de sanction pour la fraude détectée lors de l'année précédente. Nous nous attendons à ce que le coefficient pour cette variable soit négatif grâce aux travaux de Correia (2014). Elle constate que les entreprises politiquement connectées sont en moyenne moins susceptibles d'être impliquées dans des actions d'application de la loi par la SEC et font face à des peines plus faibles si elles sont poursuivies par la SEC. Les contributions aux politiciens en position de force pour faire pression sur la SEC sont plus efficaces que d'autres pour réduire la probabilité d'application et les sanctions imposées par une mesure d'application. De plus, les sommes versées aux lobbyistes ayant des liens d'emploi antérieurs avec la SEC et les sommes dépensées pour faire pression directement sur la SEC sont plus efficaces que les autres dépenses de lobbying pour réduire les coûts d'application auxquels sont confrontées les entreprises.

5.3 Tests de diagnostics

5.3.1 Test d'hétéroscédasticité

Le test de Breusch-Pagan est celui utilisé pour détecter l'hétéroscédasticité dans les régressions de ce travail. L'hétéroscédasticité se produit lorsque la variance des résidus d'un modèle dépend des variables explicatives, ce qui viole l'une des hypothèses de base des modèles de régression linéaire. Il évalue cette violation en testant l'hypothèse nulle selon laquelle la variance des résidus est homoscedastique (constante) par rapport aux variables explicatives. L'hypothèse alternative est que la variance des résidus présente une forme de dépendance avec les variables explicatives, indiquant ainsi la présence d'hétéroscédasticité.

H_0 : Présence d'homoscédasticité vs H_1 : Présence d'hétéroscédasticité

Si la probabilité associée au test réalisée sur les régressions est inférieure à 5%, alors H_0 est rejetée puis H_1 est acceptée et vice versa.

Les probabilités respectives des équations 1, 2, 3 et 4 sont toutes nulles. Dès lors il y'a une très forte présomption d'hétéroscédasticité dans nos modèles. Ceci dit, il convient de résoudre ce problème via le correcteur de white pour rendre nos estimations robustes.

5.3.2 Test de multicolinéarité

La colinéarité, également appelée multicolinéarité, est une situation dans laquelle deux ou plusieurs variables indépendantes d'un modèle de régression sont fortement corrélées entre elles. Cela signifie que ces variables contiennent des informations similaires ou redondantes, ce qui peut poser des problèmes lors de l'estimation et de l'interprétation des coefficients du modèle. Elle peut entraîner les conséquences telles que l'instabilité des coefficients. En effet, lorsqu'il y a colinéarité, les coefficients estimés du modèle de régression peuvent devenir instables et peu fiables. De petites variations dans les données peuvent entraîner des variations importantes dans les estimations des coefficients. La colinéarité peut également entraîner des signes inverses des coefficients par rapport à leur signe attendu. Cela peut rendre difficile l'interprétation des effets des variables indépendantes sur la variable dépendante. De plus, la présence de valeurs aberrantes ou extrêmes dans les données peut amplifier les effets de la colinéarité et entraîner des estimations incorrectes des coefficients.

Il faut aussi noter qu'avec la présence de colinéarité, il devient difficile de déterminer l'importance relative des variables indépendantes dans l'explication de la variable dépendante. Les coefficients des variables fortement corrélées peuvent être instables et ne pas refléter leur véritable contribution. La colinéarité peut donc réduire la capacité du modèle à faire des prédictions précises. Lorsque les variables indépendantes sont fortement corrélées, le modèle peut avoir du mal à distinguer les effets spécifiques de chaque variable sur la variable dépendante.

Pour détecter la colinéarité, il convient de calculer les facteurs d'inflation de la variance. Le VIF mesure l'ampleur de la colinéarité en calculant le rapport de la variance d'un coefficient de régression à la variance moyenne des autres coefficients de régression. Le processus du test de VIF est le suivant : Pour chaque variable indépendante du modèle, une régression est effectuée en utilisant toutes les autres variables indépendantes comme prédicteurs. Il en résulte ainsi les coefficients de régression correspondants. Ensuite, le VIF est calculé pour chaque variable indépendante en prenant le rapport entre la variance du coefficient de régression de cette variable et la variance moyenne des autres coefficients de régression. Plus précisément, 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. Une règle générale est que des valeurs de VIF supérieures à 1 indiquent qu'il n'y a pas de

multicolinéarité dans le modèle. Des valeurs élevées de VIF, généralement supérieures à 5 ou 10, sont souvent considérées comme indiquant une colinéarité problématique.

5.3.3 Endogénéité

L'endogénéité provient de trois causes : les variables omises, la simultanéité et l'erreur de mesure. Les corrélations entre les variables explicatives et les termes d'erreur surviennent lorsque des variables non observées ou omises confondent des variables expliquées et explicatives, ou lorsque des variables indépendantes sont mesurées avec des erreurs. Dans notre cas, il est clairement question d'endogénéité car il y a une simultanéité dans nos résultats présentés dans le tableau 6. En effet après observation des résultats obtenus dans ce tableau, il apparaît que la pratique du lobbying cause la fraude et vice-versa. Il est possible de corriger l'endogénéité par le biais d'une variable instrumentale. Une variable instrumentale est une variable qui est corrélée avec la nouvelle variable endogène « Pratique du lobbying » mais qui n'a pas de corrélation directe avec la variable dépendante « Fraude » autre que par le biais de la variable endogène. Comme variable instrumentale, nous utilisons le programme de secours aux actifs en difficulté (PSAD) connu sous le nom de « TARP » en anglais. Les méthodes d'estimation utilisées pour corriger ces biais sont : le biprobit récursif et la régression à variables instrumentale en deux étapes.

5.3.4 Correction de l'endogénéité

Notre instrument est utilisé pour corriger l'endogénéité dans nos équations 2 et 4 via la méthode de régression à variables instrumentales en 2 étapes⁴. En ce qui concerne les équations 1 et 3, la méthode d'estimation utilisée est le biprobit récursif⁵. La méthode de la régression à variable instrumentale en 2 étapes est utilisée dans les situations où il existe une endogénéité des variables explicatives dans un modèle de régression. L'endogénéité se produit lorsque les variables explicatives sont corrélées avec les erreurs du modèle, ce qui peut entraîner un biais dans les estimations des coefficients. Cette méthode est applicable lorsqu'il y'a de variables

⁴ La régression à variable instrumentale en 2 étapes est une méthode d'estimation qui permet d'estimer des modèles de régression avec des variables instrumentales (IV) en utilisant la méthode des moindres carrés généralisés (GMM) et des méthodes d'estimation des moments généralisés (GMM).

⁵ Le modèle biprobit récursif est une méthode d'analyse statistique qui est utilisée pour modéliser conjointement deux variables dépendantes binaires interdépendantes. Ce modèle est souvent utilisé pour explorer les relations entre deux variables qui sont susceptibles d'influencer mutuellement leurs probabilités d'occurrence. Le terme "biprobit" fait référence à la modélisation de deux probits (probabilités binaires).

instrumentales appropriées pour traiter l'endogénéité. Les variables instrumentales sont des variables qui sont corrélées avec les variables endogènes mais non corrélées avec les erreurs du modèle. Elles permettent de contrôler l'endogénéité en fournissant une source d'information externe pour estimer les variables endogènes. Voici quelques situations courantes où l'utilisation de la régression à variable instrumentale en deux étapes est appropriée lorsqu'il y'a des variables instrumentales qui sont corrélées avec les variables endogènes mais non corrélées avec les erreurs du modèle. Elle peut aussi être utilisée quand il y'a modélisation des relations simultanées entre les variables explicatives, ce qui peut entraîner de l'endogénéité ou encore lorsqu'il y'a des variables endogènes et des instruments disponibles, et que le modèle à estimer nécessite une approche à deux étapes (2MCO) pour contrôler l'endogénéité.

Elle est également utilisée lorsqu'il y'a des variables explicatives qui sont potentiellement endogènes, c'est-à-dire qu'elles peuvent être influencées par les erreurs du modèle. C'est le cas de notre étude. Nous avons choisi notre instrument en nous inspirant des travaux de Chu et al. (2019). Aux États-Unis durant les crises telles que la crise des surprimes et la Covid, le trésor a établi plusieurs programmes dans le cadre du TARP pour aider à stabiliser le système financier américain, relancer la croissance économique et prévenir les saisies évitables. Le rapport du comité sénatorial des États-Unis sur les banques, le logement et les affaires urbaines en 2008 révèle un critère de participation de la loi qui stipulait que les institutions financières seront incluses dans le TARP si elles sont établies et réglementées en vertu des lois des États-Unis et si elles ont des opérations importantes aux États-Unis.

Le trésor devait définir quelles institutions seraient incluses sous le terme institution financière et ce qui constituera des opérations importantes. Les entreprises qui vendent leurs mauvais actifs au gouvernement doivent avoir fourni des bons de souscription afin que le gouvernement puisse bénéficier de la croissance future des entreprises. Certaines institutions semblaient avoir une participation garantie. Celles-ci comprenaient : les banques américaines, les succursales américaines d'une banque étrangère, les caisses d'épargne ou les coopératives de crédit américaines, les courtiers américains, les compagnies d'assurance américaines, les fonds communs de placement américains ou d'autres sociétés d'investissement enregistrées aux États-Unis, les régimes de retraite des employés américains fiscalement qualifiés, les sociétés de portefeuille bancaires et les entreprises. Il faut donc retenir que le PSAD nous intéresse ici car il inclut un critère d'éthique et donc élimine intrinsèquement les entreprises frauduleuses.

Chu et al (2019) étudient comment le capital bancaire affecte l'offre de crédit sur le marché des prêts syndiqués. Bien que leur méthode d'estimation intra-prêt atténue la crainte que

le capital de la banque peut être corrélé aux facteurs de la demande, il peut toujours être biaisé si ce capital est corrélé avec d'autres facteurs d'offre non observables. Pour répondre au potentiel problématique d'endogénéité des fonds propres bancaires, ils exploitent les variations des niveaux de fonds propres des banques générés par des injections de fonds dans le cadre du « Troubled Asset Relief Program » (TARP). Suivant Duchin et Sosyura (2014) et Berger et Roman (2015), ils utilisent l'adhésion aux sous-comités financiers du Congrès américain en tant qu'instrument de récipiendaire du TARP. Avec une combinaison des régressions des moindres carrés en 2 étapes (2MCO) et de l'estimation intra-prêt (within-loan), ils constatent que les banques bénéficiaires du TARP contribuent davantage aux prêts après avoir reçu un financement TARP par rapport aux bénéficiaires non TARP. Ce résultat confirme la robustesse de l'effet positif du capital bancaire sur le crédit documenté dans nos régressions intra-prêt de référence.

Dans le cadre de notre étude, nous utilisons l'instrument « PSAD » pour corriger l'endogénéité via la méthode d'estimation de la régression à variable instrumentale en 2 étapes. La méthode de l'estimation probit à variable instrumentale aurait pu être utilisée mais cette dernière ne doit pas être appliquée aux binaires régresseurs endogènes, comme l'indique clairement la documentation de Guan et al. (2019). Quand il y'a des variables binaires endogènes, il est préférable d'utiliser des modèles de régression logistique ou probit avec des techniques spécifiques pour traiter l'endogénéité, telles que l'estimation à variables instrumentales (IV) ou l'estimation des doubles moindres carrés (2MCO) avec des variables instrumentales appropriées. La raison principale pour laquelle la méthode d'estimation probit à variable instrumentale n'est pas recommandée pour les variables binaires endogènes est que le modèle probit suppose une distribution normale des erreurs, tandis que les variables binaires ne satisfont pas cette hypothèse. Par conséquent, l'utilisation de cette méthode avec des explicateurs binaires endogènes peut donner des résultats incorrects ou peu fiables.

La méthode du biprobit récursif est utilisée lorsque les variables binaires sont endogènes et que l'on souhaite tenir compte de cette endogénéité dans l'estimation du modèle. Chiburis et al. (2016) nous éclairent sur le fonctionnement du biprobit récursif. La méthode du biprobit récursif est une approche statistique utilisée pour modéliser simultanément deux variables binaires dépendantes. Elle est souvent utilisée lorsque les variables dépendantes sont endogènes et qu'il existe une relation simultanée entre elles.

La principale idée du biprobit récursif est d'estimer un modèle probit pour chaque variable dépendante, en prenant en compte l'effet de l'autre variable dépendante dans le modèle. Il estime les équations probit de manière récursive, en utilisant une méthode itérative pour

obtenir les estimations des paramètres. Il tient compte du biais d'endogénéité qui peut être présent lorsque les variables dépendantes sont corrélées et influencées simultanément par des facteurs non observés. Cette approche consiste à estimer les effets mutuels des variables dépendantes tout en contrôlant les effets des autres variables explicatives.

Il convient de noter que cette méthode repose sur certaines hypothèses, telles que l'exclusion d'autres variables endogènes et l'absence de corrélation entre les erreurs des équations probit. En résumé, C'est une méthode statistique qui est utilisée pour modéliser simultanément des variables binaires dépendantes, en tenant compte de leur interdépendance. Elle permet de traiter les problèmes d'endogénéité et d'estimer les effets mutuels entre les variables dépendantes.

5.4 Présentation des nouveaux résultats

5.4.1 Effet de la pratique du lobbying sur la détection de fraude

Pour mesurer l'effet de la pratique du lobbying sur la détection de fraude, nous estimons l'équation 1 à l'aide de la méthode du biprobit récursif. Nous utilisons l'estimateur robuste pour corriger l'hétéroscédasticité. Les résultats de cette régression sont observables dans la deuxième colonne du tableau 9.

Le coefficient estimé pour la pratique du lobbying est de -1,0055. Cela signifie que, toutes choses étant égales par ailleurs, une augmentation de la pratique du lobbying est associée à une diminution de la probabilité de détection de fraude. En d'autres termes, plus une banque pratique du lobbying, moins elle est reconnue coupable de fraude. La probabilité associée à ce coefficient est inférieure à 0.05, cela signifie qu'il y a une relation négative statistiquement significative entre la pratique du lobbying et la probabilité de détection de fraude.

Pour la taille de l'entreprise, le coefficient estimé est 0,8011. Alors plus une banque est grande, plus elle fraude. Pour le ratio de capital, le coefficient estimé est de 0,3043. Ce qui veut dire qu'un ratio de capital élevé est associé à une haute probabilité de frauder. Pour la variable de la profitabilité, les résultats montrent que le coefficient estimé est de -17,7425. Cela signifie qu'il y'a une relation négative entre la profitabilité et la fraude. Pour le ratio dépôts/actifs, le coefficient estimé est de 3,0884. Il y'a donc une relation positive entre cette variable et la fraude.

Toutes les probabilités associées à ces coefficients sont inférieures à 5%. Les coefficients sont donc tous significatifs.

5.4.2 Effet du montant dépensé en lobbying sur la détection de la fraude

Pour mesurer l'effet du montant dépensé en lobbying sur la détection de la fraude, nous estimons l'équation 2 à l'aide de la méthode du biprobit récursif. Nous utilisons l'estimateur robuste pour corriger l'hétéroscédasticité. Les résultats de cette régression sont affichés dans la sixième colonne du tableau 9. Pour le montant dépensé en lobbying, le coefficient estimé est -0,5990. Cela signifie qu'il y a une relation négative entre le montant dépensé en lobbying et la fraude. Autrement dit, une banque qui dépense plus en lobbying réduit la probabilité de se faire capturée pour fraude. La probabilité associée à cet estimateur est inférieure à 0,05. Il y a donc une relation négative statistiquement significative entre le montant dépensé en lobbying et la probabilité de détection de fraude. Tous les autres coefficients des variables ont conservé leurs signes et donc les relations entre ces variables et la fraude restent inchangées.

5.4.3 Effet de la fraude sur le lobbying

Pour mesurer l'effet de la fraude sur le lobbying, nous estimons l'équation 3 par le biais de la régression avec variable instrumentale en 2 étapes. Nous utilisons l'estimateur robuste pour corriger l'hétéroscédasticité. Les résultats de cette régression sont présentés dans la quatrième colonne du tableau 9. Pour la variable fraude qui désigne le fait de frauder, les résultats sont les suivants : le coefficient estimé est -0,5276. La relation entre la détection de fraude et la pratique du lobbying est donc négative. Cela signifie que les banques reconnues coupables de fraude pratiquent moins le lobbying que celles qui ne le sont pas. En d'autres termes, les fraudes sont plus détectées chez les banques qui ne pratiquent pas le lobbying. De plus, la valeur p associée à ce coefficient est inférieure à 0,05 indiquant qu'il existe une relation statistiquement significative entre la détection de fraude et la probabilité de pratiquer le lobbying.

Le coefficient estimé pour la taille de l'entreprise est de 0,2702. Cela revient à dire que la relation entre la taille de l'entreprise et la pratique du lobbying est positive. Ce résultat

implique que plus une banque est grande, plus elle pratique du lobbying. Quant au coefficient estimé pour le ratio de capital, il est de 0,0840. Etant donné que la relation est positive, cela indique que, les banques avec un ratio de capital élevé, sont plus enclins à pratiquer du lobbying. Le coefficient estimé pour la profitabilité est de -12.9892. Ce résultat montre qu'il est très peu probable pour une banque à profitabilité élevée de pratiquer du lobbying. La variable ratio dépôts/actifs a pour coefficient 2.3496. Au vu de ce résultat, il est manifeste que plus ce ratio est élevé chez une banque, plus cette dernière est susceptible de faire du lobbying. Pour tous ces coefficients, les probabilités associées sont inférieures à 5%. Ils sont donc tous significatifs.

5.4.4 Effet du montant de pénalité sur le lobbying

Pour mesurer l'effet du montant de pénalité sur la pratique du lobbying, nous estimons l'équation 2 par le biais de la régression avec variable instrumentale en 2 étapes. Nous utilisons l'estimateur robuste pour corriger l'hétéroscédasticité. Les résultats de cette régression sont dans la huitième colonne du tableau 9.

Le coefficient obtenu pour le montant de pénalité est $-1.52e-10$. Cela indique qu'il y a une relation négative très faible entre le montant de la pénalité et la probabilité de faire du lobbying. Plus précisément, une augmentation d'une unité dans le montant de la pénalité est associée à une diminution très minime de la probabilité de pratiquer le lobbying. Cependant, cette relation est statistiquement significative car la probabilité associée au coefficient est inférieure à 5%.

6. Conclusion

Comme énoncé plus haut, le lobbying consiste à persuader une action de se produire ou de ne pas se produire, ou de changer la loi. Le fait de « changer la loi » implique bien souvent un sous-entendu péjoratif dans le sens où les moyens employés pour le faire ont nécessité de grosses transactions de sommes d'argent. Dans presque toutes les études menés auparavant, bien que le lien entre lobbying et fraude a été mesuré chez les entreprises et que certains sujets traitent de la fraude bancaire, aucun d'entre eux nous informe sur l'ordre d'avènement de ces deux phénomènes.

Ce mémoire s'est scindé en deux hypothèses pour nous permettre de connaître cet ordre. La première hypothèse prédit que c'est le lobbying qui cause la fraude et la seconde soutient

que la fraude intervient avant le lobbying. Pour pouvoir aboutir à notre résultat, nous avons disposé d'un échantillon comprenant des informations sur la fraude et lobbying chez 52 banques allant de 2000 à 2020. Au final, nos résultats montrent que le lobbying intervient avant la fraude. En plus de cela, ils révèlent aussi que le montant dépensé en lobbying n'impacte pas différemment la détection de fraude dans le sens où peu importe la somme dépensée, rien que le fait de faire du lobbying suffit à réduire les probabilités de se faire prendre pour fraude. Il en est de même pour le montant de pénalité. La somme à payer en guise de sanction n'influence pas différemment la décision d'avoir fait du lobbying. En effet, le simple fait que l'entreprise soit reconnue coupable de fraude justifie l'absence de pratique du lobbying.

Toutefois, il serait intéressant d'utiliser d'autres approches pour capturer les effets fixes afin d'avoir des résultats plus tangibles. Des données avec des séries chronologiques bien définies peuvent permettre d'utiliser de meilleures méthodes et aboutir à de meilleurs résultats.

Tableaux

Tableau 1 : Statistique descriptive des données concernant les prêteurs et emprunteurs

Ce tableau A présente des statistiques sommaires pour les variables clés de notre échantillon de montants dépensés en lobbying entre les banques et leurs emprunteurs entre 2000 et 2020. Chaque observation représente une transaction. Dans un premier temps, le panel A présente des informations sur ces variables pour un échantillon de 65863 observations concernant 53 banques. Le panel B lui, décrit des données sur ces variables pour un échantillon de 65863 observations concernant 984 entreprises emprunteuses. Toutes les variables sont définies dans les deux premiers panels. Les deux premiers panels résument l'ensemble de l'échantillon et les variables de nos modèles, tandis que le troisième panel présente nos variables endogènes

Panel A : Caractéristiques des prêteurs					
Variables	Observations	Moyenne	Ecart-type	Minimum	Maximum
Pratique du lobbying par les prêteurs (binaires)	65 863	0.9963	0.0602	0	1
Montant total dépensé en Lobbying	65 580	2 720 752	2 022 682	20 000	8 560 000
Lobbying direct par le prêteur	20 915	2 841 829	1 439 211	20 000	5 440 000
Lobbying indirect par le prêteur	26 238	1 319 174	2 168 218	20 000	8 560 000
Taille de l'entreprise	65 863	-2.0696	0.3292	-2.8551	0.1233
Ratio de capital	65 863	1.4311	3.7087	0.0451	16.7
Taux de rendement de l'actif investi (profitabilité)	65 863	0.0255	0.0114	-0.0342	0.1425
Ratio dépôts/actifs	65 863	0.6689	0.0954	0.0827	0.9124
Ratio prêts/actifs	65 863	0.5536	0.1187	0.0340	0.8488
Panel B : Caractéristiques des emprunteurs					
Variables	Observations	Moyenne	Ecart-type	Minimum	Maximum
Pratique du lobbying par les emprunteurs (binaires)	65 863	0.5244	0.4994	0	1
Montant total dépensé en Lobbying	34 544	1 669 788	2 879 515	10 000	2.56E+07
Lobbying direct par l'emprunteur	8 300	2 566 394	2 908 102	20 000	1.80E+07
Lobbying indirect par l'emprunteur	11 711	592 558.2	1 201 504	10 000	1.45E+07
Actifs	65 863	20 200 000 000	6.59E+10	7.83E+07	8.78E+11
Taille de l'entreprise	65 863	22.3205	1.5524	18.17662	27.50084
Taux de rendement de l'actif investi (profitabilité)	65 863	0.1080	0.1145	-1.1920	2.544839
Ratio cours/valeur	65 863	1.2489	9.9498	2.31E-06	847.2001
Panel C : Variables endogènes					
Variables	Observations	Moyenne	Ecart-type	Minimum	Maximum
Fraude en t-1	65863	0.6354402	0.4813102	0	1

Fraude en t-1 (binaires)	Fréquence	Pourcentage	Cum.
0	24011	36.46	36.46
1	41852	63.54	100
Total	65863	100	

Tableau 2 : Coefficients de corrélation des variables explicatives de l'équation 1

Ce tableau est une matrice de corrélation qui fournit les coefficients de corrélation entre les variables explicatives de l'équation 1. Les coefficients de corrélation sont accompagnés d'étoiles (*) pour indiquer leur significativité statistique.

	Pratique du lobbying	Taille de l'entreprise	Ratio de Capital	Profitabilité	Ratio dépôts/actifs
Pratique du lobbying	1				
Taille de l'entreprise	0.0002	1			
Ratio de Capital	0.0182***	-0.0613***	1		
Profitabilité	-0.0354***	-0.0475***	-0.4572***	1	
Ratio dépôts/actifs	0.0248***	-0.1719***	-0.3438***	0.1463***	1

***seuil de 1% ; **seuil de 5% ; seuil de 10%

Tableau 3 : Coefficients de corrélation des variables explicatives de l'équation 2

Ce tableau est une matrice de corrélation qui fournit les coefficients de corrélation entre les variables explicatives de l'équation 2. Les coefficients de corrélation sont accompagnés d'étoiles (*) pour indiquer leur significativité statistique.

	Montant dépensé en lobbying	Taille de l'entreprise	Ratio de Capital	Profitabilité	Ratio dépôts/actifs
Montant dépensé en lobbying	1				
Taille de l'entreprise	0.0342***	1			
Ratio de Capital	0.2812***	-0.0613***	1		
Profitabilité	-0.4201***	-0.0475***	-0.4572***	1	
Ratio dépôts/actifs	-0.1134***	-0.1719***	-0.3438***	0.1463***	1

***seuil de 1% ; **seuil de 5% ; seuil de 10%

Tableau 4 : Coefficients de corrélation des variables explicatives de l'équation 3

Ce tableau est une matrice de corrélation qui fournit les coefficients de corrélation entre les variables explicatives de l'équation 3. Les coefficients de corrélation sont accompagnés d'étoiles (*) pour indiquer leur significativité statistique.

	Fraude commise	Taille de l'entreprise	Ratio de Capital	Profitabilité	Ratio dépôts/actifs
Fraude commise	1				
Taille de l'entreprise	0.1463***	1			
Ratio de Capital	0.2775***	-0.0613***	1		
Profitabilité	-0.2682***	-0.0475***	-0.4572***	1	
Ratio dépôts/actifs	-0.0190***	-0.1719***	-0.3438***	0.1463***	1

***seuil de 1% ; **seuil de 5% ; *seuil de 10%

Tableau 5 : Coefficients de corrélation des variables explicatives de l'équation 4

Ce tableau est une matrice de corrélation qui fournit les coefficients de corrélation entre les variables explicatives de l'équation 3. Les coefficients de corrélation sont accompagnés d'étoiles (*) pour indiquer leur significativité statistique.

	Montant de pénalité	Taille de l'entreprise	Ratio de Capital	Profitabilité	Ratio dépôts/actifs
Montant de pénalité	1				
Taille de l'entreprise	0.0844***	1			
Ratio de Capital	0.0209***	-0.0613***	1		
Profitabilité	-0.3125***	-0.0475***	-0.4572***	1	
Ratio dépôts/actifs	0.1781***	-0.1719***	-0.3438***	0.1463***	1

***seuil de 1% ; **seuil de 5% ; *seuil de 10%

Tableau 6 : Résultats des estimations pour la vérification des 2 hypothèses

Ce tableau présente les résultats des différentes équations de régression pour les variables spécifiées. Ces résultats sont issus de la méthode d'estimation probit.

Variables	Equation 1	Equation 2	Equation 3	Equation 4
Caractéristiques des prêteurs	Coefficients (t-stats)			
Pratique du lobbying	1.197709*** (3.65)	-	-	-
Montant dépensé en lobbying (log)	-	-0.117331*** (-9.06)	-	-
Fraude commise	-	-	-0.3262574*** (-6.06)	-
Montant de pénalité en (log)	-	-	-	1.60e-06*** (2.82)
Taille de l'entreprise	-0.0149121 (-0.29)	0.2357532*** (4.10)	0.2686989*** (4.09)	14.85055*** (4.03)
Ratio de capital	8.329978*** (18.67)	6.688951*** (14.46)	0.0834602*** (3.60)	-26.81105*** (-9.68)
Profitabilité	11.3509*** (15.19)	7.15258*** (8.44)	-12.98335*** (-6.57)	49.87517** (2.12)
Ratio dépôts/actifs	3.539808*** (23.34)	3.719825*** (24.31)	2.333038*** (5.39)	81.60371*** (3.32)
Outils de mesure				
Constante	-3.906735*** (-9.14)	-0.523157 (-1.49)	2.239721*** (8.76)	-17.14551* (-1.96)
Effets fixes des banques contrôlés ?	Oui	Oui	Non	Non
R ²	0.2048	0.2059	0.0627	0.6708
Observations	41093	41093	65863	24011

***seuil de 1% ; **seuil de 5% ; seuil de 10%

Tableau 7 : Test de multicolinéarité (VIF)

Dans ce tableau sont calculés les variations d'inflation pour chaque coefficient estimé dans nos 4 équations. Le test de Variance d'inflation a été utilisé pour mesurer la multicolinéarité.

Variable	Equation 1		Equation 2		Equation 3		Equation 4	
	VIF	1/VIF	VIF	1/VIF	VIF	1/VIF	VIF	1/VIF
Pratique du lobbying	1.00	0.998						
Montant dépensé en lobbying			1.23	0.813				
Fraude commise					1.16	0.862		
Montant de pénalité							1.15	0.869
Taille de l'entreprise	1.06	0.947	1.06	0.946	1.09	0.915	1.38	0.725
Ratio de Capital	1.44	0.695	1.45	0.688	1.52	0.659	1.04	0.964
Profitabilité	1.28	0.784	1.44	0.694	1.30	0.767	1.35	0.739
Ratio dépôts/actifs	1.19	0.843	1.19	0.843	1.20	0.831	1.04	0.964
Moyenne (VIF)		1.19		1.27		1.26		1.21

Tableau 8 : Corrélacion entre l'instrument PSAD et les variables endogènes

	PSAD
Pratique du lobbying	0.0068*
Montant dépensé en lobbying	0.1266***
Fraude commise	-0.2266***
Montant de pénalité	-0.0267***

Tableau 9 : Nouveaux résultats sans contrôle des effets fixes

Ce tableau présente les résultats des différentes équations de régression pour les variables spécifiées. Ces résultats sont issus de deux différentes méthodes d'estimation. Les équations 1 et 3 ont été estimées par la méthode du biprobit récursif et les deux autres équations par la méthode ivregress2. Aucun effet fixe n'a été contrôlé dans ces régressions. Chaque régression s'est effectuée en deux étapes. Les étapes 1 de chaque équation constituent un moyen pour aboutir à l'estimation finale des coefficients. Les résultats obtenus dans les étapes 2 sont les coefficients estimant la relation entre la fraude et le lobbying et vice-versa.

Variables	Equation 1		Equation 3		Equation 2		Equation 4	
	Etape 1	Etape 2	Etape 1	Etape 2	Etape 1	Etape 2	Etape 1	Etape 2
Caractéristiques des prêteurs	Coefficients (t-stats)							
PSAD (instrument)	0.3816* (1.94)		-2.16*** (-43.46)		0.913*** (47.09)		-5.36e+07*** (-10.07)	
Pratique du lobbying		-1.0055*** (-4.56)						
Montant dépensé en lobbying (log)						-0.59*** (-28.48)		
Fraude commise				-0.528*** (-2.74)				
Montant de pénalité en (log)								-1.52e-10*** (-5.12)
Taille de l'entreprise		0.81*** (37.35)		0.3051*** (28.94)	0.1304*** (7.99)	0.271*** (4.13)	-1.84e+07*** (-2.84)	0.0128*** (7.86)
Ratio de capital		0.304*** (24.28)		0.057*** (41.89)	0.04627*** (37.12)	0.0841*** (3.61)	1170393 (0.911)	-0.110*** (-42.57)
Profitabilité		-17.75*** (-30.33)		-31.98*** (-33.81)	-40.71*** (-60.94)	-12.99*** (-6.56)	-1.02e+10*** (-11.92)	-1.651*** (-5.79)
Ratio dépôts/actifs		3.085*** (33.66)		0.4626*** (12.04)	0.01898 (0.27)	2.35*** (5.42)	7.96e+08*** (12.01)	0.235*** (8.17)
Outils de mesure								
Constante	2.673918*** (122.34)	-3.901*** (5.77)	0.39997*** (78.24)	2.35*** (8.82)	15.607*** (291.93)	10.32*** (30.98)	-2.43e+08*** (-8.33)	0.928*** (84.51)
Effets fixes des banques contrôlés ?	Non		Non		Non		Non	
Wald chi2(dl) ou R ² centré	-	3580.81(6)	-	1943.20(6)	-	-0.1510	-	0.9966
Observations	65863		65863		65863		24011	

***seuil de 1% ; **seuil de 5% ; seuil de 10%

Tableau 10 : Pratique de lobbying par les banques

Ce tableau présente pour chacune des 52 banques les fréquences auxquelles elles se sont adonnées à la pratique du lobbying entre 2000 et 2020 dans l'ordre décroissant. 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

Tableau 11 : Fraudes commises par les banques

Ce tableau présente pour chacune des 52 banques les fréquences auxquelles elles ont été coupables de fraude entre 2000 et 2020 dans l'ordre décroissant. Quant à la dernière colonne, elle présente la fréquence totale en pourcentage à laquelle chaque banque est représentée dans l'échantillon.

Banques	Fraude détectée		Fréquence totale en (%)
	Non	Oui	
Bank of America	20800	6800	41.91
Wells Fargo & Co	0	6845	10.39
Bank of America Merrill Lynch	0	4960	7.53
Wells Fargo Bank	840	3640	6.80
Citibank	770	2970	5.68
Bank of America NA	0	3270	4.96
Wells Fargo Bank NA	0	3234	4.91
Wachovia Bank	560	1200	2.67
Morgan Stanley	567	1071	2.49
Citibank NA	0	1170	1.78
Goldman Sachs & Co	0	990	1.50
Bank of New York	196	721	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	126	399	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	0	190	0.29
Regions Bank	72	72	0.22
Fifth Third Bank	54	87	0.21
KeyBank	0	102	0.15

Mellon Bank	0	72	0.11
Capital One Bank	7	56	0.10
Wachovia Bank NA	0	63	0.10
Goldman Sachs Bank USA	0	50	0.08
Citizens Bank of Massachusetts	0	36	0.05
State Street Bank	0	36	0.05
Bank of New York Mellon	7	28	0.05
Northern Trust	2	30	0.05
AmSouth Bank	0	28	0.04
Citizens Bank NA	0	24	0.04
Citizens Bank of Pennsylvania	0	24	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	0	9	0.01
Union Bank of California	0	8	0.01
Citizens Financial Group	0	6	0.01
State Street Bank & Trust Co	2	4	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	2	0	0.00
Bank Leumi USA	0	2	0.00
Bank of Tokyo-Mitsubishi UFJ Trust Co	0	2	0.00
National City Bank of the Midwest	0	1	0.00
Total	24011	41852	100

Source : Opensecrets.org

Tableau 12 : Test de Breusch-Pagan pour l'équation 1

Ici, on peut observer les résultats du test de Breusch-Pagan pour détecter l'hétéroscédasticité des termes d'erreurs dans l'équation 1.

Source	Somme des carrés	Dégré de liberté	Carré moyen	Nombre d'observations	65863
				F (56, 65806)	1239.13
Modèle	7831.08083	56	139.840729	Prob > F	0.0000
Résidus	7426.47458	65,806	0.11285406	R ²	0.5133
				R ² -ajusté	0.5128
Total	15257.5554	65,862	0.23165946	EQM	0.3359

Tableau 13 : Test de Breusch-Pagan pour l'équation 2

Ici, on peut observer les résultats du test de Breusch-Pagan pour détecter l'hétéroscédasticité des termes d'erreurs dans l'équation 2.

Source	Somme des carrés	Dégré de liberté	Carré moyen	Nombre d'observations	65863
				F (56, 65806)	1243.50
Modèle	7844.50808	56	140.080501	Prob > F	0.0000
Résidus	7413.04733	65,806	0.11265002	R ²	0.5141
				R ² -ajusté	0.5137
Total	15257.5554	65,862	0.23165946	EQM	0.3356

Tableau 14 : Test de Breusch-Pagan pour l'équation 3

Ici, on peut observer les résultats du test de Breusch-Pagan pour détecter l'hétéroscédasticité des termes d'erreurs dans l'équation 3.

Source	Somme des carrés	Dégré de liberté	Carré moyen	Nombre d'observations	65863
				F (56, 65806)	2271.16
Modèle	157.588639	56	2.81408285	Prob > F	0.0000
Résidus	81.536818	65,806	0.00123905	R ²	0.6590
				R ² -ajusté	0.6587
Total	239.125457	65,862	0.00363070	EQM	0.0352

Tableau 15 : Test de Breusch-Pagan pour l'équation 4

Ici, on peut observer les résultats du test de Breusch-Pagan pour détecter l'hétéroscédasticité des termes d'erreurs dans l'équation 4.

Source	Somme des carrés	Dégré de liberté	Carré moyen	Nombre d'observations	24011
				F (5, 24005)	1243.50
Modèle	6.7696903	5	1.35393806	Prob > F	0.0000
Résidus	53.0803784	24005	0.00221122	R ²	0.1131
				R ² -ajusté	0.1129
Total	59.8500687	24010	0.00249271	EQM	0.0470

Références

Adam William Chalmers (2017) “*When Banks Lobby: The Effects of Organizational Characteristics and Banking Regulations on International Bank Lobbying*” Business and Politics: Vol 19, 107-134

Adam T. et Faccio Mara (2014). “*Politically connected firms*”. The Review of Financial Studies, Vol 27(1), 103-132

Aggarwal Reena, Hu May et Yang Jingjing (2015) “*Fraud, Market Reaction, and the Role of Institutional Investors in Chinese Listed Firms*” Journal of Portfolio Management: Vol 41, 92-110

Amrita Saha (2019) “*Trade policy & lobbying effectiveness: Theory and evidence for India*” European Journal of Political Economy: Vol 56C, 165-192

Anup Agrawal et Sahiba Chadha (2005) “*Corporate Governance and Accounting Scandals*” The Journal of Law and Economics: Vol 48

Anup Agrawal et Charles R. Knoeber (2001) “*Do Some Outside Directors Play a Political Role?*” The Journal of Law and Economics: Vol 44, 179-198

Arnold J. Heidenheimer, Michael Johnston et Victor T. LeVine (1988) “*Political Corruption: Concepts and Contexts*” (Deuxième édition) Routledge

Barth, J. R., Caprio Jr, G., et Levine, R. (2013). “*Bank regulation and supervision: What works best?*” Journal of Financial Intermediation, 22(4), 449-470

Bebchuk, L. A., et Cohen, A. (2005). “*The costs of entrenched boards*”. Journal of Financial Economics, 78(2), 409-433.

Beccalli, E. et Frantz, P. (2016). “*Bank supervision, regulation, and efficiency: Evidence from the European Union*”. Journal of Financial Stability, 27, 35-51.

Benjamin M. Blau, Tyler J. Brough et Diana W. Thomas (2013) “*Corporate lobbying, political connections, and the bailout of banks*” Journal of Banking & Finance: Vol 37, 3007–3017

Bennedsen, M., Pérez-González, F., et Wolfenzon, D. (2010). “*The governance of financial institutions and stock returns: Evidence from the Spanish market*”. Journal of Law, Economics, and Organization, 26(2), 310-338.

Carol A. Knapp et Michael C. Knapp (2001) “*The effects of experience and explicit fraud risk assessment in detecting fraud with analytical procedures*” Accounting, Organizations and Society: Vol 26, 25-37

Carpenter D. et Moss D. A. (2013). “*Preventing regulatory capture: Special interest influence and how to limit it.*” Cambridge University Press.

Charles J. Fombrun (1996) “*Reputation: Realizing Value from the Corporate Image*” Harvard Business School Press

Chenghao Huang, Siyang Tian et Xingchen Zhu (2022) “*Political Connections and Corporate Litigation: Evidence from a Quasi-Natural Experiment*” Working paper

Chris R. McNeil et Thomas I. Smythe (2009) “*Division Manager Lobbying Power and the Allocation of Capital*” The Financial Review Vol 44, 59-85

Constant Djama (2013) “*FRAUDES À L'INFORMATION COMPTABLE ET FINANCIÈRE ET CONTRÔLE DE L'AMF, Une étude des réactions du marché financier français.*” Lavoisier Vol 231, 133-157

Dalia Marciukaityte, Samuel H. Szewczyk et Hatice Uzun (2006) “*Governance and Performance Changes after Accusations of Corporate Fraud*” Financial Analysts Journal : Vol 62, 32-41

Delena D. Spann (2014) *Fraud Detection. “Fraud Analytics: Strategies and Methods for Detection and Prevention*” Wiley

Deniz Igan et Thomas Lambert (2018) “*Bank Lobbying: Regulatory Capture and Beyond*” International Monetary Fund. IMF Working Papers

Dhanraj Sharma, Ruchita Verma et Shiney Sam (2019) “*Impact of Fraud Announcement on the Stock Price: Analysis of Indian Banks*” AIMS International: 25-34

Ehsan H. Feroz, Kyungjoo Park et Victor S. Pastena (1991) “*The Financial and Market Effects of the SEC's Accounting and Auditing Enforcement Releases*” Wiley on behalf of Accounting Research Center: Vol 29, 107-142

Eitan Goldman, Urs Peyer et Irina Stefanescu (2012) “*Financial Misrepresentation and Its Impact on Rivals*” Financial Management: 915-945

Eugene Kang (2008) “*Director Interlocks and Spillover Effects of Reputational Penalties from Financial Reporting Fraud*” Academy of Management: Vol 51, 537-555

Fisman, R., & Khurana, I. K. (2004). “*Corporate scandals and the regulation of nonfinancial disclosure*”. Journal of Regulatory Economics, 26(1), 101-122.

Frank C. Langdon (1961) “*Big Business Lobbying in Japan: The Case of Central Bank Reform*” The American Political Science Review: Vol 55, 527-538

Frank R. Baumgartner, Jeffrey M. Berry, Marie Hojnacki (2009) “*Lobbying and Policy Change: Who Wins, Who Loses, and Why*” University of Chicago Press

Frank Yu et Xiaoyun Yu (2011) “*Corporate Lobbying and Fraud Detection*” The Journal of Financial and Quantitative Analysis: Vol 46, 1865-1891

Gande, A., John, K., & Senbet, L. (2013). “*Banks' internationalization patterns: Evidence and implications for financial development*”. Journal of Banking & Finance, 37(1), 1-16.

George Brandon Lockhart et Emre Unlu (2018) “*Does corporate lobbying activity provide useful information to credit markets?*” Journal of Corporate finance: Vol 50, 128-157

Hacker J. S. et Pierson, P. (2014). “*After the crash: How partisan politics created the financial crisis.*” Oxford University Press.

Halpern M. et Lax, J. R. (2015). “The new economics of regulatory enforcement.” *Annual Review of Law and Social Science*, 11, 339-360. doi: 10.1146/annurev-lawsocsci-120814-121845

Hatem H. Ghouma et Carissa S. Hewitt (2019) “Lobbying expenditures and sin stock market performance” Research in International Business and Finance Volume 49, 176-190

Hannes Köster et Matthias Pelster (2017) “*Financial penalties and bank performance*” Journal of Banking and Finance: Vol 79, 57–73

Howard Schilit et Jeremy Perler (2010) “*Financial Shenanigans: How to Detect Accounting Gimmicks and Fraud in Financial Reports.*” (Troisième édition). McGraw-Hill Education

Hye Seung Grace Lee, Le Zhang et Yangxin Yu (2018). “*Lobbying, Bank Fraud, and Financial Crisis*” Journal of Business Ethics

Hung Dang Ngoc, Hoang Thi Viet Ha et Dang Thai Binh (2017). “Application of F-Score in Predicting Fraud, Errors: Experimental Research in Vietnam” International Journal of Accounting and Financial Reporting. Vol 7, 303-322

Indarti Siregara et Inova Fitri (2018) ‘‘*Accountant’s Perception on Fraud Detection in Financial Statement Reporting Using Fraud Triangle Analysis*’’ IOP Conference Series: Earth and Environmental Science: Vol 175

Jack Maskell (2007) “*Grassroots Lobbying: Constitutionality of Disclosure Requirements*” CRS-Report-for-Congress
https://www.everycrsreport.com/files/20070112_RL33794_cd02d4bac427e83cdf3f11c0fd7ff3cb90f7188.pdf

Jing Guan, Hongjian Cheng et Kenneth A. Bollen (2019) “*Instrumental variable estimation in ordinal probit models with mismeasured predictors*” The Canadian journal of statistics: Vol 47; 4 653-667

John Armour, Colin Mayer et Andrea Polo (2017) “*Regulatory Sanctions and Reputational Damage in Financial Markets*” Journal of Financial and Quantitative Analysis: Vol 52, 1429-1448

Jonathan M. Karpoff, D. Scott Lee et Gerald S. Martin (2008) “*The Cost to Firms of Cooking the Books*” The Journal of Financial and Quantitative Analysis: Vol 43, 581-611

Jonathan M. Karpoff et John R. Lott Jr (1993) “*The Reputational Penalty Firms Bear from Committing Criminal Fraud*” The Journal of Law & Economics: Vol 36, 757-802

Johnson, R. A., Khurana, I. K., & Reynolds, J. K. (2002). “Audit-firm tenure and the quality of financial reports”. Contemporary Accounting Research, 19(4), 637-660.

Kevin Young (2013) “*Policy takers or policy makers? The lobbying of global banking regulators*” Business Horizons: Vol 56, 691-701

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

Laure de Batz (2018) “*Financial Impact of Regulatory Sanctions on French Listed Companies*” IES Working Paper: Vol 10, 1-59

Lee Drutman (2015) “*The Business of America is Lobbying: How Corporations Became Politicized and Politics Became More Corporate*” Oxford University Press

Mahdi Salehi et Fatemeh Norouzi (2022) “*The effect of corporate lobbying on fraud and money laundering*” Journal of Money Laundering Control: <https://doi.org/10.1108/JMLC-01-2022-0017>

Manthos D. Delis, Iftekhar Hasan et Thomas Y. To “*The real effects of bank lobbying: Evidence from the corporate loan market*” Working Paper: <https://ssrn.com/abstract=4015619>

Mara Faccio, Ronald W. Masulis et John J. McConnell (2006) “*Political Connections and Corporate Bailouts*” THE JOURNAL OF FINANCE: Vol 61, 2597-2636

Maria M. Correia (2014) “Political connections and SEC enforcement” Journal of Accounting and Economics. Volume 57, Issues 2–3, 241-262

Mary-Jo Kranacher, Richard Riley et Joseph T. Wells. (2010) “*Forensic Accounting and Fraud Examination*” WILEY

Matthew D. Hill, G. Wayne Kelly et G. Brandon Lockhart (2013) "*Determinants and Effects of Corporate Lobbying*" Financial Management: Vol 42, 931-957

Matthew McCarten, Ivan Diaz-Rainey et Helen Roberts “*Corporate Lobbying and Fraud Detection: Revisited*”

Martin, L. L. (2011). “*The political economy of international finance in an age of uncertainty*”. Princeton University Press.

Michael J. Cooper, Huseyin Gulen et Alexei V. Ovtchinnikov (2010) “*Corporate Political Contributions and Stock Returns*” Wiley: Vol 65, 687-724

Mohammad K. Hassan, Omer Unsal et William J. Hippler III (2020) "*Financial industry lobbying and shareholder litigation outcomes: implications for managers and regulators*" Research in International Business and Finance: Vol 53, 1-20

Nassim Nicholas Taleb (2007) “*The black swan: The impact of the highly improbable*” Random House Publishing Group

Nauro F. Campos et Francesco Giovannoni (2007) “*Lobbying, Corruption and Political Influence*” Public choice: Vol 131 1-21

Natasha Burns et Simi Kedia (2006) "*The impact of performance-based compensation on misreporting*" Journal of Financial Economics: Vol 79, 35-67

Nelson David et Susan W. Yackee (2012) “*Lobbying Coalitions and Government Policy Change: An Analysis of Federal Agency Rulemaking*” Journal of Politics: Vol 74, 339-353

Nguyen Duc Duy, Jens Hagendorff and Arman Eshraghi (2017) "*Can Bank Boards Prevent Misconduct?*" Review of Finance: 1-36

Panagiota Papadimitri et Ansgar Wohlschlegel (2020) "*Lobbying and Enforcement: Theory and Application to Bank Regulation*" JEL Codes: D72, K42, G28.

Rafael La Porta, Florencio Lopez-de-Silanes et Andrei Shleifer (2000) "*Investor protection and corporate governance*" Journal of Financial Economics: Vol 58, 3-27

Rajna Gibson et Alper Odabasioglu (2021) "Banks' Lobbying Determinants: Insights from the GFC and the Trump Presidency" European Corporate Governance Institute – Finance Working Paper No. 784/2021

Raymond A.K. Cox et Thomas R. Weirich (2002) "*The stock market reaction to fraudulent financial reporting*" Managerial editing journal: Vol 17, 374-382

Richard Borghesi et Kiyoung Chang (2015) "*The determinants of effective corporate lobbying*" Journal of Economics and Finance: Vol 39, 606-624

Richard C. Chiburis, Jishnu Das et Michael Lokshin (2016) "*A Practical Comparison of the Bivariate Probit and Linear IV Estimators*" World Bank Policy Research Working Paper No. 5601

Richard H. Girgenti et Timothy P. Hedley (2011) "*Managing the Risks of Fraud and Misconduct: Meeting the Challenges of a Global, Regulated and Digital Environment.*" McGraw Hill

Robert C. Solomon et Fernando Flores (2003) "*Building Trust: In Business, Politics, Relationships, and Life.*" Oxford University Press

Salehi Mahdi et A. Abedini (2015) "Firm size and audit regulation and fraud detection: Empirical evidence from Iran" Procedia Economics and Finance, Vol 23, 1567-1575.

Shih-Chuan Tsai (2019) “*Bank Lobbying, Regulatory Capture, and Fraudulent Behavior: Evidence from the U.S. Banking Industry*” Journal of Financial Services Research

Singleton Tommie W. et Singleton Aaron J. (2008). “Fraud, auditing, and forensic accounting: A comprehensive bibliography”. Journal of Forensic Accounting, Vol 9 (1), 325-366.

Steven Balsam et Erica E. Harris (2014) “*The Impact of CEO Compensation on Nonprofit Donations*” The Accounting Review: Vol 89, 425-450

Stijn Claessens, Erik Feijen et Luc Laeven (2008) “*Political connections and preferential access to finance: The role of campaign contributions*” Journal of Financial Economics: Vol 88, 554–580

Tat-kei Lai, Adrian C.H. Lei et Frank M. Song (2019) “ The impact of corporate fraud on director-interlocked firms: Evidence from bank loans” Journal of Business Finance and Accounting: Vol 46, 32-67

Teacă Alexandra (2022) “*Les banques et les entreprises*”

Thierry Kirat et Amir Rezaee (2019) “*How stock markets react to regulatory sanctions? Evidence from France*” APPLIED ECONOMICS: Vol 51, 6558–6566

Tracey et Sowerbutts (2018) “*Bank Capital and Risk-Taking: Evidence from Misconduct Provisions*” Bank of England Working Paper No. 671

Yener Altunbaş, John Thornton et Yurtsev Uymaz (2018) “*CEO tenure and corporate misconduct: Evidence from US banks*” Finance Research Letters: Vol 26, 1-8

Yunsen Chen, Song Zhu et Yutao Wang (2011) “*Corporate fraud and bank loans: Evidence from China*” China Journal of Accounting Research: Vol 4, 155-165

Young-Joo Lee (2016) “*What Encourages Nonprofits’ Adoption of Good Governance Policies?*” Wiley Periodicals, Inc. Volume 27 (1), 1-135

Zicheng Lei, Dimitris Petmezas et P. Raghavendra Rau (2022) ‘ ‘CEO personal reputation and financial misconduct’ ’ <https://dx.doi.org/10.2139/ssrn.4017747>

Zingales, L., & Mazzoleni, M. (2019). “Lobbying. *The New Palgrave Dictionary of Economics, Online Edition*”. doi: [10.1057/978-1-349-95121-5_645-1](https://doi.org/10.1057/978-1-349-95121-5_645-1)