HAL
open science

Le lien entre la Responsabilité Sociale des Entreprises et la Gestion du Résultat : Une étude Européenne

Julie Chassagne

To cite this version:

Julie Chassagne. Le lien entre la Responsabilité Sociale des Entreprises et la Gestion du Résultat : Une étude Européenne. Gestion et management. CleRMa - Clermont Recherche Management, 2020. Français. NNT : . tel-03623365

HAL Id: tel-03623365

https://uca.hal.science/tel-03623365

Submitted on 29 Mar 2022

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

ÉCOLE DOCTORALE SCIENCES ÉCONOMIQUES, JURIDIQUES, POLITIQUES ET DE GESTION
Université Clermont Auvergne

Clermont Recherche Management

Université Clermont Auvergne

Le lien entre la Responsabilité Sociale des Entreprises et la Gestion du Résultat : Une étude Européenne

Thèse

Pour l'obtention du titre de docteur en Sciences de Gestion

Section CNU n°6

Présentée et soutenue publiquement par

Julie Chassagne, le 23 Novembre 2020

Jury :

Directeur de recherche :	**Yves MARD** Professeur des Universités Université Clermont Auvergne
Directeur de recherche :	**Sylvain MARSAT** Professeur des Universités Université Clermont Auvergne
Rapporteur :	**Éric Séverin** Professeur des Universités Université de Lille
Rapporteur :	**Élisabeth Walliser** Professeur des Universités Université Côte d'Azur
Suffragant :	**Patrick Boisselier** Professeur des Universités CNAM

À ma famille,

Remerciements

Ils iront en premier lieu aux professeurs Mard et Marsat qui ont soutenu et orienté l'effort de recherche. Leur encouragement et leur disponibilité ont été permanents. Ils m'ont beaucoup appris et conseillé. Que la patience et les efforts pédagogiques soient ici remerciés. Je leur adresse une très sincère reconnaissance.

Je remercie M. Talbot, Doyen de l'IAE de Management, qui m'a permis de réaliser ce travail de recherche dans les meilleures conditions.

Je tiens à remercier tous les enseignants chercheurs et les doctorants pour avoir prodigués de précieux conseils. L'administration de l'École Universitaire de Management a contribué à l'accomplissement de ce travail.

Sommaire

INTRODUCTION GENERALE 6

PREMIÈRE PARTIE - RESPONSABILITÉ SOCIALE DES ENTREPRISES ET GESTION DU RÉSULTAT : PRÉSENTATION DU CONTEXTE, FONDEMENTS THÉORIQUES ET HYPOTHÈSES DE RECHERCHE 12

Chapitre 1 - Le contexte de la recherche : la gestion du résultat et la Responsabilité Sociale des Entreprises en Europe 12

Section 1 : La gestion comptable du résultat et ses déterminants 12

Section 2 : Le cadre théorique de la gestion du résultat 20

Section 3 : La Responsabilité Sociale des Entreprises dans le contexte européen 31

Chapitre 2 - La revue de la littérature et les hypothèses de recherche 43

Section 1 : Le lien entre la Responsabilité Sociale des Entreprises et la Gestion du Résultat en Europe 43

Section 2 : Le lien entre la dimension sociale et la gestion du résultat en Europe 49

Section 3. Le lien entre la dimension environnementale et la gestion du résultat en Europe 55

Section 4 : Le contexte institutionnel : « *code-law* » vs. « *common-law* » 58

DEUXIÈME PARTIE : RESPONSABILITÉ SOCIALE DES ENTREPRISES ET GESTION DU RÉSULTAT : UNE APPROCHE EMPIRIQUE 66

Chapitre 3 : Méthodologie de la recherche 66

Section 1 : Échantillon de l'étude européenne 66

Section 2 : Modèles utilisés 70

Section 3 : Les données 77

Chapitre 4 : Les résultats empiriques de la recherche 87

Section 1 : Analyses sur l'échantillon global 88

Section 2 : Analyses selon l'environnement institutionnel 99

Section 3 : Analyses par pays 115

Section 4 : Analyses par période 131
Section 5 : Analyses sectorielles 144

CONCLUSION GENERALE 164

BIBLIOGRAPHIE 170

TABLE DES MATIÈRES 252

TABLE DES TABLEAUX 255

LISTE DES ACRONYMES 260

GLOSSAIRE 261

LISTE DES ANNEXES 262

RÉSUMÉ 263

INTRODUCTION GENERALE

La Responsabilité Sociale des Entreprises (RSE) suscite un intérêt croissant au sein des entreprises cotées lors de ces dernières décennies. Les grandes entreprises sont par ailleurs confrontées à une réglementation accrue de la part du gouvernement dans les domaines sociaux et environnementaux. Selon Clarkson (1995), la performance socialement responsable peut se définir comme la capacité à gérer et à satisfaire les différentes parties prenantes de l'entreprise. Face aux revendications de nature sociale et environnementale et confrontées aux pressions d'ordre institutionnel, les entreprises socialement responsables cherchent à gagner en légitimité auprès des parties prenantes en considérant l'ensemble de leurs intérêts. L'entreprise ne peut poursuivre ses activités sans rendre des comptes sur l'impact de ses actions dans la société et envers la planète dans lesquelles elle agit (Lépineux et al. 2010). La vision actionnariale de l'entreprise est de plus en plus remise en cause par la vision partenariale (Zingales 2000; Kochan and Rubinstein 2000; Charreaux 2002; Persais 2004).

Le sujet traité dans ce travail de recherche porte sur l'étude du lien entre la Responsabilité Sociale des Entreprises et la qualité de la publication de l'information financière dans un contexte européen. La motivation de cette recherche est de mieux comprendre le lien entre la RSE et la gestion du résultat à la fois d'un point de vue théorique et, empirique, dans le contexte européen. Les principaux cadres théoriques explicatifs mobilisés pour éclairer la relation entre la RSE et la gestion du résultat sont les théories éthiques (Carroll 1979) et la théorie néo-institutionnelle (DiMaggio and Powell 1983, 1991). Les entreprises qui adoptent un comportement éthique semblent ainsi plus susceptibles de publier une information fiable aux parties prenantes de l'entreprise. Par ailleurs, la recherche de légitimité des acteurs devrait conduire l'entreprise à répondre à leurs attentes en termes de transparence en ce qui concerne les publications des chiffres financiers. Les résultats empiriques, cependant, ne sont pas unanimes. Nous cherchons donc à apporter notre contribution à la recherche en Sciences de Gestion en considérant dans le contexte particulier de l'Europe.

La littérature académique existante s'intéresse en effet principalement aux États-Unis (Kim et al. 2012; Calegari et al. 2010; Hong and Andersen 2011) et à l'international (Bozzolan

et al. 2015). Bien que la littérature académique anglo-saxonne soit abondante, le lien a ainsi été peu étudié dans le contexte européen. L'étude menée complète la littérature académique existante dans le contexte particulier de l'Europe (Kim et al. 2012; Bozzolan et al. 2015; Gras-Gil et al. 2016; Chih et al. 2010; Prior et al. 2007; Calegari et al. 2010; Litt et al. 2013). Les études antérieures sur d'autres marchés montrer que les entreprises socialement responsables sont moins susceptibles de s'engager dans la gestion du résultat à travers les « *accruals discrétionnaires* » (Kim et al. 2012; Hong and Andersen 2011; Chih et al. 2008; Choi et al. 2013; Litt et al. 2013; Bozzolan et al. 2015; Gras-Gil et al. 2016; Agoglia et al. 2017). Cependant, le contexte institutionnel européen, notamment en matière de RSE, est différent et pourrait affecter la relation obtenue dans d'autres pays.

Deux comportements adoptés par le dirigeant d'entreprise sont clairement abordés dans la littérature pour expliquer le lien entre le niveau de responsabilité sociale et la gestion du résultat. Alors que certains auteurs considèrent que le dirigeant a une attitude éthique (Kim et al. 2012; Bozzolan et al. 2015; Gras-Gil et al. 2016), d'autres postulent un comportement opportuniste (Salewski and Zülch 2014; Prior et al. 2007). Ces deux aspects impliquent des relations empiriques opposées. Par ailleurs, le lien est analysé soit dans le sens RSE-GR (la gestion du résultat est expliquée par la Responsabilité Sociale des Entreprises) (Kim et al. 2012; Bozzolan et al. 2015), soit dans le sens GR-RSE (la gestion du résultat permet d'expliquer la RSE) (Prior et al. 2007; Salewski and Zülch 2014).

L'étude de la relation entre la Responsabilité Sociale des Entreprises et la gestion du résultat en Europe conduit à se demander si les entreprises performantes dans le domaine de la RSE sont moins susceptibles de s'engager dans la gestion du résultat dans le cadre Européen. Elle soulève également d'autres questions de recherche qui s'articulent autour de la problématique, à savoir analyser le lien en fonction des deux piliers de la Responsabilité Sociale des Entreprises (social et environnemental). Par ailleurs, le contexte institutionnel peut influer sur la relation. On peut ainsi se demander si les entreprises socialement responsables pratiquent une moindre gestion du résultat dans les environnements institutionnels des systèmes des pays du « *code-law* » par rapport aux pays du « *common-law* ». L'interrogation concerne aussi les deux modes de gestion du résultat (à la hausse comme à la baisse), peu explorés dans les études antérieures.

Les fondements théoriques mobilisés pour expliquer la relation sont pluriels. La gestion du résultat peut être exercée à la hausse comme à la baisse selon la théorie politico-contractuelle

(Watts and Zimmerman 1986, 1978). La théorie politico-contractuelle repose sur la théorie de l'agence (Jensen and Meckling 1976) et les théories de la réglementation (Posner 1974, Laffont and Tirole 1991). Jensen and Meckling (1976) indiquent que le dirigeant est exposé à des risques liés aux coûts contractuels suite aux pressions exercées par les marchés boursiers. La théorie de l'agence considère que le dirigeant adopte un comportement opportuniste et utilise la Responsabilité Sociale des Entreprises comme un moyen.

Par ailleurs, les théories éthiques (Carroll 1979) semblent pertinentes pour mieux expliquer le lien entre la RSE (social et environnemental) et la gestion du résultat en Europe et dans les deux environnements institutionnels des pays du « *code-law* » et des pays du « *common-law* ». Kim et al. (2012) et Bozzolan et al. (2015) affirme notamment que les théories éthiques (Carroll 1979) sont plus appropriées pour expliquer le lien quand le dirigeant se comporte de manière vertueuse dans la publication de l'information financière de l'entreprise.

La théorie néo-institutionnelle (TNI) peut également être mobilisée pour expliquer la relation entre la Responsabilité Sociale des Entreprises (social et environnemental) et la gestion du résultat. Elle stipule que l'entreprise socialement responsable cherche à renforcer sa légitimité envers la société qui exerce des pressions institutionnelles. La TNI offre un intérêt particulier dans le contexte de l'Europe. DiMaggio and Powell (1983) expliquent que certaines pratiques au sein de l'entreprise (règles instaurées, normes établies) sont appelées « *changements isomorphiques* ». En effet, les entreprises tendent à être semblables par des pratiques communes se déclinant en trois processus liés entre eux : le processus normatif, le processus mimétique et le processus coercitif (Klarsfeld and Delpuech 2008). Par exemples, les normes IFRS peuvent entrainer une amélioration de la qualité de l'information et réduire la pratique de gestion du résultat (Hrichi 2013). Le référentiel international IFRS favorise une meilleure comparabilité de l'information financière. Selon le règlement de juillet 2002, l'Union Européenne décide que toutes les sociétés cotées européennes doivent adopter pour leurs comptes consolidés un référentiel comptable international appelé IFRS à partir de 2005 (Parlement Européen 2002). Selon Camfferman and Zeff (2009), l'Union Européenne des Experts Comptables Économiques et Financiers (UEC) a été créé pour mettre en activité un marché commun européen. Cette Union prévalait aux pays du Continent Européen et s'est étendue au Royaume-Uni, aux Pays-Bas et aux pays Scandinaves. Par exemple, l'Ordre des Experts Comptables français surveille la bonne application de ces règles et les auditeurs contrôlent et sanctionnent les comptes financiers publiés par les entreprises en Europe.

La recherche empirique a été conduite à partir d'un échantillon de 3.760 observations (soient 417 entreprises cotées) dans douze pays européens. Douze pays sont inclus dans l'échantillon de recherche : l'Autriche, l'Allemagne, le Danemark, la Finlande, la Suède, les Pays-Bas, la Belgique, la France, l'Italie, l'Espagne, la Grande-Bretagne et l'Irlande.

Le lien est étudié sur une période de neuf années (2007 à 2015). Il considère la période de la crise économique et financière (2007 à 2009) et la période post-crise (2010 à 2015).

Les secteurs d'activité sont classés en neuf catégories en fonction des codes ICB (Industry Classification Benchmark). Les entreprises financières et les assurances ne sont pas des secteurs industriels compris dans l'échantillon car les enregistrements comptables de ces secteurs diffèrent de ceux des autres entreprises industrielles (Kim et al. 2012).

La gestion du résultat est mesurée par les « *accruals discrétionnaires* ». Le dirigeant agit de manière discrétionnaire et intentionnelle sur les éléments calculés et les éléments décalés du résultat comptable de l'entreprise. Les estimations du modèle sont réalisées par secteur d'activité et à partir du modèle de Kothari et al. (2005).

Le modèle explicatif de la gestion du résultat capture la relation entre le score global RSE, le score social, le score environnemental et les « *accruals discrétionnaires* » à l'instar du modèle de Kim et al. (2012).

Par ailleurs, les données financières proviennent de deux bases de données « *Worldscope* », et « *Factset* ». Les variables de contrôle mesurent la mesure des opportunités de croissance (Mtbv) et la mesure de la taille (Taille) de l'entreprise. Le « *return on assets* » permet de contrôler la performance financière de l'entreprise. Il est ajusté en fonction des secteurs d'activité. L'endettement permet de contrôler les incitations liées à l'effet de levier. Les variables notées rd et dep_pub contrôlent les dépenses de l'entreprise en rd et en publicité (McWilliams 2000). La date de cotation de l'entreprise ou « *quotation date* » est la date à laquelle elle a été introduite sur les marchés financiers. Elle est calculée en soustrayant l'année 2016 - année de la collecte des données – à la date de l'entrée en bourse. La variable âge correspond au logarithme népérien de (1 + âge de l'entreprise). Par ailleurs, les variables binaires permettent de contrôler les effets fixes pays, année et secteur d'activité. Les données extra-financières sont issues de la base de données « *Thomson Reuters* » (le score global RSE, le score social et le score environnemental). Le score global Responsabilité Sociale des

Entreprises représente la moyenne simple des scores social et environnemental (en pourcentage). Les variables ont été winsorisées aux bornes [1% ; 99%] (Kim et al. 2012). Un clustering par entreprise est effectué pour traiter les problèmes d'hétéroscédasticité dans la seconde régression multiple sur le logiciel économétrique Stata.

Les résultats empiriques suggèrent qu'en Europe, la performance RSE dans son ensemble modère fortement la gestion du résultat à la hausse comme à la baisse. Plus précisément, la performance du pilier social modère fortement la gestion du résultat à la hausse et faiblement la gestion du résultat à la baisse. La performance environnementale, elle, modère par ailleurs fortement la gestion du résultat à la baisse.

Les résultats montrent également que la performance sociale dans son ensemble modère la gestion du résultat dans les deux environnements institutionnels des pays du « *code-law* » et des pays du « *common-law* ». La performance RSE semble influencer davantage la gestion à la hausse dans le contexte du « *common-law* » et la gestion à la baisse dans le contexte du « *code-law* ». Toutefois, la performance du pilier social est plus fortement associée à une modération de la gestion à la hausse dans les pays du « *common-law* ». La performance environnementale, elle, est plus particulièrement liée à la modération de la gestion du résultat à la baisse dans les deux contextes institutionnels des pays du « *code-law* » et des pays du « *common-law* ». En conclusion, les résultats empiriques montrent que la performance sociale est liée à la modération de la gestion du résultat dans les deux environnements institutionnels. Le rôle du pilier environnemental apparaît dans les deux contextes, mais plus particulièrement dans le contexte du « *code-law* ».

Globalement, cette étude montre que la RSE est bien liée avec la gestion du résultat. Nos résultats vont dans le sens des théories éthiques et de la théorie néo-institutionnelle, soulignant le rôle comportement « *vertueux* » du dirigeant, et de la légitimité des parties prenantes de l'entreprise lorsque celui-ci divulgue une information financière fiable.

De surcroît, l'analyse globale est prolongée par l'étude des environnements institutionnels des pays du « *code-law* » et du « *common-law* ». La protection et la concentration des actionnaires ainsi que le niveau de mise en application légale (Leuz et al. 2003) différant d'un système institutionnel à un autre au sein des pays de l'Union Européenne.

La structure de la thèse se décompose en deux parties distinctes. Une première partie aborde la Responsabilité Sociale des Entreprises et la gestion du résultat à travers une présentation du contexte, des fondements théoriques et des hypothèses de recherche. Une deuxième partie développe l'approche empirique. Les quatre chapitres sont organisés de la façon suivante.

Le chapitre 1 présente les concepts fondamentaux mobilisés dans la thèse, à savoir la gestion du résultat (section 1) et la Responsabilité Sociale des Entreprises (section 2). Ces deux notions sont abordées dans le contexte spécifique de l'Europe.

Le chapitre 2 développe la littérature académique portant sur l'étude du lien entre la Responsabilité Sociale des Entreprises et la gestion du résultat dans le contexte européen et pour les deux environnements institutionnels des systèmes des pays du « *code-law* » et des pays du « *common-law* ». Ce chapitre fait un état de l'art de la littérature existante sur les relations entre d'une part la dimension sociale, et d'autre part, la dimension environnementale avec la gestion du résultat en Europe. Dans chacune de ces sous-section, les hypothèses de recherche sont développées. La deuxième partie met en lumière l'approche empirique de notre étude en deux chapitres distincts.

Le chapitre 3 présente la méthodologie de la recherche. Il explique d'abord l'échantillon de l'étude (pays de l'échantillon, période de l'étude, échantillon par secteur d'activité) et développe ensuite les modèles utilisés (modèles de mesures et modèle explicatif de la gestion du résultat). Il recense les variables financières et les variables extra-financières mobilisées et porte enfin sur la description des données de l'échantillon.

Le chapitre 4 présente les résultats empiriques de la recherche. Il regroupe les analyses réalisées sur un échantillon global européen en fonction du score global de RSE, du score social et du score environnemental. Il rassemble les analyses sur les environnements institutionnels des systèmes des pays du « *code-law* » et du « *common-law* » en fonction des trois scores (Responsabilité Sociale des Entreprises, social et environnemental). Des analyses par pays (Allemagne, France, Grande-Bretagne), par période (crise économique et financière de 2007 à 2009 et post-crise économique et financière de 2010 à 2015) et sectorielles (analyse globale, analyse du secteur des industries, analyse du secteur des services aux consommateurs, analyse du secteur des télécommunications) sont réalisées.

Première partie - Responsabilité Sociale des Entreprises et gestion du résultat : présentation du contexte, fondements théoriques et hypothèses de recherche

Dans la première partie de l'étude, le chapitre 1 présente le contexte de la recherche sur le lien entre la gestion du résultat et la Responsabilité Sociale des Entreprises en Europe. Le chapitre 2 concerne la revue de la littérature et les hypothèses de la recherche.

Chapitre 1 - Le contexte de la recherche : la gestion du résultat et la Responsabilité Sociale des Entreprises en Europe

Le chapitre 1 est composé d'une première section sur la gestion comptable du résultat et ses déterminants. La seconde section présente la notion de Responsabilité Sociale des Entreprises dans le contexte européen.

Section 1 : La gestion comptable du résultat et ses déterminants

Dans un premier temps, les définitions de la gestion du résultat seront énoncées, dans un deuxième temps, les motivations et les contraintes liées à la gestion du résultat seront envisagées et dans un troisième temps, les fondements théoriques de la gestion du résultat seront exposés.

1. Les définitions et mesures de la gestion comptable du résultat

a. Définitions de la gestion du résultat

Dans la littérature académique, plusieurs auteurs définissent la gestion du résultat (Schipper 1989; Louis 1994).

Certaines définitions supposent la présence d'une asymétrie informationnelle en faveur du dirigeant (Jensen and Meckling 1976). Une définition largement retenue dans la littérature est proposée par Schipper (1989), selon laquelle la gestion du résultat est : « *une intervention délibérée [du dirigeant] dans le processus d'information financière externe dans le but de s'approprier des gains personnels* ». Elle ne retient que des motivations liées au comportement opportuniste pour expliquer la gestion du résultat. La gestion du résultat peut également être décrite comme « *l'utilisation de la discrétion managériale pour influencer le résultat diffusé auprès des parties prenantes* » (Degeorge et al. 1999; Jeanjean 2001). Stolowy and Breton (2003) et Verdier and Boutant (2016) parlent de « *l'exploitation de la discrétion laissée aux dirigeants en matière de choix comptables ou de structuration des opérations, dans le but de générer une modification du risque de transfert de richesses associé à l'entreprise* ». Mard and Marsat (2009) renforcent l'idée selon laquelle « *la gestion des résultats peut être aussi vue comme une pratique opportuniste, ayant pour volonté de tromper les utilisateurs de l'information comptable sur la santé financière et les perspectives de l'entreprise* ». Les dirigeants cherchent ainsi à faire fructifier leur richesse personnelle et à répondre aux pressions exercées par les marchés de capitaux et les autres parties prenantes de l'entreprise (El Mir and Seboui 2007).

Une autre caractéristique de la gestion du résultat est la dérive possible vers la fraude. Louis (1994) donne une définition générale de la gestion du résultat (« *earnings management* ») : « *la gestion légitime du résultat comprend le fait de choisir de façon discrétionnaire l'une des méthodes admises par le référentiel d'information financière applicable, ou la prise de décisions quant au moment où l'on doit conclure une opération qui nécessite sa comptabilisation. Dans de tels cas, il peut y avoir des discussions sur la qualité du résultat d'une entité, mais non sur la fidélité de l'image que donnent les états financiers de l'entité eu égard au référentiel d'information financière applicable. Cependant, dès que la gestion du résultat donne lieu à l'utilisation délibérée d'une méthode comptable non admise, l'entité franchit le seuil de l'information financière trompeuse* ». Contrairement à la fraude, la gestion du résultat s'opère dans le respect des règles comptables en vigueur. La gestion du résultat est une pratique légale exercée par le dirigeant d'entreprise qui peut influencer la présentation et le contenu des états financiers. Il dispose d'une latitude licite pour publier l'information comptable de l'entreprise. Davidson et al. (1987) considèrent que la gestion du résultat comptable consiste à « *prendre des mesures délibérées à l'intérieur des contraintes liées aux normes comptables afin d'arriver à un niveau de résultat souhaité* ». Le résultat

comptable est considéré comme une variable sur laquelle le dirigeant peut agir (Schipper 1989). Les pratiques comptables jugées acceptables sont d'ordre licites, alors que la fraude ne l'est pas (Mard 2005). La gestion du résultat laisse la possibilité d'interpréter les règles et les choix entre plusieurs procédures comptables.

b. Mesures de la gestion du résultat

La gestion du résultat peut être évaluée par une mesure appelée « *accruals discrétionnaires* ». Louis (1994) donne une définition complète des différents types d' « *accruals* » : l'« *accrual* », les « *accruals* », l'« *accrual-based income* » et les « *accruals discrétionnaires* ». La comptabilité générale, l'information financière et la théorie comptable y font référence.

Les « *accruals* » sont constitués de « *l'ensemble des éléments nécessaires pour établir la concordance entre le résultat net déterminé selon les règles de la comptabilité d'engagement, et le chiffre des flux de trésorerie d'exploitation présenté dans l'état ou tableau des flux de trésorerie* ». Les ajustements sont constitués des variations des stocks, des créances et des dettes d'exploitation, des charges payées (ou produits reçus) d'avance, des éléments sans effet sur la trésorerie – notamment les dotations aux amortissements et aux provisions – les variations des actifs et passifs d'impôts différés, les autres éléments de résultat – les plus-values (ou moins-values) de cession – pour lesquels l'effet sur la trésorerie consiste en flux de trésorerie d'investissement ou de financement.

L'« *accrual-based income* » est le résultat en comptabilité d'engagement (résultat en comptabilité d'exercice). Il est défini par : « *le résultat net établi selon la méthode de la comptabilité d'engagement, correspondant à la variation de la valeur du patrimoine de l'entité pendant la période et mesuré par la différence entre les produits (augmentation du patrimoine) et les charges (diminution du patrimoine) de la période.* » Il s'agit du concept standard de résultat net comptable considéré comme une mesure plus significative du rendement de l'entreprise comparé au résultat en trésorerie (comptabilité d'encaissement).

Les ajustements discrétionnaires (« *discretionary accruals* ») sont définis comme « *la partie des ajustements effectués pour établir la concordance entre le résultat net de l'entité selon les règles de la comptabilité d'engagement et le chiffre des flux de trésorerie*

d'exploitation, dont l'évaluation est fondée pour une bonne part sur le jugement ou les estimations de la direction, notamment les dotations aux amortissements et aux provisions et les variations des actifs et passifs d'impôts différés ».

Les « *accruals discrétionnaires* » représentent ainsi une mesure de la gestion comptable du résultat exercée par le dirigeant de l'entreprise. D'un exercice comptable à l'autre, à la discrétion du dirigeant d'entreprise, certaines variables comptables sont ajustées à l'aide des méthodes comptables existantes. Le dirigeant peut décider d'effectuer les ajustements des variables comptables qui ont un impact sur le court terme (créances clients et le chiffre d'affaires) ou sur le long terme (les dotations aux amortissements et aux provisions). Le dirigeant bénéficie ainsi d'une latitude pour gérer, évaluer et enregistrer les « *accruals discrétionnaires* ». En effet, le caractère incomplet des marchés et des contrats laisse la possibilité au dirigeant de disposer d'une marge de manœuvre dans la prise des décisions comptables.

La latitude du dirigeant conditionne par ailleurs le processus de création de valeur (Charreaux 2015). Selon Stolowy and Breton (2003), la gestion comptable du résultat appartient à la comptabilité d'engagement. Le terme de gestion comptable correspond à la capacité du dirigeant à augmenter ou à réduire le résultat publié. La gestion discrétionnaire des données comptables et financières correspond à l'exploitation des informations laissées à la discrétion du dirigeant d'entreprise. Si la gestion du résultat est prospective, alors le dénouement des « *accruals* » est prévu par le dirigeant, les « *accruals* » servent à ajuster le résultat publié au niveau souhaité. Par ailleurs, le traitement de l'impôt sur les sociétés est imputé sur le résultat net à partir duquel la totalité des « *accruals* » est calculé (Jeanjean 2002).

Parmi les modèles de mesure existants, le modèle de la gestion du résultat de Kothari et al. (2005) est utilisé pour calculer les « *accruals discrétionnaires* » dans le cadre de notre thèse. Ce modèle sera présenté en détail dans la partie méthodologique de la thèse (chapitre 3).

Après avoir défini la gestion comptable du résultat (GR), nous évoquons ses différents déterminants.

2. Les incitations et les contraintes à la gestion comptable du résultat

Dans la littérature académique, de nombreux déterminants à la gestion du résultat sont présentés. Certains facteurs vont inciter les dirigeants à gérer les résultats (incitations), alors que d'autres ont pour effet de limiter ces pratiques (contraintes).

a. Les incitations à la gestion du résultat

La gestion du résultat peut avoir pour objectif d'augmenter le résultat (gestion à la hausse) ou au contraire de le diminuer (gestion à la baisse). Dans la littérature académique, les incitations à la gestion du résultat à la hausse sont variées.

Tout d'abord, la maximisation de la rémunération du dirigeant justifie une augmentation du résultat (Jeanjean 2001) par le biais des « *accruals discrétionnaires* » pour recevoir des primes à court terme (McNichols and Wilson 1988) ou à l'occasion d'un changement de direction (Pourciau 1993). Elle explique l'accroissement du résultat publié comparé à la réalité. Autrement dit, le dirigeant gère à la hausse le résultat comptable via les « *accruals discrétionnaires* » (Kadan and Yang 2004). L'existence d'un contrat de rémunération fondé sur les nombres comptables incite ainsi les dirigeants à gérer à la hausse les bénéfices.

Les systèmes de rétribution basés sur la performance financière de l'entreprise sont en effet mis en place pour les actionnaires afin de motiver le dirigeant à optimiser la valeur de l'entreprise. Parmi ces mécanismes, les récompenses calculées sur la base du résultat comptable diffèrent de celles qui dépendent de la performance boursière de l'entreprise (Desbrières 1997). La rémunération du dirigeant est composée d'une part fixe et/ou d'une part variable. Lors des dates d'obtention des options, le dirigeant peut adopter un comportement opportuniste au détriment des parties prenantes de l'entreprise (Yermack 1997). Cheng and Warfield (2005) affirment ainsi que la rémunération basée sur les actions est liée à une utilisation accrue des « *accruals discrétionnaires* ».

Les études empiriques fournissent des preuves tangibles montrant que le dirigeant gère le bénéfice pour accroître sa rémunération ainsi que les attributs de cette rémunération (régimes de primes, émission d'obligations ou d'actions en période hors crise). Healy (1985) a souligné le fait que les dirigeants utilisent les « *accruals discrétionnaires* » pour maximiser leur bonus à court terme. Cette hypothèse de maximisation a été confirmée par Holthausen et al. (1995) et

Guidry et al. (1999). Quant à Jensen (2005), il analyse la rémunération basée sur les actions (stock-options) qu'il définit comme « *l'héroïne managériale, encourageant une concentration forte sur le court terme avec des conséquences destructives sur le long terme* ».

L'enracinement du dirigeant peut aussi entrainer la pratique de la gestion du résultat lorsqu'il détient des parts importantes de capital notamment sous forme de stock-options (El Mir and Seboui 2007).

En général, les contrats d'intéressement prévoient une limite minimale (et/ou maximale) du résultat publié en deçà (et/ou au-delà) duquel aucun bonus (et/ou bonus supplémentaire) n'est versé (Healy 1985; Holthausen et al. 1995; Murphy 1999). Si le contrat incitatif stipule que le résultat a des limites minimales et/ou maximales, alors le bonus variable du dirigeant ne change pas systématiquement avec le résultat. Seule l'hypothèse de rémunération peut expliquer la gestion du résultat dans le cas standard, c'est-à-dire quand ces limites ne sont pas évoquées (Jeanjean 2001). Dans ce cas, l'hypothèse de gestion est déterminée par des seuils (Burgstahler and Dichev 1997; Degeorge et al. 1999).

Ensuite, le dirigeant peut être motivé à utiliser les « *accruals discrétionnaires* » pour éviter le déclin du résultat qui se répercute sur le prix des titres (Bauwhede et al. 2003). Il est incité à augmenter la valeur marchande des actions et à optimiser les transactions sur les marchés de capitaux. Il peut également choisir de gérer le résultat à la hausse pour couvrir les difficultés de l'entreprise (Chalayer and Dumontier 1996).

Kellogg and Kellogg (1991) identifient deux autres motivations à la gestion du résultat, le désir d'encourager les actionnaires à acheter des actions de la société et le désir d'augmenter la valeur de marché de ces actions. Concernant la communication financière, les grandes entreprises cherchent à s'aligner sur les attentes des actionnaires influencées par les pratiques anglo-saxonnes (Ding et al. 2001).

Au total, la gestion du résultat est motivée d'une part, par les rémunérations incitatives du dirigeant (optimisation de la prime à court terme et obtention de stock-options) et, d'autre part, pour éviter une intervention des actionnaires, les dirigeants ont intérêt à prouver leur bonne gestion (Smith 1976). Par exemple, les entreprises managériales influencent la méthode d'amortissement (Dhaliwal et al. 1982) ou le mode de valorisation des stocks (Niehaus 1989).

Par ailleurs, la littérature académique, les incitations à la gestion du résultat à la baisse sont diverses. Dans un cas extrême, le dirigeant peut souhaiter enregistrer un maximum de

pertes. Il « *liquide les pertes et repart sur des bases saines* » (Mard 2005). Par exemple, lorsqu'un nouveau dirigeant arrive dans la société, il préserve sa notoriété et se décharge de toute responsabilité concernant les pertes de son prédécesseur (Murphy et Zimmerman, 1993). Le dirigeant peut souhaiter également minimiser le résultat de l'entreprise pour limiter les coûts politiques en présence de pressions institutionnelles lors des crises environnementales (Labelle and Thibault 1998) et des crises sociales (Verdier and Boutant 2016; Mora and Sabater 2008). Le résultat peut être géré à la baisse à l'occasion du rachat de l'entreprise par un manager ou dans le cas d'un contrat de rémunération basé sur les chiffres comptables (Jeanjean 2000). Dans ce cas, si le résultat divulgué est très faible - soit inférieur à une limite minimale en deçà de laquelle aucun bonus est versé – le dirigeant doit diminuer celui-ci pour le gonfler lors des prochains exercices.

b. Les contraintes à la gestion du résultat

Il existe des contraintes à la gestion comptable du résultat qui limitent la latitude du dirigeant. Elles peuvent prendre différentes formes : une contrainte technique, une limite liée au contrôle des comptes (nature de l'auditeur financier), une contrainte relative à la structure de gouvernance de l'entreprise (administrateurs externes dans les entreprises chargés d'analyser les comptes, conseil d'administration ou conseil de surveillance) (Sfar 2014).

La contrainte technique appelée l'agencement des « *accruals discrétionnaires* » engendre une contrainte dans le temps. Les effets temporels de la politique comptable sont à prendre en compte (DeFond et al. 1997). Si la gestion du résultat est évaluée pour un exercice donné, il n'en demeure pas moins vrai que des répercussions s'exercent sur le résultat suivant. Par exemple, si les « *accruals discrétionnaires* » sont négatifs une année, ils sont mécaniquement en moyenne plus positifs les années suivantes, et inversement (Pope et al. 1998). Selon Healy (1985), « […] *les accruals modifient la temporalité des résultats annoncés.* ». On parle de réversibilité des « *accruals* ». Sur une période envisagée, la somme des résultats comptables est constante. Pour établir la gestion du résultat de l'exercice en cours, le dirigeant doit intégrer le résultat de l'année précédente en tenant compte des anticipations sur la performance future (exemple : calcul des dividendes des actionnaires sur le résultat antérieur).

Dans la gestion comptable du résultat, le rôle des auditeurs est important, car il exerce un contrôle sur le dirigeant d'entreprise. Selon DeAngelo (1981), les cabinets d'audit de « *grande* » taille (exemple : les big four, PwC, Deloitte, Ernst&Young et KPMG) sont plus incités que les « *petits* » à fournir un audit de qualité et moins enclins à accepter l'opportunisme du dirigeant. Selon Hirst (1994), deux incitations à gérer le résultat par le dirigeant, contrôlables par les auditeurs, sont : le rachat de l'entreprise par le dirigeant (gestion à la baisse) et l'existence d'un contrat de rémunération basé sur les nombres comptables (gestion à la hausse ou à la baisse). Les auditeurs accordent autant d'attention aux motivations tendant à accroître le résultat qu'aux incitations permettant de réduire le résultat (Jeanjean 2001).

Enfin, deux caractéristiques de la gouvernance d'entreprise peuvent aussi influencer la gestion du résultat : la structure de la propriété et le conseil d'administration. Le comportement opportuniste des entreprises managériales (actionnariat diffus) est présumé être plus actif que celui des entreprises contrôlées (actionnariat concentré). Pour les entreprises managériales, les coûts d'agence (Jensen and Meckling 1976) sont plus importants, les contrats d'intéressement sont plus utilisés et la gestion du résultat est exercée à la hausse selon la théorie positive de l'agence (Dhaliwal et al. 1982). Pour les entreprises contrôlées, les coûts d'agence dépendent de la nature de l'actionnaire dominant. En outre, le conseil d'administration a une influence sur la gestion du résultat (Jeanjean 2000). Le dirigeant est contraint de démontrer une bonne gestion aux actionnaires pour éviter l'intervention des administrateurs externes et indépendants (Smith 1976; Beasley 1996; Mard 2005). Selon Xie et al. (2003), le comité d'audit a également un rôle particulier. Il rend efficace les procédures de contrôle interne dans les entreprises (Mard 2005). La 8ème directive du Parlement européen a mis en place un règlement en 2006 généralisant à compter de juillet 2008 l'obligation pour les sociétés cotées de se doter d'un comité d'audit (Piot and Kermiche 2009). Il émane du conseil d'administration, « *au moins un membre du comité d'audit [est] indépendant et compétent en matière de comptabilité et/ou d'audit* » (art. 41). Le comité d'audit est chargé des différentes missions, telles que « *le suivi du processus d'élaboration de l'information financière, le suivi de l'efficacité des systèmes de contrôle interne, d'audit interne et, le cas échéant, de gestion des risques de la société, le suivi du contrôle légal des comptes annuels et des comptes consolidés, l'examen et le suivi de l'indépendance du contrôleur légal des comptes ou du cabinet d'audit, en particulier, pour ce qui concerne la fourniture de services complémentaires à l'entité contrôlée* » (art 42-2). Son rôle est consultatif en Europe, alors qu'il engage la responsabilité de l'entreprise vis-à-vis des

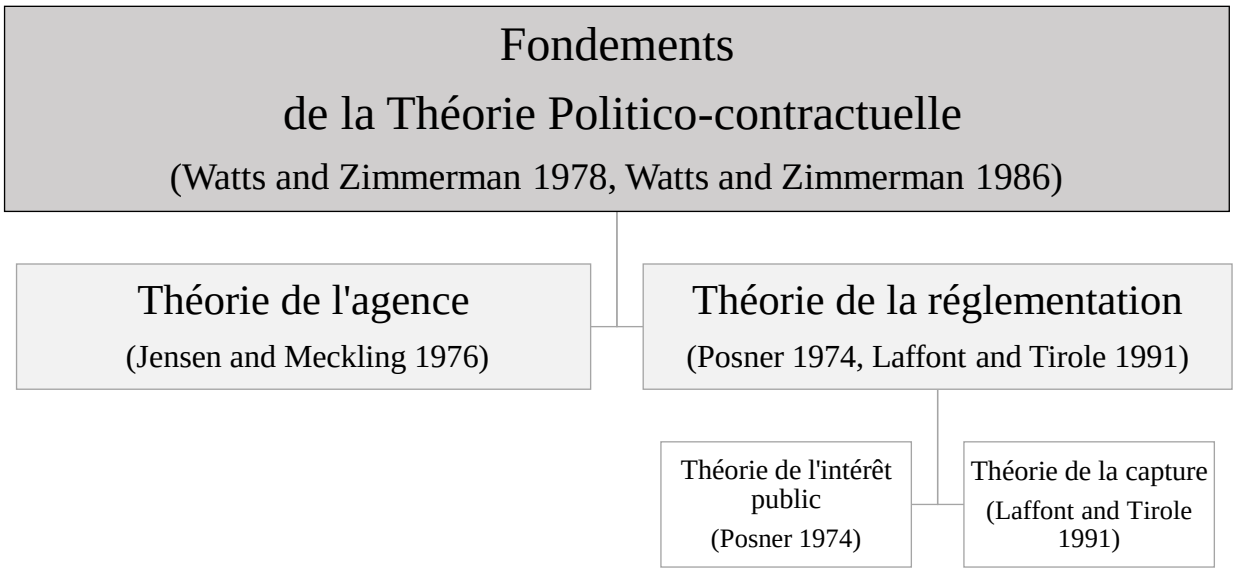
actionnaires aux États-Unis (Pochet and Yeo 2004). Depuis 2002, la plupart des sociétés cotées du CAC 40 sont dotées d'un comité d'audit.

Après avoir abordé les différents déterminants de la gestion comptable du résultat, les fondements théoriques sont exposés.

Section 2 : Le cadre théorique de la gestion du résultat

Deux fondements principaux, la théorie de l'agence (Jensen and Meckling 1976) et la théorie politico-contractuelle de la comptabilité (Watts and Zimmerman 1978, 1986) encadrent la notion de gestion du résultat (cf. tableau 1 : Les fondements de la théorie politico-contractuelle). Par ailleurs, plus récemment, la théorie néo-institutionnelle a été mobilisée pour expliquer les choix comptables des entreprises. Cette théorie est pertinente dans le cadre de notre recherche, dans la mesure où elle permet de faire le lien entre les politiques comptables et les politiques de responsabilité sociale des entreprises.

Tableau 1 : Les fondements de la théorie politico-contractuelle



Source : Verdier (2015)

1. La théorie de l'agence et la théorie politico-contractuelle

a. La théorie de l'agence

Smith (1776), philosophe et économiste britannique, est le précurseur du concept de la relation d'agence. Jensen and Meckling (1976) sont considérés comme les fondateurs de la théorie positive de l'agence et Hill and Jones (1992) prolongent celle-ci.

La théorie de l'agence (Jensen and Meckling 1976) considère l'entreprise comme un « *nœud de contrats* » où les personnes sont liées entre elles par une relation d'agence. Cette relation est définie par les auteurs comme un « *contrat dans lequel une ou plusieurs personnes (principal) engagent une autre personne (agent) pour exécuter en son nom une tâche qui implique une délégation d'un certain pouvoir de décision à l'agent* ». De manière similaire, l'ensemble des coopérations entre agents peut poser les caractéristiques d'une relation d'agence. C'est une notion qui peut ainsi être généralisée. Elle peut être définie comme « *toute relation entre deux individus telle que la situation de l'un dépende d'une action de l'autre* ». La personne qui agit est appelée l'« *agent* » et l'individu qui l'engage est qualifié de « *principal* » (Pratt et al. 1985). Cette relation est appelée « *principal-agent* ». Par exemple, la relation entre le salarié et son employeur peut être qualifiée de relation d'agence. Autrement dit, chaque individu peut être soit agent, soit principal en fonction du contexte donné. Dans le cas où l'agent (le dirigeant, par exemple) et le principal (l'actionnaire, par exemple) agissent pour maximiser leur fonction d'utilité, un risque est possible lorsque l'agent adopte des comportements allant à l'encontre des intérêts du principal. Le risque de non alignement des intérêts est accentué par le caractère incomplet des contrats soulevant l'existence d'une asymétrie d'information en faveur de l'agent.

Le comportement opportuniste du dirigeant est caractérisé par une gestion du résultat réalisée dans un contexte d'asymétrie informationnelle entre le principal et l'agent (le dirigeant et/ou les actionnaires et/ou les autres parties prenantes). L'agent (dirigeant) adopte un comportement dit opportuniste au détriment des autres parties prenantes de l'entreprise quand les coûts d'agence sont présents. Par ailleurs, les contrats d'endettement génèrent également des conflits d'intérêts entre les créanciers (principal) et le dirigeant (agent). Ces contrats lient les dirigeants aux créanciers et font naître une relation d'agence. Les créanciers concèdent aux dirigeants des fonds futurs à des conditions fixées et prévues par ledit contrat. Le dirigeant peut

être incité à s'approprier des richesses initialement consacrées aux créanciers ou à effectuer un transfert de celles-ci des créanciers vers les actionnaires afin de maximiser leur rémunération propre.

Les problèmes soulevés par cette théorie sont doubles : lorsque les intérêts des deux parties divergent et quand l'information relative aux comportements des agents est imparfaite. Dans le dernier cas, on parle d'asymétrie de l'information. Il s'agit d'une rétention d'information de l'agent vis-à-vis du principal. L'agent est susceptible de se comporter de manière à léser les intérêts du principal. Les conséquences du problème informationnel sont doubles : d'une part, le contrat qui lie les parties est incomplet et, d'autre part, le principal n'a pas les moyens de contrôler de manière parfaite les actions de l'agent. La théorie de l'agence est rationnelle. Elle fait l'hypothèse que chaque partie souhaite maximiser son utilité et anticipe la conséquence d'une relation d'agence sur le résultat futur. Pour minimiser le conflit permanent entre les parties, le principal cherche à limiter les divergences d'intérêts avec l'agent en mettant en place un système d'incitation approprié et des moyens de surveillance (monitoring). D'après Jensen et Meckling (1976), les problèmes d'agence vont souvent de pair avec les coûts d'agence supportés par les deux parties en raison de la mise en œuvre des dispositifs de contrôle. Selon Jensen et Meckling (1976), les coûts d'agence concernent trois éléments : les dépenses de surveillance et d'incitation, les « *coûts d'obligation* » et la « *perte résiduelle* ». Les dépenses de surveillance et d'incitation sont mises en place par le principal pour diriger le comportement de l'agent (systèmes d'intéressement). Les « *coûts d'obligation* », subis par l'agent, sont des dépenses engagées garantissant au principal que l'agent n'engagera pas des actions susceptibles d'être préjudiciables. Le principal pourra même être dédommagé (coûts d'une assurance en responsabilité civile). La « *perte résiduelle* » correspond à l'écart entre le résultat de l'action de l'agent et ce qu'il aurait dû faire pour permettre le bien-être du principal (coût d'opportunité).

La théorie de l'agence est composée de la théorie normative et de la théorie positive. Elles sont très proches l'une de l'autre et visent à expliquer la manière dont les rapports contractuels devraient être conçus. La théorie normative (théorie « *principal-agent* ») est la plus formalisée. Elle correspond à la compréhension de la structure et du fonctionnement des entreprises, notamment des sociétés par actions. Elle complète également la théorie des droits de propriété. Elle fournit les bases d'une théorie générale des formes d'organisation pouvant en expliquer la diversité (exemple : les entreprises individuelles et les organisations à la forme Sociale, les associations à but non lucratif, les coopératives et les mutuelles).

Dans le contexte de la théorie positive, une utilisation régulière des contrats d'intéressement s'exerce au sein de l'entreprise. Ce type de contrat favorise la gestion du résultat à la hausse (Dhaliwal et al. 1982). La théorie positive de l'agence distingue trois dimensions : la perception de la nature des entreprises, les principes d'étude des types d'organisation et un principe d'explication de la diversité et de la sélection des formes institutionnelles. La théorie positive de l'agence s'applique aux relations entre clients, fournisseurs, fournisseurs de capitaux et salariés.

Les mécanismes de contrôle sont mis en place pour minimiser les comportements opportunistes du dirigeant et encourager une meilleure communication entre l'entreprise et ses parties prenantes. Une amélioration de la diffusion de l'information est caractérisée par une plus grande transparence réalisée dans les comptes de l'activité de l'entreprise (contrôle du conseil de direction, du commissaire aux comptes et des actionnaires).

Après avoir énoncé la théorie de l'agence de Jensen and Meckling (1976), nous présentons la théorie politico-contractuelle (TPC) (Watts and Zimmerman 1978, 1986) qui en découle.

b. La théorie politico-contractuelle de la comptabilité

La théorie politico-contractuelle (TPC) explique les pratiques comptables dans le contexte des coûts contractuels et politiques auxquels l'entreprise est soumise.

La TPC décrit et explique notamment les choix comptables des dirigeants. Elle s'appuie sur la nature des contrats régulant les relations entre les différents acteurs et sur la vulnérabilité politique de l'entreprise face aux nouvelles règlementations (Casta and Ramond 2009). La TPC s'intéresse à la nature des contrats, notamment les contrats de rémunération, régulant les relations entre les différentes parties prenantes et à la vulnérabilité politique des entreprises face aux nouvelles règlementations (Casta and Ramond 2009). La TPC s'appuie sur la théorie de l'agence (Jensen and Meckling 1976; Hill and Jones 1992) et les théories de la réglementation (Posner 1974; Laffont and Tirole 1991). Comme la théorie de l'agence a été présentée précédemment, nous développons désormais les théories de la réglementation.

Les théories de la réglementation se composent de la théorie de l'intérêt public et de la théorie de la capture (« *the capture theory* ») ou de la théorie des groupes d'intérêt (« *interest group theory* ») (Posner 1974; Laffont and Tirole 1991).

Selon la théorie de l'intérêt public (Posner 1974), la mise en œuvre de la réglementation est une réponse à la demande du public. Elle vise à corriger l'inefficience du marché dans un contexte de monopole ou d'externalités économiques. Les nouvelles réglementations permettent également de satisfaire l'intérêt public. Cependant, cet objectif est difficile à réaliser en raison de l'absence d'efficacité du processus de mise en œuvre de la réglementation. Selon Posner (1974), cette théorie ne prend pas en compte la divergence des intérêts du public et le manque d'efficacité des agences de réglementation. La communication d'une nouvelle loi peut être vue de manière négative par un groupe d'individus et positive par d'autres. La satisfaction de l'intérêt public est un objectif complexe à mettre en œuvre. Selon l'auteur, la limite de cette théorie réside dans l'absence d'efficacité du processus de la réglementation.

Contrairement à l'approche de Posner (1974), la théorie de la capture (Laffont and Tirole 1991) ou la théorie des groupes d'intérêts souligne l'importance des groupes de pression dans le processus de production de nouvelles réglementations. Elle stipule que l'instauration de nouvelles réglementations est la conséquence des pressions exercées par des groupes, par exemple : les associations de consommateurs. Posner (1974) considère que les entreprises ne sont pas les seules à bénéficier des fruits de la réglementation. Le processus de mise en œuvre des réglementations est alloué aux groupes d'intérêts ayant le pouvoir de maximiser l'utilité du législateur (droit de vote). Les parties prenantes en désaccord avec le dirigeant d'entreprise recherchent à court terme l'intervention des pouvoirs publics. Les politiciens répondent aux désidératas des parties prenantes (lobbyings écologistes, ONG) pour garantir leur réélection. L'objectif des groupes de pression est de dénoncer le manque d'éthique des pratiques comptables adoptées par l'entreprise et de revendiquer une répartition des richesses plus équitable à l'intérieur de l'économie. Le législateur fait adopter une nouvelle réglementation sociale et environnementale entrainant un risque de transfert de richesse des entreprises – non détentrice du droit de vote – vers le public. Au plan législatif, cette intervention peut, à long terme, aboutir à la mise en œuvre d'une nouvelle réglementation favorable aux revendications des lobbyings.

Le législateur joue un rôle clé dans la performance et la compétitivité des entreprises à long terme. Le rôle du législateur est important, car il constitue une source d'incertitude pour

l'entreprise. En effet, il peut modifier le montant des coûts sociaux et environnementaux supportés par l'entreprise (Shaffer 1995; Hillman and Hitt 1999). L'État constitue une ressource ou une menace pour toutes les industries, « *par son pouvoir d'interdire ou d'imposer, de prendre ou de donner de l'argent, l'État peut sélectivement aider ou freiner un grand nombre d'industries* » (Stigler 1971). Par exemple, l'État soutient l'investissement des entreprises en subventionnant des activités environnementales, en réalisant des dépenses d'innovation et de R&D via les crédits d'impôts recherche.

La TPC explique que le dirigeant adopte un comportement opportuniste pour servir ses propres intérêts en gérant le résultat comptable à la hausse et à la baisse en fonction du risque d'apparition des coûts politiques liés à l'instauration de nouvelles réglementations.

Le comportement opportuniste du dirigeant dépend du risque d'apparition des coûts contractuels liés à l'existence des conflits d'agence. La théorie politico-contractuelle (TPC) permet d'expliquer la gestion du résultat à la hausse en présence de coûts contractuels (Watts and Zimmerman 1978, 1986). Becker et al. (1998) supposent qu'une gestion à la hausse est davantage susceptible de révéler un comportement opportuniste qu'un autre mode de gestion. Ces coûts contractuels sont définis comme la « *réduction en utilité que les parties prenantes supportent en allouant des ressources pour mettre en œuvre des mécanismes d'incitation et de surveillance* ». La TPC (Watts and Zimmerman 1978, 1986) stipule que le comportement comptable du dirigeant est fonction de la rémunération. Elle suppose que les dirigeants soient motivés pour agir de manière opportuniste dans le but de maximiser leur fonction d'utilité. Le comportement du dirigeant se « *réfère à la divulgation d'informations incomplètes ou dénaturées* […] » (McWilliams 2000). Les rétributions calculées à partir des résultats comptables ont donné naissance à l'hypothèse de la rémunération : « *les entreprises dans lesquelles la rémunération des dirigeants comporte une clause d'intéressement aux résultats choisissent les méthodes comptables qui accélèrent la comptabilisation des bénéfices* » (Dumontier and Raffournier 1993). Cette hypothèse s'inscrit dans la relation d'agence qui existe entre les actionnaires et les dirigeants (Jensen and Meckling 1976). Les dirigeants qui ne possèdent pas toutes les actions de l'entreprise ont intérêt à consommer une partie de la richesse sous la forme de satisfactions personnelles (rémunération excessive). L'hypothèse a été testée en Grande-Bretagne (Arnold 1994). Elle confirme l'influence des plans de rémunération sur les choix comptables du dirigeant d'entreprise. Le dirigeant dispose d'un nombre important de choix comptables discrétionnaires pour gérer le résultat. Charreaux (1997) fait remarquer que « *l'alignement entre les intérêts des dirigeants et ceux des actionnaires semble se faire*

prioritairement au moyen de systèmes incitatifs formels associant la rémunération à la performance, les systèmes européens paraissent privilégier d'autres canaux, notamment les différents réseaux sociaux ». Par exemple, il cite les contrats d'intéressements, qui sont rares en France.

L'autre relation d'agence considère les actionnaires et les créanciers (Jensen and Meckling 1976). Les propriétaires de l'entreprise peuvent détourner à leur profit les fonds apportés par les créanciers en distribuant sous la forme de dividendes les ressources empruntées. Les actionnaires utilisent une méthode qui augmente le résultat puisque les dividendes sont prélevés sur le bénéfice. Dans les pays anglo-saxons, une clause vise à limiter les distributions de dividendes pour éviter ce transfert de richesse. La deuxième hypothèse de la théorie politico-contractuelle est la suivante : « *les entreprises les plus proches des limites imposées par les contrats de prêt choisissent les méthodes qui diminuent la probabilité d'une violation de [cette] clause* ». L'hypothèse de l'endettement de la théorie politico-contractuelle est validée dans le contexte européen (Raffournier 1990; Jeanjean 1999). Soit les managers subissent une contrainte implicite de financement, soit les indicateurs utilisés (ratio dettes/capitaux propres…) ne sont pas seulement l'expression de la contrainte d'endettement (Jeanjean 1999).

La TPC explique aussi que le dirigeant d'entreprise peut également être amené à gérer le résultat comptable à la baisse. Le comportement comptable du dirigeant est aussi fonction du risque d'apparition des coûts politiques liés à l'instauration de nouvelles réglementations. Le législateur et les groupes de pression centrent leur attention sur les entreprises dont les bénéfices sont élevés. Les hommes politiques doivent redistribuer à leurs électeurs une partie de leur richesse nationale, notamment sous la forme de subventions (Dumontier and Raffournier 1993). Ils imposent aux entreprises des impôts ou des réglementations. Pour déterminer ces prélèvements, les politiques se basent sur les résultats des entreprises. Certaines entreprises de par leur taille ou leur appartenance à un secteur réglementé sont davantage surveillées par la classe politique et les médias. Dans ce contexte, la théorie prévoit que plus l'entreprise est de grande taille, plus le risque de survenance des coûts politiques est élevé et plus le dirigeant est incité à exercer une gestion du résultat à la baisse. La réduction des bénéfices comptables permet alors de diminuer la visibilité politique de l'entreprise et le risque d'apparition des coûts. La minimisation des coûts politiques doit contribuer à maximiser la fonction d'utilité des dirigeants à travers les « *accruals discrétionnaires* » (Watts and Zimmerman 1978, 1986). La

troisième hypothèse dérive des théories de la réglementation : « *Les entreprises les plus sujettes à des coûts politiques choisissent les méthodes comptables qui retardent la comptabilisation des bénéfices* ».

2. La théorie néo-institutionnelle

DiMaggio and Powell (1983) offrent un cadre théorique pouvant expliquer certaines pratiques au sein de l'entreprise (règles instaurées, normes établies) appelées « *changement isomorphique* ». La quête de légitimité entraine les entreprises à se conformer à la norme (isomorphisme), elles se « *jumellent* » en recherchant une rationalité collective. La légitimité est reconnaissable et culturellement reçue, telle que les croyances et les logiques d'action partagée (Touron 2000). Les entreprises tendent à être semblables par des pratiques communes qui se déclinent en trois processus distincts pouvant être liés entre eux : le processus normatif, le processus mimétique et le processus coercitif (Klarsfeld and Delpuech 2008). Si la norme est un référentiel, la règle est d'ordre légal.

L'isomorphisme normatif est lié à la notion de normes auxquelles l'entreprise doit se conformer. La notion de conformité se réfère à une obéissance consciente aux normes ou à l'incorporation de valeurs ou aux exigences institutionnelles. L'isomorphisme normatif est issu de la socialisation et des formations professionnelles pour contrôler leurs productions qui établissent une base cognitive de la légitimation de l'autonomie de leurs activités (DiMaggio and Powell 1983). Les pratiques des métiers de l'entreprise sont légitimes et autonomes sur une base cognitive grâce à la professionnalisation des métiers (DiMaggio and Powell 1983). La diffusion des pratiques est issue de la mise en œuvre de formations au sein des institutions éducatives, mais également dans les associations professionnelles (Klarsfeld and Delpuech 2008). Les normes institutionnelles bénéficient d'un statut ou d'une réalité sociale. Les entreprises combinent à la fois actions et pratiques de l'environnement institutionnel comme allant de soi (Mlouka and Boussoura 2014). Dans le domaine de l'environnement, les acteurs institutionnels revendiquent le respect des procédures de certification obligatoires (ISO 14001). Les normes n'engendrent pas de sanctions mais définissent les socles cognitifs qui orientent les comportements et les pratiques, par exemple, la divulgation du reporting extra-financier qui est une réponse aux contraintes licites. Les entreprises se conforment à ces pratiques reconnues comme bonnes et adaptées envers les revendications environnementales des parties prenantes institutionnelles afin de maintenir leur légitimité (Mlouka and Boussoura 2014). En théorie,

selon les institutionnalistes, les entreprises obtiennent ainsi le soutien de la société et assurent leur survie. Dans le domaine de la RSE, la communication est un moyen de légitimer les activités de l'entreprise vis-à-vis de la société. L'entreprise bénéficie, dans ce cas, de l'appui de son environnement sur le plan social et environnemental et d'une stabilité à long terme (Mlouka and Boussoura 2014). Par exemple, l'instauration des normes IFRS peut entrainer une amélioration de la qualité de l'information et réduire la pratique de gestion du résultat (Hrichi 2013). Ces normes internationales sont plus précises et contiennent moins d'options que les normes locales (Raffournier 2008). Cette différence est davantage remarquée dans les pays ayant des marchés financiers moins développés et une grande concentration de la propriété (Ding et al. 2007).

La diffusion de normes professionnelles consolide la position sociale des membres de la profession comme l'exerce le mécanisme de mimétisme des entreprises dans un contexte d'incertitude.

L'isomorphisme mimétique s'inscrit dans un contexte d'incertitude où il est difficile de connaître à l'avance – ce qui est le cas de la plupart des situations – les conséquences des choix réalisés par les entreprises, aussi elles s'imitent entre elles (Klarsfeld and Delpuech 2008). Le mimétisme est un modelage sur les pratiques des autres entreprises, notamment entreprises de grande taille, c'est-à-dire à forte visibilité pouvant compenser partiellement l'incertitude et prendrex une décision en faveur d'une pratique déterminée. Dans un contexte d'incertitude, les firmes se façonnent entre elles. La pratique du mimétisme accroît la légitimité. La notion d'imitation renvoie à l'imitation consciente ou inconsciente des modèles institutionnels, tels que les conseils d'une entreprise consultante ou les associations professionnelles (DiMaggio and Powell 1983, 1991). La prise de décision amène les dirigeants à imiter le comportement d'autres acteurs et spécifiquement ceux vis-à-vis desquels ils ont placé une certaine confiance. Dans le domaine de la RSE, le processus d'imitation s'illustre par l'adoption de rapports extra-financiers, de référentiels (SA8000) et de mise en œuvre de code de conduite (Galaskiewicz and Wasserman 1989). Dans un contexte de forte incertitude environnementale, le mimétisme permet de réduire le risque d'être sanctionné (Mlouka and Boussoura 2014). Dans le domaine de l'information financière, les entreprises cotées ont adopté le référentiel international IFRS pour favoriser une meilleure comparabilité de l'information financière suite à la crise économique et financière mondiale.

Les entreprises, mettant en œuvre les règles coercitives, sont impliquées dans un processus mimétique. Les règles sont des pratiques diffusées au sein de l'entreprise (DiMaggio and Powell 1983).

L'isomorphisme coercitif s'inscrit dans le domaine de la communication des informations financières. Les entreprises ont des obligations en termes de fiabilité dans la divulgation du reporting financier. Les règles, lois et sanctions caractérisent l'isomorphisme coercitif (Touron 2000). La notion d'habitude se réfère à une adhésion inconsciente à des règles ou à des valeurs. Les entreprises peuvent être sanctionnées pour des motifs de sauvegarde de l'environnement. Les contraintes coercitives amènent les firmes à se conformer à la loi et à la réglementation. Elles engendrent des comportements restreints. De surcroit, elles régulent les actions des groupes ne partageant pas les valeurs de la société avec un risque d'être traduit en justice (Capron and Quairel-Lanoizelée 2007). Nous pouvons déduire qu'il s'agit du cadre législatif au sein duquel les entreprises évoluent. À titre d'exemple, une industrie chimique, contrainte par des réglementations très strictes en matière de respect de l'environnement, ne peut se conformer totalement aux désidératas de la société, car elle est très polluante et devrait cesser toute activité. Si la loi est contraignante, elle offre cependant aux entreprises une autonomie plus ou moins importante. Certaines lois sont très peu appliquées. Les règles légales contribuent au processus de normalisation professionnelle et de mimétisme. La réciproque est vraie : à partir des pratiques existantes résultant de processus mimétiques ou de normes professionnelles, le législateur fait naître des lois.

L'entreprise peut pratiquer les référentiels d'application de manière volontaire assujettis ou non de règles contraignantes. Elle évolue du processus normatif jusqu'au processus coercitif dans les domaines sociaux et environnementaux. La Responsabilité Sociale des Entreprises inclut la négociation collective au même titre que le processus législatif (Klarsfeld and Delpuech 2008). Par ailleurs, la réglementation par les IFRS constitue une contrainte légale imposée aux entreprises cotées pour réguler le comportement discrétionnaire du dirigeant. L'Ordre des Experts Comptables surveille la bonne application de ces règles et les auditeurs contrôlent et sanctionnent les comptes financiers divulgués par les entreprises en Europe.

En résumé, l'isomorphisme institutionnel (normatif, mimétique et coercitif) conditionne l'entreprise en exerçant sur elle trois formes de contraintes institutionnelles (DiMaggio and Powell 1983). L'isomorphisme normatif s'appuie sur une légitimité morale, où les normes diffusées de manière volontaire guident les comportements sociaux et environnementaux. Il

permet également l'interconnexion entre les entreprises. L'isomorphisme mimétique consiste en une légitimité reconnaissable et culturellement acceptée. Il s'effectue dans un contexte d'incertitude dans lequel les entreprises s'imitent entre elles (exemple : contexte d'incertitude environnemental) (Pfeffer and Salancik 2003). L'isomorphisme coercitif s'explique par une légitimité légale, où les entreprises se conforment à la loi et à la réglementation en vigueur (procédures de certification ISO 14001 lié à l'environnement).

En ce qui concerne les limites de la TNI, si l'entreprise ne prend pas en considération les revendications des parties prenantes pour être plus légitime, alors elle fait preuve de négligence vis-à-vis de son environnement sociétal. Par exemple, les actionnaires s'interrogent sur le montant des dividendes qui sont distribués au sein de l'entreprise. En réponse à la pression exercée par les actionnaires, le dirigeant adopte un comportement éthique qui est considéré comme légitime. Le concept de « *légitimité sociale* » est au centre des théories institutionnelles et est une ressource stratégique qui est fondée sur les jugements des parties prenantes et dont la survie de l'entreprise dépend. Les entreprises requièrent un consensus de la société au sein de laquelle elles évoluent et notamment auprès des groupes qui leur fournissent des ressources clés (Capron 2003). En effet, les revendications par un processus de répétition sont considérées « *désirables ou appropriées par rapport au système socialement construit de normes, de valeurs et de croyances sociales* » des parties prenantes (Suchman 1995). En fonction du pays dans lequel l'entreprise est située et de sa culture, elle s'engage en matière de communication financière et de responsabilité sociale et respecte les législations en vigueur. Les actions peuvent être appréciées comme le résultat de règles et de comportements institutionnalisés, ce qui signifie que les entreprises intègrent les pratiques RSE pour être vues comme légitimes.

Après avoir abordé la gestion du résultat et ses déterminants section 1, nous allons définir en section 2 la notion de Responsabilité Sociale des Entreprises dans le contexte européen.

Section 3 : La Responsabilité Sociale des Entreprises dans le contexte européen

La section 3 présente la définition de la Responsabilité Sociale des Entreprises (RSE). Les fondements théoriques sont ensuite examinés. Enfin, la RSE est étudiée plus spécifiquement dans le contexte européen.

1. La RSE : définitions

En 2001, la Commission Européenne décrit la RSE comme : « *un concept qui désigne l'intégration volontaire par les entreprises, de préoccupations sociales et environnementales à leurs activités commerciales et leurs relations avec les parties prenantes. Être socialement responsable signifie non seulement satisfaire pleinement aux obligations juridiques applicables, mais aussi aller au-delà et investir davantage dans le capital humain, l'environnement et les relations avec les parties prenantes* » (Commission Européenne 2001).

Cette définition de la Commission de 2001 établit le lien entre la RSE et le cadre juridique en soulignant que les pratiques socialement responsables exercées par les entreprises vont au-delà des obligations légales (Commission Européenne 2001). La notion de RSE est considérée comme un ensemble de règles et de comportements en cours d'institutionnalisation avec la diffusion de normes sociales (Petit 2003). Ce processus ne renvoie pas à une contrainte légale stricte de l'activité socialement responsable des entreprises (Dupuis and Le Bas 2009). Les entreprises disposent d'une marge de manœuvre dans le domaine social et environnemental.

En 2011, la Commission Européenne fait évoluer sa définition, accentuant le fait que l'entreprise est confrontée à des enjeux de plus en plus importants. Selon la Commission Européenne (2011), « *la responsabilité des entreprises vis-à-vis des effets qu'elles exercent sur la société* » et précise-t-elle : « […] *il convient que les entreprises aient engagé, en collaboration étroite avec leurs parties prenantes, un processus destiné à intégrer les préoccupations dans le domaine social, environnemental, éthique, de droits de l'homme et de consommateurs dans leurs activités commerciales et leur stratégie de base, ce processus visant à optimiser la création d'une communauté de valeurs pour leurs propriétaires/actionnaires, ainsi que pour les autres parties prenantes et l'ensemble de la société et, à recenser, prévenir et atténuer les effets négatifs potentiels que les entreprises peuvent exercer* ». Dans la définition

de la Commission de 2011, la notion de RSE souligne l'engagement nécessaire des firmes et considère l'ensemble des parties prenantes de l'entreprise. Il convient de noter que la définition européenne est souvent présentée en référence (Dahlsrud and management 2008). Elle témoigne de la sensibilité particulière de l'Europe à cette problématique.

Par ailleurs, Carroll (1979) fournit un modèle délimitant les obligations sociales qui intègrent des responsabilités économiques, légales, éthiques et philanthropiques, selon un modèle pyramidal. La RSE consiste à répondre volontairement aux attentes de la société dans ces domaines (Carroll 1979). La première responsabilité sociale de l'entreprise est de nature économique. Il convient de produire les biens et services souhaités par la société et les vendre avec profit. Par ailleurs, la société a établi les règles de base (lois et règlements), notamment à travers le « *contrat social* », auxquelles les entreprises doivent se conformer pour exercer leurs activités économiques et éviter d'être sanctionnées par le système. Ensuite, la société a des attentes vis-à-vis des entreprises autres que les exigences légales. Dans le modèle de Carroll (1979), les responsabilités éthiques rencontrent les activités et les pratiques de l'entreprise attendues par la société. Quant à la responsabilité philanthropique de l'entreprise, elle prend différentes formes : les dons (ressources monétaires, produits et services), le bénévolat des employés et de la direction et le développement communautaire.

La présentation de chacune des responsabilités a évolué en s'adressant aux parties prenantes (Carroll 2016). La responsabilité économique peut impacter les actionnaires et les employés, si l'entreprise n'est pas viable dans le domaine financier. Les employés et les représentants des consommateurs peuvent être à l'origine de poursuites à l'encontre des entreprises. Les responsabilités éthiques s'intéressent à tous les groupes de parties prenantes. Les responsabilités philanthropiques s'attachent prioritairement à des communautés ou à des organisations à but non lucratif. Les quatre types de responsabilités sont selon Carroll à assumer par les entreprises de manière simultanée.

2. Les fondements théoriques de la Responsabilité Sociale des Entreprises

Depuis une cinquantaine d'année, la Responsabilité Sociale des Entreprises suscite un grand intérêt dans les articles de recherche (Bowen and Johnson 1953; Davis 1960; Friedman 1962; Manne and Wallich 1972; Preston and Post 1975; Carroll 1979; Wartick and Cochran

1985; Jones 1990; Wood 1991; Clarkson 1995; Swanson 1995; Husted 2000). Ces auteurs définissent la RSE par des approches différentes en prenant en compte les évolutions, les nuances et les spécificités (Mlouka and Boussoura 2014).

La RSE préconise des considérations autres que le seul intérêt économique de l'entreprise. Selon Bowen and Johnson (1953), la RSE est une obligation pour les hommes d'affaires d'appliquer les préceptes politiques, de respecter les lignes de conduite répondant aux objectifs et aux valeurs sociales. Davis (1960) considère la RSE comme une réponse aux problèmes allant au-delà des engagements économiques, techniques et légaux pour atteindre le « *social benefit* ». Jones (1980) définit la RSE, au-delà des prescriptions légales ou contractuelles, comme un ensemble de devoirs à l'égard des parties prenantes. Manne and Wallich (1972) soulignent qu'il s'agit d'une réponse volontaire aux demandes sociales. Les théories intégratives se focalisent sur la prise en compte des requêtes sociales qui prennent différentes formes : la gestion des problèmes sociaux, la responsabilité publique, la gestion des parties prenantes et la performance sociale des entreprises. La gestion des problèmes sociaux s'effectue par des processus organisationnels traitant les préoccupations sociales et par des interventions politiques impactant l'entreprise (Jones 1980). Concernant la responsabilité publique, la loi et les processus de politiques publiques servent de référence à la mise en œuvre de la performance sociale de l'entreprise (Preston and Post 1975). La gestion des parties prenantes de l'entreprise s'intéresse à l'ensemble des attentes des groupes d'individus environnants (Mitchell et al. 1997). La performance sociale de l'entreprise prend en compte la quête de légitimité sociale et la mise en place de processus permettant de répondre de manière appropriée aux problèmes sociaux (Carroll 1979; Mitchell et al. 1997).

La RSE est perçue comme une simple responsabilité publique. Preston and Post (1975) préfèrent la notion de Responsabilité Publique des Entreprises (RPE), car elle souligne « *The importance of the public policy process* ».

Les théories de la RSE traditionnelles et contemporaines sont au nombre de quatre et elles ont été synthétisées par Melé (2008). Elles sont présentées dans l'ordre suivant : la performance sociale des entreprises, la théorie de la valeur actionnariale (« *shareholder value theory* »), la théorie des parties prenantes et la théorie de la citoyenneté d'entreprise.

La théorie de la performance sociale des entreprises (« *Corporate Social Performance* ») est basée sur le modèle de Wood (1991). Ce modèle est une synthèse qui inclut

les principes de RSE. Ils sont énoncés suivant trois niveaux : le niveau institutionnel, le niveau organisationnel, et le niveau individuel.

Le principe institutionnel est également appelé le principe de légitimité « *the Principle of Legitimacy* » par Davis (1973). Il est représenté par l'éthique (valeurs humaines et responsabilité), la légitimité sociale (ce que la société considère comme responsable) et une vision pragmatique des affaires qui inclut les effets d'une utilisation irresponsable du pouvoir exercé par le dirigeant.

Selon Davis (1973), la responsabilité est attribuée au dirigeant et l'entreprise a un pouvoir et un impact social. Par conséquent, l'entreprise doit être responsable. L'auteur fait remarquer que les facteurs du pouvoir social de l'entreprise sont instables et passent de la sphère économique à la sphère sociale, voire à la sphère politique. L'entreprise a besoin de recevoir une acceptation sociale. La légitimité est un facteur important pour l'octroi de la licence. « *Les preuves suggèrent que la vigueur continue des affaires dépend de son acceptation directe de nouvelles responsabilités socio-humaines* ».

Pour Wood (1991), le « *principe individuel* » correspond au « *principe de la discrétion managériale* ». Les managers étant des acteurs moraux, ils disposent d'une marge de manœuvre dans le domaine de la RSE. En d'autres termes, ce principe implique que « *parce que les gestionnaires disposent d'un pouvoir discrétionnaire, ils sont personnellement responsables de l'exercer et ne peuvent pas éviter cette responsabilité en se référant aux règles, aux politiques ou aux procédures* ».

La RSE peut également être perçue comme un obstacle à la maximisation des profits des actionnaires (Friedman 1962). Selon Friedman (1962), « *la seule responsabilité sociale de l'entreprise (...) est l'accroissement du profit* ».

La théorie de la valeur actionnariale de Friedman (1970) s'inscrit dans une approche libérale et des droits de propriété. L'auteur est très critique envers les politiques RSE. Il considère qu'un dirigeant d'entreprise est un employé des propriétaires « *dans un système de libre entreprise, de propriété privée* ». Selon Friedman (1970), ses homologues qui défendent les responsabilités sociales des entreprises « *sapent les fondements d'une société libre* » et il s'agit d'une « *doctrine subversive fondamentale* ». Il ajoute que ceux qui répandent l'idée que

les entreprises ne sont pas « *simplement* » concernées par les bénéfices « *prêchent un socialisme pur et sans faille* ». C'est une doctrine qui « *nuit à la fondation d'une société libre* ». À propos de la coopération volontaire, il souligne que « *dans un marché libre idéal reposant sur la propriété privée, aucun individu ne peut en contraindre un autre, toute coopération est volontaire* ». La propriété privée est considérée pratiquement comme un droit absolu, limité seulement pas quelques restrictions légales pour éviter les abus. La propriété est cruciale, car elle est considérée comme la meilleure garantie des droits individuels. Le droit de propriété est traditionnellement considéré comme un concept qui protège la liberté individuelle contre les pouvoirs prédateurs du souverain. Dans cette optique, ce sont les lois qui déterminent les règles du jeu à suivre, mais l'entreprise n'a pas à aller au-delà, sous peine de coûts supplémentaires qui nuiraient à ses actionnaires et à toutes les parties prenantes à terme si l'entreprise n'est plus compétitive. Dans ce cas, la seule responsabilité de l'entreprise est d'ordre économique et réglementaire (Khanchel El Mehdi 2013).

La théorie des parties prenantes de Freeman (1984) apporte une approche plus large et permet de « *généraliser la notion d'actionnaire comme le seul groupe dont la direction doit être responsable* ». La notion de « *parties prenantes* » (« *stakeholder* ») peut être prise dans deux sens : au sens étroit, le terme actionnaire comprend les groupes qui sont essentiels à la survie et au succès de la société ; au sens large, cela comprend tout groupe ou individu qui peut affecter ou est affecté par l'entreprise (Freeman and Reed 1983; Freeman 1984). Selon Donaldson et Preston (1995), « *les parties prenantes sont identifiées par leurs intérêts dans les affaires de l'entreprise* » et il est supposé que « l*es intérêts de toutes les parties prenantes ont une valeur intrinsèque* » (Donaldson and Preston 1995). La théorie des parties prenantes partage fondamentalement les mêmes convictions que la théorie des actionnaires concernant les principes de la démocratie et de l'économie de marché. En revanche, l'entreprise est considérée comme une « *entité abstraite* » où converge divers intérêts plutôt que comme un « *ensemble de contrats* ». L'objet de l'entreprise est lié aux intérêts de différents individus ou groupes qui affectent ou sont affectés par les activités de l'entreprise. En d'autres termes, l'objectif de l'entreprise est de « *servir de véhicule pour coordonner les intérêts des parties prenantes* » (Evan and Freeman 1988). Donaldson and Preston (1995) soutiennent que les droits de propriété doivent être fondés sur un principe sous-jacent de justice distributive.

Les théories de la « *citoyenneté d'entreprise* » empruntent à la science politique. La notion de citoyen évoque des devoirs et des droits individuels au sein d'une communauté politique. Cependant, elle signifie, également d'une manière générale, l'idée de faire partie d'une communauté. Dans la tradition aristotélicienne, les entreprises sont considérées comme faisant partie intégrante de la société. L'entreprise opère comme un bon citoyen. Dans cette tradition, le concept clé de citoyen est la « *participation* » plutôt que les droits individuels. Pour Aristote, être citoyen, c'est fondamentalement avoir « *le droit de participer à la vie publique de l'État, ce qui relève davantage du devoir et de la responsabilité de veiller aux intérêts de la communauté* » (McKinnon and Hampsher-Monk 2004). Les approches de la « *citoyenneté d'entreprise* » sont axées sur les droits, mais plus encore sur les devoirs, les responsabilités et les partenariats réalisés au sein des entreprises avec les groupes et les institutions de la société. Bien que la citoyenneté d'entreprise soit parfois liée aux attentes sociales, elle est surtout adoptée dans une perspective éthique. Cette perspective contraste avec les modèles actuels de la RSE conformément à l'hypothèse Friedmanienne (Solomon 1992) selon laquelle les sociétés sont des entités autonomes et indépendantes.

3. La RSE dans le contexte européen

a. Les prémices de la RSE en Europe

Au milieu des années 1990, l'Union Européenne (UE) a participé au mouvement de la Responsabilité Sociale des Entreprises (Bry 2006; Capron and Quairel-Lanoizelée 2007; Lacheze 2007).

Selon Combes (2005) « *la RSE s'inscrit en Europe dans une longue tradition de capitalisme social, contrairement à un courant américain plutôt moraliste* ». La RSE semble initialement se développer davantage en Europe qu'aux États-Unis (Van Luijk 1997). La RSE est acceptée comme la contribution des entreprises au développement durable dans le contexte européen (Lépineux et al. 2010). Dans le domaine de la RSE, la pensée européenne est conduite par le concept de la « *soutenabilité* » qui met en évidence un environnement naturel toléré par l'humanité sans que celui-ci soit exposé à une situation de danger liée à des activités irréversibles. Les activités économiques peuvent être perçues comme étant néfastes pour la planète et pouvant faire disparaître les ressources exploitées. L'enjeu important est d'assurer

les besoins vitaux de l'humanité par à un développement économique respectueux de l'écosystème et favorisant la cohésion des relations sociales (Capron and Quairel 2006).

L'entreprise européenne est supposée rendre des comptes au sein de son territoire. Le concept européen est institutionnaliste (le droit fonde l'entreprise, l'entreprise fait partie de la société). Aux États-Unis, la représentation de l'entreprise est plutôt, en revanche, une conception contractualiste (le « *nœud de contrats* » de la théorie de l'agence) (Lépineux et al. 2010).

En Europe, le progrès en matière de réglementation environnementale a commencé depuis les années 2000. La réglementation propose de nombreux critères : « *la protection et la gestion de l'eau en 2000 (organisation par bassins hydrographiques, fixation de seuils de pollution) », « la préservation des réserves halieutiques en 2002 (mais on pourrait également mentionner d'autres directives touchant à la protection de la faune et de la flore) »,* « *les polluants organiques persistants et la biodégradabilité des détergents en 2004 » ;* « *le traitement des déchets en 2006 (limitation, collecte, élimination, recyclage) », « les produits chimiques, avec le règlement REACH applicable depuis le 1er juin 2007* ». Au même titre que la loi sur les émissions toxiques (« *toxic releases* ») aux États-Unis (Stretesky et al. 2017), le règlement REACH (Registration, Evaluation and Autorisation of Chemicals) s'applique aux pays européens. Le terme REACH est un acronyme anglais signifiant « *enregistrement, évaluation et autorisation des substances chimiques* » (Jouzel and Lascoumes 2011). Il s'agit du nouveau règlement de l'Union Européenne qui organise depuis décembre 2006 le contrôle des substances chimiques potentiellement dangereuses. L'Union Européenne montre sa capacité à réaliser des politiques publiques que les États membres ont peu, voire pas adoptées. L'action de la Communauté et de l'Union européenne ont été particulièrement dynamique en matière de régulations environnementales (Jouzel and Lascoumes 2011; Jordan and Adelle 2005). Les instances européennes bénéficient d'une marge d'action importante (Lenschow 2005). La régulation des produits chimiques relève d'« *internaliser les externalités négatives* » (Haigh and Musset 2005). Le but est d'explorer l'incertitude en publiant une information élargie sur les produits chimiques en posant ses lacunes. Le milieu industriel est incité à approfondir la maîtrise des process de fabrication et la recherche de produits de substitution (Løkke and Research 2006). Dans ce cas, l'incertitude qui est souvent un obstacle à la décision politique a été intégrée au processus de régulation. Le règlement REACH porte sur les restrictions d'utilisation ou de mise sur le marché des substances chimiques. Au-delà de certaines concentrations, les substances faisant partie de produits ou catégories de produits sont interdites

à l'emploi. La mise sur le marché européen de substances chimiques présuppose l'enregistrement préalable auprès de l'Agence des produits chimiques.

Par ailleurs, en Europe, le principal critère dans le domaine de l'environnement porte sur la lutte contre le réchauffement climatique et sur le système d'échange de quotas d'émission de Gaz à Effet de Serre (GAS) (Lépineux et al. 2016).

b. La législation européenne

La CEJ (Cour Européenne de Justice) garantit la libre circulation des forces du marché au sein d'un marché unique déréglementé. Elle joue un rôle central en faisant respecter la force obligatoire de l'acquis communautaire par les gouvernements des États membres de l'Union Européenne. Elle stipule que les produits légalement fabriqués dans un pays soient admis dans les autres États membres, qu'ils soient conformes à la législation en vigueur dans ces pays ou non. Dans ce cas, le droit européen prévaut sur le droit national, c'est-à-dire que l'acquis communautaire prime sur les législations nationales (Holman 2004).

Lors de la réunion du Conseil européen de Lisbonne de Mars 2000, les nouveaux objectifs sociaux de l'Union Européenne sont : « *devenir l'économie de la connaissance la plus compétitive et la plus dynamique du monde, capable d'une croissance économique durable accompagnée d'une amélioration quantitative et qualitative de l'emploi et d'une plus grande cohésion sociale* ». La Commission joue un rôle clé en matière de planification politique et de gardienne des traités. Le traité de Maastricht signé en 1992 a établi l'Union Européenne.

Sur le volet social, le traité d'Amsterdam de 1997 est consacré à l'emploi en quatre directives : « *améliorer l'employabilité, en passant notamment d'une approche passive à une approche active du marché de l'emploi et en encourageant l'apprentissage tout au long de la vie. Cette approche active du marché de l'emploi inclut des réformes des politiques de sécurité sociale (destinées à accroître le fossé entre les salaires minimums et les allocations de chômage), de telle sorte à « inciter » les chômeurs à reprendre une activité* »; « *développer l'esprit d'entreprise en aidant à la création et à la gestion d'entreprises et en rendant le système d'imposition plus propice à la création d'emplois* »; « *encourager l'adaptabilité des entreprises et de leurs employés en modernisant l'organisation du travail, y compris par le*

biais d'accords de travail plus souples, et en incorporant aux législations nationales des types de contrats plus adaptables » ; « *renforcer l'égalité des chances : traiter la question du fossé entre les sexes, réconcilier travail et vie de famille et faciliter le retour sur le marché de l'emploi. Cet objectif semble avant tout destiné à accroître les taux d'emploi en Europe* ».

Sur le plan de la judiciarisation de la RSE est instaurée, aux Pays-Bas, en 2017 la loi sur la diligence raisonnable[1] et le travail des enfants. Elle envisage des mesures juridiques appropriées en Allemagne d'ici 2020 selon le plan Entreprises et Droits de l'Homme.

En termes de gouvernance, « *l'approche retenue sera totalement décentralisée, conformément au principe de subsidiarité; l'Union, les États membres, les collectivités régionales et locales, ainsi que les partenaires sociaux et la société civile seront activement associés dans diverses formes de partenariat. Une méthode d'évaluation des meilleures pratiques en matière de gestion des changements sera élaborée par la Commission européenne en coordination avec différents prestataires et utilisateurs, à savoir les partenaires sociaux, les entreprises et les ONG»* (Holman 2004).

Selon Simonetti (2008), la législation européenne est constituée de règlements divulgués par la Commission Européenne sous l'accord du Parlement et le Conseil européen. Les sujets traités portent sur le domaine de l'environnement (exemples : OGM, couches ozones, dioxyde de carbone, transferts et rejets de polluants). Le règlement (CE) n°1829/2003 stipule que les conditions d'étiquetage et de traçabilité des produits OGM (Organisme Génétiquement Modifié) doivent être harmonisées. Leur présence doit être signalée dans les produits destinés à l'alimentation, y compris l'alimentation animale. Chaque OGM peut être identifié par un code unique. Les OGM sont soumis à une procédure d'autorisation gérée par l'Agence européenne pour la sécurité des aliments. Elle est valable pour une durée de dix ans renouvelable. Le règlement nº 2037/84 (CE) interdit l'utilisation de substances appauvrissant la couche d'ozone et les CFC (chlorofluorocarbones) issus des bombes aérosols et des réfrigérateurs. Le bromure de méthyle est employé comme pesticide. Le HCFC (hydrochlorofluorocarbones) qui remplace initialement les CFC a été restreint également. Le texte principal relatif aux déchets s'inscrit dans la directive 2006/12/CE du Parlement européen et du Conseil. Les entreprises et les

[1] Une diligence raisonnable (ou due diligence) est définie en droit comme le « degré de prudence, d'activité, de réaction et d'attention auquel on peut à bon droit s'attendre de la part d'une personne raisonnable et prudente et dont fait habituellement preuve cette personne raisonnable et prudente face à une situation donnée » (Louis 1994).

établissements qui assurent le traitement, le stockage ou le dépôt des déchets doivent obtenir une autorisation.

La définition de la notion de déchet est définie comme « *tout objet dont le détenteur se défait ou à l'obligation de se défaire* » donnant lieu à un important contentieux amenant la Commission à adopter une communication interprétative sur la notion de déchet et de sous-produit. La directive 2008/1/CE concerne la prévention et la réduction intégrées de la pollution qui est soumise à une approbation. Les activités industrielles et agricoles entraînent une émission significative de dioxyde de carbone. Le règlement 166/2006 considérant la création d'un registre européen des rejets et des transferts de polluants applique au niveau de l'Union européenne le protocole CEE-ONU signé en mai 2003. Ce PRTR européen a succédé au registre européen des émissions de polluants et a été notifié pour les années 2000 et 2004. Il vise davantage de substances. Un registre, sous la forme d'une base de données électroniques, est accessible au public. Le nouveau règlement (CE) 1013/2006 du 14 juin 2006 porte sur la surveillance et le contrôle des transferts de déchets à l'entrée et à la sortie de la Communauté, applicable depuis juillet 2007. Il intègre dans la législation communautaire les changements des listes de déchets annexées à la convention de Bâle et la révision adoptée par l'OCDE en 2001. Le 23 janvier 2008, la Commission a adopté une directive dont l'objectif général est approuvé par le Conseil européen de mars 2007 qui consiste à réduire les émissions de l'Union européenne d'au moins 20% d'ici 2020 par rapport au niveau de 1990. La Commission a publié un livre vert où elle évoque la possibilité de recourir à un système d'échanges de quotas d'émissions pour lutter contre les polluants classiques SO_2 et NO_X (dioxyde de soufre et oxydes d'azote). En Europe, le système appelé « *système d'échange des quotas* » (« *European Trading System* ») évalue l'empreinte carbone d'une entreprise, soit le volume total de GES (Gaz à Effet de Serre) qu'elle émet par ses activités en une année de manière directe ou indirecte dans l'atmosphère. Le « *bilan carbone* » relève d'une logique européenne d'inspiration institutionnelle. Son homologue anglo-américain est appelé le « *GHG Protocol* ».

Sur le plan de la gestion du reporting RSE, l'initiative appelée « *carton vert* » est une nouvelle procédure mise en place par les parlementaires, soutenue par des pays membres de l'Union Européenne (Portugal, Pays-Bas, Italie, Grèce, France, Royaume-Uni). En Europe de l'Ouest, elle permet d'être associée à l'instauration de législations européennes et d'être à l'origine de nouvelles initiatives auprès de la Commission (Pesqueux 2018).

En France, depuis les années 2000, la législation évolue de manière accélérée dans le domaine de la RSE. Les entreprises françaises sont contraintes de divulguer une information extra-financière sur leurs activités sociale et environnementale. La loi NRE (2001) concerne les sociétés cotées sur un marché réglementé. Les entreprises doivent publier des informations « *sur la manière dont elles prennent en compte les conséquences sociales et environnementales de leur activité* » (article L225-102-1 du code de commerce). Par exemple, les entreprises publient une information sur l'environnemental, les valeurs éthiques, la société et les employés (Damak-Ayadi 2010). La norme permet à la RSE de s'appliquer en entreprise. La norme « *ISO 26 000 présente des lignes directrices pour tous types d'organisations, quelle que soit leur taille ou leur localisation, concernant : les concepts, termes et définitions relatifs à la responsabilité Sociale, les origines, les orientations et les caractéristiques de la responsabilité Sociale, les principes et pratiques en matière de responsabilité Sociale, les questions centrales et les domaines d'action de la responsabilité Sociale, l'intégration, la concrétisation et la promotion d'un comportement responsable dans l'ensemble de l'organisation, à travers ses politiques et pratiques, dans sa sphère d'influence, l'identification des parties prenantes et le dialogue avec elles et la communication sur les engagements, les performances et autres informations concernant la responsabilité Sociale* ». Par exemple, les enseignes de distribution s'engagent dans la RSE en mettant en application une démarche « Conso responsable » (Ramonjy et al. 2013). Une autre réglementation (la loi du Grenelle II) vient compléter la loi NRE.

La Charte de l'environnement a été adoptée le 28 février 2005 en tant que loi constitutionnelle. Elle donne un sens juridique au principe de loi, par exemple, les principes de sauvegarde de l'environnement naturel. Elle reconnaît à chacun le droit « *de vivre dans un environnement équilibré et respectueux de la santé* » (article 1), « *de participer à l'élaboration des décisions publiques ayant une incidence sur l'environnement* » (article 7). La charte exige des devoirs à tout un chacun en contribuant à la protection, au progrès de l'environnement et à la réparation des dommages ayant été causés (Lépineux et al. 2016). En 2008, le Grenelle de l'environnement a été instauré, il concerne les orientations à long terme dans le domaine de l'environnement et de développement durable. Il rassemble divers acteurs, l'État (administrations publiques), les collectivités locales, les ONG, les employeurs et les salariés. Il met l'accent sur trois priorités, la lutte contre le réchauffement climatique, la protection de la biodiversité et la réduction des pollutions.

La loi du Grenelle II (12 juillet 2010) et le décret d'application (24 avril 2012) s'appliquent à toutes les sociétés dont les titres sont cotés (après le 31/12/11), aux Sociétés

Anonymes (SA) et aux Sociétés en Commandite par Actions (SCA) non cotées. Elles doivent avoir un total de bilan ou un chiffre d'affaires supérieur à 100 millions d'euros et un effectif salarial supérieur à 500 personnes. Cette loi clarifie les obligations de reporting financier en termes de précision, de comparabilité de l'information et sur le périmètre de consolidation comptable. L'obligation de publier une information extra-financière concernera également les entreprises non cotées. Par exemple, les entreprises doivent déclarer dans leur reporting carbone des émissions indirectes liées à l'usage des biens et services produits, telles que le « *scope 3* ». Il permet de comptabiliser les émissions de Gaz à Effet de Serre à l'amont et à l'aval de la production (Gerardi et al. 2015). Les informations extra-financières fournies par les entreprises sont vérifiées et certifiées par un organisme indépendant. Il atteste la présence des informations et doit donner un avis sur la sincérité des données. Le décret n°2012-557 du 24 avril 2012 porte sur deux principales vérifications : « *S'agissant de l'obligation de vérification des informations par un organisme tiers indépendant (OTI), le décret est applicable : pour les sociétés cotées, à partir de l'exercice ouvert après le 31 décembre 2011 ; pour les sociétés non cotées, à partir de l'exercice clos au 31 décembre 2016* ». Après la vérification des données, la certification est réalisée par le tiers. « *La vérification effectuée par l'OTI comporte une attestation relative à la présence dans le rapport de gestion de toutes les informations prévues par les textes, un avis motivé portant, d'une part, sur la sincérité des informations et, d'autre part, sur les explications données par la société sur l'absence de certaines informations ainsi que l'indication des diligences qu'il a mises en œuvre pour accomplir sa mission de vérification* ». Par exemple, cette vérification sociale conduit à un rapport communiqué à l'assemblée des actionnaires. Il comporte notamment une attestation sur la présence de toutes les informations devant être contenues au regard des obligations, un avis motivé sur la sincérité de ces données et les diligences mises en application pour mener la mission de vérification (Gillet-Monjarret et al. 2015).

En octobre 2016, le Ministère Français de l'environnement a actualisé sa méthode pour établir les « *bilan GES* » en intégrant la loi TECV (Transition Énergétique pour une Croissance Verte). Datée du 17 août 2015, la loi TECV est un « *ensemble cohérent de mesures touchant un large éventail d'entités sur le changement climatique* ». Elle rend obligatoire le reporting financier portant sur les risques financiers liés au changement climatique, aux émissions indirectes de GES, à la prise en compte des critères RSE dans le processus d'investissement, à l'obligation de transparence en matière climatique et de reporting carbone (« Bilans GES ») à l'égard des investisseurs institutionnels (Lépineux et al. 2010).

En conclusion, le chapitre 1 nous a permis de donner les définitions des notions de la gestion du résultat et de la Responsabilité Sociale des Entreprises. Nous avons présenté les fondements théoriques de ces deux notions. Nous avons développé les motivations et les contraintes à la gestion du résultat. Dans le contexte européen, nous avons expliqué la Responsabilité Sociale des Entreprises.

Chapitre 2 - La revue de la littérature et les hypothèses de recherche

Le chapitre 2 est composé d'une première section présentant la revue de la littérature académique sur le lien entre la Responsabilité Sociale des Entreprises et la gestion du résultat en Europe. Les deux autres sections, section 2 et 3, concernent, d'une part, la dimension sociale et, d'autre part, la dimension environnementale de la RSE en lien avec la gestion du résultat dans le contexte européen. Les auteurs ont étudié ces relations au niveau international, aux États-Unis et, plus rarement, en Europe. La section 4 porte sur les deux environnements institutionnels auxquels appartiennent les pays du « *code-law* » et les pays du « *common-law* ». Les hypothèses de la recherche sont énoncées dans chacune de ces sections.

Section 1 : Le lien entre la Responsabilité Sociale des Entreprises et la Gestion du Résultat en Europe

Dans la littérature académique, le lien entre la gestion du résultat et la Responsabilité Sociale des Entreprises suscite un grand intérêt (Kim et al. 2012; Salewski and Zülch 2014; Bozzolan et al. 2015; Gras-Gil et al. 2016; Litt et al. 2013; Chih et al. 2008; Prior et al. 2008; Hong and Andersen 2011; Agoglia et al. 2017; Choi et al. 2013; Calegari et al. 2010; Scholtens and Kang 2013; Gelb and Strawser 2001). Bien que les contributions concernant la relation entre la gestion du résultat et la Responsabilité Sociale des Entreprises soient abondantes dans le contexte américain (Kim et al. 2012; Hong and Andersen 2011; Litt et al. 2013) et au niveau international (Chih et al. 2008; Prior et al. 2008; Bozzolan et al. 2015; Calegari et al. 2010), les études qui examinent ce lien en Europe sont rares (Salewski and Zülch 2014) et justifient de notre point de vue des recherches complémentaires.

D'un point de vue théorique, pour certains auteurs, ce sont les préoccupations éthiques – consistant notamment à présenter les rapports financiers de bonne qualité – qui sont

considérées comme la source principale de motivation des entreprises socialement responsables (Kim et al. 2012; Bozzolan et al. 2015; Litt et al. 2013; Hong and Andersen 2011; Calegari et al. 2010; Chih et al. 2008). Pour d'autres auteurs, les travaux de recherche basés sur la théorie de l'agence (Jensen and Meckling 1976) postulent pour un comportement opportuniste du dirigeant (Prior et al. 2008; Salewski and Zülch 2014). Ces deux approches sont successivement développées.

1. Le comportement éthique du dirigeant

Kim et al. (2012) montrent que les entreprises socialement responsables incitent le dirigeant à être honnête et digne de confiance et qu'un tel comportement est bénéfique pour l'entreprise. Si l'entreprise dispose de ressources disponibles, elle est plus encline à les consacrer pour «*faire du bien en faisant bien*», l'affectation de ces ressources contribuant à améliorer la performance globale (Waddock and Graves 1997). Les entreprises socialement responsables fournissent des efforts et mobilisent des ressources afin de répondre aux attentes éthiques des parties prenantes. Les entreprises socialement responsables en matière d'éthique doivent « *faire ce qui est droit, juste et loyal* » envers la société (Carroll 1979). Elles adoptent un comportement vertueux en matière de publication de l'information comptable. Les entreprises sont donc moins susceptibles d'exercer la gestion du résultat lorsqu'elles adoptent un comportement éthique (Choi et al. 2013) dont témoigne le niveau d'engagement en politique RSE.

D'un point de vue empirique, plusieurs auteurs ont contribué à l'étude de la relation entre la Responsabilité Sociale des Entreprises et la gestion du résultat dans le contexte américain (Gelb and Strawser 2001; Calegari et al. 2010; Hong and Andersen 2011; Kim et al. 2012; Agoglia et al. 2017), au niveau international (Bozzolan et al. 2015) et dans le contexte espagnol (Gras-Gil et al. 2016).

Selon différentes études, le niveau de publication de l'information financière est positivement lié au degré de Responsabilité Sociale des Entreprises dans le contexte américain (Gelb and Strawser 2001; Calegari et al. 2010; Hong and Andersen 2011; Kim et al. 2012). Selon Gelb and Strawser (2001), les entreprises socialement responsables sont moins incitées à gérer le résultat aux États-Unis. Un échantillon limité d'entreprises s'engageant dans des

activités socialement responsables fournit des informations financières plus exhaustives et plus détaillées que les autres entreprises. Moins axées sur la promotion d'objectifs sociaux, les entreprises socialement responsables sont plus susceptibles de produire la divulgation de l'information financière grâce à de meilleures pratiques relationnelles avec les investisseurs. Les résultats montrent ainsi qu'une meilleure publication de l'information est une forme de comportement socialement responsable. Dans ce contexte, Calegari et al. (2010) montrent que la Responsabilité Sociale des Entreprises induit une meilleure qualité du reporting financier de l'entreprise. Selon Hong and Andersen (2011), plus les entreprises socialement responsables ont une qualité des « *accruals* » élevée, moins elles pratiquent la gestion du résultat aux U.S.A.

Les résultats de Kim et al. (2012) sont cohérents avec l'idée que les préoccupations éthiques incitent les dirigeants américains à produire des rapports financiers de meilleure qualité. Un niveau plus élevé de développement moral de l'entreprise est associé à des rapports financiers de meilleure qualité. Dans le contexte espagnol, Gras-Gil et al. (2016) indiquent que les pratiques socialement responsables utilisent un dispositif organisationnel plus efficace des ressources. Celui-ci a un impact négatif sur les pratiques de gestion du résultat. Selon eux, s'engager dans les activités socialement responsables améliore la satisfaction des parties prenantes. Les entreprises socialement responsables sont enclines à forger des relations à long terme avec les parties prenantes plutôt que de maximiser le profit à court terme. Dans une perspective de long terme, la fiabilité du reporting et la responsabilité des entreprises dans le domaine de la RSE sont essentielles. Ces deux vertus sont importantes autant pour les actionnaires que pour les employés, les clients, les communautés, le dirigeant et la société. Elles deviennent rapidement des principes RSE permettant de mieux contrôler les pratiques du dirigeant en réduisant la marge de manœuvre discrétionnaire et les avantages pécuniaires.

Agoglia et al. (2017) montrent que les entreprises s'engageant dans les pratiques socialement responsables modèrent la volonté du dirigeant à gérer le résultat tant à la hausse qu'à la baisse dans le contexte américain. Les considérations du dirigeant affectent différemment le niveau des « *accruals discrétionnaires* » (AD). Ils indiquent une relation positive lorsque les motivations du dirigeant sont de reporter les dépenses, dans ce cas, la gestion du résultat est à la hausse. Ils trouvent une relation négative quand les incitations du dirigeant sont d'augmenter les dépenses, dans ce cas, la gestion du résultat est à la baisse. Les résultats obtenus à la hausse ou à la baisse prennent en compte l'intérêt de l'ensemble des parties prenantes (main d'œuvre, communautés et environnement) et les décisions de gestion comptable du dirigeant. La considération du dirigeant affecte différemment le niveau des AD.

Les auteurs montrent que les entreprises se comportant de manière socialement responsable contrecarrent les fortes motivations personnelles du dirigeant, comme les bonus, dans ses pratiques de gestion comptable du résultat.

Dans le contexte international, Bozzolan et al. (2015) indiquent que les entreprises socialement responsables modèrent la gestion agressive du résultat qui est mesurée par les « *accruals discrétionnaires* » (AD). Ils se demandent si la performance RSE affecte les motivations de reporting financier. Les entreprises fournissent une information financière de meilleure qualité. Ils montrent que l'orientation RSE d'une entreprise peut affecter le pouvoir discrétionnaire de la direction dans le processus de son reporting financier. Ils prolongent la réflexion de Kim et al. (2012) en examinant si l'orientation RSE joue un rôle en façonnant l'attitude de l'entreprise. Il existe un choix stratégique réalisé par le dirigeant d'entreprise : arbitrer entre la gestion comptable (comptabilité d'engagement) et la gestion réelle (comptabilité d'encaissement) du résultat. La gestion réelle du résultat est moins détectable par les auditeurs que la gestion comptable du résultat (Cohen et al. 2008; Ewert and Wagenhofer 2005; Durnev et al. 2011). Celle-ci est moins susceptible d'être pratiquée par les entreprises socialement responsables, car elle est la plus coûteuse. Contrairement à la gestion comptable du résultat, la gestion réelle modifie les activités des entreprises et les détourne de leur cours normal sans raison économique sous-jacente (Roychowdhury 2006). Les entreprises socialement responsables sont plus susceptibles de s'engager dans la gestion réelle du résultat que dans la gestion comptable du résultat, car elle est moins coûteuse pour les parties prenantes de l'entreprise. Autrement dit, la gestion réelle du résultat ne modifie pas les opérations réelles sous-jacentes de l'entreprise. Les auteurs complètent les résultats précédents de Kim et al. (2012) en soulignant que la pratique de la gestion réelle pénalise la compétitivité à long terme de l'entreprise (Cohen and Zarowin 2010) en raison du préjudice qu'elle peut générer sur les performances futures. Les entreprises socialement responsables ne compromettent pas les intérêts à long terme des parties prenantes (Porter and Kramer 2011; Porter and Kramer 2007) et assurent la viabilité future de l'entreprise.

Une autre approche, concurrente, est également développée. Elle envisage le lien entre RSE et gestion du résultat à travers un comportement opportuniste du dirigeant.

2. Le comportement opportuniste du dirigeant

Aux États-Unis, les pratiques socialement responsables peuvent potentiellement être appréhendées comme la poursuite de l'intérêt propre du dirigeant plutôt que celui de l'entreprise et de ses parties prenantes (McWilliams 2000). Un dirigeant peut s'engager dans les activités RSE afin de dissimuler les mauvaises conduites de l'entreprise (Hemingway and Maclagan 2004). S'il opte pour des pratiques socialement responsables basées sur des motivations opportunistes, alors il est plus susceptible d'induire en erreur les parties prenantes sur la valeur et la performance financière de l'entreprise. Les entreprises peuvent faire le choix de la RSE pour des raisons stratégiques afin d'obfusquer la gestion du résultat (Prior et al. 2008). Dans ce cas, la RSE peut être utilisée pour obtenir l'appui des parties prenantes et fournir au dirigeant une opportunité d'enracinement dans la pratique de la gestion du résultat. Selon McWilliams (2000), la RSE est une exigence managériale, dans le sens où le dirigeant l'utilise pour avancer sa carrière. Une telle option lui permettra de réduire la probabilité d'être licencié en raison de la pression exercée par les actionnaires mécontents dont les intérêts ont été endommagés par la mise en œuvre des pratiques de la gestion du résultat. Les codes éthiques peuvent même devenir une vitrine quand ils concernent la poursuite de l'intérêt personnel ou l'égoïsme économique de l'organisation (Fritzsche 1991). De cette manière, l'entreprise adopte une politique RSE pour couvrir l'impact de mauvais comportements (Hemingway and Maclagan 2004).

Prior et al. (2008) montrent que l'affichage d'une image socialement favorable, utilisée pour masquer la gestion du résultat, ne peut pas être maintenu dans le temps en raison de l'effet préjudiciable sur la performance financière. Selon le niveau d'enracinement du dirigeant, l'intérêt des parties prenantes peut être satisfait en développant des alliances comme moyen défensif contre les actionnaires rétifs. La combinaison entre la gestion du résultat et la Responsabilité Sociale des Entreprises a un impact négatif sur la performance financière.

Empiriquement, Chih et al. (2008) étudient la relation au niveau international. Ils étudient trois modalités de gestion du résultat : le lissage du résultat, l'agressivité du résultat, les pertes et les diminutions du résultat comptable. Ils montrent que le type de relation dépend de la gestion du résultat considérée. Les résultats empiriques présentés par Chih et al. (2008) montrent un lien positif entre performance RSE et une gestion agressive du résultat. En effet, la gestion augmente lorsque l'entreprise pratique des activités socialement responsables. Le résultat est cohérent avec l'hypothèse « *multiple objective* », selon laquelle la Responsabilité Sociale des Entreprises aggrave les problèmes d'asymétrie d'information (Jensen 2000). Le

dirigeant est plus motivé à gérer le bénéfice afin de masquer les activités de détournement aux actionnaires pour des raisons multiples (Jensen and Meckling 1976; Leuz et al. 2003). En revanche, les entreprises performantes dans le domaine de la RSE sont moins susceptibles de lisser, de diminuer le résultat et d'éviter les pertes selon l'hypothèse « *myopa avoidance* ».

Salewski and Zülch (2014) étudient le lien entre la Responsabilité Sociale des Entreprises et la gestion du résultat dans un contexte européen. Ils se sont demandés si les entreprises qui pratiquent des activités socialement responsables ont connu des changements internes et un réel comportement socialement responsable. À l'instar de Prior et al. (2008) dans le contexte américain et de Chih et al. (2008) au niveau international, Salewski and Zülch (2014) considèrent que les entreprises socialement responsables adoptent un comportement opportuniste pour couvrir leur activité de gestion du résultat. Ils étudient la relation en sens inverse de celui de l'étude de la recherche dans le contexte européen. Autrement dit, c'est la gestion du résultat qui permet d'expliquer la RSE et non l'inverse.

Cette étude propose une approche plus traditionnelle et argumente en faveur de la théorie de l'agence. Deux mesures de la gestion du résultat sont utilisées, les « *accruals discrétionnaires* » (Kothari et al. 2005) et la qualité des « *accruals* » (Dechow and Dichev 2002). Les auteurs souhaitent étudier le lien entre la RSE et la gestion du résultat dans un contexte européen pour les entreprises appliquant les IFRS. Comme troisième mesure de la gestion du résultat, une variation-IFRS de la performance ajustée du modèle de Jones (1991), est utilisée en tenant compte des actifs incorporels amortissables. Leur travail empirique montre une association positive à un niveau de significativité égal à $p < 0,05$ entre le score global RSE et la valeur absolue des AD. Les auteurs suggèrent que plus la gestion du bénéfice est élevée, plus le score global RSE est élevé. Ils ont également trouvé un lien positif et significatif à $p < 0,01$ entre le score de la catégorie Sociale et la valeur absolue des AD. Le résultat indique que les entreprises activement engagées dans la gestion du résultat tendent à investir dans le domaine sociétal.

En résumé, le lien entre la RSE et la gestion du résultat a suscité un grand intérêt dans les travaux de recherche (Kim et al. 2012; Salewski and Zülch 2014; Bozzolan et al. 2015). Deux lignes de conduite du dirigeant apparaissent clairement (le comportement opportuniste vs. comportement éthique). La majorité des études (Kim et al. 2012; Bozzolan et al. 2015; Calegari et al. 2010; Hong and Andersen 2011; Scholtens and Kang 2013; Chih et al. 2008) montrent que les entreprises RSE sont moins susceptibles de gérer le résultat à travers les

« *accruals discrétionnaires* ». Kim et al. (2012) soulignent que les préoccupations éthiques sont susceptibles de conduire le dirigeant à produire des rapports financiers de bonne qualité. La RSE induit la transparence et réduit la propension à gérer le résultat. La littérature académique sur la relation entre la Responsabilité Sociale des Entreprises et la gestion du résultat étudiée aux États-Unis et au niveau international suggère que les entreprises socialement responsables adoptant un comportement éthique sont moins susceptibles de s'engager dans la gestion du résultat, de même que Gras-Gil et al. (2016) dans le contexte espagnol.

D'une façon générale, les entreprises socialement responsables semblent donc moins gérer le résultat en vertu du comportement éthique du dirigeant (Kim et al. 2012; Bozzolan et al. 2015) dans une perspective à long terme (Gras-Gil et al. 2016). Nous analysons le sens de cette relation RSE-Gestion du résultat (Kim et al. 2012; Bozzolan et al. 2015; Gras-Gil et al. 2016) à contrario du travail de Salewski and Zülch (2014). À partir des études de la recherche académique, nous émettons l'hypothèse suivante dans le contexte particulier de l'Europe en mobilisant les théories éthiques de la RSE (Carroll 1979; Donaldson and Preston 1995; Jones 1995; Phillips et al. 2003).

Hypothèse H1 : Les entreprises socialement responsables sont moins susceptibles de s'engager dans la gestion du résultat en Europe.

Après avoir exposé la littérature académique sur la relation globale entre la RSE et la gestion du résultat, nous considérons le lien particulier entre le pilier social de la RSE et la gestion du résultat en Europe.

Section 2 : Le lien entre la dimension sociale et la gestion du résultat en Europe

Dans la littérature académique, deux événements sociaux sont principalement étudiés, les négociations salariales (Liberty and Zimmerman 1986; DeAngelo and DeAngelo 1991; Mautz Jr and Richardson 1992; Mora and Sabater 2008) et la réduction d'effectifs (Verdier and Boutant 2016). Bien que ces deux éléments ne couvrent pas tout le champ de la dimension sociale (formation, bien-être au travail, turnover …), ils sont pris en compte dans la

performance sociale de l'entreprise. Selon Klarsfeld and Delpuech (2008), le recours aux dispositifs légaux de plan de sauvegarde de l'emploi relève du volontarisme de l'employeur. Pour Amossé and Chardon (2006), mettre en œuvre des institutions représentatives, bien qu'obligatoire, relève de l'autonomie du dirigeant d'entreprise. Les études s'inscrivent dans une approche politico-contractuelle (Watts and Zimmerman 1986, 1978).

La théorie de l'agence élargie (Hill and Jones 1992) est mobilisée de manière à prendre en compte le cadre de l'asymétrie informationnelle entre le dirigeant et les salariés dans le contexte social spécifique des réductions d'effectifs. La théorie renforce le pouvoir explicatif du modèle conceptuel de la théorie politico-contractuelle. L'hypothèse des coûts politiques de la TPC considère les pressions exercées sur l'entreprise (législateur et opinion publique) lors de l'annonce d'une réduction d'effectifs. Dans le contexte des coûts politiques, le dirigeant tend à gérer le résultat comptable à la baisse avant les périodes de renégociations des contrats de travail afin d'éviter les revendications salariales.

Dans le contexte social américain, Liberty and Zimmerman (1986) sont les premiers à s'intéresser à la question de la gestion du résultat avant les négociations salariales avec les parties prenantes. Ils stipulent que les dirigeants sont incités à ajuster le résultat à la baisse afin de minimiser le pouvoir de négociations des parties prenantes. Leur étude porte sur un échantillon de 105 négociations salariales réalisées par des entreprises américaines entre 1968 et 1981. En revanche, leurs résultats ne permettent pas de conclure à une gestion du résultat à la baisse.

De la même manière, Mautz Jr and Richardson (1992) étudient si l'employeur manipule le reporting financier lors des négociations collectives et si les pratiques comptables ont une influence sur les résultats des négociations salariales. Les auteurs fournissent des résultats ne permettant pas de confirmer l'existence d'une gestion du résultat à la baisse en période de négociations salariales. Cependant, les auteurs suggèrent que les entreprises utilisant des méthodes comptables conservatrices réussissent mieux à limiter les coûts salariaux. Leur étude se focalise sur l'identification des circonstances dans lesquelles les négociations syndicales doivent être attentives à la gestion du résultat.

DeAngelo and DeAngelo (1991) soulignent que l'une des principales limites de l'étude de Liberty and Zimmerman (1986) réside dans la non prise en compte des négociations intervenant de manière régulière dans le temps. Les auteurs examinent la gestion du résultat lors de négociations exceptionnelles intervenues à l'occasion d'une crise subie par les

entreprises américaines productrices d'acier dans les années 80. Leur échantillon est basé sur sept entreprises américaines. Les résultats montrent que le dirigeant gère le résultat à la baisse durant la période précédant les négociations. La gestion à la baisse limite les coûts politiques supportés par l'entreprise qui est exposée au-devant de la scène politique (Watts and Zimmerman 1978, 1986). Cependant, elle sacrifie les revenus des parties prenantes notamment, en diminuant le montant de la rémunération des salariés ou en ne distribuant pas de dividendes aux actionnaires (DeAngelo et al. 1994).

Mora and Sabater (2008) étudient le lien entre la renégociation salariale et la gestion du résultat à la baisse. Ils testent l'hypothèse des coûts politiques selon laquelle les dirigeants espagnols diminuent les résultats avant les négociations salariales. Entre 1995 et 2002, ils conduisent leur étude à partir d'un échantillon de 76 entreprises espagnoles. Le modèle empirique de Jones (1991) permet de calculer les estimations représentées par les « *accruals discrétionnaires* ». Lors d'un conflit social, les coûts peuvent être importants pour l'entreprise. La gestion du résultat à la baisse permettrait de réduire le risque de transfert des richesses perçues (Stolowy and Breton 2003) par les parties prenantes sociales. Cette diminution entraine une moindre visibilité de l'entreprise sur la scène politique. Les coûts politiques liés à l'opération sont ainsi minimisés. Les auteurs soutiennent que l'hypothèse est mieux adaptée dans le cadre du « *open shop system* », c'est-à-dire lorsque le système est défini par une forte densité syndicale accompagnée d'une importante négociation collective dans les pays européens non anglo-saxons[2]. Leur résultat montre que le dirigeant espagnol diminue le résultat avant les négociations collectives pour éviter les revendications salariales dans le contexte des coûts politico-contractuels. En outre, le cadre institutionnel sur les contrats de travail et sur la gestion du résultat sont différents en fonction du pays européen. En Espagne, la négociation collective est principalement organisée de sorte que les accords sont étendus à tous les employés, indépendamment de leur statut de syndicat. Les auteurs font référence aux droits des travailleurs des pays d'Europe Continentale. Sur le continent européen, le taux de couverture de la négociation collective (montant de la protection prévue au contrat) et les règles juridiques

[2] « Open shop system » est défini par une forte densité syndicale et une négociation collective (dont la couverture de négociation syndicale est importante). En effet, la négociation collective correspond aux droits des travailleurs. Les accords collectifs sont légalement respectés et appliqués à l'ensemble des travailleurs au regard de leur statut syndical. Les accords collectifs peuvent être pris à différents niveaux tels qu'au niveau national, industriel et de l'entreprise. Les accords industriels établissent un second niveau de salaires supérieur au salaire minimum légal. Les élections syndicales ont lieu régulièrement et ont un caractère institutionnel. Les représentants des travailleurs constituent les conseils d'entreprise étant fondés pour négocier les salaires et les conditions d'embauche dans l'entreprise (Mora and Sabater 2008).

régissant ladite négociation varient considérablement. Par exemple, en Allemagne, les entreprises hésitent à déclarer des revenus élevés par crainte de renforcer la position des syndicats dans leurs négociations avec l'entreprise (Harris et al. 1994). Aux États-Unis, les pressions exercées par les parties prenantes sont plus faibles et les entreprises sont peu motivées à baisser le bénéfice avant les accords syndicaux, à contrario des pays européens non anglo-saxons, tels que l'Espagne (Mora and Sabater 2008).

En France, dans le contexte des réductions d'effectifs, Verdier and Boutant (2016) se demandent si les dirigeants adoptent un comportement de gestion du résultat durant la période précédant les négociations salariales. Selon l'hypothèse des coûts politiques (Watts and Zimmerman 1978, 1986), l'annonce d'un résultat comptable élevé est susceptible d'accroître les réclamations sociales. Verdier and Boutant (2016) stipulent que le cadre réglementaire français favorise la protection des salariés lors de la mise en oeuvre des réductions d'effectifs dans les entreprises cotées. L'étude empirique est conduite à partir d'un échantillon constitué de 120 annonces de réduction d'effectifs effectuées par 104 entreprises françaises cotées sur une période allant de 2007 à 2012. Pendant ladite période, les estimations de la gestion du résultat, s'appuyant sur trois modèles empiriques (Dechow et al. 1995; Jones 1991; Kothari et al. 2005) sont réalisées. En cas de conflit social, les dirigeants sont incités à ajuster les résultats à la baisse selon l'hypothèse des coûts politiques. Dans le contexte français, Verdier and Boutant (2016) concluent que la gestion du résultat s'effectue à la baisse avant les réductions d'effectifs. Cette gestion s'opère selon les auteurs afin de limiter l'apparition des coûts politiques à l'occasion l'annonce des réductions d'effectifs.

Dans le contexte américain, Hall et al. (2005) émettent l'hypothèse que les entreprises américaines gèrent le résultat à la baisse l'année de l'annonce de la réduction des effectifs. Ils ont conduit leur étude à partir d'un échantillon de 518 annonces sur 367 entreprises américaines sur la période allant de 1976 à 1997. La gestion du résultat mesurée par les « *accruals discrétionnaires* » est calculée à partir des modèles de Jones (1991) et de Dechow et al. (1995). Ils montrent que les entreprises américaines diminuent le résultat l'année de l'annonce de la réduction des effectifs. Cependant dans ce contexte, les résultats ne sont pas concluants en ce qui concerne la gestion du résultat durant la période précédant les renégociations salariales.

D'après Greenhalgh et al. (1988), l'inconvénient de la réduction d'effectifs consiste à ne pas remplacer les départs naturels (fins de contrats à durée déterminée, fins de missions d'intérims, démissions, départs en retraite et décès) qui s'effectuent lentement. La modalité de

réduction d'effectifs n'est pas contraignante, car elle n'implique pas une rupture prématurée du contrat de travail sur la seule volonté de la direction. L'opération s'inscrit dans le long terme, elle concerne la réduction d'effectifs consistant à susciter le départ des salariés (mises en retraite anticipées, versement de primes intéressantes aux salariés acceptant de quitter l'entreprise). L'entreprise recoure à des mesure incitatives plus coûteuses. Les mesures permettent de minimiser le risque de crise sociale, car elles sont basées sur un accord de volonté entre les parties. Dans ce cas, l'entreprise ne pratique pas de manière volontaire la mise en oeuvre d'une performance RSE. Elle offre aux salariés de meilleures conditions de départ pour éviter l'affontrement avec les parties prenantes. La réduction d'effectifs plus coûteuse nécessite de mettre en oeuvre des procédures lourdes (licenciement de salariés et mise en oeuvre d'une performance socialement responsable). Elle est souvent source de contestation de la part des parties prenantes et de l'opinion publique. En effet, les licenciements sont imposés aux salariés, ce qui renforce le risque d'apparition des coûts politiques. Le résultat comptable est donc davantage ajusté à la baisse, lorsque les réductions d'effectifs sont réalisées par le biais de licenciements – pour motif individuel, à des fins de sanction – quand l'opération s'effectue via des mesures naturelles ou volontaires.

À partir de la littérature académique sur la relation entre la dimension sociale et la gestion du résultat en Europe, les entreprises les moins performantes dans le domaine social semblent moins susceptibles de s'engager dans la gestion du résultat. Le contexte social européen et la réglementation exposent les entreprises peu performantes dans le domaine social à d'importants coûts politiques. « «*L'employeur qui envisage d'effectuer des licenciements collectifs doit procéder à des consultations avec les représentants des travailleurs en vue d'aboutir à un accord* » (Costa 1998). Le droit français impose aux dirigeants des grandes entreprises d'annoncer la décision de réduire les effectifs au comité d'entreprise. En France comme au Royaume-Uni, cet accord n'est pas nécessaire, à contrario de l'Allemagne, de l'Espagne et de l'Italie. Au Royaume-Uni, la procédure laisse peu de possibilités aux représentants des employés, alors qu'en Suède un accord est généralement trouvé entre la direction et les représentants des salariés. La France est marquée par une conflictualité plus forte entre le dirigeant et les parties prenantes.

Les choix comptables contribuent à limiter les coûts associés à l'intervention du législateur et ils se traduisent par l'adoption d'une nouvelle réglementation contraignante pour les entreprises. En France, le législateur peut renforcer la réglementation en matière de transparence des informations diffusées. Lorsque le dirigeant exerce une latitude discrétionnaire

pouvant entraîner des conséquences sociales, le législateur peut recourir de manière volontaire à un expert-comptable indépendant. Ce recours peut être obligatoire quand il existe un conflit d'intérêt fort entre dirigeant et salarié, par exemple à l'occasion de l'annonce d'une réduction des effectifs. L'application de la loi peut être synonyme d'une performance sociale élevée en France, en Allemagne et dans les pays scandinaves où le niveau de protection légale est élevé. La performance sociale est le fruit des obligations plus ou moins fortes d'un pays européen qu'il impose à ses entreprises et le respect de ces dites obligations (Klarsfeld and Delpuech 2008).

En outre, les pays d'Europe Continentale sont marqués par un contexte politico-social qui se distingue des pays anglo-saxons (Verdier and Boutant 2016). Dans ces pays, le rapport de force entre le dirigeant et les parties prenantes est plus prononcé et il peut entrainer une incitation plus forte à la gestion du résultat. Dans les pays d'Europe continentale, les négociations (ou contestations) opposent le dirigeant et les représentations collectives des employés. Dans ces pays, le droit du travail protège davantage les intérêts des salariés et les pressions exercées par le législateur sont plus importantes. Selon Ball et al. (2000) et Othman and Zeghal (2006), ces pays s'inscrivent dans une logique partenariale où les bénéfices sont davantage répartis entre l'ensemble des parties prenantes. Par exemple, en France, le droit du travail et les pressions exercées par les syndicats contribuent à restreindre la marge de manœuvre discrétionnaire du dirigeant d'entreprise sur le plan social.

García Lara et al. (2005) affirment que dans les pays du continent européen, le dirigeant s'engage dans des stratégies de gestion du résultat à la baisse lesquelles pourraient être parfaitement expliquées par le fort pouvoir de négociation des syndicats. Ceux-ci sont représentés au sein des conseils d'administration. Les représentants des travailleurs constituent des comités d'entreprise habilités à négocier les salaires et les conditions d'emploi au niveau de l'entreprise. Légitimes, ils sont considérés en tant que contre-pouvoir de l'entreprise comme une partie prenante à part entière de la RSE. García Lara et al. (2005) trouvent que les entreprises européennes du Continent ajustent le résultat à la baisse et ce notamment en réponse à la forte pression exercée par les parties prenantes dans le contexte des coûts politiques (Watts and Zimmerman 1978, 1986).

Les entreprises peu performantes dans le domaine social gèrent le résultat à la baisse dans un contexte social spécifique, comme les licenciements (Verdier and Boutant 2016). Cette gestion semble pratiquée pour limiter les coûts politiques dus à l'instauration par le

gouvernement de nouvelles réglementations sociales (Posner 1974). En revanche, les entreprises performantes dans le domaine social sont respectueuses des réglementations légales strictes liées à une notation sociale élevée (Klarsfeld and Delpuech 2008). D'une manière générale, en accord avec l'hypothèse éthique (Carroll 1979) et afin de satisfaire les attentes en termes de légitimité du dirigeant auprès de l'ensemble des parties prenantes de l'entreprise (Laffont and Tirole 1991), nous faisons l'hypothèse suivante :

L'hypothèse H1a : Les entreprises performantes dans le domaine social sont moins susceptibles de s'engager dans la gestion du résultat en Europe.

Après avoir exposé la littérature académique sur la relation entre le pilier social et la gestion du résultat, nous considérons le lien entre le pilier environnemental et la gestion du résultat en Europe.

Section 3. Le lien entre la dimension environnementale et la gestion du résultat en Europe

Plusieurs contextes ont donné lieu à l'étude du lien entre la dimension environnementale et la gestion du résultat. Les nouvelles réglementations environnementales (Cahan et al. 1997), les menaces réglementaires (Key 1997) et les catastrophes environnementales (Labelle and Thibault 1998; Byard et al. 2007; Patten and Trompeter 2003). Leurs recherches s'inscrivent dans le cadre de l'hypothèse des coûts politiques développée par (Watts and Zimmerman 1978, 1986). Peu d'études ont cependant examiné le lien entre la performance environnementale et la gestion du résultat (Litt et al. 2013; Salewski and Zülch 2014).

Labelle and Thibault (1998) affirment que la performance environnementale des entreprises constitue une composante importante de leur image publique. L'apparition d'une catastrophe environnementale peut avoir un effet négatif sur la réputation de l'entreprise. Le législateur est alors susceptible d'intervenir pour sanctionner les entreprises adoptant de mauvaises pratiques. Pour minimiser le risque d'apparition des coûts politiques, le dirigeant peut être incité à ajuster le résultat à la baisse dans le but de diminuer les profits affichés et réduire ainsi la visibilité publique de l'entreprise. L'étude est basée sur un échantillon constitué

de dix entreprises américaines appartenant aux secteurs regroupant le pétrole, l'énergie et la chimie, ayant connu une crise environnementale entre 1975 et 1990. Dans ce contexte, les résultats ne sont pas concluants.

Patten and Trompeter (2003) s'intéressent à la gestion du résultat de quarante entreprises américaines durant la période qui a suivi l'accident de Bhopal en Inde en 1984. L'événement a entrainé un risque d'apparition d'une nouvelle réglementation environnementale coûteuse pour les entreprises. Dès lors, les dirigeants ont été motivés à ajuster les résultats à la baisse afin de diminuer la visibilité de l'entreprise et de minimiser ainsi le risque d'apparition de coûts politiques. Cette gestion à la baisse se mesure par une diminution de la valeur des « *accruals discrétionnaires* ». Les résultats de leur étude valident l'hypothèse des coûts politiques.

Byard et al. (2007) se sont demandés si les dirigeants des entreprises pétrolières et gazières ont géré le résultat à la baisse suite aux ouragans Katrina et Rita intervenus respectivement en août et septembre 2005 aux États-Unis. Les entreprises pétrolières ont dû augmenter le prix du gaz et du pétrole, très contesté par le public. Le gouvernement a alors suggéré plusieurs mesures pour répondre aux demandes des électeurs. À partir de l'échantillon constitué de 29 entreprises de raffinerie pétrolière et de 166 entreprises de pétrole brut et gazières, les auteurs trouvent que les grandes entreprises de raffinerie pétrolière ont ajusté le résultat à la baisse (diminué la valeur des « *accruals discrétionnaires* ») durant le trimestre qui a suivi les ouragans. Dans ce contexte, seules les entreprises les plus vulnérables à l'apparition de coûts politiques ajustent les résultats à la baisse.

Litt et al. (2013) étudient le lien entre les initiatives environnementales (prévention de la pollution et/ou protection du climat) et la gestion du résultat. Leur recherche s'appuie sur deux cadres théoriques, la culture interne de l'entreprise et la surveillance externe. Ils testent leur prédiction à l'aide du modèle de régression de Kothari et al. (2005) pour estimer les « *accruals discrétionnaires* » (AD). Ils suggèrent que les entreprises d'avant crise financière, adoptant des initiatives environnementales, affichent une gestion du résultat moindre à la hausse dans un contexte américain. Ils analysent également le lien inversé en ce qui concerne les entreprises engagées dans des initiatives de prévention de la pollution et/ou de protection du climat. Dans la littérature académique, les entreprises utilisent des techniques de gestion du résultat afin de répondre aux attentes du marché et de présenter des états financiers pouvant ne pas représenter la réalité économique (Dechow et al. 2000; Payne et al. 2000; Das et al. 2003). Litt et al. (2013) supposent que si les initiatives environnementales ne sont pas liées

significativement et positivement à la gestion du résultat, mais plutôt négativement associées, alors ces entreprises peuvent obtenir une meilleure performance financière grâce aux gains économiques réels. Selon Litt et al. (2013), suite à des scandales dans les entreprises respectueuses de l'environnement, certains investisseurs ont supporté d'importantes pertes économiques. En effet, les acteurs du marché estiment que les firmes respectueuses de l'environnement constituent un investissement attractif. Cet investissement est basé sur la croissance et la performance des entreprises (Gravitz 2001). Ils constatent que les entreprises pratiquant la responsabilité environnementale divulguent une meilleure performance financière probablement en raison de la performance économique réelle plutôt que par les AD.

En résumé, dans l'ensemble les résultats confirment l'affirmation selon laquelle les entreprises engagées dans les initiatives environnementales pratiquent une moindre gestion du résultat. Litt et al. (2013) suggèrent que les entreprises engagées dans des initiatives de prévention de la pollution et/ou de protection du climat sont moins susceptibles de gérer le résultat dans le cas où l'entreprise préconise des valeurs éthiques.

À partir de la littérature académique antérieure sur la relation entre la dimension environnementale et la gestion du résultat en Europe, les entreprises performantes dans le domaine environnemental sont moins susceptibles de s'engager dans la gestion du résultat. De la même manière, en dépit de pressions exercées par les ONG ou les médias, les responsables politiques ont recours à la loi pour modifier les pratiques « *peu responsables* » des entreprises sur le plan environnemental. L'Union Européenne a durci ses directives dans le cas des marées noires pour encourager les États à intégrer des sanctions pénales si l'entreprise persiste à polluer l'environnement (Bensebaa and Béji-Bécheur 2005). La législation en matière environnementale est importante (Lampe et al. 1991). Visible sur la scène politique, les entreprises sont sujettes à des coûts politiques liés aux nouvelles réglementations environnementales.

Les entreprises peu performantes dans le domaine environnemental gèrent le résultat à la baisse afin de répondre aux attentes environnementales élevées de leurs parties prenantes. Cette gestion à la baisse est pratiquée pour limiter les coûts politiques liés à la mise en place par le gouvernement de réglementations environnementales plus contraignantes (Posner 1974). En revanche, les entreprises performantes dans le domaine environnemental sont respectueuses des réglementations strictes liées à une notation environnementale élevée (Klarsfeld and Delpuech 2008). D'une façon générale, en accord avec l'hypothèse éthique (Carroll 1979) et

afin de satisfaire les attentes en termes de légitimité du dirigeant auprès de l'ensemble des parties prenantes de l'entreprise (Laffont and Tirole 1991), nous faisons l'hypothèse suivante :

L'hypothèse H1b : Les entreprises performantes dans le domaine environnemental sont moins susceptibles de s'engager dans la gestion du résultat en Europe.

Après avoir exposé la littérature académique sur la relation entre la RSE et la gestion du résultat en envisageant le contexte européen comme un espace homogène, nous étudions plus précisément le rôle de l'environnement institutionnel, « *code-law* » vs. « *common-law* » à l'intérieur de l'espace européen.

Section 4 : Le contexte institutionnel : « *code-law* » vs. « *common-law* »

Dans la littérature académique, les pays européens appartiennent à un environnement institutionnel spécifique (Leuz et al. 2003; Othman and Zeghal 2006). Dans le contexte européen, deux groupes de pays peuvent être considérés en fonction des différences liées aux systèmes juridiques institutionnels (Leuz et al. 2003; La Porta et al. 2000). Les pays européens du « *common-law* » comprennent les pays anglo-saxons comme la Grande-Bretagne et l'Irlande. Les pays du « *code-law* » (« *civil-law* »), la France, l'Italie, l'Espagne, l'Allemagne, l'Autriche, la Belgique, les Pays-Bas et les pays Scandinaves représentent l'Europe Continentale. En matière de pratique de gestion du résultat, les caractéristiques institutionnelles des pays du « *code-law* » et des pays du « *common-law* » influencent le comportement du dirigeant d'entreprise. Ces caractéristiques portent sur le développement des marchés financiers, la protection des investisseurs, la concentration actionnariale et la mise en application légale. Dans les pays du « *code-law* », le développement des marchés financiers et la protection des investisseurs sont moins importants comparés aux pays du « *common-law* ». Ceux-ci ont un actionnariat plutôt dispersé, alors qu'il est plus concentré dans les pays du « *code-law* » (Leuz et al. 2003; Porta et al. 1997; López de Silanes et al. 1998).

Leuz et al. (2003) ont étudié le lien entre l'environnement institutionnel des pays et la gestion du résultat. La protection des investisseurs est un facteur institutionnel clé affectant les choix politiques de l'entreprise (La Porta et al. 2000). Elle est également un déterminant de

l'activité de la gestion du résultat à travers le monde (López de Silanes et al. 1998). Leuz et al. (2003), puis Othman and Zeghal (2006) soulignent l'influence des caractéristiques institutionnelles des entreprises sur le comportement du dirigeant en termes de gestion du résultat. Leuz et al. (2003) suggèrent que la protection des investisseurs joue un rôle important dans l'influence des différences internationales en termes de gestion du résultat des entreprises. Ils affirment que les motivations à défendre une image inexacte de la performance de l'entreprise – via la gestion du résultat – augmentent en partie du fait du conflit d'intérêt entre « *insiders* » et « *outsiders* ». Ils affirment que les « *insiders* », comme le dirigeant - actionnaire majoritaire a des motivations à conduire le résultat publié de façon à masquer la performance réelle de l'entreprise et à dissimuler ses avantages privés au détriment des autres parties prenantes (exemple : transfert d'actifs entre entreprises). Les « *insiders* » masquent leurs avantages privés et, par conséquent, réduisent la probabilité de l'intervention de l'« *outsider* » en gérant le niveau et la variabilité du résultat publié. Ils établissent deux groupes de pays en fonction du degré de protection des investisseurs et du niveau de la concentration de la propriété des actionnaires (Leuz et al. 2003; La Porta et al. 2000). Ces deux groupes s'apparentent étroitement à ceux des pays appartenant au régime du « *common-law* » et ceux du « *civil-law* » (La Porta et al. 1997). Dans notre étude, lesdites parties prenantes de l'entreprise, appelées « *insiders* » et « *outsiders* », ont une importance relative par rapport aux deux contextes institutionnels des pays du « *code-law* » et des pays du « *common-law* ». La concentration actionnariale est caractéristique des pays du « *code-law* ». Elle renforce le rôle des « *insiders* » comme par exemple le dirigeant comme - actionnaire majoritaire en terme de contrôle privé de l'entreprise. Les pays du « *code-law* » sont classés comme « *insiders economies* » (Leuz et al. 2003; Porta et al. 1997; López de Silanes et al. 1998). Cependant, la protection des investisseurs est plus forte dans les pays du « *common-law* ». Selon Leuz et al. (2003), elle favorise le rôle des « *outsiders* » comme par exemple l'actionnaire majoritaire indépendant ou les actionnaires minoritaires dans l'entreprise. Les pays du « *common-law* » sont classés comme « *outsiders economies* » (Leuz et al. 2003; Porta et al. 1997; López de Silanes et al. 1998).

Selon Leuz et al. (2003), la protection légale est un facteur clé affectant la qualité du résultat publié aux « *outsiders* »[3]. Selon eux, deux hypothèses concurrentes sont émises pour tester si la protection des investisseurs décourage ou encourage la gestion du résultat. Leur

[3] Parties prenantes externes à l'entreprise (l'actionnaire majoritaire indépendant ou les actionnaires minoritaires) (Louis 1994).

hypothèse 1 stipule qu'« *une forte protection des investisseurs peut décourager la gestion du résultat, car dans ce cas les insiders de l'entreprise bénéficient moins d'avantages en matière de contrôle privé et sont donc moins incités à dissimuler la performance d'une entreprise* ». Au contraire, leur hypothèse 2 stipule que « *la forte protection des investisseurs encourage potentiellement la gestion du bénéfice, car les insiders sont plus enclins à cacher leurs avantages en matière de contrôle privé et risquent de sévères sanctions* ». Les auteurs montrent qu'il existe une relation négative entre la protection des investisseurs et la gestion du bénéfice. Les « *insiders economies* » sont caractérisés par des facteurs institutionnels spécifiques, tels qu'un faible développement des marchés financiers, une forte concentration actionnariale, une faible protection des investisseurs et une faible divulgation des informations financières, à contrario des pays appartenant aux « *outsiders economies* » (Leuz et al. 2003).[4]

Selon López de Silanes et al. (1998), la gestion du bénéfice est plus répandue dans les pays où la protection juridique des investisseurs extérieurs est faible, car dans ces pays les « *insiders* » profitent davantage des avantages du contrôle privé. Ils réduisent le risque d'intervention extérieure en gérant le résultat publié. La tendance croissante à investir dans les activités socialement responsables n'est pas nécessairement accompagnée d'états financiers de meilleure qualité. L'exercice de la gestion du résultat augmente les avantages du contrôle privé et diminue la protection des investisseurs extérieurs.

Des travaux de recherche ont montré que le cadre institutionnel des pays contribue à façonner la relation entre la RSE et la gestion du résultat (Chih et al. 2008; Prior et al. 2008; Scholtens and Kang 2013; Bozzolan et al. 2015). Les pays peuvent avoir des normes comptables, des niveaux de protection des investisseurs et des réglementations légales différentes dans le domaine de la RSE (Kim et al. 2012; Reinhardt et al. 2008).

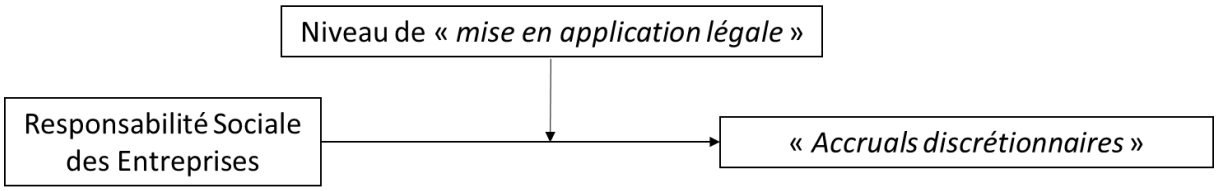
Le dirigeant est enclin à adopter une attitude plus agressive dans la gestion du résultat, mais cette tendance peut être atténuée dans un pays, où les lois sont fortement appliquées (Leuz et al. 2003). Par exemple, la variable « *legal enforcement* » (application légale) est la moyenne de trois scores, à savoir l'efficacité du système judiciaire, l'évaluation de la règle de droit et

[4]Économies coordonnées par opposition aux économies libérales de marché (« *outsiders economies* ») (Ben Larbi 2019). Les « *insiders economies* » sont la représentation de « *personne qui en raison de son statut vis-à-vis de l'entreprise, par exemple, un dirigeant ou un actionnaire important, possède ou est susceptible de posséder des informations privilégiées dont elles pourraient tirer profit avant que ces informations soient connues au public* » (Louis 1994).

l'indice de corruption (López de Silanes et al. 1998). Le niveau de mise en application légale influence la qualité de l'information financière publiée aux actionnaires (Leuz et al. 2003).

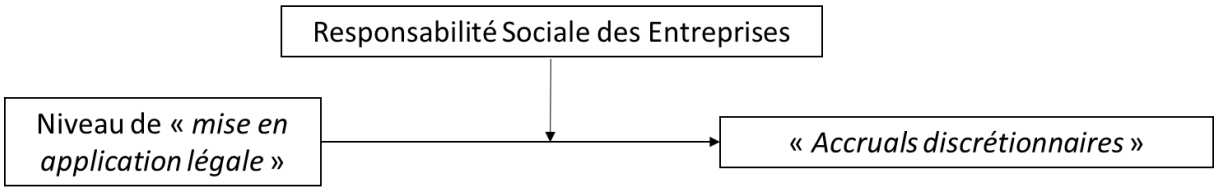
García Lara et al. (2005) trouvent une autre différence entre les pays européens du « *code-law* » et du « *common-law* », à la suite de Giner and Rees (2001), García Lara and Mora (2004) et Raonic et al. (2004). Les incitations pour lesquelles les managers gèrent le résultat de l'entreprise sont directement liées aux menaces de litige. Celles-ci semblent différer entre les deux environnements institutionnels. Dans les pays d'Europe Continentale, les managers sont motivés à gérer le résultat constamment à la baisse pour diminuer leurs impôts et les dividendes. La menace de poursuites incite les managers à utiliser leur pouvoir discrétionnaire. Les pays anglo-saxons européens sont plus conservateurs et donc plus prudents.

Chih et al. (2008) montrent que la relation entre la RSE et la gestion du résultat est modérée par l'environnement institutionnel de l'entreprise (cf. schéma ci-dessous). La relation entre la Responsabilité Sociale des Entreprises et la gestion du résultat peut s'expliquer par une différence nationale plutôt que par une diversité dans les activités socialement responsables.



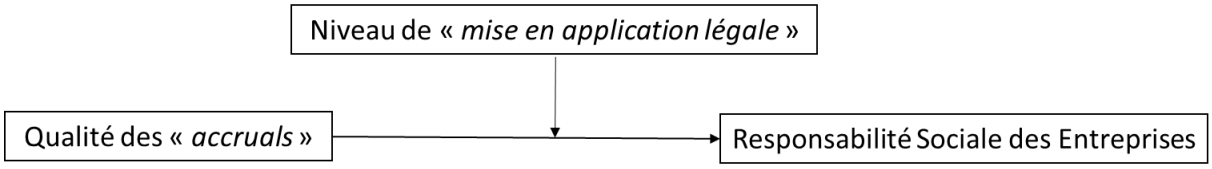
Bozzolan et al. (2015) affirment que la RSE modère le lien entre le niveau de l'environnement légal de l'entreprise et les « *accruals discrétionnaires* » (cf. schéma ci-dessous). Bozzolan et al. (2015) complètent l'apport à la littérature empirique en examinant la relation dans un environnement légal strict. Les auteurs se demandent si l'orientation socialement responsables des entreprises influence le lien entre la gestion du résultat et le niveau de mise en application légale stricte. La gestion comptable du résultat est le type de gestion la plus détectable par les auditeurs comparés à la gestion réelle du résultat. Elle est plus coûteuse. Les auteurs émettent l'hypothèse suivante : l'orientation socialement responsable des entreprises modère la relation entre le niveau d'application légale et la gestion comptable du résultat. Ils trouvent que cette orientation des entreprises interagit en présence d'un environnement légal strict. Bozzolan et al. (2015) affirment qu'une telle orientation modère la

relation entre le niveau d'application légal et la gestion comptable du résultat (Leuz et al. 2003). Le résultat de Bozzolan et al. (2015) suggère que les entreprises appartenant à un pays avec une application légale forte (« *outsiders economies* ») – où la variable modératrice est notée « *application de la loi x RSE* » – sont moins susceptibles d'exercer une gestion agressive du résultat.



Kim et al. (2012) affirment que la pratique de la gestion du résultat varie selon que les pays appartiennent au système du « *common-law* » vs. « *code-law* ». Kim et al. (2012) montrent qu'il existe une relation négative entre le score RSE et la valeur absolue des « *accruals discrétionnaires* », car l'échantillon est uniquement composé d'entreprises cotées américaines qui appartiennent à la classification « *outsiders economies* ». En théorie, l'environnement « *common-law* » pourrait protéger les investisseurs contre les comportements non éthiques du dirigeant en dissimulant sa pratique de gestion du résultat et limiter ainsi les pressions des parties prenantes.

Selon le système juridique des pays européens, la relation entre la RSE et la gestion du résultat est modérée dans le contexte européen (Salewski and Zülch 2014). Salewski and Zülch (2014) trouvent que l'association est négative et significative à $p < 0,01$ entre le score global RSE et la qualité des « *accruals* » pour les pays classés comme « *insiders economies* » (Leuz et al. 2003; Porta et al. 1997; López de Silanes et al. 1998). Salewski and Zülch (2014) étudient cette relation dans un contexte européen et affirment que les caractéristiques institutionnelles (exemple : mise en application des lois) spécifiques à ces pays modèrent l'association entre la RSE et la qualité des « *accruals* ». Le schéma est le suivant :



Selon Salewski and Zülch (2014), les « *insiders* » masquent leurs avantages en matière de contrôle privé. Le résultat soulignant un lien négatif entre la RSE et la qualité des « *accruals* » est pertinent dans le contexte de l'Europe Continentale, car les pays sont classés « *insiders economies* ». Les auteurs trouvent une association négative entre la RSE et la qualité des « *accruals* » pour le sous-échantillon d'entreprises européennes non-britanniques qui gèrent plus activement le résultat de l'entreprise. Ces entreprises déclarent des pertes moins rapidement et ont une qualité de régularisation comptable inférieure avec un score RSE élevé. Cependant, le nombre d'observation est insuffisant pour constituer un sous-échantillon d'entreprises britanniques.

En résumé, la mesure de la gestion du résultat est différente, les uns emploient la qualité des « *accruals* » comme proxy (Salewski and Zülch 2014), alors que les autres utilisent les « *accruals discrétionnaires* » (Kim et al. 2012; Bozzolan et al. 2015; Chih et al. 2008). La qualité des « *accruals* » indique la transparence de l'information financière, à l'opposé des « *accruals discrétionnaires* ». Le sens de la relation étudiée par Salewski and Zülch (2014) est opposé à celui de Kim et al. (2012). Bien que le signe du coefficient soit négatif dans les deux cas, l'interprétation du résultat diffère. Kim et al. (2012) trouvent des résultats différents de Salewski and Zülch (2014).

Divers auteurs de la littérature académique (Chih et al. 2008; Leuz et al. 2003; Bozzolan et al. 2015; Salewski and Zülch 2014) soulignent que les différentes caractéristiques institutionnelles des pays anglo-saxons européens et des pays du continent européen influencent le comportement du dirigeant dans la pratique de la gestion du résultat. Au niveau international, Chih et al. (2008) montrent que la caractéristique institutionnelle, appelée le niveau de la « *mise en application légale* », des pays européens modère la relation entre RSE et gestion du résultat. Cette modération diffère entre « *insiders economies* » et les « *outsiders economies* » (Leuz et al. 2003). Pour les « *insiders economies* », ce niveau varie, mais il est plus faible que pour les « *outsiders economies* ». En effet, le niveau de la mise en application de la loi est la plus élevée en Scandinavie et en Allemagne, alors qu'elle est la plus basse dans les pays de droit français. Par ailleurs, Bozzolan et al. (2015) indiquent que la RSE est une variable modératrice du lien entre le niveau de la « *mise en application légale* » et la gestion du résultat. Selon Salewski and Zülch (2014), la relation GR-RSE est modérée par la variable institutionnelle « *mise en application légale* » en Europe Continentale. La qualité de l'information publiée est moindre, d'autant plus que le score RSE est élevé dans le contexte où le niveau de protection légale des actionnaires de l'entreprise est plus faible chez les « *insiders economies* ».

En Europe, cette caractéristique institutionnelle impacte plus fortement les « *insiders economies* ». La relation RSE-GR devrait donc être plus fortement modérée par le niveau de la « *mise en application légale* » pour les pays du « *code-law* », comparée aux pays du « *common-law* ».

Selon la littérature académique antérieure, nous émettons donc les hypothèses H2, H2a et H2b suivantes :

Hypothèse 2 :

Le lien entre le niveau de RSE des entreprises et la gestion du résultat est plus fort dans les pays du « *code-law* » comparés aux pays du « *common-law* ».

Hypothèse 2a :

Le lien entre le niveau de performance sociale des entreprises et la gestion du résultat est plus fort dans les pays du « *code-law* » que dans les pays du « *common-law* ».

Hypothèse 2b :

Le lien entre le niveau de performance environnementale des entreprises et la gestion du résultat est plus fort dans les pays « *code-law* » plutôt que dans les pays du « *common-law* ».

Les hypothèses émises dans l'étude empirique de la recherche sont résumées dans le tableau ci-dessous :

Hypothèse de recherche	Intitulé des hypothèses de la recherche
Hypothèse 1 :	Les entreprises socialement responsables sont moins susceptibles de s'engager dans la gestion du résultat en Europe.
Hypothèse 1a :	Les entreprises performantes dans le domaine social sont moins susceptibles de s'engager dans la gestion du résultat en Europe.

Hypothèse 1b :	Les entreprises performantes dans le domaine environnemental sont moins susceptibles de s'engager dans la gestion du résultat en Europe.
Hypothèse 2 :	Le lien entre le niveau de RSE des entreprises et la gestion du résultat est plus fort dans les pays du « *code-law* » comparés aux pays du « *common-law* ».
Hypothèse 2a :	Le lien entre le niveau de performance sociale des entreprises et la gestion du résultat est plus fort dans les pays du « *code-law* » que dans les pays du « *common-law* ».
Hypothèse 2b :	Le lien entre le niveau de performance environnementale des entreprises et la gestion du résultat est plus fort dans les pays « *code-law* » plutôt que dans les pays du « *common-law* ».

Pour conclure le chapitre 2, la littérature sur la relation entre la Responsabilité Sociale des Entreprises et la gestion du résultat est récente et abondante dans le contexte anglo-saxon (Kim et al. 2012; Bozzolan et al. 2015; Litt et al. 2013). Les résultats montrent que les entreprises socialement responsables semblent moins susceptibles de s'engager dans la gestion du résultat aux États-Unis et au niveau international. Cependant, peu d'auteurs ont analysé le lien dans le contexte européen (Salewski and Zülch 2014; Gras-Gil et al. 2016). Salewski and Zülch (2014) étudient en Europe la relation dans le sens inverse (lien RSE – gestion du résultat, où la gestion du résultat explique la RSE). Notre contribution est donc de mener une analyse du lien entre la responsabilité sociale et la gestion du résultat dans un contexte européen encore peu exploré et disposant d'une diversité de pays et donc d'environnements institutionnels.

La seconde partie s'organise en deux temps. Dans un premier temps, la méthodologie et l'échantillon de l'étude sont présentés, puis les résultats empiriques discutés.

Deuxième partie : Responsabilité Sociale des Entreprises et gestion du résultat : Une approche empirique

Dans la deuxième partie de notre recherche, le chapitre 3 présente la démarche méthodologique et l'échantillon mobilisé afin d'étudier le lien entre la Responsabilité Sociale des Entreprises et la gestion du résultat en Europe. Le chapitre 4 développe l'étude empirique et expose les résultats obtenus.

Chapitre 3 : Méthodologie de la recherche

Dans le chapitre 3, nous présenterons l'échantillon de l'étude en section 1, les modèles empiriques utilisés en section 2 et les données en section 3.

Section 1 : Échantillon de l'étude européenne

1. Pays de l'échantillon

Les données européennes couvrent plusieurs pays membres dans différents contextes institutionnels (Kyaw et al. 2017). Deux environnements institutionnels sont identifiés dans la littérature, le « *code-law* » versus « *common-law* » (Leuz et al. 2003; López de Silanes et al. 1998).

Dans un premier temps, à partir des codes « *isin* » d'un échantillon international, les pays ont été sélectionnés au sein de l'Union Européenne. Parmi les pays européens, les pays de l'Est (République Tchèque, Hongrie, Pologne et Roumanie) n'ont pas été inclus dans l'échantillon car le nombre d'observations, inférieur à 30, est insuffisant (Elage and Mard 2018; Cormier et al. 2012). De la même manière et pour les mêmes raisons, la Grèce, Chypre, le Portugal et le Luxembourg ne sont pas pris en compte dans l'échantillon.

Les douze pays inclus dans l'échantillon sont l'Autriche, l'Allemagne, le Danemark, la Finlande, la Suède, les Pays-Bas, la Belgique, la France, l'Italie, l'Espagne, la Grande-Bretagne et l'Irlande. Chaque pays dispose d'un nombre d'observations suffisant (> 50 observations). Au

total, l'ensemble des pays européens permettent la constitution d'un échantillon en présentant un nombre de 3.760 observations, issues de 499 entreprises européennes. Tous les pays de l'échantillon utilisent les IFRS, dont la mise en application des normes internationales est obligatoire depuis 2005 (Soderstrom and Sun 2007). La France, l'Allemagne, l'Autriche, le Danemark, la Finlande, la Suède, les Pays-Bas, la Belgique, l'Italie, l'Espagne appartiennent aux pays du système institutionnel du « *code-law* ». À contrario, la Grande-Bretagne et l'Irlande font partie des pays du système du « *common-law* ».

L'échantillon de 3.760 observations (soit 499 entreprises sur neuf ans) est représenté sous la forme d'un panel non cylindré, dans la mesure où le nombre d'entreprises varie selon les années. Les entreprises de l'échantillon sont répertoriées en annexe 1 : Le nom des entreprises cotées industrielles européennes.

Le tableau 2 présente la répartition de l'échantillon par pays, les pays européens sont représentés principalement par la Grande-Bretagne à 41,71%, la France à 13,70% et l'Allemagne à 10,03%. La Grande-Bretagne représente quasiment la moitié de l'échantillon étudié du fait de la disponibilité plus grande des données sociales.

Tableau 2 : La répartition de l'échantillon par pays

Pays européens	Nb obs	%	% cumulés
Autriche	61	1,62%	1,62%
Belgique	79	2,10%	3,72%
Allemagne	377	10,03%	13,75%
Danemark	94	2,50%	16,25%
Espagne	192	5,11%	21,36%
Finlande	176	4,68%	26,04%
France	515	13,70%	39,73%
Grande-Bretagne	1.569	41,73%	81,46%
Irlande	88	2,34%	83,80%
Italie	209	5,56%	89,36%
Pays-Bas	189	5,03%	94,39%
Suède	211	5,61%	100.00%
Total	3.760	100.00%	

2. Période d'étude

La période d'étude s'étend sur neuf ans (2007 à 2015). Nous n'avons pas souhaité remonter avant 2007 du fait d'une disponibilité des données sociales moins importantes et pour des raisons de normes comptables. En effet, la mise en application des normes IFRS (International Financial Reporting Standards) est devenue obligatoire dès le 1er janvier 2005 pour les sociétés cotées. Les normes ont pour objectif de renforcer l'homogénéité des méthodes

comptables, en vue de faciliter la comparaison des informations financières publiées par les entreprises. L'échantillon en panel, intègre aussi des données des années 2005 et 2006 en raison de l'existence de variables décalées (taille et performance, par exemple) d'une année dans le modèle explicatif de la gestion du résultat à l'instar du modèle de Kim et al. (2012). Le tableau 3 reprend la répartition de l'échantillon par année de 2007 à 2015.

Tableau 3 : La répartition de l'échantillon par année

Années	Nb obs	%	% cumulés
2007	408	10,85%	10,85%
2008	419	11,14%	21,99%
2009	430	11,44%	33,43%
2010	429	11,41%	44,84%
2011	446	11,86%	56,70%
2012	441	11,73%	68,43%
2013	441	11,73%	80,16%
2014	434	11,54%	91,70%
2015	312	8,30%	100.00%
Total	3.760	100.00%	

3. Échantillon par secteur d'activité

Les secteurs d'activité sont classifiés en neuf catégories en fonction des codes ICB de premier niveau (Industry Classification Benchmark). Les codes ICB sont composés de plusieurs secteurs et sous-secteurs. Par exemple, le code ICB 0001 regroupe les secteurs « *producteurs de pétrole et de gaz* », « *pétrole – équipements, services et distribution* » et « *énergie alternative* ». Le secteur « *producteurs de pétrole et de gaz* » est composé deux sous-secteurs, tels que « *exploration et production* », « *sociétés pétrolières et gazières intégrées* ». Cependant, les entreprises financières et les assurances ne sont pas des secteurs industriels compris dans l'échantillon car les enregistrements comptables diffèrent des entreprises des secteurs d'activité

industrielle (Kim et al. 2012). L'échantillon de l'étude ne prend pas en compte les domaines de l'alcool, du jeu, du tabac et de la défense puisque ces entreprises ne pratiquent pas des activités discrétionnaires au sens de Kim et al. (2012). La répartition de l'échantillon par secteur industriel est présenté dans le tableau 4 : La répartition de l'échantillon par secteur d'activité. Le secteur le plus représenté est le secteur des industries (noté ICB 2000) à 28%, des services aux consommateurs (noté ICB 5000) à 20,45%, des biens de consommation (noté ICB 3000) à 14,52% et des matériaux de base (noté ICB 1000) à 9,02%.

Tableau 4 : La répartition de l'échantillon par secteur d'activité

Code icb	Secteurs d'activité	Nb obs	%	% cumulés
1	Pétrole et gaz	265	7,05%	7,05%
1000	Matériaux de base	339	9,02%	16,06%
2000	Industries	1,053	28,01%	44,07%
3000	Biens de consommation	546	14,52%	58,59%
4000	Santé	189	5,03%	63,62%
5000	Services aux consommateurs	769	20,45%	84,07%
6000	Télécommunications	123	3,27%	87,34%
7000	Services aux collectivités	233	6,20%	93,54%
9000	Technologie	243	6,46%	100.00%
Total		3.760	100.00%	

Section 2 : Modèles utilisés

La section 2 présente le modèle de mesure et le modèle explicatif de la gestion du résultat.

1. Le modèle de mesure de la gestion du résultat

La mesure (ou « *proxy* ») de la gestion du résultat la plus utilisée dans la littérature se fonde sur les « *accruals* ». Les « *accruals* » comprennent les amortissements, les provisions, les stocks et les comptes de régularisation (produits à recevoir, charges à payer, charges à répartir sur plusieurs exercices et écarts de conversion actif/passif). Les comptes de régularisation correspondent à des montants qui n'ont pas encore été comptabilisés, dont certains restent dus ou à recevoir à la fin de la période ou de l'année. Les « *accruals discrétionnaires* » (AD) sont utilisés pour mesurer la gestion du résultat, appelée gestion comptable du résultat de l'entreprise. Le dirigeant a une certaine latitude dans la prise de décision comptable et financière. Il peut agir de manière discrétionnaire sur les éléments calculés et décalés du résultat comptable de l'entreprise. Le calcul des AD s'obtient par la différence entre les « *accruals totaux* » et les « *accruals normaux* ». Les « *accruals totaux* » sont déterminés par la soustraction entre le résultat net de l'entreprise et les flux de trésorerie d'exploitation. Ils contiennent les éléments calculés et décalés du résultat (la production immobilisée, les amortissements et les provisions, la variation du besoin en fonds de roulement). Les « *accruals normaux* » correspondent à la fraction des « *accruals* » expliquée par les conditions économiques et les caractéristiques spécifiques à la firme (croissance, structure des actifs, …). La modélisation consiste en une régression où la variable à expliquer est le montant des « *accruals totaux* » (noté TA_{it}). Les variables explicatives visent à expliquer les « *accruals non discrétionnaires* » (ou « *accruals normaux* »). Ce sont par exemple, la variation du chiffre d'affaires (ΔREV_{it}), la variation des créances clients (ΔREC_{it}), les immobilisations corporelles brutes (PPE_{it}) et le résultat d'exploitation (ROA_{it-1}) normé par le total des actifs (modèle de Kothari et al. (2005)). Les « *accruals* » sont normés par l'actif total N-1 pour réduire les problèmes d'hétéroscédasticité. Le modèle se présente sous la forme d'une équation normée par le total des actifs de l'année précédente pour une entreprise i et une année t.

Dans le cadre de notre recherche, nous avons utilisé le modèle de Kothari et al. (2005), largement utilisé dans la littérature (Kim et al. 2012; Bozzolan et al. 2015; Calegari et al. 2010; Agoglia et al. 2017; Salewski and Zülch 2014). Ce modèle est le résultat d'une évolution depuis les premiers modèles proposés par Healy (1985), Jones (1991) et Dechow et al. (1995).

Selon Healy (1985), les « *accruals normaux* » correspondent aux « *accruals* » de l'année précédente. L'inconvénient de cette mesure est qu'elle ignore les facteurs économiques

pouvant expliquer les variations des « *accruals* » (exemple : immobilisations brutes et chiffre d'affaires). Le modèle proposé par Jones (1991) prend en compte cet aspect. Le modèle est normalisé par le total des actifs de l'année t-1 de la manière suivante :

$$\frac{TAit}{Ait-1} = \alpha_1 \frac{1}{Ait-1} + \beta_{1i} \frac{\Delta REVit}{Ait-1} + \beta_{2i} \frac{PPEit}{Ait-1} + \varepsilon_{it}$$

Où, les variables sont explicitées sous la forme suivante :

TA_{it}	Le total des « *accruals* » pour une entreprise i et une année t données ;
ΔREV_{it}	La variation du chiffre d'affaires de l'année t à partir de l'année t-1 ;
PPE_{it}	Les immobilisations corporelles brutes pour une une entreprise i et une année t données;
A_{it-1}	Le total des actifs nets pour une entreprise i pour l'année t-1données ;
ε_{it}	Le résidu, l'estimation du modèle, mesure des « *accruals discrétionnaires* ».

Le modèle de Dechow et al. (1995) modifie le modèle de Jones en ajustant la variation du chiffre d'affaires en fonction de la variation des créances nettes. Le modèle est utilisé principalement pour éliminer le problème de conjoncture des « *accruals discrétionnaires* ». Le modèle originel de Jones suppose implicitement que les revenus ne sont pas discrétionnaires pendant la période d'estimation ou lors de la période de l'événement. La version modifiée de Jones considère que le pouvoir discrétionnaire du dirigeant s'exerce sur la comptabilisation des ventes à crédit ou au comptant. Il est plus facile de gérer les bénéfices en pratiquant un pouvoir discrétionnaire sur la comptabilisation des ventes à crédit plutôt que les ventes au comptant. En rajoutant la variable créances clients, Dechow et al. (1995) estiment que la mesure de gestion du résultat ne devrait plus être biaisée.

Le modèle de Dechow et al. (1995) se présente de la manière suivante:

$$\frac{TA_{it}}{A_{it-1}} = \alpha_0 + \alpha_1 \frac{1}{Ait-1} + \alpha_2 \frac{\Delta REVit - \Delta RECit}{Ait-1} + \alpha_3 \frac{PPEit}{Ait-1} + \varepsilon_{it}$$

Où les variables sont explicitées sous la forme suivante :

TA_{it}	Le total des « *accruals* » pour une entreprise i et une année t données ;
ΔREV_{it}	La variation des ventes nettes de l'année t à partir de l'année t-1 ;
ΔREC_{it}	La variation des créances clients nettes de l'année t à partir de l'année t-1 ;
PPE_{it}	Les immobilisations corporelles brutes pour une entreprise i et une année t données ;
A_{it}	Le total des actifs nets pour une entreprise i et pour l'année t-1données ;
ε_{it}	Le résidu, l'estimation du modèle, mesure des « *accruals discrétionnaires* ».

Le modèle de Kothari et al. (2005) est issu du modèle de Jones (1991) et Dechow et al. (1995). Toutefois, il introduit une autre composante dans le modèle initial. Il ajoute le résultat d'exploitation (ROA_{it-1}) normalisé par le total des actifs de l'année précédente. Dechow et al. (1995) supposent que les ventes ne sont pas gérées durant la période d'estimation, mais que la totalité des variations des créances, l'année de l'événement, représente la gestion du bénéfice. Cependant, le modèle de Dechow et al. (1995) est mal adapté aux entreprises en fort développement. Celles-ci affichent une croissance des créances qui ne correspond pas nécessairement à la gestion du bénéfice. Les entreprises qui connaissent une augmentation réelle des comptes clients sous-estiment probablement les charges à payer non discrétionnaires et surestiment les provisions discrétionnaires. Kothari et al. (2005) présentent un troisième modèle, similaire au modèle de Jones, incluant le ROA. Ce modèle permet de prendre en compte la performance dans l'évaluation des « *accruals discrétionnaires* » de l'entreprise.

Le modèle de Kothari et al. (2005) est le suivant :

$$\frac{TA_{it}}{A_{it-1}} = \alpha_0 \frac{1}{A_{it-1}} + \alpha_1 \frac{\Delta REV_{it} - \Delta REC_{it}}{A_{it-1}} + \alpha_2 \frac{PPE_{it}}{A_{it-1}} + \alpha_3 \frac{ROA_{it-1}}{A_{it-1}} + \varepsilon_{it}$$

Où les variables sont explicitées sous la forme suivante :

TA_{it}	Le total des « *accruals* » pour une entreprise i à une année t données ;

ΔREV_{it}	La variation des ventes nettes de l'année t à partir de l'année t-1 ;
ΔREC_{it}	La variation des créances clients nettes de l'année t à partir de l'année t-1 ;
PPE_{it}	Les immobilisations corporelles brutes pour une entreprise i à une année t données ;
ROA_{it-1}	La rentabilité des actifs de la période précédente t-1 donnée ;
A_{it}	Le total des actifs nets pour une entreprise i et pour l'année t-1 données;
ε_{it}	Le résidu, l'estimation du modèle, mesure des « *accruals discrétionnaires* ».

Dans le cadre de notre étude, les estimations du modèle sont réalisées par année et par secteur d'activité en fonction de la classification sectorielle (Industry Classification Benchmark ou ICB). Deux situations sont considérées pour analyser la variable « *accruals discrétionnaires* ». Elles représentent les deux sens de gestion comptable du résultat :

Soit le résidu $\varepsilon > 0$ (ou AD positifs), alors la gestion du résultat est à la hausse.

Soit le résidu $\varepsilon < 0$ (ou AD négatifs), alors la gestion du résultat est à la baisse.

2. Le modèle explicatif de la gestion du résultat

Le modèle explicatif de la gestion du résultat permet de capturer la relation entre le score global RSE, le score social, le score environnemental et les « *accruals discrétionnaires* » à l'instar du modèle de Kim et al. (2012).

Trois modèles 1, 2 et 3 sont établis pour étudier le lien entre performance RSE et gestion du résultat. Le modèle 1 présente la régression de la valeur absolue des AD en fonction du score. Le modèle 2 et le modèle 3 étudient deux sens de gestion du résultat, la régression des « *accruals discrétionnaires* » positifs et la régression des « *accruals discrétionnaires* » négatifs. Les modèles de régression multiples sont les suivants :

Le modèle 1 :

$$Abs_ad_t = \alpha_0 + \alpha_1 \text{ Perf RSE}_t + \alpha_2 taille_{t-1} + \alpha_3 mtbv_{t-1} + \alpha_4 roa_ajusté_{t-1} + \alpha_5 end_{t-1} + \alpha_6 rd_t + \alpha_7 binaire_rd_t + \alpha_8 dep_pub_t + \alpha_9 binaire_dep_pub_t + \alpha_{10} age_t + \varepsilon_t ;$$

Le modèle 2 :

$$Positive_ad_t = \alpha_0 + \alpha_1 \text{ Perf RSE}_t + \alpha_2 taille_{t-1} + \alpha_3 mtbv_{t-1} + \alpha_4 roa_ajusté_{t-1} + \alpha_5 end_{t-1} + \alpha_6 rd_t + \alpha_7 binaire_rd_t + \alpha_8 dep_pub_t + \alpha_9 binaire_dep_pub_t + \alpha_{10} age_t + \varepsilon_t ;$$

Le modèle 3 :

$$Negative_ad_t = \alpha_0 + \alpha_1 \text{ Perf RSE}_t + \alpha_2 taille_{t-1} + \alpha_3 mtbv_{t-1} + \alpha_4 roa_ajusté_{t-1} + \alpha_5 end_{t-1} + \alpha_6 rd_t + \alpha_7 binaire_rd_t + \alpha_8 dep_pub_t + \alpha_9 binaire_dep_pub_t + \alpha_{10} age_t + \varepsilon_t.$$

Où, les variables sont définies de la manière suivante :

Abs_ad	La valeur absolue des « *accruals discrétionnaires* » ;
Positive_ad	La partie positive des « *accruals discrétionnaires* » (en valeur) ;
Negative_ad	La partie négative des « *accruals discrétionnaires* » (en valeur) ;
Perf RSE	Le score global RSE (Esscore) ou le score social (Soscore) ou le score environnemental (Enscore) ;
Taille	Le logarithme népérien du total des actifs de l'entreprise ;
Mtbv	Le ratio market-to-book, mesuré comme le rapport entre la valeur de marché de l'entreprise et la valeur comptable de l'entreprise ;
Roa_ajusté	La rentabilité des actifs (return on assets) ajustée à la moyenne par secteur d'activité ;
End	Les dettes à long terme rapportées au total des actifs ;

Rd	L'intensité de la recherche et du développement mesurée par les dépenses en rd sur les ventes (en valeur nette) ;
Binaire_rd	La variable dichotomique prenant la valeur de 1 pour les non valeurs de la variable rd et 0 sinon ;
Dep_ pub	L'intensité de la publicité mesurée par les dépenses en publicité sur les ventes (en valeur nette) (en pourcentage) ;
Binaire_dep_pub	La variable dichotomique prenant la valeur de 1 pour les non valeurs de la variable dep_pub et 0 sinon ;
Age	Le logarithme népérien de (1 + âge de l'entreprise). L'âge est calculé en soustrayant l'année 2016 à la date de son entrée en bourse.

Les variables rd et dep_pub sont suivies d'une variable dummy (binaire_rd, binaire_dep_pub) en raison des problèmes de données manquantes dans la base (Chou et al. 2008).

Le seuil des variables continues qui ont été winsorisées appartient aux bornes [1% ; 99%] (Gomes and Marsat 2018). Un clustering par entreprise est effectué pour traiter les problèmes d'hétéroscédasticité dans la seconde régression multiple sur le logiciel économétrique Stata.

Les variables de contrôle continues représentent la mesure des opportunités de croissance (noté mtbv) et la mesure de la taille de l'entreprise (noté taille). Le « *return on assets* » permet de contrôler la performance financière de l'entreprise. Il est ajusté en fonction des neuf secteurs d'activité. L'endettement (noté end) permet de contrôler les incitations de l'effet de levier. Les variables notées rd et dep_pub contrôlent les dépenses de l'entreprise en rd et en publicité (McWilliams and Siegel 2000). La date de cotation de l'entreprise est la date à laquelle elle a été introduite sur les marchés financiers. La durée de cotation (âge) est calculée en soustrayant l'année 2016 - année de la collecte des données – à la date de l'entrée en bourse. La variable âge correspond au logarithme népérien de (1 + âge de l'entreprise).

Section 3 : Les données

1. Variables financières

Les données financières proviennent de deux bases de données « *Worldscope* » et « *Factset* ». La base de données « *Worldscope* » comprend plus de 70 pays. À partir de documents de sources primaires (bilan, compte de résultat et états des flux de trésorerie) et de coupures de presse, les analystes de données « *Worldscope* » extraient les informations financières des entreprises appartenant aux secteurs d'activité industrielle. La base de données prend en compte la diversité des conventions comptables en considérant la mise en application des normes IFRS. Elle est conçue pour une meilleure comparabilité des données financières d'entreprise que ce soient entre les pays, les secteurs d'activité industriels et les périodes. Elle fournit aux analystes professionnels et aux gestionnaires de portefeuilles, les données de manière exhaustive sur les entreprises cotées en bourse. Un grand nombre d'études utilise des données financières « *Worldscope* », comme par exemple Affes and Callimaci (2007), Bessieux-Ollier (2004), Demaria et al. (2008) et Hamdi et al. (2018).

Cependant, des variables comme les dépenses de publicité et l'âge de la société n'y figurent pas. Elles ont par conséquent été collectées sur une base alternative, « *Factset* ». « *Factset* » concentre plus de trois millions de portefeuilles clients et 850 fournisseurs de données (Aubert et al. 2012; Aubert and Dumontier 2009; Aubert et al. 2011; Grudnitski and Aubert 2008).

Les variables binaires permettent par ailleurs de contrôler les effets fixes pays, année et secteur d'activité.

2. Variables extra-financières (ESG)

Les données extra-financières sont issues de la base de données « *Thomson Reuters* » (le score global RSE, le score social et le score environnemental).

a. Notations « *ESG* » de « *Thomson Reuters* »

« *Thomson Reuters* » propose l'une des bases de « *données ESG* » la plus complète comprenant plus de 6.000 entreprises cotées en bourse au niveau international, à travers plus de 400 indicateurs extra-financiers depuis 2002.

Les notes environnementale et sociale sont par conséquent issues de « *Thomson Reuters* ». Elles comprennent des notations, des « *controverses ESG* », des repères de l'industrie et des pays au niveau de points de données (178 mesures comparables), des scores de catégorie ajustés automatiquement en fonction de la taille et de l'impact de chaque catégorie (cf. Tableau 4 : Les indicateurs extra-financiers). Le « *best-in-class* », c'est-à-dire le « *meilleur de la classe* », consiste à ordonner, au sein de chaque secteur d'activité (code premier niveau ICB), les meilleures entreprises dans le domaine de la RSE grâce à des critères sociaux et environnementaux. Ces critères sont évalués par les agences de notation sociale qui prennent en compte la politique de responsabilité sociale des entreprises. Cette méthodologie considère que les entreprises sont cotées sur la manière et les moyens mis en œuvre pour obtenir une bonne notation. L'agence ne retient que les entreprises ayant les meilleurs scores social et environnemental. Le « *best-in-class* » incite l'entreprise à améliorer ses pratiques socialement responsables afin d'être considérée comme l'une des meilleures du secteur. Le score global est actualisé pour les « *controverses ESG* » ayant un impact matériel sur les entreprises. Les scores social et environnemental comprennent de multiples catégories sociales et environnementales. Chaque catégorie est constituée de plusieurs indicateurs. Les indicateurs sociaux et environnementaux sont composés de points de données (cf. Annexe 2 : Les piliers sociales et environnementales).

Tableau 5 : Les indicateurs extra-financiers

Pilier	Catégorie	Indicateurs de notation	Équipondération
Social	Main d'œuvre	29	50%
	Droits de l'homme	8	
	Communauté	14	
	Responsabilité du produit	12	
Environnemental	Utilisation des ressources	20	50%
	Émissions	22	
	Innovation	19	
100%			

Source : Datastream ESG Glossary.

Le score de gouvernance, en lien avec les actionnaires et non les autres parties prenantes, n'a pas été intégré à la note sociale, car le pilier de gouvernance nous semble, à l'instar d'un nombre croissant d'études, comme étant une composante distincte de la performance sociale et environnementale. Les analystes séparent les aspects sociaux et environnementaux des pratiques de gouvernance (Bardinet-Evraert 2018). Par exemple, dans le domaine social et environnemental, les facteurs – comme la taille de l'entreprise et le secteur d'activité – influencent la notation des analystes de « *Thomson Reuters* » (Reverte 2009; Chih et al. 2010). Quant aux pratiques de gouvernance, c'est la forte protection des actionnaires, la concentration actionnariale et un système juridique en vigueur qui impactent la notation (Graves and S 1994; López de Silanes et al. 1998). L'agence « *Thomson Reuters* » se situe dans un horizon économique à long terme et non uniquement sur l'utilisation de données dans un objectif d'investissement à plus brève échéance (Barth and McNichols 1994). Le score de gouvernance n'est pas utilisé par certains auteurs, puisqu'il ne s'intéresse qu'à une seule partie prenante (les actionnaires). Pour certains auteurs (Gomes and Marsat 2018; Lys et al. 2015), il s'agit donc d'un pilier à part. Le pilier économique proposé par Asset4 n'est également pas pris en compte dans la composition du score global RSE car il est moins représentatif que les piliers social et environnemental. Il pose un problème de corrélation avec la variable des « *accruals*

discrétionnaires ». Le score économique inclut des éléments financiers dans sa constitution pour mesurer la RSE (Cheng and Warfield 2005) et diffère des approches ESG classiques, introduisant une dimension économique. Nous avons donc choisi, dans une approche réellement partenariale de la RSE, de ne pas prendre en compte ni la dimension de gouvernance, ni celle qualifiée d'économique par Asset4. Elles ne correspondent pas selon nous à un aspect de réelle responsabilité de l'entreprise envers ses parties prenantes d'une façon générale.

La méthodologie est celle d'une notation par centiles adoptée pour calculer les catégories de chaque pilier social et environnemental. Elle est basée sur le rang et a l'avantage d'être peu sensible aux valeurs aberrantes. Chaque score composé de différentes catégories est représenté par la somme pondérée, de manière égale, de tous les indicateurs utilisés. Les poids normalisés sont calculés en enlevant les indicateurs pour lesquels aucune donnée n'est disponible dans le domaine public. Afin de calculer le score global RSE, « *Thomson Reuters* » applique une logique automatisée déterminant le poids de chaque catégorie. Le facteur déterminant est le nombre d'indicateurs constituant une catégorie par rapport aux indicateurs utilisés dans le cadre de la stratégie de « *Thomson Reuters ESG* ». Chaque catégorie prend en compte un nombre différent de mesures. Certaines catégories ont un poids plus élevé que d'autres, telles que les droits de l'homme, parce qu'elles sont constituées de multiples mesures. Le nombre de mesures par catégorie détermine le poids de la catégorie respective. Le nombre et le poids détaillé sont fournis dans le tableau 5 : Les indicateurs extra-financiers. Le score global RSE est une moyenne pondérée du score social et du score environnemental de la catégorie sous-jacente.

Les définitions des variables de l'étude du modèle explicatif de la gestion du résultat sont résumées dans le tableau 6 ci-dessous (page suivante).

Tableau 6 : Les définitions des variables de l'étude du modèle explicatif de la gestion du résultat

Variables	Définitions
Variables dépendantes	
Abs_ad	Valeur absolue des « *accruals discrétionnaires* » (AD) (source : d'après « *Worldscope* » et notre évaluation).
Positive_ad	Valeur positive des « *accruals discrétionnaires* » (AD) (source : d'après « *Worldscope* » et notre évaluation).
Negative_ad	Valeur négative des « *accruals discrétionnaires* » (AD) (source : d'après « *Worldscope* » et notre évaluation).
Variables d'intérêt	
Esscore	Score global RSE (source : d'après « *Asset4* »).
Soscore	Score pilier social (source : d'après « *Asset4* »).
Enscore	Score pilier environnemental (source : d'après « *Asset4* »).
Variables de contrôle	
Taille	Taille de l'entreprise (source : d'après « *Worldscope* »).
Mtbv	Market-to-book ou ratio valeur de marché sur valeur comptable ou opportunité de croissance (source : d'après « *Worldscope* »).
Roa_ajusté	Rentabilité des actifs (source : d'après « *Worldscope* »).
End	Dettes à long terme (source : d'après « *Worldscope* »).
Rd	Recherche et développement (source : d'après « *Worldscope* »).
Binaire_rd	Variable binaire rd (source : d'après « *Worldscope* »).
Dep_ pub	Dépenses publicitaires (source : d'après « *Factset* »).
Binaire_dep_pub	Variable binaire dep_pub (source : d'après « *Factset* »).
Age	Age de l'entreprise (source : d'après « *Factset* »).

b. Structure de « *Thomson Reuters* »

Le score global RSE de « *Thomson Reuters* » mesure les performances socialement responsables de l'entreprise sur la base de données publiées dans le domaine public (sites web, rapports extra-financiers, règlements, code de conduite) dans la catégorie sociale et environnementale. Le score « *ESG* » de « *Thomson Reuters* » est conçu pour mesurer de manière transparente la performance RSE de l'entreprise sur le thème social et environnemental (émissions GAS, innovation de produit environnemental, droits de l'homme, etc.) sur la base de données communiquées par l'entreprise. Les controverses RSE représentent une mesure des préoccupations sociales et environnementales (Aouadi and Marsat 2018). La combinaison du score RSE de « *Thomson Reuters* » avec les controverses RSE (« *Controversy ESG* ») de « *Thomson Reuters* » fournit une évaluation complète de l'impact et du comportement de l'entreprise dans le domaine du développement durable. Les scores RSE sont calculés comme la moyenne pondérée des scores de deux composantes par exercice. Le score de catégorie de controverse RSE est calculé sur 23 thèmes RSE. Pendant l'année, si un scandale se produit, la société impliquée est pénalisée affectant les scores de controverse et leur classement. Le rang de centile de controverse agrégé pour le score social et environnemental est calculé en utilisant 23 mesures. Les notations sont simples à comprendre pour toutes les catégories sociales et environnementales et disponibles sur une échelle de 0 à 100 en pourcentage et en notes alphabétiques de D- à A+.

Le score global RSE représente l'agrégation du score social et du score environnemental, il s'obtient en effectuant la moyenne des deux scores. Le pilier social mesure « *la performance sociale à travers la capacité d'une entreprise à générer de la confiance et de la fidélité envers la main-d'œuvre, les clients et la société en utilisant les meilleures pratiques de gestion. Il reflète la réputation de l'entreprise et la santé de la licence d'exploitation, lesquels représentent des facteurs clés pour déterminer la capacité à générer une valeur actionnariale à long terme* ». Le pilier environnemental mesure « *la performance environnementale de l'entreprise et l'impact sur les systèmes naturels vivants et non vivants (l'air, la terre, l'eau et l'ensemble des écosystèmes). Il reflète la façon dont une société utilise les meilleures pratiques de gestion pour éviter tous les risques environnementaux. Parallèlement, il permet de capitaliser les possibilités environnementales afin de générer une valeur à long terme pour les actionnaires* ».

« *Equal-Weighted Rating* » (ou notation pondérée égale) reflète une vision équilibrée de la performance sociale et environnementale de l'entreprise. Elle correspond à la performance RSE représentée par le score global RSE. Elle est référencée par les codes « *isin* » dans la base de données « *Thomson Reuters* ». Le score global RSE (noté « *esscore* ») est une simple moyenne des scores social (noté « *soscore* ») et environnemental (noté « *envscore* »).

En annexe 2, les définitions des piliers social et environnemental sont présentées en fonction des catégories, des indicateurs et des points de données pour chacun des piliers.

3. Description des données de l'échantillon

Les variables d'intérêt, appelées variables extra-financières, telles que le score global RSE, score social et score environnemental sont les variables explicatives des « *accruals discrétionnaires* ».

Les statistiques descriptives des variables de l'échantillon figurent dans le tableau 7 : Les statistiques descriptives. La valeur moyenne des « *accruals discrétionnaires* » (AD) et de la valeur absolue des AD (noté abs_ad) est de -0,001 et 0,044. La variable moyenne (et médiane) des AD proche de zéro montrent que les valeurs positives et négatives tendent à s'équilibrer, ce qui est cohérent avec le principe d'estimation des AD.

Pour les variables de contrôle, la valeur moyenne du taux d'endettement est de 19,9% du total actif. En moyenne, les dépenses en R&D de notre échantillon sont de 2% de leurs ventes nettes. Nous intégrons la variable dep_pub pour contrôler l'intensité en publicité d'une entreprise industrielle. Elle représente 0,4% des ventes nettes. Nous trouvons également une valeur moyenne de l'âge de l'entreprise entrée en bourse d'environ de 23 ans. Nous incluons des proxies pour la taille de l'entreprise (taille). La taille de l'entreprise peut expliquer la variation de la gestion du résultat, sa moyenne est positive et est de 15,731, ce qui équivaut à un total d'actif moyen de 6 790 261 M€. Nous incluons des proxies pour les opportunités de croissance de l'entreprise (mtbv). La moyenne du mtbv est de 3,191.

Les scores de la Perf RSE sont élevés, les moyennes sont de 0,73 pour le score RSE, 0,74 pour le score social et 0,72 pour le score environnemental.

Tableau 7 : Les statistiques descriptives

Variable	Observation	Moyenne	Médiane	Quartile 1	Quartile 4	Écart-type	Minimum	Maximum
Ad	3.760	-0,001	0,003	-0,027	0,031	0,062	-0,253	0,237
Abs_ad	3.760	0,044	0,029	0,013	0,057	0,049	0,001	0,359
Positive_ad	1.997	0,040	0,028	0,012	0,054	0,047	0,001	0,427
Negative_ad	1.763	-0,048	-0,030	-0,064	-0,012	0,054	-0,334	0,000
Score RSE	3.760	0,730	0,817	0,597	0,908	0,221	0,136	0,957
Score social	3.750	0,740	0,831	0,615	0,920	0,227	0,114	0,973
Score environnemental	3.760	0,720	0,830	0,583	0,917	0,246	0,106	0,950
Taille $_{(t-1)}$	3.760	15,731	15,622	14,615	16,82	1,514	11,287	19,223
Mtbv $_{(t-1)}$	3.760	3,191	2,17	1,36	3,45	3,827	0,32	29,32
End $_{(t-1)}$	3.760	0,199	0,182	0,09	0,286	0,145	0	0,644
Rd	3.760	0,02	0	0	0,017	0,046	0	0,281
Binaire_rd	3.760	0,49	0	0	1	0,5	0	1
Dep_pub	3.760	0,004	0	0	0	0,018	0	0,126
Binaire_dep_pub	3.760	0,927	1	1	1	0,261	0	1
Age	3.760	3,312	3,401	2,996	3,526	0,675	2,197	6,935
Roa_ajusté $_{(t-1)}$	3.760	-0,013	-0,018	-0,059	0,034	0,111	-0,367	0,402

Les coefficients de corrélations des variables de la recherche sont présentés dans le tableau 8 : Les corrélations. Le score global RSE et les scores social et environnemental sont significativement et négativement corrélés à la valeur absolue des « *accruals discrétionnaires* » ($p < 0,01$). Entre les trois scores RSE, social et environnemental, la corrélation est forte avec un niveau de significativité égal à $p < 0,01$. Les variables de contrôle, telles que la taille de l'entreprise, le mtbv et le roa ajusté sont fortement corrélés aux trois scores RSE, social et environnemental (Waddock and Graves 1997; McWilliams 2000; Prior et al. 2008) et à la variable des « *accruals discrétionnaires* » en valeur absolue avec un niveau de significativité égal à $p < 0,01$. Les dépenses publicitaires sont positivement associées à la RSE (McWilliams and Siegel 2000). La variable de contrôle endettement est très corrélée à la variable « *accruals discrétionnaires* » en valeur absolue avec un niveau de significativité égal à $p < 0,01$. Toutes les corrélations sont en-deçà de 0,6. L'analyse de multi colinéarité est confirmée par l'analyse des facteurs d'inflation de la variance (vif) qui n'excèdent pas 4 dans les régressions conduites sur l'échantillon global (Piot and Janin 2004).

Tableau 8 : Les corrélations

	Abs_ad	Score RSE	Score social	Score env	Taille $_{(t-1)}$	Mtbv $_{(t-1)}$	End $_{(t-1)}$	Rd	Binaire_rd	Dep_pub	Binaire_dep_pub	Age	Roa_ajusté $_{(t-1)}$
Abs_ad	1												
Score RSE	-0.221***	1											
Score social	-0.200***	0.928***	1										
Score env	-0.213***	0.940***	0.745***	1									
Taille $_{(t-1)}$	-0.215***	0.600***	0.570***	0.551***	1								
Mtbv $_{(t-1)}$	0.166***	-0.137***	-0.114***	-0.141***	-0.268***	1							
End $_{(t-1)}$	-0.136***	0.0476**	0.0770***	0.0144	0.232***	0.0788***	1						
Rd	0.00395	0.0272	-0.0130	0.0602***	-0.0601***	-0.00717	-0.178***	1					
Binaire_rd	0.0924***	-0.214***	-0.134***	-0.260***	-0.180***	0.0760***	0.0994***	-0.420***	1				
Dep_pub	-0.0609***	0.0804***	0.0846***	0.0665***	0.163***	-0.0246	0.0282	-0.0114	-0.0343*	1			
Binaire_dep_pub	0.0345*	-0.00775	-0.0194	0.00310	-0.0674***	0.0137	-0.0434**	0.0612***	-0.0137	-0.693***	1		
Age	0.00845	0.0178	0.0292	0.00531	0.0651***	0.0200	0.0491**	-0.0296	-0.00833	0.00987	-0.0479**	1	
Roa_ajusté $_{(t-1)}$	0.144***	-0.129***	-0.103***	-0.136***	-0.151***	0.366***	-0.0763***	-0.260***	0.0919***	-0.0121	0.0109	-0.00458	1

***, **, * taux de significativité à p < 0,01, p < 0,5 et p < 0,1.

Le chapitre 3 nous a permis d'expliquer la méthodologie retenue pour cette étude. Nous avons donc présenté l'échantillon, les modèles de mesures et les données utilisées. Le chapitre 4 présente les résultats empiriques obtenus.

Le chapitre 4 explique les résultats empiriques de la recherche. Il comporte plusieurs analyses concernant différents contextes, l'Europe (France, Allemagne, Grande-Bretagne, etc.) et deux environnements institutionnels (« *code-law* » vs. « *common-law* »). Les analyses présentées s'inscrivent dans deux périodes respectives couvrant la crise économique et financière de 2007 à 2009 et post-crise de 2010 à 2015. L'étude s'applique également à différents secteurs d'activité industrielle, tels que le secteur des industries, le secteur des services aux consommateurs et le secteur des télécommunications.

Chapitre 4 : Les résultats empiriques de la recherche

L'étude du lien entre la Responsabilité Sociale des Entreprises et la gestion du résultat a été réalisée dans différents contextes (spatial, temporel et sectoriel). Il s'agit : de l'Europe, des deux environnements institutionnels « *code-law* » versus « *common-law* » (Leuz et al. 2003), des contextes britannique, français, allemand, de la période de crise économique et financière (2007 à 2009) et des secteurs d'activité.

Les contributions de cette étude empirique sont diverses. Une première contribution est apportée à la littérature en soulignant le lien entre la Responsabilité Sociale des Entreprises et la gestion du résultat dans le contexte spécifique de l'Europe. En effet, peu d'écrits s'intéressent à la relation en Europe (Salewski and Zülch 2014). À contrario, une littérature abondante analyse le lien dans le contexte américain (Kim et al. 2012) et au niveau international (Bozzolan et al. 2015). Il est intéressant de tester la relation dans les deux environnements institutionnels « *code-law* » vs. « *common-law* » (Leuz et al. 2003). En mettant en exergue les deux contextes institutionnels, il apparaît deux contributions nouvelles révélant d'une part, le score social et le score environnemental de la RSE et, d'autre part, les deux sens de gestion du résultat, à savoir une gestion à la hausse et une gestion à la baisse. Considérer à la fois les deux volets de la RSE et les deux modes de gestion du résultat est un nouvel apport à la littérature dans les différents contextes étudiés. Concernant les contributions managériales, le pouvoir discrétionnaire du dirigeant doit avoir un impact socialement responsable dans l'entreprise. Il apparaît que la mise en place d'une politique RSE est compatible avec une information financière de qualité.

Sur le plan théorique, deux principales théories sont mobilisées pour expliquer la gestion du résultat des différents liens étudiés en fonction des trois scores RSE, social et environnemental. Ces théories ne sont donc pas utilisées selon le contexte de l'étude empirique. Les théories éthiques permettent d'expliquer la gestion du résultat qui est modérée à la hausse en fonction du score. La théorie néo-institutionnelle est employée pour donner du sens au lien entre la gestion du résultat à la baisse et le score. Les deux théories peuvent être considérés quand la gestion du résultat est pratiquée tant à la hausse qu'à la baisse.

Les tableaux de régression multiples ci-après sont construits selon les trois modèles (modèles 1, 2 et 3) présentés dans le chapitre 3. Ces modèles permettent de capturer le lien entre le score global RSE et la valeur absolue des « *accruals discrétionnaires* » (modèle 1), la valeur de la partie positive des « *accruals discrétionnaires* » (modèle 2) et la valeur de la partie négative des « *accruals discrétionnaires* » (modèle 3).

La présentation des résultats s'organise en cinq points. La section 1 examine l'étude du lien entre la Responsabilité Sociale des Entreprises et la gestion du résultat en envisageant l'échantillon dans sa globalité. La section 2 considère le lien entre la Responsabilité Sociale des Entreprises et la gestion du résultat dans les pays du « *code-law* » versus les pays du « *common-law* ». La section 3 met en évidence le lien entre la Responsabilité Sociale des Entreprises et la gestion du résultat dans trois pays : Grande-Bretagne, France et Allemagne. La section 4 porte sur le lien entre la Responsabilité Sociale des Entreprises et la gestion du résultat pendant la crise économique et financière (2007 à 2009) et après la crise financière (2010 à 2015). Enfin, la section 5 examine le lien entre la Responsabilité Sociale des Entreprises et la gestion du résultat selon le secteur d'activité.

Section 1 : Analyses sur l'échantillon global

Nous présentons d'abord l'étude du lien entre le score global RSE des entreprises et la gestion du résultat, puis nous analysons plus spécifiquement les relations observées à partir des scores sociaux et des scores environnementaux.

1. Étude du lien entre le score global RSE et la gestion du résultat en Europe

Le tableau 9 présente le résultat des tests du lien entre le score global RSE et la gestion du résultat au sein des pays européens. Dans le modèle 1, la relation entre la valeur absolue des « *accruals discrétionnaires* » (AD) et le score global RSE est négative à un niveau de significativité égal à p < 0,01. Dans le modèle 2, le lien entre les AD positifs et le score global RSE est significativement négatif à p < 0,01. Dans le modèle 3, le lien entre les AD négatifs et le score global RSE est significativement positif à p < 0,01.

Tableau 9 : Le lien entre le score global RSE et la gestion du résultat en Europe

Variables	Modèle (1) Abs_ad	Modèle (2) Positive_ad	Modèle (3) Negative_ad
Constante	0,090***	0,064***	-0,100***
	(-0,0198)	(-0,0200)	(-0,0245)
Esscore	-0,030***	-0,020***	0,034***
	(-0,0080)	(-0,0070)	(-0,0127)
Lagtaille	-0,002	-0,002**	0,002
	(-0,0010)	(-0,0010)	(-0,0020
Lagmtbv	0,002**	0,0020	-0,0012
	(-0,0007)	(-0,0011)	(-0,0008)
Lagend	-0,0261**	-0,0221*	0,021
	(-0,0115)	(-0,0115)	(-0,0180)
Rd	0,071**	0,061	-0,056
	(-0,0336)	(-0,0436)	(-0,0554)
Binaire_rd	0,008**	0,007**	-0,006
	(-0,0030)	(-0,0032)	(-0,0048)
Dep_pub	-0,077	-0,070	0,081
	(-0,0530)	(-0,0610)	(-0,0875)
Binaire_Dep_pub	-0,002	0,002	0,006
	(-0,0052)	(-0,0046)	(-0,0088)
Age	0,001	0,001	-0,001
	(-0,0015)	(-0,0017)	(-0,0024)
Lagroa ajusté	0,040**	-0,089***	-0,010***
	(-0,0190)	(-0,0245)	(-0,0204)
Observations	3.760	1.997	1.763
R carré	0,157	0,108	0,246
R carré ajusté	0,0949	0,0327	0,1815
Vif	3,19	3,76	3,41
Effets fixes par année	Oui	Oui	Oui
Effets fixes par pays	Oui	Oui	Oui
Effets fixes par secteur industriel	Oui	Oui	Oui

*, **, *** indiquent les niveaux de significativité statistique à 0,100, 0,050 et 0,010, respectivement, en se basant sur des tests bilatéraux. L'échantillon ayant servi à l'étude s'étend de 2007 à 2015. Les erreurs standards sont entre parenthèse. Toutes les variables seront définies dans le tableau 5 : Les définitions des variables de l'étude du modèle explicatif de la gestion du résultat. Les régressions ont été contrôlées par les effets fixes années (de 2007 à 2015), les effets fixes secteurs industriels (de icb 0001 à icb 9000, hormis icb 8000) et les effets fixes pays (Autriche, Belgique, Allemagne, Danemark, Espagne, Finlande, France, Grande-Bretagne, Irlande, Italie, Pays-Bas et Suède). Afin de prendre en compte l'effet des données aberrantes, toutes les variables continues ont été winsorisées et bornées selon les seuils de 1% et de 99%.

Globalement, il apparaît donc que la performance sociale et environnementale limite l'intensité de la gestion du résultat dans le contexte européen. Par ailleurs, la performance sociale et environnementale agit à la fois sur la gestion à la hausse des résultats (en limitant les AD positifs) et sur la gestion à la baisse (en limitant les AD négatifs).

Concernant les variables de contrôle, la variable - valeur comptable d'une action par rapport au cours d'une action (« *market-to-book ratio* ») - est liée positivement à la valeur absolue des AD à un niveau de significativité égal à $p < 0,05$ dans le modèle 1. Plus les entreprises ont une valeur élevée du « *market-to-book ratio* », plus elles pratiquent la gestion comptable du résultat. La variable endettement (« *leverage* ») est liée négativement à la valeur absolue des AD à un niveau de significativité égal à $p < 0,05$ dans le modèle 1.

Les résultats montrent que les entreprises socialement responsables sont moins incitées à gérer leur résultat dans le contexte européen. Nous pouvons analyser et discuter les résultats obtenus à partir de la littérature académique existante et des fondements théoriques.

Dans la littérature académique, Kim et al. (2012) et de Bozzolan et al. (2015) suggèrent que les entreprises performantes dans le domaine de la RSE sont moins susceptibles de s'engager dans la gestion comptable du résultat aux USA et au niveau international. Les apports des auteurs viennent étayer les résultats de l'étude empirique en se basant sur les théories éthiques de la RSE (Carroll 1979; Donaldson and Preston 1995; Jones 1995; Phillips et al. 2003).

Nous pouvons compléter l'explication du lien entre la Responsabilité Sociale des Entreprises et la gestion du résultat en nous appuyant sur la théorie néo-institutionnelle (DiMaggio and Powell 1991; Meyer and Rowan 1977). La théorie néo-institutionnelle stipule clairement que les entreprises peuvent adopter un comportement socialement responsable afin de gagner la légitimité des parties prenantes. L'entreprise prend en considération l'ensemble des intérêts des parties prenantes qui exercent des pressions institutionnelles pour revendiquer des exigences sociales et environnementales. Les actions coercitives gouvernementales conduisent à la publication d'une meilleure information financière. Au plan théorique, l'approche néo-institutionnelle, adaptée au contexte européen, prend en compte les acteurs de l'entreprise socialement responsable (Jackson and Apostolakou 2010; Capron 2006; Matten and Crane 2004). L'entreprise est une institution apportant du sens à la société que l'opinion publique accrédite. Elle est influencée de manière croissante par la société environnante et elle doit faire face à une exigence accrue de celle-ci. Une première source de pression s'avère être

les parties prenantes internes à l'entreprise (les salariés). La seconde est constituée par les acteurs externes (ONG) sollicitant l'entreprise pour qu'elle améliore sa responsabilité dans le domaine environnemental. La théorie de la légitimité considère à la fois les valeurs éthiques, la légitimité sociale et les affaires de l'entreprise. Le pouvoir discrétionnaire du dirigeant doit avoir un impact socialement responsable dans l'entreprise (Bowen and Johnson 1953; Davis 1973).

Pour conclusion, les entreprises performantes dans le domaine de la RSE sont moins incitées à gérer le résultat en Europe. Elles publient une information financière plus fiable à l'ensemble des parties prenantes. La vision à long terme de l'entreprise socialement responsable dite aussi vision partenariale est en perspective. L'hypothèse H1 est validée.

2. Étude du lien entre le score social et la gestion du résultat en Europe

Le tableau 10 présente le résultat des tests du lien entre le score social et la gestion du résultat au sein des pays européens. Dans le modèle 1, le lien entre la valeur absolue des « *accruals discrétionnaires* » (AD) et le score social est négatif à un niveau de significativité égal à p < 0,01. Dans le modèle 2, la relation entre le score social et les AD positifs est négative à un niveau de significativité égal à p < 0,01. Dans le modèle 3, la relation entre le score social et les AD négatifs est positive à un niveau de significativité égal à p < 0,1.

Tableau 10 : Le lien entre le score social et la gestion du résultat en Europe

Variables	Modèle (1) abs_ad	Modèle (2) positive_ad	Modèle (3) negative_ad
Constante	0,093***	0,061***	-0,109***
	(-0,0199)	(-0,0201)	(-0,0245)
Soscore	-0,024***	-0,023***	0,022*
	(-0,0073)	(-0,0065)	(-0,0116)
Lagtaille	-0,002**	-0,002*	0,004**
	(-0,0010)	(-0,0011)	(-0,0016)
Lagmtbv	0,001**	0,002	-0,001
	(-0,0007)	(-0,0012)	(-0,0008)
Lagend	-0,024**	-0,022*	0,0183
	(-0,0116)	(-0,0115)	(-0,0183)
Rd	0,069**	0,057	-0,052
	(-0,0339)	(-0,0429)	(-0,0562)
Binaire_rd	0,0083***	0,0071**	-0,0072
	(-0,0031)	(-0,0033)	(-0,0048)
Dep_pub	-0,075	-0,074	0,073
	(-0,0530	(-0,0596)	(-0,0904)
Binaire_dep_pub	-0,003	0,0020	0,0066
	(-0,0052)	(-0,0045)	(-0,0092)
Age	0,001	0,001	-0,001
	(-0,0015)	(-0,0017)	(-0,0024)
Lagroa ajusté	0,041**	-0,088***	-0,097***
	(-0,0192)	(-0,0246)	(-0,0206)
Observations	3.760	1.997	1.763
R carré	0,156	0,112	0,240
R carré ajusté	0,0931	0,036	0,1752
Vif	3,18	3,75	3,40
Effets fixes par année	Oui	Oui	Oui
Effets fixes par pays	Oui	Oui	Oui
Effets fixes par secteur industriel	Oui	Oui	Oui

*, **, *** indiquent les niveaux de significativité statistique à 0,100, 0,050 et 0,010, respectivement, en se basant sur des tests bilatéraux. L'échantillon ayant servi à l'étude s'étend de 2007 à 2015. Les erreurs standards sont entre parenthèse. Toutes les variables seront définies dans le tableau 5 : Les définitions des variables de l'étude du modèle explicatif de la gestion du résultat. Les régressions ont été contrôlées par les effets fixes années (de 2007 à 2015), les effets fixes secteurs industriels (de icb 0001 à icb 9000, hormis icb 8000) et les effets fixes pays (Autriche, Belgique, Allemagne, Danemark, Espagne, Finlande, France, Grande-Bretagne, Irlande, Italie, Pays-Bas et Suède). Afin de prendre en compte l'effet des données aberrantes, toutes les variables continues ont été winsorisées et bornées selon les seuils de 1% et de 99%.

Les résultats obtenus avec le pilier social confirment ceux obtenus avec le score global. En particulier, ils montrent que les entreprises européennes performantes en matière sociale sont moins enclines à adopter des politiques de gestion du résultat à la hausse. Le lien entre performance sociale et gestion du résultat à la baisse apparaît également, mais moins fortement que pour la gestion à la hausse. Au total, la performance sociale des entreprises européennes modère la gestion du résultat, en particulier la gestion à la hausse.

Nous pouvons analyser et discuter les résultats obtenus à partir de la littérature académique existante et des fondements théoriques.

Dans la littérature académique, les entreprises gèrent le résultat à la hausse en vue de l'augmentation de la rémunération du dirigeant et de la distribution de bonus et de dividendes (Jeanjean 2001). La gestion du résultat est un moyen pour le dirigeant de maximiser son propre intérêt, sa richesse personnelle à court terme via, par exemple, l'obtention de primes sur la base du résultat comptable (McNichols and Wilson 1988; Mard 2005) ou à l'occasion du changement de dirigeant (Mard and Marsat 2012). Le dirigeant peut également maximiser le résultat comptable pour impacter la valeur de l'action et influencer le cours des actions qu'il souhaite céder. Par ailleurs, lorsque les entreprises ont une performance comptable et/ou une performance boursière faible (Ball 1972; Schwartz 1982; Sloan 1996; Beneish 1997), le dirigeant peut gérer le résultat à la hausse, afin de masquer les difficultés de l'entreprise, notamment en France (Rouchon and Dumontier 1996).

Nous pouvons mieux expliquer le lien entre la Responsabilité Sociale des Entreprises et la gestion du résultat dans le contexte particulier de l'Europe en nous appuyant sur les théories éthiques mobilisées pour expliquer ce lien. Ces théories stipulent que les entreprises performantes dans le domaine de la RSE sont vertueuses et pratiquent une gestion du résultat plus modérée.

En conclusion, il apparaît que les entreprises européennes performantes dans le domaine social gèrent moins leur résultat, notamment à la hausse. Ces entreprises divulguent une information financière plus fiable dans une perspective à long terme. L'hypothèse H1a est validée.

3. Étude du lien entre le score environnemental et la gestion du résultat en Europe

Le tableau 11 présente le résultat des tests du lien entre le score environnemental et la gestion du résultat regroupant les pays européens. Dans le modèle 1, le lien entre la valeur absolue des « *accruals discrétionnaires* » (AD) et le score environnemental est négatif à un niveau de significativité égal à p < 0,01. En revanche, le score environnemental n'est pas associé aux AD positifs dans le modèle 2. Dans le modèle 3, le lien entre les AD négatifs et le score environnemental est positif à un niveau de significativité égal à p < 0,01.

Tableau 11 : Le lien entre le score environnemental et la gestion du résultat en Europe

Variables	Modèle (1) abs_ad	Modèle (2) positive_ad	Modèle (3) negative_ad
Constante	0,094***	0,071***	-0,099***
	(-0,0196)	(-0,0203)	(-0,0243)
Enscore	-0,023***	-0,007	0,033***
	(-0,0068)	(-0,0063)	(-0,0103)
Lagtaille	-0,0022**	-0,0031***	0,0025
	(-0,0011)	(-0,0011)	(-0,0016)
Lagmtbv	0,0014*	0,0015	-0,0012
	(-0,0007)	(-0,0011)	(-0,0008)
Lagend	-0,0259**	-0,0208*	0,0215
	(-0,0116)	(-0,0116)	(-0,0181)
Rd	0,072**	0,064	-0,055
	(-0,0339)	(-0,0443)	(-0,0560)
Binaire_rd	0,008**	0,007**	-0,006
	(-0,0030)	(-0,0032)	(-0,0047)
Dep_pub	-0,079	-0,070	0,093
	(-0,0532)	(-0,0625)	(-0,0863)
Binaire_dep_pub	-0,003	0,002	0,006
	(-0,0051)	(-0,0046)	(-0,0085)
Age	0,001	0,001	-0,001
	(-0,0015)	(-0,0018)	(-0,0024)
Lagroa ajusté	0,040**	-0,090***	-0,100***
	(-0,0189)	(-0,0245)	(-0,0201)
Observations	3.760	1.997	1.763
R carré	0,156	0,105	0,249
R carré ajusté	0,0931	0,0292	0,1841
Vif	3,19	3,75	3,41
Effets fixes par année	Oui	Oui	Oui
Effets fixes par pays	Oui	Oui	Oui
Effets fixes par secteur industriel	Oui	Oui	Oui

*, **, *** indiquent les niveaux de significativité statistique à 0,100, 0,050 et 0,010, respectivement, en se basant sur des tests bilatéraux. L'échantillon ayant servi à l'étude s'étend de 2007 à 2015. Les erreurs standards sont entre parenthèse. Toutes les variables seront définies dans le tableau 5 : Les définitions des variables de l'étude du modèle explicatif de la gestion du résultat. Les régressions ont été contrôlées par les effets fixes années (de 2007 à 2015), les effets fixes secteurs industriels (de icb 0001 à icb 9000, hormis icb 8000) et les effets fixes pays (Autriche, Belgique, Allemagne, Danemark, Espagne, Finlande, France, Grande-Bretagne, Irlande, Italie, Pays-Bas et Suède). Afin de prendre en compte l'effet des données aberrantes, toutes les variables continues ont été winsorisées et bornées selon les seuils de 1% et de 99%.

Les résultats montrent que la performance environnementale modère la gestion du résultat à la baisse en Europe. En revanche, la performance environnementale n'est pas associée à la gestion du résultat à la hausse.

Nous pouvons analyser et discuter les résultats obtenus à partir de la littérature académique existante et des fondements théoriques.

Dans la littérature académique, plusieurs motivations à la gestion du résultat à la baisse sont évoquées. Les entreprises sont incitées à gérer le résultat à la baisse à l'occasion d'une importante année fiscale, lors de réglementations environnementales, en présence de pressions institutionnelles et lorsqu'un enregistrement maximal de pertes d'exploitation est effectué.

Les entreprises soumises à une forte période fiscale peuvent être aidées financièrement par le gouvernement sous forme de subventions les encourageant à investir dans les technologies vertes. En France, le crédit d'impôt au développement durable est accordé sous forme d'une subvention (Chiroleu-Assouline 2015) afin d'aider les entreprises à investir dans les énergies renouvelables. L'Union Européenne préconise l'adoption des technologies vertes et l'éco-innovation comme moyens permettant de réduire la pression environnementale en fonction du type de polluant. En effet, la réglementation environnementale encourage le développement et la diffusion de nouvelles technologies plus propres comme moteur majeur de la réduction de la pollution (Costantini et al. 2017).

Les entreprises faisant face aux pressions institutionnelles des lobbies écologiques et des ONG sont contraintes à respecter d'importantes réglementations environnementales, telles que les Grenelles de l'environnement. Elles sont exposées au-devant de la scène politique, selon la théorie politico-contractuelle (Watts and Zimmerman 1978, 1986).

Le dirigeant d'entreprise en difficulté peut être amené à enregistrer un taux maximum de pertes, c'est le « *big bath accounting* » (le « *nettoyage des comptes* ») dans un contexte de faible performance pour liquider les pertes (Mard 2004). Dans le cas de la nomination d'un nouveau dirigeant, celui-ci peut faire porter la responsabilité de ces pertes sur son prédécesseur afin préserve sa réputation (Murphy and Zimmerman 1993).

Comme précédemment, nous expliquons le lien entre la performance environnementale et la gestion du résultat dans le contexte particulier de l'Europe en nous appuyant sur la théorie néo-institutionnelle (DiMaggio and Powell 1991; Meyer and Rowan 1977). Dans cette approche, l'entreprise socialement responsable recherche la légitimité de l'ensemble des parties

prenantes, y compris les ONG et les lobbyings écologistes. Par ailleurs, l'entreprise performante en matière environnementale est moins soumise aux pressions ou isomorphismes institutionnels développés par DiMaggio and Powell (1991). Elle est donc moins incitée à modérer son résultat en réponse aux contraintes actuelles et potentielles (nouvelles réglementations, perte de légitimité …) imposées par les parties prenantes.

Au final, les entreprises européennes performantes dans le domaine environnemental gèrent moins leur résultat à la baisse. Elles semblent moins sensibles aux pressions exercées par les parties prenantes et sont ainsi en mesure de leur divulguer une information financière de meilleure qualité. L'hypothèse H1b est validée.

Au regard de ces premiers résultats, les hypothèses H1, H1a et H1b sont validées.

Hypothèse 1 :

Les entreprises socialement responsables sont moins susceptibles de s'engager dans la gestion du résultat en Europe.

Hypothèse 1a :

Les entreprises performantes dans le domaine social sont moins susceptibles de s'engager dans la gestion du résultat en Europe.

Hypothèse 1b :

Les entreprises performantes dans le domaine environnemental sont moins susceptibles de s'engager dans la gestion du résultat en Europe.

Les résultats empiriques synthétisés dans le tableau 12 montrent que la performance RSE modère la gestion du résultat en Europe. La gestion du résultat à la hausse est plus fortement modérée qu'à la baisse par la performance sociale des entreprises. La performance environnementale des entreprises modère la gestion du résultat à la baisse. Ces résultats indiquent que l'entreprise européenne socialement responsable, performante dans le domaine RSE, social et environnemental publie une information financière plus fiable à l'ensemble des parties prenantes. L'horizon de l'entreprise socialement responsable se situe à long terme, elle adopte une vision partenariale. Les théories éthiques et la théorie néo-institutionnelle (DiMaggio and Powell 1991; Meyer and Rowan 1977) sont pertinentes et principalement mobilisées pour expliquer les résultats dans les pays européens.

Tableau 12 : Analyse du lien entre la RSE et la gestion du résultat dans le contexte européen (échantillon global)

Échantillon global	Résultats empiriques	Analyses
Pays européens	Une relation négative entre la valeur absolue des AD et le score global RSE à $p < 0,01$. Un lien négatif (positif) entre le score global RSE et les AD + (AD -) à $p < 0,01$. Un lien négatif entre le score SO et la valeur absolue des AD et à $p < 0,01$. Une relation négative (positive) entre le score SO et les AD + (AD -) à $p < 0,01$ (à $p < 0,1$). Un lien négatif entre la valeur absolue des AD (les AD -) et le score EN à $p < 0,01$.	La performance RSE modère la gestion du résultat. La performance sociale modère la gestion du résultat, en particulier à la hausse. La performance environnementale modère la gestion du résultat **à la baisse**.

Section 2 : Analyses selon l'environnement institutionnel

Nous présenterons d'abord l'étude du lien entre le score global RSE des entreprises et la gestion du résultat dans les deux environnements institutionnels « *code-law* » vs. « *common-law* », puis nous analysons plus spécifiquement les relations observées à partir du score social et du score environnemental.

1. Étude du lien entre le score global RSE et la gestion du résultat dans les pays du « *code-law* »

Le tableau 13 présente le résultat des tests du lien entre le score global RSE et la gestion du résultat au sein des pays du « *code-law* ». Dans le modèle 1, la relation entre la valeur absolue des « *accruals discrétionnaires* » (AD) et le score global RSE est négative à un niveau de significativité égal à $p < 0,01$. Dans le modèle 2, le lien entre les AD positifs et le score global RSE est significativement négatif à un niveau de significativité égal à $p < 0,1$. Dans le modèle 3, la relation entre le score global RSE et les AD négatifs est positive à un niveau de significativité égal à $p < 0,05$.

Conformément aux analyses conduites sur l'échantillon global, l'étude de l'échantillon restreint aux pays du « *code-law* » montre que les entreprises performantes dans le domaine RSE gèrent moins leur résultat. Par ailleurs, la performance RSE semble modérer plus fortement la gestion à la baisse que la gestion à la hausse du résultat, alors qu'au niveau global la gestion du résultat est pratiquée par le dirigeant d'entreprise tant à la hausse qu'à la baisse.

Nous pouvons analyser et discuter les résultats obtenus à partir de la littérature académique existante et des fondements théoriques.

Dans la littérature académique, les résultats de Gras-Gil et al. (2016) montrent que les entreprises espagnoles socialement responsables sont moins susceptibles de s'engager dans la gestion comptable du résultat.

Tableau 13 : Le lien entre le score global RSE et la gestion du résultat dans les pays du « *code-law* »

Variables	Modèle (1) abs_ad	Modèle (2) positive_ad	Modèle (3) negative_ad
Constante	0,067***	0,046**	-0,140***
	(-0,0205)	(-0,0219)	(-0,0288)
Esscore	-0,029***	-0,014*	0,040**
	-(0,0112)	(-0,0083)	(-0,0168)
Lagtaille	-0,002	-0,001	0,004*
	(-0,0015)	(-0,0013)	(-0,0022)
Lagmtbv	0,001	-0,003	-0,001
	(-0,0006)	(-0,0008)	(-0,0007)
Lagend	-0,020	-0,021*	0,023
	(-0,0124)	(-0,0109)	(-0,0193)
Rd	0,042	0,049	-0,002
	(-0,0569)	(-0,0505)	(-0,0897)
Binaire_rd	0,002	0,007*	0,008
	(-0,0040)	(-0,0035)	(-0,0065)
Dep_pub	-0,015	-0,012	0,021
	-(0,0163)	(-0,0199)	(-0,0257)
Binaire_dep_pub	0,001	0,002	0,002
	(-0,0039)	(-0,0036)	(-0,0064)
Age	0,001	0,002	-0,000
	(-0,0016)	(-0,0019)	(-0,0020)
Lagroa ajusté	0,019	-0,052***	-0,069***
	(-0,0176)	(-0,0194)	(-0,0223)
Observations	2,103	1,167	936
R carré	0,150	0,135	0,244
R carré ajusté	0,0392	0,0075	0,1285
Vif	3,10	3,59	3,00
Effets fixes par année	Oui	Oui	Oui
Effets fixes par pays	Oui	Oui	Oui
Effets fixes par secteur industriel	Oui	Oui	Oui

*, **, *** indiquent les niveaux de significativité statistique à 0,100, 0,050 et 0,010, respectivement, en se basant sur des tests bilatéraux. L'échantillon ayant servi à l'étude s'étend de 2007 à 2015. Les erreurs standards sont entre parenthèse. Toutes les variables seront définies dans le tableau 5 : Les définitions des variables de l'étude du modèle explicatif de la gestion du résultat. Les régressions ont été contrôlées par les effets fixes années (de 2007 à 2015) et les secteurs industriels (de icb 0001 à icb 9000, hormis icb 8000). Afin de prendre en compte l'effet des données aberrantes, toutes les variables continues ont été winsorisées et bornées selon les seuils de 1% et de 99%.

Les négociations salariales en Espagne (Mora and Sabater 2008) et les réductions des effectifs en France (Verdier and Boutant 2016) sont mises en œuvre par de fortes pressions exercées par les représentations syndicales sur le gouvernement. Les événements sociaux engendrent des coûts politiques (Watts and Zimmerman 1986, 1978) inscrits dans la théorie-politico-contractuelle. Selon Mora et al, (2008), les dirigeants espagnols diminuent les résultats avant les négociations salariales. Les négociations salariales sont basées sur un système défini par une forte densité syndicale et une forte négociation collective représentant les droits des travailleurs. Les dirigeants déprécient les résultats avant les périodes de négociations collectives

afin d'éviter un transfert de richesse aux employés. Au sein des pays du « *code-law* », les négociations collectives et les règles juridiques varient. En Espagne, la négociation collective est organisée de sorte que les accords soient étendus à tous les employés, indépendamment de leur statut de syndicat. La gestion à la baisse réduit le risque de transfert des richesses perçues (Stolowy et Breton 2003) par les parties prenantes et entraine une moindre visibilité de l'entreprise. Les coûts politiques liés à l'opération sont minimisés. Mora and Sabater (2008) montrent que les dirigeants diminuent le résultat avant les négociations salariales espagnoles dans le contexte des coûts politiques (Watts and Zimmerman 1986, 1978).

Dans les pays du « *code-law* », l'environnement réglementaire en matière sociale et environnementale exerce une pression sur les entreprises qui peut les inciter à gérer leur résultat, notamment à la baisse. Dans ce contexte, la performance RSE est en mesure d'alléger les contraintes pesant sur les entreprises et ainsi de limiter leur incitation à gérer leur résultat, en particulier à la baisse. L'approche néo-institutionnelle présentée précédemment semble donc adaptée à l'analyse des résultats dans le contexte des pays du « *code-law* ».

En nous appuyant sur la théorie néo-institutionnelle (DiMaggio and Powell 1991; Meyer and Rowan 1977), il est possible de mieux expliquer la relation entre la performance RSE et la gestion du résultat à la baisse dans le contexte du « *code-law* ». La théorie permet d'expliquer les processus directement liés à l'entreprise en incitant la firme à répondre aux attentes sociales et en suscitant une pression de l'environnement (Bansal and Roth 2000). Les actions institutionnelles (DiMaggio et al. 1988; DiMaggio and Powell 1991) proviennent de plusieurs parties prenantes, d'une part les acteurs conventionnels (les fournisseurs, les clients, les salariés, les actionnaires) et d'autre part, les autres parties prenantes environnantes (les Organisations Non Gouvernementales, les lobbyings écologistes, les représentations syndicales, les médias, l'État). Dans ce contexte, les entreprises performantes socialement sont moins soumises aux pressions institutionnelles, et donc moins susceptibles de gérer le résultat.

En résumé, pour les pays appartenant à l'environnement institutionnel du « *code-law* », l'entreprise semble mieux répondre aux attentes des parties prenantes en termes de transparence en ce qui concerne la publication du reporting financier dans le domaine de la RSE. La gestion du résultat exercée par le dirigeant de l'entreprise socialement responsable est modérée, notamment à la baisse, dans ce contexte institutionnel.

2. Étude du lien entre le score global RSE et la gestion du résultat dans les pays du « *common-law* »

Le tableau 14 présente le résultat des tests du lien entre le score global RSE et la gestion du résultat au sein des pays du « *common-law* ». Dans le modèle 1, la relation entre la valeur absolue des « *accruals discrétionnaires* » (AD) et le score global RSE est négative à un niveau de significativité égal à p < 0,05. Dans le modèle 2, le lien entre le score global RSE et les AD positifs est négatif à un niveau de significativité égal à p < 0,05. En revanche, le lien n'est pas significatif dans le modèle 3 relatif aux AD négatifs.

Tableau 14 : Le lien entre le score global RSE et la gestion du résultat dans les pays du « *common-law* »

Variables	Modèle (1) abs_ad	Modèle (2) positive_ad	Modèle (3) negative_ad
Constante	0,085***	0,061	-0,104**
	(-0,0315)	(-0,0447)	(-0,0425)
Esscore	-0,028**	-0,026**	0,027
	(-0,0131)	(-0,0130)	(-0,0202)
Lagtaille	-0,002	-0,003	0,004
	(-0,0018)	(-0,0025)	(-0,0025)
Lagmtbv	0,002**	0,003*	-0,001
	(-0,0010)	(-0,0014)	(-0,0009)
Lagend	-0,030	-0,022	0,012
	(-0,0201)	(-0,0193)	(-0,0280)
Rd	0,082**	0,036	-0,101*
	(-0,0364)	(-0,0540)	(-0,0610)
Binaire_rd	0,016***	0,008	-0,021***
	(-0,0052)	(-0,0059)	(-0,0068)
Dep_pub	-3,451	3,772	2,836
	(-2,513)	(-4,024)	(-3,001)
Binaire_Dep_pub	-0,021	0,045	0,006
	(-0,0181)	(-0,0327)	(-0,0178)
Age	0,002	0,001	-0,002
	(-0,0030)	(-0,0026)	(-0,0052)
Lagroa ajusté	0,0862**	-0,131***	-0,173***
	(-0,0416)	(-0,0423)	(-0,0432)
Observations	1.657	830	827
R carré	0,200	0,152	0,320
R carré ajusté	0,1058	0,0351	0,2291
Vif	3,43	4,38	2,50
Effets fixes par année	Oui	Oui	Oui
Effets fixes par pays	Oui	Oui	Oui
Effets fixes par secteur industriel	Oui	Oui	Oui

*, **, *** indiquent les niveaux de significativité statistique à 0,100, 0,050 et 0,010, respectivement, en se basant sur des tests bilatéraux. L'échantillon ayant servi à l'étude s'étend de 2007 à 2015. Les erreurs standards sont entre parenthèse. Toutes les variables seront définies dans le tableau 5 : Les définitions des variables de l'étude du modèle explicatif de la gestion du résultat. Les régressions ont été contrôlées par les effets fixes années (de 2007 à 2015) et les secteurs industriels (de icb 0001 à icb 9000, hormis icb 8000). Afin de prendre en compte l'effet des données aberrantes, toutes les variables continues ont été winsorisées et bornées selon les seuils de 1% et de 99%.

Les résultats montrent que dans les pays du « *common-law* » les entreprises performantes dans le domaine RSE présentent une gestion du résultat plus modérée. Comme au niveau global, il apparaît également que cette modération s'exerce sur la gestion du résultat à la hausse. En revanche, la performance RSE ne semble pas associée à la gestion à la baisse du résultat, contrairement à ce qui est observé dans les pays du « *code-law* ».

Nous pouvons analyser et discuter les résultats obtenus à partir de la littérature académique existante et des fondements théoriques.

Dans la littérature académique, à l'instar de Kim et al. (2012), les entreprises socialement responsables sont moins susceptibles de s'engager dans la gestion du résultat à la hausse dans les pays du « *common-law* ». Leurs résultats sont cohérents avec les préoccupations éthiques guidant le dirigeant à fournir un reporting financier de meilleure qualité.

À l'instar de Kim et al. (2012), nous pouvons mieux expliquer le lien entre la performance RSE et la gestion du résultat dans le contexte des pays du « *common-law* » en nous appuyant sur les théories éthiques de la RSE (Carroll 1979; Jones 1995; Donaldson and Preston 1995; Phillips et al. 2003).

Au plan théorique, les approches éthiques de la RSE sont pertinentes pour expliquer le lien entre la gestion comptable du résultat à la hausse et la RSE dans le contexte du « *common-law* ». L'environnement institutionnel des pays du « *common-law* » constitue un environnement protecteur pour les actionnaires (La Porta et al. 1997). Dans ce contexte, les dirigeants sont particulièrement incités à gérer les résultats à la hausse pour satisfaire aux objectifs attendus par les acteurs des marchés financiers.

Si le dirigeant s'engage dans le domaine de la RSE avec un impératif moral, alors les entreprises sont moins susceptibles de gérer le résultat à la hausse. Les théories éthiques stipulent que le dirigeant est incité à être honnête, digne de confiance et éthique dans le processus des affaires. L'entreprise peut considérer la responsabilité sociale comme une obligation éthique. Les entreprises qui adoptent un comportement socialement responsable gagnent la légitimité de l'ensemble des parties prenantes dans une vision à long terme.

Les résultats suggèrent que les entreprises socialement responsables modèrent la gestion du résultat à la hausse dans les pays du « *common-law* ». Vertueuses dans le domaine de la RSE, elles divulguent une information financière de bonne qualité à l'ensemble des acteurs.

En conclusion, l'hypothèse H2 n'est pas validée de manière globale, nous ne pouvons pas considérer que la relation entre la performance RSE et la gestion du résultat en valeur absolue est plus forte dans les pays du code-law ($p < 0,01$) que les pays du common-law ($p < 0,05$). Cependant, une différence apparaît, en particulier, concernant le sens de la gestion du résultat plutôt que sur les piliers de la RSE (social et environnemental). Dans les pays du code-law, la performance RSE modère plus fortement la gestion du résultat à la baisse ($p < 0,05$), dans un contexte de coûts politiques forts.Étude du lien entre le score social et la gestion du résultat dans les pays du « *code-law* »

Le tableau 15 présente le résultat des tests du lien entre le score social et la gestion du résultat au sein des pays du « *code-law* ». Dans le modèle 1, la relation entre la valeur absolue des « *accruals discrétionnaires* » (AD) et le score social est négative à un niveau de significativité égal à $p < 0,05$. Dans le modèle 2, le lien entre les AD positifs et le score social est significativement négatif à un niveau de significativité égal à $p < 0,05$. Dans le modèle 3, la relation entre le score social et les AD négatifs est positive à un niveau de significativité égal à $p < 0,1$.

Les résultats montrent que les entreprises performantes dans le domaine social modèrent la gestion du résultat dans les pays du « *code-law* ». Cette modération s'exerce à la fois sur la gestion à la hausse et sur la gestion à la baisse du résultat. Elle agit toutefois plus fortement sur la gestion à la hausse que sur la gestion à la baisse à l'instar des résultats obtenus sur le pilier social au niveau de l'échantillon global.

Nous pouvons analyser et discuter les résultats obtenus à partir de la littérature académique existante et des fondements théoriques.

Dans la littérature académique, les incitations à gérer le résultat à la hausse sont évoquées dans les pays du « *code-law* », à l'instar des motivations développées dans les pays du « *common-law* ». Le dirigeant est incité à augmenter le résultat via les contrats de rémunération (Jeanjean 2001) en adoptant un comportement opportuniste dans son intérêt propre (Healy 1985) dans le cadre la théorie de l'agence (Jensen and Meckling 1976). Une partie de la rémunération du dirigeant peut être indexée sur le cours boursier visant à réduire les divergences d'intérêt entre dirigeants et actionnaires. Les dirigeants actionnaires gèrent le résultat à la hausse en vue de l'augmentation de la distribution des dividendes (Mard 2004). Cependant, se focaliser uniquement sur les actionnaires n'est pas approprié selon Hafsi and

Youssofzai (2008). Au plan théorique, les théories éthiques permettent d'expliquer le lien entre la performance sociale et la gestion du résultat pratiquée à la hausse. Vertueuses, les entreprises performantes dans le domaine social gèrent moins le résultat à la hausse.

Tableau 15 : Le lien entre le score social et la gestion du résultat dans les pays du « *code-law* »

Variables	Modèle (1) abs_ad	Modèle (2) positive_ad	Modèle (3) negative_ad
Constante	0,072***	0,045**	-0,148***
	(-0,0208)	(-0,0220)	(-0,0295)
Soscore	-0,023**	-0,015**	0,028*
	(-0,0094)	(-0,0077)	(-0,0145)
Lagtaille	-0,003*	-0,001	0,005**
	(-0,0015)	(-0,0013)	(-0,0022)
Lagmtbv	0,001	-0,000	-0,001
	(-0,0006)	(-0,0008)	(-0,0007)
Lagend	-0,018	-0,021*	0,020
	(-0,0124)	(-0,0109)	(-0,0192)
Rd	0,040	0,046	0,001
	(-0,0576)	(-0,0504)	(-0,0903)
Binaire_rd	0,003	0,007**	0,007
	(-0,0040)	(-0,0035)	(-0,0065)
Dep_pub	-0,018	-0,015	0,022
	(-0,0167)	(-0,0195)	(-0,0276)
Binaire_dep_pub	-0,000	0,002	0,003
	(-0,0041)	(-0,0036)	(-0,0071)
Age	0,001	0,002	-0,000
	(-0,0016)	(-0,0019)	(-0,0019)
Lagroa ajusté	0,019	-0,053***	-0,070***
	(-0,0176)	(-0,0193)	(-0,0225)
Observations	2.103	1.167	936
R carré	0,146	0,136	0,235
R carré ajusté	0,0348	0,0090	0,1285
Vif	3,09	3,58	3,00
Effets fixes par année	Oui	Oui	Oui
Effets fixes par pays	Oui	Oui	Oui
Effets fixes par secteur industriel	Oui	Oui	Oui

*, **, *** indiquent les niveaux de significativité statistique à 0,100, 0,050 et 0,010, respectivement, en se basant sur des tests bilatéraux. L'échantillon ayant servi à l'étude s'étend de 2007 à 2015. Les erreurs standards sont entre parenthèse. Toutes les variables seront définies dans le tableau 5 : Les définitions des variables de l'étude du modèle explicatif de la gestion du résultat. Les régressions ont été contrôlées par les effets fixes années (de 2007 à 2015) et les secteurs industriels (de icb 0001 à icb 9000, hormis icb 8000). Afin de prendre en compte l'effet des données aberrantes, toutes les variables continues ont été winsorisées et bornées selon les seuils de 1% et de 99%.

Avant de licencier leurs effectifs, les entreprises sont plus susceptibles de gérer le résultat (Verdier and Boutant 2016). Nous pouvons également expliquer le lien entre la performance sociale et la gestion du résultat à la baisse en nous appuyant sur la théorie néo-

institutionnelle (DiMaggio and Powell 1991; Meyer and Rowan 1977). Les entreprises s'engagent à être performantes dans ce domaine pour recevoir la légitimité des parties prenantes et, pas uniquement, celle des actionnaires majoritaires. Les entreprises performantes socialement seront ainsi moins sujettes aux pressions des parties prenantes (partenaires sociaux, État) et donc moins incitées à gérer leur résultat à la baisse.

En conclusion, les entreprises performantes dans le domaine social sont moins susceptibles de gérer le résultat dans les pays du « *code-law* ». L'horizon à long terme associé à l'investissement dans le domaine social pourrait expliquer la fiabilité renforcée de l'information diffusée par ces entreprises.

3. Étude du lien entre le score social et la gestion du résultat dans les pays du « *common-law* »

Le tableau 16 montre le résultat des tests du lien entre le score social et la gestion du résultat dans les pays du « *common-law* ». Dans le modèle 1, la relation entre le score social et la valeur absolue des « *accruals discrétionnaires* » (AD) est négative à un niveau de significativité égal à $p < 0,05$. Dans le modèle 2, la relation entre le score social et les AD positifs est négative à un niveau de significativité égal à $p < 0,05$. En revanche, le lien n'est pas significatif entre le score social et les AD négatifs dans le modèle 3.

Les résultats montrent que les entreprises performantes dans le domaine social modèrent la gestion du résultat dans les pays du « *common-law* ». Cette modération ne concerne toutefois que la gestion à la hausse du résultat, à contrario des résultats obtenus au niveau global.

Nous pouvons analyser et discuter les résultats obtenus à partir de la littérature académique existante et des fondements théoriques.

Dans la littérature académique, les incitations à gérer le résultat à la hausse sont évoquées. Dans les pays du « *common-law* » (Leuz et al. 2003; Porta et al. 1998; La Porta et al. 1997; La Porta et al. 2002), les marchés financiers sont très développés, l'actionnariat est dispersé et la mise en application légale est forte. Les entreprises donnent une légitimité plus importante aux actionnaires qu'à l'ensemble des parties prenantes. Le problème « *actionnaire(s)– dirigeant* » ou « *principal-agent* » concerne l'asymétrie informationnelle entre le dirigeant et les actionnaires (Jensen and Meckling 1976). Le constat est renforcé en

présence d'un actionnariat dominant qui contrôle davantage le dirigeant - gestionnaire en vue de servir ses propres intérêts (Means 2017). En conséquence, les entreprises sont incitées à gérer le résultat à la hausse.

Tableau 16 : Le lien entre le score social et la gestion du résultat dans les pays du « *common-law* »

Variables	Modèle (1) abs_ad	Modèle (2) positive_ad	Modèle (3) negative_ad
Constante	0,087***	0,056	-0,113***
	(-0,0315)	(-0,0471)	(-0,0423)
Soscore	-0,027**	-0,030**	0,016
	(-0,0124)	(-0,0117)	(-0,0195)
Lagtaille	-0,002	-0,003	0,005**
	(-0,0017)	(-0,0023)	(-0,0024)
Lagmtbv	0,002**	0,003*	-0,001
	(-0,0001	(-0,0014	(-0,0009)
Lagend	-0,028	-0,020	0,010
	(-0,0204)	(-0,0193)	(-0,0287)
Rd	0,078**	0,030	-0,010
	(-0,0367)	(-0,0527)	(-0,0615)
Binaire_rd	0,016***	0,009	-0,021***
	(-0,0050)	(-0,0060)	(-0,0070)
Dep_pub	-3,518	3,641	2,621
	(-2,5100)	(-4,3300)	(-2,9740)
Binaire_dep_pub	-0,020	0,047	0,004
	(-0,0185)	(-0,0366)	(-0,0178)
Age	0,003	0,002	-0,002
	(-0,0030)	(-0,0030)	(-0,0050)
Lagroa ajusté	0,087**	-0,126***	-0,173***
	(-0,0417)	(-0,0430)	(-0,0430)
Observations	1.657	830	827
R carré	0,200	0,155	0,318
R carré ajusté	0,1066	0,0386	0,2264
Vif	3,42	4,37	2,48
Effets fixes par année	Oui	Oui	Oui
Effets fixes par pays	Oui	Oui	Oui
Effets fixes par secteur industriel	Oui	Oui	Oui

*, **, *** indiquent les niveaux de significativité statistique à 0,100, 0,050 et 0,010, respectivement, en se basant sur des tests bilatéraux. L'échantillon ayant servi à l'étude s'étend de 2007 à 2015. Les erreurs standards sont entre parenthèse. Toutes les variables seront définies dans le tableau 5 : Les définitions des variables de l'étude du modèle explicatif de la gestion du résultat. Les régressions ont été contrôlées par les effets fixes années (de 2007 à 2015) et les secteurs industriels (de icb 0001 à icb 9000, hormis icb 8000). Afin de prendre en compte l'effet des données aberrantes, toutes les variables continues ont été winsorisées et bornées selon les seuils de 1% et de 99%.

À l'instar de Kim et al. (2012), nous pouvons mieux expliquer le lien entre la performance sociale et la gestion du résultat dans les pays du « *common-law* » en nous appuyant sur les théories éthiques de la RSE (Carroll 1979; Jones 1995; Donaldson and Preston 1995;

Phillips et al. 2003). Ces théories sont fondées sur des principes, tels que «*la bonne chose à faire* » ou «*la nécessité de contribuer au bien de la société en faisant ce qui est éthiquement correct* ».

Les entreprises performantes dans le domaine social sont moins susceptibles de s'engager dans la gestion du résultat à la hausse dans les pays du « *common-law* ». Elles publient une information financière plus fiable dans les pays européens anglo-saxons. Ces résultats pourraient s'expliquer par l'horizon à long terme adopté par ces entreprises, en cohérence avec les observations faites dans les pays du « *code-law* ».

En conclusion, l'hypothèse H2a n'est pas validée. Dans les deux contextes institutionnels, la relation entre la performance sociale et la gestion du résultat à la hausse est identique (significative à $p < 0,05$). L'effet de la politique sociale est donc commun aux deux contextes et traduit un horizon à long terme des entreprises.

4. Étude du lien entre le score environnemental et la gestion du résultat dans les pays du « *code-law* »

Le tableau 17 présente le résultat des tests du lien entre le score environnemental et la gestion du résultat au sein des pays du « *code-law* ». Dans le modèle 1, le lien entre le score environnemental et les AD en valeur absolue est négatif à un niveau de significativité égal à $p < 0,05$. En revanche aucun lien n'est observé entre le score environnemental et les AD positifs dans le modèle 2. Dans le modèle 3, la relation entre le score environnemental et les AD négatifs est positive à un niveau de significativité égal à $p < 0,05$.

Les résultats montrent que les entreprises performantes dans le domaine environnemental modèrent la gestion du résultat dans les pays du « *code-law* ». Cette modération ne s'exerce toutefois que sur la gestion à la baisse du résultat à l'instar des résultats obtenus au niveau global.

Nous pouvons analyser et discuter les résultats obtenus à partir de la littérature académique existante et des fondements théoriques.

Dans la littérature académique, les incitations à gérer le résultat à la baisse sont évoquées dans le cas d'enregistrement de provisions environnementales. Lesdites provisions limitent l'émergence de coûts politiques suite à de nouvelles règlementations environnementales. Elles

prennent en compte également les accidents environnementaux (Maurice 2013). Par exemple, le Grenelle de l'environnement vise à encourager un dialogue entre l'État et la société civile afin de permettre à la France de s'armer face à la crise climatique et écologique actuelle. Les entreprises sont alors plus visibles et davantage exposées sur la scène politique. Elles pratiquent une gestion du résultat à la baisse pour limiter les coûts dans le cadre de la théorie politico-contractuelle (Watts and Zimmerman 1978, 1986).

Tableau 17 : Le lien entre le score environnemental et la gestion du résultat dans les pays du « *code-law* »

Variables	Modèle (1) abs_ad	Modèle (2) positive_ad	Modèle (3) negative_ad
Constante	0,070***	0,049**	-0,139***
	(-0,0202)	(-0,0221)	(-0,0284)
Enscore	-0,025**	-0,008	0,037**
	(-0,0100)	(-0,0077)	(-0,0146)
Lagtaille	-0,003*	-0,002	0,004*
	(-0,0014)	(-0,0013)	(-0,0021)
Lagmtbv	0,001	0,000	-0,001
	(-0,0006)	(-0,0008)	(-0,0007)
Lagend	-0,020	-0,020*	0,023
	(-0,0126)	(-0,0110)	(-0,0196)
Rd	0,040	0,050	0,004
	(-0,0571)	(-0,0502)	(-0,0909)
Binaire_rd	0,002	0,007*	0,008
	(-0,0040)	(-0,0030)	(-0,0066)
Dep_pub	-0,013	-0,011	0,019
	(-0,0163)	(-0,0205)	(-0,0250)
Biniare_dep_pub	0,001	0,002	0,001
	(-0,0038)	(-0,0037)	(-0,0060)
Age	0,001	0,002	0,00
	(-0,0016)	(-0,0019)	(-0,0020)
Lagroa ajusté	0,019	-0,052***	-0,069***
	(-0,0177	(-0,0194)	(-0,0222)
Observations	2.103	1.167	936
R carré	0,150	0,133	0,247
R carré ajusté	0,0389	0,0054	0,1317
Vif	3,10	3,58	3,00
Effets fixes par année	Oui	Oui	Oui
Effets fixes par pays	Oui	Oui	Oui
Effets fixes par secteur industriel	Oui	Oui	Oui

*, **, *** indiquent les niveaux de significativité statistique à 0,100, 0,050 et 0,010, respectivement, en se basant sur des tests bilatéraux. L'échantillon ayant servi à l'étude s'étend de 2007 à 2015. Les erreurs standards sont entre parenthèse. Toutes les variables seront définies dans le tableau 5 : Les définitions des variables de l'étude du modèle explicatif de la gestion du résultat. Les régressions ont été contrôlées par les effets fixes années (de 2007 à 2015) et les secteurs industriels (de icb 0001 à icb 9000, hormis icb 8000). Afin de prendre en compte l'effet des données aberrantes, toutes les variables continues ont été winsorisées et bornées selon les seuils de 1% et de 99%.

Nous pouvons mieux expliquer le lien entre la performance environnementale et la gestion du résultat à la baisse dans les pays du « *code-law* » en nous appuyant sur la théorie néo-institutionnelle (DiMaggio and Powell 1991; Meyer and Rowan 1977).

Au plan théorique, l'approche néo-institutionnelle (DiMaggio and Powell 1991; Meyer and Rowan 1977) stipule que les entreprises s'imitent entre elles dans le contexte de l'incertitude environnementale (DiMaggio and Powell 1983; Pfeffer and Salancik 2003). La conformité institutionnelle peut protéger les entreprises contre de fortes perturbations environnementales (Meyer and Rowan 1977). Les entreprises adoptant un comportement socialement responsable dans le domaine environnemental gagnent la légitimité des parties prenantes, tels que les lobbyings écologiques, les ONG et l'État dans une vision à long terme.

Dans un contexte marqué par des réglementations environnementales et une pression des parties prenantes, les entreprises performantes dans le domaine environnemental sont moins susceptibles de gérer le résultat à la baisse dans les pays du « *code-law* ». Les entreprises performantes dans le domaine environnemental publient ainsi une information financière de meilleure qualité dans une vision partenariale à long terme.

5. Étude du lien entre le score environnemental et la gestion du résultat dans les pays du « *common-law* »

Le tableau 18 présente le résultat des tests du lien entre le score environnemental et la gestion du résultat dans les pays du « *common-law* ». Dans le modèle 1, la relation entre les « *accruals discrétionnaires* » (AD) en valeur absolue et le score environnemental est significativement négative à un niveau de significativité égal à $p < 0,1$. Le lien apparaît en revanche non significatif pour les AD positifs dans le modèle 2. Dans le modèle 3, la relation entre le score environnemental et les AD négatifs est significativement positive à un niveau de significativité faible égal à $p < 0,1$.

Les résultats montrent que les entreprises performantes dans le domaine environnemental modèrent faiblement la gestion du résultat dans les pays du « *common-law* ». Cette modération ne concerne que la gestion à la baisse du résultat, à l'instar des observations faites dans les pays du « *code-law* » et au niveau global.

Nous pouvons analyser et discuter les résultats obtenus à partir de la littérature académique existante et des fondements théoriques.

Tableau 18 : Le lien entre le score environnemental et la gestion du résultat dans les pays du « *common-law* »

Variables	Modèle (1) abs_ad	Modèle (2) positive_ad	Modèle (3) negative_ad
Constante	0,092***	0,076*	-0,102**
	(-0,0315)	(-0,0428)	(-0,0430)
Enscore	-0,017*	-0,013	0,026*
	(-0,0102)	(-0,0110)	(-0,0144)
Lagtaille	-0,003	-0,004*	0,009
	(-0,0019)	(-0,0025)	(-0,0024)
Lagmtbv	0,0018**	0,0028*	-0,0013
	(-0,0009)	(-0,0014)	(-0,0009)
Lagend	-0,029	-0,0201	0,0134
	(-0,0202)	(-0,0197)	(-0,0280)
Rd	0,085**	0,040	-0,102*
	(-0,0369)	(-0,0550)	(-0,0615)
Binaire_rd	0,016***	0,008	-0,021***
	(-0,0052)	(-0,0059)	(-0,0067)
Dep_pub	-3,200	3,932	2,629
	(-2,4800)	(-3,8730)	(-2,9570)
Binaire_dep_pub	-0,021	0,044	0,007
	(-0,0177)	(-0,0306)	(-0,0176)
Age	0,003	0,001	-0,002
	(-0,0031)	(-0,0029)	(-0,0051)
Lagroa ajusté	0,086**	-0,133***	-0,174***
	(-0,0417)	(-0,0419)	(-0,0432)
Observations	1.657	830	827
R carré	0,197	0,148	0,321
R carré ajusté	0,1029	0,0305	0,2302
Vif	3,42	4,39	2,49
Effets fixes par année	Oui	Oui	Oui
Effets fixes par pays	Oui	Oui	Oui
Effets fixes par secteur industriel	Oui	Oui	Oui

*, **, *** indiquent les niveaux de significativité statistique à 0,100, 0,050 et 0,010, respectivement, en se basant sur des tests bilatéraux. L'échantillon ayant servi à l'étude s'étend de 2007 à 2015. Les erreurs standards sont entre parenthèse. Toutes les variables seront définies dans le tableau 5 : Les définitions des variables de l'étude du modèle explicatif de la gestion du résultat. Les régressions ont été contrôlées par les effets fixes années (de 2007 à 2015) et les secteurs industriels (de icb 0001 à icb 9000, hormis icb 8000). Afin de prendre en compte l'effet des données aberrantes, toutes les variables continues ont été winsorisées et bornées selon les seuils de 1% et de 99%.

Dans la littérature académique, deux études illustrent la gestion du résultat à la baisse lors d'événements environnementaux. Patten and Trompeter (2003) ont étudié l'accident de Bhopal en Inde en 1984. Il a entrainé un risque d'apparition d'une nouvelle réglementation environnementale coûteuse pour les entreprises. Dès lors, les dirigeants ont été motivés à ajuster

les résultats afin de diminuer la visibilité de l'entreprise pour minimiser le risque d'apparition des coûts politiques. Byard et al. (2007) se sont demandés si les dirigeants des entreprises pétrolières et gazières ont géré le résultat suite aux ouragans Katrina et Rita intervenus en 2005 aux U.S.A. Les entreprises ont dû augmenter le prix du gaz et du pétrole très contesté par le public. Le gouvernement a alors suggéré plusieurs mesures pour répondre aux demandes des électeurs. Seules les grandes entreprises de raffinerie pétrolière, vulnérables à l'apparition de coûts politiques, ont ajusté le résultat. À contrario, dans la littérature académique, Litt et al. (2013) montrent que les entreprises performantes en matière environnementale modèrent la gestion du résultat à la hausse aux États-Unis et avant la crise économique et financière.

En s'appuyant sur la théorie néo-institutionnelle (DiMaggio and Powell 1991; Meyer and Rowan 1977), dans le contexte des pays du « *common-law* », le lien entre la performance environnementale et la gestion à la baisse peut être approfondi. L'entreprise réagit en se comportant de manière socialement responsable pour répondre aux exigences des parties prenantes qui revendiquent des attentes portant sur les valeurs environnementales à long terme.

Les entreprises performantes dans le domaine environnemental sont moins susceptibles de s'engager dans la gestion du résultat à la baisse dans les pays du « *common-law* ». Ces entreprises divulguent ainsi une information financière de meilleure qualité.

En conclusion, l'hypothèse H2b n'est pas validée. La différence entre les deux contextes sur la relation entre la performance environnementale et la gestion du résultat en valeur absolue dans les pays du code-law ($p < 0,05$) et dans les pays common-law ($p < 0,1$) est faible. La réglementation environnementale est instaurée et mise en œuvre dans tous les pays européens.

Au regard des résultats obtenus dans les environnements des systèmes du « *code-law* » et du « *common-law* », les hypothèses émises H2, H2a et H2b ne sont validées.

Hypothèse H2 :

Le lien entre le niveau de *RSE* des entreprises et la gestion du résultat est plus fort dans les pays du « *code-law* » comparés aux pays du « *common-law* ».

Hypothèse H2a :

Le lien entre le niveau de performance *sociale* des entreprises et la gestion du résultat est plus fort dans les pays du « *code-law* » que dans les pays du « *common-law* ».

Hypothèse H2b :

Le lien entre le niveau de performance *environnementale* des entreprises et la gestion du résultat est plus fort dans les pays « *code-law* » plutôt que dans les pays du « *common-law* ».

En conclusion, les résultats empiriques, synthétisés dans le tableau 19 montrent que la performance RSE est liée à la modération de la gestion du résultat dans les deux environnements institutionnels. Des différences apparaissent toutefois. Ainsi, la performance RSE semble influencer davantage la gestion à la hausse dans le contexte du « *common-law* » et la gestion à la baisse dans le contexte du « *code-law* ». La performance sociale est plus fortement associée à une modération de la gestion à la hausse. Le rôle du pilier social apparaît dans les deux environnements institutionnels (« *code-law* » et « *common-law* ») comme modérateur de la gestion haussière. Dans les pays du « *code-law* », la performance sociale modère aussi la gestion à la baisse. Enfin la performance environnementale est plus particulièrement liée à la modération de la gestion du résultat à la baisse. Le rôle du pilier environnemental apparaît dans les deux contextes, mais plus particulièrement dans le contexte du « *code-law* ». La forte pression sociale et environnementale s'exerçant dans ces pays pourrait expliquer la différence de résultat avec les pays du « *common-law* ».

La théorie néo-institutionnelle est pertinente et principalement mobilisée pour mieux expliquer les pratiques de gestion à la baisse, alors que la théorie éthique, en réponse aux pressions exercées par le marché financier, explicite davantage la gestion à la hausse du résultat.

En résumé, les entreprises socialement responsables, performantes dans le domaine social et environnemental publient une information financière plus fiable à l'ensemble des parties prenantes dans les deux environnements institutionnels du « *code-law* » et du « *common-law* ». Les entreprises performantes dans le domaine social et environnemental sont moins soumises aux pressions exercées par les parties prenantes et les marchés financiers, et donc aux incitations à gérer à court terme leur résultat. En privilégiant un horizon à long terme dans leurs relations avec les parties prenantes, elles sont aussi en mesure de présenter une information financière de meilleure qualité.

Tableau 19 : Analyse du lien entre la Responsabilité Sociale des Entreprises et la gestion du résultat dans le contexte des deux environnements institutionnels

Systèmes institutionnels	Résultats empiriques	Analyses
« *Code-law* »	Une relation négative entre la valeur absolue des AD et le score SO à $p < 0,05$. Un lien positif (négatif) entre les AD + (les AD -) et le score SO à $p < 0,05$ (à $p < 0,1$). Un lien négatif entre le score EN et la valeur absolue des AD à $p < 0,05$. Une lien positif entre le score EN et les AD – à $p < 0,05$.	Au sein des pays du système institutionnel du « *code-law* », l'entreprise performante dans le domaine social est moins susceptible de s'engager dans la gestion du résultat à la baisse et faiblement à la hausse. * Au sein de pays appartenant au système du « *code-law* », l'entreprise performante dans le domaine environnemental est moins susceptible de s'engager dans la gestion du résultat **à la baisse uniquement**. *
« *Common-law* »	Une relation négative entre la valeur absolue des AD (les AD +) et le score SO à $p < 0,05$. Une relation négative entre la valeur absolue des AD et le score EN à $p < 0,1$. Une relation positive entre les AD – et le score EN à $p < 0,1$.	Au sein des pays appartenant au système du « *common-law* », l'entreprise performante dans le domaine social (environnemental) est moins susceptible de s'engager dans la gestion du résultat **à la hausse (baisse) uniquement**. *

*Comparé aux analyses des échantillons globaux.

Après l'interprétation des résultats empiriques dans les deux environnements institutionnels en section 2, les analyses complémentaires par pays, par période et par secteur industriel sont présentées respectivement dans les sections 3, 4 et 5.

Section 3 : Analyses par pays

En section 3, l'étude sur le lien entre la Responsabilité Sociale des Entreprises et la gestion du résultat prend en compte l'ensemble des pays européens (cf. Annexe 3 : Tableaux des résultats empiriques page 189). Plus précisément, la relation est approfondie dans trois pays européens : la Grande-Bretagne, la France et l'Allemagne qui représentent majoritairement l'échantillon de l'étude, respectivement 41,73%, 13,70% et 10,03% des observations. Les trois pays sont catégorisés dans les deux environnements institutionnels « *code-law* » vs. « *common-law* » (Leuz et al. 2003) précédemment évoqués en section 2. La France et l'Allemagne appartiennent aux pays du « *code-law* », la Grande-Bretagne fait partie des pays du « *common-law* ». Au sein des pays du « *code-law* », en ce qui concerne le degré de mise en application de la loi, une légère différence apparaît entre la France et l'Allemagne.

1. Le contexte allemand

Les tableaux 20, 21 et 22 présentent le résultat des tests du lien entre le score global RSE, le score social, le score environnemental et la gestion du résultat en Allemagne. Dans le modèle 1, la relation entre le score global RSE, le score social et la valeur absolue des « *accruals discrétionnaires* » (AD) est négative à un niveau de significativité égal à $p < 0,05$. Dans le modèle 2, aucune relation n'est observée entre le score global RSE, le score social et le score environnemental et les AD positifs en Allemagne dans le modèle 2. Dans le modèle 3, la relation entre le score global RSE, le score social et les AD négatifs est positive à un niveau de significativité égale à $p < 0,1$.

Les résultats montrent que les entreprises performantes dans le domaine de la RSE et le domaine social modèrent la gestion du résultat en Allemagne. Cette modération s'exerce sur la gestion à la baisse du résultat. En revanche, la relation entre la performance environnementale et la gestion du résultat à la baisse n'est pas significative.

Nous pouvons analyser et discuter les résultats obtenus à partir de la littérature académique existante et des fondements théoriques.

Tableau 20 : Le lien entre le score global RSE et la gestion du résultat en Allemagne

Variables	Modèle (1) abs_ad	Modèle (2) positive_ad	Modèle (3) negative_ad
Constante	0,032	0,001	-0,051
	(-0,0395)	(-0,0523)	(-0,0641)
Esscore	-0,035**	-0,028	0,033*
	(-0,0137)	(-0,0196)	(-0,0194)
Lagtaille	0,001	0,003	0,001
	(-0,0019)	(-0,0024)	(-0,0031)
Lagmtbv	0,002	0,003	-0,001
	(-0,0016)	(-0,0037)	(-0,0021)
Lagend	0,012	-0,005	-0,022
	(-0,0211)	(-0,0292)	(-0,0331)
Rd	0,185*	0,143	-0,173*
	(-0,0995)	(-0,1450)	(-0,0905)
Binaire_rd	0,007	0,009	-0,008
	(-0,0067)	(-0,0101)	(-0,0084)
Dep_pub	-0,024*	-0,072*	0,001
	(-0,0140)	(-0,0397)	(-0,0176)
Binaire_dep_pub	-0,002	0,003	0,011
	(-0,0045)	(-0,0086)	(-0,0072)
Age	0,000	0,002	-0,008
	(-0,0068)	(-0,0060)	(-0,0125)
Lagroa ajusté	0,004	0,015	-0,009
	(-0,0426)	(-0,0591)	(-0,0596)
Observations	377	206	171
R carré	0,165	0,156	0,301
R carré ajusté	-0,2712	-0,3628	-0,1117
Vif	2,47	3,09	3,30
Effet fixe pays	Oui	Oui	Oui
Effet fixe année	Oui	Oui	Oui
Effet fixe secteur industriel	Oui	Oui	Oui

*, **, *** indiquent les niveaux de significativité statistique à 0,100, 0,050 et 0,010, respectivement, en se basant sur des tests bilatéraux. L'échantillon ayant servi à l'étude s'étend de 2007 à 2015. Les erreurs standards sont entre parenthèse. Toutes les variables seront définies dans le tableau 5 : Les définitions des variables de l'étude du modèle explicatif de la gestion du résultat. Les régressions ont été contrôlées par les effets fixes années (de 2007 à 2015) et les secteurs industriels (de icb 0001 à icb 9000, hormis icb 8000). Afin de prendre en compte l'effet des données aberrantes, toutes les variables continues ont été winsorisées et bornées selon les seuils de 1% et de 99%.

Tableau 21 : Le lien entre le score social et la gestion du résultat en Allemagne

Variables	Modèle (1) abs_ad	Modèle (2) positive_ad	Modèle (3) negative_ad
Constante	0,024	-0,003	-0,041
	(-0,0403)	(-0,0562)	(-0,0636)
Soscore	-0,033**	-0,023	0,034*
	(-0,0137)	(-0,0203)	(-0,0176)
Lagtaille	0,002	0,003	0,001
	(-0,0020)	(-0,0025)	(-0,0031)
Lagmtbv	0,002	0,003	-0,002
	(-0,0016)	(-0,0037)	(-0,0021)
Lagend	0,016	-0,000	-0,019
	(-0,0205)	(-0,0315)	(-0,0323)
Rd	0,188*	0,137	-0,177*
	(-0,1040)	(-0,1480)	(-0,0912)
Binaire_rd	0,007	0,008	-0,009
	(-0,0070)	(-0,0103)	(-0,0083)
Dep_pub	-0,025*	-0,075*	0,006
	(-0,0127)	(-0,0398)	(-0,0185)
Binaire_dep_pub	-0,002	0,003	0,012
	(-0,0042)	(-0,0082)	(-0,0076)
Age	0,002	0,003	-0,010
	(-0,0066)	(-0,0061)	(-0,0118)
Lagroa ajusté	0,007	0,018	-0,007
	(-0,0428)	(-0,0584)	(-0,0612)
Observations	377	206	171
R carré	0,166	0,155	0,306
R carré ajusté	-0,2684	-0,3647	-0,1041
Vif	2,46	3,08	3,28
Effet fixe pays	Oui	Oui	Oui
Effet fixe année	Oui	Oui	Oui
Effet fixe secteur industriel	Oui	Oui	Oui

*, **, *** indiquent les niveaux de significativité statistique à 0,100, 0,050 et 0,010, respectivement, en se basant sur des tests bilatéraux. L'échantillon ayant servi à l'étude s'étend de 2007 à 2015. Les erreurs standards sont entre parenthèse. Toutes les variables seront définies dans le tableau 5 : Les définitions des variables de l'étude du modèle explicatif de la gestion du résultat. Les régressions ont été contrôlées par les effets fixes années (de 2007 à 2015) et les secteurs industriels (de icb 0001 à icb 9000, hormis icb 8000). Afin de prendre en compte l'effet des données aberrantes, toutes les variables continues ont été winsorisées et bornées selon les seuils de 1% et de 99%.

Tableau 22 : Le lien entre le score environnemental et la gestion du résultat en Allemagne

Variables	Modèle (1) abs_ad	Modèle (2) positive_ad	Modèle (3) negative_ad
Constante	0,030	-0,017	-0,083
	(0,0359)	(0,0378)	(0,0603)
Enscore	-0.027**	-0,024	0,020
	(0,0121)	(0,0158)	(0,0185)
Lagtaille	0,001	0,003	0,003
	(0,0020)	(0,0023)	(0,0030)
Lagmtbv	0,002	0,003	-0,001
	(0,0016)	(0,0037)	(0,0020)
Lagend	0,011	-0,010	-0,030
	(0,0228)	(0,0282)	(0,0323)
Rd	0,174*	0,140	-0,169*
	(0,0928)	(0,1370)	(0,0895)
Binaire_rd	0,006	0,008	-0,010
	(0,0067)	(0,0096)	(0,0094)
Dep_pub	-0,024	-0,077*	-0,005
	(0,015)	(0,040)	(0,0166)
Binaire_dep_pub	-0,002	0,003	0,008
	(0,0049)	(0,0090)	(0,0068)
Age	-0,000	0,000	-0,008
	(0,0069)	(0,0059)	(0,0124)
Lagroa ajusté	0,001	0,011	-0,012
	(0,0431)	(0,0602)	(0,0600)
Observations	377	206	171
R carré	0,157	0,154	0,293
R carré ajusté	-0,2827	-0,3667	-0,1239
Vif	2,48	3,09	3,27
Effets fixes par année	Oui	Oui	Oui
Effets fixes par pays	Oui	Oui	Oui
Effets fixes par secteur industriel	Oui	Oui	Oui

*, **, *** indiquent les niveaux de significativité statistique à 0,100, 0,050 et 0,010, respectivement, en se basant sur des tests bilatéraux. L'échantillon ayant servi à l'étude s'étend de 2007 à 2015. Les erreurs standards sont entre parenthèse. Toutes les variables seront définies dans le tableau 5 : Les définitions des variables de l'étude du modèle explicatif de la gestion du résultat. Les régressions ont été contrôlées par les effets fixes années (de 2007 à 2015) et les secteurs industriels (de icb 0001 à icb 9000, hormis icb 8000). Afin de prendre en compte l'effet des données aberrantes, toutes les variables continues ont été winsorisées et bornées selon les seuils de 1% et de 99%.

Dans la littérature académique, les articles sont rares pour expliquer le lien dans le contexte allemand. En Allemagne, où la structure actionnariale est concentrée et la protection des investisseurs est faible, les entreprises s'engagent dans la gestion du bénéfice, bien que la mise application légale soit forte, car les « *initiés* » bénéficient d'un plus grand avantage du contrôle privé (García Lara et al. 2005). Toutefois, la mise en application légale est plus faible en France qu'en Allemagne, bien que ces deux pays appartiennent au même système institutionnel du « *code-law* » (La Porta et al. 1997; Ball et al. 2000). Par ailleurs, il est intéressant de remarquer que le modèle institutionnel allemand diffère du modèle français en

terme de droit de grève. Selon Vorländer (2011), en Allemagne le droit de grève est collectif, à contrario, en France il est individuel. En Allemagne le droit ne dépend pas que des organisations, il est aussi une expression de la formation de la volonté politique par les citoyens et le peuple. Le domaine général des relations salariales est très fortement judiciarisé, les luttes salariales ne sont licites que lorsqu'il existe une convention collective. En France, les luttes salariales ne sont accordées que dans le cadre d'une régulation des relations salariales. Elles ne peuvent être conduites que par des syndicats (groupements organisationnels de travailleurs et d'employés). Harris et al. (1994) affirment que les entreprises allemandes hésitent à déclarer des revenus élevés, par crainte de renforcer la position des syndicats dans les négociations avec l'entreprise. Les bénéfices non répartis sont imposés au taux d'imposition des sociétés, les revenus distribués sont imposés à un taux inférieur, et les actionnaires nationaux reçoivent des crédits d'impôt pour la partie des impôts payés par la société sur les revenus qui leur sont distribués (Harris et al. 1994). Un flux d'informations importants vers les investisseurs est supposé se produire par le biais d'une communication directe entre les gros actionnaires (y compris les banques) et la direction plutôt que par le biais de rapports financiers publiés. Cela réduit les incitations à se concentrer sur les besoins d'information des petits investisseurs ou à gérer les bénéfices pour augmenter le cours de l'action, ce qui pourrait expliquer la faible significativité des résultats obtenus dans le cadre de notre étude.

Nous pouvons mieux expliquer le lien entre la performance sociale et la gestion du résultat à la baisse dans le contexte allemand en nous appuyant sur la théorie néo-institutionnelle (DiMaggio and Powell 1991; Meyer and Rowan 1977).

Des règles et des revendications sociales contraignent l'entreprise. Elle s'y conforme pour obtenir l'appui des parties prenantes. La théorie néo-institutionnelle paraît pertinente pour expliquer le lien entre la performance sociale et la gestion du résultat en Allemagne. Les entreprises sont performantes dans le domaine social afin de gagner la légitimité des parties prenantes.

Les entreprises publient une information financière plus fiable à l'ensemble des parties prenantes. Elles adoptent une vision partenariale sur le long terme à l'instar des pays du « *code-law* ».

2. Le contexte français

Les tableaux 23, 24 et 25 présentent le résultat des tests du lien entre le score global RSE, le score social, le score environnemental et la gestion du résultat en France. Dans le modèle 1, la relation entre le score global RSE, le score social et les « *accruals discrétionnaires* » est négative à un niveau de significativité égal à p < 0,1 et à p < 0,05, respectivement. Dans le modèle 2, la relation entre le score global RSE, le score social et les AD positifs n'est pas significative. Dans le modèle 3, la relation entre le score global RSE, le score social et les AD négatifs est positive à un haut niveau de significativité à p < 0,01.

Tableau 23 : Le lien entre le score global RSE et la gestion du résultat en France

Variables	Modèle (1) abs_ad	Modèle (2) positive_ad	Modèle (3) negative_ad
Constante	0,088*	0,066	-0,163**
	(-0,0479)	(-0,0422)	(-0,0642)
Esscore	-0,056*	-0,014	0,088***
	(-0,0297)	(-0,0169)	(-0,0237)
Lagtaille	-0,001	-0,005**	0,002
	(-0,0025)	(-0,0022)	(-0,0033)
Lagmtbv	0,000	-0,001	0,002
	(-0,0014)	(-0,0025)	(-0,0014)
Lagend	-0,013	-0,016	0,008
	(-0,0336)	(-0,0239)	(-0,0312)
Rd	-0,001	0,142*	0,291*
	(-0,1660)	(-0,0805)	(-0,1530)
Binaire_rd	-0,006	0,006	0,024**
	(-0,0108)	(-0,0072)	(-0,0093)
Dep_pub	-0,010	0,006	-0,000
	(-0,0125)	(-0,0246)	(-0,0222)
Binaire_dep_pub	-0,006	-0,004	-0,004
	(-0,0108)	(-0,0110)	(-0,0239)
Age	0,002	0,004	-0,000
	(-0,0029)	(-0,0026)	(-0,0027)
Lagroa ajusté	0,005	-0,110**	-0,114**
	(-0,0402)	(-0,0428)	(-0,0493)
Observations	515	302	213
R carré	0,186	0,205	0,432
R carré ajusté	-0,1367	-0,3628	0,1190
Vif	3,20	3,09	2,78
Effets fixes par année	Oui	Oui	Oui
Effets fixes par pays	Oui	Oui	Oui
Effets fixes par secteur industriel	Oui	Oui	Oui

*, **, *** indiquent les niveaux de significativité statistique à 0,100, 0,050 et 0,010, respectivement, en se basant sur des tests bilatéraux. L'échantillon ayant servi à l'étude s'étend de 2007 à 2015. Les erreurs standards sont entre parenthèse. Toutes les variables seront définies dans le tableau 5 : Les définitions des variables de l'étude du modèle explicatif de la gestion du résultat. Les régressions ont été contrôlées par les effets fixes années (de 2007 à 2015) et les secteurs industriels (de icb 0001 à icb 9000, hormis icb 8000). Afin de prendre en compte l'effet des données aberrantes, toutes les variables continues ont été winsorisées et bornées selon les seuils de 1% et de 99%.

Tableau 24 : Le lien entre le score social et la gestion du résultat en France

Variables	Modèle (1) abs_ad	Modèle (2) positive_ad	Modèle (3) negative_ad
Constante	0,070	0,062	-0,133*
	(-0,0473)	(-0,0412)	(-0,0661)
Soscore	-0,055**	-0,020	0,070***
	(-0,0232)	(-0,0136)	(-0,0222)
Lagtaille	-0,001	-0,004*	0,003
	(-0,0023)	(-0,0020)	(-0,0032)
Lagmtbv	0,000	-0,001	0,001
	(-0,0013)	(-0,0025)	(-0,0013)
Lagend	-0,016	-0,017	0,007
	(-0,0322)	(-0,0238)	(-0,0306)
Rd	-0,107	0,131	0,295*
	(-0,1650)	(-0,0829)	(-0,1590)
Binaire_rd	-0,005	0,005	0,021**
	(-0,0107)	(-0,0076)	(-0,0097)
Dép_pub	-0,009	0,005	-0,008
	(-0,0128)	(-0,0244)	(-0,0266)
Binaire_dép_pub	-0,004	-0,004	-0,014
	(-0,0108)	(-0,0107)	(-0,0288)
Age	0,003	0,004*	-0,002
	(-0,0026)	(-0,0025)	(-0,0027)
Lagroa ajusté	0,007	-0,112**	-0,121**
	(-0,0397)	(-0,0421)	(-0,0458)
Observations	515	302	213
R carré	0,195	0,209	0,413
R carré ajusté	-0,1250	-0,3647	0,1190
Vif	3,20	3,08	2,78
Effets fixes par année	Oui	Oui	Oui
Effets fixes par pays	Oui	Oui	Oui
Effets fixes par secteur industriel	Oui	Oui	Oui

*, **, *** indiquent les niveaux de significativité statistique à 0,100, 0,050 et 0,010, respectivement, en se basant sur des tests bilatéraux. L'échantillon ayant servi à l'étude s'étend de 2007 à 2015. Les erreurs standards sont entre parenthèse. Toutes les variables seront définies dans le tableau 5 : Les définitions des variables de l'étude du modèle explicatif de la gestion du résultat. Les régressions ont été contrôlées par les effets fixes années (de 2007 à 2015) et les secteurs industriels (de icb 0001 à icb 9000, hormis icb 8000). Afin de prendre en compte l'effet des données aberrantes, toutes les variables continues ont été winsorisées et bornées selon les seuils de 1% et de 99%.

Tableau 25 : Le lien entre le score environnemental et la gestion du résultat en France

Variables	Modèle (1) Abs_ad	Modèle (2) Positive_ad	Modèle (3) Negative_ad
Constante	0,132***	0,102**	-0,215***
	(0,0491)	(0,0395)	(0,0623)
Enscore	-0,037	0,001	0,079***
	(0,0282)	(0,0167)	(0,0225)
Lagtaille	-0,003	-0,005**	0,003
	(0,0026)	(0,0024)	(0,0034)
Lagmtbv	0,000	-0,002	0,002
	(0,0015)	(0,0025)	(0,0015)
Lagend	-0,007	-0,016	-0,001
	(0,0355)	(0,0235)	(0,0335)
Rd	-0,096	0,145*	0,297*
	(0,1720)	(0,0814)	(0,1550)
Binaire_rd	-0,006	0,007	0,025**
	(0,0111)	(0,0070)	(0,0095)
Dépenses pub	-0,011	0,006	0,011
	(0,0125)	(0,0243)	(0,0182)
Binaire_dép_pub	-0,007	-0,004	0,009
	(0,0111)	(0,0109)	(0,0194)
Age	0,002	0,004	0,002
	(0,0033)	(0,0026)	(0,0031)
Lagroa ajusté	0,009	-0,110**	-0,119**
	(0,0420)	(0,0431)	(0,0541)
Observations	515	302	213
R carré	0,166	0,202	0,430
R carré ajusté	-0,1649	-0,1354	0,1445
Vif	2,07	2,42	2,77
Effets fixes par année	Oui	Oui	Oui
Effets fixes par pays	Oui	Oui	Oui
Effets fixes par secteur industriel	Oui	Oui	Oui

*, **, *** indiquent les niveaux de significativité statistique à 0,100, 0,050 et 0,010, respectivement, en se basant sur des tests bilatéraux. L'échantillon ayant servi à l'étude s'étend de 2007 à 2015. Les erreurs standards sont entre parenthèse. Toutes les variables seront définies dans le tableau 5 : Les définitions des variables de l'étude du modèle explicatif de la gestion du résultat. Les régressions ont été contrôlées par les effets fixes années (de 2007 à 2015) et les secteurs industriels (de icb 0001 à icb 9000, hormis icb 8000). Afin de prendre en compte l'effet des données aberrantes, toutes les variables continues ont été winsorisées et bornées selon les seuils de 1% et de 99%.

Les résultats montrent que les entreprises performantes dans le domaine de la RSE modèrent la gestion du résultat en France. Cette modération concerne à la fois le pilier social et le pilier environnemental de l'entreprise et s'exerce sur la gestion à la baisse du résultat.

Nous pouvons analyser et discuter les résultats obtenus à partir de la littérature académique existante et des fondements théoriques.

Dans la littérature académique, les incitations à la gestion du résultat à la baisse sont évoquées par Mard and Marsat (2009) et Verdier and Boutant (2016).

Mard and Marsat (2009) montrent que le résultat est géré à la baisse dans le contexte de changement de dirigeants en France. Lors de l'exercice de succession, la gestion du résultat à la baisse par le dirigeant entrant est plus importante dans le cas d'un départ forcé que dans le cas d'un départ planifié.

En outre, Verdier and Boutant (2016) étudient la gestion du résultat à la baisse dans un contexte de réduction d'effectifs en France. Elles montrent que les entreprises adoptent une telle gestion avant l'annonce de l'opération. Les entreprises cotées ont une forte visibilité publique sur la scène politique. L'opération s'accompagne d'une diminution du nombre de contrats de travail dans l'entreprise. « *La décision de réduire les effectifs est le fruit d'un arbitrage entre les préoccupations économiques des entreprises et leur responsabilité sociale* » (Verdier and Boutant 2016). Leur recherche permet de valider l'hypothèse des coûts politiques (Watts and Zimmerman 1986, 1978).

Dans le contexte français, la relation entre la performance sociale et la gestion du résultat à la baisse est explicitée en s'appuyant sur la théorie néo-institutionnelle (Meyer and Rowan 1977; DiMaggio and Powell 1991). L'environnement de l'entreprise a une particularité avec des règles propres, des exigences sociales et culturelles. En se conformant aux attentes sociales, elle gagne en légitimité. L'environnement institutionnel de la firme tient compte des parties prenantes qui permettent d'envisager les questions sociales comme primordiales. L'entreprise dépend de l'ensemble des acteurs à qui elle confère une légitimité (Capron and Quairel-Lanoizelée 2004) concernant les marchés financiers et l'environnement sociétal.

Les entreprises performantes dans le domaine social sont moins soumises à la pression des partenaires sociaux, et sont donc moins incitées à modérer les résultats en réponse aux coûts politiques. Elles sont en mesure de publier une information financière plus fiable avec un objectif à long terme qui s'inscrit dans une démarche partenariale à l'instar du résultat obtenu dans les pays du « *code-law* ».

3. Le contexte britannique

Les tableaux 26, 27 et 28 présentent le résultat des tests du lien entre le score global RSE, le score social, le score environnemental et la gestion du résultat au sein des pays britanniques. Dans le modèle 1, le lien entre la valeur absolue des « *accruals discrétionnaires* », le score global RSE, le score social et le score environnemental est négatif à $p < 0,05$. Dans le

modèle 2, la relation entre le score global RSE et le score social et la partie positive des « *accruals discrétionnaires* » est négative à p < 0,05. Dans le modèle 3, le lien entre le score global RSE, le score environnemental et la partie négative des « *accruals discrétionnaires* » est positif à p < 0,1 et p < 0,5, respectivement.

Tableau 26 : Le lien entre le score global RSE et la gestion du résultat en Grande-Bretagne

Variables	Modèle (1) Abs_ad	Modèle (2) Positive_ad	Modèle (3) Negative_ad
Constante	0,197***	0,0518	-0,188***
	(0,0355)	(0,0348)	(0,0458)
Esscore	-0,0347**	-0,0307**	0,0369*
	(0,0134)	(0,0137)	(0,0223)
Lagtaille	-0,00157	-0,003	0,003
	(0,0019)	(0,0026)	(0,002-)
Lagmtbv	0,00186**	0,00 »*	-0,001
	(0,0009)	(0,0015)	(0,0010)
Lagendettement	-0,0310	-0,0284	0,012
	(0,0199)	(0,0175)	(0,0307)
Rd	0,0737**	0,00950	-0,118*
	(0,0320)	(0,0457)	(0,0667)
Binaire_Rd	0,0163***	0,007	-0,023***
	(0,00538)	(0,0061)	(0,0071)
Dep_pub	-87,67***	-	78,26***
	(12,47)		(15,22)
Binaire_dep_pub	-0,122***	0,0209***	0,0894***
	(0,0210)	(0,00517)	(0,0207)
Age	0,00336	0,00139	-0,00337
	(0,00318)	(0,00248)	(0,00571)
Lagroa ajusté	0,0809*	-0,122***	-0,169***
	(0,0420)	(0,0408)	(0,0451)
Observations	1.569	788	781
R carré	0,211	0,152	0,323
R carré ajusté	0,1196	0,0369	0,2330
Vif	3,50	2,74	4,01
Effets fixes par année	Oui	Oui	Oui
Effets fixes par pays	Oui	Oui	Oui
Effets fixes par secteur d'activité	Oui	Oui	Oui

*, **, *** indiquent les niveaux de significativité statistique à 0,100, 0,050 et 0,010, respectivement, en se basant sur des tests bilatéraux. L'échantillon ayant servi à l'étude s'étend de 2007 à 2015. Les erreurs standards sont entre parenthèse. Toutes les variables seront définies dans le tableau 5 : Les définitions des variables de l'étude du modèle explicatif de la gestion du résultat. Les régressions ont été contrôlées par les effets fixes années (de 2007 à 2015) et les secteurs industriels (de icb 0001 à icb 9000, hormis icb 8000). Afin de prendre en compte l'effet des données aberrantes, toutes les variables continues ont été winsorisées et bornées selon les seuils de 1% et de 99%.

Tableau 27 : Le lien entre le score social et la gestion du résultat en Grande-Bretagne

Variables	Modèle (1) Abs_ad	Modèle (2) Positive_ad	Modèle (3) Negative_ad
Constante	0,198***	0,0532	-0,195***
	(0,0355)	(0,0335)	(0,0456)
Soscore	-0,0316**	-0,0318**	0,0228
	(0,0129)	(0,0124)	(0,0216)
Lagtaille	-0,00209	-0,00260	0,00469*
	(0,00174)	(0,00242)	(0,00243)
Lagmtbv	0,00183**	0,00287*	-0,00137
	(0,000921)	(0,00152)	(0,00102)
Lagendettement	-0,0284	-0,0259	0,00952
	(0,0201)	(0,0177)	(0,0313)
Rd	0,0680**	0,00273	-0,110*
	(0,0318)	(0,0440)	(0,0666)
Binaire_Rd	0,0166***	0,00784	-0,0231***
	(0,00544)	(0,00617)	(0,00718)
Dep_pub	-84,03***	-	73,99***
	(12,62)		(14,97)
Binaire_dep_pub	-0,115***	0,0223***	0,0839***
	(0,0215)	(0,00537)	(0,0211)
Age	0,00329	0,00159	-0,00334
	(0,00324)	(0,00245)	(0,00578)
Lagroa ajusté	0,0824*	-0,117***	-0,169***
	(0,0421)	(0,0417)	(0,0450)
Observations	1.569	788	781
R carré	0,211	0,154	0,320
R carré ajusté	0,1197	0,0395	0,2290
Vif	3,48	2,71	4,00
Effets fixes par année	Oui	Oui	Oui
Effets fixes par pays	Oui	Oui	Oui
Effets fixes par secteur	Oui	Oui	Oui

*, **, *** indiquent les niveaux de significativité statistique à 0,100, 0,050 et 0,010, respectivement, en se basant sur des tests bilatéraux. L'échantillon ayant servi à l'étude s'étend de 2007 à 2015. Les erreurs standards sont entre parenthèse. Toutes les variables seront définies dans le tableau 5 : Les définitions des variables de l'étude du modèle explicatif de la gestion du résultat. Les régressions ont été contrôlées par les effets fixes années (de 2007 à 2015) et les secteurs industriels (de icb 0001 à icb 9000, hormis icb 8000). Afin de prendre en compte l'effet des données aberrantes, toutes les variables continues ont été winsorisées et bornées selon les seuils de 1% et de 99%.

Tableau 28 : Le lien entre le score environnemental et la gestion du résultat en Grande-Bretagne

Variables	Modèle (1) Abs_ad	Modèle (2) Positive_ad	Modèle (3) Negative_ad
Constante	0,208***	0,0624*	-0,191***
	(0,0350)	(0,0344)	(0,0463)
Enscore	-0,0233**	-0,0177	0,0337**
	(0,0104)	(0,0114)	(0,0155)
Lagtaille	-0,00251	-0,00363	0,00326
	(0,00194)	(0,00258)	(0,00255)
Lagmtbv	0,00182*	0,00283*	-0,00143
	(0,000929)	(0,00152)	(0,00102)
Lagendettement	-0,0311	-0,0279	0,0131
	(0,0201)	(0,0180)	(0,0309)
Rd	0,0762**	0,0143	-0,119*
	(0,0323)	(0,0471)	(0,0676)
Binaire_Rd	0,0163***	0,00697	-0,0231***
	(0,00533)	(0,00613)	(0,00698)
Dep_pub	-89,40***	-	81,79***
	(12,30)		(15,07)
Binaire_dep_pub	-0,127***	0,0190***	0,0965***
	(0,0209)	(0,00532)	(0,0208)
Age	0,00349	0,00125	-0,00386
	(0,00314)	(0,00269)	(0,00556)
Lagroa ajusté	0,0802*	-0,125***	-0,170***
	(0,0420)	(0,0401)	(0,0451)
Observations	1.569	788	781
R carré	0,208	0,148	0,324
R carré ajusté	0,1160	0,0318	0,2339
Vif	3,50	2,75	3,99
Effets fixes par année	Oui	Oui	Oui
Effets fixes par pays	Oui	Oui	Oui
Effets fixes par secteur	Oui	Oui	Oui

*, **, *** indiquent les niveaux de significativité statistique à 0,100, 0,050 et 0,010, respectivement, en se basant sur des tests bilatéraux. L'échantillon ayant servi à l'étude s'étend de 2007 à 2015. Les erreurs standards sont entre parenthèse. Toutes les variables seront définies dans le tableau 5 : Les définitions des variables de l'étude du modèle explicatif de la gestion du résultat. Les régressions ont été contrôlées par les effets fixes années (de 2007 à 2015) et les secteurs industriels (de icb 0001 à icb 9000, hormis icb 8000). Afin de prendre en compte l'effet des données aberrantes, toutes les variables continues ont été winsorisées et bornées selon les seuils de 1% et de 99%.

Les résultats empiriques montrent que la gestion à la hausse est plus modérée par la performance sociale, alors que la performance environnementale modère davantage la gestion du résultat à la baisse. Les résultats sont identiques à ceux obtenus dans les pays du « *common-law* », ce qui est cohérent dans la mesure où l'échantillon est composé principalement d'entreprises britanniques appartenant au système institutionnel du « *common-law* ».

Dans la littérature académique, les entreprises britanniques, où la protection des investisseurs est plus forte que les entreprises françaises, gèrent moins le résultat selon Leuz et al. (2003). Bien que la politique sociale soit commune aux deux contextes institutionnels des pays du code-law et des pays du common-law, en France, les aspects sociaux sont plus normés qu'en Grande-Bretagne où la latitude est plus grande (Quairel-Lanoizelée and Capron 2010). Cette différence impacte la politique comptable.

En ce qui concerne la dimension environnementale, les résultats sont similaires entre les deux pays France et Grande-Bretagne (exemple : cas des marées noires en Grande-Bretagne suite au naufrage en 1967 du Torrey Canyon) (Bensebaa and Béji-Bécheur 2005). Le gouvernement britannique présente les politiques pour encourager la RSE (Matten and Moon 2008). La France et la Grande-Bretagne ont toujours privilégié dans leur histoire un niveau élevé de l'investissement public dans les secteurs industriels privés (Matten and Moon 2008), par exemple dans le domaine de l'environnement.

L'approche des théories éthiques est également mobilisée pour mieux expliquer le lien entre la performance sociale et la gestion du résultat à la hausse, alors que la théorie néo-institutionnelle est plus pertinente en ce qui concerne le lien entre la performance environnementale et la gestion du résultat à la baisse. Les entreprises britanniques performantes dans le domaine social sont moins susceptibles de s'engager dans la gestion du résultat à la hausse. En quête de légitimité, les entreprises britanniques sont moins enclines à gérer le résultat à la baisse.

En conclusion, les résultats empiriques, synthétisés dans le tableau 29 montrent que la performance RSE est liée à la modération de la gestion du résultat (Salewski and Zülch 2014), notamment en Allemagne, en France et en Grande-Bretagne. Les résultats ont été présentés pour la France, l'Allemagne et la Grande-Bretagne[5]. Entre l'Allemagne et la France, les résultats se distinguent au niveau du pilier social. En effet, les politiques comptables des entreprises françaises semblent plus influencées par les contraintes sociales et environnementales que les entreprises allemandes. Les résultats de la Grande-Bretagne sont similaires à ceux obtenus pour les pays du « *common-law* ».

[5] Pour la France et l'Allemagne, il faut être prudent sur l'analyse de ces résultats empiriques, puisque le R^2 ajusté est parfois négatif.

Tableau 29 : Analyse du lien entre la Responsabilité Sociale des Entreprises et la gestion du résultat par pays

Pays européens	Résultats empiriques	Analyses
Grande-Bretagne	Le lien est négatif entre le score global RSE et la valeur absolue des AD et des AD + à p < 0,05. Le lien est positif entre le score global RSE et les AD – à p < 0,1. Un lien est négatif entre le score SO et la valeur absolue des AD et des AD + à p < 0,05. Aucune relation n'est observée entre le score SO et les AD-. Un lien est négatif entre le score EN et la valeur absolue des AD à p < 0,05. Aucune relation n'est observée entre le score EN et les AD-. Le lien est positif entre les score EN et les AD – à p < 0,05.	La gestion du résultat en valeur absolue est expliquée par la performance RSE, sociale et environnementale en Grande-Bretagne. La gestion du résultat comprise **uniquement à la hausse** est expliquée par la **performance RSE et sociale** en Grande-Bretagne. La gestion du résultat **comprise uniquement à la baisse** est expliquée par la **performance environnementale**.*
France	La relation est négative entre le score global RSE et la valeur absolue des AD à p < 0,1. Aucune relation n'est observée entre le score global RSE et les AD +. Le lien est positif entre le score global RSE et les AD – à p < 0,01. Le lien est négatif entre le score SO et la valeur absolue des AD à p < 0,05. Aucune relation n'est observée entre le score social et les AD +. La relation est positive entre le score SO et les AD – à p < 0,01. Aucune relation n'est observée entre le score EN et la valeur absolue des AD. La relation est positive entre le score EN et les AD - à p < 0,01.	La gestion du résultat est modérée **uniquement à la baisse** par la **performance RSE, sociale et environnementale**. *

Allemagne	La relation est négative entre le score global RSE et la valeur absolue des AD à $p < 0,05$. Aucune relation n'est observée entre le score global RSE et les AD +. La relation est positive entre le score global RSE et les AD - à $p < 0,1$. Idem pour le score SO. Aucune relation n'est observée entre le score social et les AD +. Le lien entre le score EN et la valeur absolue des AD est négative à $p < 0,05$. Aucune relation n'est observée entre le score EN, les AD + et les AD -.	La gestion du résultat comprise uniquement à la baisse est faiblement expliquée par la performance RSE et la performance sociale.*

*Comparé aux analyses des échantillons globaux.

Les résultats pour les autres pays européens sont également présentés. Pour ce dernier groupe, l'analyse est moins pertinente en raison du faible nombre d'observations pour chaque pays. Les résultats des régressions pour ces autres pays sont présentés en Annexe 3 : Tableaux des résultats empiriques pages 189 à 215. Les résultats pour les pays suivants ne sont pas significatifs Autriche, Espagne, Finlande, Irlande, Italie et Pays-Bas. Cependant, en Belgique, les entreprises socialement responsables sont davantage susceptibles de s'engager dans la gestion du résultat. À contrario, les entreprises performantes dans le domaine social sont moins susceptibles de pratiquer la gestion du résultat dans les pays scandinaves (Danemark et Suède). Pour les autres pays, l'analyse individuelle est présentée dans le tableau 30 ci-dessous :

Tableau 30 : Le lien entre la Responsabilité Sociale des Entreprises et la gestion du résultat pour les autres pays européens

Pays européens	Nombre total d'obs	Résultats empiriques
Belgique	79	Les entreprises performantes dans le domaine RSE (social et environnemental) sont **plus susceptibles** de s'engager dans la gestion du résultat ($p < 1\%$ et $p < 10\%$).
Autriche	61	Pas de résultats significatifs.
Danemark	94	Les entreprises performantes dans le domaine RSE (social et environnemental) sont **moins susceptibles** de s'engager dans la gestion du résultat ($p < 10\%$).
Espagne	192	Pas de résultats significatifs.
Finlande	176	Pas de résultats significatifs.
Irlande	88	Pas de résultats significatifs.
Italie	209	Pas de résultats significatifs.
Pays-Bas	189	Pas de résultats significatifs.
Suède	211	Pas de résultats significatifs pour les piliers RSE et environnemental. Les entreprises performantes dans le domaine social sont **moins susceptibles** de s'engager dans la gestion du résultat ($p < 0,10$).

Section 4 : Analyses par période

L'analyse par période a pour objectif d'étudier l'impact de la crise financière de 2008 sur les résultats de notre recherche. Nous avons donc analysé les résultats en séparant la période d'étude en deux sous-périodes : pendant la crise économique en financière (de 2007 à 2009) et après la crise (de 2010 à 2015).

1. Pendant la crise économique et financière (2007 à 2009)

Les tableaux 31 et 32 présentent le résultat des tests du lien entre le score global RSE, le score social et la gestion du résultat pendant la crise économique et financière (2007-2009). Dans le modèle 1, la relation entre le score global RSE, le score social et la partie négative des « *accruals discrétionnaires* » (AD négatifs) est négative à un niveau de significativité égal à $p < 0,05$. Dans le modèle 2, la relation entre la partie positive des AD et le score global RSE, le score social est négative à un niveau de significativité égal à $p < 0,05$ et à $p < 0,01$, respectivement. En revanche, aucun lien n'est observé entre le score global RSE, le score social et les AD positifs dans le modèle 3.

Durant la période de la crise économique et financière de 2007 à 2009, les résultats montrent que la performance RSE et la performance sociale modèrent fortement la gestion du résultat à la hausse.

Les résultats peuvent être analysés et discutés à partir de la littérature académique existante et des fondements théoriques.

Dans la littérature, Filip and Raffournier (2014) ont pour objectif de comparer l'influence de l'environnement économique sur la pratique de la gestion du résultat dans les entreprises européennes lors de la crise économique et financière (2008-2009). En effet, la crise financière a commencé aux États-Unis en 2007, mais a atteint son apogée en septembre et octobre 2008 avec l'échec de plusieurs grandes institutions financières (Lehman Brothers, Merrill Lynch, Fannie Mae, Freddie Mac, Washington Mutual, Wachovia, Citigroup, and AIG). En 2008, les conséquences de la crise ont commencé à se faire sentir en Europe principalement. Les auteurs supposent que les changements drastiques du climat économique ont une incidence sur la propension à gérer le bénéfice par l'entreprise. Les conditions macro-économiques affectent la qualité du résultat (Johnson 1999).

Tableau 31 : Le lien entre le score global RSE et la gestion du résultat pendant la période 2007-2009

Variables	Modèle (1) abs_ad	Modèle (2) positive_ad	Modèle (3) negative_ad
Constante	0,141***	0,113*	-0,159***
	(-0,0410)	(-0,0637)	(-0,0454)
Esscore	-0,026**	-0,027**	0,026
	(-0,0126)	(-0,0122)	(-0,0201)
Lagtaille	-0,001	-0,002	0,002
	(-0,0017)	(-0,0023)	(-0,0024)
Lagmtbv	0,001	0,002	0,000
	(-0,0009)	(-0,0022)	(-0,0005)
Lagend	-0,030*	-0,029	0,026
	(-0,0175)	(-0,0233)	(-0,0243)
Rd	0,015	0,036	0,023
	(-0,0546)	(-0,0611)	(-0,0768)
Binaire_rd	0,008*	0,004	-0,011*
	(-0,0046)	(-0,0064)	(-0,0066)
Dep_pub	-2,324***	-2,072	2,162**
	(-0,8930)	(-1,6710)	(-0,9750)
Binaire_dep_pub	-0,057*	-0,060	0,050
	(-0,0291)	(-0,0489)	(-0,0312)
Age	0,000	0,002	0,001
	(-0,0021)	(-0,0033)	(-0,0028)
Lagadj ajusté	0,096***	-0,055	-0,150***
	(-0,0270)	(-0,0439)	(-0,0320)
Observations	849	391	458
R carré	0,180	0,155	0,255
R carré ajusté	0,1250	0,0660	0,1850
Vif	3,69	4,67	3,42
Effet fixe pays	Oui	Oui	Oui
Effet fixe année	Oui	Oui	Oui
Effet fixe secteur industriel	Oui	Oui	Oui

*, **, *** indiquent les niveaux de significativité statistique à 0,100, 0,050 et 0,010, respectivement, en se basant sur des tests bilatéraux. L'échantillon ayant servi à l'étude s'étend de 2007 à 2015. Les erreurs standards sont entre parenthèse. Toutes les variables seront définies dans le tableau 5 : Les définitions des variables de l'étude du modèle explicatif de la gestion du résultat. Les régressions ont été contrôlées par les effets fixes secteurs industriels (de icb 0001 à icb 9000, hormis icb 8000) et les effets fixes pays (Autriche, Belgique, Allemagne, Danemark, Espagne, Finlande, France, Grande-Bretagne, Irlande, Italie, Pays-Bas et Suède). Afin de prendre en compte l'effet des données aberrantes, toutes les variables continues ont été winsorisées et bornées selon les seuils de 1% et de 99%.

Tableau 32 : Le lien entre le score social et la gestion du résultat pendant la période 2007-2009

Variables	Modèle (1) abs_ad	Modèle (2) positive_ad	Modèle (3) negative_ad
Constante	0,141***	0,0969	-0,173***
	(-0,040)	(-0,061)	(-0,044)
Soscore	-0,022**	-0,037***	0,009
	(-0,011)	(-0,012)	(-0,018)
Lagtaille	-0,002	-0,000	0,003
	(-0,0016)	(-0,0023)	(-0,0021)
Lagmtbv	0,001	0,002	-0,000
	(-0,0009)	(-0,0022)	(-0,0005)
Lagend	-0,030*	-0,029	0,023
	(-0,0176)	(-0,0233)	(-0,0250)
Rd	0,015	0,030	0,029
	(-0,0552)	(-0,0582)	(-0,0793)
Binaire_rd	0,009*	0,004	-0,013*
	(-0,0046)	(-0,0065)	(-0,0067)
Dep_pub	-2,211***	-1,869	2,186**
	(-0,8540)	(-1,5990)	(-0,9390)
Binaire_dep_pub	-0,055*	-0,055	0,052*
	(-0,0278)	(-0,0479)	(-0,0300)
Age	0,000	0,003	0,000
	(-0,0020)	(-0,0032)	(-0,0027)
Lagadj ajusté	0,097***	-0,050	-0,150***
	(-0,0272)	(-0,0432)	(-0,0321)
Observations	849	391	458
R carré	0,179	0,168	0,249
R carré ajusté	0,1240	0,1790	0,1790
Vif	3,69	3,41	3,41
Effet fixe pays	Oui	Oui	Oui
Effet fixe année	Oui	Oui	Oui
Effet fixe secteur industriel	Oui	Oui	Oui

*, **, *** indiquent les niveaux de significativité statistique à 0,100, 0,050 et 0,010, respectivement, en se basant sur des tests bilatéraux. L'échantillon ayant servi à l'étude s'étend de 2007 à 2015. Les erreurs standards sont entre parenthèse. Toutes les variables seront définies dans le tableau 5 : Les définitions des variables de l'étude du modèle explicatif de la gestion du résultat. Les régressions ont été contrôlées par les effets fixes secteurs industriels (de icb 0001 à icb 9000, hormis icb 8000) et les effets fixes pays (Autriche, Belgique, Allemagne, Danemark, Espagne, Finlande, France, Grande-Bretagne, Irlande, Italie, Pays-Bas et Suède). Afin de prendre en compte l'effet des données aberrantes, toutes les variables continues ont été winsorisées et bornées selon les seuils de 1% et de 99%.

Filip and Raffournier (2014) utilisent les « *accruals discrétionnaires* » comme mesure de la gestion du résultat. Leur échantillon est constitué de 16 pays européens. Ils étudient un nombre d'observations de 8.266. Ils montrent que la gestion du résultat a diminué en période de crise économique et financière à court terme. La gestion du bénéfice a considérablement diminué au cours des années de crise, car la différence entre la période antérieure à la crise (2006-2007) et la période de crise (2008-2009) est positive et statistiquement significative, indépendamment du signe des « *accruals discrétionnaires* ». Ils précisent que la gestion du résultat est davantage exercée en période d'expansion. Les entreprises exposent un niveau plus élevé de gestion du résultat dans la période de pré-crise comparé aux AD négatifs, alors que l'écart entre les deux sous-échantillons se réduit au cours des années de crise. Cependant, cette baisse est plus prononcée pour les entreprises ayant des cumuls discrétionnaires positifs et se livrant à une gestion du résultat à la hausse. Les motivations liées à la gestion du résultat sont classées en deux catégories, les incitations liées au marché et celles relatives aux relations d'agence. Les auteurs ne trouvent pas de résultats significatifs dans le contexte des environnements institutionnels marqués par les caractéristiques du marché financier (Leuz et al. 2003). Dans le contexte des marchés financiers, le résultat est géré à la hausse pour éviter de déclarer des pertes ou une baisse de bénéfice (Ayers et al. 2006; Burgstahler et al. 1997; Degeorge et al. 1999). Le risque de litige est probablement plus élevé pendant les périodes de déclin économique, lorsque les marchés boursiers connaissent de fortes baisses des cours des actions. Les entreprises devraient répondre à ce risque en limitant la pratique de la gestion du résultat. Les périodes de problèmes de ralentissement économiques devraient donc être associées à une gestion du bénéfice moindre et, par conséquent, à des bénéfices plus prudents (plus opportuns) (Jenkins et al. 2009). La gestion du bénéfice peut également être utilisée comme un outil pour influencer l'exécution des contrats entre l'entreprise et les parties prenantes. Pendant cette période de crise, les entreprises sont soumises à une surveillance accrue des auditeurs, créanciers et autres parties prenantes. Dans ce cas, les gestionnaires disposent moins d'un pouvoir discrétionnaire pour gérer le bénéfice (Ming Chia et al. 2007). Par ailleurs, Filip and Raffournier (2014) trouvent un lien direct entre l'ampleur de la gestion du bénéfice et le taux de croissance économique du pays dans lequel se situe l'entreprise. Bertomeu et al. (2011) modélisent la dynamique entre les normes comptables, la qualité de l'information financière et l'état de l'économie. La qualité de l'information financière n'est pas monotone avec l'état économique. Ils supposent qu'en présence d'une autorité publique de contrôle, le niveau de qualité de déclaration du résultat est réalisé par la majorité des agents économiques (Wagenhofer 2011).

Étant vertueuses, les entreprises socialement responsables et performantes dans domaine social modèrent la gestion du résultat à la hausse pendant la crise économique et financière. Elles publient une information plus fiable aux actionnaires et aux autres parties prenantes de l'entreprise sur un horizon à long terme.

Les résultats empiriques de cette période suggèrent que les coûts politiques sont moins importants. Cette diminution des coûts pourrait expliquer l'absence du lien entre la performance RSE et sociale et la gestion à la baisse en période de crise. Par ailleurs, les entreprises sont moins incitées à gérer « *artificiellement* » les résultats à la baisse en période de crise, dans la mesure où ils sont naturellement modérés durant ces périodes.

Dans le tableau 33, les résultats montrent que les entreprises performantes dans le domaine environnemental modèrent faiblement la gestion du résultat à la baisse.

Les entreprises les plus performantes sur le plan environnemental semblent moins s'engager dans la gestion du résultat à la baisse. Les résultats apparaissent toutefois peu significatifs ($p < 0,1$) durant cette période de crise. Dans ce contexte, il se pourrait que les nouvelles réglementations liées à des revendications de groupes et des pressions institutionnelles (importantes taxations) soient moindres dans les sphères politiques et fiscales qui environnent l'entreprise.

L'approche néo-institutionnelle stipule que dans le domaine environnemental, les normes n'engendrent pas de sanctions, mais elles définissent des socles cognitifs orientant les comportements et les pratiques afin de répondre aux contraintes licites. Les entreprises reconnaissent ces pratiques comme bonnes et adaptées aux revendications environnementales des parties prenantes institutionnelles et elles maintiennent ainsi leur légitimité (Mlouka and Boussoura 2014). En théorie, selon les institutionnalistes, les entreprises obtiennent le soutien de la société et assurent leur survie. Dans le domaine de la RSE, la communication est un moyen de légitimer les activités vis-à-vis de la société. Les pratiques des métiers de l'entreprise sont autonomes grâce à la professionnalisation des métiers (DiMaggio and Powell 1983). La diffusion des pratiques est issue de la mise en œuvre de formations au sein des institutions éducatives, mais également dans les associations professionnelles (Klarsfeld and Delpuech 2008). Les entreprises performantes en matière environnementale sont moins susceptibles de s'engager dans la gestion du résultat à la baisse en Europe pendant la période 2007-2009.

Tableau 33 :Le lien entre le score environnemental et la gestion du résultat pendant la période 2007-2009

Variables	Modèle (1) abs_ad	Modèle (2) positive_ad	Modèle (3) negative_ad
Constante	0,154***	0,119**	-0,158***
	(0,0386)	(0,0602)	(0,0457)
Enscore	-0,020*	-0,006	0,032*
	(0,0109)	(0,0109)	(0,0167)
Lagtaille	-0,002	-0,004	0,001
	(0,00169)	(0,0025)	(0,0023)
Lagmtbv	0,001	0,002	-0,000
	(0,0009)	(0,0022)	(0,0005)
Lagend	-0,030*	-0,030	0,030
	(0,0177)	(0,0235)	(0,0244)
Rd	0,015	0,040	0,021
	(0,0549)	(0,0639)	(0,0754)
Binaire_rd	0,009*	0,005	-0,011*
	(0,0046)	(0,0065)	(0,0065)
Dep_pub	-2,462***	-2,118	2,337**
	(0,9170)	(1,6330)	(1,0230)
Binaire_dep_pub	-0,061**	-0,064	0,055*
	(0,0300)	(0,0475)	(0,0329)
Age	0,000	0,002	0,002
	(0,0021)	(0,0034)	(0,0028)
Lagadj ajusté	0,100***	-0,058	-0,150***
	(0,0269)	(0,0446)	(0,0317)
Observations	849	391	458
R carré	0,178	0,146	0,261
R carré ajusté	0,1227	0,0557	0,1920
Vif	3,49	4,44	3,41
Effet fixe pays	Oui	Oui	Oui
Effet fixe année	Oui	Oui	Oui
Effet fixe secteur industriel	Oui	Oui	Oui

*, **, *** indiquent les niveaux de significativité statistique à 0,100, 0,050 et 0,010, respectivement, en se basant sur des tests bilatéraux. L'échantillon ayant servi à l'étude s'étend de 2007 à 2015. Les erreurs standards sont entre parenthèse. Toutes les variables seront définies dans le tableau 5 : Les définitions des variables de l'étude du modèle explicatif de la gestion du résultat. Les régressions ontx été contrôlées par les effets fixes secteurs industriels (de icb 0001 à icb 9000, hormis icb 8000) et les effets fixes pays (Autriche, Belgique, Allemagne, Danemark, Espagne, Finlande, France, Grande-Bretagne, Irlande, Italie, Pays-Bas et Suède). Afin de prendre en compte l'effet des données aberrantes, toutes les variables continues ont été winsorisées et bornées selon les seuils de 1% et de 99%.

2. Après la crise économique et financière (2010 à 2015)

Les tableaux 34 et 35 présentent le résultat des tests du lien entre le score global RSE et le score social et la gestion du résultat lors de la période d'après crise économique et financière (2010 à 2015). Dans le modèle 1, la relation entre le score global RSE, le score social et la valeur absolue des « *accruals discrétionnaires* » est négative à un niveau de significativité égal à $p < 0,01$. Dans le modèle 2, la relation entre la partie positive des « *accruals discrétionnaires* » et le score global RSE, le score social est négative à un niveau de significativité égal à $p < 0,05$. Dans le modèle 3, le lien entre le score global RSE, le score social et les « *accruals discrétionnaires* » négatifs est positif à $p < 0,01$ et $p < 0,1$, respectivement.

Durant la période post-crise économique et financière de 2010 à 2015, les résultats sont similaires à ceux observés sur la période globale. Ils montrent que la performance RSE et la performance sociale modèrent la gestion du résultat à la hausse et faiblement la gestion du résultat à la baisse. C'est plutôt en période de crise que l'exception est montrée et pour laquelle les résultats diffèrent.

Les résultats peuvent être analysés et discutés à partir de la littérature académique existante et des fondements théoriques.

Dans la littérature académique, plusieurs articles étudient l'influence du risque de litige sur le conservatisme. Huijgen et al. (2005) montrent que les entreprises déclarent des bénéfices plus conservateurs dans le cadre des régimes de responsabilité légales élevés. Les clients des entreprises du Big 4 déclarent le bénéfice de manière plus prudente dans le contexte post-Enron qu'auparavant. Conformément à cette affirmation, plusieurs études montrent que la pertinence en termes de valeur des bénéfices (le degré d'association entre les données comptables et les prix du marché) varie d'un cycle économique à l'autre (Ball et al. 2005; Brown Jr et al. 2006). Cette incertitude accrue quant aux résultats futurs devrait inciter les forces du marché à exiger des bénéfices plus prudents en période de crise (Jenkins et al. 2009), ce qui devrait dissuader les entreprises de gérer le bénéfice déclaré. Par ailleurs, en période de crise, le marché est plus enclin à tolérer de mauvaises performances (Ahmad-Zaluki et al. 2011). En conséquence, les entreprises sont moins incitées à exercer des activités de gestion du bénéfice.

Le lien entre la performance sociale et la gestion du résultat à la hausse peut être expliqué dans le contexte spécifique post-crise économique et financière à partir des théories éthiques (Carroll 1979; Jones 1995; Donaldson and Preston 1995; Phillips et al. 2003). Elles

stipulent que les préoccupations éthiques conduisent les dirigeants à produire un reporting financier plus fiable.

Tableau 34 : Le lien entre le score global RSE et la gestion du résultat en période 2010-2015

Variables	Modèle (1) abs_ad	Modèle (2) positive_ad	Modèle (3) negative_ad
Constante	0,058***	0,063**	-0,083***
	(-0,0200)	(-0,0256)	(-0,0267)
Esscore	-0,032***	-0,021**	0,041***
	(-0,0087)	(-0,0093)	(-0,0138)
Lagsize	-0,001	-0,002	0,002
	(-0,0012)	(-0,0015)	(-0,0019)
Lagmtbv	0,001*	0,001	-0,002
	(-0,0008)	(-0,0008)	(-0,0011)
Laglev	-0,023**	-0,018	0,020
	(-0,0117)	(-0,0132)	(-0,0186)
Rd	0,090**	0,085*	-0,061
	(-0,0366)	(-0,0482)	(-0,0700)
Binaire_rd	0,007**	0,009**	-0,003
	(-0,0032)	(-0,0037)	(-0,0050)
Dep_pub	-0,024	-0,037	0,015
	(-0,0204)	(-0,0260)	(-0,0350)
Binaire_dep_pub	-0,003	0,003	0,009
	(-0,0045)	(-0,0047)	(-0,0079)
Age	0,001	0,000	-0,001
	(-0,0020)	(-0,0020)	(-0,0030)
Lagroa_ajusté	0,024	-0,071***	-0,073***
	(-0,0211)	(-0,0255)	(-0,0270)
Observations	2.074	1.165	909
R carré	0,175	0,123	0,290
R carré ajusté	0,1201	0,0464	0,2217
Vif	3,99	3,98	3,18
Effet fixe pays	Oui	Oui	Oui
Effet fixe année	Oui	Oui	Oui
Effet fixe industriel	Oui	Oui	Oui

*, **, *** indiquent les niveaux de significativité statistique à 0,100, 0,050 et 0,010, respectivement, en se basant sur des tests bilatéraux. L'échantillon ayant servi à l'étude s'étend de 2007 à 2015. Les erreurs standards sont entre parenthèse. Toutes les variables seront définies dans le tableau 5 : Les définitions des variables de l'étude du modèle explicatif de la gestion du résultat. Les régressions ont été contrôlées par les effets fixes secteurs industriels (de icb 0001 à icb 9000, hormis icb 8000) et les effets fixes pays (Autriche, Belgique, Allemagne, Danemark, Espagne, Finlande, France, Grande-Bretagne, Irlande, Italie, Pays-Bas et Suède). Afin de prendre en compte l'effet des données aberrantes, toutes les variables continues ont été winsorisées et bornées selon les seuils de 1% et de 99%.

Tableau 35 : Le lien entre le score social et la gestion du résultat en période 2010-2015

Variables	Modèle (1) abs_ad	Modèle (2) positive_ad	Modèle (3) negative_ad
Constante	0,062***	0,063**	-0,098***
	(-0,0202)	(-0,0256)	(-0,0268)
Soscore	-0,028***	-0,021**	0,025*
	(-0,0082)	(-0,0082)	(-0,0136)
Lagsize	-0,002	-0,002	0,003*
	(-0,0012)	(-0,0014)	(-0,0018)
Lagmtbv	0,001*	0,001	-0,002
	(-0,0008)	(-0,0008)	(-0,0011)
Laglev	-0,020*	-0,017	0,015
	(-0,0118)	(-0,0134)	(-0,0186)
Rd	0,089**	0,082*	-0,056
	(-0,0368)	(-0,0482)	(-0,0692)
Binaire_rd	0,008**	0,010**	-0,004
	(-0,0033)	(-0,0038)	(-0,0050)
Dep_pub	-0,025	-0,038	0,015
	(-0,0207)	(-0,0255)	(-0,0374)
Binaire_dep_pub	-0,003	0,002	0,010
	(-0,0046)	(-0,0046)	(-0,0085)
Age	0,002	0,001	-0,001
	(-0,0017)	(-0,0021)	(-0,0027)
Lagroa_ajusté	0,027	-0,067***	-0,076***
	(-0,0213)	(-0,0259)	(-0,0274)
Observations	2.074	1.165	909
R carré	0,172	0,124	0,281
R carré ajusté	0,1162	0,0476	0,2114
Vif	3,98	3,98	3,16
Effet fixe pays	Oui	Oui	Oui
Effet fixe année	Oui	Oui	Oui
Effet fixe industriel	Oui	Oui	Oui

*, **, *** indiquent les niveaux de significativité statistique à 0,100, 0,050 et 0,010, respectivement, en se basant sur des tests bilatéraux. L'échantillon ayant servi à l'étude s'étend de 2007 à 2015. Les erreurs standards sont entre parenthèse. Toutes les variables seront définies dans le tableau 5 : Les définitions des variables de l'étude du modèle explicatif de la gestion du résultat. Les régressions ont été contrôlées par les effets fixes secteurs industriels (de icb 0001 à icb 9000, hormis icb 8000) et les effets fixes pays (Autriche, Belgique, Allemagne, Danemark, Espagne, Finlande, France, Grande-Bretagne, Irlande, Italie, Pays-Bas et Suède). Afin de prendre en compte l'effet des données aberrantes, toutes les variables continues ont été winsorisées et bornées selon les seuils de 1% et de 99%.

En conclusion, les entreprises socialement responsables et performantes dans le domaine social modèrent la gestion du résultat à la hausse et à la baisse après la crise économique et financière. La théorie éthique est mobilisée pour mieux expliquer le lien post-crise.

Le tableau 36 présente le résultat des tests du lien entre le score environnemental et la gestion du résultat lors de la période d'après crise économique et financière (2010 à 2015). Dans le modèle 1, la relation entre le score environnemental et la valeur absolue des « *accruals discrétionnaires* » est négative à un niveau de significativité égal à $p < 0,01$. Il n'y a pas de relation significative dans le modèle 2. Dans le modèle 3, le lien entre le score environnemental et la partie négative des « *accruals discrétionnaires* » est positive à un niveau de significativité égal à $p < 0,01$.

Durant la période post-crise économique et financière de 2010 à 2015, les résultats montrent que la performance environnementale modère fortement la gestion du résultat à la baisse.

Les résultats peuvent être analysés et discutés à partir de la littérature académique existante et des fondements théoriques. Selon Held et al. (2012), en situation d'après crise économique et financière, l'idée apportée par des activistes et des ONG est considérée légitime, à savoir la proposition d'une taxe sur les transactions financières au sein de l'UE (Union Européenne). En particulier, certains pays européens comme la France et l'Allemagne ont soutenu cette taxe au sommet du G20. En revanche, les banques du Royaume-Uni se sont opposés à cette proposition dans le contexte de l'UE (Jones 2011; Christie 2011).

Dans le contexte des coûts politiques, les entreprises sont confrontées à une forte pression de la part du gouvernement dans le domaine environnemental et sont incitées à gérer le résultat à la baisse.

En conclusion, les entreprises performantes dans le domaine environnemental modèrent plus fortement la gestion du résultat à la baisse pendant la période post-crise économique et financière qu'en période de la crise. La modération est renforcée. La théorie néo-institutionnelle est mobilisée pour mieux expliquer cette relation en période post-crise.

Tableau 36 : Le lien entre le score environnemental et la gestion du résultat en période 2010-2015

Variables	Modèle (1) abs_ad	Modèle (2) positive_ad	Modèle (3) negative_ad
Constant	0,061***	0,068***	-0,081***
	(-0,0197)	(-0,0258)	(-0,0261)
Enscore	-0,0263***	-0,0132	0,0388***
	(-0,0073)	(-0,0083)	(-0,0109)
Lagsize	-0,002	-0,002*	0,002
	(-0,0012)	(-0,0014)	(-0,0018)
Lagmtbv	0,0014*	0,000629	-0,00178
	(-0,0010)	(-0,0010)	(-0,0011)
Laglev	-0,024**	-0,018	0,022
	(-0,0118)	(-0,0132)	(-0,0188)
Rd	0,092**	0,088*	-0,060
	(-0,0364)	(-0,0486)	(-0,0710)
Binaire_rd	0,0071**	0,0091**	-0,00261
	(-0,0032)	(-0,0037)	(-0,0050)
Dep_pub	-0,0241	-0,0371	0,0165
	(-0,0205)	(-0,0266)	(-0,0334)
Binaire_dep_pub	-0,003	0,003	0,009
	(-0,0044)	(-0,0048)	(-0,0073)
Age	0,002	0,000	-0,001
	(-0,0017)	(-0,0021)	(-0,0027)
Lagroa_ajusté	0,023	-0,072***	-0,071***
	(-0,0210)	(-0,0254)	(-0,0265)
Observations	2.074	1.165	909
R carré	0,174	0,120	0,294
R carré ajusté	0,1191	0,0434	0,2263
Vif	3,98	3,97	3,17
Effet fixe pays	Oui	Oui	Oui
Effet fixe année	Oui	Oui	Oui
Effet fixe industriel	Oui	Oui	Oui

*, **, *** indiquent les niveaux de significativité statistique à 0,100, 0,050 et 0,010, respectivement, en se basant sur des tests bilatéraux. L'échantillon ayant servi à l'étude s'étend de 2007 à 2015. Les erreurs standards sont entre parenthèse. Toutes les variables seront définies dans le tableau 5 : Les définitions des variables de l'étude du modèle explicatif de la gestion du résultat. Les régressions ont été contrôlées par les effets fixes secteurs industriels (de icb 0001 à icb 9000, hormis icb 8000) et les effets fixes pays (Autriche, Belgique, Allemagne, Danemark, Espagne, Finlande, France, Grande-Bretagne, Irlande, Italie, Pays-Bas et Suède). Afin de prendre en compte l'effet des données aberrantes, toutes les variables continues ont été winsorisées et bornées selon les seuils de 1% et de 99%.

Les résultats de la période allant de 2007 à 2009 diffèrent de ceux obtenus pour l'échantillon global. Durant la période de la crise économique et financière de 2007 à 2009, les résultats montrent que la performance RSE et la performance sociale modèrent fortement la gestion du résultat à la hausse. Les résultats empiriques de cette période suggèrent que les coûts politiques sont moins importants. La diminution de ces coûts pourrait expliquer l'absence du lien entre la performance RSE et sociale et la gestion à la baisse en période de crise. De plus, les entreprises performantes dans le domaine environnemental modèrent faiblement la gestion du résultat à la baisse. Ces résultats empiriques sont synthétisés dans le tableau 37. Durant la période de la période post-crise économique et financière de 2010 à 2015, les résultats sont similaires à ceux observés sur la période globale. Dans ce contexte, on retrouve les explications traditionnelles ci-avant (pression marché financier, réglementation).

Tableau 37 : Analyse du lien entre la Responsabilité Sociale des Entreprises et la gestion du résultat par période

Période de la crise économique & financière	Résultats empiriques	Analyses
De 2007 à 2009	Une relation positive entre le score global RSE (le score SO) et les AD positifs et à $p < 0,05$ (à $p < 0,01$).	Pendant la crise économique et financière (de 2007 à 2009), la gestion du résultat comprise **à la hausse (faiblement à la baisse)** est expliquée par le pilier social (le pilier environnemental). *
De 2010 à 2015	Un lien négatif (positif) entre le score global RSE et la valeur absolue des AD (AD -) à $p < 0,01$ et des AD + à $p < 0,05$. Un lien négatif (positif) entre le score SO et la valeur absolue des AD à $p < 0,01$ et des AD + à $p < 0,05$ (des AD – à $p < 0,1$). Une relation négative (positive) entre le score EN et la valeur absolue des AD (des AD – à $p < 0,01$).	Après la crise économique et financière (de 2010 à 2015), la gestion du résultat à **la hausse et faiblement à la baisse** est expliquée par le pilier social. * Après la période économique et financière (de 2010 à 2015), la gestion du résultat comprise **fortement à la baisse** est expliquée par le pilier environnemental.*

Section 5 : Analyses sectorielles

En section 5, une analyse sectorielle globale est présentée pour les secteurs d'activités des industries, des services aux consommateurs et des télécommunications. Dans ces secteurs, le lien entre la Responsabilité Sociale des Entreprises et la gestion du résultat est significatif (tableaux 38 à 46). La Responsabilité Sociale des Entreprises (la performance sociale et la performance environnementale) permet d'expliquer la gestion du résultat dans les activités précitées. Les secteurs des industries et des services aux consommateurs représentent la majorité de l'échantillon total étudié soient respectivement 28,01% et 20,45%. Le secteur des télécommunications est le moins représentatif avec 3,27%. Nous analyserons successivement chacun des secteurs des industries, des services aux consommateurs et des télécommunications.

1. Analyse du secteur des industries

Les tableaux 38, 39 et 40 présentent le résultat des tests du lien entre la RSE et la gestion du résultat dans le secteur des industries. Dans le modèle 1, le lien entre le score global RSE, le score social, le score environnemental et la valeur absolue des « *accruals discrétionnaires* » (AD) est négatif à un niveau de significativité égal à $p < 0,05$, à $p < 0,1$ et à $p < 0,05$, respectivement. Aucun lien n'est observé entre les AD positifs, les AD négatifs et le score global RSE. Dans le modèle 2, la relation entre le score social et les AD positifs est négative à un niveau de significativité égal à $p < 0,05$. La relation entre le score social et les AD négatifs n'est pas significative. Dans le modèle 3, le lien est positif entre le score environnemental et les AD négatifs à $p < 0,1$.

Dans le secteur d'activité des industries, les résultats suggèrent que la performance sociale modère la gestion du résultat à la hausse et que la performance environnementale modère faiblement la gestion du résultat à la baisse.

Tableau 38 : Le lien entre le score global RSE et la gestion du résultat dans le secteur des industries

Variables	Modèle (1) Abs_ad	Modèle (2) Positive_ad	Modèle (3) Negative_ad
Constante	0,023	-0,012	-0,073*
	(-0,0305)	(-0,0320)	(-0,0386)
Esscore	-0,034**	-0,025	0,031
	(-0,0159)	(-0,0157)	(-0,0219)
Lagtaille	0,002	0,003	0,001
	(-0,0019)	(-0,0024)	(-0,0028)
Lagmtbv	0,001	0,002	0,000
	(-0,0009)	(-0,0018)	(-0,0007)
Lagend	-0,004	-0,021	-0,028
	(-0,0185)	(-0,0190)	(-0,0274)
Rd	0,019	-0,057	-0,065
	(-0,0551)	(-0,0718)	(-0,0997)
Binaire_rd	0,000	0,002	0,000
	(-0,0042)	(-0,0049)	(-0,0068)
Dep_pub	3,701	4,574*	-4,176
	(-5,198)	(-2,499)	(-4,836)
Binaire_dep_pub	-0,002	0,0174*	0,012
	(-0,0166)	(-0,0094)	(-0,0156)
Age	0,000	0,001	0,001
	(-0,0030)	(-0,0040)	(-0,0030)
Lagroa ajusté	0,024	-0,048	-0,078**
	(-0,0255)	(-0,0374)	(-0,0300)
Observations	1.053	569	484
R carré	0,085	0,086	0,168
R carré ajusté	0,0931	0,0360	0,1752
Vif	3,18	3,75	3,40
Effets fixes par année	Oui	Oui	Oui
Effets fixes par pays	Oui	Oui	Oui
Effets fixes par secteur industriel	Oui	Oui	Oui

*, **, *** indiquent les niveaux de significativité statistique à 0,100, 0,050 et 0010, respectivement, en se basant sur des tests bilatéraux. L'échantillon ayant servi à l'étude s'étend de 2007 à 2015. Les erreurs standards sont entre parenthèse. Toutes les variables seront définies dans le tableau 5 : Les définitions des variables de l'étude du modèle explicatif de la gestion du résultat. Les régressions ont été contrôlées par les effets fixes années (de 2007 à 2015) et les effets fixes pays (Autriche, Belgique, Allemagne, Danemark, Espagne, Finlande, France, Grande-Bretagne, Irlande, Italie, Pays-Bas et Suède). Afin de prendre en compte l'effet des données aberrantes, toutes les variables continues ont été winsorisées et bornées selon les seuils de 1% et de 99%.

Tableau 39 : Le lien entre le score social et la gestion du résultat dans le secteur des industries

Variables	Modèle (1) abs_ad	Modèle (2) positive_ad	Modèle (3) negative_ad
Constante	0,038	-0,014	-0,086**
	(-0,0274)	(-0,0308)	(-0,0388)
Soscore	-0,022*	-0,023**	0,014
	(-0,0132)	(-0,0111)	(-0,0191)
Lagtaille	0,001	0,003	0,003
	(-0,0020)	(-0,0022)	(-0,0027)
Lagmtbv	0,001	0,002	-0,000
	(-0,0008)	(-0,0018)	(-0,0007)
Lagend	0,001	-0,019	-0,030
	(-0,0199)	(-0,0198)	(-0,0282)
Rd	0,023	-0,057	-0,071
	(-0,0536)	(-0,0730)	(-0,0965)
Binaire_rd	0,001	0,003	-0,001
	(-0,0044)	(-0,0049)	(-0,0066)
Dep_pub	3,425	3,853	-4,487
	(-5,041)	(-2,4070)	(-5,1160)
Binaire_dep_pub	-0,002	0,014	0,011
	(-0,0163)	(-0,0090)	(-0,0159)
Age	0,000	0,001	0,001
	(-0,0028)	(-0,0036)	(-0,0032)
Lagroa ajusté	0,026	-0,047	-0,079**
	(-0,0258)	(-0,0377)	(-0,0306)
Observations	1.053	569	484
R carré	0,084	0,086	0,158
R carré ajusté	-0,1100	-0,1349	-0,0391
Vif	3,50	3,86	3,23
Effet fixe par année	Oui	Oui	Oui
Effet fixe par pays	Oui	Oui	Oui
Effet fixe par secteur industriel	Oui	Oui	Oui

*, **, *** indiquent les niveaux de significativité statistique à 0,100, 0,050 et 0010, respectivement, en se basant sur des tests bilatéraux. L'échantillon ayant servi à l'étude s'étend de 2007 à 2015. Les erreurs standards sont entre parenthèse. Toutes les variables seront définies dans le tableau 5 : Les définitions des variables de l'étude du modèle explicatif de la gestion du résultat. Les régressions ont été contrôlées par les effets fixes années (de 2007 à 2015) et les effets fixes pays (Autriche, Belgique, Allemagne, Danemark, Espagne, Finlande, France, Grande-Bretagne, Irlande, Italie, Pays-Bas et Suède). Afin de prendre en compte l'effet des données aberrantes, toutes les variables continues ont été winsorisées et bornées selon les seuils de 1% et de 99%.

Tableau 40 : Le lien entre le score environnemental et la gestion du résultat dans le secteur des industries

Variables	Modèle (1) Abs_ad	Modèle (2) Positive_ad	Modèle (3) Negative_ad
Constante	0,046*	-0,010	-0,085**
	(0,0272)	(0,0311)	(0,0368)
Enscore	-0,026**	-0,016	0,031*
	(0,0126)	(0,0145)	(0,0164)
Lagtaille	0,001	0,002	0,001
	(0,0018)	(0,0022)	(0,0024)
Lagmtbv	0,001	0,002	-0,000
	(0,0010)	(0,0017)	(0,0007)
Lagend	-0,001	-0,021	-0,028
	(0,0193)	(0,0189)	(0,0283)
Rd	0,020	-0,055	-0,061
	(0,0553)	(0,0711)	(0,1020)
Binaire_rd	-0,000	0,002	0,001
	(0,0044)	(0,0048)	(0,0068)
Dep_pub	2,021	4,773*	-2,707
	(5,0250)	(2,6000)	(4,8740)
Binaire_dep_pub	-0,005	0,020*	0,017
	(0,0178)	(0,0102)	(0,0162)
Age	-0,001	0,001	0,002
	(0,0029)	(0,0037)	(0,0035)
Lagroa ajusté	0,024	-0,050	-0,078**
	(0,0256)	(0,0371)	(0,0299)
Observations	1.053	569	484
R carré	0,0890	0,0820	0,1740
R carré ajusté	-0,1037	-0,1404	-0,0193
vif	3,50	3,85	3,21
Effets fixes par année	Oui	Oui	Oui
Effets fixes par pays	Oui	Oui	Oui
Effets fixes par secteur industriel	Oui	Oui	Oui

*, **, *** indiquent les niveaux de significativité statistique à 0,100, 0,050 et 0010, respectivement, en se basant sur des tests bilatéraux. L'échantillon ayant servi à l'étude s'étend de 2007 à 2015. Les erreurs standards sont entre parenthèse. Toutes les variables seront définies dans le tableau 5 : Les définitions des variables de l'étude du modèle explicatif de la gestion du résultat. Les régressions ont été contrôlées par les effets fixes années (de 2007 à 2015) et les effets fixes pays (Autriche, Belgique, Allemagne, Danemark, Espagne, Finlande, France, Grande-Bretagne, Irlande, Italie, Pays-Bas et Suède). Afin de prendre en compte l'effet des données aberrantes, toutes les variables continues ont été winsorisées et bornées selon les seuils de 1% et de 99%.

Les résultats peuvent être analysés et discutés à partir de la littérature académique existante et des fondements théoriques. Djama et al. (2013) affirment que les entreprises cotées innovantes, notamment dans le secteur des industries, gèrent à la hausse le résultat en Europe afin de limiter les problèmes d'agence. En 2007, l'Union Européenne révèle dans son traité de fonctionnement de Lisbonne (article 173) que les politiques des pays membres doivent favoriser l'innovation. Une entreprise innovante doit investir dans la R&D et/ou publier et déposer des brevets, des marques, des dessins et des modèles. L'innovation est une activité spécifique qui

renforce l'asymétrie d'information entre le dirigeant et les actionnaires (Aboody and Lev 2000). Les activités innovantes augmentent l'espace discrétionnaire du dirigeant (Nekhili and Poincelot 2000).

Dans le modèle de Carroll (1979), les responsabilités éthiques influencent les activités et les pratiques dans l'entreprise. Dans cette perspective, la gestion du résultat à la hausse est modérée par la performance sociale des entreprises.

Dans la littérature, si toutes les entreprises du secteur des industries disposent des nouvelles technologies, alors elles polluent moins (Jacob 2016). Les questions de responsabilité civile en matière de dommages à l'environnement sont apparues dans les années 1990. Il est légitime et nécessaire de s'intéresser à l'impact incitatif en terme d'abattement fiscal et d'innovation. Un taux de taxation élevé incite davantage les entreprises à acheter des technologies en faveur de la dépollution environnementale. En présence d'une politique de taxation environnementale, les entreprises gèrent le résultat à la baisse.

Selon l'approche néo-institutionnelle (DiMaggio and Powell 1991; Meyer and Rowan 1977), les pratiques des métiers de l'entreprise sont légitimes et autonomes grâce à la professionnalisation des métiers (DiMaggio and Powell 1983). La diffusion des normes professionnelles tend à consolider la position sociale des membres de la profession comme le mimétisme. Les questions dans le domaine environnemental peuvent se poser au sein des entreprises du secteur de la construction. En quête de légitimité, les entreprises performantes dans le domaine environnemental sont moins susceptibles de s'engager dans la gestion du résultat à la baisse dans le secteur des industries.

2. Analyse du secteur des services aux consommateurs

Les tableaux 41, 42 et 43 présentent le résultat des tests du lien entre le score global RSE, le score social et environnemental et la gestion du résultat dans le secteur des services aux consommateurs. Dans le modèle 1, le lien entre le score global RSE, le score social et la valeur absolue des « *accruals discrétionnaires* » (AD) est négatif à un niveau de significativité égal à $p < 0,05$. Aucun lien n'est observé entre le score environnemental et la valeur absolue des AD. Dans le modèle 2, le lien entre le score global RSE, le score social, le score environnemental et les AD positifs est négatif à un niveau de significativité égal à $p < 0,01$. Dans le modèle 3, le

lien entre le score global RSE, le score social, le score environnemental et la valeur absolue des AD négatifs est significativement positif à p < 0,05, à p < 0,05 et à p < 0,1, respectivement.

Tableau 41 : Le lien entre le score global RSE et la gestion du résultat dans le secteur des services aux consommateurs

Variables	Modèle (1) abs_ad	Modèle (2) positive_ad	Modèle (3) negative_ad
Constante	-0,024	0,044	-0,217
	(-0,0488)	(-0,0416)	(-0,1440)
Esscore	-0,037**	-0,036***	0,066**
	(-0,0172)	(-0,0101)	(-0,0315)
Lagtaille	0,000	0,000	0,009
	(-0,0031)	(-0,0024)	(-0,0079)
Lagmtbv	0,002	-0,001	-0,004*
	(-0,0012)	(-0,0007)	(-0,0023)
Lagend	-0,0477*	-0,0181	0,0963
	(-0,0246)	(-0,0148)	(-0,0596)
Rd	0,144	-0,346	-2,785
	(-0,7500)	(-0,5220)	(-1,8020)
Binaire_rd	0,008	0,008	0,000
	(-0,0104)	(-0,0108)	(-0,0204)
Dep_pub	-0,042	-0,352	-0,915
	(-0,2760)	(-0,2380)	(-0,9260)
Binaire_dep_pub	0,003	-0,012	-0,045
	(-0,0121)	(-0,0106)	(-0,0361)
Age	0,004	0,003	0,014
	(-0,0023)	(-0,0019)	(-0,0145)
Lagroa ajusté	0,106**	-0,0338	-0,256***
	(-0,0472)	(-0,0292)	(-0,0942)
Observations	769	522	247
R carré	0,247	0,121	0,457
R carré ajusté	0,0548	-0,133	0,1097
Vif	11,03	4,36	2,00
Effet fixe par année	Oui	Oui	Oui
Effet fixe par pays	Oui	Oui	Oui
Effet fixe par secteur industriel	Oui	Oui	Oui

*, **, *** indiquent les niveaux de significativité statistique à 0,100, 0,050 et 0010, respectivement, en se basant sur des tests bilatéraux. L'échantillon ayant servi à l'étude s'étend de 2007 à 2015. Les erreurs standards sont entre parenthèse. Toutes les variables seront définies dans le tableau 5 : Les définitions des variables de l'étude du modèle explicatif de la gestion du résultat. Les régressions ont été contrôlées par les effets fixes années (de 2007 à 2015) et les effets fixes pays (Autriche, Belgique, Allemagne, Danemark, Espagne, Finlande, France, Grande-Bretagne, Irlande, Italie, Pays-Bas et Suède). Afin de prendre en compte l'effet des données aberrantes, toutes les variables continues ont été winsorisées et bornées selon les seuils de 1% et de 99%.

Tableau 42 : Le lien entre le score social et la gestion du résultat dans le secteur des services aux consommateurs

Variables	Modèle (1) abs_ad	Modèle (2) positive_ad	Modèle (3) negative_ad
Constante	0,148***	0,0396	-0,262*
	(0,0355)	(0,0389)	(0,1480)
Soscore	-0,040**	-0,033***	0,065**
	(0,0159)	(0,0096)	(0,0312)
Lagtaille	-0,000	-0,001	0,009
	(0,0028)	(0,0023)	(0,0078)
Lagmtbv	0,002	-0,001	-0,004*
	(0,0011)	(0,0007)	(0,0022)
Lagend	-0,045*	-0,015	0,096
	(0,0239)	(0,0144)	(0,0596)
Rd	0,051	-0,452	-2,461
	(0,734)	(0,540)	(1,743)
Binaire_rd	0,009	0,009	0,001
	(0,0110)	(0,0114)	(0,0204)
Dep_pub	-0,075	-0,389	-0,948
	(0,2800)	(0,2380)	(0,9530)
Binaire_dep_pub	0,003	-0,013	-0,048
	(0,0124)	(0,0107)	(0,0370)
Age	0,004*	0,003	0,014
	(0,0023)	(0,0020)	(0,0150)
Lagroa ajusté	0,109**	-0,0270	-0,251***
	(0,0471)	(0,0292)	(0,0924)
Observations	769	522	247
R carré	0,2510	0,1190	0,4580
R carré ajusté	0,0605	-0,1351	0,2611
Vif	11,01	4,35	6,04
Effets fixes par année	Oui	Oui	Oui
Effets fixes par pays	Oui	Oui	Oui
Effets fixes par secteur industriel	Oui	Oui	Oui

*, **, *** indiquent les niveaux de significativité statistique à 0,100, 0,050 et 0010, respectivement, en se basant sur des tests bilatéraux. L'échantillon ayant servi à l'étude s'étend de 2007 à 2015. Les erreurs standards sont entre parenthèse. Toutes les variables seront définies dans le tableau 5 : Les définitions des variables de l'étude du modèle explicatif de la gestion du résultat. Les régressions ont été contrôlées par les effets fixes années (de 2007 à 2015) et les effets fixes pays (Autriche, Belgique, Allemagne, Danemark, Espagne, Finlande, France, Grande-Bretagne, Irlande, Italie, Pays-Bas et Suède). Afin de prendre en compte l'effet des données aberrantes, toutes les variables continues ont été winsorisées et bornées selon les seuils de 1% et de 99%.

Tableau 43 : Le lien entre le score environnemental et la gestion du résultat dans le secteur des services aux consommateurs

Variables	Modèle (1) abs_ad	Modèle (2) positive_ad	Modèle (3) negative_ad
Constante	-0,011	0,051	-0,221
	(-0,0497)	(-0,0416)	(-0,1480)
Enscore	-0,023	-0,027***	0,047*
	(-0,0150)	(-0,0093)	(-0,0277)
Lagtaille	-0,001	0,000	0,011
	(-0,0033)	(-0,0025)	(-0,0082)
Lagmtbv	0,002	-0,001	-0,004*
	(-0,0012)	(-0,0007)	(-0,0023)
Lagend	-0,047*	-0,018	0,096
	(-0,0249)	(-0,0157)	(-0,0600)
Rd	0,201	-0,311	-3,141
	(-0,7950)	(-0,5130)	(-1,9050)
Binaire_rd	0,007	0,006	-0,002
	(-0,0100)	(-0,0105)	(-0,0211)
Dep_pub	-0,032	-0,331	-0,953
	(-0,2750)	(-0,2400)	(-0,8780)
Binaire_dep_pub	0,002	-0,012	-0,041
	(-0,0116)	(-0,0103)	(-0,0346)
Age	0,004	0,002	0,011
	(-0,0024)	(-0,0020)	(-0,0147)
Lagroa ajusté	0,102**	-0,040	-0,254***
	(-0,0472)	(-0,0294)	(-0,0949)
Observations	769	522	247
R carré	0,2390	0,1130	0,4530
R carré ajusté	0,0452	-0,1436	0,1155
Vif	11,02	4,36	1,99
Effet fixe par année	Oui	Oui	Oui
Effet fixe par pays	Oui	Oui	Oui
Effet fixe par secteur industriel	Oui	Oui	Oui

*, **, *** indiquent les niveaux de significativité statistique à 0,100, 0,050 et 0010, respectivement, en se basant sur des tests bilatéraux. L'échantillon ayant servi à l'étude s'étend de 2007 à 2015. Les erreurs standards sont entre parenthèse. Toutes les variables seront définies dans le tableau 5 : Les définitions des variables de l'étude du modèle explicatif de la gestion du résultat. Les régressions ont été contrôlées par les effets fixes années (de 2007 à 2015) et les effets fixes pays (Autriche, Belgique, Allemagne, Danemark, Espagne, Finlande, France, Grande-Bretagne, Irlande, Italie, Pays-Bas et Suède). Afin de prendre en compte l'effet des données aberrantes, toutes les variables continues ont été winsorisées et bornées selon les seuils de 1% et de 99%.

Les résultats montrent que les entreprises performantes dans le domaine RSE et social modèrent fortement la gestion du résultat à la hausse et à la baisse dans le secteur d'activité des services aux consommateurs. Dans ce contexte, les auteurs soulignent que les entreprises performantes en matière environnementale modèrent fortement la gestion du résultat à la hausse et faiblement la gestion du résultat à la baisse.

Nous pouvons analyser et discuter les résultats obtenus à partir de la littérature académique existante et des fondements théoriques.

Dans la littérature académique, l'adoption d'un comportement opportuniste du distributeur est contraire à la collaboration entre le distributeur et le fournisseur en Europe (Abbad et al. 2012). Par exemple, le poids commercial du fournisseur dans les ventes, la difficulté de le remplacer en cas de déréférencement et l'inexistence d'alternatives d'approvisionnement qui constituent des éléments importants d'une orientation à long terme (Porter 1982). Si le fournisseur a une faible réactivité, alors il peut ainsi pénaliser le distributeur sur les ventes à réaliser, avec un stock insuffisant par exemple. Dans le cadre des coûts d'agence (Jensen and Meckling 1976), le distributeur pratique la gestion du résultat à la hausse.

Dans une perspective éthique (Carroll 1979; Jones 1995; Donaldson and Preston 1995; Phillips et al. 2003), la performance sociale modère la gestion du résultat à la hausse dans le secteur des services aux consommateurs. Les entreprises performantes dans le domaine social publient une information financière de meilleure qualité à l'ensemble des parties prenantes à long terme.

Dans la littérature académique, la Commission Européenne (CE) a mis en place une réforme de la politique sucrière en 2006. Bonnet and Réquillart (2012) étudient les « *effets de la réforme de la politique sucrière et des politiques de taxation sur le marché des boissons sucrées* ». Les auteurs étudient l'impact de la taxation des BRSA (Boissons Rafraîchissantes Sans Alcool) mise en application en France depuis janvier 2012 pour des raisons de santé publique (dissuader le consommateur de boire des produits sucrés). La taxe contribue à l'augmentation des prix de détail qui participent à une diminution de la consommation. Dans le contexte des coûts politiques (Watts and Zimmerman 1986, 1978), le distributeur gère le résultat à la baisse pour limiter les coûts politiques liés à l'instauration de la nouvelle réglementation sur la consommation alimentaire des boissons sucrées.

Dans une perspective néo-institutionnelle (DiMaggio and Powell 1991; Meyer and Rowan 1977), la performance sociale modère la gestion du résultat à la baisse dans le secteur

des services aux consommateurs. Les entreprises performantes dans le domaine social publient une information financière de meilleure qualité aux parties prenantes à long terme.

Dans la littérature académique, un lien notable a été examiné entre la question environnementale et la performance économique (Corbett and DeCroix 2001; Nagurney 2010). Klassen and McLaughlin (1996) ont constaté un effet positif sur les marchés boursiers après l'annonce de récompenses environnementales. Dans le contexte des coûts d'agence, la gestion du résultat à la hausse est pratiquée par des prix élevés. Plus les consommateurs sont sensibilisés à l'environnement, plus ils sont prêts à payer des prix élevés pour des produits écologiques (Chitra 2007; Laroche et al. 2001). À court terme, la capacité à générer des gains écologiques permet aux entreprises de promouvoir le consentement des consommateurs. Lorsque ceux-ci manifestent des préférences pour des produits écologiques, l'entreprise répond à la demande (Ibanez et al. 2008; Conrad 2005; Amacher et al. 2004). Le fabricant dont les activités sont respectueuses de l'environnement fabrique des produits à coûts plus élevés. Dans le contexte des coûts d'agence, la gestion du résultat est pratiquée à la hausse.

Vertueuses (Carroll 1979; Jones 1995; Donaldson and Preston 1995; Phillips et al. 2003), les entreprises les plus performantes dans le domaine environnemental publient une information plus transparente dans le secteur des services aux consommateurs.

Dans la littérature académique, des gouvernements européens utilisent la législation pour améliorer les connaissances des producteurs concernant les dommages de pollution environnementale (Sheu and Chen 2012; Madani et al. 2017). De surcroît, le gouvernement peut imposer une taxe qui augmente le prix du produit non vert pour décourager le consommateur à acheter (Pizer 2002). Il peut également, dans certains cas, par l'octroi d'une aide aux producteurs verts, via des subventions, diminuer le prix du produit vert, afin d'encourager les consommateurs à acheter (Luke 2005). Les réglementations légiférées, les taxations, voire les subventions octroyées, privilégient l'achat-revente de produits verts par les distributeurs et rendent visibles les entreprises sur la scène politique. Dans ce contexte, les entreprises limitent la gestion du résultat à la baisse.

Légitimes (DiMaggio and Powell 1991; Meyer and Rowan 1977), les entreprises les plus performantes dans le domaine environnemental publient une information financière plus fiable.

3. Analyse du secteur des télécommunications

Les tableaux 44, 45 et 46 représentent le résultat des tests du lien entre le score global RSE, le score social, le score environnemental et la gestion du résultat dans le secteur des télécommunications. Dans le modèle 1, aucun lien n'est observé entre le score global RSE, le score social et la valeur absolue des « *accruals discrétionnaires* » (AD). Le lien est négatif entre le score environnemental et la valeur absolue des AD à un niveau de significativité égal à $p < 0,1$. Dans le modèle 2, la relation est négative entre le score global RSE, le score social, le score environnemental et les AD positifs à $p < 0,05$. Dans le modèle 3, aucun lien n'est observé entre le score global RSE, le score social et les AD négatifs. Aucun lien n'est observé entre le score environnemental et les AD négatifs.

Tableau 44 : Le lien entre le score global RSE et la gestion du résultat dans le secteur des télécommunications

Variables	Modèle (1) abs_ad	Modèle (2) positive_ad	Modèle (3) negative_ad
Constante	-0,009	-0,025	0,172
	(-0,1340)	(-0,1320)	(-0,3230)
Esscore	-0,074	-0,122**	-0,008
	(-0,0460)	(-0,0500)	(-0,0459)
Lagtaille	0,007	0,009	0,002
	(-0,0093)	(-0,0076)	(-0,0144)
Lagmtbv	0,000	0,000	0,000
	(-0,0005)	(-0,0015)	(-0,0019)
Lagendettement	-0,119***	-0,0831	-0,0271
	(-0,0358)	(-0,0894)	(-0,0813)
Rd	-0,215	0,433	2,082
	(-0,4470)	(-0,8510)	(-2,4850)
Binaire_rd	0,010	0,035	0,010
	(-0,0060)	(-0,0270)	(-0,0350)
Dep_pub	0,040*	-0,012	-0,092***
	(-0,0225)	(-0,0547)	(-0,0263)
Binaire_dep_pub	0,029*	0,019	-0,037**
	(-0,0140)	(-0,0214)	(-0,0146)
Age	0,001	0,016*	-0,042
	(-0,0037)	(-0,0089)	(-0,0452)
Lagroa ajusté	0,054	-0,019	-0,191
	(-0,0482)	(-0,0915)	(-0,1200)
Observations	123	63	60
R carré	0,408	0,567	0,595
R carré ajusté	-0,1488	0,1961	0,2214
Vif	5,50	9,56	23,05
Effet fixe par année	Oui	Oui	Oui
Effet fixe par pays	Oui	Oui	Oui
Effet fixe par secteur industriel	Oui	Oui	Oui

*, **, *** indiquent les niveaux de significativité statistique à 0,100, 0,050 et 0010, respectivement, en se basant sur des tests bilatéraux. L'échantillon ayant servi à l'étude s'étend de 2007 à 2015. Les erreurs standards sont entre parenthèse. Toutes les variables seront définies dans le tableau 5 : Les définitions des variables de l'étude du modèle explicatif de la gestion du résultat. Les régressions ont été contrôlées par les effets fixes années (de 2007 à 2015) et les effets fixes pays (Autriche, Belgique, Allemagne, Danemark, Espagne, Finlande, France, Grande-Bretagne, Irlande, Italie, Pays-Bas et Suède). Afin de prendre en compte l'effet des données aberrantes, toutes les variables continues ont été winsorisées et bornées selon les seuils de 1% et de 99%.

Tableau 45 : Le lien entre le score social et la gestion du résultat dans le secteur des télécommunications

Variables	Modèle (1) abs_ad	Modèle (2) positive_ad	Modèle (3) negative_ad
Constante	0,051	-0,011	0,206
	(-0,1010)	(-0,1260)	(-0,3170)
Soscore	-0,039	-0,108**	-0,016
	(-0,0375)	(-0,0425)	(-0,0301)
Lagtaille	0,001	0,007	0,001
	(-0,0082)	(-0,0072)	(-0,0125)
Lagmtbv	-0,000	-8,95E-05	0,001
	(-0,0006)	(-0,0016)	(-0,0019)
Lagendettement	-0,111**	-0,077	-0,023
	(-0,0430)	(-0,0863)	(-0,0855)
Rd	-0,107	0,326	2,003
	(-0,5010	(-0,7930	(-2,4310)
Binaire_rd	0,011	0,037	0,010
	(-0,0065)	(-0,0265)	(-0,0347)
Dep_pub	0,0435*	-0,0175	-0,0925***
	(-0,0223)	(-0,0556)	(-0,0261)
Binaire_dep_pub	0,028*	0,020	-0,036**
	(-0,0137)	(-0,0219)	(-0,0132)
Age	0,002	0,017*	-0,048
	(-0,0041)	(-0,0085)	(-0,0463)
Lagroa ajusté	0,051	-0,039	-0,193
	(-0,0548)	(-0,0981)	(-0,1250)
Observations	123	63	60
R carré	0,383	0,570	0,597
R carré ajusté	-0,1973	0,2005	0,2260
Vif	5,37	9,51	27,11
Effet fixe par année	Oui	Oui	Oui
Effet fixe par pays	Oui	Oui	Oui
Effet fixe par secteur industriel	Oui	Oui	Oui

*, **, *** indiquent les niveaux de significativité statistique à 0,100, 0,050 et 0010, respectivement, en se basant sur des tests bilatéraux. L'échantillon ayant servi à l'étude s'étend de 2007 à 2015. Les erreurs standards sont entre parenthèse. Toutes les variables seront définies dans le tableau 5 : Les définitions des variables de l'étude du modèle explicatif de la gestion du résultat. Les régressions ont été contrôlées par les effets fixes années (de 2007 à 2015) et les effets fixes pays (Autriche, Belgique, Allemagne, Danemark, Espagne, Finlande, France, Grande-Bretagne, Irlande, Italie, Pays-Bas et Suède). Afin de prendre en compte l'effet des données aberrantes, toutes les variables continues ont été winsorisées et bornées selon les seuils de 1% et de 99%.

Tableau 46 : Le lien entre le score environnemental et la gestion du résultat dans le secteur des télécommunications

Variables	Modèle (1) abs_ad	Modèle (2) positive_ad	Modèle (3) negative_ad
Constante	-0,044	-0,027	0,169
	(-0,1380)	(-0,1390)	(-0,3520)
Enscore	-0,088*	-0,129**	0,004
	(-0,0478)	(-0,0565)	(-0,0438)
Lagtaille	0,010	0,009	0,000
	(-0,0095)	(-0,0080)	(-0,0166)
Lagmtbv	-0,000	0,000	0,000
	(-0,0005)	(-0,0014)	(-0,0019)
Lagendettement	-0,131***	-0,091	-0,023
	(-0,0332)	(-0,0964)	(-0,0764)
Rd	-0,222	0,562	2,184
	(-0,3820)	(-0,9650)	(-2,5390)
Binaire_rd	0,009	0,031	0,011
	(-0,0064)	(-0,0272)	(-0,0339)
Dep_pub	0,0414*	-0,005	-0,0919***
	(-0,0225)	(-0,0535)	(-0,0264)
Binaire_dep_pub	0,032**	0,020	-0,040**
	(-0,0143)	(-0,0208)	(-0,0161)
Age	0,000	0,014	-0,038
	(-0,0038)	(-0,0096)	(-0,0443)
Lagroa ajusté	0,056	0,003	-0,185
	(-0,0452)	(-0,0947)	(-0,1190)
Observations	123	63	60
R carré	0,429	0,557	0,595
R carré ajusté	-0,1093	0,178	0,2214
Vif	5,50	9,64	23,05
Effet fixe par année	Oui	Oui	Oui
Effet fixe par pays	Oui	Oui	Oui
Effet fixe par secteur industriel	Oui	Oui	Oui

*, **, *** indiquent les niveaux de significativité statistique à 0,100, 0,050 et 0010, respectivement, en se basant sur des tests bilatéraux. L'échantillon ayant servi à l'étude s'étend de 2007 à 2015. Les erreurs standards sont entre parenthèse. Toutes les variables seront définies dans le tableau 5 : Les définitions des variables de l'étude du modèle explicatif de la gestion du résultat. Les régressions ont été contrôlées par les effets fixes années (de 2007 à 2015) et les effets fixes pays (Autriche, Belgique, Allemagne, Danemark, Espagne, Finlande, France, Grande-Bretagne, Irlande, Italie, Pays-Bas et Suède). Afin de prendre en compte l'effet des données aberrantes, toutes les variables continues ont été winsorisées et bornées selon les seuils de 1% et de 99%.

Les résultats montrent que la gestion du résultat à la hausse est modérée par les entreprises socialement responsables (performances sociale et environnementale) dans le secteur des télécommunications.

Nous pouvons analyser et discuter les résultats obtenus à partir de la littérature académique existante et des fondements théoriques.

Dans la littérature académique, le vote des actionnaires via l'utilisation d'internet lors des assemblées générales s'inscrit dans la notion d'activisme actionnariale (exemples : le vote des investisseurs, les initiatives de résolutions et le contentieux) depuis 2003 (Cheffi 2005). L'engagement de l'actionnariat est structuré par l'accès aux assemblées générales, l'accès à l'information, le droit d'expression et le droit de vote. Les nouvelles technologies de l'information augmentent cet activisme et améliore la qualité de la communication entre l'entreprise et ses actionnaires dans un contexte d'asymétrie informationnelle. Son développement est favorable à la notion de responsabilité sociale des entreprises et plus particulièrement au sein de la gouvernance d'entreprise. L'actionnaire se sert de son droit de vote et ses propositions (écrites ou orales) afin d'influencer la direction à modifier ses pratiques dans le sens d'une plus grande responsabilité sociale et environnementale. Dans le contexte de diminution des coûts d'agence, le dirigeant est moins motivé à gérer le résultat à la hausse de l'entreprise. L'optimisation de rentabilité des actionnaires présume une viabilité sur le long terme de l'entreprise et pose alors la question des choix éthiques.

Les théories éthiques sont pertinentes pour expliquer le lien entre le score global RSE, le score social, le score environnemental et la gestion du résultat à la hausse dans le secteur des télécommunications (Carroll 1979; Jones 1995; Donaldson and Preston 1995; Phillips et al. 2003). L'entreprise accepte la responsabilité sociale et environnementale comme une obligation éthique.

Au sein du secteur des télécommunications, les entreprises performantes dans les domaines sociaux et environnementaux adoptent un comportement plus vertueux dans la pratique de la gestion du résultat à la hausse dans une vision à long terme. Elles publient une information financière de meilleure qualité à l'ensemble des parties prenantes de l'entreprise.

En conclusion, l'analyse globale qui concerne les différents secteurs d'activité industriel est synthétisée dans le tableau 47 : Le lien entre la Responsabilité Sociale des Entreprises et la gestion du résultat par secteur industriel. Dans le secteur des industries, le résultat géré à la hausse est modéré par la performance sociale exercée par l'entreprise, la gestion à la baisse est faiblement modérée par la performance environnementale. Dans le secteur des services aux consommateurs, l'entreprise performante dans les domaines RSE et social modère fortement la gestion du résultat à la hausse et à la baisse. L'entreprise performante en matière environnementale modère fortement la gestion du résultat à la hausse et faiblement la gestion du résultat à la baisse. Les entreprises performantes dans le domaine social et environnemental modèrent la gestion du résultat à la hausse dans le secteur des télécommunications. Pour les secteurs des industries, des services aux consommateurs et des télécommunications, il faut être prudent sur l'analyse de ces résultats empiriques, puisque le R^2 ajusté peut être négatif.

Nous constatons que les secteurs d'activité industrielle du pétrole & du gaz, des matériaux de base, des biens de consommation, des services aux collectivités ne montrent pas de résultats significatifs (cf. Annexe 3 page 192 : Tableaux des résultats empiriques n°76 à 93). Les concernant, aucun lien n'est observé entre la gestion du résultat et la Responsabilité Sociale des Entreprises.

Tableau 47 : Le lien entre la Responsabilité Sociale des Entreprises et la gestion du résultat par secteur industriel

Secteur industriel	Résultats empiriques	Analyse
Industries	Le lien est négatif entre le score global RSE et la valeur absolue des AD à p < 0,05. Aucun lien n'est observé entre le score global RSE, les AD + et les AD-. Le lien est négatif entre le score SO, la valeur absolue des AD et les AD + à p < 0,1 et à p < 0,05, respectivement. Le lien est négatif entre le score EN et la valeur absolue des AD à p < 0,05. La relation est positive entre le score EN et les AD - à p < 0,1.	Les résultats suggèrent que la performance sociale modère la gestion du résultat à la hausse. La performance environnementale modère faiblement la gestion du résultat à la baisse.
Services aux consommateurs	Le lien est négatif entre le score global RSE, la valeur absolue des AD et les AD + à p < 0,05 et à p < 0,01, respectivement. Le lien est positif entre le score global RSE et les AD – à p < 0,05. Idem pour le score SO. Aucun lien entre le score EN et la valeur absolue des AD. Le lien est négatif entre le score EN et les AD + à p < 0,01. Le lien est positif entre le score EN et les AD – à p < 0,1.	La GR est observée **à la hausse et à la baisse** en fonction du score global RSE, du score SO et du score EN. *
Télécommunications	Aucun lien n'est observé entre le score global RSE, la valeur absolue des AD et les AD-. La relation est négative entre le score global RSE et les AD + à p < 0,05. Idem pour le score SO. La relation est négative entre le score SO et les AD + à p < 0,05. La relation est négative entre le score EN, la valeur absolue des AD et les AD + à p < 0,1 et à p < 0,05.	La gestion du résultat **à la hausse** est modérée par les entreprises socialement responsables (performantes dans le domaine social et environnemental).

*Comparé aux analyses des échantillons globaux.

Où, RSE : Responsabilité Sociale des Entreprises, SO : social, EN : environnemental, GR : Gestion du Résultat, valeur absolue des AD (ou AD en valeur absolue) : valeur absolue des « *Accruals Discrétionnaires* » (ou « *Accruals Discrétionnaires* » en valeur absolue), AD + : « *Accruals Discrétionnaires* » positifs et AD - : « *Accruals Discrétionnaires* » négatifs.

Pour conclure le chapitre 4, les résultats empiriques valident les hypothèses H1, H1a et H1b de l'étude du lien entre la Responsabilité Sociale des Entreprises et la gestion du résultat. En section 1, les résultats suggèrent qu'en Europe, la performance RSE modère fortement la gestion du résultat à la hausse comme à la baisse. La performance sociale modère fortement la gestion du résultat à la hausse et faiblement la gestion du résultat à la baisse. La performance environnementale modère fortement la gestion du résultat à la baisse.

Les hypothèses H2, H2a et H2b ne sont pas validées par les résultats obtenus en section 2. Les contextes européens, le système institutionnel des pays du « *code-law* » et le système institutionnel des pays du « *common-law* » permettent de mettre en lumière le lien en fonction du score global RSE, du score social et du score environnemental et, également, à partir des deux sens de gestion du résultat, à la hausse comme à la baisse (« *accruals discrétionnaires* »). En section 2, les résultats suggèrent que la performance RSE modère la gestion du résultat dans les deux environnements institutionnels « *code-law* » et « *common-law* ». La performance RSE semble influencer davantage la gestion à la hausse dans le contexte du « *common-law* » et la gestion à la baisse dans le contexte du « *code-law* ». La performance sociale est plus fortement associée à une modération de la gestion à la hausse. La performance environnementale est plus particulièrement liée à la modération de la gestion du résultat à la baisse dans les deux contextes institutionnels « *code-law* » vs. « *common-law* ».

En section 3, nous avons approfondi l'analyse pour les trois pays les plus représentés au sein de l'échantillon : la France, l'Allemagne et la Grande-Bretagne. Les résultats suggèrent que la performance RSE modère la gestion du résultat à la baisse fortement en France et faiblement en Allemagne. La performance sociale modère la gestion du résultat à la baisse fortement en France et faiblement en Allemagne. En Grande-Bretagne, les résultats sont similaires à ceux du « *common-law* », bien que la performance RSE modère faiblement la gestion du résultat également à la baisse et pas uniquement à la hausse.

En section 4, durant la période de la crise économique et financière de 2007 à 2009, les résultats montrent que la performance RSE et la performance sociale modèrent la gestion du résultat à la hausse. Les entreprises performantes en matière environnementale sont moins susceptibles de s'engager dans la gestion du résultat à la baisse en Europe pendant la période 2007-2009. Lors de la période post-crise économique et financière de 2010 à 2015, les résultats montrent que la performance RSE et la performance sociale modèrent la gestion du résultat à la hausse et faiblement la gestion du résultat à la baisse. Pendant la période post-crise

économique et financière de 2010 à 2015, les résultats montrent que la performance environnementale modère fortement la gestion du résultat à la baisse.

En section 5, nous avons développé les analyses sectorielles de la relation entre performance RSE et gestion du résultat. Il ressort de ces analyses que la performance RSE modère la gestion du résultat fortement à la hausse et à la baisse dans le secteur d'activité industrielle et des services aux consommateurs. Le rôle important du pilier social permet d'expliquer la gestion du résultat à la hausse dans le secteur des services aux consommateurs, lors de la crise économique et financière et la gestion du résultat à la baisse en France et en Allemagne. La théorie néo-institutionnelle (DiMaggio and Powell 1991; Meyer and Rowan 1977) est principalement mobilisée pour expliquer la gestion à la baisse, alors que les théories éthiques explicitent mieux la gestion à la hausse, notamment en réponse aux pressions des marchés financiers. En résumé, les entreprises socialement responsables, performantes dans le domaine social et environnemental publient une information financière plus fiable à l'ensemble des parties prenantes. L'horizon de l'entreprise est à long terme, autrement dit elle adopte une vision partenariale.

Les résultats de toutes les analyses sont synthétisés dans le tableau de synthèse 48.

Tableau 48 : Analyse générale du lien entre la Responsabilité Sociale des Entreprises et la gestion du résultat

Type d'échantillon	Analyses
Pays européens	La performance RSE modère fortement la gestion du résultat à la hausse comme à la baisse dans le contexte européen. La performance sociale modère fortement la gestion du résultat à la hausse et faiblement la gestion du résultat à la baisse en Europe. La performance environnementale modère fortement la gestion du résultat à la baisse en Europe.
Contextes institutionnels (« *code-law* » vs. « *common-law* »)	La performance RSE modère la gestion du résultat plus fortement modérée à la baisse qu'à la hausse dans les pays du « *code-law* ». La performance RSE modère la gestion du résultat à la hausse uniquement dans les pays du « *common-law* ». La performance sociale modère la gestion du résultat à la hausse et faiblement à la baisse dans les pays du « code-law ». La performance sociale modère la gestion du résultat à la hausse uniquement dans les pays du « *common-law* ». La performance environnementale modère la gestion du résultat à la baisse uniquement dans les pays du « *code-law* ». La performance environnementale modère faiblement la gestion du résultat à la baisse dans les pays du « *common-law* ».
Grande-Bretagne, France et Allemagne	Les entreprises performantes dans le domaine de la RSE, social et environnemental modèrent fortement la gestion du résultat à la baisse en France. Les entreprises performantes dans le domaine de la RSE et le domaine social modèrent faiblement à la baisse la gestion du résultat en Allemagne. En Grande-Bretagne, les résultats sont identiques aux pays du « *common-law* », bien que la performance RSE modère faiblement la gestion du résultat également à la baisse (pas uniquement à la hausse).
Période de la crise économique et financière (de 2007 à 2009) et post crise (de 2010 à 2015)	Les entreprises performantes dans le domaine social (environnemental) modèrent la gestion du résultat à la hausse (faiblement à la baisse) pendant la période de la crise économique et financière de 2007 à 2009. Les entreprises performantes dans le domaine social (environnemental) modèrent la gestion du résultat à la hausse et faiblement à la baisse (fortement à la baisse) pendant la période post crise économique et financière de 2010 à 2015.

Secteur d'activité	L'entreprise performante dans le domaine social (environnemental) modère la gestion du résultat à la hausse (faiblement à la baisse) dans le secteur des industries. L'entreprise performante dans le domaine RSE et social (environnemental) modère la gestion du résultat à la hausse et à la baisse (fortement à la hausse et faiblement à la baisse) dans le secteur d'activité des services aux consommateurs. L'entreprise performante dans le domaine RSE, social et environnemental modère la gestion du résultat à la hausse dans le secteur des télécommunications.

CONCLUSION GENERALE

Nous présentons, tout d'abord, les contributions, les limites et, enfin, les perspectives de cette recherche.

Les contributions :

L'objet de cette thèse est d'étudier la relation entre la gestion du résultat et la Responsabilité Sociale des Entreprises (RSE). Le lien est analysé dans le contexte particulier de l'Union Européenne. Les pays européens ont été choisis en fonction du nombre d'observations et de la disponibilité des données financières et extra-financières (Grande-Bretagne, France, Allemagne, Italie, Suède, Espagne, Pays-Bas, Finlande, Danemark, Irlande, Belgique et Autriche). L'étude vise à expliquer la gestion comptable du résultat par la performance socialement responsable de l'entreprise (performance sociale et performance environnementale).

La motivation de cette recherche est que la littérature académique est assez peu fournie s'agissant du lien entre la gestion du résultat et la Responsabilité Sociale des Entreprises dans le contexte particulier de l'Europe. Dans les apports de la littérature antérieure, la relation a essentiellement été étudiée dans d'autres contextes, notamment dans la sphère anglo-saxonne (Kim et al. 2012; Bozzolan et al. 2015). Bien que Salewski and Zülch (2014) aient analysé cette relation dans le contexte de l'Europe, ils l'ont étudiée dans le sens inverse, la performance socialement responsable étant expliquée par la gestion du résultat. Dans cette recherche empirique, nous étudions le lien dans le sens où c'est la performance socialement responsable qui explique la gestion du résultat. En mobilisant des concepts théoriques différents, à savoir les théories éthiques (Carroll 1979) et la théorie néo-institutionnelle, notre recherche diffère de Salewski and Zülch (2014) qui explique le lien inverse à travers la théorie de l'agence (Jensen and Meckling 1976). La recherche apporte une contribution en soulignant le lien existant entre la Responsabilité Sociale des Entreprises et la gestion du résultat dans le contexte spécifique de l'Europe. Par ailleurs, dans la sphère européenne, deux environnements spécifiques du système institutionnel des pays du « *code-law* » et des pays du « *common-law* » (Leuz et al. 2003) permettent d'approfondir l'étude. La réflexion fait l'objet de deux autres contributions dans

chacun des systèmes institutionnels. Elle met en lumière la relation en distinguant d'une part le score social du score environnemental de la Responsabilité Sociale des Entreprises et, d'autre part, les deux sens de gestion du résultat, à savoir une gestion à la hausse et une gestion à la baisse.

L'étude du lien entre la Responsabilité Sociale des Entreprises et la gestion du résultat en Europe conduit à nous interroger sur la problématique de la recherche : la RSE permet-elle d'expliquer la GR en Europe dans le cadre des théories éthiques (Carroll 1979) et de la TNI (DiMaggio and Powell 1983, 1991). Elle consiste à se demander si les entreprises performantes dans le domaine de la Responsabilité Sociale des Entreprises sont moins susceptibles de s'engager dans la gestion du résultat en Europe. Elle soulève également d'autres questions de recherche qui s'articulent autour de la problématique. En effet, nous pouvons nous demander si celle-ci concerne aussi les deux piliers de la Responsabilité Sociale des Entreprises (social et environnemental). Par ailleurs, est-ce que les entreprises socialement responsables pratiquent une moindre gestion du résultat dans les deux environnements institutionnels des systèmes des pays du « *code-law* » et des pays du « *common-law* » ? Dans ces deux contextes institutionnels, la question de recherche vaut-elle aussi pour les deux piliers de la Responsabilité Sociale des Entreprises (social et environnemental) et pour les deux sens de gestion du résultat (à la hausse comme à la baisse). Les fondements théoriques mobilisés pour expliquer cette relation sont pluriels. Les auteurs indiquent que la théorie de l'agence (Jensen and Meckling 1976) permet d'expliquer le lien lorsque le dirigeant adopte un comportement opportuniste et utilise la Responsabilité sociale des Entreprises comme un moyen. D'autres auteurs affirment que les théories éthiques (Carroll 1979) sont plus appropriées pour mieux expliquer ce lien quand le dirigeant se comporte de manière plus vertueuse dans la publication de l'information financière de l'entreprise vis-à-vis de l'ensemble des parties prenantes qui la composent. Dans notre étude, le lien est expliqué par deux principales théories qui sont les théories éthiques (Carroll 1979) et la théorie néo-institutionnelle (DiMaggio and Powell 1983, 1991). La gestion du résultat (« *accruals discrétionnaires* ») peut être exercée à la hausse (« *accruals discrétionnaires positifs* ») comme à la baisse (« *accruals discrétionnaires négatifs* ») selon la théorie politico-contractuelle (Watts and Zimmerman 1986, 1978). Si la gestion du résultat est pratiquée à la hausse, alors le dirigeant est exposé à des risques liés aux coûts contractuels suite aux pressions exercées par les marchés boursiers. Si elle est mise en œuvre à la baisse, alors le dirigeant est confronté aux risques liés aux coûts politiques suite aux revendications des groupes de pressions (lobbyings écologistes) et aux nouvelles réglementations instaurées par l'État. La théorie

politico-contractuelle se fonde sur la théorie de l'agence (Jensen and Meckling 1976) et les théories de la réglementation (Posner 1974, Laffont and Tirole 1991).

La gestion à la hausse ou à la baisse du résultat répondent à des motivations différentes et présentent des causes distinctes. Différentes théories sont mobilisées pour affiner l'analyse des pratiques de la gestion du résultat. La gestion à la hausse est motivée par le dirigeant et les actionnaires. Le dirigeant souhaite augmenter sa rémunération propre (exemple : stock-options, optimisation de la prime à court terme). Les actionnaires recherchent l'augmentation de la valeur des actions sur les marchés financiers. À contrario, le dirigeant exerce une gestion à la baisse dans un contexte de forte taxation (exemple : enregistrement d'un maximum de perte) et dans le cas où il souhaite limiter les coûts politiques liés aux nouvelles réglementations environnementales.

Au plan méthodologique, une approche complémentaire vient étayer les principaux apports de la recherche en soulignant le lien dans des contextes ad hoc de nature spatiale (Allemagne, France et Grande-Bretagne) et temporelle (crise économique et financière de 2007 à 2009 et post-crise de 2010 à 2015), puis sectorielle (industries, services aux consommateurs et télécommunications). L'étude apporte une contribution au plan managérial concernant la pratique d'une meilleure politique RSE en lien avec la qualité de l'information financière par la quête de la légitimité des autres parties prenantes. La recherche empirique permet aux auditeurs et aux commissaires aux comptes de tirer des enseignements sur la qualité de l'information diffusée par la société en fonction de sa politique RSE. Elle informe les experts-comptables des nouveaux enjeux extra-financiers qui peuvent intéresser leurs clients en cabinet, les conseiller à partir d'outils (tableaux de bord), élaborer une notation extra-financière et produire un rapport d'indicateurs socialement responsables. Les entreprises qui respectent scrupuleusement la réglementation dans les domaines sociaux et environnementaux peuvent prouver plus facilement leur performance sociale et environnementale et avoir par la suite une meilleure marge de manœuvre.

Les résultats suggèrent qu'en Europe, la performance socialement responsable modère fortement la gestion du résultat à la hausse comme à la baisse. La performance sociale modère fortement la gestion du résultat à la hausse et faiblement la gestion du résultat à la baisse. La performance environnementale modère fortement la gestion du résultat à la baisse.

Les résultats suggèrent que la performance sociale modère la gestion du résultat dans les deux environnements institutionnels des pays du « *code-law* » et des pays du « *common-law* ». La performance RSE semble influencer davantage la gestion à la hausse dans le contexte du « *common-law* » et la gestion à la baisse dans le contexte du « *code-law* ». Toutefois, la performance sociale est plus fortement associée à une modération de la gestion à la hausse dans les pays du « *common-law* ». La performance environnementale est plus particulièrement liée à la modération de la gestion du résultat à la baisse dans les deux contextes institutionnels des pays du « *code-law* » et des pays du « *common-law* ». En conclusion, les résultats empiriques montrent que la performance sociale est liée à la modération de la gestion du résultat dans les deux environnements institutionnels. Le rôle du pilier environnemental apparaît dans les deux contextes, mais plus particulièrement dans le contexte du « *code-law* ».

La pression sociale et environnementale plus forte qui s'exerce dans ces pays pourrait expliquer la différence de résultat avec les pays du « *common-law* ». La gestion du résultat est modérée à la hausse par la performance socialement responsable (performance sociale) en Grande-Bretagne, à l'instar des pays du « *common-law* ». La gestion du résultat est modérée faiblement à la baisse par la performance socialement responsable en Grande-Bretagne. En Allemagne, la gestion du résultat est modérée à la baisse par la performance environnementale. La gestion du résultat est faiblement modérée uniquement à la baisse par la performance socialement responsable, à contrario des pays du « *code-law* ». La gestion du résultat est faiblement modérée à la baisse par la performance sociale à l'instar des pays du « *code-law* ». En France, la gestion du résultat est modérée uniquement à la baisse par la performance RSE à contrario des pays du « *code-law* ». La gestion du résultat est modérée à la baisse par la performance sociale à l'instar des pays du « *code-law* ». Les résultats obtenus en Allemagne et en France sont comparables dans le sens où ils concernent exclusivement la gestion du résultat à la baisse. Par ailleurs, les résultats semblent plus significatifs en France qu'en Allemagne qui pourrait s'expliquer par une pression institutionnelle plus forte. Entre l'Allemagne et la France, les résultats se distinguent au niveau du pilier social. En effet, les politiques comptables des entreprises françaises semblent plus influencées par les contraintes sociales que les entreprises allemandes. Par exemple, les luttes salariales sont menées en présence des représentations syndicales qui ont un fort pouvoir en France, alors que la justice régit davantage les polémiques et les litiges en Allemagne via les conventions collectives.

Les entreprises socialement responsables et performantes dans le domaine social modèrent la gestion du résultat à la hausse pendant la crise économique et financière. En

revanche, dans cette période, la gestion à la baisse des résultats semble limitée, et le lien observé entre performance RSE et gestion du résultat est plus faible.

Les limites :

Il existe des limites à cette étude de la recherche sur la relation entre la Responsabilité Sociale des Entreprises et la gestion du résultat dans le contexte européen. Ces limites sont de diverses natures : liées à l'échantillon, méthodologiques et empiriques. Concernant l'échantillon, les données financières et les informations extra-financières sont incomplètes. En particulier dans les pays d'Europe de l'Est (Pologne, République Tchèque, Roumanie, Hongrie, Ukraine et Slovaquie), les données sont limitées. Une analyse approfondie des entreprises cotées de tous les pays de l'Union Européenne n'a donc pu être conduite. Les pays de l'Europe Continentale (Allemagne, Autriche, Belgique, France, pays Scandinaves, Pays-Bas, Espagne et Italie) et de l'Europe anglo-saxonne (Irlande et Grande-Bretagne) constituent l'échantillon de cette étude.

Au plan méthodologique, une seule forme de calcul de la gestion du résultat a été retenue. Il s'agit de la comptabilité d'engagement de Kothari et al. (2005), autrement dit la modalité de gestion du résultat à partir des « *accruals discrétionnaires* ». Au niveau empirique, un seul sens de la relation a été analysé. Il concerne le lien entre la Responsabilité Sociale des Entreprises et la gestion du résultat dans le sens où c'est la Responsabilité Sociale des Entreprises qui explique la gestion du résultat (« *accruals discrétionnaires* »). Concernant les problèmes d'endogénéité entre les variables d'intérêt (les scores global RSE, social et environnemental) et la variable à expliquer (« *accruals discrétionnaires* »), le modèle de régression multiple utilisé pour obtenir les résultats empiriques de la recherche peut présenter des limites (variables omises).

Les perspectives :

Cependant, les limites de la recherche conduisent à de nouvelles perspectives de recherche. Trois pistes nous semblent pertinentes. Il serait intéressant de comparer entre elles les modalités de gestion du résultat, à savoir la gestion à partir des « *accruals discrétionnaires* », et la gestion à partir des décisions de gestion (modèle de Roychowdhury (2006), par exemple). Ces deux méthodes de gestion du résultat ont déjà été étudiées dans le contexte américain Kim et al. (2012) et au niveau international (Bozzolan et al. 2015). La comparaison n'a pas encore

été réalisée au sein de l'Union Européenne. Dans une autre perspective, il serait intéressant d'envisager les problèmes d'endogénéité entre les variables d'intérêt (scores global RSE, social et environnemental) et la variable à expliquer (« *accruals discrétionnaires* ») avec la présence de variables omises dans les régressions multiples du modèle empirique de l'étude (exemple : Big 4). Il faudrait intégrer de nouvelles variables dans le modèle empirique de la recherche pour mieux spécifier le modèle de régression utilisé. Il serait intéressant d'analyser le lien en sens inverse de celui présenté dans l'étude, ce qui reviendrait à étudier la relation entre la Responsabilité Sociale des Entreprises et la gestion du résultat (sens GR-RSE) à l'instar des travaux de Salewski and Zülch (2014). Les deux sens du lien entre Responsabilité Sociale des Entreprises et la gestion du résultat (RSE-GR et GR-RSE) seraient envisagés et pourraient être comparés et analysés dans un contexte européen et dans les deux environnements des systèmes institutionnels des pays du « *code-law* » et de « *common-law* ».

Bibliographie

Abbad, H., G. Paché, and D. Bonet Fernandez. 2012. Peut-on désormais parler d'engagement du distributeur dans la relation avec l'industriel? Management international/International Management/Gestion International 16 (4):103-116.

Aboody, D., and B. Lev. 2000. Information asymmetry, R&D, and insider gains. The journal of finance 55 (6):2747-2766.

Affes, H., and A. Callimaci. 2007. Les déterminants de l'adoption anticipée des normes comptables internationales: choix financier ou opportunisme? Comptabilité-contrôle-audit 13 (2):149-166.

Agoglia, C. P., C. Beaudoin, G. B. Bennett, and G. T. Tsakumis. 2017. Can Corporate Social Responsibility Counteract Managers' Incentives to Manage Earnings?

Ahmad-Zaluki, N. A., K. Campbell, and A. Goodacre. 2011. Earnings management in Malaysian IPOs: The East Asian crisis, ownership control, and post-IPO performance. The International Journal of Accounting 46 (2):111-137.

Amacher, G. S., E. Koskela, and M. Ollikainen. 2004. Environmental quality competition and eco-labeling. Journal of Environmental Economics and Management 47 (2):284-306.

Amossé, T., and O. Chardon. 2006. Les travailleurs non qualifiés: une nouvelle classe sociale? 393 (1):203-229.

Aouadi, A., and S. Marsat. 2018. Do ESG controversies matter for firm value? Evidence from international data. Journal of Business Ethics 151 (4):1027-1047.

Arnold, A. 1994. The adoption of partial deferral in the UK, 1977–78: Evidence on an accounting choice. Journal of Business Finance & Accounting 21 (6):875-888.

Aubert, F., and P. Dumontier. 2009. Analyzing brokers' expertise: Did analysts fully anticipate the impact of IFRS adoption on earnings? The European evidence.

Aubert, F., G. Grudnitski, and Accounting. 2011. The impact and importance of mandatory adoption of International Financial Reporting Standards in Europe. Journal of International Financial Management & Accounting 22 (1):1-26.

Aubert, F., G. Grudnitski, and Finance. 2012. Analysts' estimates: what they could be telling us about the impact of IFRS on earnings manipulation in Europe. 11 (1):53-72.

Ayers, B. Jiang, and P. Yeung. 2006. Discretionary accruals and earnings management: An analysis of pseudo earnings targets. Review of Accounting and Finance 81 (3):617-652.

Ball, R. 1972. Changes in accounting techniques and stock prices. Journal of Accounting Research:1-38.

Ball, R., S. Kothari, A. Robin, and economics. 2000. The effect of international institutional factors on properties of accounting earnings. Journal of accounting and economics 29 (1):1-51.

Ball, R., L. Shivakumar, and economics. 2005. Earnings quality in UK private firms: comparative loss recognition timeliness. Journal of accounting and economics 39 (1):83-128.

Bansal, P., and K. Roth. 2000. Why companies go green: A model of ecological responsiveness. Academy of management journal 43 (4):717-736.

Bardinet-Evraert, F. 2018. Comparaison de trois méthodologies ESG: les bases de données extra-financières fournissent-elles la même information? Recherches en Sciences de Gestion (2):73-93.

Barth, M. E., and M. F. McNichols. 1994. Estimation and market valuation of environmental liabilities relating to superfund sites. Journal of Accounting Research 32:177-209.

Bauwhede, V., M. Willekens, and A. Gaeremynck. 2003. Audit quality, public ownership and firms' abnormal working Capital accruals management. International Journal of Accounting 38:1-22.

Beasley, M. 1996. An empirical analysis of the relation between the board of director composition and financial statement fraud. Accounting review 443-465.

Becker, C. DeFond, J. Jiambalvo, and K. Subramanyam. 1998. The effect of audit quality on earnings management. Contemporary accounting research 15 (1):1-24.

Beneish, M. D. 1997. Detecting GAAP violation: Implications for assessing earnings management among firms with extreme financial performance. Journal of Accounting and Public Policy 16 (3):271-309.

Bensebaa, F., and A. Béji-Bécheur. 2005. Responsabilité sociale, pressions institutionnelles et réactions des entreprises. Management Avenir (1):171-198.

Bertomeu, J., R. Magee, and Economics. 2011. From low-quality reporting to financial crises: Politics of disclosure regulation along the economic cycle. Journal of Accounting and Economics 52 (2-3):209-227.

Bessieux-Ollier, C. 2004. L'influence des normes comptables sur les pratiques d'évaluation et de publication des entreprises françaises, allemandes et suisses: le cas des éléments incorporels. Paper read at Normes et Mondialisation.

Bonnet, C., and V. Réquillart. 2012. Les effets de la réforme de la politique sucrière et des politiques de taxation sur le marché des boissons sucrées. Cahiers de Nutrition et de Diététique 47 (1):35-41.

Bowen, H. R., and F. E. Johnson. 1953. Social responsibility of the businessman: Harper.

Bozzolan, S., M. Fabrizi, C. A. Mallin, and G. Michelon. 2015. Corporate Social Responsibility and Earnings Quality: International Evidence. The International Journal of Accounting 50 (4):361-396.

Brown Jr, W. D., H. He, and K. Teitel. 2006. Conditional conservatism and the value relevance of accounting earnings: An international study. European Accounting Review 15 (4):605-626.

Bry, F. 2006. Du paternalisme à la responsabilité sociale. European Journal of Economic and social systems 19 (1):69-84.

Burgstahler, D., and I. Dichev. 1997. Earnings management to avoid earnings decreases and losses. Journal of accounting and economics 24 (1):99-126.

Burgstahler, D. Dichev, and economics. 1997. Earnings management to avoid earnings decreases and losses. Journal of accounting and economics 24 (1):99-126.

Byard, D., M. Hossain, and S. Mitra. 2007. US oil companies' earnings management in response to hurricanes Katrina and Rita. Journal of Accounting and Public Policy 26 (6):733-748.

Cahan, S. F., B. M. Chavis, and R. G. Elmendorf. 1997. Earnings management of chemical firms in response to political costs from environmental legislation. Journal of Accounting, Auditing & Finance 12 (1):37-65.

Calegari, M. F., T. Chotigeat, and M. Harjoto. 2010. Corporate social responsibility and earnings reporting. Journal of Current Research in Global Business 13 (20):1.

Camfferman, K., and S. A. Zeff. 2009. The formation and early years of the Union Européenne des Experts Comptables Economiques et Financiers (UEC), 1951–63: or how the Dutch tried to bring down the UEC. Accounting, Business & Financial History 19 (3):215-257.

Capron, M. 2006. Une vision européenne des différences USA/Europe continentale en matière de RSE: pourquoi la RSE en Europe est un objet politique et non pas éthique. Atelier de Montréal sur la RSE.

Capron, M., and F. Quairel-Lanoizelée. 2007. La responsabilité sociale d'entreprise. coll.«. Repères», Paris: La Découverte.

Capron, M., and F. Quairel-Lanoizelée, Paris. 2004. Mythes et réalités de l'entreprise responsable, Paris: La Découverte.

Capron, M., and F. Quairel. 2006. Évaluer les stratégies de développement durable des entreprises: l'utopie mobilisatrice de la performance globale. Revue de l'organisation responsable 1 (1):5-17.

Capron, M. J. É. é. 2003. L'économie éthique privée: La responsabilité des entreprises à l'épreuve de l'humanisation de la mondialisation. Économie éthique 7:1-72.

Carroll, A. B. 1979. A three-dimensional conceptual model of corporate performance. Academy of Management review 4 (4):497-505.

Carroll, A. B. 2016. Carroll's pyramid of CSR: taking another look. International journal of corporate social responsibility 1 (1):3.

Casta, J.-F., and O. Ramond. 2009. Politique comptable des entreprises: Economica, Paris.

Chalayer, S., and P. Dumontier. 1996. Performances économiques et manipulations comptables: une approche empirique. Comptabilité et développement 803-818.

Charreaux, G. 1997. Le gouvernement des entreprises: Corporate Governance: théories et faits.

Charreaux, G. 2002. Variation sur le thème: A la recherche de nouvelles fondations pour la finance et la gouvernance d'entreprise. Finance contrôle stratégie 5 (3):5-68.

Charreaux, G. 2015. Pour une véritable théorie de la latitude managériale et du gouvernement des entreprises. Revue française de gestion 41 (253):189-212.

Cheffi, S. A. 2005. Les stratégies de responsabilité sociale et de gouvernance des entreprises: l'adoption du vote par Internet en France dans les assemblées générales des actionnaires.

Cheng, Q., and T. D. Warfield. 2005. Equity incentives and earnings management. The Accounting Review 80 (2):441-476.

Chih, H.-L., H.-H. Chih, and T.-Y. Chen. 2010. On the determinants of corporate social responsibility: International evidence on the financial industry. Journal of Business Ethics 93 (1):115-135.

Chih, H.-L., C.-H. Shen, and F.-C. Kang. 2008. Corporate social responsibility, investor protection, and earnings management: Some international evidence. Journal of Business Ethics 79 (1):179-198.

Chiroleu-Assouline, M. 2015. La fiscalité environnementale en France peut-elle devenir réellement écologique? Revue de l'OFCE (3):129-165.

Chitra, K. 2007. In search of the green consumers: A perceptual study. Journal of Services Research 7 (1).

Choi, B. B., D. Lee, and Y. Park. 2013. Corporate social responsibility, corporate governance and earnings quality: Evidence from Korea. Corporate Governance: An International Review 21 (5):447-467.

Chou, S.-Y., I. Rashad, M. Grossman, and Economics. 2008. Fast-food restaurant advertising on television and its influence on childhood obesity. The Journal of Law and Economics 51 (4):599-618.

Christie, R. 2011. EU Proposes $78 Billion-a-Year Financial Transaction Tax to Start in 2014. Bloomberg News 28.

Clarkson, M. E. 1995. A stakeholder framework for analyzing and evaluating corporate social performance. Academy of Management review 20 (1):92-117.

Cohen, D. A., A. Dey, and T. Z. Lys. 2008. Real and accrual-based earnings management in the pre-and post-Sarbanes-Oxley periods. The accounting review 83 (3):757-787.

Cohen, D. A., and P. Zarowin. 2010. Accrual-based and real earnings management activities around seasoned equity offerings. Journal of accounting and economics 50 (1):2-19.

Combes, M. 2005. Quel avenir pour la Responsabilité Sociale des Entreprises (RSE)? (4):131-145.

Commission Européenne. 2001. Livre vert: promouvoir un cadre européen pour la responsabilité sociale des entreprises: Commission des Communautés européennes.

Commission Européenne. 2011. Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions on the Response to the Report of the Expert Group on the Interim Evaluation of

the Seventh Framework Programme for Research, Technological Development and Demonstration Activities and to the Report of the Expert Group on the Interim Evaluation of the Risk-Sharing Finance Facility: Publications Office of the European Union.

Conrad, K. 2005. Price competition and product differentiation when consumers care for the environment. Environmental and Resource Economics 31 (1):1-19.

Corbett, C., and G. A. DeCroix. 2001. Shared-savings contracts for indirect materials in supply chains: Channel profits and environmental impacts. Management science 47 (7):881-893.

Cormier, D., S. Demaria, and P. Lapointe-Antunes. 2012. La valorisation boursière des états financiers des sociétés françaises: pertinence du référentiel IFRS. 18 (2):99-124.

Costa, O. 1998. Le Parlement européen, assemblée délibérante, Paris 8.

Costantini, V., F. Crespi, G. Marin, and E. Paglialunga. 2017. Eco-innovation, sustainable supply chains and environmental performance in European industries. 155:141-154.

Dahlsrud, A. and e. management. 2008. How corporate social responsibility is defined: an analysis of 37 definitions. 15 (1):1-13.

Damak-Ayadi, S. 2010. Le reporting social et environnemental suite à l'application de la loi NRE en France. 16 (1):53-81.

Das, S., H. Zhang, and Economics. 2003. Rounding-up in reported EPS, behavioral thresholds, and earnings management. 35 (1):31-50.

Davidson, S., C. Stickney, and R. Weil. 1987. Accounting: The language of business. Thomas Horton and Daughter. Sun Lakes Arizona.

Davis, K. 1960. Can business afford to ignore social responsibilities? California management review 2 (3):70-76.

Davis, K. 1973. The case for and against business assumption of social responsibilities. Academy of Management journal 16 (2):312-322.

DeAngelo, H., and L. DeAngelo. 1991. Union negotiations and corporate policy: A study of labor concessions in the domestic steel industry during the 1980s. Journal of financial economics 30 (1):3-43.

DeAngelo, H., L. DeAngelo, and D. Skinner. 1994. Accounting choice in troubled companies. Journal of accounting and economics 17 (1-2):113-143.

DeAngelo, L. E. 1981. Auditor size and audit quality. Journal of accounting and economics 3 (3):183-199.

Dechow, P. M., and I. D. Dichev. 2002. The quality of accruals and earnings: The role of accrual estimation errors. 77 (s-1):35-59.

Dechow, P. M., S. A. Richardson, and A. Tuna. 2000. Are benchmark beaters doing anything wrong?

Dechow, P. M., R. G. Sloan, and A. P. Sweeney. 1995. Detecting earnings management. Accounting review:193-225.

DeFond, M. L., C. W. Park, and economics. 1997. Smoothing income in anticipation of future earnings. Journal of accounting and economics 23 (2):115-139.

Degeorge, F., J. Patel, and R. Zeckhauser. 1999. Earnings management to exceed thresholds. The Journal of Business 72 (1):1-33.

Demaria, S., D. Cormier, and R. Teller. 2008. Incidence des choix d'exemptions comptables sur la valorisation boursière des sociétés françaises lors de la première application du référentiel IFRS.

Desbrières, P. 1997. Participation financière des dirigeants et des salariés. Encyclopédie de gestion:2182-2193.

Dhaliwal, D. S., G. L. Salamon, and E. D. Smith. 1982. The effect of owner versus management control on the choice of accounting methods. Journal of accounting and economics 4 (1):41-53.

DiMaggio, P., and W. W. Powell. 1983. The iron cage revisited: Institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields. American sociological review:147-160.

DiMaggio, P., and W. W. Powell. 1991. The new institutionalism in organizational analysis. Vol. 17: University of Chicago Press Chicago, IL.

DiMaggio, P. culture, and environment. 1988. Interest and agency in institutional theory.3-21.

Ding, Y., O.-K. Hope, T. Jeanjean, H. Stolowy, and p. policy. 2007. Differences between domestic accounting standards and IAS: Measurement, determinants and implications. 26 (1):1-38.

Ding, Y., H. Stolowy, and M. Tenenhaus. 2001. L'internationalisation de la présentation des états financiers des sociétés françaises: une étude empirique longitudinale. Paper read at 22ème Congrès de l'AFC.

Djama, C., G. Dumas, and I. Martinez. 2013. Entreprises innovantes et gestion des résultats comptables.

Donaldson, T., and L. E. Preston. 1995. The stakeholder theory of the corporation: Concepts, evidence, and implications. Academy of Management review 20 (1):65-91.

Dumontier, P., and B. Raffournier. 1993. Vingt ans de recherche positive en comptabilité financière. Comptabilité-Contrôle-Audit (CCA): La revue de l'AFC 5 (3):179-197.

Dupuis, J.-C., and C.Le Bas. 2009. Analyser le processus d'institutionnalisation de la Responsabilité sociale des entreprises. (2):83-98.

Durnev, A., T. Li, and M. Magnan. 2011. Beyond tax avoidance: offshore firms' institutional environment and financial reporting. In University of Iowa, University of Ottawa & Concordia University Working Paper.

El Mir, A., and S. Seboui. 2007. La gestion des résultats entre l'opportunisme managérial et la pression des résultats. (2):93-102.

Elage, A., and Y. Mard. 2018. Code de gouvernance et gestion des résultats comptables: le cas des sociétés françaises cotées. 24 (2):113-147.

Evan, W. M., and R. E. Freeman. 1988. A stakeholder theory of the modern corporation: Kantian capitalism.

Ewert, R., and A. Wagenhofer. 2005. Economic effects of tightening accounting standards to restrict earnings management. The Accounting Review 80 (4):1101-1124.

Filip, A., and B. Raffournier. 2014. Financial crisis and earnings management: The European evidence. 49 (4):455-478.

Freeman, R. 1984. Srategic Management: a Stakeholder Approach (Marshall, MA/Pitman).

Freeman, R. E., and D. L. Reed. 1983. Stockholders and stakeholders: A new perspective on corporate governance. California management review 25 (3):88-106.

Friedman, M. 1962. Capitalism and freedom: With the assistance of Rose D. Friedman: University of Chicago Press.

Friedman, M. 1970. A Friedman doctrine: The social responsibility of business is to increase its profits. The New York Times Magazine 13 (1970):32-33.

Fritzsche, D. 1991. A model of decision-making incorporating ethical values. Journal of Business Ethics 10 (11):841-852.

Galaskiewicz, J., and S. Wasserman. 1989. Mimetic processes within an interorganizational field: An empirical test. Administrative science quarterly 34 (3):454-479.

García Lara, J., and A. Mora. 2004. European Accounting Review.

García Lara, J. M., B. García Osma, and A. Mora. 2005. The effect of earnings management on the asymmetric timeliness of earnings. Journal of Business Finance & Accounting 32 (3-4):691-726.

Gelb, D. S., and J. A. Strawser. 2001. Corporate social responsibility and financial disclosures: An alternative explanation for increased disclosure. Journal of Business Ethics 33 (1):1-13.

Gerardi, A., A. Grandjean, and E. Martinez. 2015. La quantification des émissions de gaz à effet de serre des institutions financières. (1):189-204.

Gillet-Monjarret, C., I. Martinez, and G. Rivière-Giordano. 2015. La perception des commissaires aux comptes français sur la vérification sociétale: une expérimentation.

Giner, B., and W. Rees. 2001. On the asymmetric recognition of good and bad news in France, Germany and the United Kingdom. Journal of Business Finance & Accounting 28 (9-10):1285-1331.

Gomes, M., and S. Marsat. 2018. Does CSR impact premiums in M&A transactions? 26:71-80.

Gras-Gil, E., M. P. Manzano, and J. H. Fernández. 2016. Investigating the relationship between corporate social responsibility and earnings management: Evidence from Spain. BRQ Business Research Quarterly 19 (4):289-299.

Graves, S., and W. S. 1994. Institutional Owners and Corporate Social Performance. Academy of management journal 37 (4):1034-1046.

Gravitz, A. 2001. report on social responsible investing trends in the United States. Social Investment Forum Industry Research Program.

Greenhalgh, L., A. T. Lawrence, and R. I. Sutton. 1988. Determinants of work force reduction strategies in declining organizations. Academy of Management review 13 (2):241-254.

Grudnitski, G., and F. Aubert. 2008. The impact and importance of mandatory adoption of International Financial Reporting Standards in Europe.

Guidry, F., A. Leone, S. Rock, and economics. 1999. Earnings-based bonus plans and earnings management by business-unit managers. Journal of accounting and economics 26 (1-3):113-142.

Hafsi, T., and F. Youssofzai. 2008. Dirigeants d'entreprises, focaliser sur les actionnaires n'est pas légitime! Revue française de gestion (3):111-130.

Haigh, N., and L. Musset. 2005. A Brief History of EU Regulation of Chemicals.25.

Hall, S. C., W. W. Stammerjohan, and G. Cermignano. 2005. Employee layoffs and earnings management. 21 (4):23.

Hamdi, B., T. Mejri, and S. Haloua. 2018. Gestion des résultats, seuils comptables et gouvernance d'entreprise: le cas des sociétés françaises. (21-3).

Harris, T. S., M. Lang, and H. P. Mőller. 1994. The value relevance of German accounting measures: An empirical analysis. Journal of Accounting Research 32 (2):187-209.

Healy, P. M. 1985. The effect of bonus schemes on accounting decisions. Journal of accounting and economics 7 (1-3):85-107.

Held, D., K. Young, and J. Maertens. 2012. Conceptualiser les faiblesses de la gouvernance mondiale: au-delà de la crise financière. 44 (1):167-192.

Hemingway, C. A., and P. W. Maclagan. 2004. Managers' personal values as drivers of corporate social responsibility. Journal of Business Ethics 50 (1):33-44.

Hill, C. W., and T. M. Jones. 1992. Stakeholder-agency theory. Journal of management studies 29 (2):131-154.

Hillman, A., and M. A. Hitt. 1999. Corporate political strategy formulation: A model of approach, participation, and strategy decisions. Academy of management review 24 (4):825-842.

Hirst, D.1994. Auditor sensitivity to earnings management. Contemporary accounting research 11 (1):405-422.

Holman, O. 2004. Réglementation asymétrique et gouvernance multidimensionnelle dans l'Union européenne. 2 (2):34-57.

Holthausen, R. W., D. F. Larcker, and R. G. Sloan. 1995. Annual bonus schemes and the manipulation of earnings. Journal of accounting and economics 19 (1):29-74.

Hong, Y., and M. L. Andersen. 2011. The relationship between corporate social responsibility and earnings management: An exploratory study. Journal of Business Ethics 104 (4):461-471.

Hrichi, Y. 2013. Les effets de l'adoption obligatoire des normes IFRS sur la gestion du résultat comptable. (5):163-170.

Huijgen, C., M. Lubberink, and Accounting. 2005. Earnings conservatism, litigation and contracting: The case of cross-listed firms. 32 (7-8):1275-1309.

Husted, B. W. 2000. A contingency theory of corporate social performance. Business & society 39 (1):24-48.

Ibanez, L., G. Grolleau, and R. Economics. 2008. Can ecolabeling schemes preserve the environment? 40 (2):233-249.

Jackson, G., and A. Apostolakou. 2010. Corporate social responsibility in Western Europe: an institutional mirror or substitute? Journal of Business Ethics 94 (3):371-394.

Jacob, J. 2016. Prévention ou innovation? Vers une nouvelle définition de la gestion publique des risques technologiques. Revue d'économie politique 126 (4):499-534.

Jeanjean, T. 2000. Incitations et contraintes à la gestion du résultat.

Jeanjean, T. 2001. Contribution à l'analyse de la gestion du résultat des sociétés cotées. Paper read at 22ème Congrès de l'AFC.

Jeanjean, T. 2002. Gestion du résultat: mesure et démesure. Paper read at Technologie et management de l'information: enjeux et impacts dans la comptabilité, le contrôle et l'audit.

Jeanjean, T. 1999. La théorie positive de la comptabilité: une revue des critiques. Cahier de recherche du CEREG (99-12):1-44.

Jenkins, D. S., G. D. Kane, U. Velury, and Accounting. 2009. Earnings conservatism and value relevance across the business cycle. 36 (9-10):1041-1058.

Jensen, H., University of Copenhagen. 2000. Optimal degrees of transparency in monetary policymaking: The case of imperfect information about the cost-push shock.

Jensen, M. C., and W. H. Meckling. 1976. Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure. Journal of financial economics 3 (4):305-360.

Jensen, M. C. 2005. Agency costs of overvalued equity. Financial management 34 (1):5-19.

Johnson, M. F. 1999. Business cycles and the relation between security returns and earnings. Review of Accounting Studies 4 (2):93-117.

Jones, H. 2011. EU Assembly Backs Euro Zone Bank Transaction Tax: Reuters.

Jones, J. 1990. Verification of toxic release inventory data using other environmental reports. Utah Department of Health, Division of Environmental Health, August 10.

Jones, J. 1991. Earnings management during import relief investigations. Journal of Accounting Research:193-228.

Jones, T. M. 1995. Instrumental stakeholder theory: A synthesis of ethics and economics. Academy of Management review 20 (2):404-437.

Jones, T. M. 1980. Corporate social responsibility revisited, redefined. California management review 22 (3):59-67.

Jordan, A., and C. Adelle. 2005. Environmental Policy in the European Union: Actors, Institutions, and Processes (2nd edn.) London: Earthscan.

Jouzel, J.-N., and P. Lascoumes. 2011. Le règlement REACH: une politique européenne de l'incertain. Un détour de régulation pour la gestion des risques chimiques. (1):185-214.

Kadan, O., and J. Yang. 2004. Executive stock options and earnings management. Paper read at EFA 2004 Meetings.

Kellogg, I., and L. B. Kellogg. 1991. Fraud, window dressing, and negligence in financial statements. Vol. 1: Shepards/McGraw-Hill.

Key, K. G. 1997. Political cost incentives for earnings management in the cable television industry. Journal of accounting and economics 23 (3):309-337.

Khanchel El Mehdi, I. 2013. Les questions de gouvernance dans les entreprises socialement responsables. 17 (2):31-47.

Kim, Y., M. S. Park, and B. Wier. 2012. Is earnings quality associated with corporate social responsibility? The Accounting Review 87 (3):761-796.

Klarsfeld, A., and C. Delpuech. 2008. La RSE au-delà de l'opposition entre volontarisme et contrainte: l'apport de la théorie de la régulation sociale et de la théorie néo-institutionnelle. 3 (1):53-64.

Klassen, R. D., and C. P. McLaughlin. 1996. The impact of environmental management on firm performance. Management science 42 (8):1199-1214.

Kochan, T. A., and S. A. Rubinstein. 2000. Toward a stakeholder theory of the firm: The Saturn partnership. Organization science 11 (4):367-386.

Kothari, S. P., A. . Leone, and C. E. Wasley. 2005. Performance matched discretionary accrual measures. Journal of accounting and economics 39 (1):163-197.

Kyaw, K., M. Olugbode, B. Petracci, and E. Management. 2017. The role of the institutional framework in the relationship between earnings management and corporate social performance. 24 (6):543-554.

La Porta, R., F. Lopez-de-Silanes, A. Shleifer, and R. Vishny. 2000. Investor protection and corporate governance. Journal of financial economics 58 (1):3-27.

La Porta, R., F. Lopez-de-Silanes, A. Shleifer, and R. W. Vishny. 1997. Legal determinants of external finance. Journal of finance:1131-1150.

La Porta, R., F. Lopez-de-Silanes, A. Shleifer, and R. Vishny. 2002. Investor protection and corporate valuation. The journal of finance 57 (3):1147-1170.

Labelle, R., and M. Thibault. 1998. Gestion du bénéfice à la suite d'une crise environnementale un test de l'hypothèse des coûts politiques. Comptabilité-Contrôle-Audit 4 (1):69-81.

Lacheze, A. 2007. Commerce, entreprises et éthique: le cas de la responsabilité sociale des entreprises: pour une sociologie de l'engagement marchand, Toulouse 2.

Laffont, J.-J., and J. Tirole. 1991. The politics of government decision-making: A theory of regulatory capture. The quarterly journal of economics 106 (4):1089-1127.

Lampe, M., S. R. Ellis, and C. K. Drummond. 1991. What companies are doing to meet environmental protection responsibilities: Balancing legal, ethical, and profit concerns. Paper read at Proceedings of the International Association for Business and Society.

Laroche, M., J. Bergeron, and G. Barbaro-Forleo. 2001. Targeting consumers who are willing to pay more for environmentally friendly products. 18 (6):503-520.

Lenschow, A. 2005. Environmental policy. 5:305-327.

Lépineux, F., J.-J. Rosé, C. Bonanni, and S. Hudson. 2010. La responsabilité sociale des entreprises: théories et pratiques: Hachette.

Lépineux, F., J.-J. Rosé, C. Bonanni, and S. Hudson. 2016. La RSE-La responsabilité sociale des entreprises-2e éd.: Théories et pratiques: Dunod.

Leuz, C., D. Nanda, and P. D. Wysocki. 2003. Earnings management and investor protection: an international comparison. Journal of financial economics 69 (3):505-527.

Liberty, S. E., and J. L. Zimmerman. 1986. Labor union contract negotiations and accounting choices. Accounting review:692-712.

Litt, B., D. Sharma, and V. Sharma. 2013. Environmental initiatives and earnings management. Managerial Auditing Journal 29 (1):76-106.

Løkke, S., and P. Research. 2006. The precautionary principle and chemicals regulation: Past achievements and future possibilities. 13 (5):342-349.

López de Silanes, F., R. La Porta, A. Shleifer, and R. Vishny. 1998. Law and finance. Journal of political economy 106:1113-1155.

Louis, M. 1994. Dictionnaire de la comptabilité et de la gestion financière. Institut canadien des comptables agréés-Canada, Ordre des experts comptables-France, Institut des réviseurs d'entreprises-Belgique.

Luke, E. 2005. Firms get help in tracking EU green legislation. 2:2.

Lys, T., J. P. Naughton, C. Wang, and Economics. 2015. Signaling through corporate accountability reporting. 60 (1):56-72.

Madani, S. R., M. Rasti-Barzoki, and I. Engineering. 2017. Sustainable supply chain management with pricing, greening and governmental tariffs determining strategies: A game-theoretic approach. 105:287-298.

Manne, H. G., and H. C. Wallich. 1972. The modern corporation and social responsibility.

Mard, Y. 2004. Gestion des résultats comptables: l'influence de la politique financière, de la performance et du contrôle. Paper read at Normes et Mondialisation.

Mard, Y. 2005. Vers une information comptable plus transparente: l'apport des recherches portant sur la gestion des résultats comptables.

Mard, Y., and S. Marsat. 2012. Gestion des résultats comptables et structure de l'actionnariat: le cas français. Comptabilité-Contrôle-Audit 18 (3):11-42.

Mard, Y., and S. Marsat. 2009. La gestion du résultat comptable autour d'un changement de dirigeant en France. 15 (3):141-169.

Matten, D., and A. Crane. 2004. Business Ethics: A European Perspective. Oxford University Pres, Inc., New York, NY. Matten, D. & Crane, A.(2005). Corporate Citizenship: Toward an Extended Theoretical Conceptualization, Academy of Management Review, Jan 30 (1):166-179.

Matten, D., and J. Moon. 2008. “Implicit” and “explicit” CSR: A conceptual framework for a comparative understanding of corporate social responsibility. 33 (2):404-424.

Maurice, J. 2013. Les provisions comptables environnementales sont-elles fiables? Une lecture institutionnelle du cas des sociétés cotées françaises. Paper read at Comptabilité sans frontières... The French Connection.

Mautz Jr, R. D., and F. M. Richardson. 1992. Employer financial information and wage bargaining: Issues and evidence. Lab. Stud. J. 17:35.

McKinnon, C., and I. Hampsher-Monk. 2004. Demands of citizenship: A&C Black.

McNichols, M., and G. P. Wilson. 1988. Evidence of earnings management from the provision for bad debts. Journal of Accounting Research:1-31.

McWilliams, A. 2000. Corporate social responsibility. Wiley Encyclopedia of Management.

McWilliams, A., and D. Siegel. 2000. Corporate social responsibility and financial performance: correlation or misspecification? Wiley Encyclopedia of Management 21 (5):603-609.

Means, G. 2017. The modern corporation and private property: Routledge.

Melé, D. 2008. Corporate social responsibility theories. In The Oxford handbook of corporate social responsibility.

Meyer, J. W., and B. Rowan. 1977. Institutionalized organizations: Formal structure as myth and ceremony. American journal of sociology 83 (2):340-363.

Ming Chia, Y., I. Lapsley, and H.-W. Lee. 2007. Choice of auditors and earnings management during the Asian financial crisis. 22 (2):177-196.

Mitchell, R. K., B. R. Agle, and D. Wood. 1997. Toward a theory of stakeholder identification and salience: Defining the principle of who and what really counts. Academy of Management review 22 (4):853-886.

Mlouka, M., and E. Boussoura, IHEC Carthage. 2014. La théorie néo-institutionnelle contribue-telle à l'éclairage du concept de responsabilité sociétale.

Mora, A., and A. Sabater. 2008. Evidence of income-decreasing earnings management before labour negotiations within the firms. investigaciones económicas 32 (2).

Murphy, K., and J. L. Zimmerman. 1993. Financial performance surrounding CEO turnover. Journal of accounting and economics 16 (1-3):273-315.

Murphy, K. J. 1999. Executive compensation. Handbook of labor economics 3:2485-2563.

Nagurney, L. S. 2010. Sustainable supply chain network design: A multicriteria perspective. 3 (3):189-197.

Nekhili, M., and E. Poincelot. 2000. La fonction R&D et la latitude managériale: une analyse théorique. Finance contrôle stratégie 3 (1):5-28.

Niehaus, G. R. 1989. Ownership structure and inventory method choice. Accounting Review 64 (2):269.

Othman, H. B., and D. Zeghal. 2006. A study of earnings-management motives in the Anglo-American and Euro-Continental accounting models: The Canadian and French cases. The International Journal of Accounting 41 (4):406-435.

Parlement Européen. 2002. Règlement (CE) n 1606/2002 du Parlement européen et du Conseil du 19 juillet 2002 sur l'application des normes comptables internationales, Pub. L. No. L 243.

Patten, D. M., and G. Trompeter. 2003. Corporate responses to political costs: an examination of the relation between environmental disclosure and earnings management. Journal of Accounting and Public Policy 22 (1):83-94.

Payne, J. L., S. W. Robb, Auditing, and Finance. 2000. Earnings management: The effect of ex ante earnings expectations. Journal of Accounting, Auditing & Finance 15 (4):371-392.

Persais, E. 2004. L'excellence durable: vers une intégration des parties prenantes. (205):5.

Pesqueux, Y. 2018. La responsabilité sociale de l'entreprise (RSE) après la COP 21.

Petit, P. 2003. Responsabilités et transparence dans les économies fondées sur le savoir: une vision régulationniste des changements institutionnels contemporains.

Pfeffer, J., and G. R. Salancik. 2003. The external control of organizations: A resource dependence perspective: Stanford University Press.

Phillips, R., R. E. Freeman, and A. C. Wicks. 2003. What stakeholder theory is not. Business Ethics Quarterly 13 (4):479-502.

Piot, C., and R. Janin. 2004. Qualité de l'audit, gouvernance et gestion du résultat comptable en France. Paper read at Normes et Mondialisation.

Piot, C., and L. Kermiche. 2009. À quoi servent les comités d'audit? 15 (3):9-54.

Pizer, W. A. 2002. Combining price and quantity controls to mitigate global climate change. 85 (3):409-434.

Pochet, C., and H. J. Yeo. 2004. Les comités spécialisés des entreprises françaises cotées: mécanismes de gouvernance ou simples dispositifs esthétiques? 10 (2).

Pope, P. F., K. V. Peasnell, S. Young, and E. Management. 1998. Outside directors, board effectiveness, and earnings management.

Porta, R., F. Lopez-de-Silanes, A. Shleifer, and R. W. Vishny. 1997. Legal determinants of external finance. The journal of finance 52 (3):1131-1150.

Porta, R. L., F. Lopez-de-Silanes, A. Shleifer, and R. W. Vishny. 1998. Law and finance. Journal of political economy 106 (6):1113-1155.

Porter, M., and M. Kramer. 2011. Creating shared value: how to reinvent new capitalism, and unleash a new wave of innovation and growth. Harvard business review.

Porter, M. E. 1982. Choix stratégiques et concurrence: Economica Paris.

Porter, M. E., and M. R. Kramer. 2007. The Link Between Competitive Advantage and Corporate Social Responsibility. Harvard business review.

Posner, R. 1974. Theories of Economic Regulation, The Bell Journal of Econimics and Management Science, vo. 5.

Pourciau, S. 1993. Earnings management and nonroutine executive changes. Journal of accounting and economics 16 (1-3):317-336.

Pratt, J. W., R. Zeckhauser, and a. T. s. o. business. 1985. Principals and agents: An overview. 1:12-15.

Preston, L. E., and J. E. Post. 1975. Private management and public policy: the principles of public responsibility: Prentice-Hall.

Prior, D., J. Surroca Aguilar, and J. A. Tribo Gine. 2007. Earnings management and corporate social responsibility.

Prior, D., J. Surroca, and J. A. Tribó. 2008. Are socially responsible managers really ethical? Exploring the relationship between earnings management and corporate social responsibility. Corporate Governance: An International Review 16 (3):160-177.

Quairel-Lanoizelée, F., and M. Capron. 2010. La responsabilité sociale d'entreprise: La découverte.

Raffournier, B. 1990. La théorie'positive'de la comptabilité: une revue de la littérature. 16.

Raffournier, B. 2008. The implementation of IFRS in Europe: Some preliminary evidence.

Ramonjy, D., F. Petit, and P. J. Q. d. M. Schäfer. 2013. Management stratégique de la RSE et norme ISO 26000: le cas de Fleury Michon. (1):55-68.

Raonic, I., S. McLeay, and I. Asimakopoulos. 2004. The timeliness of income recognition by European companies: An analysis of institutional and market complexity. Journal of Business Finance & Accounting 31 (1-2):115-148.

Reinhardt, F. L., R. N. Stavins, and R. H. Vietor. 2008. Corporate social responsibility through an economic lens: Oxford University Press.

Reverte, C. 2009. Determinants of corporate social responsibility disclosure ratings by Spanish listed firms. 88 (2):351-366.

Rouchon, S. C., and P. Dumontier. 1996. Performances économiques et manipulations comptables: une approche empirique. Paper read at Comptabilité et développement.

Roychowdhury, S. 2006. Earnings management through real activities manipulation. Journal of accounting and economics 42 (3):335-370.

Salewski, M., and H. Zülch. 2014. The Association between corporate social responsibility (CSR) and earnings quality–evidence from European blue chips.

Schipper, K. 1989. Commentary on Earnings Management,‖ Accounting Horizon.

Scholtens, B., and F. C. Kang. 2013. Corporate social responsibility and earnings management: Evidence from Asian economies. Corporate Social Responsibility and Environmental Management 20 (2):95-112.

Schwartz, K. B. 1982. Accounting changes by corporations facing possible insolvency. Journal of accounting, auditing and finance 6 (1):32-43.

Sfar, D. B. T. 2014. Contrôle des institutionnels et pouvoir discrétionnaire des dirigeants. (1):69-77.

Shaffer, B. 1995. Firm-level responses to government regulation: Theoretical and research approaches. Journal of management 21 (3):495-514.

Sheu, J.-B., and Y. J. Chen. 2012. Impact of government financial intervention on competition among green supply chains. 138 (1):201-213.

Simonetti, F. 2008. Le droit européen de l'environnement. (4):67-85.

Sloan, R. G. 1996. Do stock prices fully reflect information in accruals and cash flows about future earnings? Accounting review:289-315.

Smith, A. 1776. The Wealth of Nations. Edited with an introduction and notes by E. Cannan. 1994: New York: Random House.

Smith, E. 1976. The effect of the separation of ownership from control on accounting policy decisions. The Accounting Review51: October.

Soderstrom, N. S., and K. Sun. 2007. IFRS adoption and accounting quality: a review. 16 (4):675-702.

Solomon, R. C. 1992. Ethics and excellence: Cooperation and integrity in business.

Stigler, G. 1971. The economic theory of regulation. 2 (1):3-21.

Stolowy, H., and G. Breton. 2003. La gestion des données comptables: une revue de la littérature. 9 (1):125-152.

Stretesky, P. B., M. J. Lynch, M. A. Long, and K. L. Barrett. 2017. Does the modernization of environmental enforcement reduce toxic releases? An examination of self-policing, criminal prosecutions, and toxic releases in the United States, 1988–2014. 37 (1):48-62.

Suchman, M. C.1995. Managing legitimacy: Strategic and institutional approaches. Academy of management review 20 (3):571-610.

Swanson, D. L. 1995. Addressing a theoretical problem by reorienting the corporate social performance model. Academy of Management review 20 (1):43-64.

Touron, P. 2000. Apports et limites de la théorie institutionnelle des organisations Étude de trois cas d'adoption de normes comptables internationales en France. Paper read at 21ème Congrès de l'AFC.

Van Luijk, H. 1997. Business ethics in Western and Northern Europe: a search for effective alliances. Journal of Business Ethics 16 (14):1579-1587.

Verdier, M.-A. 2015. Les choix comptables des dirigeants lors des réductions d'effectifs: contribution à l'hypothèse des coûts politiques.

Verdier, M.-A., and J. Boutant. 2016. Les dirigeants gèrent-ils les résultats comptables avant d'annoncer une réduction d'effectifs? Le cas des entreprises françaises cotées. Comptabilité-Contrôle-Audit 22 (3):9-45.

Vorländer, H. 2011. Pourquoi y a-t-il si peu de grèves en Allemagne? (2):153-158.

Waddock, S. A., and S. B. Graves. 1997. The corporate social performance-financial performance link. Strategic management journal:303-319.

Wagenhofer, A. 2011. Towards a theory of accounting regulation: A discussion of the politics of disclosure regulation along the economic cycle. Journal of accounting and economics 52 (2-3):228-234.

Wartick, S. L., and P. L. Cochran. 1985. The evolution of the corporate social performance model. Academy of Management review 10 (4):758-769.

Watts, R. L., and J. L. Zimmerman. 1978. Towards a positive theory of the determination of accounting standards. Accounting review:112-134.

Watts, R. L., and J. L. Zimmerman. 1986. Positive accounting theory.

Wood, D. J. 1991. Corporate social performance revisited. Academy of Management review 16 (4):691-718.

Xie, B., W. N. Davidson III, and P. DaDalt. 2003. Earnings management and corporate governance: the role of the board and the audit committee. 9 (3):295-316.

Yermack, D. 1997. Good timing: CEO stock option awards and company news announcements. The journal of Finance 52 (2):449-476.

Zingales, L. 2000. In search of new foundations. The journal of finance 55 (4):1623-1653.

Annexe 1 : Liste des entreprises de l'échantillon

Nom	Nb obs	%	% cumulé
A2A SPA	8	0,21	0,21
AB SKF	9	0,24	0,45
ABERTIS INFRAEST	9	0,24	0,69
ACACIA MINING PLC	5	0,13	0,82
ACCENTURE PLC	9	0,24	1,06
ACCIONA SA	9	0,24	1,3
ACCOR SA	8	0,21	1,52
ACEA SPA	7	0,19	1,7
ACERINOX S.A.	9	0,24	1,94
ACS ACTIVIDADES	9	0,24	2,18
ADIDAS AG	9	0,24	2,42
AEROPORTS DE PARIS	8	0,21	2,63
AFREN PLC	4	0,11	2,74
AGFA-GEVAERT NV	9	0,24	2,98
AGUAS DE BARCELONA	2	0,05	3,03
AIR FRANCE – KLM	8	0,21	3,24
AIRBUS GROUP SE	8	0,21	3,46
AKZO NOBEL N.V.	9	0,24	3,7
ALCATEL-LUCENT SA	8	0,21	3,91
ALFA LAVAL AB	9	0,24	4,15
ALKERMES	1	0,03	4,18
ALSTOM SA	9	0,24	4,41
ALTANA AG	3	0,08	4,49
AMADEUS IT GROUP SA	4	0,11	4,6
AMDOCS LTD	6	0,16	4,76
AMEC FOSTER WHEELER	9	0,24	5
AMER SPORTS	9	0,24	5,24
ANDRITZ AG	9	0,24	5,48
ANGLO AMERICAN PLC	9	0,24	5,72
ANTOFAGASTA PLC	9	0,24	5,96
AP MOELLER MAERSK	9	0,24	6,2
ARCANDOR IN DER	2	0,05	6,25
ARKEMA GROUP	8	0,21	6,46
ARM HOLDINGS PLC	9	0,24	6,7
ARNOLDO MONDADORI ED	9	0,24	6,94
ARRIVA PLC	3	0,08	7,02
ASHTEAD GROUP PLC	9	0,24	7,26
ASM INTERNATIONAL NV	4	0,11	7,37
ASOS PLC	3	0,08	7,45
ASSOCIATED BRITISH	9	0,24	7,69
ASTRAZENECA PLC	8	0,21	7,9
ATLANTIA SPA	9	0,24	8,14
ATOS SE	9	0,24	8,38
ATRESMEDIA CORP	9	0,24	8,62
AUTOGRILL SPA	9	0,24	8,86
AUTOROUTES PARIS RHI	5	0,13	8,99
AXEL SPRINGER AG	6	0,16	9,15
AXFOOD AB	9	0,24	9,39
BABCOCK INT'L GROUP	9	0,24	9,63
BAE SYSTEMS	9	0,24	9,87
BALFOUR BEATTY PLC	8	0,21	10,08
BARRATT DEVELOPMENTS	9	0,24	10,32
BASF SE	9	0,24	10,56
BAYER AG	9	0,24	10,8
BAYER SCHERING	1	0,03	10,82

BAYER. MOTOREN WERKE	9	0,24	11,06
BBA AVIATION	8	0,21	11,28
BEIERSDORF AG	9	0,24	11,52
BEKAERT NV	9	0,24	11,76
BELLWAY PLC	8	0,21	11,97
BENETTON SPA	4	0,11	12,07
BERENDSEN PLC	8	0,21	12,29
BERKELEY GROUP	9	0,24	12,53
BG GROUP PLC	8	0,21	12,74
BHP BILLITON PLC	9	0,24	12,98
BIOMERIEUX SA	8	0,21	13,19
BODYCOTE	9	0,24	13,43
BOLIDEN AB	9	0,24	13,67
BOOKER GROUP PLC	7	0,19	13,86
BOUYGUES SA	9	0,24	14,1
BOVIS HOMES GROUP	9	0,24	14,34
BP PLC	9	0,24	14,57
BRENNTAG AG	4	0,11	14,68
BRITISH AMERICAN TOB	9	0,24	14,92
BRITISH ENGY GRP	2	0,05	14,97
BRITVIC PLC	7	0,19	15,16
BSS GROUP PLC (THE)	4	0,11	15,27
BT GROUP PLC	6	0,16	15,43
BTG PLC	6	0,16	15,59
BUNZL PLC	8	0,21	15,8
BURBERRY GROUP	9	0,24	16,04
BUREAU VERIT	6	0,16	16,2
BWIN INTERACTIVE	2	0,05	16,25
C&C GROUP	9	0,24	16,49
CABLE & WIRELESS	7	0,19	16,68
CAIRN ENERGY PLC	7	0,19	16,86
CAP GEMINI SA	8	0,21	17,07
CAPITA PLC	9	0,24	17,31
CARGOTEC CORPORATION	9	0,24	17,55
CARILLION PLC	8	0,21	17,77
CARLSBERG A/S	9	0,24	18,01
CARNIVAL PLC	8	0,21	18,22
CARPETRIGHT PLC	9	0,24	18,46
CARREFOUR S.A.	8	0,21	18,67
CASINO GUICHARD PERR	9	0,24	18,91
CELESIO AG	8	0,21	19,12
CENTRICA PLC	9	0,24	19,36
CHEMRING GROUP PLC	9	0,24	19,6
CHLORIDE GROUP PLC	1	0,03	19,63
CHRISTIAN DIOR SA	9	0,24	19,87
CIA ESPANOLA PETROLE	4	0,11	19,97
CIMPRESS NV	6	0,16	20,13
COATS GROUP PLC	1	0,03	20,16
COBHAM PLC	8	0,21	20,37
COCA-COLA HBC	6	0,16	20,53
COLOPLAST A/S	9	0,24	20,77
COLRUYT SA	9	0,24	21,01
COMPAGNIE	9	0,24	21,25
COMPAGNIE DE	8	0,21	21,46
CONTINENTAL AG	9	0,24	21,7
COOPER INDUSTRIES	4	0,11	21,81
CORE LABORATORIES	5	0,13	21,94
CORPORATE EXPRESS	1	0,03	21,97
COVIDIEN PLC	6	0,16	22,13
CRANSWICK PLC	7	0,19	22,31

CRH PLC	9	0,24	22,55
CSR PLC	8	0,21	22,77
D. CARNEGIE & CO AB	1	0,03	22,79
DAILY MAIL & GENERAL	8	0,21	23,01
DAIMLER AG	9	0,24	23,24
DAIRY CREST GROUP	9	0,24	23,48
DANA PETROLEUM PLC	3	0,08	23,56
DANISCO A/S	3	0,08	23,64
DANONE SA	9	0,24	23,88
DARTY PLC	5	0,13	24,02
DASSAULT SYSTEMES SA	9	0,24	24,26
DAVIDE CAMPARI	5	0,13	24,39
DCC PLC	9	0,24	24,63
DE LA RUE PLC	5	0,13	24,76
DEBENHAMS PLC	9	0,24	25
DELHAIZE GROUP	9	0,24	25,24
DENTSU AEGIS	5	0,13	25,37
DEUTSCHE LUFTHANSA	9	0,24	25,61
DEUTSCHE POST AG	9	0,24	25,85
DEUTSCHE TELEKOM AG	9	0,24	26,09
DEVRO PLC	5	0,13	26,22
DIAGEO PLC	9	0,24	26,46
DIMENSION DATA HLDGS	3	0,08	26,54
DIPLOMA PLC	5	0,13	26,68
DISTRIBUIDORA IN	3	0,08	26,76
DOMINO PRINTING	6	0,16	26,91
DRAX GROUP PLC	8	0,21	27,13
DS SMITH PLC	9	0,24	27,37
DSV A/S	9	0,24	27,61
DUNELM GROUP PLC	7	0,19	27,79
E. ON	9	0,24	28,03
EASYJET PLC	9	0,24	28,27
EBRO FOODS SA	9	0,24	28,51
EDF ENERGIES NOU	3	0,08	28,59
EDISON SPA	6	0,16	28,75
EDITORIALE ESPRESSO	9	0,24	28,99
EDP RENOVAVEIS	7	0,19	29,18
EIFFAGE SA	9	0,24	29,41
ELAN CORP PLC	3	0,08	29,49
ELECTRICIT DE FRANCE	8	0,21	29,71
ELECTROCOMPONENTS	9	0,24	29,95
ELECTROLUX AB	9	0,24	30,19
ELEKTA AB (PUBL)	9	0,24	30,43
ELEMENTIS PLC	5	0,13	30,56
ELISA CORP	9	0,24	30,8
ENAGAS SA	9	0,24	31,04
ENEL GREEN POWER SPA	4	0,11	31,14
ENEL SPA	9	0,24	31,38
ENGIE SA	8	0,21	31,6
ENI GROUP	9	0,24	31,84
ENIRO AB	9	0,24	32,07
ENODIS PLC	1	0,03	32,1
ENQUEST PLC	4	0,11	32,21
ENSCO PLC	9	0,24	32,45
ENTERPRISE INNS PLC	9	0,24	32,69
ERAMET SA	8	0,21	32,9
ESSENTRA PLC	9	0,24	33,14
ETABLISSEMENTS	8	0,21	33,35
EURAZEO	8	0,21	33,56
EUROMONEY INSTL INV	9	0,24	33,8

EUTELSAT COMM	9	0,24	34,04
EVRAZ PLC	3	0,08	34,12
EXPERIAN PLC	9	0,24	34,36
EXPRO INT'L GRP PLC	1	0,03	34,39
FASTWEB SPA	3	0,08	34,47
FENNER PLC	7	0,19	34,65
FERREXPO PLC	8	0,21	34,87
FERROVIAL SA	9	0,24	35,11
FIDESSA GROUP	7	0,19	35,29
FIRSTGROUP PLC	9	0,24	35,53
FKI PLC	1	0,03	35,56
FOMENTO CONSTRUCCION	9	0,24	35,8
FORTH PORTS PLC	4	0,11	35,9
FORTUM OYJ	9	0,24	36,14
FRAPORT AG	9	0,24	36,38
FRESENIUS MEDICAL CA	9	0,24	36,62
FRESENIUS SE	8	0,21	36,84
FRESNILLO PLC	6	0,16	36,99
FUGRO NV	9	0,24	37,23
G4S PLC	8	0,21	37,45
GALLIFORD TRY PLC	9	0,24	37,69
GAME GROUP PLC (THE)	4	0,11	37,79
GAMESA CORP TECNOLOG	7	0,19	37,98
GAS NATURAL SDG S.A.	9	0,24	38,22
GEA GROUP AG	9	0,24	38,46
GEMALTO N.V.	8	0,21	38,67
GENTING SINGAPORE	8	0,21	38,88
GENUS PLC	7	0,19	39,07
GETINGE AB	9	0,24	39,31
GKN PLC	9	0,24	39,55
GLAXOSMITHKLINE	8	0,21	39,76
GN STORE NORD A/S	9	0,24	40
GO-AHEAD GROUP PLC	7	0,19	40,19
GREENE KING PLC	9	0,24	40,43
GREGGS PLC	8	0,21	40,64
GROUPE EUROTUNNEL	8	0,21	40,85
GTECH SPA	7	0,19	41,04
H. LUNDBECK A/S	9	0,24	41,28
HALFORDS GROUP PLC	9	0,24	41,52
HALMA PLC	9	0,24	41,76
HAMBURGER HAFEN	7	0,19	41,94
HAVAS SA	5	0,13	42,07
HAYS PLC	9	0,24	42,31
HEIDELBERGCEMENT AG	8	0,21	42,53
HEIDELBERGER DRUCK	9	0,24	42,77
HEINEKEN HOLDING	5	0,13	42,9
HEINEKEN N.V.	9	0,24	43,14
HENKEL AG AND	9	0,24	43,38
HENNES & MAURITZ AB	9	0,24	43,62
HERMES INTERNATIONAL	9	0,24	43,86
HEXAGON AB	9	0,24	44,1
HIKMA PHARMACEUTICAL	8	0,21	44,31
HMV GROUP PLC	3	0,08	44,39
HOCHSCHILD MIN	8	0,21	44,6
HOCHTIEF	9	0,24	44,84
HOLMEN AB	9	0,24	45,08
HOME RETAIL GROUP	7	0,19	45,27
HOWDEN JOINERY	6	0,16	45,43
HUGO BOSS AG	5	0,13	45,56
HUHTAMAKI OYJ	3	0,08	45,64

HUNTING PLC	9	0,24	45,88
HUSQVARNA	9	0,24	46,12
IAG SA	3	0,08	46,2
IBERDROLA RENOVA	2	0,05	46,25
IBERDROLA SA	9	0,24	46,49
IBERIA LINEAS AEREAS	3	0,08	46,57
ILIAD SA	9	0,24	46,81
IMAGINATION TECH GRP	7	0,19	46,99
IMERYS	9	0,24	47,23
IMPERIAL BRANDS	9	0,24	47,47
INCHCAPE PLC	9	0,24	47,71
INDEP NEWS AND MEDIA	4	0,11	47,82
INDRA SISTEMAS SA	9	0,24	48,06
INFINEON TECHNOLOGIE	9	0,24	48,3
INGERSOLL-RAND	8	0,21	48,51
INMARSAT PLC	8	0,21	48,72
INTERSERVE PLC	9	0,24	48,96
INTERTEK GROUP	8	0,21	49,18
INTL POWER PLC	5	0,13	49,31
ITALCEMENTI SPA	9	0,24	49,55
ITE GROUP PLC	9	0,24	49,79
ITV PLC	9	0,24	50,03
J D WETHERSPOON	9	0,24	50,27
J SAINSBURY PLC	9	0,24	50,51
JAZZ PHA	1	0,03	50,53
JCDECAUX SA	9	0,24	50,77
JKX OIL AND GAS	9	0,24	51,01
JOHN WOOD GROUP PLC	9	0,24	51,25
K&S AG	8	0,21	51,46
KAZ MINERALS PLC	9	0,24	51,7
KCOM GROUP PLC	4	0,11	51,81
KELLER GROUP PLC	8	0,21	52,02
KERING	9	0,24	52,26
KERRY GROUP PLC	8	0,21	52,47
KESKO OYJ	9	0,24	52,71
KIER GROUP PLC	9	0,24	52,95
KINGFISHER PLC	9	0,24	53,19
KINGSPAN GROUP PLC	9	0,24	53,43
KONE CORPORATION	9	0,24	53,67
KONINKLIJKE BOSKALIS	9	0,24	53,91
KONINKLIJKE DSM N.V.	9	0,24	54,15
KONINKLIJKE KPN NV	8	0,21	54,36
KONINKLIJKE PHILIPS	8	0,21	54,57
KONINKLIJKE VOPAK NV	9	0,24	54,81
L'AIR LIQUIDE SA	9	0,24	55,05
L'OREAL SA	9	0,24	55,29
LADBROKES PLC	5	0,13	55,43
LAFARGE SA	8	0,21	55,64
LAGARDERE SCA	9	0,24	55,88
LAIRD PLC	8	0,21	56,09
LANXESS AG	9	0,24	56,33
LEGRAND S.A.	8	0,21	56,54
LEONARDO FINMEC	9	0,24	56,78
LINDE AG	9	0,24	57,02
LOGICA LTD	5	0,13	57,15
LUNDIN PETROLEUM AB	9	0,24	57,39
LUXOTTICA GROUP SPA	9	0,24	57,63
LVMH MOET HENNESSY	9	0,24	57,87
LYONDELLBASELL	4	0,11	57,98
MAN SE	9	0,24	58,22

MARKS & SPENCER	9	0,24	58,46
MARSTON'S PLC	9	0,24	58,7
MAYR-MELNHOF KARTON	9	0,24	58,94
MEDIASET ESPANA	8	0,21	59,15
MEDIASET SPA	9	0,24	59,39
MEGGITT PLC	8	0,21	59,6
MERCK KGAA	9	0,24	59,84
METRO AG	9	0,24	60,08
METROPOLE TELEVISION	8	0,21	60,29
METSO OYJ	9	0,24	60,53
MICHAEL PAGE	8	0,21	60,74
MILLENNIUM	9	0,24	60,98
MITCHELLS & BUTLERS	9	0,24	61,22
MITIE GROUP PLC	9	0,24	61,46
MODERN TIMES GRP MTG	9	0,24	61,7
MONDI PLC	7	0,19	61,89
MONEYSUPERMARKE	7	0,19	62,07
MORGAN ADVANCED	8	0,21	62,29
MOTHERCARE PLC	7	0,19	62,47
N BROWN GROUP PLC	9	0,24	62,71
NATIONAL EXPRESS GRP	8	0,21	62,93
NATIONAL GRID PLC	9	0,24	63,16
NEOPOST SA	9	0,24	63,4
NESTE OYJ	8	0,21	63,62
NEXT PLC	8	0,21	63,83
NH HOTEL GROUP SA	9	0,24	64,07
NOKIA CORP	8	0,21	64,28
NOKIAN TYRES PLC	9	0,24	64,52
NORTHGATE PLC	9	0,24	64,76
NORTHUMBRIAN WTR GRP	5	0,13	64,89
NOVOZYMES A/S	9	0,24	65,13
OCE N.V.	4	0,11	65,24
OMV AG	8	0,21	65,45
ORANGE BELGIUM	8	0,21	65,66
ORANGE SA	8	0,21	65,88
ORION OYJ	9	0,24	66,12
OUTOKUMPU OYJ	9	0,24	66,36
PACE PLC	6	0,16	66,52
PANDORA	5	0,13	66,65
PARMALAT SPA	8	0,21	66,86
PEARSON PLC	9	0,24	67,1
PENDRAGON PLC	9	0,24	67,34
PENNON GROUP PLC	9	0,24	67,58
PERNOD RICARD SA	9	0,24	67,82
PERSIMMON PLC	8	0,21	68,03
PETROFAC LIMITED	9	0,24	68,27
PETROPAVLOVSK PLC	8	0,21	68,48
PEUGEOT SA	8	0,21	68,7
PIRELLI & C	8	0,21	68,91
POSTNL	7	0,19	69,1
PREMIER FARNELL PLC	6	0,16	69,26
PREMIER OIL PLC	9	0,24	69,49
PROXIMUS NV	8	0,21	69,71
PRYSMIAN SPA	8	0,21	69,92
PUBLICIS GROUPE SA	8	0,21	70,13
PUMA SE	9	0,24	70,37
PZ CUSSONS PLC	9	0,24	70,61
QIAGEN N.V.	8	0,21	70,82
QINETIQ GROUP	9	0,24	71,06
RANDGOLD RESOURCES	8	0,21	71,28

RANDSTAD HOLDING	9	0,24	71,52
RANK GROUP PLC	5	0,13	71,65
RAUTARUUKKI CORP	7	0,19	71,84
RECKITT BENC	9	0,24	72,07
REDROW PLC	9	0,24	72,31
RELX NV	8	0,21	72,53
RELX PLC	8	0,21	72,74
REMY COINTREAU SA	5	0,13	72,87
RENAULT REGIE	9	0,24	73,11
RENISHAW PLC	9	0,24	73,35
RENTOKIL INITIAL PLC	2	0,05	73,4
REPSOL SA	8	0,21	73,62
RESTAURANT GROUP PLC	9	0,24	73,86
REXEL S.A.	5	0,13	73,99
RHEIN AG	9	0,24	74,23
RIGHTMOVE PLC	7	0,19	74,41
RIO TINTO PLC	9	0,24	74,65
ROLLS-ROYCE	8	0,21	74,87
ROTORK PLC	8	0,21	75,08
ROWAN COMPANIES PLC	9	0,24	75,32
ROYAL DUTCH SHELL	9	0,24	75,56
RPC GROUP PLC	4	0,11	75,66
RPS GROUP PLC	8	0,21	75,88
RWE AG	9	0,24	76,12
SABMILLER PLC	9	0,24	76,36
SACYR SA	8	0,21	76,57
SAFRAN	8	0,21	76,78
SAIPEM SPA	8	0,21	76,99
SALZGITTER AG	9	0,24	77,23
SANDVIK AB	9	0,24	77,47
SANOFI	9	0,24	77,71
SANOMA- OYJ	8	0,21	77,93
SANTA FE GROUP A/S	9	0,24	78,16
SAP AG	8	0,21	78,38
SARAS	7	0,19	78,56
SAS AB	9	0,24	78,8
SBM OFFSHORE NV	9	0,24	79,04
SDL PLC	6	0,16	79,2
SEAGATE TECHNOLOGY	8	0,21	79,41
SECURITAS AB	9	0,24	79,65
SENIOR PLC	5	0,13	79,79
SENSATA TECHNOLOGIES	4	0,11	79,89
SERCO GROUP PLC	8	0,21	80,11
SEVERN TRENT PLC	8	0,21	80,32
SHANKS GROUP PLC	9	0,24	80,56
SIEMENS AG	9	0,24	80,8
SIG PLC	9	0,24	81,04
SKANSKA AB	9	0,24	81,28
SKY PLC	7	0,19	81,46
SMITH & NEPHEW PLC	8	0,21	81,68
SMITHS INDUSTRIES	9	0,24	81,91
SNAM SPA	9	0,24	82,15
SOCIETE B I C SA	8	0,21	82,37
SOCO INT'L PLC	9	0,24	82,61
SODEXO	9	0,24	82,85
SOLVAY SA	7	0,19	83,03
SOUTHERN CROSS	3	0,08	83,11
SPECTRIS PLC	8	0,21	83,32
SPIRENT COMM	8	0,21	83,54
SPORTS DIRECT INTER	8	0,21	83,75

SSE PLC	9	0,24	83,99
STAGECOACH GROUP PLC	6	0,16	84,15
STMICROELECTRONICS	8	0,21	84,36
STORA ENSO OYJ	9	0,24	84,6
SUEDZUCKER AG	9	0,24	84,84
SUEZ	1	0,03	84,87
SUEZ SA	6	0,16	85,03
SUPERGROUP PLC	3	0,08	85,11
SVENSKA CELLULOSA AB	9	0,24	85,35
SWEDISH MATCH AB	4	0,11	85,45
SYNERGY HEALTH PLC	7	0,19	85,64
SYNTHOMER PLC	4	0,11	85,74
TALKTALK TELECOM	4	0,11	85,85
TATE & LYLE PLC	9	0,24	86,09
TAYLOR NELSON SOFRES	1	0,03	86,12
TAYLOR WIMPEY PLC	9	0,24	86,36
TDC AS	5	0,13	86,49
TECHNIP SA	9	0,24	86,73
TELECITY GROUP PLC	6	0,16	86,89
TELECOM ITALIA	14	0,37	87,26
TELECOM PLUS PLC	4	0,11	87,37
TELEFONAKTIEBOLAGET	9	0,24	87,61
TELEFONICA S.A.	8	0,21	87,82
TELEKOM AUSTRIA AG	8	0,21	88,03
TELENET GROUP	3	0,08	88,11
TELEVISION FRANCAISE	9	0,24	88,35
TELIA COMPANY AB	8	0,21	88,56
TERNA SPA	8	0,21	88,78
TESCO PLC	9	0,24	89,02
THALES SA	9	0,24	89,26
THOMAS COOK GROUP	8	0,21	89,47
THYSSENKRUPP AG	9	0,24	89,71
TIETO OYJ	9	0,24	89,95
TNT EXPRESS NV	3	0,08	90,03
TOD'S SPA	5	0,13	90,16
TOMKINS PLC	3	0,08	90,24
TOPPS TILES PLC	2	0,05	90,29
TOTAL SA	9	0,24	90,53
TRAVIS PERKINS PLC	8	0,21	90,74
TRELLEBORG AB	9	0,24	90,98
TRINITY MIRROR PLC	9	0,24	91,22
TUI TRAVEL PLC	5	0,13	91,36
TULLOW OIL PLC	9	0,24	91,6
UCB SA	8	0,21	91,81
ULTRA ELECTRONICS	8	0,21	92,02
UMICORE SA	9	0,24	92,26
UNILEVER N.V.	9	0,24	92,5
UNILEVER PLC	8	0,21	92,71
UNITED INTERNET AG	9	0,24	92,95
UNITED UTILITIES PLC	9	0,24	93,19
UPM-KYMMENE OYJ	9	0,24	93,43
UPONOR OYJ	9	0,24	93,67
VALLOUREC SA	8	0,21	93,88
VEDANTA RESOURCES	9	0,24	94,12
VENTURE PRODUCTION	2	0,05	94,18
VEOLIA ENVIRONNEMENT	9	0,24	94,41
VERBUND AG	9	0,24	94,65
VESTAS WIND SYSTEMS	9	0,24	94,89
VICTREX PLC	9	0,24	95,13
VINCI	9	0,24	95,37

VIVENDI SA	8	0,21	95,59
VOEST-ALPINE AG	8	0,21	95,8
VOLKSWAGEN AG	8	0,21	96,01
VOLVO AB	9	0,24	96,25
VT GROUP PLC	3	0,08	96,33
WACKER CHEMIE AG	8	0,21	96,54
WARTSILA OYJ	7	0,19	96,73
WEIR GROUP PLC	8	0,21	96,94
WELLSTREAM HOLD	2	0,05	96,99
WH SMITH PLC	9	0,24	97,23
WHITBREAD PLC	9	0,24	97,47
WIENERBERGER AG	8	0,21	97,69
WILLIAM HILL PLC	9	0,24	97,93
WINCOR NIXDORF AG	9	0,24	98,16
WIRECARD AG	5	0,13	98,3
WM. MORRISON SUPERMT	9	0,24	98,54
WOLTERS KLUWER N.V.	9	0,24	98,78
WOOLWORTHS GROUP PLC	2	0,05	98,83
WS ATKINS PLC	5	0,13	98,96
XCHANGING PLC	8	0,21	99,18
XSTRATA PLC	5	0,13	99,31
YIT OYJ	9	0,24	99,55
ZARDOYA OTIS S.A.	8	0,21	99,76
ZODIAC SA	9	0,24	100%
Total	3.760	100%	

Annexe 2 : Les piliers social et environnemental

Le score social est constitué de multiples catégories, telles que « *responsabilité du produit* », « *société* », « *droits de l'homme* », « *effectif / diversité et opportunités* », « *main d'œuvre / qualité de l'emploi* », « *effectif / santé et sécurité* », « *effectif / formation et développement* ».

La catégorie « *responsabilité du produit* » mesure l'efficacité de l'entreprise dans la création de produits et services à valeur ajoutée préservant la sécurité du client. Elle reflète la capacité à conserver la licence d'exploitation en produisant des biens et des services de qualité intégrant la santé et la sécurité du client. Elle préserve l'intégrité et la confidentialité grâce à des informations produit et à un étiquetage précis.

La catégorie « *société* » mesure l'engagement et l'efficacité de l'entreprise pour préserver sa réputation au sein de la communauté (locale, nationale et mondiale). Elle reflète la capacité à conserver le permis d'exploitation en agissant comme un bon citoyen (dons en espèces, en biens ou en temps du personnel). Elle protège la santé publique (prévention des accidents du travail) et respecte l'éthique des affaires en évitant la corruption.

La catégorie « *effectif / diversité et opportunités* » mesure l'engagement et l'efficacité de la direction d'une entreprise à maintenir la diversité et l'égalité des chances des effectifs. Elle reflète l'aptitude d'une entreprise à fidéliser le personnel et à accroître la productivité en favorisant un équilibre entre vie professionnelle et environnement familial. Elle permet l'égalité des chances, sans distinction de sexe ou d'âge. Elle rejette toute forme de discrimination, qu'elle soit ethnique, religieuse ou sexuelle.

La catégorie « *main-d'œuvre / qualité de l'emploi* » mesure l'engagement et l'efficacité de la direction d'une entreprise à fournir des avantages et des conditions de travail de haute qualité. Elle reflète la disposition à fidéliser le personnel et à accroître la productivité en distribuant des avantages sociaux gratifiants et équitables. Elle met l'accent sur la croissance et la stabilité de l'emploi à long terme. Elle encourage la promotion, évite les licenciements et maintient les relations avec les syndicats.

La catégorie « *effectif / santé et sécurité* » mesure l'engagement et l'efficacité de la direction d'une entreprise à créer un lieu de travail sain et sûr. Elle reflète l'orientation à fidéliser le personnel et à améliorer la productivité en intégrant la préoccupation santé physique et

mentale dans les activités quotidiennes. Elle préserve le bien-être et prend en considération le niveau de stress de tous les employés.

La catégorie « *effectif / formation et développement* » mesure l'engagement et l'efficacité de la direction d'une entreprise en matière de formation et de perfectionnement des effectifs. Elle reflète la capacité d'une entreprise à augmenter le capital intellectuel. Elle considère la loyauté du personnel et la productivité de l'entreprise en développant les compétences de la main-d'œuvre, l'employabilité et les carrières dans un environnement entrepreneurial.

Après avoir présenté les catégories du score social, il convient d'exposer celles appartenant au score environnemental, telles que « *réduction des émissions* », « *innovation de produit* » et « *réduction des ressources* ».

La catégorie « *réduction des émissions* » mesure l'engagement et l'efficacité de la direction de l'entreprise en matière de réduction des émissions dans le domaine de l'environnement, du processus de production et d'exploitation. Elle reflète la capacité d'une entreprise à réduire les émissions atmosphériques (gaz à effet de serre, GAS fluorés, substances appauvrissant la couche d'ozone, Oxyde d'azote (ou NOx) et Sarbanes-Oxley **(**ou SOx)). Elle prend en considération les déchets, les déchets dangereux, les rejets dans l'eau, les déversements ou les impacts sur la biodiversité. Elle noue des partenariats avec des organisations environnementales et réduit l'impact de l'entreprise sur l'environnement dans la communauté locale ou plus largement.

La catégorie « *innovation du produit* » mesure l'engagement et l'efficacité de la direction d'une entreprise à soutenir la recherche et le développement de produits ou de services éco-efficaces. Elle reflète l'aptitude de l'entreprise à réduire les coûts environnementaux et les charges pesant sur les clients. Elle créée ainsi de nouvelles opportunités de marché grâce à de nouvelles technologies et de nouveaux procédés environnementaux ou à des produits dématérialisés et éco-conçus offrant une durabilité accrue.

La catégorie « *réduction des ressources* » mesure l'engagement et l'efficacité de la direction d'une entreprise en vue d'une utilisation efficace des ressources naturelles dans le processus de production. Elle reflète la disposition de l'entreprise à réduire l'utilisation de matériaux, d'énergie ou d'eau et à trouver des solutions plus éco-efficaces en améliorant la gestion de la chaîne d'approvisionnement.

Chaque catégorie sociale et environnementale est composée de plusieurs indicateurs mesurés en pourcentage ou de manière binaire (oui / non). À titre d'exemple, une seule catégorie sociale et environnementale est considérée avec différents indicateurs constitutifs.

La catégorie sociale « *responsabilité de produit* » regroupe quatre indicateurs. Des questions peuvent être envisagées pour chaque indicateur.

Premier indicateur « *politique de produit* » : la société a-t-elle une politique visant à protéger la santé et la sécurité des clients ? L'entreprise a-t-elle une politique de qualité des produits et des services ?

Deuxième indicateur « *mise en œuvre du produit* » : l'entreprise décrit-elle la mise en œuvre de la politique de responsabilité du produit ?

Troisième indicateur « *surveillance du produit* » : l'entreprise surveille-t-elle l'impact des produits ou des services sur les consommateurs ou la communauté en général ?

Quatrième indicateur « *améliorations du produit* » : l'entreprise a-t-elle fixé des objectifs spécifiques concernant la qualité et la responsabilité des produits ou services ?

De la même manière, la catégorie environnementale « *réduction des émissions* » regroupe cinq indicateurs. Des interrogations peuvent être envisagées pour chaque indicateur.

Premier indicateur « *politique de réduction* » : l'entreprise a-t-elle une politique de réduction des émissions dans l'environnement ou des impacts sur la biodiversité ? L'entreprise a-t-elle une politique pour maintenir un système de gestion de l'environnement ?

Deuxième indicateur « *mise en œuvre de la réduction des émissions* » : l'entreprise décrit-elle la mise en œuvre de la politique de réduction des émissions par le biais d'un engagement public pris par un membre de la haute direction ou du conseil d'administration ? L'entreprise décrit-elle l'application de la politique de réduction des émissions au moyen des processus en place ?

Quatrième indicateur « *surveillance du produit* » : l'entreprise contrôle-t-elle les performances en matière de réduction des émissions ?

Cinquième indicateur « *améliorations du produit* » : l'entreprise a-t-elle fixée des objectifs spécifiques à atteindre en matière de réduction des émissions ?

Les catégories sociales et environnementales regroupent des indicateurs comprenant des points de données. Des questions peuvent être envisagées pour chaque point de données.

À titre d'exemple, au sein des catégories sociales, un point de données « *comité consultatif sur la santé et la sécurité* » amène à s'interroger : la société dispose-t-elle d'un groupe consultatif indépendant sur la santé et la sécurité des consommateurs ?

Au sein des catégories environnementales, un élément de points de données « *initiative de réduction des émissions pour des soins responsables* » conduit aux questions suivantes : la société participe-t-elle à l'initiative « *Responsible Care* » (secteur de la chimie) ? Les entreprises du secteur chimique s'engagent-elles à améliorer les prestations dans le domaine de la santé et de l'environnement.

Les points de données sont constitués d'éléments de points de données. Des questions peuvent être posées pour chaque élément de points de données.

À titre d'exemple, au sein des catégories sociales, un élément de points de données « *processus de qualité et de responsabilité des produits de la santé et de la sécurité des clients* » invite à la question suivante : l'entreprise décrit-elle, prétend-elle avoir ou mentionne-t-elle des processus en place pour protéger la santé et la sécurité des clients ?

Au sein des catégories environnementales, un élément de point de données « *objectif de réduction des émissions* » suscite la question suivante : l'entreprise a-t-elle fixé des objectifs à atteindre en matière de réduction des émissions ?

Annexe 3 : Résultats empiriques complémentaires par pays

Tableau 49 : Le lien entre le score global RSE et la gestion du résultat en Belgique

Variables	Modèle (1) Abs_ad	Modèle (2) Positive_ad	Modèle (3) Negative_ad
Constante	0,377**	0,425*	-0,121
	(0,1480)	(0,2280)	(0,4210)
Esscore	0,154***	0,256***	-0,146
	(0,0337)	(0,0574)	(0,1340)
Lagtaille	-0,031**	-0,047**	0,020
	(0,0109)	(0,0160)	(0,0121)
Lagmtbv	0,003	0,007	-0,002
	(0,0023)	(0,0104)	(0,0065)
Lagendettement	-0,054	0,034	0,070
	(0,0371)	(0,2370)	(0,0878)
Rd	-0,899***	-1,218**	-0,738
	(0,1440)	(0,4470)	(0,9200)
Binaire_Rd	-	-	-
Dep_pub	2,837**	1,095	-8,637
	(1,224)	(1,976)	(9,072)
Binaire_dep_pub	0,069*	0,004	-0,351
	(0,0369)	(0,0496)	(0,3780)
Age	-0,009	0,008	0,064**
	(0,0059)	(0,0184)	(0,0270)
Lagroa ajusté	0,049	0,013	-0,254
	(0,1150)	(0,1860)	(0,3850)
Observations	79	40	39
R carré	0,701	0,860	0,748
R carré ajusté	0,4346	0,7377	0,5322
Vif	11,08	43,07	244,01
Effets fixes par année	Oui	Oui	Oui
Effets fixes par pays	Oui	Oui	Oui
Effets fixes par secteur	Oui	Oui	Oui

*, **, *** indiquent les niveaux de significativité statistique à 0,100, 0,050 et 0,010, respectivement, en se basant sur des tests bilatéraux. L'échantillon ayant servi à l'étude s'étend de 2007 à 2015. Les erreurs standards sont entre parenthèse. Toutes les variables seront définies dans le tableau 5 : Les définitions des variables de l'étude du modèle explicatif de la gestion du résultat. Les régressions ont été contrôlées par les effets fixes années (de 2007 à 2015) et les secteurs industriels (de icb 0001 à icb 9000, hormis icb 8000). Afin de prendre en compte l'effet des données aberrantes, toutes les variables continues ont été winsorisées et bornées selon les seuils de 1% et de 99%.

Tableau 50 : Le lien entre le score social et la gestion du résultat en Belgique

Variables	Modèle (1) Abs_ad	Modèle (2) Positive_ad	Modèle (3) Negative_ad
Constante	0,378*	0,370	-0,241
	(0,1760)	(0,2550)	(0,4470)
Soscore	0,096***	0,135**	-0,127
	(0,0159)	(0,0485)	(0,0694)
Lagtaille	-0,027*	-0,034	0,019
	(0,0121)	(0,0211)	(0,0103)
Lagmtbv	0,004	0,008	-0,001
	(0,0026)	(0,0123)	(0,0060)
Lagendettement	-0,052	-0,001	0,052
	(0,0434)	(0,3070)	(0,0821)
Rd	-0,821***	-0,903	-0,692
	(0,1820)	(0,5340)	(0,8400)
Binaire_Rd	-	-	-
Dep_pub	2,389*	1,024	-5,111
	(1,2320)	(2,3960)	(9,461)
Binaire_dep pub	0,062	0,017	-0,216
	(0,0358)	(0,0685)	(0,3980)
Age	-0,009	0,001	0,063**
	(0,0065)	(0,0252)	(0,0247)
Lagroa ajusté	0,005	-0,090	-0,296
	(0,1250)	(0,2110)	(0,3510)
Observations	79	40	39
R carré	0,690	0,818	0,767
R carré ajusté	0,4141	0,6579	0,5672
Vif	10,88	40,77	242,92
Effets fixes par année	Oui	Oui	Oui
Effets fixes par pays	Oui	Oui	Oui
Effets fixes par secteur	Oui	Oui	Oui

*, **, *** indiquent les niveaux de significativité statistique à 0,100, 0,050 et 0,010, respectivement, en se basant sur des tests bilatéraux. L'échantillon ayant servi à l'étude s'étend de 2007 à 2015. Les erreurs standards sont entre parenthèse. Toutes les variables seront définies dans le tableau 5 : Les définitions des variables de l'étude du modèle explicatif de la gestion du résultat. Les régressions ont été contrôlées par les effets fixes années (de 2007 à 2015) et les secteurs industriels (de icb 0001 à icb 9000, hormis icb 8000). Afin de prendre en compte l'effet des données aberrantes, toutes les variables continues ont été winsorisées et bornées selon les seuils de 1% et de 99%.

Tableau 51 : Le lien entre le score environnemental et la gestion du résultat en Belgique

Variables	Modèle (1) Abs_ad	Modèle (2) Positive_ad	Modèle (3) Negative_ad
Constante	0,370*	0,601**	-0,213
	(0,1930)	(0,2610)	(0,4390)
Enscore	0,122*	0,307*	-0,015
	(0,0654)	(0,1400)	(0,0767)
Lagtaille	-0,030	-0,061**	0,012
	(0,0167)	(0,0181)	(0,0119)
Lagmtbv	0,004	-0,003	-0,005
	(0,0028)	(0,0095)	(0,0065)
Lagendettement	-0,051	0,024	0,117
	(0,0342)	(0,1550)	(0,0768)
Rd	-0,882***	-1,530***	-1,492
	(0,2370)	(0,4340)	(0,9660)
Binaire_Rd	-	-	-
Dep_pub	3,243**	2,407	-7,057
	(1,2910)	(2,1180)	(10,9500)
Binaire_dep_pub	0,078**	0,048	-0,298
	(0,0316)	(0,0458)	(0,4490)
Age	-0,005	0,011	0,087***
	(0,0075)	(0,0126)	(0,0242)
Lagroa ajusté	0,020	0,137	-0,074
	(0,1020)	(0,2060)	(0,3190)
Observations	79	40	39
R carré	0,668	0,862	0,719
R carré ajusté	0,3728	0,7415	0,4785
Vif	11,25	44,71	248,25
Effets fixes par année	Oui	Oui	Oui
Effets fixes par pays	Oui	Oui	Oui
Effets fixes par secteur	Oui	Oui	Oui

*, **, *** indiquent les niveaux de significativité statistique à 0,100, 0,050 et 0,010, respectivement, en se basant sur des tests bilatéraux. L'échantillon ayant servi à l'étude s'étend de 2007 à 2015. Les erreurs standards sont entre parenthèse. Toutes les variables seront définies le tableau 5 : Les définitions des variables de l'étude du modèle explicatif de la gestion du résultat. Les régressions ont été contrôlées par les effets fixes années (de 2007 à 2015) et les secteurs industriels (de icb 0001 à icb 9000, hormis icb 8000). Afin de prendre en compte l'effet des données aberrantes, toutes les variables continues ont été winsorisées et bornées selon les seuils de 1% et de 99%.

Tableau 52 : Le lien entre le score global RSE et la gestion du résultat en Autriche

Variables	Modèle (1) Abs_ad	Modèle (2) Positive_ad	Modèle (3) Negative_ad
Constante	0,857	1,967**	-0,766
	(0,9680)	(0,6510)	(1,5340)
Esscore	0,064	0,012	-0,280
	(0,0695)	(0,0291)	(0,1720)
Lagtaille	-0,042**	-0,044**	0,007
	(0,0160)	(0,0145)	(0,0717)
Lagmtbv	-0,007	-0,002	0,020*
	(0,0069)	(0,0087)	(0,0087)
Lagendettement	0,074	0,012	-0,167
	(0,0642)	(0,0623)	(0,1250)
Rd	2,834	-8,970	-2,756
	(7,329)	(6,249)	(5,412)
Binaire_Rd	-0,009	-0,014	-0,104*
	(0,0120)	(0,0114)	(0.0487)
Dep_pub	-0,542	-20,07	-1,495
	(1,0560)	(13,0300)	(2,2980)
Binaire_dep_pub	0,006	-	-0,064
	(0,0217)		(0,0401)
Age	-0,058	-0,376	0,288
	(0,2390)	(0,2120)	(0,2070)
Lagroa ajusté	0,109	0,167*	-0,113
	(0,1050)	(0,0773)	(0,1730)
Observations	61	29	32
R carré	0,727	0,879	0,904
R carré ajusté	0,4923	0,8065	0,8223
Vif	40,24	84,75	64,32
Effets fixes par année	Oui	Oui	Oui
Effets fixes par pays	Oui	Oui	Oui
Effets fixes par secteur	Oui	Oui	Oui

*, **, *** indiquent les niveaux de significativité statistique à 0,100, 0,050 et 0,010, respectivement, en se basant sur des tests bilatéraux. L'échantillon ayant servi à l'étude s'étend de 2007 à 2015. Les erreurs standards sont entre parenthèse. Toutes les variables seront définies dans le tableau 5 : Les définitions des variables de l'étude du modèle explicatif de la gestion du résultat. Les régressions ont été contrôlées par les effets fixes années (de 2007 à 2015) et les secteurs industriels (de icb 0001 à icb 9000, hormis icb 8000). Afin de prendre en compte l'effet des données aberrantes, toutes les variables continues ont été winsorisées et bornées selon les seuils de 1% et de 99%.

Tableau 53 : Le lien entre le score social et la gestion du résultat en Autriche

Variables	Modèle (1) Abs_ad	Modèle (2) Positive_ad	Modèle (3) Negative_ad
Constante	0,856	1,934**	-0,413
	(0,9170)	(0,5200)	(1,5160)
Soscore	0,056	-0,0440	-0.231
	(0,0546)	(0,0579)	(0,1440)
Lagtaille	-0,042**	-0,033*	0,001
	(0,0178)	(0,0161)	(0,0741)
Lagmtbv	-0,008	-0,007	0,022**
	(0,0074)	(0,0087)	(0,0092)
Lagendettement	0,090	-0,055	-0,187
	(0,0686)	(0,0765)	(0,1290)
Rd	2,846	-8,797	-3,411
	(6,9440)	(5,4110)	(4,9660)
Binaire_Rd	-0,007	-0,014	-0,094*
	(0,0117)	(0,0123)	(0,0465)
Dep_pub	-0.536	-12.32	-1.385
	(1,0390)	(18,9700)	(2,2770)
Binaire_dep_pub	0,007	-	-0,057
	(0,0229)		(0,0404)
Age	-0,054	-0,397**	0,201
	(0,2260)	(0,1540)	(0,1740)
Lagroa ajusté	0,100	0,029	-0,085
	(0,0931)	(0,2070)	(0,1580)
Observations	61	29	32
R carré	0,726	0,883	0,891
R carré ajusté	0,4905	0,8121	0,7977
Vif	40,54	89,24	62,65
Effets fixes par année	Oui	Oui	Oui
Effets fixes par pays	Oui	Oui	Oui
Effets fixes par secteur	Oui	Oui	Oui

*, **, *** indiquent les niveaux de significativité statistique à 0,100, 0,050 et 0,010, respectivement, en se basant sur des tests bilatéraux. L'échantillon ayant servi à l'étude s'étend de 2007 à 2015. Les erreurs standards sont entre parenthèse. Toutes les variables seront définies tableau 5 : Les définitions des variables de l'étude du modèle explicatif de la gestion du résultat. Les régressions ont été contrôlées par les effets fixes années (de 2007 à 2015) et les secteurs industriels (de icb 0001 à icb 9000, hormis icb 8000). Afin de prendre en compte l'effet des données aberrantes, toutes les variables continues ont été winsorisées et bornées selon les seuils de 1% et de 99%.

Tableau 54 : Le lien entre le score environnemental et la gestion du résultat en Autriche

Variables	Modèle (1) Abs_ad	Modèle (2) Positive_ad	Modèle (3) Negative_ad
Constante	0,768	1,963**	-0,988
	(1,0030)	(0,6240)	(1,4620)
Enscore	0,054	0,039	-0,298
	(0,0688)	(0,0482)	(0,1770)
Lagtaille	-0,038**	-0,047**	0,007
	(0,0118)	(0,0144)	(0,0655)
Lagmtbv	-0,006	0,001	0,017
	(0,0061)	(0,0105)	(0,0094)
Lagendettement	0,060	0,022	-0,136
	(0,0694)	(0,0627)	(0,1130)
Rd	3,084	-8,867	-2,612
	(7,624)	(6,165)	(5,938)
Binaire_Rd	-0,0091	-0,017	-0,114*
	(0,0125)	(0,0105)	(0,0500)
Dep_pub	-0,436	-25,100**	-1,812
	(1,1140)	(9,2250)	(2,1640)
Binaire_dep_pub	0,007	-	-0,075*
	(0,0217)		(0,0371)
Age	-0,050	-0,368	0,356
	(0,2510)	(0,2120)	(0,2270)
Lagroa ajusté	0,110	0,232	-0,141
	(0,1140)	(0,1370)	(0,1880)
Observations	61	29	32
R carré	0,726	0,884	0,912
R carré ajusté	0,4903	0,8147	0,8375
Vif	39,47	78,84	66,29
Effets fixes par année	Oui	Oui	Oui
Effets fixes par pays	Oui	Oui	Oui
Effets fixes par secteur	Oui	Oui	Oui

*, **, *** indiquent les niveaux de significativité statistique à 0,100, 0,050 et 0,010, respectivement, en se basant sur des tests bilatéraux. L'échantillon ayant servi à l'étude s'étend de 2007 à 2015. Les erreurs standards sont entre parenthèse. Toutes les variables seront définies dans le tableau 5 : Les définitions des variables de l'étude du modèle explicatif de la gestion du résultat. Les régressions ont été contrôlées par les effets fixes années (de 2007 à 2015) et les secteurs industriels (de icb 0001 à icb 9000, hormis icb 8000). Afin de prendre en compte l'effet des données aberrantes, toutes les variables continues ont été winsorisées et bornées selon les seuils de 1% et de 99%.

Tableau 55 : Le lien entre les score global RSE et la gestion du résultat au Danemark

Variables	Modèle (1) Abs_ad	Modèle (2) Positive_ad	Modèle (3) Negative_ad
Constante	0,058	3,217	0,007
	(0,174)	(2,811)	(0,152)
Esscore	-0,045*	0,033	0,052
	(0,0210)	(0,1230)	(0,0377)
Lagtaille	-0,007	-0,079	0,006
	(0,0058)	(0,0514)	(0,0110)
Lagmtbv	-0,004	0,0028	0,004
	(0,0037)	(0,0137)	(0,0065)
Lagendettement	-0,023	0,208	-0,108
	(0,0979)	(0,2820)	(0,2060)
Rd	0,135	-2,358	-0,165
	(0,1350)	(2,6070)	(0,1600)
Binaire_Rd	0,063	-0,017	-0,090**
	(0,0419)	(0,0494)	(0,0290)
Dep_pub	-0,376	-	-0,087
	(0,2730)		(0,5530)
Binaire_dep_pub	-0,057	0,006	-0,001
	(0,0385)	(0,0402)	(0,0703)
Age	0,046*	-0,345	-0,045
	(0,0242)	(0,3870)	(0,0305)
Lagroa ajusté	0,074	0,005	-0,137
	(0,0838)	(0,0589)	(0,1560)
Observations	94	35	59
R carré	0,346	0,724	0,404
R carré ajusté	-0,2477	0,4829	-0,1330
Vif	17,66	230,91	14,24
Effets fixes par année	Oui	Oui	Oui
Effets fixes par pays	Oui	Oui	Oui
Effets fixes par secteur	Oui	Oui	Oui

*, **, *** indiquent les niveaux de significativité statistique à 0,100, 0,050 et 0,010, respectivement, en se basant sur des tests bilatéraux. L'échantillon ayant servi à l'étude s'étend de 2007 à 2015. Les erreurs standards sont entre parenthèse. Toutes les variables seront définies tableau 5 : Les définitions des variables de l'étude du modèle explicatif de la gestion du résultat. Les régressions ont été contrôlées par les effets fixes années (de 2007 à 2015) et les secteurs industriels (de icb 0001 à icb 9000, hormis icb 8000). Afin de prendre en compte l'effet des données aberrantes, toutes les variables continues ont été winsorisées et bornées selon les seuils de 1% et de 99%.

Tableau 56 : Le lien entre le score social et la gestion du résultat au Danemark

Variables	Modèle (1) Abs_ad	Modèle (2) Positive_ad	Modèle (3) Negative_ad
Constante	0,098	3,192	-0,016
	(0,1640)	(2,6870)	(0,1420)
Soscore	-0,040*	0,030	0,051
	(0,0207)	(0,0961)	(0,0434)
Lagtaille	-0,008	-0,076	0,007
	(0,0057)	(0,0445)	(0,0108)
Lagmtbv	-0,004	0,002	0,004
	(0,0039)	(0,0142)	(0,0071)
Lagendettement	-0,026	0,215	-0,103
	(0,0975)	(0,2980)	(0,2050)
Rd	0,104	-2,317	-0,148
	(0,1350)	(2,4170)	(0,1700)
Binaire_Rd	0,063	-0,016	-0,088**
	(0,0414)	(0,0456)	(0,0293)
Dep_pub	-0,352	-	-0,154
	(0,273)		(0,575)
Binaire_dep_pub	-0,054	0,006	-0,012
	(0,039)	(0,041)	(0,072)
Age	0,042*	-0,348	-0,041
	(0,0225)	(0,3850)	(0,0294)
Lagroa ajusté	0,075	0,000	-0,133
	(0,0844)	(0,0720)	(0,1640)
Observations	94	35	59
R carré	0,346	0,725	0,406
R carré ajusté	-0,2483	0,4842	-0,1288
Vif	17,34	231,24	14,06
Effets fixes par année	Oui	Oui	Oui
Effets fixes par pays	Oui	Oui	Oui
Effets fixes par secteur	Oui	Oui	Oui

*, **, *** indiquent les niveaux de significativité statistique à 0,100, 0,050 et 0,010, respectivement, en se basant sur des tests bilatéraux. L'échantillon ayant servi à l'étude s'étend de 2007 à 2015. Les erreurs standards sont entre parenthèse. Toutes les variables seront définies dans le tableau 5 : Les définitions des variables de l'étude du modèle explicatif de la gestion du résultat. Les régressions ont été contrôlées par les effets fixes années (de 2007 à 2015) et les secteurs industriels (de icb 0001 à icb 9000, hormis icb 8000). Afin de prendre en compte l'effet des données aberrantes, toutes les variables continues ont été winsorisées et bornées selon les seuils de 1% et de 99%.

Tableau 57 : Le lien entre les score environnemental et la gestion du résultat au Danemark

Variables	Modèle (1) Abs_ad	Modèle (2) Positive_ad	Modèle (3) Negative_ad
Constante	0,060	3,184	-0,018
	(0,1760)	(2,8990)	(0,1530)
Enscore	-0,036*	0,033	0,036
	(0,0180)	(0,1500)	(0,0257)
Lagtaille	-0,007	-0,082	0,006
	(0,0056)	(0,0621)	(0,0107)
Lagmtbv	-0,004	0,004	0,005
	(0,0033)	(0,0128)	(0,0059)
Lagendettement	-0,022	0,199	-0,110
	(0,0989)	(0,2570)	(0,2100)
Rd	0,115	-2,329	-0,121
	(0,1260)	(2,7580)	(0,1280)
Binaire_Rd	0,061	-0,016	-0,088**
	(0,0427)	(0,0535)	(0,0282)
Dep_pub	-0,419	-	-0,037
	(0,2770)		(0,5390)
Binaire_dep_pub	-0,065	0,005	0,010
	(0,0395)	(0,0392)	(0,0711)
Age	0,046*	-0,334	-0,043
	(0,0247)	(0,3740)	(0,0305)
Lagroa ajusté	0,077	0,009	-0,147
	(0,0850)	(0,0476)	(0,1540)
Observations	94	35	59
R carré	0,343	0,723	0,397
R carré ajusté	-0,2548	0,4797	-0,1456
Vif	17,85	226,14	14,27
Effets fixes par année	Oui	Oui	Oui
Effets fixes par pays	Oui	Oui	Oui
Effets fixes par secteur	Oui	Oui	Oui

*, **, *** indiquent les niveaux de significativité statistique à 0,100, 0,050 et 0,010, respectivement, en se basant sur des tests bilatéraux. L'échantillon ayant servi à l'étude s'étend de 2007 à 2015. Les erreurs standards sont entre parenthèse. Toutes les variables seront définies au tableau 5 : Les définitions des variables de l'étude du modèle explicatif de la gestion du résultat. Les régressions ont été contrôlées par les effets fixes années (de 2007 à 2015) et les secteurs industriels (de icb 0001 à icb 9000, hormis icb 8000). Afin de prendre en compte l'effet des données aberrantes, toutes les variables continues ont été winsorisées et bornées selon les seuils de 1% et de 99%.

Tableau 58 : Le lien entre le score global RSE et la gestion du résultat en Espagne

Variables	Modèle (1) abs_ad	Modèle (2) positive_ad	Modèle (3) negative_ad
Constante	0,174***	0,135**	-0,434
	(0,0546)	(0,0525)	(0,2660)
Esscore	0,019	0,049	-0,055
	(0,0376)	(0,0544)	(0,1190)
Lagtaille	-0,009**	-0,004	0,029*
	(0,0041)	(0,0026)	(0,0157)
Lagmtbv	-0,002***	-0,001***	0,003
	(0,0007)	(0,0003)	(0,0016)
Lagendettement	0,008	0,009	-0,057
	(0,0427)	(0,0496)	(0,128)
Rd	0,646***	0,636	-1,027
	(0,2090)	(0,4380)	(0,7040)
Binaire_Rd	0,020	0,022	-0,047
	(0,0124)	(0,0167)	(0,0409)
Dep_pub	0,003	-0,075	-0,067
	(0,0598)	(0,0498)	(0,1350)
Binaire_dep_pub	-0,003	-0,021*	-0,000
	(0,0102)	(0,0106)	(0,0211)
Age	-0,009	-0,025**	-0,014
	(0,0089)	(0,0103)	(0,0337)
Lagroa ajusté	0,105**	0,009	-0,074
	(0,0450)	(0,0616)	(0,0627)
Observations	192	123	69
R carré	0,354	0,344	0,491
R carré ajusté	-0,1669	-0,2552	0,0543
Vif	3,60	4,35	6,81
Effet fixe pays	Oui	Oui	Oui
Effet fixe année	Oui	Oui	Oui
Effet fixe industriel	Oui	Oui	Oui

*, **, *** indiquent les niveaux de significativité statistique à 0,100, 0,050 et 0,010, respectivement, en se basant sur des tests bilatéraux. L'échantillon ayant servi à l'étude s'étend de 2007 à 2015. Les erreurs standards sont entre parenthèse. Toutes les variables seront définies dans le tableau 5 : Les définitions des variables de l'étude du modèle explicatif de la gestion du résultat. Les régressions ont été contrôlées par les effets fixes années (de 2007 à 2015) et les secteurs industriels (de icb 0001 à icb 9000, hormis icb 8000). Afin de prendre en compte l'effet des données aberrantes, toutes les variables continues ont été winsorisées et bornées selon les seuils de 1% et de 99%.

Tableau 59 : Le lien entre le score social et la gestion du résultat en Espagne

Variables	Modèle (1) abs_ad	Modèle (2) positive_ad	Modèle (3) negative_ad
Constante	0,154***	0,142**	-0,444
	(0,0507)	(0,0521)	(0,2720)
Soscore	0,040	0,038	-0,011
	(0,0373)	(0,0490)	(0,0694)
Lagtaille	-0,009**	-0,004	0,028*
	(0,0040)	(0,0026)	(0,0141)
Lagmtbv	-0,002**	-0,001***	0,00292
	(0,0007)	(0,0003)	(0,0019)
Lagendettement	0,008	0,008	-0,062
	(0,0425)	(0,0486)	(0,1330)
Rd	0,639***	0,615	-1,093
	(0,2000)	(0,4190)	(0,7710)
Binaire_Rd	0,021	0,021	-0,049
	(0,0124)	(0,0155)	(0,0425)
Dep_pub	-0,004	-0,062	-0,081
	(0,0576)	(0,0553)	(0,1250)
Binaire_dep_pub	-0,004	-0,019	-0,003
	(0,0099)	(0,0109)	(0,0167)
Age	-0,010	-0,025**	-0,015
	(0,0084)	(0,0101)	(0,0341)
Lagroa ajusté	0,113**	0,016	-0,081
	(0,0449)	(0,0697)	(0,0573)
Observations	192	123	69
R carré	0,358	0,344	0,489
R carré ajusté	-0,1611	-0,2559	0,0501
Vif	3,56	4,27	7,00
Effet fixe pays	Oui	Oui	Oui
Effet fixe année	Oui	Oui	Oui
Effet fixe industriel	Oui	Oui	Oui

*, **, *** indiquent les niveaux de significativité statistique à 0,100, 0,050 et 0,010, respectivement, en se basant sur des tests bilatéraux. L'échantillon ayant servi à l'étude s'étend de 2007 à 2015. Les erreurs standards sont entre parenthèse. Toutes les variables seront définies dans le tableau 5 : Les définitions des variables de l'étude du modèle explicatif de la gestion du résultat. Les régressions ont été contrôlées par les effets fixes années (de 2007 à 2015) et les secteurs industriels (de icb 0001 à icb 9000, hormis icb 8000). Afin de prendre en compte l'effet des données aberrantes, toutes les variables continues ont été winsorisées et bornées selon les seuils de 1% et de 99%.

Tableau 60 : Le lien entre le score environnemental et la gestion du résultat en Espagne

Variables	Modèle (1) abs_ad	Modèle (2) positive_ad	Modèle (3) negative_ad
Constante	0,198***	0,157***	-0,437
	(0,0587)	(0,0496)	(0,2720)
Enscore	-0,010	0,028	-0,058
	(0,0344)	(0,0472)	(0,1090)
Lagtaille	-0,009**	-0,004	0,030*
	(0,0040)	(0,0028)	(0,0165)
Lagmtbv	-0,002***	-0,001***	0,003*
	(0,0006)	(0,0003)	(0,0014)
Lagendettement	0,007	0,008	-0,058
	(0,0436)	(0,0487)	(0,1260)
Rd	0,648***	0,652	-1,039
	(0,2110)	(0,4510)	(0,7020)
Binaire_Rd	0,020	0,023	-0,046
	(0,0124)	(0,0171)	(0,0399)
Dep_pub	0,011	-0,083	-0,081
	(0,0602)	(0,0506)	(0,1410)
Binaire_dep_pub	-0,002	-0,022*	-0,003
	(0,0099)	(0,0109)	(0,0197)
Age	-0,010	-0,025**	-0,016
	(0,0092)	(0,0104)	(0,0330)
Lagroa ajusté	0,102**	-0,001	-0,069
	(0,0472)	(0,0568)	(0,0660)
Observations	192	123	69
R carré	0,354	0,342	0,493
R carré ajusté	-0,1677	-0,2584	0,0581
Vif	3,55	4,30	6,64
Effet fixe pays	Oui	Oui	Oui
Effet fixe année	Oui	Oui	Oui
Effet fixe industriel	Oui	Oui	Oui

*, **, *** indiquent les niveaux de significativité statistique à 0,100, 0,050 et 0,010, respectivement, en se basant sur des tests bilatéraux. L'échantillon ayant servi à l'étude s'étend de 2007 à 2015. Les erreurs standards sont entre parenthèse. Toutes les variables seront définies dans le tableau 5 : Les définitions des variables de l'étude du modèle explicatif de la gestion du résultat. Les régressions ont été contrôlées par les effets fixes années (de 2007 à 2015) et les secteurs industriels (de icb 0001 à icb 9000, hormis icb 8000). Afin de prendre en compte l'effet des données aberrantes, toutes les variables continues ont été winsorisées et bornées selon les seuils de 1% et de 99%.

Tableau 61 : Le lien entre le score global RSE et la gestion du résultat en Finlande

Variables	Modèle (1) Abs_ad	Modèle (2) Positive_ad	Modèle (3) Negative_ad
Constante	0,062	0,031	0,056
	(0,0499)	(0,1330)	(0,0499)
Esscore	-0,031	-0,057	-0,001
	(0,0372)	(0,0491)	(0,0525)
Lagtaille	0,003	0,005	-0,004
	(0,0040)	(0,0066)	(0,0051)
Lagmtbv	0,003	0,003	-0,006
	(0,0036)	(0,0079)	(0,0043)
Lagendettement	0,021	0,061	-0,093
	(0,0836)	(0,1160)	(0,0637)
Rd	0,101	0,573	0,041
	(0,1530)	(0,5760)	(0,1640)
Binaire_Rd	0,016*	0,022	-0,021*
	(0,0092)	(0,0147)	(0,0109)
Dep_pub	-1,126*	-2,496	0,813
	(0,6510)	(2,1350)	(0,8910)
Binaire_dep_pub	-0,035**	-0,072	0,042**
	(0,0146)	(0,0673)	(0,0143)
Age	-0,003	-0,004	0,002
	(0,0030)	(0,0052)	(0,0045)
Lagroa ajusté	-0,071	-0,086	0,011
	(0,0828)	(0,1220)	(0,1260)
Observations	176	117	59
R carré	0,165	0,253	0,376
R carré ajusté	-0,6278	-0,4545	-0,1745
Vif	5,03	22,62	6,97
Effets fixes par année	Oui	Oui	Oui
Effets fixes par pays	Oui	Oui	Oui
Effets fixes par secteur	Oui	Oui	Oui

*, **, *** indiquent les niveaux de significativité statistique à 0,100, 0,050 et 0,010, respectivement, en se basant sur des tests bilatéraux. L'échantillon ayant servi à l'étude s'étend de 2007 à 2015. Les erreurs standards sont entre parenthèse. Toutes les variables seront définies dans le tableau 5 : Les définitions des variables de l'étude du modèle explicatif de la gestion du résultat. Les régressions ont été contrôlées par les effets fixes années (de 2007 à 2015) et les secteurs industriels (de icb 0001 à icb 9000, hormis icb 8000). Afin de prendre en compte l'effet des données aberrantes, toutes les variables continues ont été winsorisées et bornées selon les seuils de 1% et de 99%.

Tableau 62 : Le lien entre le score social et la gestion du résultat en Finlande

Variables	Modèle (1) Abs_ad	Modèle (2) Positive_ad	Modèle (3) Negative_ad
Constante	0,051	0,010	0,041
	(0,0542)	(0,1410)	(0,0533)
Soscore	-0,0256	-0,058	-0,018
	(0,0247)	(0,0375)	(0,0423)
Lagtaille	0,004	0,007	-0,001
	(0,0039)	(0,0062)	(0,0062)
Lagmtbv	0,003	0,003	-0,007
	(0,0036)	(0,0081)	(0,0044)
Lagendettement	0,015	0,058	-0,106
	(0,0816)	(0,1090)	(0,0684)
Rd	0,083	0,569	-0,034
	(0,1450)	(0,5570)	(0,2030)
Binaire_Rd	0,017*	0,024	-0,025**
	(0,0090)	(0,0149)	(0,0094)
Dep_pub	-1,021	-2,593	0,723
	(0,6330)	(2,1390)	(0,7790)
Binaire_dep_pub	-0,034**	-0,078	0,046***
	(0,0143)	(0,0673)	(0,0136)
Age	-0,003	-0,004	0,001
	(0,0029)	(0,0053)	(0,0041)
Lagroa ajusté	-0,078	-0,098	0,013
	(0,0768)	(0,1180)	(0,1320)
Observations	176	117	59
R carré	0,166	0,259	0,379
R carré ajusté	-0,6260	-0,4424	-0,1688
Vif	5,07	22,61	7,20
Effets fixes par année	Oui	Oui	Oui
Effets fixes par pays	Oui	Oui	Oui
Effets fixes par secteur	Oui	Oui	Oui

*, **, *** indiquent les niveaux de significativité statistique à 0,100, 0,050 et 0,010, respectivement, en se basant sur des tests bilatéraux. L'échantillon ayant servi à l'étude s'étend de 2007 à 2015. Les erreurs standards sont entre parenthèse. Toutes les variables seront définies dans le tableau 5 : Les définitions des variables de l'étude du modèle explicatif de la gestion du résultat. Les régressions ont été contrôlées par les effets fixes années (de 2007 à 2015) et les secteurs industriels (de icb 0001 à icb 9000, hormis icb 8000). Afin de prendre en compte l'effet des données aberrantes, toutes les variables continues ont été winsorisées et bornées selon les seuils de 1% et de 99%.

Tableau 63 : Le lien entre le score environnemental et la gestion du résultat en Finlande

Variables	Modèle (1) Abs_ad	Modèle (2) Positive_ad	Modèle (3) Negative_ad
Constante	0,071	0,055	0,032
	(0,0503)	(0,1330)	(0,0716)
Enscore	-0,012	-0,0189	0,0422
	(0,0362)	(0,0468)	(0,0642)
Lagtaille	0,002	0,001	-0,005
	(0,0038)	(0,0064)	(0,0041)
Lagmtbv	0,0030	0,003	-0,007
	(0,0034)	(0,0080)	(0,0044)
Lagendettement	0,026	0,070	-0,117*
	(0,0865)	(0,1210)	(0,0555)
Rd	0,140	0,593	0,022
	(0,1570)	(0,5930)	(0,1770)
Binaire_Rd	0,017*	0,021	-0,024*
	(0,0092)	(0,0144)	(0,0118)
Dep_pub	-1,101	-2,134	1,474
	(0,6490)	(2,0730)	(1,1190)
Binaire_dep_pub	-0,037**	-0,065	0,044**
	(0,0145)	(0.0661)	(0.0168)
Age	-0,002	-0,003	0,002
	(0,0031)	(0,0053)	(0,0045)
Lagroa ajusté	-0,074	-0,092	-0,004
	(0,0830)	(0,1190)	(0,1210)
Observations	176	117	59
R carré	0,162	0,243	0,383
R carré ajusté	-0,6345	-0,4738	-0,1612
Vif	4,94	22,49	6,91
Effets fixes par année	Oui	Oui	Oui
Effets fixes par pays	Oui	Oui	Oui
Effets fixes par secteur	Oui	Oui	Oui

*, **, *** indiquent les niveaux de significativité statistique à 0,100, 0,050 et 0,010, respectivement, en se basant sur des tests bilatéraux. L'échantillon ayant servi à l'étude s'étend de 2007 à 2015. Les erreurs standards sont entre parenthèse. Toutes les variables seront définies dans le tableau 5 : Les définitions des variables de l'étude du modèle explicatif de la gestion du résultat. Les régressions ont été contrôlées par les effets fixes années (de 2007 à 2015) et les secteurs industriels (de icb 0001 à icb 9000, hormis icb 8000). Afin de prendre en compte l'effet des données aberrantes, toutes les variables continues ont été winsorisées et bornées selon les seuils de 1% et de 99%.

Tableau 64 : Le lien entre le score global RSE et la gestion du résultat en Irlande

Variables	Modèle (1) Abs_ad	Modèle (2) Positive_ad	Modèle (3) Negative_ad
Constante	-0,024	-0,157	-0,142
	(0,1350)	(0,4570)	(0,2860)
Esscore	-0,064	-0,102	0,022
	(0,0714)	(0,1970)	(0,1250)
Lagtaille	0,017**	0,0175	0,013
	(0,0064)	(0,0142)	(0,0194)
Lagmtbv	0,001	0,007	0,000
	(0,0025)	(0,0087)	(0,0064)
Lagendettement	0,126	0,322	0,258
	(0,1230)	(0,2050)	(0,1940)
Rd	0,211	0,046	-0,690
	(0,1810)	(0,3850)	(0,5380)
Binaire_Rd	-0,041	-0,056	-0,012
	(0,0269)	(0,0569)	(0,0398)
Dep_pub	-8,436*	-24,02*	-3,987
	(4,3640)	(13,0400)	(5,2920)
Binaire_dep_pub	-0,189***	-0,371**	0,009
	(0,0551)	(0,1510)	(0,0736)
Age	-0,021	0,040	-0,044
	(0,0441)	(0.155)	(0.0683)
Lagroa ajusté	0,101	-0,169	-0,227***
	(0,0700)	(0,3410)	(0,0469)
Observations	88	42	46
R carré	0,380	0,559	0,699
R carré ajusté	-0,1917	0,1984	0,4235
Vif	6,39	10,89	12,30
Effets fixes par année	Oui	Oui	Oui
Effets fixes par pays	Oui	Oui	Oui
Effets fixes par secteur	Oui	Oui	Oui

*, **, *** indiquent les niveaux de significativité statistique à 0,100, 0,050 et 0,010, respectivement, en se basant sur des tests bilatéraux. L'échantillon ayant servi à l'étude s'étend de 2007 à 2015. Les erreurs standards sont entre parenthèse. Toutes les variables seront définies dans le tableau 5 : Les définitions des variables de l'étude du modèle explicatif de la gestion du résultat. Les régressions ont été contrôlées par les effets fixes années (de 2007 à 2015) et les secteurs industriels (de icb 0001 à icb 9000, hormis icb 8000). Afin de prendre en compte l'effet des données aberrantes, toutes les variables continues ont été winsorisées et bornées selon les seuils de 1% et de 99%.

Tableau 65 : Le lien entre le score social et la gestion du résultat en Irlande

Variables	Modèle (1) Abs_ad	Modèle (2) Positive_ad	Modèle (3) Negative_ad
Constante	-0,064	-0,299	-0,294
	(0,2340)	(0,6070)	(0,3070)
Soscore	-0,064	-0,140	-0,051
	(0,0969)	(0,2080)	(0,0844)
Lagtaille	0,020	0,028	0,025
	(0,0127)	(0,0248)	(0,0187)
Lagmtbv	0,001	0,009	0,001
	(0,0025)	(0,0091)	(0,0056)
Lagendettement	0,129	0,299	0,295
	(0,1230)	(0,1940)	(0,1790)
Rd	0,250	0,097	-0,797*
	(0,1660)	(0,3040)	(0,4040)
Binaire_Rd	-0,042	-0,060	-0,036
	(0,0310)	(0,0509)	(0,0315)
Dep_pub	-7,506	-21,380*	-4,411
	(4,332)	(9,785)	(5,012)
Binaire_dep_pub	-0,169***	-0,338***	-0,003
	(0,0532)	(0,1020)	(0,0666)
Age	-0,027	0,031	-0,043
	(0,0408)	(0,1210)	(0,0617)
Lagroa ajusté	0,104	-0,209	-0,234***
	(0,0714)	(0,3470)	(0,0522)
Observations	88	42	46
R carré	0,382	0,579	0,703
R carré ajusté	-0,1889	0,2345	0,4310
Vif	6,25	10,08	10,45
Effets fixes par année	Oui	Oui	Oui
Effets fixes par pays	Oui	Oui	Oui
Effets fixes par secteur	Oui	Oui	Oui

*, **, *** indiquent les niveaux de significativité statistique à 0,100, 0,050 et 0,010, respectivement, en se basant sur des tests bilatéraux. L'échantillon ayant servi à l'étude s'étend de 2007 à 2015. Les erreurs standards sont entre parenthèse. Toutes les variables seront définies dans le tableau 5 : Les définitions des variables de l'étude du modèle explicatif de la gestion du résultat. Les régressions ont été contrôlées par les effets fixes années (de 2007 à 2015) et les secteurs industriels (de icb 0001 à icb 9000, hormis icb 8000). Afin de prendre en compte l'effet des données aberrantes, toutes les variables continues ont été winsorisées et bornées selon les seuils de 1% et de 99%.

Tableau 66 : Le lien entre le score environnemental et la gestion du résultat en Irlande

Variables	Modèle (1) Abs_ad	Modèle (2) Positive_ad	Modèle (3) Negative_ad
Constante	0,127**	0,011	-0,084
	(0,0548)	(0,2250)	(0,1850)
Enscore	-0,0329	-0,0028	0,0841
	(0,0437)	(0,0962)	(0,1130)
Lagtaille	0,011	0,010	0,012
	(0,0070)	(0,0190)	(0,0161)
Lagmtbv	0,0012	0,009	-0,002
	(0,0026)	(0,0090)	(0,0068)
Lagendettement	0,118	0,252	0,221
	(0,1260)	(0,2060)	(0,1930)
Rd	0,212	0,129	-0,430
	(0,1860)	(0,3910)	(0,5910)
Binaire_rd	-0,033	-0,031	0,004
	(0,0265)	(0,0353)	(0,0351)
Dep_pub	-8,407*	-21,55*	-2,765
	(4,251)	(10,26)	(6,345)
Binaire_dep_pub	-0,186***	-0,327**	0,046
	(0,0558)	(0,1120)	(0,0970)
Age	-0,023	0,000	-0,067
	(0,0397)	(0,1320)	(0,0763)
Lagroa ajusté	0,098	-0,208	-0,225***
	(0,0694)	(0,3200)	(0,0527)
Observations	88	42	46
R carré	0,376	0,547	0,711
R carré ajusté	-0,2005	0,1771	0,4462
Vif	5,70	11,92	12,93
Effets fixes par année	Oui	Oui	Oui
Effets fixes par pays	Oui	Oui	Oui
Effets fixes par secteur	Oui	Oui	Oui

*, **, *** indiquent les niveaux de significativité statistique à 0,100, 0,050 et 0,010, respectivement, en se basant sur des tests bilatéraux. L'échantillon ayant servi à l'étude s'étend de 2007 à 2015. Les erreurs standards sont entre parenthèse. Toutes les variables seront définies dans le tableau 5 : Les définitions des variables de l'étude du modèle explicatif de la gestion du résultat. Les régressions ont été contrôlées par les effets fixes années (de 2007 à 2015) et les secteurs industriels (de icb 0001 à icb 9000, hormis icb 8000). Afin de prendre en compte l'effet des données aberrantes, toutes les variables continues ont été winsorisées et bornées selon les seuils de 1% et de 99%.

Tableau 67 : Le lien entre le score global RSE et la gestion du résultat en Italie

Variables	Modèle (1) abs_ad	Modèle (2) positive_ad	Modèle (3) negative_ad
Constante	0,0191	0,155*	-0,027
	(0,1240)	(0,0758)	(0,1210)
Esscore	-0,027	-0,001	0,0607
	(0,0263)	(0,0177)	(0,0380)
Lagtaille	0,004	-0,010*	-0,007
	(0,0085)	(0,0055)	(0,0078)
Lagmtbv	0,002	-0,004	0,006
	(0,0045)	(0,0046)	(0,0053)
Lagendettement	-0,079	-0,002	0,077
	(0,0508)	(0,0298)	(0,0537)
Rd	0,035	0,369**	0,360*
	(0,0982)	(0,1480)	(0,1750)
Binaire_rd	0,014	0,024**	0,004
	(0,0119)	(0,0098)	(0,0119)
Dep_pub	-0,020	0,067	-0,045
	(0,1310)	(0,2470)	(0,2230)
Binaire_dep_pub	-0,008	0,000	0,006
	(0,0078)	(0,0134)	(0,0141)
Age	0,002	0,008*	0,007
	(0,0044)	(0,0041)	(0,0053)
Lagroa ajusté	0,045	-0,014	-0,114
	(0,0637)	(0,0471)	(0,0944)
Observations	209	101	108
R carré	0,298	0,357	0,543
R carré ajusté	-0,3003	-0,209	0,1226
Vif	3,42	3,26	3,54
Effet fixe pays	Oui	Oui	Oui
Effet fixe année	Oui	Oui	Oui
Effet fixe industriel	Oui	Oui	Oui

*, **, *** indiquent les niveaux de significativité statistique à 0,100, 0,050 et 0,010, respectivement, en se basant sur des tests bilatéraux. L'échantillon ayant servi à l'étude s'étend de 2007 à 2015. Les erreurs standards sont entre parenthèse. Toutes les variables seront définies dans le tableau 5 : Les définitions des variables de l'étude du modèle explicatif de la gestion du résultat. Les régressions ont été contrôlées par les effets fixes années (de 2007 à 2015) et les secteurs industriels (de icb 0001 à icb 9000, hormis icb 8000). Afin de prendre en compte l'effet des données aberrantes, toutes les variables continues ont été winsorisées et bornées selon les seuils de 1% et de 99%.

Tableau 68 : Le lien entre le score social et la gestion du résultat en Italie

Variables	Modèle (1) abs_ad	Modèle (2) positive_ad	Modèle (3) negative_ad
Constante	0,027	0,153*	-0,025
	(0,1270)	(0,0792)	(0,1220)
Soscore	-0,015	-0,003	0,056
	(0,0211)	(0,0207)	(0,0405)
Lagtaille	0,0029	-0,001*	-0,006
	(0,0085)	(0,0057)	(0,0084)
Lagmtbv	0,002	-0,004	0,007
	(0,0046)	(0,0046)	(0,0056)
Lagendettement	-0,086	-0,002	0,077
	(0,0541)	(0,0296)	(0,0548)
Rd	0,040	0,370**	0,334*
	(0,0975)	(0,1480)	(0,1710)
Binaire_rd	0,015	0,024**	0,000
	(0,0126)	(0,0098)	(0,0121)
Dep_pub	-0,004	0,063	-0,084
	(0,1350)	(0,2460)	(0,2370)
Binaire_dep_pub	-0,007	-0,000	0,008
	(0,0076)	(0,0140)	(0,0134)
Age	0,002	0,008*	0,006
	(0,00449)	(0,0043)	(0,0057)
Lagroa ajusté	0,055	-0,015	-0,119
	(0,0642)	(0,0514)	(0,0848)
Observations	209	101	108
R carré	0,287	0,357	0,528
R carré ajusté	-0,3197	-0,2085	0,0938
Vif	3,39	3,15	3,57
Effet fixe pays	Oui	Oui	Oui
Effet fixe année	Oui	Oui	Oui
Effet fixe industriel	Oui	Oui	Oui

*, **, *** indiquent les niveaux de significativité statistique à 0,100, 0,050 et 0,010, respectivement, en se basant sur des tests bilatéraux. L'échantillon ayant servi à l'étude s'étend de 2007 à 2015. Les erreurs standards sont entre parenthèse. Toutes les variables seront définies dans le tableau 5 : Les définitions des variables de l'étude du modèle explicatif de la gestion du résultat. Les régressions ont été contrôlées par les effets fixes années (de 2007 à 2015) et les secteurs industriels (de icb 0001 à icb 9000, hormis icb 8000). Afin de prendre en compte l'effet des données aberrantes, toutes les variables continues ont été winsorisées et bornées selon les seuils de 1% et de 99%.

Tableau 69 : Le lien entre le score environnemental et la gestion du résultat en Italie

Variables	Modèle (1) abs_ad	Modèle (2) positive_ad	Modèle (3) negative_ad
Constante	0,012	0,157**	-0,037
	(0,1060)	(0,0704)	(0,1210)
Enscore	-0,031	0,002	0,052*
	(0,0252)	(0,0137)	(0,0303)
Lagtaille	0,004	-0,010*	-0,005
	(0,0081)	(0,0051)	(0,0074)
Lagmtbv	0,002	-0,004	0,005
	(0,0044)	(0,0046)	(0,0053)
Lagendettement	-0,079	-0,003	0,087
	(0,0504)	(0,0297)	(0,0541)
Rd	0,024	0,368**	0,382**
	(0,1070)	(0,1460)	(0,1840)
Binaire_rd	0,012	0,024**	0,006
	(0,0115)	(0,0097)	(0,0123)
Dep_pub	-0,031	0,072	-0,011
	(0,1300)	(0,2440)	(0,2110)
Binaire_dep_pub	-0,007	0,001	0,004
	(0,0081)	(0,0134)	(0,0143)
Age	0,001	0,008**	0,007
	(0,0043)	(0,0039)	(0,0051)
Lagroa ajusté	0,043	-0,013	-0,124
	(0,0648)	(0,0445)	(0,1050)
Observations	209	101	108
R carré	0,307	0,357	0,546
R carré ajusté	-0,2833	-0,2089	0,1289
Vif	2,64	3,32	3,54
Effet fixe pays	Oui	Oui	Oui
Effet fixe année	Oui	Oui	Oui
Effet fixe industriel	Oui	Oui	Oui

*, **, *** indiquent les niveaux de significativité statistique à 0,100, 0,050 et 0,010, respectivement, en se basant sur des tests bilatéraux. L'échantillon ayant servi à l'étude s'étend de 2007 à 2015. Les erreurs standards sont entre parenthèse. Toutes les variables seront définies dans le tableau 5 : Les définitions des variables de l'étude du modèle explicatif de la gestion du résultat. Les régressions ont été contrôlées par les effets fixes années (de 2007 à 2015) et les secteurs industriels (de icb 0001 à icb 9000, hormis icb 8000). Afin de prendre en compte l'effet des données aberrantes, toutes les variables continues ont été winsorisées et bornées selon les seuils de 1% et de 99%.

Tableau 70 : Le lien entre le score global RSE et la gestion du résultat aux Pays-Bas

Variables	Modèle (1) abs_ad	Modèle (2) positive_ad	Modèle (3) negative_ad
Constante	0,395**	0.219	-0,394***
	(0,1780)	(0.974)	(0,1140)
Esscore	-0,007	-0.00661	-0,014
	(0,0325)	(0.0554)	(0,0465)
Lagtaille	-0,013	-0.0110	0,016
	(0,0095)	(0.0478)	(0,0120)
Lagmtbv	0,0009	0.00293	-0,000
	(0,0012)	(0.00753)	(0,0012)
Lagendettement	-0,022	0.00504	0,028
	(0,0517)	(0.191)	(0,0430)
Rd	0,158	0.286	-0,198
	(0,1510)	(0.694)	(0,1920)
Binaire_rd	-0,018	-0.00219	0,018
	(0,0133)	(0.0674)	(0,0175)
Dep_pub	-0,852	0.0436	2,043
	(0,9620)	(1.493)	(1,8810)
Binaire_dep_pub	-0,045	0.0155	0,116
	(0,0576)	(0.0810)	(0,1280)
Age	-0,027	-0.0332	0,016
	(0,0262)	(0.0857)	(0,0286)
Lagroa ajusté	0,027	-0.141	-0,129
	(0,0862)	(0.291)	(0,0820)
Observations	189	90	99
R carré	0,262	0,167	0,518
R carré ajusté	-0,3905	-0,5818	0,0777
Vif	8,19	11,48	10,91
Effet fixe pays	Oui	Oui	Oui
Effet fixe année	Oui	Oui	Oui
Effet fixe industriel	Oui	Oui	Oui

*, **, *** indiquent les niveaux de significativité statistique à 0,100, 0,050 et 0,010, respectivement, en se basant sur des tests bilatéraux. L'échantillon ayant servi à l'étude s'étend de 2007 à 2015. Les erreurs standards sont entre parenthèse. Toutes les variables seront définies dans le tableau 5 : Les définitions des variables de l'étude du modèle explicatif de la gestion du résultat. Les régressions ont été contrôlées par les effets fixes années (de 2007 à 2015) et les secteurs industriels (de icb 0001 à icb 9000, hormis icb 8000). Afin de prendre en compte l'effet des données aberrantes, toutes les variables continues ont été winsorisées et bornées selon les seuils de 1% et de 99%.

Tableau 71 : Le lien entre le score social et la gestion du résultat aux Pays-Bas

Variables	Modèle (1) abs_ad	Modèle (2) positive_ad	Modèle (3) negative_ad
Constante	0,389**	0,056	-0,430***
	(0,1810)	(0,8520)	(0,1160)
Soscore	-0,010	-0,149	-0,042
	(0,0397)	(0,1460)	(0,0432)
Lagtaille	-0,013	0,000	0,019*
	(0,0088)	(0,0407)	(0,0110)
Lagmtbv	0,010	0,002	-0,000
	(0,00121)	(0,0070)	(0,0012)
Lagendettement	-0,022	0,031	0,020
	(0,0520)	(0,1810)	(0,0428)
Rd	0,158	0,256	-0,208
	(0,1470)	(0,6010)	(0,1820)
Binaire_rd	-0,017	0,022	0,023
	(0,0134)	(0,0531)	(0,0185)
Dep_pub	-0,788	0,880	1,958
	(0,9580)	(1,9250)	(1,7340)
Binaire_dep_pub	-0,042	0,056	0,105
	(0,0580)	(0,1040)	(0,1200)
Age	-0,027	-0,020	0,019
	(0,0275)	(0,0835)	(0,0271)
Lagroa ajusté	0,025	-0,179	-0,139*
	(0,0897)	(0,3010)	(0,0807)
Observations	189	90	99
R carré	0,262	0,187	0,525
R carré ajusté	-0,3901	-0,5442	0,0911
Vif	8,11	11,47	10,83
Effet fixe pays	Oui	Oui	Oui
Effet fixe année	Oui	Oui	Oui
Effet fixe industriel	Oui	Oui	Oui

*, **, *** indiquent les niveaux de significativité statistique à 0,100, 0,050 et 0,010, respectivement, en se basant sur des tests bilatéraux. L'échantillon ayant servi à l'étude s'étend de 2007 à 2015. Les erreurs standards sont entre parenthèse. Toutes les variables seront définies dans le tableau 5 : Les définitions des variables de l'étude du modèle explicatif de la gestion du résultat. Les régressions ont été contrôlées par les effets fixes années (de 2007 à 2015) et les secteurs industriels (de icb 0001 à icb 9000, hormis icb 8000). Afin de prendre en compte l'effet des données aberrantes, toutes les variables continues ont été winsorisées et bornées selon les seuils de 1% et de 99%.

Tableau 72 : Le lien entre le score environnemental et la gestion du résultat aux Pays-Bas

Variables	Modèle (1) abs_ad	Modèle (2) positive_ad	Modèle (3) negative_ad
Constante	0,400**	0,230	-0,374***
	(0,1750)	(1,0040)	(0,1070)
Enscore	-0,002	0,044	0,011
	(0,0231)	(0,0398)	(0,0323)
Lagtaille	-0,014	-0,017	0,012
	(0,0098)	(0,0513)	(0,0111)
Lagmtbv	0,001	0,003	-0,000
	(0,0012)	(0,0075)	(0,0012)
Lagendettement	-0,022	-0,016	0,036
	(0,0511)	(0,1970)	(0,0431)
Rd	0,160	0,330	-0,181
	(0,1530)	(0,7270)	(0,1930)
Binaire_rd	-0,018	0,005	0,018
	(0,0137)	(0,0684)	(0,0175)
Dep_pub	-0,852	0,754	2,155
	(0,9500)	(1,2720)	(1,9310)
Binaire_dep_pub	-0,044	0,063	0,124
	(0,0572)	(0,0742)	(0,1300)
Age	-0,027	-0,032	0,019
	(0,0266)	(0,0864)	(0,0308)
Lagroa ajusté	0,029	-0,140	-0,117
	(0,0857)	(0,2850)	(0,0838)
Observations	189	90	99
R carré	0,262	0,173	0,518
R carré ajusté	-0,3907	-0,5722	0,0774
Vif	8,25	11,61	10,88
Effet fixe pays	Oui	Oui	Oui
Effet fixe année	Oui	Oui	Oui
Effet fixe industriel	Oui	Oui	Oui

*, **, *** indiquent les niveaux de significativité statistique à 0,100, 0,050 et 0,010, respectivement, en se basant sur des tests bilatéraux. L'échantillon ayant servi à l'étude s'étend de 2007 à 2015. Les erreurs standards sont entre parenthèse. Toutes les variables seront définies dans le tableau 5 : Les définitions des variables de l'étude du modèle explicatif de la gestion du résultat. Les régressions ont été contrôlées par les effets fixes années (de 2007 à 2015) et les secteurs industriels (de icb 0001 à icb 9000, hormis icb 8000). Afin de prendre en compte l'effet des données aberrantes, toutes les variables continues ont été winsorisées et bornées selon les seuils de 1% et de 99%.

Tableau 73 : Le lien entre le score global RSE et la gestion du résultat en Suède

Variables	Modèle (1) Abs_ad	Modèle (2) Positive_ad	Modèle (3) Negative_ad
Constante	0,015	-0,099	-0,109
	(0,1260)	(0,1050)	(0,1150)
Esscore	-0,033	-0,036	0,026
	(0,0243)	(0,0262)	(0,0309)
Lagtaille	0,006	0,009*	0,001
	(0,0043)	(0,0051)	(0,0044)
Lagmtbv	0,001	0,001**	0,002
	(0,0004)	(0,0004)	(0,0016)
Lagendettement	-0,063**	-0,092***	0,006
	(0,0245)	(0,0284)	(0,0458)
Rd	-0,062	-0,120	-0,226
	(0,1510)	(0,1720)	(0,1510)
Binaire_rd	-0,004	0,000	0,014
	(0,0103)	(0,0113)	(0,0096)
Dep_pub	-	-	-
Binaire_dep_pub	-	-	-
Age	0,005	0,004	0,002
	(0,0110)	(0,0120)	(0,0160)
Lagroa ajusté	0,021	-0,069	-0,106**
	(0,0283)	(0,0490)	(0,0495)
Observations	211	124	87
R carré	0,302	0,368	0,472
R carré ajusté	-0,3084	-0,2090	-0,0315
Vif	71,66	45,73	16,13
Effets fixes par année	Oui	Oui	Oui
Effets fixes par pays	Oui	Oui	Oui
Effets fixes par secteur	Oui	Oui	Oui

*, **, *** indiquent les niveaux de significativité statistique à 0,100, 0,050 et 0,010, respectivement, en se basant sur des tests bilatéraux. L'échantillon ayant servi à l'étude s'étend de 2007 à 2015. Les erreurs standards sont entre parenthèse. Toutes les variables seront définies dans le tableau 5 : Les définitions des variables de l'étude du modèle explicatif de la gestion du résultat. Les régressions ont été contrôlées par les effets fixes années (de 2007 à 2015) et les secteurs industriels (de icb 0001 à icb 9000, hormis icb 8000). Afin de prendre en compte l'effet des données aberrantes, toutes les variables continues ont été winsorisées et bornées selon les seuils de 1% et de 99%.

Tableau 74 : Le lien entre le score social et la gestion du résultat en Suède

Variables	Modèle (1) Abs_ad	Modèle (2) Positive_ad	Modèle (3) Negative_ad
Constante	0,039	-0,094	-0,115
	(0,1150)	(0,1030)	(0,1210)
Soscore	-0,044*	-0,050**	0,015
	(0,0215)	(0,0221)	(0,0289)
Lagtaille	0,007*	0,012**	0,003
	(0,0040)	(0,0050)	(0,0049)
Lagmtbv	0,001	0,001**	0,001
	(0,0004)	(0,0004)	(0,0016)
Lagendettement	-0,064**	-0,093***	0,001
	(0,0234)	(0,0260)	(0,0440)
Rd	-0,070	-0,131	-0,238
	(0,1410)	(0,1650)	(0,1490)
Binaire_rd	-0,002	0,002	0,011
	(0,0104)	(0,0119)	(0,0103)
Dep_pub	-	-	-
Binaire_dep_pub	-	-	-
Age	0,002	0,001	0,002
	(0,0103)	(0,0115)	(0,0159)
Lagroa ajusté	0,025	-0,061	-0,104**
	(0,0261)	(0,0494)	(0,0493)
Observations	211	124	87
R carré	0,314	0,390	0,469
R carré ajusté	-0,3152	-0,1665	-0,0369
Vif	72,12	45,91	16,07
Effets fixes par année	Oui	Oui	Oui
Effets fixes par pays	Oui	Oui	Oui
Effets fixes par secteur	Oui	Oui	Oui

*, **, *** indiquent les niveaux de significativité statistique à 0,100, 0,050 et 0,010, respectivement, en se basant sur des tests bilatéraux. L'échantillon ayant servi à l'étude s'étend de 2007 à 2015. Les erreurs standards sont entre parenthèse. Toutes les variables seront définies dans le tableau 5 : Les définitions des variables de l'étude du modèle explicatif de la gestion du résultat. Les régressions ont été contrôlées par les effets fixes années (de 2007 à 2015) et les secteurs industriels (de icb 0001 à icb 9000, hormis icb 8000). Afin de prendre en compte l'effet des données aberrantes, toutes les variables continues ont été winsorisées et bornées selon les seuils de 1% et de 99%.

Tableau 75 : Le lien entre le score environnemental et la gestion du résultat en Suède

Variables	Modèle (1) Abs_ad	Modèle (2) Positive_ad	Modèle (3) Negative_ad
Constante	0,008	-0,0858	-0,100
	(0,1300)	(0,1060)	(0,1110)
Enscore	-0,017	-0,017	0,028
	(0,0215)	(0,0242)	(0,0307)
Lagtaille	0,005	0,007	0,001
	(0,0044)	(0,0051)	(0,0041)
Lagmtbv	0,000	0,001**	0,002
	(0,0004)	(0,0004)	(0,0016)
Lagendettement	-0,057**	-0,090**	0,008
	(0,0248)	(0,0304)	(0,0468)
Rd	-0,050	-0,103	-0,228
	(0,1600)	(0,1790)	(0,1620)
Binaire_rd	-0,003	0,002	0,017
	(0,0102)	(0,0111)	(0,0108)
Dep_pub	-	-	-
Binaire_dep_pub	-	-	-
Age	0,006	0,004	0,001
	(0,0111)	(0,0120)	(0,0164)
Lagroa ajusté	0,017	-0,077	-0,107**
	(0,0297)	(0,0495)	(0,0507)
Observations	211	124	87
R carré	0,294	0,353	0,474
R carré ajusté	-0,3240	-0,2368	-0,0268
Vif	71,20	45,36	16,21
Effets fixes par année	Oui	Oui	Oui
Effets fixes par pays	Oui	Oui	Oui
Effets fixes par secteur	Oui	Oui	Oui

*, **, *** indiquent les niveaux de significativité statistique à 0,100, 0,050 et 0,010, respectivement, en se basant sur des tests bilatéraux. L'échantillon ayant servi à l'étude s'étend de 2007 à 2015. Les erreurs standards sont entre parenthèse. Toutes les variables seront définies tableau 5 : Les définitions des variables de l'étude du modèle explicatif de la gestion du résultat. Les régressions ont été contrôlées par les effets fixes années (de 2007 à 2015) et les secteurs industriels (de icb 0001 à icb 9000, hormis icb 8000). Afin de prendre en compte l'effet des données aberrantes, toutes les variables continues ont été winsorisées et bornées selon les seuils de 1% et de 99%.

Annexe 4 : Résultats empiriques complémentaires par secteurs

Tableau 76 : Le lien entre le score global RSE et la gestion du résultat dans le secteur du pétrole & du gaz

Variables	Modèle (1) abs_ad	Modèle (2) positive_ad	Modèle (3) negative_ad
Constante	0,059	-0,220	-0,082
	(-0,0648)	(-0,1480)	(-0,1140)
Esscore	-0,018	-0,075*	0,055
	(-0,0316)	(-0,0442)	(-0,0439)
Lagtaille	-0,005	0,014*	0,007
	(-0,0034)	(-0,0070)	(-0,0056)
Lagmtbv	0,006*	0,035***	-0,001
	(-0,0038)	(-0,0107)	(-0,0028)
Lagend	-0,031	-0,140	-0,057
	(-0,0846)	(-0,1000)	(-0,0877)
Rd	-0,425	1,259	0,559
	(-2,0230)	(-2,4920)	(-2,8120)
Binaire_rd	0,018*	0,059**	0,000
	(-0,0105)	(-0,0247)	(-0,0196)
Dep_pub	-	-	-
Binaire_dep_pub	-0,004	-	-0,027
	(-0,0404)		(-0,0608)
Age	0,026	-0,016	-0,030
	(-0,0166)	(-0,0356)	(-0,0219)
Lagroa ajusté	-0,073	-0,288***	-0,110
	(-0,0949)	(-0,0919)	(-0,0704)
Observations	265	134	131
R carré	0,236	0,384	0,342
R carré ajusté	-0,2169	0,0103	-0,0823
Vif	6,07	3,38	4,67
Effet fixe pays	Oui	Oui	Oui
Effet fixe année	Oui	Oui	Oui
Effet fixe secteur industriel	Oui	Oui	Oui

*, **, *** indiquent les niveaux de significativité statistique à 0,100, 0,050 et 0010, respectivement, en se basant sur des tests bilatéraux. L'échantillon ayant servi à l'étude s'étend de 2007 à 2015. Les erreurs standards sont entre parenthèse. Toutes les variables seront définies dans le tableau 5 : Les définitions des variables de l'étude du modèle explicatif de la gestion du résultat. Les régressions ont été contrôlées par les effets fixes années (de 2007 à 2015) et les effets fixes pays (Autriche, Belgique, Allemagne, Danemark, Espagne, Finlande, France, Grande-Bretagne, Irlande, Italie, Pays-Bas et Suède). Afin de prendre en compte l'effet des données aberrantes, toutes les variables continues ont été winsorisées et bornées selon les seuils de 1% et de 99%.

Tableau 77 : Le lien entre le score social et la gestion du résultat dans le secteur du pétrole & du gaz

Variables	Modèle (1) abs_ad	Modèle (2) positive_ad	Modèle (3) negative_ad
Constante	0,053	-0,209	-0,115
	(-0,0665)	(-0,1370)	(-0,1160)
Soscore	-0,026	-0,087**	0,029
	(-0,0275)	(-0,0399)	(-0,0444)
Lagtaille	-0,004	0,014**	0,010*
	(-0,0031)	(-0,0058)	(-0,0053)
Lagmtbv	0,007*	0,035***	-0,001
	(-0,0038)	(-0,0103)	(-0,0030)
Lagend	-0,032	-0,151	-0,067
	(-0,0832)	(-0,0962)	(-0,0903)
Rd	-0,255	1,578	1,094
	(-2,0260)	(-2,5340)	(-2,9650)
Binaire_rd	0,018	0,061**	0,002
	(-0,0108	(-0,0240)	(-0,0176)
Dep_pub	-	-	-
Binaire_dep_pub	0,000	-	-0,017
	(-0,0408)		(-0,0669)
Age	0,027	-0,012	-0,030
	(-0,0169)	(-0,0359)	(-0,0224)
Lagroa ajusté	-0,078	-0,283***	-0,120
	(-0,0960)	(-0,0897)	(-0,0711)
Observations	265	134	131
R carré	0,238	0,391	0,331
R carré ajusté	-0,1976	0,0132	-0,1001
Vif	4,78	3,38	4,64
Effet fixe pays	Oui	Oui	Oui
Effet fixe année	Oui	Oui	Oui
Effet fixe secteur industriel	Oui	Oui	Oui

*, **, *** indiquent les niveaux de significativité statistique à 0,100, 0,050 et 0010, respectivement, en se basant sur des tests bilatéraux. L'échantillon ayant servi à l'étude s'étend de 2007 à 2015. Les erreurs standards sont entre parenthèse. Toutes les variables seront définies en dans le tableau 5 : Les définitions des variables de l'étude du modèle explicatif de la gestion du résultat. Les régressions ont été contrôlées par les effets fixes années (de 2007 à 2015) et les effets fixes pays (Autriche, Belgique, Allemagne, Danemark, Espagne, Finlande, France, Grande-Bretagne, Irlande, Italie, Pays-Bas et Suède). Afin de prendre en compte l'effet des données aberrantes, toutes les variables continues ont été winsorisées et bornées selon les seuils de 1% et de 99%.

Tableau 78 : Le lien entre le score environnemental et la gestion du résultat dans le secteur du pétrole & du gaz

Variables	Modèle (1) abs_ad	Modèle (2) positive_ad	Modèle (3) negative_ad
Constante	0,069	-0,196	-0,081
	(0,0599)	(0,1580)	(0,1120)
Enscore	-0,005	-0,035	0,058
	(0,0283)	(0,0432)	(0,0362)
Lagtaille	-0,006*	0,010	0,006
	(0,0033)	(0,0078)	(0,0055)
Lagmtbv	0,006	0,033***	-0,001
	(0,0037)	(0,0113)	(0,0027)
Lagendettement	-0,025	-0,101	-0,0487
	(0,0864)	(0,1030)	(0,0880)
Rd	-0,703	0,384	0,642
	(1,9620)	(2,2900)	(2,6390)
Binaire_Rd	0,017*	0,055**	-0,003
	(0,0101)	(0,0255)	(0,0204)
Dep pub	-	-	-
Binaire_dep pub	-0,008	-	-0,021
	(0,0390)		(0,0567)
Age	0,026	-0,016	-0,029
	(0,0165)	(0,0367)	(0,0220)
Lagroa ajusté	-0,067	-0,281***	-0,120*
	(0,0941)	(0,0958)	(0,0663)
Observations	265	134	131
R carré	0,235	0,376	0,350
R-squared ajusté	-0,2025	-0,0400	-0,0693
Vif	4,81	7,37	4,65
Effets fixes par année	Oui	Oui	Oui
Effets fixes par pays	Oui	Oui	Oui
Effets fixes par secteur	Oui	Oui	Oui

*, **, *** indiquent les niveaux de significativité statistique à 0,100, 0,050 et 0010, respectivement, en se basant sur des tests bilatéraux. L'échantillon ayant servi à l'étude s'étend de 2007 à 2015. Les erreurs standards sont entre parenthèse. Toutes les variables seront définies dans le tableau 5 : Les définitions des variables de l'étude du modèle explicatif de la gestion du résultat. Les régressions ont été contrôlées par les effets fixes années (de 2007 à 2015) et les effets fixes pays (Autriche, Belgique, Allemagne, Danemark, Espagne, Finlande, France, Grande-Bretagne, Irlande, Italie, Pays-Bas et Suède). Afin de prendre en compte l'effet des données aberrantes, toutes les variables continues ont été winsorisées et bornées selon les seuils de 1% et de 99%.

Tableau 79 : Le lien entre le score global RSE et la gestion du résultat dans le secteur des matériaux de base

Variables	Modèle (1) Abs_ad	Modèle (2) Positive_ad	Modèle (3) Negative_ad
Constante	0,112*	0,202	-0,032
	(0,0629)	(0,1730)	(0,0638)
Esscore	0,020	0,063	0,013
	(0,0457)	(0,0739)	(0,0477)
Lagtaille	-0,004	-0,017	-0,001
	(0,0054)	(0,0104)	(0,0059)
Lagmtbv	0,011*	0,013	-0,013**
	(0,0057)	(0,0152)	(0,0059)
Lagendettement	-0,021	-0,044	0,009
	(0,0641)	(0,0637)	(0,0865)
Rd	-0,134	-0,687	-0,076
	(0,3070)	(0,6750)	(0,3240)
Binaire_rd	0,032*	-0,015	-0,0460**
	(0,0185)	(0,0162)	(0,0219)
Dep pub	0,404	2,803***	-0,004
	(0,9070)	(0,5620)	(0,9810)
Binaire_dep_pub	-0,010	0,027	-0,001
	(0,0157)	(0,0282)	(0,0257)
Age	-0,003	0,013	0.00691
	(0,0051)	(0,0174)	(0,0049)
Lagroa ajusté	0,171**	-0,179**	-0,215*
	(0,0835)	(0,0792)	(0,1080)
Observations	339	135	204
R carré	0,281	0,208	0,441
R carré ajusté	-0,1202	-0,3517	0,1329
Vif	3,16	3,87	4,12
Effets fixes par année	Oui	Oui	Oui
Effets fixes par pays	Oui	Oui	Oui
Effets fixes par secteur	Oui	Oui	Oui

*, **, *** indiquent les niveaux de significativité statistique à 0,100, 0,050 et 0010, respectivement, en se basant sur des tests bilatéraux. L'échantillon ayant servi à l'étude s'étend de 2007 à 2015. Les erreurs standards sont entre parenthèse. Toutes les variables seront définies dans le tableau 5 : Les définitions des variables de l'étude du modèle explicatif de la gestion du résultat. Les régressions ont été contrôlées par les effets fixes années (de 2007 à 2015) et les effets fixes pays (Autriche, Belgique, Allemagne, Danemark, Espagne, Finlande, France, Grande-Bretagne, Irlande, Italie, Pays-Bas et Suède). Afin de prendre en compte l'effet des données aberrantes, toutes les variables continues ont été winsorisées et bornées selon les seuils de 1% et de 99%.

Tableau 80 : Le lien entre le score social et la gestion du résultat dans le secteur des matériaux de base

Variables	Modèle (1) Abs_ad	Modèle (2) Positive_ad	Modèle (3) Negative_ad
Constante	0,111*	0,097	-0,036
	(0,0623)	(0,1600)	(0,0712)
Soscore	0,017	0,0298	0,007
	(0,0363)	(0,0440)	(0,0414)
Lagtaille	-0,003	-0.0150	-0,001
	(0,0050)	(0,0089)	(0,0059)
Lagmtbv	0,011*	0,0122	-0,013**
	(0,0058)	(0,0146)	(0,0057)
Lagendettement	-0,023	-0,0423	0,008
	(0,0618)	(0,0675)	(0,0868)
Rd	-0,136	-0,687	-0,073
	(0,3070)	(0,6800)	(0,3300)
Binaire_rd	0,031*	-0,017	-0,047**
	(0,0171)	(0,0151)	(0,0205)
Dep_pub	0,374	2,924***	-0,037
	(0,8750)	(0,5520)	(0,9350)
Binaire_dep_pub	-0,012	0,030	-0,001
	(0,0144)	(0,0259)	(0,0244)
Age	-0,0026	0,013	0,007
	(0,0052)	(0,0179)	(0,0049)
Lagroa ajusté	0,170**	-0,176**	-0,216**
	(0,0825)	(0,0784)	(0,1060)
Observations	339	135	204
R carré	0,281	0,205	0,440
R carré ajusté	-0,1202	-0,3565	0,1326
Vif	3,13	3,78	4,25
Effets fixes par année	Oui	Oui	Oui
Effets fixes par pays	Oui	Oui	Oui
Effets fixes par secteur	Oui	Oui	Oui

*, **, *** indiquent les niveaux de significativité statistique à 0,100, 0,050 et 0010, respectivement, en se basant sur des tests bilatéraux. L'échantillon ayant servi à l'étude s'étend de 2007 à 2015. Les erreurs standards sont entre parenthèse. Toutes les variables seront définies dans le tableau 5 : Les définitions des variables de l'étude du modèle explicatif de la gestion du résultat. Les régressions ont été contrôlées par les effets fixes années (de 2007 à 2015) et les effets fixes pays (Autriche, Belgique, Allemagne, Danemark, Espagne, Finlande, France, Grande-Bretagne, Irlande, Italie, Pays-Bas et Suède). Afin de prendre en compte l'effet des données aberrantes, toutes les variables continues ont été winsorisées et bornées selon les seuils de 1% et de 99%.

Tableau 81 : Le lien entre le score environnemental et la gestion du résultat dans le secteur des matériaux de base

Variables	Modèle (1) Abs_ad	Modèle (2) Positive_ad	Modèle (3) Negative_ad
Constante	0,109*	0.195	-0,035
	(0,0604)	(0.165)	(0,0566)
Enscore	0,014	0.0664	0,013
	(0,0413)	(0.0849)	(0,0435)
Lagtaille	-0,003	-0.0180	-0,001
	(0,0050)	(0.0114)	(0,0052)
Lagmtbv	0,011**	0.0139	-0,013**
	(0,0057)	(0.0161)	(0,0058)
Lagendettement	-0,019	-0.0291	0,009
	(0,0656)	(0.0711)	(0,0846)
Rd	-0,132	-0.697	-0,081
	(0,3080)	(0.687)	(0,3210)
Binaire_rd	0,032	-0.0135	-0,045*
	(0,0192)	(0.0176)	(0,0229)
Dep_pub	0,418	2.883***	0,019
	(0,9240)	(0.593)	(1,0030)
Binaire_dep_pub	-0,009	0.0341	-0,000
	(0,0173)	(0.0244)	(0,0266)
Age	-0,0032	0.0124	0,007
	(0,0049)	(0.0165)	(0,0047)
Lagroa ajusté	0,172**	-0.186**	-0,214*
	(0,0849)	(0.0831)	(0,1090)
Observations	339	135	204
R carré	0,281	0,209	0,441
R carré ajusté	-0,1206	-0,3494	0,1331
Vif	3,16	3,46	3,96
Effets fixes par année	Oui	Oui	Oui
Effets fixes par pays	Oui	Oui	Oui
Effets fixes par secteur	Oui	Oui	Oui

*, **, *** indiquent les niveaux de significativité statistique à 0,100, 0,050 et 0010, respectivement, en se basant sur des tests bilatéraux. L'échantillon ayant servi à l'étude s'étend de 2007 à 2015. Les erreurs standards sont entre parenthèse. Toutes les variables seront définies dans le tableau 5 : Les définitions des variables de l'étude du modèle explicatif de la gestion du résultat. Les régressions ont été contrôlées par les effets fixes années (de 2007 à 2015) et les effets fixes pays (Autriche, Belgique, Allemagne, Danemark, Espagne, Finlande, France, Grande-Bretagne, Irlande, Italie, Pays-Bas et Suède). Afin de prendre en compte l'effet des données aberrantes, toutes les variables continues ont été winsorisées et bornées selon les seuils de 1% et de 99%.

Tableau 82 : Le lien entre le score global RSE et la gestion du résultat dans le secteur de la santé

Variables	Modèle (1) Abs_ad	Modèle (2) Positive_ad	Modèle (3) Negative_ad
Constante	-0,022	0,103	0,089*
	(0,0553)	(0,0924)	(0,0501)
Esscore	-0,040**	-0,017	0,053*
	(0,0161)	(0,0210)	(0,0274)
Lagtaille	-0,003	-0,012*	-0,002
	(0,0028)	(0,0060)	(0,0034)
Lagmtbv	0,003	0,004	-0,000
	(0,0025)	(0,0047)	(0,0025)
Lagendettement	-0,006	0,066	0,028
	(0,0434)	(0,0872)	(0,0426)
Rd	0,167**	0,196	-0,194***
	(0,0613)	(0,1620)	(0,0577)
Binaire_rd	0,016	-	-0,038*
	(0,0205)		(0,0216)
Dep_pub	-	-	-
Binaire_dep_pub	0,009	0,041	0,006
	(0,0149)	(0,0346)	(0,0089)
Age	0,020*	0,020	-0,035**
	(0,1000)	(0,0173)	(0,0157)
Lagroa ajusté	-0,042	-0,146*	-0,019
	(0,0467)	(0,0739)	(0,0543)
Observations	189	87	102
R carré	0,302	0,392	0,429
R carré ajusté	-0,2622	-0,1606	-0,1161
Vif	3,01	2,90	3,56
Effets fixes par année	Oui	Oui	Oui
Effets fixes par pays	Oui	Oui	Oui
Effets fixes par secteur	Oui	Oui	Oui

*, **, *** indiquent les niveaux de significativité statistique à 0,100, 0,050 et 0010, respectivement, en se basant sur des tests bilatéraux. L'échantillon ayant servi à l'étude s'étend de 2007 à 2015. Les erreurs standards sont entre parenthèse. Toutes les variables seront définies dans le tableau 5 : Les définitions des variables de l'étude du modèle explicatif de la gestion du résultat. Les régressions ont été contrôlées par les effets fixes années (de 2007 à 2015) et les effets fixes pays (Autriche, Belgique, Allemagne, Danemark, Espagne, Finlande, France, Grande-Bretagne, Irlande, Italie, Pays-Bas et Suède). Afin de prendre en compte l'effet des données aberrantes, toutes les variables continues ont été winsorisées et bornées selon les seuils de 1% et de 99%.

Tableau 83 : Le lien entre le score social et la gestion du résultat dans le secteur de la santé

Variables	Modèle (1)	Modèle (2)	Modèle (3)
	Abs_ad	Positive_ad	Negative_ad
Constante	0,025	0,110	0,063
	(0,0534)	(0,0945)	(0,0563)
Soscore	-0,035*	-0,026	0,043
	(0,0184)	(0,0178)	(0,0356)
Lagtaille	-0,003	-0,011**	-0,001
	(0,0028)	(0,0052)	(0,0037)
Lagmtbv	0,003	0,004	-0,000
	(0,0026)	(0,0047)	(0,0027)
Lagendettement	-0,003	0,060	0,025
	(0,0444)	(0,0898)	(0,0447)
Rd	0,170**	0,198	-0,202***
	(0,0613)	(0,1640)	(0,0601)
Binaire_rd	0,015	-	-0,039
	(0,0214)		(0,0231)
Dep_pub	-	-	-
Binaire_dep_pub	0,009	0,037	0,004
	(0,1480)	(0,0338)	(0,0125)
Age	0,019*	0,017	-0,036*
	(0,0108)	(0,0175)	(0,0175)
Lagroa ajusté	-0,045	-0,142*	-0,005
	(0,0473)	(0,0752)	(0,0514)
Observations	189	87	102
R carré	0,299	0,396	0,418
R carré ajusté	-0,2674	-0,1540	-0,1374
Vif	2,80	2,88	4,26
Effets fixes par année	Oui	Oui	Oui
Effets fixes par pays	Oui	Oui	Oui
Effets fixes par secteur	Oui	Oui	Oui

*, **, *** indiquent les niveaux de significativité statistique à 0,100, 0,050 et 0010, respectivement, en se basant sur des tests bilatéraux. L'échantillon ayant servi à l'étude s'étend de 2007 à 2015. Les erreurs standards sont entre parenthèse. Toutes les variables seront définies dans le tableau 5 : Les définitions des variables de l'étude du modèle explicatif de la gestion du résultat. Les régressions ont été contrôlées par les effets fixes années (de 2007 à 2015) et les effets fixes pays (Autriche, Belgique, Allemagne, Danemark, Espagne, Finlande, France, Grande-Bretagne, Irlande, Italie, Pays-Bas et Suède). Afin de prendre en compte l'effet des données aberrantes, toutes les variables continues ont été winsorisées et bornées selon les seuils de 1% et de 99%.

Tableau 84 : Le lien entre le score environnemental et la gestion du résultat dans le secteur de la santé

Variables	Modèle (1)	Modèle (2)	Modèle (3)
	Abs_ad	Positive_ad	Negative_ad
Constante	-0,033	0,109	0,105*
	(0,0556)	(0,0965)	(0,0526)
Enscore	-0,034**	-0,003	0,048**
	(0,0145)	(0,0302)	(0,0219)
Lagtaille	-0,003	-0,013*	-0,002
	(0,0030)	(0,0074)	(0,0033)
Lagmtbv	0,002	0,003	-0,000
	(0,0025)	(0,0047)	(0,0024)
Lagendettement	-0,004	0,077	0,024
	(0,0433)	(0,0866)	(0,0423)
Rd	0,163**	0,195	-0,185***
	(0,0602)	(0,1590)	(0,0547)
Binaire_rd	0,016	-	-0,038*
	(0,0195)		(0,0201)
Dep_pub	-	-	-
Binaire_dep_pub	0,012	0,045	0,003
	(0,0145)	(0,0344)	(0,0071)
Age	0,021**	0,024	-0,036**
	(0,0093)	(0,0167)	(0,0147)
Lagroa ajusté	-0,042	-0,150*	-0,025
	(0,0456)	(0,0735)	(0,0527)
Observations	189	87	102
R carré	0,300	0,390	0,432
R carré ajusté	-0,2652	-0,1645	-0,1100
Vif	2,97	2,90	3,50
Effets fixes par année	Oui	Oui	Oui
Effets fixes par pays	Oui	Oui	Oui
Effets fixes par secteur	Oui	Oui	Oui

*, **, *** indiquent les niveaux de significativité statistique à 0,100, 0,050 et 0010, respectivement, en se basant sur des tests bilatéraux. L'échantillon ayant servi à l'étude s'étend de 2007 à 2015. Les erreurs standards sont entre parenthèse. Toutes les variables seront définies dans le tableau 5 : Les définitions des variables de l'étude du modèle explicatif de la gestion du résultat. Les régressions ont été contrôlées par les effets fixes années (de 2007 à 2015) et les effets fixes pays (Autriche, Belgique, Allemagne, Danemark, Espagne, Finlande, France, Grande-Bretagne, Irlande, Italie, Pays-Bas et Suède). Afin de prendre en compte l'effet des données aberrantes, toutes les variables continues ont été winsorisées et bornées selon les seuils de 1% et de 99%.

Tableau 85 : Le lien entre le score global RSE et la gestion du résultat dans le secteur des biens de consommation

Variables	Modèle (1) Abs_ad	Modèle (2) Positive_ad	Modèle (3) Negative_ad
Constante	0,096**	0,160***	-0,112***
	(0,0377)	(0,0438)	(0,0391)
Esscore	0,010	0,003	0,000
	(0,0180)	(0,0139)	(0,0168)
Lagtaille	-0,004	-0,005*	0,004*
	(0,0028)	(0,0024)	(0,0022)
Lagmtbv	-0,001	-0,000	-0,001**
	(0,0008)	(0,0003)	(0,0003)
Lagendettement	0,033	-0,015	0,042
	(0,0278)	(0,0221)	(0,0272)
Rd	-0,054	0,149	-0,247
	(0,2220)	(0,1480)	(0,193)
Binaire_rd	0,001	0,010	-0,017**
	(0,0098)	(0,0073)	(0,0078)
Dep_pub	-0,003	-0,008	0,005
	(0,0131)	(0,0059)	(0,0077)
Binaire_dep_pub	0,004	-0,003	0,001
	(0,0100)	(0,0073)	(0,0089)
Age	-0,003	-0,008	0,009
	(0,0060)	(0,0053)	(0,0065)
Lagroa ajusté	-0,014	0,015	-0,042
	(0,0630)	(0,0296)	(0,0260)
Observations	261	546	285
R carré	0,128	0,144	0,331
R carré ajusté	-0,2432	-0,1880	0,0713
Vif	3,59	3,00	7,11
Effets fixes par année	Oui	Oui	Oui
Effets fixes par pays	Oui	Oui	Oui
Effets fixes par secteur	Oui	Oui	Oui

*, **, *** indiquent les niveaux de significativité statistique à 0,100, 0,050 et 0010, respectivement, en se basant sur des tests bilatéraux. L'échantillon ayant servi à l'étude s'étend de 2007 à 2015. Les erreurs standards sont entre parenthèse. Toutes les variables seront définies dans le tableau 5 : Les définitions des variables de l'étude du modèle explicatif de la gestion du résultat. Les régressions ont été contrôlées par les effets fixes années (de 2007 à 2015) et les effets fixes pays (Autriche, Belgique, Allemagne, Danemark, Espagne, Finlande, France, Grande-Bretagne, Irlande, Italie, Pays-Bas et Suède). Afin de prendre en compte l'effet des données aberrantes, toutes les variables continues ont été winsorisées et bornées selon les seuils de 1% et de 99%.

Tableau 86 : Le lien entre le score social et la gestion du résultat dans le secteur des biens de consommation

Variables	Modèle (1) Abs_ad	Modèle (2) Positive_ad	Modèle (3) Negative_ad
Constante	0,162***	0,096**	-0,115***
	(0,0462)	(0,0366)	(0,0399)
Soscore	0,004	-0,006	-0,011
	(0,0137)	(0,0166)	(0,0168)
Lagtaille	-0,005*	-0,003	0,004*
	(0,0024)	(0,0027)	(0,0023)
Lagmtbv	-0,000	-0,001	-0,001**
	(0,0003)	(0,0008)	(0,0003)
Lagendettement	-0,015	0,033	0,044
	(0,0225)	(0,0279)	(0,0279)
Rd	0,149	-0,068	-0,233
	(0,1480)	(0,2250)	(0,1970)
Binaire_rd	0,012	0,000	-0,018**
	(0,0076)	(0,0102)	(0,0080)
Dep_pub	-0,008	-0,002	0,006
	(0,0058)	(0,0131)	(0,0077)
Binaire_dep_pub	-0,003	0,005	0,002
	(0,0073)	(0,0099)	(0,0086)
Age	-0,008	-0,003	0,010
	(0,0054)	(0,0059)	(0,0066)
Lagroa ajusté	0,015	-0,013	-0,041*
	(0,0299)	(0,0632)	(0,0246)
Observations	546	261	285
R carré	0,144	0,128	0,333
R carré ajusté	-0,1879	-0,2443	0,0743
Vif	3,11	3,61	7,13
Effets fixes par année	Oui	Oui	Oui
Effets fixes par pays	Oui	Oui	Oui
Effets fixes par secteur	Oui	Oui	Oui

*, **, *** indiquent les niveaux de significativité statistique à 0,100, 0,050 et 0010, respectivement, en se basant sur des tests bilatéraux. L'échantillon ayant servi à l'étude s'étend de 2007 à 2015. Les erreurs standards sont entre parenthèse. Toutes les variables seront définies dans le tableau 5 : Les définitions des variables de l'étude du modèle explicatif de la gestion du résultat. Les régressions ont été contrôlées par les effets fixes années (de 2007 à 2015) et les effets fixes pays (Autriche, Belgique, Allemagne, Danemark, Espagne, Finlande, France, Grande-Bretagne, Irlande, Italie, Pays-Bas et Suède). Afin de prendre en compte l'effet des données aberrantes, toutes les variables continues ont été winsorisées et bornées selon les seuils de 1% et de 99%.

Tableau 87 : Le lien entre le score environnemental et la gestion du résultat dans le secteur des biens de consommation

Variables	Modèle (1) Abs_ad	Modèle (2) Positive_ad	Modèle (3) Negative_ad
Constante	0,142***	0,095**	-0,113***
	(0,0415)	(0,0385)	(0,0381)
Enscore	0,002	0,023	0,011
	(0,0131)	(0,0183)	(0,0165)
Lagtaille	-0,005**	-0,005*	0,003
	(0,0022)	(0,0028)	(0,0021)
Lagmtbv	-0,000	-0,001	-0,001**
	(0,0004)	(0,0008)	(0,0003)
Lagendettement	-0,014	0,035	0,0415
	(0,0220)	(0,0282)	(0,0263)
Rd	0,150	-0,051	-0,250
	(0,1470)	(0,2210)	(0,1920)
Binaire_rd	0,010	0,001	-0,017**
	(0,0073)	(0,0098)	(0,0074)
Dep_pub	-0,008	-0,003	0,005
	(0,0059)	(0,0126)	(0,0076)
Binaire_dep_pub	-0,003	0,004	0,000
	(0,0073)	(0,0095)	(0,0090)
Age	-0,008	-0,002	0,010
	(0,0053)	(0,0060)	(0,0065)
Lagroa ajusté	0,016	-0,014	-0,035
	(0,0295)	(0,0619)	(0,0257)
Observations	546	261	285
R carré	0,144	0,135	0,333
R carré ajusté	-0,1879	-0,2334	0,0742
Vif	3,11	3,60	7,22
Effets fixes par année	Oui	Oui	Oui
Effets fixes par pays	Oui	Oui	Oui
Effets fixes par secteur	Oui	Oui	Oui

*, **, *** indiquent les niveaux de significativité statistique à 0,100, 0,050 et 0010, respectivement, en se basant sur des tests bilatéraux. L'échantillon ayant servi à l'étude s'étend de 2007 à 2015. Les erreurs standards sont entre parenthèse. Toutes les variables seront définies en dans le tableau 5 : Les définitions des variables de l'étude du modèle explicatif de la gestion du résultat. Les régressions ont été contrôlées par les effets fixes années (de 2007 à 2015) et les effets fixes pays (Autriche, Belgique, Allemagne, Danemark, Espagne, Finlande, France, Grande-Bretagne, Irlande, Italie, Pays-Bas et Suède). Afin de prendre en compte l'effet des données aberrantes, toutes les variables continues ont été winsorisées et bornées selon les seuils de 1% et de 99%.

Tableau 88 : Le lien entre le score global RSE et la gestion du résultat dans le secteur des services aux collectivités

Variables	Modèle (1) Abs_ad	Modèle (2) Positive_ad	Modèle (3) Negative_ad
Constante	0,110***	0,114**	-0,090*
	(0,0340)	(0,0476)	(0,0521)
Esscore	0,007	-0,003	-0,007
	(0,0195)	(0,0239)	(0,0347)
Lagtaille	-0,004**	-0,004	0,004*
	(0,0017)	(0,0032)	(0,0020)
Lagmtbv	0,002	-0,002	-0,004*
	(0,002)	(0,0034)	(0,0018)
Lagendettement	-0,049***	-0,050***	0,038
	(0,0135)	(0,0129)	(0,0279)
Rd	0,239	0,917	0,649
	(1,2700)	(1,8750)	(1,2830)
Binaire_rd	0,007	0,006	-0,010
	(0,0057)	(0,0081)	(0,0082)
Dep_pub	-0,194**	-0,234	0,338**
	(0,0812)	(0,2000)	(0,1350)
Binaire_dep_pub	-0,006	-0,008	0,010*
	(0,0056)	(0,0137)	(0,0052)
Age	0,001	0,000	-0,0018
	(0,0018)	(0,0033)	(0,0025)
Lagroa ajusté	-0,003	0,063	0,017
	(0,0463)	(0,0893)	(0,0417)
Observations	233	112	121
R carré	0,258	0,356	0,338
R carré ajusté	-0,2520	-0,1159	-0,1311
Vif	3,11	4,78	7,95
Effets fixes par année	Oui	Oui	Oui
Effets fixes par pays	Oui	Oui	Oui
Effets fixes par secteur	Oui	Oui	Oui

*, **, *** indiquent les niveaux de significativité statistique à 0,100, 0,050 et 0010, respectivement, en se basant sur des tests bilatéraux. L'échantillon ayant servi à l'étude s'étend de 2007 à 2015. Les erreurs standards sont entre parenthèse. Toutes les variables seront définies dans le tableau 5 : Les définitions des variables de l'étude du modèle explicatif de la gestion du résultat. Les régressions ont été contrôlées par les effets fixes années (de 2007 à 2015) et les effets fixes pays (Autriche, Belgique, Allemagne, Danemark, Espagne, Finlande, France, Grande-Bretagne, Irlande, Italie, Pays-Bas et Suède). Afin de prendre en compte l'effet des données aberrantes, toutes les variables continues ont été winsorisées et bornées selon les seuils de 1% et de 99%.

Tableau 89 : Le lien entre le score social et la gestion du résultat dans le secteur des services aux collectivités

Variables	Modèle (1) Abs_ad	Modèle (2) Positive_ad	Modèle (3) Negative_ad
Constante	0,111***	0,112**	-0,088*
	(0,0337)	(0,0444)	(0,0481)
Soscore	0,001	-0,014	-0,013
	(0,0207)	(0,0244)	(0,0288)
Lagtaille	-0,004***	-0,003	0,004*
	(0,0015)	(0,0028)	(0,0022)
Lagmtbv	0,002	-0,002	-0,003*
	(0,0019)	(0,0034)	(0,0019)
Lagendettement	-0,050***	-0,045***	0,038
	(0,0133)	(0,0128)	(0.0263)
Rd	0,230	0,936	0,632
	(1,266)	(1,8580)	(1,256)
Binaire_rd	0,007	0,005	-0,010
	(0,0056)	(0,0078)	(0,0081)
Dep_pub	-0,196**	-0,237	0,336**
	(0,0830)	(0,1890)	(0,1420)
Binaire_dep_pub	-0,006	-0,008	0,010*
	(0,0057)	(0,0131)	(0.00558)
Age	0,001	0,000	-0,002
	(0,0018)	(0,0033)	(0,0025)
Lagroa ajusté	-0,003	0,0664	0,019
	(0,0461)	(0,0897)	(0,0405)
Observations	233	112	121
R carré	0,258	0,358	0,339
R carré ajusté	-0,2526	-0,1125	-0,1294
Vif	3,08	4,71	7,90
Effets fixes par année	Oui	Oui	Oui
Effets fixes par pays	Oui	Oui	Oui
Effets fixes par secteur	Oui	Oui	Oui

*, **, *** indiquent les niveaux de significativité statistique à 0,100, 0,050 et 0010, respectivement, en se basant sur des tests bilatéraux. L'échantillon ayant servi à l'étude s'étend de 2007 à 2015. Les erreurs standards sont entre parenthèse. Toutes les variables seront définies dans le tableau 5 : Les définitions des variables de l'étude du modèle explicatif de la gestion du résultat. Les régressions ont été contrôlées par les effets fixes années (de 2007 à 2015) et les effets fixes pays (Autriche, Belgique, Allemagne, Danemark, Espagne, Finlande, France, Grande-Bretagne, Irlande, Italie, Pays-Bas et Suède). Afin de prendre en compte l'effet des données aberrantes, toutes les variables continues ont été winsorisées et bornées selon les seuils de 1% et de 99%.

Tableau 90 : Le lien entre le score environnemental et la gestion du résultat dans le secteur des services aux collectivités

Variables	Modèle (1) Abs_ad	Modèle (2) Positive_ad	Modèle (3) Negative_ad
Constante	0,108***	0,108**	-0,095*
	(0,0318)	(0,0473)	(0,0511)
Enscore	0,008	0,013	0,002
	(0,0169)	(0,0205)	(0,0305)
Lagtaille	-0,004**	-0,004	0,004*
	(0,0019)	(0,0035)	(0,0020)
Lagmtbv	0,002	-0,002	-0,004**
	(0,0017)	(0,0033)	(0,0018)
Lagendettement	-0,049***	-0,045***	0,040
	(0,0138)	(0,0133)	(0,0281)
Rd	0,259	1,044	0,624
	(1,2660)	(1,9030)	(1,287)
Binaire_rd	0,007	0,008	-0,009
	(0,0058)	(0,0094)	(0,0081)
Dep_pub	-0,195**	-0,268	0,347**
	(0,0814)	(0,2100)	(0,1370)
Binaire_dep_pub	-0,006	-0,011	0,011**
	(0,0057)	(0,0137)	(0,0050)
Age	0,001	0,000	-0,002
	(0,0019)	(0,0034)	(0,0024)
Lagroa ajusté	-0,002	0,059	0,019
	(0,0469)	(0,0895)	(0,0455)
Observations	233	112	121
R carré	0,258	0,358	0,338
R carré ajusté	-0,2514	-0,1136	-0,1314
Vif	3,08	4,78	7,92
Effets fixes par année	Oui	Oui	Oui
Effets fixes par pays	Oui	Oui	Oui
Effets fixes par secteur	Oui	Oui	Oui

*, **, *** indiquent les niveaux de significativité statistique à 0,100, 0,050 et 0010, respectivement, en se basant sur des tests bilatéraux. L'échantillon ayant servi à l'étude s'étend de 2007 à 2015. Les erreurs standards sont entre parenthèse. Toutes les variables seront définies dans le tableau 5 : Les définitions des variables de l'étude du modèle explicatif de la gestion du résultat. Les régressions ont été contrôlées par les effets fixes années (de 2007 à 2015) et les effets fixes pays (Autriche, Belgique, Allemagne, Danemark, Espagne, Finlande, France, Grande-Bretagne, Irlande, Italie, Pays-Bas et Suède). Afin de prendre en compte l'effet des données aberrantes, toutes les variables continues ont été winsorisées et bornées selon les seuils de 1% et de 99%.

Tableau 91 : Le lien entre le score global RSE et la gestion du résultat dans le secteur de la technologie

Variables	Modèle (1)	Modèle (2)	Modèle (3)
	Abs_ad	Positive_ad	Negative_ad
Constante	0,076	0,039	0,122
	(0,0784)	(0,1130)	(0,1470)
Esscore	-0,097**	-0,120***	0,047
	(0,0365)	(0,0382)	(0,0424)
Lagtaille	0,006	0,013**	-0,004
	(0,0053)	(0,0048)	(0,0088)
Lagmtbv	0,003**	0,005*	-0,004**
	(0,0014)	(0,0029)	(0,0013)
Lagendettement	0,036	-0,059	-0,146*
	(0,0617)	(0,0773)	(0,0859)
Rd	0,038	0,088	0,034
	(0,0498)	(0,0618)	(0,0860)
Binaire_Rd	-0,022	-0,008	0,043**
	(0,0164)	(0,0158)	(0,0181)
Dep_pub	-	-	-
Binaire_dep_pub	-0,034**	-	0,048**
	(0,0128)		(0,0188)
Age	0,006	-0,029**	-0,035**
	(0,0135)	(0,0121)	(0,0145)
Lagroa ajusté	0,039	-0,072	-0,080
	(0,0513)	(0,0905)	(0,0647)
Observations	243	114	129
R carré	0,242	0,261	0,388
R carré ajusté	-0,2560	-0,3070	-0,0549
Vif	3,26	4,27	7,78
Effets fixes par année	Oui	Oui	Oui
Effets fixes par pays	Oui	Oui	Oui
Effets fixes par secteur	Oui	Oui	Oui

*, **, *** indiquent les niveaux de significativité statistique à 0,100, 0,050 et 0010, respectivement, en se basant sur des tests bilatéraux. L'échantillon ayant servi à l'étude s'étend de 2007 à 2015. Les erreurs standards sont entre parenthèse. Toutes les variables seront définies dans le tableau 5 : Les définitions des variables de l'étude du modèle explicatif de la gestion du résultat. Les régressions ont été contrôlées par les effets fixes années (de 2007 à 2015) et les effets fixes pays (Autriche, Belgique, Allemagne, Danemark, Espagne, Finlande, France, Grande-Bretagne, Irlande, Italie, Pays-Bas et Suède). Afin de prendre en compte l'effet des données aberrantes, toutes les variables continues ont été winsorisées et bornées selon les seuils de 1% et de 99%.

Tableau 92 : Le lien entre le score social et la gestion du résultat dans le secteur de la technologie

Variables	Modèle (1)	Modèle (2)	Modèle (3)
	Abs_ad	Positive_ad	Negative_ad
Constante	0,058	-0,019	0,137
	(0,0790)	(0,0959)	(0,1500)
Soscore	-0,097**	-0,158***	0,043
	(0,0357)	(0,0487)	(0,0346)
Lagtaille	0,006	0,018***	-0,004
	(0,0057)	(0,0053)	(0,0088)
Lagmtbv	0,0030**	0,005*	-0,004***
	(0,0013)	(0,0025)	(0,0014)
Lagendettement	0,030	-0,066	-0,150*
	(0,0614)	(0,0770)	(0,0815)
Rd	0,019	0,048	0,035
	(0,0550)	(0,0641)	(0,0868)
Binaire_rd	-0,020	-0,004	0,042**
	(0,0169)	(0,0166)	(0,0181)
Dep_pub	-	-	-
Binaire_dep_pub	-0,031**	-	0,047**
	(0,0132)		(0,0191)
Age	0,010	-0,030**	-0,039**
	(0,0147)	(0,0123)	(0,0159)
Lagroa ajusté	0,032	-0,072	-0,077
	(0,0513)	(0,0940)	(0,0657)
Observations	243	114	129
R carré	0,250	0,310	0,387
R carré ajusté	-0,2417	-0,2206	-0,0574
Vif	3,26	4,29	7,78
Effets fixes par année	Oui	Oui	Oui
Effets fixes par pays	Oui	Oui	Oui
Effets fixes par secteur	Oui	Oui	Oui

*, **, *** indiquent les niveaux de significativité statistique à 0,100, 0,050 et 0010, respectivement, en se basant sur des tests bilatéraux. L'échantillon ayant servi à l'étude s'étend de 2007 à 2015. Les erreurs standards sont entre parenthèse. Toutes les variables seront définies dans le tableau 5 : Les définitions des variables de l'étude du modèle explicatif de la gestion du résultat. Les régressions ont été contrôlées par les effets fixes années (de 2007 à 2015) et les effets fixes pays (Autriche, Belgique, Allemagne, Danemark, Espagne, Finlande, France, Grande-Bretagne, Irlande, Italie, Pays-Bas et Suède). Afin de prendre en compte l'effet des données aberrantes, toutes les variables continues ont été winsorisées et bornées selon les seuils de 1% et de 99%.

Tableau 93 : Le lien entre le score environnemental et la gestion du résultat dans le secteur de la technologie

Variables	Modèle (1)	Modèle (2)	Modèle (3)
	Abs_ad	Positive_ad	Negative_ad
Constante	0,081	0,107	0,115
	(0,0778)	(0,1330)	(0,1480)
Enscore	-0,065*	-0,049	0,038
	(0,0338)	(0,0289)	(0,0410)
Lagtaille	0,003	0,003	-0,004
	(0,0048)	(0,0065)	(0,0084)
Lagmtbv	0,003**	0,007*	-0,004**
	(0,0015)	(0,0033)	(0,0014)
Lagendettement	0,052	-0,056	-0,152*
	(0,0657)	(0,0807)	(0,0886)
Rd	0,047	0,095	0,038
	(0,0490)	(0,0662)	(0,0852)
Binaire_rd	-0,021	-0.004	0,043**
	(0,0170)	(0.0147)	(0,0184)
Dep_pub	-	-	-
Binaire_dep_pub	-0,031**	-	0,049**
	(0,0137)		(0,0189)
Age	0,009	-0,022*	-0,033**
	(0,0132)	(0,0112)	(0,0153)
Lagroa ajusté	0,051	-0,078	-0,088
	(0,0512)	(0,0876)	(0,0638)
Observations	243	114	129
R carré	0,218	0,218	0,386
R carré ajusté	-0,2959	-0,3832	-0,0590
Vif	3,21	4,17	7,74
Effets fixes par année	Oui	Oui	Oui
Effets fixes par pays	Oui	Oui	Oui
Effets fixes par secteur	Oui	Oui	Oui

*, **, *** indiquent les niveaux de significativité statistique à 0,100, 0,050 et 0010, respectivement, en se basant sur des tests bilatéraux. L'échantillon ayant servi à l'étude s'étend de 2007 à 2015. Les erreurs standards sont entre parenthèse. Toutes les variables seront définies dans le tableau 5 : Les définitions des variables de l'étude du modèle explicatif de la gestion du résultat. Les régressions ont été contrôlées par les effets fixes années (de 2007 à 2015) et les effets fixes pays (Autriche, Belgique, Allemagne, Danemark, Espagne, Finlande, France, Grande-Bretagne, Irlande, Italie, Pays-Bas et Suède). Afin de prendre en compte l'effet des données aberrantes, toutes les variables continues ont été winsorisées et bornées selon les seuils de 1% et de 99%.

Table des matières

INTRODUCTION GENERALE 6

PREMIÈRE PARTIE - RESPONSABILITÉ SOCIALE DES ENTREPRISES ET GESTION DU RÉSULTAT : PRÉSENTATION DU CONTEXTE, FONDEMENTS THÉORIQUES ET HYPOTHÈSES DE RECHERCHE 12

Chapitre 1 - Le contexte de la recherche : la gestion du résultat et la Responsabilité Sociale des Entreprises en Europe 12

Section 1 : La gestion comptable du résultat et ses déterminants 12

1. Les définitions et mesures de la gestion comptable du résultat 12
2. Les incitations et les contraintes à la gestion comptable du résultat 16

Section 2 : Le cadre théorique de la gestion du résultat 20

1. La théorie de l'agence et la théorie politico-contractuelle 21
2. La théorie néo-institutionnelle 27

Section 3 : La Responsabilité Sociale des Entreprises dans le contexte européen 31

1. La RSE : définitions 31
2. Les fondements théoriques de la Responsabilité Sociale des Entreprises 32
3. La RSE dans le contexte européen 36

Chapitre 2 - La revue de la littérature et les hypothèses de recherche 43

Section 1 : Le lien entre la Responsabilité Sociale des Entreprises et la Gestion du Résultat en Europe 43

1. Le comportement éthique du dirigeant 44
2. Le comportement opportuniste du dirigeant 47

Section 2 : Le lien entre la dimension sociale et la gestion du résultat en Europe 49

Section 3. Le lien entre la dimension environnementale et la gestion du résultat en Europe 55

Section 4 : Le contexte institutionnel : « *code-law* » vs. « *common-law* » 58

DEUXIÈME PARTIE : RESPONSABILITÉ SOCIALE DES ENTREPRISES ET GESTION DU RÉSULTAT : UNE APPROCHE EMPIRIQUE 66

Chapitre 3 : Méthodologie de la recherche 66

Section 1 : Échantillon de l'étude européenne 66
1. Pays de l'échantillon 66
2. Période d'étude 68
3. Échantillon par secteur d'activité 69
Section 2 : Modèles utilisés 70
1. Le modèle de mesure de la gestion du résultat 70
2. Le modèle explicatif de la gestion du résultat 74
Section 3 : Les données 77
1. Variables financières 77
2. Variables extra-financières (ESG) 77
3. Description des données de l'échantillon 83

Chapitre 4 : Les résultats empiriques de la recherche 87
Section 1 : Analyses sur l'échantillon global 88
1. Étude du lien entre le score global RSE et la gestion du résultat en Europe 89
2. Étude du lien entre le score social et la gestion du résultat en Europe 92
3. Étude du lien entre le score environnemental et la gestion du résultat en Europe ... 94
Section 2 : Analyses selon l'environnement institutionnel 99
1. Étude du lien entre le score global RSE et la gestion du résultat dans les pays du « *code-law* » 99
2. Étude du lien entre le score global RSE et la gestion du résultat dans les pays du « *common-law* » 102
3. Étude du lien entre le score social et la gestion du résultat dans les pays du « *common-law* » 106
4. Étude du lien entre le score environnemental et la gestion du résultat dans les pays du « *code-law* » 108
5. Étude du lien entre le score environnemental et la gestion du résultat dans les pays du « *common-law* » 110
Section 3 : Analyses par pays 115
1. Le contexte allemand 115
2. Le contexte français 120
3. Le contexte britannique 123
Section 4 : Analyses par période 131
1. Pendant la crise économique et financière (2007 à 2009) 131

2. Après la crise économique et financière (2010 à 2015) 137
Section 5 : Analyses sectorielles 144
1. Analyse du secteur des industries 144
2. Analyse du secteur des services aux consommateurs 148
3. Analyse du secteur des télécommunications 154

CONCLUSION GENERALE 164

BIBLIOGRAPHIE 170

TABLE DES MATIÈRES 252

TABLE DES TABLEAUX 255

LISTE DES ACRONYMES 260

GLOSSAIRE 261

LISTE DES ANNEXES 262

RÉSUMÉ 263

Table des tableaux

Tableau 1 : Les fondements de la théorie politico-contractuelle 20
Tableau 2 : La répartition de l'échantillon par pays..... 68
Tableau 3 : La répartition de l'échantillon par année..... 69
Tableau 4 : La répartition de l'échantillon par secteur d'activité 70
Tableau 5 : Les indicateurs extra-financiers 79
Tableau 6 : Les définitions des variables de l'étude du modèle explicatif de la gestion du résultat 81
Tableau 7 : Les statistiques descriptives 84
Tableau 8 : Les corrélations 86
Tableau 9 : Le lien entre le score global RSE et la gestion du résultat en Europe..... 89
Tableau 10 : Le lien entre le score social et la gestion du résultat en Europe..... 92
Tableau 11 : Le lien entre le score environnemental et la gestion du résultat en Europe 94
Tableau 12 : Analyse du lien entre la RSE et la gestion du résultat dans le contexte européen (échantillon global) 98
Tableau 13 : Le lien entre le score global RSE et la gestion du résultat dans les pays du « *code-law* » 100
Tableau 14 : Le lien entre le score global RSE et la gestion du résultat dans les pays du « *common-law* » 102
Tableau 15 : Le lien entre le score social et la gestion du résultat dans les pays du « *code-law* » 105
Tableau 16 : Le lien entre le score social et la gestion du résultat dans les pays du « *common-law* » 107
Tableau 17 : Le lien entre le score environnemental et la gestion du résultat dans les pays du « *code-law* » 109
Tableau 18 : Le lien entre le score environnemental et la gestion du résultat dans les pays du « *common-law* » 111
Tableau 19 : Analyse du lien entre la Responsabilité Sociale des Entreprises et la gestion du résultat dans le contexte des deux environnements institutionnels 114
Tableau 20 : Le lien entre le score global RSE et la gestion du résultat en Allemagne..... 116
Tableau 21 : Le lien entre le score social et la gestion du résultat en Allemagne..... 117
Tableau 22 : Le lien entre le score environnemental et la gestion du résultat en Allemagne 118

Tableau 23 : Le lien entre le score global RSE et la gestion du résultat en France 120
Tableau 24 : Le lien entre le score social et la gestion du résultat en France 121
Tableau 25 : Le lien entre le score environnemental et la gestion du résultat en France..... 122
Tableau 26 : Le lien entre le score global RSE et la gestion du résultat en Grande-Bretagne 124
Tableau 27 : Le lien entre le score social et la gestion du résultat en Grande-Bretagne..... 125
Tableau 28 : Le lien entre le score environnemental et la gestion du résultat en Grande-Bretagne 126
Tableau 29 : Analyse du lien entre la Responsabilité Sociale des Entreprises et la gestion du résultat par pays..... 128
Tableau 30 : Le lien entre la Responsabilité Sociale des Entreprises et la gestion du résultat pour les autres pays européens 130
Tableau 31 : Le lien entre le score global RSE et la gestion du résultat pendant la période 2007-2009 132
Tableau 32 : Le lien entre le score social et la gestion du résultat pendant la période 2007-2009 133
Tableau 33 :Le lien entre le score environnemental et la gestion du résultat pendant la période 2007-2009..... 136
Tableau 34 : Le lien entre le score global RSE et la gestion du résultat en période 2010-2015 138
Tableau 35 : Le lien entre le score social et la gestion du résultat en période 2010-2015..... 139
Tableau 36 : Le lien entre le score environnemental et la gestion du résultat en période 2010-2015 141
Tableau 37 : Analyse du lien entre la Responsabilité Sociale des Entreprises et la gestion du résultat par période 143
Tableau 38 : Le lien entre le score global RSE et la gestion du résultat dans le secteur des industries 145
Tableau 39 : Le lien entre le score social et la gestion du résultat dans le secteur des industries 146
Tableau 40 : Le lien entre le score environnemental et la gestion du résultat dans le secteur des industries 147
Tableau 41 : Le lien entre le score global RSE et la gestion du résultat dans le secteur des services aux consommateurs 149

Tableau 42 : Le lien entre le score social et la gestion du résultat dans le secteur des services aux consommateurs 150
Tableau 43 : Le lien entre le score environnemental et la gestion du résultat dans le secteur des services aux consommateurs 151
Tableau 44 : Le lien entre le score global RSE et la gestion du résultat dans le secteur des télécommunications 154
Tableau 45 : Le lien entre le score social et la gestion du résultat dans le secteur des télécommunications 155
Tableau 46 : Le lien entre le score environnemental et la gestion du résultat dans le secteur des télécommunications 156
Tableau 47 : Le lien entre la Responsabilité Sociale des Entreprises et la gestion du résultat par secteur industriel 159
Tableau 48 : Analyse générale du lien entre la Responsabilité Sociale des Entreprises et la gestion du résultat 162
Tableau 49 : Le lien entre le score global RSE et la gestion du résultat en Belgique 207
Tableau 50 : Le lien entre le score social et la gestion du résultat en Belgique 208
Tableau 51 : Le lien entre le score environnemental et la gestion du résultat en Belgique ... 209
Tableau 52 : Le lien entre le score global RSE et la gestion du résultat en Autriche 210
Tableau 53 : Le lien entre le score social et la gestion du résultat en Autriche 211
Tableau 54 : Le lien entre le score environnemental et la gestion du résultat en Autriche.... 212
Tableau 55 : Le lien entre les score global RSE et la gestion du résultat au Danemark 213
Tableau 56 : Le lien entre le score social et la gestion du résultat au Danemark 214
Tableau 57 : Le lien entre les score environnemental et la gestion du résultat au Danemark 215
Tableau 58 : Le lien entre le score global RSE et la gestion du résultat en Espagne 216
Tableau 59 : Le lien entre le score social et la gestion du résultat en Espagne 217
Tableau 60 : Le lien entre le score environnemental et la gestion du résultat en Espagne 218
Tableau 61 : Le lien entre le score global RSE et la gestion du résultat en Finlande 219
Tableau 62 : Le lien entre le score social et la gestion du résultat en Finlande 220
Tableau 63 : Le lien entre le score environnemental et la gestion du résultat en Finlande.... 221
Tableau 64 : Le lien entre le score global RSE et la gestion du résultat en Irlande 222
Tableau 65 : Le lien entre le score social et la gestion du résultat en Irlande 223
Tableau 66 : Le lien entre le score environnemental et la gestion du résultat en Irlande 224
Tableau 67 : Le lien entre le score global RSE et la gestion du résultat en Italie 225
Tableau 68 : Le lien entre le score social et la gestion du résultat en Italie 226

Tableau 69 : Le lien entre le score environnemental et la gestion du résultat en Italie 227
Tableau 70 : Le lien entre le score global RSE et la gestion du résultat aux Pays-Bas 228
Tableau 71 : Le lien entre le score social et la gestion du résultat aux Pays-Bas 229
Tableau 72 : Le lien entre le score environnemental et la gestion du résultat aux Pays-Bas. 230
Tableau 73 : Le lien entre le score global RSE et la gestion du résultat en Suède 231
Tableau 74 : Le lien entre le score social et la gestion du résultat en Suède 232
Tableau 75 : Le lien entre le score environnemental et la gestion du résultat en Suède..... 233
Tableau 76 : Le lien entre le score global RSE et la gestion du résultat dans le secteur du pétrole & du gaz 234
Tableau 77 : Le lien entre le score social et la gestion du résultat dans le secteur du pétrole & du gaz 235
Tableau 78 : Le lien entre le score environnemental et la gestion du résultat dans le secteur du pétrole & du gaz 236
Tableau 79 : Le lien entre le score global RSE et la gestion du résultat dans le secteur des matériaux de base 237
Tableau 80 : Le lien entre le score social et la gestion du résultat dans le secteur des matériaux de base 238
Tableau 81 : Le lien entre le score environnemental et la gestion du résultat dans le secteur des matériaux de base 239
Tableau 82 : Le lien entre le score global RSE et la gestion du résultat dans le secteur de la santé..... 240
Tableau 83 : Le lien entre le score social et la gestion du résultat dans le secteur de la santé 241
Tableau 84 : Le lien entre le score environnemental et la gestion du résultat dans le secteur de la santé..... 242
Tableau 85 : Le lien entre le score global RSE et la gestion du résultat dans le secteur des biens de consommation..... 243
Tableau 86 : Le lien entre le score social et la gestion du résultat dans le secteur des biens de consommation 244
Tableau 87 : Le lien entre le score environnemental et la gestion du résultat dans le secteur des biens de consommation 245
Tableau 88 : Le lien entre le score global RSE et la gestion du résultat dans le secteur des services aux collectivités 246

Tableau 89 : Le lien entre le score social et la gestion du résultat dans le secteur des services aux collectivités 247
Tableau 90 : Le lien entre le score environnemental et la gestion du résultat dans le secteur des services aux collectivités 248
Tableau 91 : Le lien entre le score global RSE et la gestion du résultat dans le secteur de la technologie 249
Tableau 92 : Le lien entre le score social et la gestion du résultat dans le secteur de la technologie 250
Tableau 93 : Le lien entre le score environnemental et la gestion du résultat dans le secteur de la technologie 251

Liste des acronymes

AD : Accruals discrétionnaires

BRSA : Boissons Rafraîchissante Sans Alcool

CEJ : Cour Européenne de Justice

CSR : Comportement Socialement Responsable

CSR : Corporate Social Responsibility

GES : Gaz à effet de Serre (ou Emissions Trading Scheme)

GR : Gestion du Résultat

NRE : Nouvelles Régulations Économiques

OGM : Organisme Génétiquement Modifié

ONG : Organisation Non Gouvernementale

REACH : Enregistrement, Évaluation et Autorisation des produits chimiques (ou Registration, Evaluation and Autorisation of Chemicals)

R&D : Recherche et Développement

RPE : Responsabilité Publique des Entreprises

RSE : Responsabilité Sociale des Entreprises

TECV : Transition Énergétique pour une Croissance Verte

TPC : Théorie Politico-Contractuelle

VCR : Variables Comptables de Régularisations

Glossaire

AD : les estimations, le proxy de la gestion comptable du résultat selon une comptabilité d'engagement

Accruals normaux : « *accruals non discrétionnaires* » ou « *accruals anticipés* »

Acteurs institutionnels : l'ensemble des parties prenantes à l'entreprise qui exercent des pressions institutionnelles envers l'entreprise et pouvant avoir des attentes en termes de respect des valeurs sociales et environnementales.

BRSA : Boissons Rafraîchissante Sans Alcool

Cohésion sociale : une source d'efficience collective

CE : Commission Européenne

Entreprises Socialement Responsables : Responsabilité Sociale des Entreprises

Proxy : mesure d'une variable

REACH : Règlement de la Communauté Européenne n°1907/2006 du Parlement européen et du Conseil du 18 décembre 2006, publié au JO de l'UE L 396 du 30 décembre 2006

Stakeholders : les parties prenantes de la firme

Shareholders : les actionnaires de la firme

Liste des annexes

Annexe 1 : Liste des entreprises de l'échantillon…….……..…..p.176
Annexe 2 : Les piliers social et environnemental……..…p.185
Annexe 3 : Résultats empiriques par pays ……...…….p.189
Annexe 4 : Résultats empiriques par secteur ……...…….p.215

Résumé

Cette étude porte sur le lien entre la responsabilité Sociale des entreprises (RSE) et la gestion du résultat. Le contexte spécifique de l'Europe a rarement été étudié antérieurement dans la littérature. Dans ce contexte, il nous semble que la théorie néo-institutionnelle est pertinente pour expliquer cette relation. Les AD, comme proxy de la gestion du résultat sont calculés à l'aide du modèle empirique de Kothari et al. (2005). Notre échantillon est constitué de 3.760 observations (soient 417 entreprises cotées) dans 12 pays européens. La période s'étend sur 9 ans (2007 à 2015). La performance sociale des entreprises est évaluée à partir d'un score composé de deux dimensions sociale et environnementale. Nous trouvons un lien négatif entre la RSE et la gestion du résultat. Les résultats empiriques confirment l'hypothèse selon laquelle les entreprises cotées socialement responsables sont moins susceptibles de s'engager dans la gestion du résultat en Europe. Ces résultats valent à la fois pour la dimension sociale et la dimension environnementale de la performance sociale.

Mots clés : responsabilité Sociale des entreprises, dimension sociale, dimension environnementale, gestion du résultat, accruals discrétionnaires.