



LA VERIFICATION VOLONTAIRE DES INFORMATIONS SOCIETALES: LA STRUCTURE DE PROPRIETE ET LE CONSEIL D'ADMINISTRATION ONT-ILS UNE INFLUENCE SUR LA DECISION DE L'ENTREPRISE ?

Claire Gillet

Doctorante – allocataire moniteur
IAE - Université Toulouse 1 Capitole
Université de Toulouse Paul Sabatier
Laboratoire Gestion et Cognition
claire.gillet@hotmail.fr

Isabelle Martinez

Professeur des Universités
Université de Toulouse Paul Sabatier
Laboratoire Gestion et Cognition
isabelle.martinez@cict.fr

Résumé

Quelle est l'influence de la structure de propriété et de la composition du conseil d'administration (CA) sur la vérification volontaire, par un tiers extérieur, des informations sociétales divulguées ? C'est à cette question de recherche que nous tentons ici de répondre. L'étude empirique porte sur les entreprises du CAC40. Les résultats montrent que la majorité de ces entreprises vérifie volontairement leurs informations sociétales en 2007 et 2008. La nature de l'actionnariat ainsi que le non cumul des mandats de directeur général et président du CA constituent des déterminants de la vérification sociétale. En outre, la taille de l'entreprise est un facteur explicatif important de la vérification. Celle-ci est avant tout mise en place par les plus grandes entreprises, c'est-à-dire celles qui sont susceptibles de supporter les coûts d'une telle activité.

Mots clés

Vérification volontaire, informations sociétales, gouvernance interne

Abstract

What is the influence of ownership structure and composition of the Board of Directors on the voluntary verification, by an outside third party, of the sustainability information disclosed? This paper is an attempt to answer this research question. The empirical study focuses on the CAC40 companies. The results show that the majority of these companies checked their voluntarily sustainability information in 2007 and 2008. The nature of ownership and the non-overlapping mandates of CEO and Chairman of the Board are determinants of sustainability verification. In addition, firm size is an important explanatory factor of the verification. This verification is primarily implemented by larger companies, i.e. those able to bear the costs of such activity.

Keywords

Voluntary verification, sustainability information, internal governance

INTRODUCTION

En France, la loi sur les Nouvelles Régulations Economiques (NRE) du 15 mai 2001 a introduit l'obligation pour les sociétés françaises cotées sur un marché réglementé de diffuser, dans leur rapport de gestion, des informations de nature sociale et environnementaleⁱ (Igalens et Point, 2009). Or, on constate aujourd'hui que certaines entreprises vont au-delà de cette loi et publient volontairement des informations sociétales (désormais notées IS) dans des rapports spécifiques (Chauvey et Giordano Spring, 2007 ; Déjean et Martinez, 2009). Les entreprises diffusent de nos jours des informations environnementales et sociales au travers de supports de communication divers et variés, dont les principaux sont les rapports annuels et les rapports de développement durable. Ces rapports sont destinés, non plus aux seuls acteurs financiers, mais à toutes les parties prenantes de l'entreprise et de ce fait s'inscrivent dans le cadre de relations élargies entre l'entreprise et son environnement (Gray et al., 1995). En effet, dans la mesure où de multiples *stakeholders* semblent aujourd'hui vouloir évaluer la performance des entreprises eu égard à des critères sociaux et environnementaux, le reporting sociétalⁱⁱ permet de répondre aux attentes des parties prenantes en rendant compte de la responsabilité sociétale de l'entreprise. Selon Capron et Quairel (2001 : 60), « *le fait de diffuser des informations dans le rapport annuel ou dans un rapport environnemental ou social est présenté comme un facteur clé de l'exercice de la responsabilité sociétale et un critère déterminant dans tous les modèles de performance : être responsable, "accountable", c'est rendre des comptes aux parties prenantes, communiquer sur les objectifs, les actions entreprises et les résultats obtenus* ».

Cependant, la généralisation du reporting sociétal a été accompagnée d'une remise en cause de sa qualité (Rivière-Giordano, 2007). Pour faire face à cette difficulté, de plus en plus d'entreprises se sont mises à solliciter une vérification externe des IS diffusées, l'objectif étant de renforcer la confiance des utilisateurs du reporting en le fiabilisant (Dando et Swift, 2003 ; Duong 2004 ; Igalens, 2004 a et b ; Rivière-Giordano, 2007 ; Hodge et al. 2007 ; Kolk et Perogo, 2009). La vérification sociétale est décrite par Igalens (2004 a) comme une mission conduisant « *...à un niveau d'assurance qui s'appuie sur des principes spécifiés pour formuler un jugement sur la qualité d'un « dire » émanant d'une entreprise. Elle peut être décrite comme la part de confiance ou de certitude qu'un professionnel indépendant fournit aux parties intéressées par ce dire* ».

La vérification des IS, réalisée par un tiers extérieur (il s'agit généralement en France d'un cabinet d'audit international appartenant aux « *Big Four* »), n'est pas obligatoire et reste à la discrétion des entreprises. De ce fait, celles qui y ont recours cherchent non seulement à améliorer la qualité des informations qu'elles divulguent mais également à afficher leur volonté de transparence. Accroissement de la crédibilité des IS et démonstration d'une meilleure transparence sont donc les avantages susceptibles d'être retirés de la mise en place d'une vérification externe (Kolk et Perego, 2009). Simnett et al. (2009) précisent que la mise en place d'une assurance réduit d'une part les coûts d'agence et accroît d'autre part la confiance des utilisateurs dans l'exactitude des informations fournies par l'entreprise. L'audit sociétal contribue, au même titre que l'audit financier, à la diminution des asymétries

d'informations et exonère les parties intéressées d'une recherche individuelle d'informations fiables. En fiabilisant les informations publiées, il vise à favoriser la transparence et donc à réduire les coûts d'agence relatifs à la diffusion et à la recherche d'informations de la part des partenaires externes.

Dans ce cadre d'analyse, nous cherchons à savoir dans quelle mesure les structures internes de gouvernanceⁱⁱⁱ peuvent être porteuses de demande de la part des parties prenantes (plus spécifiquement des actionnaires) en termes de transparence et de fiabilité de l'IS diffusée. En d'autres termes, quel est l'impact de la gouvernance interne sur la décision de recourir à une vérification des IS ? L'influence des mécanismes de gouvernance sur la publication volontaire d'informations a fait l'objet de plusieurs études dont celles de Chau et Gray (2002), Eng et Mak (2003), Cheng et Courtney (2006), Cormier et al. (2006) ou encore de Francoeur et al. (2009). A l'inverse, le lien entre gouvernance interne et vérification volontaire des IS reste à ce jour peu exploré. En se focalisant sur la détention du capital et le conseil d'administration (désormais noté CA) pour caractériser la gouvernance interne, nous nous proposons d'étudier si la nature des actionnaires et la structure du CA influencent l'entreprise dans sa décision de faire vérifier ses IS.

L'étude empirique, portant sur un échantillon constitué des entreprises cotées du CAC 40, met en exergue une influence mitigée des mécanismes de gouvernance interne. La présence d'actionnaires institutionnels, familiaux et/ou salariés semble jouer négativement sur la décision de mettre en place une vérification alors que la séparation des fonctions de directeur général et président incite à la fiabilisation des IS par un tiers extérieur. Des analyses univariées et multivariées, il ressort en effet que la participation des investisseurs institutionnels, d'une famille et/ou de salariés dans le capital social n'incite pas les entreprises à mettre en place une vérification sociétale. Un tel résultat peut s'expliquer par le coût élevé de la vérification (Carey et al. 2000 ; Kolk et Perego, 2009 ; Simnett et al. 2009) que ne souhaitent pas supporter ce type d'actionnaires. Cette idée est confirmée par l'influence déterminante de la taille de l'entreprise. La vérification est mise en place par les plus grandes entreprises, c'est-à-dire celles qui sont les plus à même d'assumer les coûts engagés. On observe par ailleurs que le non cumul des mandats de directeur général et de président du CA favorise la vérification sociétale. Une telle situation est en effet susceptible d'inciter le dirigeant à signaler à ses actionnaires la qualité de sa gestion et la vérification sociétale peut de ce point de vue constituer un moyen de dédouanement.

Notre travail s'articule autour de deux parties. Il s'agit tout d'abord de présenter les hypothèses de recherche (1). Ensuite, le modèle explicatif de la vérification volontaire d'IS et les résultats empiriques sont exposés (2).

1. REVUE DE LA LITTÉRATURE ET DEVELOPPEMENT DES HYPOTHESES

La présente recherche a pour objet de tester l'impact de la gouvernance interne sur la vérification volontaire des IS. Plus spécifiquement, nous cherchons à savoir si la structure de propriété et les caractéristiques du CA influencent la décision de recourir ou non à une vérification sociétale. Dans la mesure où ces facteurs contribuent à expliquer le comportement des entreprises en matière de diffusion volontaire d'informations financières et extra financières (Eng et Mak, 2003 ; Cheng et Courtenay, 2006 ; Cormier et al. 2006 ; BenRhouma, 2008), nous supposons qu'ils sont susceptibles d'influencer également les pratiques de vérification de ces informations. La vérification relève en effet d'une démarche volontaire de la part des entreprises et constitue l'étape ultime de la communication : après diffusion d'IS, l'entreprise peut opter pour la vérification des informations publiées.

Deux séries d'hypothèses sont ainsi formulées. Nous nous intéressons tout d'abord aux effets de la structure de propriété sur la mise en place d'une vérification sociétale (1.1). Nous étudions ensuite les caractéristiques du conseil d'administration comme facteur explicatif de la décision de vérification sociétale (1.2).

1.1 Les effets de la structure de propriété sur la vérification sociétale

De nombreux auteurs ont démontré dans des contextes divers l'influence de la structure de propriété sur la transparence et la performance des entreprises (Mtianos et Paquerot, 1999 ; Gelb, 2000 ; Chau et Gray, 2002 ; Labelle et Schatt, 2005 ; Ben-Amar et Boujenoui, 2007 ; Ben Ayed-Koubaa, 2009). Ainsi, il apparaît que la dilution du capital augmente la transparence des entreprises et réduit les coûts d'agence (coûts de recherche d'informations), maximisant de ce fait la valeur globale des entreprises (Gelb, 2000 ; Chau et Gray, 2002 ; Labelle et Schatt, 2005). Outre le caractère dilué ou concentré du capital, l'identité des actionnaires semble également influencer la communication des entreprises (Faccio et Lang, 2002). Selon Kessler (2001), la nature de l'actionnariat est un facteur expliquant l'émergence du principe de transparence. Dans ce contexte, les catégories d'actionnaires pris en compte sont : les investisseurs institutionnels (Longstreth et Rosenblomm, 1973 cité par Oxibar, 2003 ; Agrawal et Mandelker, 1992), les actionnaires familiaux (Buhr et Freedman, 2001 ; Gallo et Kenyon-Rouvinez, 2004) et les actionnaires salariés (Pugh et al.1999). Sur la base de ces résultats, nous supposons que le comportement des entreprises en matière de vérification volontaire des IS est impacté par la dilution du capital et les différentes catégories d'actionnaires qui détiennent le capital.

1.1.1 Dilution du capital

Selon la théorie de l'agence (Jensen et Meckling, 1976), il existe des conflits d'intérêts entre les actionnaires et les dirigeants du fait de la séparation des fonctions de propriété et de gestion. L'importance de ces conflits est donc déterminée par la structure de l'actionnariat. Ces conflits d'intérêts sont générateurs de coûts d'agence^{iv} dont les coûts de dédouanement qui nous intéressent ici plus particulièrement. Ces coûts sont supportés par l'agent pour

rassurer le principal et lui prouver qu'il agit dans son intérêt. Ils résultent donc de la mise en place de mécanismes tels que la publication d'informations par l'agent et/ou la soumission volontaire à des contrôles. Selon la théorie de l'agence, les coûts de contrôle et de dédouanement augmentent avec la fraction d'actions détenues par le public (Labelle et Schatt, 2005). La forte dilution de l'actionnariat peut donc inciter les dirigeants à être plus transparents dans le but de réduire les coûts d'agence (coût de contrôle) et de diminuer les conflits d'intérêts latents. Ils peuvent également vouloir se dédouaner pour révéler la bonne qualité de leur gestion et ainsi éviter d'être remplacés (Labelle et Schatt, 2005 ; Martinez, 2008). Ainsi, une plus grande dispersion du capital, entraînant une plus grande séparation entre la propriété et la gestion, induit une demande accrue en termes de transparence de la part des dirigeants eux-mêmes dans un but de dédouanement mais également de la part des actionnaires (Labelle et Schatt, 2005 ; Martinez, 2008). Plus le capital de l'entreprise est dilué et plus les attentes des actionnaires se multiplient, ces derniers exigeant davantage d'informations et de garanties quant à la fiabilité de ces informations. Chau et Gray (2002) mettent en exergue, sur un échantillon d'entreprises de Hong-Kong et de Singapour, l'influence positive de la dilution du capital sur la diffusion d'informations des entreprises et leur volonté de transparence.

Suivant cette logique, lorsque le capital est diffus, les dirigeants seront amenés à faire vérifier les informations publiées y compris les IS. A l'inverse dans une entreprise dont le capital est concentré entre les mains d'un petit nombre d'actionnaires majoritaires, la demande en termes de fiabilité sera moins importante. Dans ce cas, l'entreprise pourra s'abstenir de recourir à la vérification des IS. L'hypothèse 1 est ainsi formulée.

Hypothèse 1 : Il existe une relation positive entre la dispersion du capital de l'entreprise et la mise en place d'une vérification sociétale.

1.1.2 Nature de l'actionnariat

Les actionnaires jouent un rôle primordial dans la gestion et les décisions stratégiques des entreprises mais ce rôle varie en fonction de la catégorie à laquelle ils appartiennent (Martinet, 2002). En effet dans la mesure où leurs statuts, leurs motivations et leurs comportements divergent (Gomez, 2001), les attentes des différents actionnaires sont disparates. Comme le précise Oxibar (2003), dans le contexte particulier de la mise en place de pratiques de responsabilité sociétale, le type d'actionnaire majoritaire est un facteur important. Selon qu'il s'agisse d'un actionnariat familial, d'actionnaires institutionnels ou encore d'actionnaires éthiques et préoccupés par des considérations sociétales^v, le niveau de transparence demandé ne sera pas le même. De ce fait on peut penser que certains actionnaires ne demanderont pas de vérification des informations diffusées alors que d'autres l'exigeront.

Les actionnaires institutionnels

Les investisseurs institutionnels, dont le poids dans le capital et le rôle au sein des entreprises françaises s'est accru au fil du temps (Dardour, 2009), « désignent les investisseurs, autres que des individus, qui gèrent des fonds de manière professionnelle au sein d'une institution

ou pour le compte de leurs clients » (De Serres, 2005 : 172). Ils possèdent des moyens et des ressources privilégiés qui en font des acteurs actifs dans le contrôle de la gestion des entreprises (Agrawal et Mandelker, 1992). Plus le nombre de ces actionnaires est important au sein de l'entreprise et plus ils sont incités à contrôler les dirigeants pour préserver leurs intérêts et de ce fait influencer la gestion de l'entreprise. Les études antérieures travaillant sur la propriété institutionnelle et les pratiques de responsabilité sociale ont démontré que les actionnaires institutionnels sont sensibles aux préoccupations sociétales (Longstreth et Rosenbloom, 1973). Bien que leur motivation finale reste économique, les actionnaires institutionnels intègrent les facteurs sociétaux dans leur choix d'investissement car ils renseignent sur la qualité du management et donc de l'investissement (Longstreth et Rosenbloom, 1973 ; Bowman et Haire, 1976). La mise en place d'une vérification sociétale étant un gage de transparence et de fiabilité des informations communiquées, nous supposons que l'entreprise sera influencée par la présence et la pression d'investisseurs institutionnels.

Hypothèse 2 : Le pourcentage de capital détenu par les actionnaires institutionnels a un impact positif sur la décision de mettre en place une vérification sociétale.

Les actionnaires familiaux

Selon Allouche et Amman (2000), il existe une multitude de définitions de l'entreprise familiale en fonction des critères retenus. Certaines reposent sur le seul critère de propriété ou de contrôle alors que d'autres sont multicritères. Parmi ces dernières, la définition de Davis et Tagiuri (1982) peut être citée : « *une organisation où deux ou plusieurs membres de la famille étendue influencent la direction de l'entreprise à travers l'exercice de liens de parenté, des postes de management ou des droits de propriété sur le capital* ». Concernant les systèmes de gouvernance de ces entreprises, les auteurs mettent en exergue des spécificités au regard notamment du fonctionnement du CA (Carney, 2005 ; Miller et Le Breton-Miller, 2006 ; Charlier et Du Boys, 2009 ; Madani, 2009). Les membres de la famille exercent un double contrôle (par la propriété et par la direction) et en raison de leur forte implication dans les décisions de l'entreprise, ils orientent la gestion et les choix stratégiques vers le long terme (Neubaur et Lank, 1998). Pour satisfaire cet objectif de gestion à long terme, la gouvernance familiale encourage la transparence et la confiance (Gallo et Kenyon-Rouviney, 2004). Dans ce contexte, on peut supposer que les entreprises familiales favoriseront des actions permettant d'accroître leur transparence telles que les missions de vérifications des IS. Dans le cadre de ce travail, nous nous intéressons à la part de capital détenue par les actionnaires familiaux. Nous supposons donc, à l'instar de Buhr et Freedman (2001), qu'il existe une relation positive entre la présence d'actionnaires familiaux et le niveau de diffusion d'IS.

Cependant, une relation inverse a également été mise en exergue. Pour Chau et Gray (2002), un actionnariat familial n'incite pas à la diffusion volontaire d'IS. Le contrôle étant exercé par des actionnaires faisant « partie de la maison », il n'est pas nécessaire de rendre publiques les pratiques environnementales et sociales et de démontrer la fiabilité de ces informations. L'absence de conflits d'intérêts entre la direction et les actionnaires familiaux entraîne des faibles coûts de surveillance (Daily et Dollinger, 1992) et une confiance accrue dans la direction et la gestion. Ainsi, nous ne définissons pas *a priori* le sens de la relation entre la

part de capital détenue par les actionnaires familiaux et la mise en place d'une vérification sociétale.

Hypothèse 3 : Le pourcentage de capital détenu par les actionnaires familiaux a un impact (positif ou négatif) sur la décision de mettre en place une vérification sociétale.

Les actionnaires salariés

L'actionnariat salarié est né de l'ouverture du capital des entreprises à leurs salariés sous forme individuelle ou collective (Dondi, 1992) ; il s'agit d'une association entre le travail et le capital. Les actionnaires salariés ont accès à diverses sources d'informations : les informations destinées aux actionnaires et celles recueillies en interne en tant que salariés. Le cumul des deux statuts permet ainsi aux salariés actionnaires de bénéficier d'avantages informationnels que n'ont pas les autres actionnaires (Gharbi et Lepers, 2008). Ce recoupement d'informations doit permettre aux actionnaires salariés de réduire l'asymétrie d'informations et de pouvoir mieux juger de l'efficacité des dirigeants et en fonction, d'utiliser ou non leurs pouvoirs de sanction. Des auteurs soutiennent l'idée que les employés actionnaires ont un pouvoir disciplinaire important dans la mesure où la valeur de leur capital humain est en partie liée à la performance organisationnelle (Fama, 1980 ; Desbrières, 2002, et Gharbi et Lepers, 2008). L'impact positif de la présence d'actionnaires salariés sur la performance de l'entreprise a été démontré dans le contexte français (Dondi, 1992, d'Arcimoles et Trébuçq, 2003). Au niveau international, Pugh et al. (1999) ont étudié la mise en place d'actionnariat salarié et la prise de décision d'entreprise. Ils mettent en évidence le lien entre la mise en place d'un actionnariat salarié et la réduction de la gestion court-termiste, entraînant notamment des pratiques impliquant une vision sur le long terme comme les investissements en R&D.

Dans le cadre d'une gouvernance partenariale au sein des entreprises, les actionnaires salariés sont susceptibles d'exercer un rôle d'une part formel par leur participation aux instances de représentation et de décision et d'autre part, informel par l'instauration d'un régime de confiance (Poulain-Rehm, 2007). Ils n'ont pas uniquement comme intérêt la création de valeur actionnariale mais sont attentifs aux divers enjeux et intérêts de l'entreprise. Ainsi, pour satisfaire leurs attentes, les dirigeants peuvent être incités à faire vérifier les IS divulguées, la vérification étant le signe d'une volonté de transparence à leur égard. L'hypothèse 4 est ainsi formulée.

Hypothèse 4 : L'existence d'actionnaires salariés a une influence positive sur la mise en place d'une vérification sociétale.

1.2 Les effets des caractéristiques du conseil d'administration sur la mise en place d'une vérification sociétale

Le conseil d'administration (CA) constitue un mécanisme important de la gouvernance interne (Boujenoui et Zeghal, 2006) et son efficacité dépend largement de ses caractéristiques (Ginglinger, 2002). La question de la composition d'un « bon » CA, soulevée récemment par Igalens et Point (2009), mérite à ce titre d'être étudiée. La qualité du CA semble dépendre de

sa taille (Jensen, 1993 ; Godard, 2002 ; Godard et Schatt, 2005 a et b ; Ben Rhouma, 2008), du degré d'indépendance des administrateurs ainsi que du cumul des fonctions de directeur général et de président du CA (Godard et Schatt, 2005 a et b). Ces mêmes caractéristiques sont ici étudiées en tant que déterminants de la décision des entreprises en matière de vérification sociétale volontaire. Deux variables supplémentaires sont prises en compte : la présence des femmes dans le CA (Ibrahim et Angelidis, 1994 ; Stephenson, 2004 ; Schnake, et al. 2006) et l'existence d'un comité de développement durable/responsabilité sociale, noté DD/RSE, de l'entreprise (Cowen et al. 1987 ; Petit et al. 2006).

1.2.1 Taille du conseil d'administration

Selon Jensen (1993), la taille optimale des CA se situe entre 7 et 8 membres. Au-delà de ce nombre, les conseils deviennent plus facilement contrôlables par le dirigeant et sont de ce fait moins efficaces. Un CA de petite taille est à l'inverse supposé plus réactif et plus efficace avec un contrôle managérial plus strict. Un nombre restreint d'administrateurs favorise en effet la communication et la coordination au sein de l'organe de surveillance et accroît sa capacité de contrôle des dirigeants. A l'inverse, comme le précise Maati (1999), la taille élevée d'un conseil d'administration accroît la difficulté d'obtention d'un consensus dans la prise de décision. Il existe donc une association positive entre la taille du conseil et la qualité du contrôle. Selon la théorie de l'agence, la taille élevée du CA est à l'origine de conflits de groupe (désaccords entre les membres ou conflits cognitifs) pouvant ralentir la prise de décision (Godard et Schatt, 2005a et 2005b). Un climat conflictuel au sein du CA est défavorable à l'implication de ses membres dans les décisions, laissant par la même au dirigeant une forte latitude (Godard, 2002).

Outre un contrôle plus strict des dirigeants, un CA de petite taille entraîne, selon Ben Rhouma (2008), une meilleure transparence. Elle démontre que les entreprises ont tendance à être plus transparentes quant aux conséquences sociales et environnementales de leur activité et à communiquer plus d'IS lorsque la taille du CA est réduite. Pour atteindre cet objectif de transparence, nous supposons donc que les entreprises ayant un petit conseil d'administration seront incitées à vérifier leurs informations sociétales.

Hypothèse 5 : Il existe une relation négative entre la taille du conseil d'administration et la mise en place d'une vérification sociétale.

1.2.2 Indépendance des administrateurs

La présence d'administrateurs indépendants^{vi} au sein des CA est considérée comme une « bonne pratique » de gouvernance (Igalens et Point, 2009). L'efficacité du CA est en effet renforcée par la présence de membres extérieurs (Fama et Jensen, 1983) qui sont jugés plus compétents (ils sont souvent eux-mêmes dirigeants ou représentants d'organismes financiers) et plus objectifs par rapport à la direction que les administrateurs internes. Indépendance et compétence favorisent leur capacité d'opposition par rapport à la direction et accroît le contrôle managérial. A l'inverse, il est difficile pour un administrateur interne de s'opposer à son responsable hiérarchique et de contester une décision (Ben Ayer-Koubaa, 2009).

Les administrateurs indépendants sont *a priori* plus réceptifs aux différentes attentes des parties prenantes, notamment au sujet de la responsabilité sociale. Leur présence est ainsi censée favoriser la prise en compte de la dimension « développement durable » dans les décisions du CA (Wiedemann-Goiran et al. 2003, p.138). Par ailleurs, une relation positive a été démontrée entre l'indépendance du CA et la diffusion d'informations volontaires (Cheng et Courtney, 2006). Par exemple, Cormier et al. (2006) montrent que l'indépendance du CA encourage la communication d'informations socio-économiques sur le web. Dans le même ordre d'idées, Ben Rhouma (2008) révèle l'existence d'une relation positive entre l'indépendance du CA et le niveau de diffusion d'IS. S'agissant de la mise en place de la vérification sociétale, nous pensons que la demande de transparence et de fiabilité s'accroît avec l'indépendance du conseil d'administration. Ainsi, il est à prévoir un impact positif de la présence d'administrateurs indépendants sur la décision de mettre en place une vérification sociétale.

Hypothèse 6 : La présence dans le conseil d'administration d'une majorité d'administrateurs externes indépendants a un effet positif sur la décision de mettre en place une vérification sociétale.

1.2.3 Cumul des fonctions de directeur général (DG) et de président du conseil d'administration

Selon Fama et Jensen (1983), lorsque le dirigeant cumule les fonctions de directeur général et de président du conseil d'administration, sa capacité est forte d'influencer les décisions du CA. Le cumul de ces deux fonctions est une source possible de conflits d'intérêts dans la mesure où le dirigeant va défendre les projets qu'il a initiés même s'ils ne sont pas créateurs de valeur pour les actionnaires. Ainsi selon Jensen (1993), le cumul des deux fonctions ne permet pas au CA de jouer pleinement son rôle de surveillance.

Dans le cas de la diffusion d'informations volontaires, Forker (1992) puis Ho et Wong (2001) ont montré que le cumul des fonctions de président du CA et de DG (la personne cumulant les deux fonctions étant qualifiée de personnalité dominante « *Dominant Personality* ») a un effet négatif sur la qualité de la communication de l'entreprise. De même, dans le contexte français, Lakhal (2005) révèle que les entreprises sont moins enclines à diffuser volontairement des informations lorsque les fonctions de contrôle et de direction sont exercées par la même personne. Au vu de ces résultats, nous supposons que le cumul des fonctions de contrôle et de décision a un effet négatif sur la transparence de l'entreprise et donc sur sa volonté de mettre en place une vérification sociétale.

Hypothèse 7 : Le cumul des fonctions de directeur général et de président du conseil d'administration a un effet négatif sur la décision de mettre en place une vérification sociétale.

1.2.4 Présence de femmes au sein du conseil d'administration

En France, Dambrin et Lambert (2006) constatent l'existence d'un plafond de verre au niveau des mandats occupés par les femmes dans les CA. Le pourcentage de femmes administrateurs dans les sociétés françaises reste à ce jour faible. Selon l'association « action de femmes » pour la promotion des femmes dans les CA, au 1^{er} septembre 2009, seules 50 femmes

occupent 59 mandats sur les 625 mandats d'administrateurs des sociétés du CAC 40. Comme le précisent Martin et Pignatel (2004), même si la place des femmes dans les CA augmente, le pouvoir économique reste encore aujourd'hui détenu par les hommes. Or, la présence de femmes au sein des instances de pouvoir et notamment des CA peut être vue comme un gage de qualité de ceux-ci (Igalens et Point, 2009 ; Kramer et al. 2006). Une étude réalisée auprès de femmes dirigeantes, de président(e)s et de secrétaires de CA des entreprises du *Fortune* 1000 révèle que la présence de femmes administrateurs améliore les échanges entre les membres du CA et du management, du fait de leur leadership plus collaboratif, entraînant ainsi une meilleure prise en compte par la direction des préoccupations du conseil (Kramer et al., 2006). De plus, le fait que des femmes siègent dans les conseils facilite la communication entre les différentes parties prenantes et l'intégration de leurs attentes dans les décisions. Au final, la présence de femmes administrateurs semble améliorer l'efficacité des CA.

Concernant les questions sociétales, l'étude réalisée par Ibrahim et Angelidis (1994) examine les relations entre le genre (homme/femme) des membres du CA et leur orientation en ce qui concerne la RSE. Les auteurs utilisent les quatre dimensions (économique, légale, éthique et discrétionnaire) de la RSE issues du modèle de Carroll (1979) et examinent les positions respectives des hommes et des femmes par rapport à ces dimensions. Il apparaît que contrairement à leurs collègues masculins, les femmes se sentent concernées par les composantes discrétionnaires de la RSE. Les hommes quant à eux s'intéressent davantage à la performance économique. Aucune différence notable entre les deux genres n'est observée pour les dimensions légale et éthique de la RSE. En résumé, les femmes sont moins concernées, que leurs homologues masculins, par l'aspect économique de la RSE et s'intéressent davantage aux aspects philanthropiques. Un résultat similaire a également été mis en exergue par Williams (2003). Selon Ibrahim et Angelidis (1994), les femmes étant présentes dans les CA d'entreprises riches, elles peuvent se permettre d'être plus sensibles aux besoins philanthropiques. Par ailleurs, étant souvent plus jeunes que les hommes, leurs systèmes de valeurs sont différents. Dans le même ordre d'idées, les études récentes de Stephenson (2004) et de Schnake et al. (2006) révèlent que la présence de femmes administrateurs influence la performance sociétale des entreprises et augmente l'utilisation de mesures non financières de performance comme la RSE. Pour répondre aux attentes des femmes administrateurs, nous supposons que les entreprises vont être incitées à vérifier les IS qu'elles diffusent.

Hypothèse 8 : Il existe une relation positive entre la présence de femmes au sein du conseil d'administration et la mise en place d'une vérification sociétale.

1.2.5 Comité développement durable

La publication des rapports de développement durable étant de plus en plus fréquente, les entreprises développent des structures spécialisées, qualifiées de départements « Développement Durable ou RSE », en charge de l'élaboration de ce rapport et de la politique de développement durable (Damak-Ayadi, 2004). Dans la même veine, les CA peuvent se doter d'un comité spécialisé, « comité RSE/DD », pour évaluer les résultats de l'entreprise dans le domaine social et environnemental. Ce comité est l'instance qui définit les axes prioritaires et justifie les choix stratégiques en matière de RSE, notamment auprès des

actionnaires et des investisseurs (Petit et al, 2006). Il oriente les décisions du CA au sujet de la RSE. Ainsi lorsque les entreprises créent ce type d'organe de gouvernance, elles signalent leur intérêt pour les problématiques sociétales (Cowen et al. 1987). La présence de ce comité est positivement reliée à la diffusion d'IS (Cowen et al. 1987 ; Adams, 2002). Le comité sert notamment à l'examen des systèmes de reporting, l'évaluation et le contrôle, permettant aux entreprises de fiabiliser les IS (Rapport de développement durable de Danone, 2008). D'où l'hypothèse suivante.

Hypothèse 9 : La présence d'un comité RSE / DD au sein de l'entreprise a un impact positif sur la mise en place d'une vérification sociétale.

Les 9 hypothèses qui viennent d'être définies sont résumées dans le tableau 1.

Tableau 1.

Les effets de la structure de propriété et du CA sur la vérification sociétale

Hypothèses	Déterminants	Sens attendu sur la vérification des informations sociétales
Effet de la structure de propriété		
H1	Diffusion du capital	+
H2	Actionnariat institutionnel	+
H3	Actionnariat familial	+ ou -
H4	Actionnariat salarié	+
Effet des caractéristiques du Conseil d'Administration		
H5	Taille du CA	-
H6	Indépendance des membres du CA	+
H7	Cumul des fonctions de DG et président du CA	-
H8	Présence de femmes au sein du CA	+
H9	Présence d'un comité de développement durable/responsabilité sociale au sein du CA	+

L'influence des variables de gouvernance sur la vérification volontaire est étudiée à partir des entreprises du CAC40 sur les deux années 2007 et 2008. Les résultats empiriques sont discutés dans la section suivante après une présentation du modèle explicatif de la vérification sociétale.

2. LES DETERMINANTS DE LA VERIFICATION VOLONTAIRE DES INFORMATIONS SOCIETALES

Dans le contexte actuel où de plus en plus d'entreprises décident de divulguer des informations extra financières, la question de la fiabilité des ces informations est cruciale. Or, la vérification sociétale est à la discrétion des dirigeants. Quels sont donc les éléments susceptibles d'influencer leur décision de faire vérifier ou non les IS divulguées ? L'objectif de la présente recherche est d'expliquer la décision volontaire de vérification sociétale à partir de variables de gouvernance interne. Deux types de déterminants sont pris en compte : les

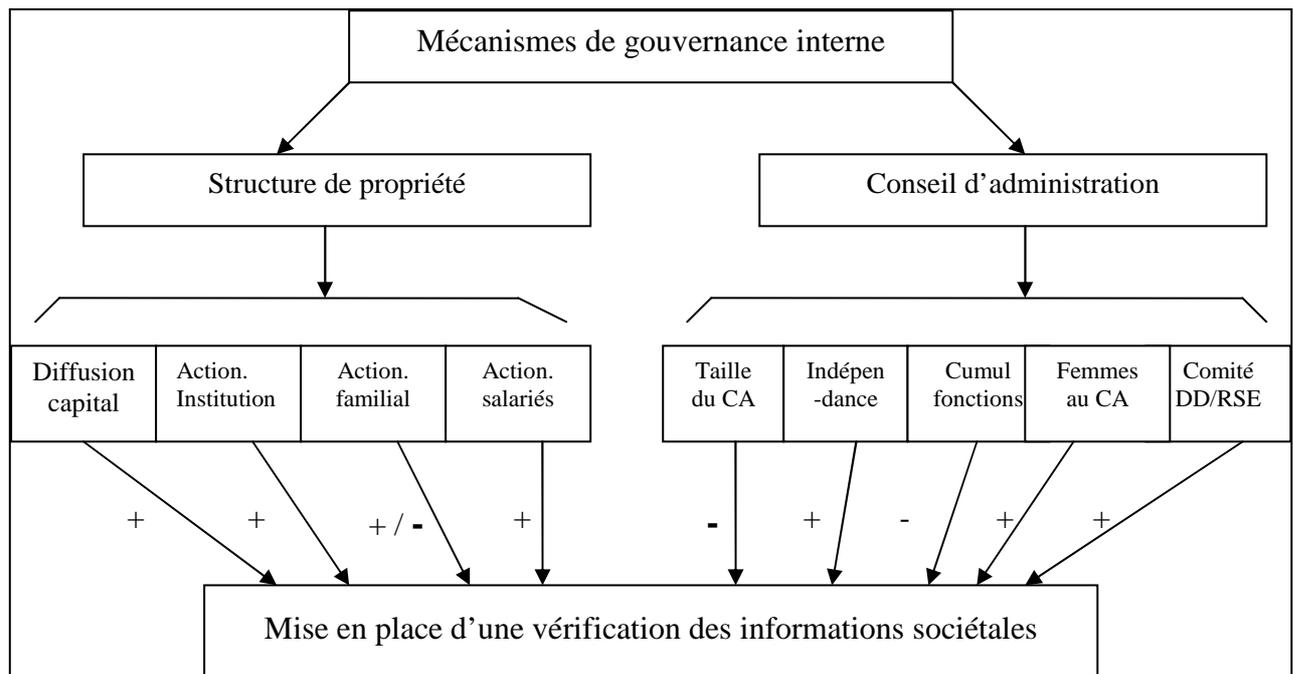
caractéristiques de la structure de propriété et du conseil d'administration. Comme l'indiquent Boujenoui et Zeghal (2006), ces deux éléments sont couramment utilisés pour représenter le système de gouvernance interne au sein d'une entreprise. Le modèle explicatif de la vérification sociétale est décrit (2.1) avant de présenter les résultats des analyses univariées (2.2) et multivariées (2.3).

2.1 Le modèle explicatif de la vérification sociétale

La méthodologie mise en œuvre consiste à estimer une régression multivariée de type logistique (modèle LOGIT) dans laquelle la variable à expliquer est la mise en place de la vérification sociétale. Cette dernière est égale à l'unité si l'entreprise opte pour la vérification de ses IS et zéro sinon. Les variables explicatives sont la diffusion du capital et la nature de l'actionnariat (institutionnels, familial, salariés) ainsi que la taille et l'indépendance du CA, le cumul des fonctions de direction et de contrôle, la présence de femmes administrateurs et l'existence d'un comité DD/RSE. La figure 1 fournit une représentation graphique de ce modèle d'analyse.

Figure 1.

Le modèle explicatif de la vérification volontaire des IS



Outre les déterminants de gouvernance interne, des variables de contrôle sont prises en compte. Il s'agit du secteur d'activité, de la taille de l'entreprise, des flux de trésorerie disponibles, du taux d'endettement et des performances (rentabilité des actifs et rentabilité des fonds propres). La régression testée est donc la suivante :

$$\text{VERIF}_{it} = \alpha + \beta_1 \text{DIF}_{it} + \beta_2 \text{INST}_{it} + \beta_3 \text{FAM}_{it} + \beta_4 \text{SAL}_{it} + \beta_5 \text{TAILCA}_{it} + \beta_6 \text{INDEPCA}_{it} + \beta_7 \text{CUMUL}_{it} + \beta_8 \text{FEM}_{it} + \beta_9 \text{COMRSE}_{it} + \beta_{10} \text{CONTROLE}_{it} + \epsilon_t \quad (1)$$

i = entreprise ; t = année ;

VERIF_{it} = 1 si l'entreprise vérifie les IS divulguées, 0 sinon ;

DIF_{it} = diffusion du capital ;

INST_{it} = pourcentage de capital détenu par les investisseurs institutionnels ;

FAM_{it} = pourcentage de capital détenu par les actionnaires familiaux ;

SAL_{it} = pourcentage de capital détenu par les actionnaires salariés ;

TAILCA_{it} = taille du CA ;

INDEPCA_{it} = indépendance du CA ;

CUMUL_{it} = cumul des fonctions de direction et de contrôle ;

FEM_{it} = pourcentage de femmes administrateurs ;

COMRSE_{it} = existence d'un comité DD/RSE ;

CONTROLE_{it} = variables de contrôle ;

ϵ_t = terme résiduel.

Les variables de gouvernance ont été collectées manuellement à partir des documents de référence 2007 et 2008, publiés sur leur site Internet, par chacune des 40 entreprises retenues (la liste des entreprises est donnée en annexe 1). Certaines données n'étant pas disponibles, nous avons complété la collecte à partir de la base de données Dafsaliens. Quant aux variables de contrôle, elles ont été extraites de la base de données Thomson One Banker. Pour les secteurs d'activité, à l'instar de Kolk et Perego (2009) et de Simnett et al. (2009), nous avons identifié sur la base de la classification ICB^{vii} 4 super-secteurs dits sensibles, c'est-à-dire particulièrement exposés aux risques sociaux et environnementaux. Il s'agit de « Pétrole, gaz et matériaux de base », « Industries et biens de consommation », « Services aux collectivités » et « Sociétés financières ». Chaque entreprise a ensuite été classée dans une de ces catégories selon le secteur d'activité auquel elle appartient. Les parties prenantes des entreprises des super-secteurs dits sensibles sont supposées avoir de fortes exigences en matière de crédibilité et de fiabilité des IS.

La variable à expliquer et les déterminants de la vérification sociétale sont présentés dans le tableau 2. Outre le nom des indicateurs, les modalités de mesures des variables sont décrites dans ce tableau.

Tableau 2.

Les déterminants de la vérification volontaire des IS

Variables	Noms	Mesures
<i>Variables à expliquer</i>		
Vérification sociétale	VERIF	1 : recours à une vérification sociétale 0 : sinon
<i>Variables explicatives</i>		
STRUCTURE DE PROPRIETE		
Diffusion du capital	DIF	1 : si aucun actionnaire ne détient plus de 20% du capital 0 : sinon
Actionnariat institutionnel	INST	% du capital détenu par les actionnaires institutionnels
Actionnariat familial	FAM	% du capital détenu par la famille
Actionnariat salarié	SAL	% du capital détenu par les salariés
CARACTERISTIQUES DU CONSEIL D'ADMINISTRATION		
Taille du CA	TAILCA	Nombre total d'administrateurs qui siègent dans le conseil
Indépendance des membres du CA	INDEPCA	% des membres indépendants au sein du CA
Cumul des fonctions de DG et président du CA	CUMUL	1 : direction générale et présidence du conseil assurée par une même personne 0 : si non
Présence de femmes au sein du CA	FEM	% de femmes présentes au CA
Présence d'un comité DD/RSE au sein du CA	COMRSE	1 : présence d'un comité de RSE 0 : pas de présence de comité RSE
VARIABLES DE CONTROLE		
Secteur d'activité	PETROLMAT INDUSCONS SERVCOLL FIN	1 si « Pétrole, gaz & matériaux de base », 0 sinon 1 si « Industries et biens de consommations », 0 sinon 1 si « Services aux collectivités », 0 sinon 1 si « Secteurs financiers », 0 sinon
Taille de l'entreprise	ACTIFS FP CA	Total actifs en millions € Total fonds propres en millions € Chiffres d'affaires en millions €
Cash-flow disponible	FCF	En millions €
Taux d'endettement	ENDET	Dettes financières / capitaux propres en %
Rendement des actifs	ROA	Résultat net / total actifs en %
Rendements de fonds propres	ROI	Résultat net / fonds propres en %

Pour analyser les déterminants de la vérification volontaire, une étude univariée est tout d'abord menée afin de comparer les caractéristiques des entreprises « vérificatrices » et « non vérificatrices ».

2.2 Les caractéristiques des entreprises « vérificatrices » versus « non vérificatrices »

La majorité des entreprises du CAC40 vérifient les IS qu'elles divulguent. En 2007, on compte 29 entreprises qui vérifient les IS soit 72,5% de l'échantillon. En 2008, une entreprise supplémentaire, Arcelor Mittal, décide de mettre en place une vérification sociétale. Le pourcentage d'entreprises « vérificatrices » passe ainsi à 75% en 2008. Plus de 70% des

entreprises « vérificatrices » appartiennent aux super-secteurs dits sensibles (notamment « Industries et biens de consommation »). Le tableau 3 compare, sur 2007 et 2008, les variables de gouvernance entre les entreprises selon qu'elles vérifient (VERIF = 1) ou non (VERIF = 0) les IS. Outre la moyenne et l'écart-type, est indiqué le test non paramétrique de Wilcoxon de comparaison des moyennes.

Tableau 3.

Les variables de gouvernance par groupe d'entreprises

Les 40 entreprises de l'échantillon sont classées en deux groupes selon qu'elles vérifient (VERIF = 1) ou non (VERIF = 0) les IS ; DIF = diffusion du capital ; INST = pourcentage de capital détenu par les investisseurs institutionnels ; FAM = pourcentage de capital détenu par les actionnaires familiaux ; SAL = pourcentage de capital détenu par les actionnaires salariés ; TAILCA = taille du CA ; INDEPCA_{it} = indépendance du CA ; CUMUL = cumul des fonctions de direction et de contrôle ; FEM = pourcentage de femmes administrateurs ; COMRSE = existence d'un comité DD/RSE

Pour chaque variable de gouvernance, sont indiqués par groupe d'entreprises le nombre d'observations (N), la moyenne, l'écart-type et le test non paramétrique de Wilcoxon avec entre parenthèse la signification asymptotique.

	<i>VERIF</i>	N	Moyenne	Ecart-type	Statistique W de Wilcoxon (Sign)
<i>DIFF</i>	1	58	0,62	0,489	810 (0,694)
	0	21	0,57	0,507	
<i>INST</i>	1	54	51,55	26,182	1767,5 (0,05)***
	0	15	67,94	11,661	
<i>FAM</i>	1	56	4,68	11,755	1956,5 (0,002)***
	0	21	8,22	10,473	
<i>SAL</i>	1	56	2,945	2,6514	781,5 (0,668)
	0	21	3,647	4,5349	
<i>TAILCA</i>	1	58	14,40	3,454	769,5 (0,431)
	0	21	13,86	2,689	
<i>INDEPCA</i>	1	57	0,5547	,20073	827,5 (0,982)
	0	21	0,5548	,15269	
<i>CUMUL</i>	1	58	0,38	0,489	812 (0,710)
	0	21	0,33	0,483	
<i>FEM</i>	1	58	,0901	,0621	2286,5 (0,709)
	0	21	,0958	,0818	
<i>COMRSE</i>	1	58	0,12	0,329	766,5 (0,008)***
	0	21	0,00	0,000	

*** Statistiquement significatif à 5%

A la lecture de ce tableau, il apparaît des différences statistiquement significatives à 5% entre les deux groupes d'entreprises pour le pourcentage de capital détenu par les investisseurs institutionnels (INST) et par les actionnaires familiaux (FAM). En moyenne, les institutionnels détiennent un pourcentage de capital plus important dans les entreprises qui ne vérifient pas les IS (68%) que dans celles qui vérifient ces mêmes informations (51%). Le même constat peut être fait pour les actionnaires familiaux. Ils détiennent en moyenne 8% du capital des entreprises non vérificatrices contre 5% du capital des entreprises vérificatrices. Ces premiers résultats semblent indiquer qu'une présence élevée d'investisseurs institutionnels et/ou d'actionnaires familiaux dans le capital incite les entreprises à ne pas

faire vérifier les IS qu'elles divulguent. Ceci peut s'expliquer par le coût résultant de la mise en place d'une vérification volontaire. En effet, étant donné que la vérification est une activité coûteuse (Carey et al. 2000 ; Kolk et Perego, 2009 ; Simnett et al. 2009), les institutionnels, soucieux de maximiser le retour sur investissement, peuvent inciter l'entreprise à ne pas engager de telles dépenses. En suivant le même raisonnement d'arbitrage coûts/bénéfices, les entreprises familiales, caractérisées par une relative convergence des intérêts des actionnaires et des dirigeants, peuvent estimer que le coût supporté pour la vérification sociétale est trop élevé au regard de la réduction de l'asymétrie informationnelle et des conflits agent/principal qui en découle. Le tableau 3 révèle par ailleurs que seules les entreprises qui vérifient les IS divulguées ont un comité DD/RSE (COMRSE) en complément de leur CA. Aucune différence de moyenne n'est en revanche observée pour les variables : diffusion du capital (DIFF), pourcentage de capital détenu par les salariés (SAL), taille (TAILCA) et indépendance (INDEPCA) du CA, cumul des mandats entre directeur général et président (CUMUL) et pourcentage de femmes administrateurs (FEM). Le tableau 4 résume, sur la période 2007 et 2008, les variables financières pour les entreprises qui vérifient (VERIF = 1) ou non (VERIF = 0) les IS.

Tableau 4.

Les variables financières par groupes d'entreprises

Les 40 entreprises de l'échantillon sont classées en deux groupes selon qu'elles vérifient (VERIF = 1) ou non (VERIF = 0) les IS ; ACTIFS = total actifs en millions € ; FP = capitaux propres en millions € ; CA = chiffre d'affaires en millions € ; FCF = flux de trésorerie disponibles en millions € ; ENDET = taux d'endettement ; ROA = rendement des actifs ; ROI = rendement des capitaux propres.

Pour chaque variable, sont indiqués par groupe d'entreprises le nombre d'observations (N), la moyenne, l'écart-type et le test non paramétrique de Wilcoxon avec entre parenthèse la signification asymptotique.

	<i>VERIF</i>	N	Moyenne	Ecart-type	Statistique W de Wilcoxon (Sign)
<i>ACTIFS</i>	1	59	238497,27	470794,63	591 (0,005)***
	0	21	29914,81	23890,30	
<i>FP</i>	1	59	18960,23	15663,68	604 (0,007)***
	0	21	9265,55	8228,90	
<i>CA</i>	1	59	43602,95	36803,00	582 (0,003)***
	0	21	20520,54	19580,84	
<i>FCF</i>	1	59	1301,44	4285,90	765 (0,350)
	0	21	672,43	1694,96	
<i>ENDET</i>	1	59	27,01	13,06	742 (0,235)
	0	21	22,86	11,22	
<i>ROA</i>	1	59	4,70	5,88	2280 (0,231)
	0	21	5,71	3,35	
<i>ROI</i>	1	59	7,49	9,24	2236 (0,053)***
	0	21	10,10	5,18	

*** Statistiquement significatif à 5%

Le tableau 4 met en exergue que les deux groupes d'entreprises ne diffèrent pas en moyenne en termes de flux de trésorerie disponibles (FCF), de taux d'endettement (ENDET) et de rendement des actifs (ROA). En revanche, les entreprises vérificatrices apparaissent en moyenne de plus grande taille, mesurée par le total actifs (ACTIFS), le total des fonds propres (FP) et le chiffre d'affaires (CA), que les entreprises qui ne vérifient pas les IS. Ce constat confirme l'idée selon laquelle l'activité de vérification est coûteuse (Carey et al. 2000 ; Kolk

et Perego, 2009 ; Simnett et al. 2009) et que seules les grandes entreprises seront capables de supporter un tel coût. Les entreprises vérificatrices affichent par ailleurs un taux de rendement moyen des fonds propres (ROI) inférieur à celui des « non vérificatrices » (7.5% contre 10%). Cela signifie-t-il que les entreprises mettent en place une vérification volontaire pour compenser un taux de rendement des fonds propres relativement faible et satisfaire une partie des attentes des actionnaires à défaut de satisfaire leurs objectifs financiers ? Pour apporter des éléments de réponse, une analyse multivariée est maintenant conduite. Elle consiste à estimer la régression logistique (1) pour mettre en exergue les déterminants de la vérification volontaire.

2.3 Les résultats de la régression logistique

Quels sont les déterminants de la vérification sociétale ? Quelles variables de gouvernance influencent la décision de l'entreprise de mettre en place ou non une vérification externe de ses IS ? Les facteurs explicatifs supposés sont la structure de propriété et les caractéristiques du CA. Le modèle intègre également des variables de contrôle telles que le secteur d'activité et la taille de l'entreprise mesurée par le total actifs, le total des fonds propres ou le chiffre d'affaires. A noter que les résultats obtenus sont similaires quelle que soit la variable taille retenue. Les taux d'endettement et de rentabilité ainsi que les flux de trésorerie ont été exclus en raison de leur degré élevé de colinéarité avec les autres variables explicatives. Les résultats obtenus sont présentés dans le tableau 5.

Selon le test de Khi-deux, le modèle explicatif apparaît correctement spécifié avec un coefficient R^2 de 83,7%. Dans 94% des cas, les entreprises sont correctement reclassées dans leur groupe, celui-ci étant déterminé en fonction de l'existence ou non d'une vérification sociétale. Ce taux de classification augmente jusqu'à 96,2% pour le groupe des entreprises vérificatrices. Parmi les variables explicatives, celles qui ont une influence statistiquement significative sont le pourcentage détenu par les actionnaires institutionnels (INST), par les salariés (SAL), le cumul des fonctions de directeur général et de président (CUMUL), le secteur (INDUSCONS) et la taille (FP).

Les signes des coefficients de régression des variables INST et SAL sont contraires aux hypothèses H2 et H4. En effet, plus il y a d'actionnaires institutionnels et/ou salariés, moins les entreprises semblent incitées à mettre en place une vérification sociétale. Un tel résultat peut s'expliquer par le coût élevé de la vérification que ce type d'actionnaires peut ne pas souhaiter engager. Quant à la variable CUMUL, le sens supposé de son influence (H7) est vérifié. Le non cumul des mandats de directeur général et de président du CA favorise la vérification sociétale. Cette situation est en effet susceptible d'inciter le dirigeant à signaler aux actionnaires la qualité de sa gestion. Dans ce contexte, la vérification sociétale peut constituer un moyen de dédouanement.

Tableau 5.

Les variables explicatives de la vérification sociétale

Le modèle testé est le suivant : $VERIF_{it} = \alpha + \beta_1 DIF_{it} + \beta_2 INST_{it} + \beta_3 FAM_{it} + \beta_4 SAL_{it} + \beta_5 TAILCA_{it} + \beta_6 INDEPCA_{it} + \beta_7 CUMUL_{it} + \beta_8 FEM_{it} + \beta_9 COMRSE_{it} + \beta_{10} SECTEUR_{it} + \beta_{11} TAILLE_{it} + \epsilon_t$

Avec i = entreprise ; t = année ; $VERIF_{it} = 1$ si l'entreprise vérifie les IS divulguées, 0 sinon ; DIF_{it} = diffusion du capital ; $INST_{it}$ = pourcentage de capital détenu par les investisseurs institutionnels ; FAM_{it} = pourcentage de capital détenu par les actionnaires familiaux ; SAL_{it} = pourcentage de capital détenu par les actionnaires salariés ; $TAILCA_{it}$ = taille du CA ; $INDEPCA_{it}$ = indépendance du CA ; $CUMUL_{it}$ = cumul des fonctions de direction et de contrôle ; FEM_{it} = pourcentage de femmes administrateurs ; $COMRSE_{it}$ = existence d'un comité DD/RSE ; $SECTEUR_{it} = PETROLMAT / INDUSCONS / SERVCOLL / FIN$; $TAILLE = ACTIFS, FP$ ou CA ; ϵ_t = terme résiduel. Pour chaque facteur explicatif, est indiqué le coefficient de régression, le test de Wald et entre parenthèse la signification

R ² de Nagelkerke	0,837	
Khi-deux (Sign)	1,047 (0,998)	
Taux de classification (pourcentage global)	94%	
Variables explicatives	Coefficient de régression	Statistique de Wald (Sign)
Constante	66,18	0,201 (0,654)
DIF	-0,124	1,864 (0,172)
INST	-22,273	4,735 (0,030)***
FAM	0,129	1,106 (0,293)
SAL	-1,116	3,549 (0,050)***
TAILCA	-0,905	1,930 (0,165)
INDEPCA	-5,618	0,263 (0,608)
CUMUL	-12,190	4,702 (0,030)***
FEM	33,483	1,579 (0,209)
COMRSE	-20,396	0,048 (0,827)
PETROLMAT	9,479	2,315 (0,128)
INDUSCONS	14,202	4,197 (0,040)***
SERVCOLL	5,703	0,004 (0,953)
FIN	8,994	0,024 (0,878)
FP	0,001	3,399 (0,050)***

*** Statistiquement significatif à 5%

Pour la taille et le secteur, nous vérifions que les entreprises incitées à la vérification sociétale sont de grande taille et appartiennent à un super-secteur sensible aux problématiques environnementales et sociales tel que « industries et biens de consommations ». Les grandes entreprises sont en effet plus à même de s'engager dans une vérification volontaire que les petites entreprises car elles peuvent mieux assumer les coûts d'une telle activité. De plus, lorsqu'elles appartiennent à un secteur sensible, elles sont plus enclines à mettre en place une vérification sociétale.

En résumé, seuls la participation au capital d'investisseurs institutionnels et/ou de salariés et le non cumul des mandats affichent une influence statistiquement significative sur la vérification sociétale. Le contrôle lié à la structure de propriété semble jouer négativement sur la décision de mettre en place une vérification alors que la séparation des fonctions de directeur général et président incite à la fiabilisation des IS par un tiers extérieur. La taille de l'entreprise constitue également un facteur explicatif important de la vérification sociétale. Celle-ci étant une activité coûteuse, elle est prioritairement mise en place dans les grandes entreprises qui sont capables de supporter les dépenses engagées.

CONCLUSION

Dans le contexte actuel où de plus en plus d'entreprises divulguent des informations de nature environnementale et sociale, la question de la fiabilité des ces informations est cruciale. Or, la vérification sociétale est à la discrétion des dirigeants. Quels sont donc les éléments susceptibles d'influencer leur décision de faire vérifier ou non les IS divulguées ? L'objectif de la présente recherche est d'expliquer la décision volontaire de vérification sociétale à partir de variables de gouvernance interne. Deux types de déterminants sont pris en compte : la structure de propriété et la composition du conseil d'administration.

A partir d'un échantillon constitué des 40 entreprises du CAC40 sur la période 2007-2008, les résultats révèlent une influence mitigée des mécanismes de gouvernance interne. Le non cumul des mandats entre les fonctions de gestion et de contrôle semble inciter les dirigeants à mettre en place une vérification sociétale alors que la présence d'actionnaires institutionnels, familiaux et/ou salariés aurait plutôt l'effet inverse. Par ailleurs, une relation positive est mise en exergue entre la taille de l'entreprise et la vérification sociétale. Celle-ci étant une activité coûteuse, plus les entreprises sont grandes et plus elles sont capables de supporter ce coût. De cette étude, il ressort donc que la décision de vérification relève davantage d'un arbitrage coûts/bénéfices que d'une volonté de répondre aux attentes des parties prenantes qui se manifestent à travers les mécanismes de gouvernance interne. Ainsi, en prolongement de cette première analyse, il serait intéressant d'apprécier les bénéfices attendus de la vérification volontaire. Plus spécifiquement, on pourrait s'interroger sur les incidences de la vérification en termes d'asymétries informationnelles. La vérification est-elle associée à une demande accrue de titres financiers et donc à une hausse des cours boursiers ?

ANNEXE 1

Liste des entreprises de l'échantillon

La variable vérification = 1 lorsque l'entreprise a mise en place une vérification volontaire ; 0 sinon

Entreprises	Vérification 2007	Vérification 2008
ACCOR	0	0
AIR FRANCE -KLM	1	1
AIR LIQUIDE	1	1
ALCATEL-LUCENT	1	1
ALSTOM	0	0
ARCELOR MITTAL	0	1
AXA	1	1
BNP PARIBAS	1	1
BOUYGUES	0	0
CAP GEMINI	0	0
CARREFOUR	1	1
CREDIT AGRICOLE	1	1
DANONE	1	1
DEXIA	1	1
EADS	0	0
EDF	1	1
ESSILOR INTL	0	0
FRANCE TELECOM	1	1
GDF SUEZ	1	1
LAFARGE	1	1
LAGARDERE S C A	0	0
L'OREAL	1	1
LVMH	1	1
MICHELIN	1	1
PERNOD RICARD	0	0
PEUGEOT	1	1
PPR	1	1
RENAULT	1	1
SAINT GOBAIN	0	0
SANOFI-AVENTIS	1	1
SCHNEIDER ELECTRIC	1	1
SOCIETE GENERALE	1	1
STMICROELECTRONICS	1	1
SUEZ ENVIRONNEMENT	1	1
TOTAL	1	1
UNIBAIL-RODAMCO	0	0
VALLOUREC	1	1
VEOLIA ENVIRON	1	1
VINCI (EX SGE)	1	1
VIVENDI	1	1

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- Adams C.A. (2002). Internal organisational factors influencing corporate social and ethical reporting: Beyond current theorising. *Accounting, Auditing and Accountability Journal* 15 (2): 223-250.
- Agrawal A. et Mandelker G. (1992). Shark Repellents and the Role of Institutional Investors in Corporate Governance. *Managerial and Decision Economics* 13 (1): 15-22.
- Allouche J. et Amann B. (2000). L'entreprise Familiale : un état de l'art. *Finance Contrôle Stratégie* 3 (1) : 33-79.
- Ben Amar W. et Boujenoui A. (2008). Transparence de l'information au sujet des pratiques de gouvernance d'entreprise au Canada. *Comptabilité, Contrôle, Audit* 14 (1): 169-190.
- Ben Ayed-Koubaa H. (2009). L'impact des mécanismes internes de gouvernance de l'entreprise sur la qualité de l'information comptable. 30^{ième} Congrès de l'Association Francophone de Comptabilité, Strasbourg.
- Ben Rhouma A. (2008). Etude des déterminants de la divulgation environnementale et sociale des entreprises françaises. Doctorat en sciences de gestion, Nice: Université de Nice – Sophia Antipolis.
- Boujenoui A. et Zeghal D. (2006). Effet de la structure des droits de vote sur la qualité des mécanismes internes de gouvernance : cas des entreprises canadiennes. *Canadian Journal of Administrative Sciences* 23 (3): 183-201.
- Bowman E.H. et Haire M. (1976). Social impact disclosure and corporate annual reports. *Accounting, Organizations and Society* 1 (1): 11-21.
- Buhr N. et Freedman M. (2001). Culture, institutional factors and differences in environmental disclosure between Canada and the United States. *Critical Perspectives on Accounting* 12: 293-322.
- Capron M. et Quairel F. (2001). Les dynamiques relationnelles entre les firmes et les parties prenantes », in Rapport pour le Commissariat Général du Plan : «Gouvernement d'entreprise et gestion des relations avec les parties prenantes : information, évaluation des performances, contrôle externe. Novembre 2001, pp. 243-407, publié sous forme de 3 cahiers de recherche ERGO-CREFIGE en janvier 2002.
- Capron M. et Quairel F. (2007). *La responsabilité sociale d'entreprise*. Edition La Découverte, Paris.
- Carney M. (2005). Corporate governance and competitive advantage in family- controlled firms. *Entrepreneurship Theory and Practice* 29 (3): 249- 265.
- Carroll A.B. (1979). A three dimensional conceptual model of corporate social performance », *Academy of Management Review* 4 (4):497-505
- Charlier P. et Du Boys C. (2009). Gouvernance familiale et répartition de la valeur : Etude des politiques de distribution aux actionnaires des entreprises familiales cotées. 30^{ième} Congrès de l'Association Francophone de Comptabilité, Strasbourg.
- Charreaux G. (1997). Introduction générale et Vers une théorie du gouvernement d'entreprise. In G. Charreaux, Le gouvernement des entreprises-théories et faits, *Economica*, 1-13 et 421-469.

- Chau G.K. et Gray S.J. (2002). Ownership structure and corporate voluntary disclosure in Hong Kong and Singapore. *The International Journal of Accounting* 37: 247-265.
- Chauvey, J.N. et Giordano-Spring S. (2007). L'hypothèse de la captation managériale du reporting sociétal : une étude empirique des sociétés du SBF120. 28^{ème} Congrès de l'Association Française de Comptabilité (AFC), Poitiers.
- Cheng E. et Courtenay S. (2006). Board composition, regulatory regime and voluntary disclosure. *The International Journal of Accounting* 41: 262-289.
- Cormier D., Magnan M. et Aerts, W. (2006). The association between governance, media, economic factors and web-based disclosure: some Canadian evidence. Working Paper, June. Université du Québec (<http://www.cifo.uqam.ca/publications/cahiers.asp>).
- Cowen S., Ferreri L. et Parker L. (1987). The impact of corporate characteristics on social responsibility disclosure: a typology and frequency-based analysis. *Accounting Organizations and Society* 12 (2): 111-122.
- Daily C.M. et Dollinger M.J. (1992). An empirical examination of ownership, structure in family versus non- family managed business. *Family Business Review* 5 (2): 117- 136.
- D'Arcimoles C.H. et Trébucq S. (2003). Une approche du rôle de l'actionariat salarié dans la performance et le risque des entreprises françaises. *Revue Gestion des Ressources Humaines* 48: 1-20.
- Damak-Ayadi S. (2004). La publication des rapports sociétaux par les entreprises françaises. Doctorat en Sciences de gestion, Paris : Université de Paris 9 Dauphine.
- Dambrin C. et Lambert C. (2006). Le deuxième sexe dans la profession comptable : Réflexion théoriques et méthodologiques. *Comptabilité, Contrôle, Audit* numéro thématique - octobre 2006: 101-138.
- Dando N. et Swift T. (2003). Transparency and Assurance: Minding the Credibility Gap. *Journal of Business Ethics* 44: 195-200.
- Dardour A. (2009). L'influence de la gouvernance et de la performance sur la rémunération des dirigeants : le rôle des réseaux sociaux dans les entreprises françaises cotées. Doctorat en sciences de gestion, Toulouse : Université Toulouse 1 Capitole.
- Davis J.A et Taguiri, R. (1982). Bivalent attributes of the family firm, Santa Barbara, CA : Owner Managed Business Institute.
- Déjean F. et Martinez I. (2009). Communication environnementale des entreprises du SBF 120 : Déterminants et conséquences sur le coût du capital actions. *Comptabilité, Contrôle, Audit* 15 (1) : 55-78.
- Desbrières P. (2002). Les actionnaires salariés. *Revue française de gestion* 5 (141): 255-281.
- De Serres A. (2005). Une analyse comparative des stratégies d'intervention en matière de gouvernance éthique et de responsabilité sociale des entreprises aux Etats-Unis, au Royaume-Uni et en France. *La Revue des Sciences de Gestion, Direction et Gestion* 211-212 169-186.
- Dondi J. (1992). Contribution à la connaissance de l'actionariat des salariés dans les entreprises françaises. Doctorat en sciences de gestion, Grenoble : Université Grenoble 2.

- Duong Q-L. (2004). Vers une typologie des outils de communication sur la responsabilité sociale de l'entreprise. 1^{er} Journée Thématique du Nord-est de la France sur la Communication Marketing, Université Robert Schuman, Nancy.
- Eng L.L. et Mak Y.T. (2003). Corporate governance and voluntary disclosure. *Journal of Accounting and Public Policy* 22: 325-345.
- Faccio M. et Lang L. (2002). The ultimate ownership of Western European corporations. *Journal of Financial Economics* 65: 365-395.
- Fama E. et Jensen M. (1983). Separation of ownership and control. *Journal of law and economics* 27 (2): 301-326.
- Fama E. (1980). Agency Problems and the Theory of the Firm. *Journal of Political Economy* 88: 288-307.
- Forker J. (1992). Corporate Governance and Disclosure Quality. *Accounting and Business Research* 22 (86): 111-124.
- Francoeur C., Labelle R. et Martinez I. (2009). Governance and the Decision to Issue a Profit Warning, *Canadian Journal of Administrative Science*, 25(4), 317-333.
- Gharbi H. et Lepers X. (2008). Actionnariat salarié et enracinement des dirigeants : Un essai de compréhension. *Innovations* 27: 121-146.
- Gelb D.S. (2000). Managerial ownership and accounting disclosures: an empirical analysis. *Review of Quantitative Finance and Accounting* 15 (2): 169-185.
- Gallo M.A. et Kenyon- Rouvinez D. (2004). L'importance de la gouvernance familiale et de la gouvernance entrepreneuriale. In *Les entreprises familiales*, sous la direction de Kenyon- Rouvinez D. et Ward J.L, Collection Que sais- je, Editions PUF, Paris.
- Ginglinger E. (2002). L'actionnaire comme contrôleur. *Revue Française de Gestion* 28 (141): 37- 55.
- Godard L. (2002). La taille du conseil d'administration: déterminants et impact sur la performance », *revue Sciences de gestion*. 33: 125-148.
- Godard L. et Schatt A. (2005a). Caractéristiques et fonctionnement des conseils d'administration français : un état des lieux. *La Revue Française de Gestion* 31 (158): 69-87.
- Godard L. et Schatt A. (2005b). Les déterminants de la qualité des conseils d'administration français. *Gestion 2000*, 22(4): 81-101.
- Gomez P.Y. (2001). La République des Actionnaires: le gouvernement des entreprises, entre démocratie et démagogie. Edition Syros, Paris.
- Gray R., Kouhy R. et Lavers S. (1995). Corporate social and environmental reporting: A review of the literature and a longitudinal study of UK disclosure. *Accounting, Auditing and Accountability Journal* 8 (2): 47-77.
- Ho S. et Wong K. (2001). A study of the relationship between corporate governance and structures and the extent of voluntary disclosure. *Journal of International Accounting Auditing and Taxation* 10: 139-156.

- Hodge K., Subramaniam N. et Stewart J. (2007). Assurance of Sustainability Reports: Impact on Report Users' Perceptions of Reliability. Accounting and Finance Association of Australia and New Zealand (AFAANZ), July 2007.
- Ibrahim N. et Angelidis J. (1994). Effect of board members' gender on corporate social responsiveness orientation. *Journal of Applied Business research* 10 (1): 35-41.
- Igalens J. (2004a). Comment évaluer les rapports de développement durable. *Revue Française de gestion* 30 (152) Dossier le Développement Durable.
- Igalens J. (2004b). Analyse des premiers avis des commissaires aux comptes concernant la responsabilité sociale de l'entreprise. In Bournois F. et Leclair P., *Regards croisés en l'honneur de Bernard Galambaud*, Ed Economica.
- Igalens J. et Point S. (2009). *Vers une nouvelle gouvernance des entreprises : l'entreprise face à ses parties prenantes*. Paris : Edition Dunod.
- Jensen M.C (1993). The Modern Industrial Revolution, Exit, and the Failure of Internal Control Systems. *Journal of Finance* 48 (3): 831-880.
- Jensen M.C. et Meckling W. (1976). Theory of the firm: Managerial behaviour, agency costs, and capital structure. *Journal of Financial Economics*. 3: 305-360.
- Kessler D. (2001). L'entreprise entre transparence et secret. *Pouvoirs* 2 (97): 33-46.
- Kolk A. et Perego P. (2009). Determinants of adoption of sustainability assurance statements: an international investigation. *Business Strategy and the Environmental* Forthcoming (à paraître).
- Kramer V., Konrad A. et Erkut S. (2006). *Critical Mass on Corporate Boards: Why Three or More Women Enhance Governance*. Wellesley Centers for Women.
- Labelle R. et Schatt A. (2005). Structure de propriété et communication financière des entreprises françaises. *Finance, Contrôle et Stratégie* 8 (3): 77-104.
- Lakhil F. (2005). Voluntary earnings disclosures and corporate governance: Evidence from France. *The Review of Accounting and Finance* 4 (4): 64-85.
- Longstreth B. et Rosenbloom H.D. (1973). *Corporate Social responsibility and the institutional investor*. Praeger publishers.
- Maati J. (1999). *Le gouvernement d'entreprise*. Paris-Bruxelles : Edition De Boeck Université.
- Madani W.E. (2009). Conseil d'administration dans les entreprises familiales : Eclairage de la littérature théorique et empirique. 18^{ème} Conférence de l'Association Internationale de Management Stratégique, Grenoble.
- Martin V. et Pignatelli I. (2004). Les instances de pouvoir des 500 premiers groupes français. Un monde « androcentrique ». *Revue Française de Gestion* 4 (151): 161-172.
- Martinet A.C. (2002). L'actionnaire comme porteur d'une vision stratégique. *Revue française de gestion*, 5 (141): 57-76.
- Martinez I. (2008). La communication financière des entreprises cotées : pouvoir des dirigeants ou des actionnaires ?. In *Mélanges offerts à Pierre Spiteri*, Presses de l'Université des Sciences Sociales de Toulouse.

- Miller D. et Le Breton-Miller I. (2006). Family Governance and Firm Performance: Agency, Stewardship, and Capabilities. *Family Business Review* 19 (1): 73-87.
- Mtanios R. et Paquerot M. (1999). Structure de propriété et sous performance des firmes : une étude empirique sur le marché au comptant, le règlement mensuel et le second marché. *Finance, Contrôle et Stratégie*. 2 (4): 157-179.
- Neubaur F. et Lank A. (1998). *The family business: its governance for sustainability*. Macmillan Business, Great Britain, 270 p.
- Oxibar B. (2003). La diffusion d'information sociétale dans les rapports annuels et les sites Internet des entreprises françaises. Doctorat en sciences de gestion, Paris : Université Paris Dauphine.
- Petit F., Belet D., Naccache O. et Yanat Z. (2006). Des compétences requises pour la RSE et le DD. In *Responsabilité Sociale de l'Entreprise : pour un nouveau contrat social*, sous la direction de Barthe N. et Le Moigne J.L. (2006), Edition De Boeck Université, Bruxelles.
- Poulain-Rehm T. (2007). L'actionnariat des salariés en France, un facteur de création de valeur ?. *Bankers Markets and Investors*, 88: 25-36.
- Pugh W., Jahera J. et Oswald S. (1999). ESOPs, Takeover Protection and Corporate Decision-Making, *Journal of Economics and Finance* 23 (2): 170-185.
- Rapport Bouton (2002). Pour un meilleur gouvernement des entreprises cotées, AFEP/AGREF – MEDEF, septembre.
- Rapport Viénot (1995). Le conseil d'administration des sociétés cotées. AFEP-CNFP.
- Rapport Viénot (1999). Rapport du comité sur le gouvernement d'entreprise. AFEP-MEDEF.
- Rivière-Giordano G. (2007). La qualité des informations sociétales: Une expérimentation relative à l'audit environnemental. Doctorat en sciences de gestion, Montpellier : Université Montpellier 1.
- Schnake M.E., Williams R. et Fredenberger W. (2006). Women on boards of directors: Effects on firm social performance in the basic materials and financial services sectors. *Journal of Applied Business Research* 22 (1): 31-40.
- Simnett R., Vanstraelen A. et Fong Chua W. (2009). Assurance on Sustainability reports: An International Comparison. *The Accounting Review*, 84 (3): 937-967.
- Stephenson C. (2004). Leveraging Diversity to Maximum Advantage: The Business Case for Appointing More Women to Boards. *Ivey Business Journal* 69 (1): 1-5.
- Wiedemann-Goiran T., Perier F. et Lepineux F. (2003). *Développement durable et gouvernement d'entreprise: un dialogue prometteur*. Paris : Éditions d'Organisation.
- Williams R. J. (2003). Women on Corporate Boards of Directors and Their Influence on Corporate Philanthropy. *Journal of Business Ethics* 42 (1): 1-10.

ⁱ Les informations sociales et environnementales sont également appelées informations sociétales.

ⁱⁱ Le reporting sociétal se définit comme « la publication régulière d'informations sur la manière dont l'entreprise appréhende les impacts économiques, environnementaux et sociaux de ses activités » (Capron et Quairel, 2007 : 100).

ⁱⁱⁱ Selon Charreaux (1997 : 1), la gouvernance ou gouvernement des entreprises « *recouvre l'ensemble des mécanismes organisationnels qui ont pour effet de délimiter les pouvoirs et d'influencer les décisions des dirigeants, autrement dit, qui gouvernent leur conduite et définissent leur espace discrétionnaire* ».

^{iv} Jensen et Meckling (1976) distinguent les coûts de contrôle, les coûts de dédouanement et les coûts d'opportunité. Les coûts de contrôle, encore appelés coûts de surveillance sont des coûts engagés par le principal pour limiter la possibilité du comportement opportuniste de l'agent. Les coûts de dédouanement sont des coûts supportés par l'agent pour mettre le principal en confiance, il peut s'agir notamment de la réalisation d'audit externe à l'entreprise. Enfin, les coûts d'opportunité correspondent à un manque à gagner du principal par rapport à une situation où il n'y aurait pas de conflits d'intérêts.

^v Cette catégorie d'actionnaires n'a pas été prise en compte dans le cadre de cette recherche du fait de données insuffisantes pour identifier, au sein du capital des entreprises de l'échantillon, les actionnaires éthiques ou/et avec des préoccupations sociétales.

^{vi} Selon les rapports Viénot I et II, peut être considérée comme administrateur indépendant toute personne n'ayant « *aucun lien d'intérêt direct ou indirect avec la société ou les sociétés de son groupe et qui peut ainsi être réputée participer en toute objectivité aux travaux du conseil* » (Rapport Viénot I, 1995). Il s'agit plus simplement d'un administrateur qui « *n'entretient aucune relation de quelque nature que ce soit avec la société ou son groupe qui puisse compromettre l'exercice de sa liberté de jugement* » (Rapport Viénot II, 1999). En 2002, le rapport Bouton est venu renforcer l'importance des administrateurs indépendants. Six critères doivent être respectés pour qualifier un administrateur d'indépendant (Rapport Bouton, 2002 :10) :

« - *ne pas être salarié ou mandataire social de la société, salarié ou administrateur de sa société mère ou d'une société qu'elle consolide et ne pas l'avoir été au cours des cinq années précédentes.*

- *ne pas être mandataire social d'une société dans laquelle la société détient directement ou indirectement un mandat d'administrateur ou dans laquelle un salarié désigné en tant que tel ou un mandataire social de la société (actuel ou l'ayant été depuis moins de cinq ans) détient un mandat d'administrateur.*

- *ne pas être client, fournisseur, banquier d'affaire, banquier de financement : significatif de la société ou de son groupe, ou pour lequel la société ou son groupe représente une part significative de l'activité.*

- *ne pas avoir de lien familial proche avec un mandataire social.*

- *ne pas avoir été auditeur de l'entreprise au cours des cinq années précédentes*

- *ne pas être administrateur de l'entreprise depuis plus de douze ans.»*

^{vii} ICB = Industry Classification Benchmark