



HAL
open science

Responsabilité sociale et performance financière des entreprises : une synthèse de la littérature

José Allouche, Patrice Laroche

► To cite this version:

José Allouche, Patrice Laroche. Responsabilité sociale et performance financière des entreprises : une synthèse de la littérature. Colloque "Responsabilité sociale des entreprises : réalité, mythe ou mystification? ", Mar 2005, Nancy, France. hal-00830582

HAL Id: hal-00830582

<https://hal.science/hal-00830582>

Submitted on 5 Jun 2013

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.

Responsabilité sociale et performance financière des entreprises : une synthèse de la littérature¹

-
-
-

José ALLOUCHE, Professeur
Institut d'Administration des Entreprises
Université Paris 1 – Panthéon-Sorbonne
21 rue Broca, 75 005 PARIS
allouche.iae@univ-paris.fr

Patrice LAROCHE, Maître de conférences
IUT Nancy-Charlemagne – Université Nancy 2
2 ter Boulevard Charlemagne, 54 052 NANCY Cedex
Patrice.Laroche@univ-nancy2.fr



¹ Papier présenté au colloque “*Responsabilité sociale des entreprises : réalité, mythe ou mystification ?* », 17-18 mars 2005 à Nancy.

Responsabilité sociale et performance financière des entreprises : une synthèse de la littérature

□

Résumé

Le lien entre la responsabilité sociale et la performance financière des entreprises a fait l'objet de nombreuses études empiriques au cours de ces dernières années, notamment aux Etats-Unis. La vision retirée des résultats des études existantes traduit pour une part l'influence probable de la Responsabilité Sociale de l'entreprise sur sa performance économique et financière, et pour une autre part, le sentiment d'un lien fragile et quelque peu contrasté. Le décryptage des méthodologies employées dans ces travaux et de leurs résultats révèle de nombreuses confusions, voire des incohérences, à la fois sur les échantillons, les mesures des variables et les relations testées de causalité. L'objectif de cette contribution est de faire un état d'avancement de la recherche académique sur les interactions entre la responsabilité sociale et la performance financière des entreprises et proposer quelques pistes de réflexion et de recherche sur le sujet.

Mots clés : Responsabilité sociale, performance sociale, performance financière.

□

□
□□

Responsabilité sociale et performance financière des entreprises : une synthèse de la littérature

□

Depuis une vingtaine d'années, les études se sont multipliées pour tenter d'établir une relation entre la responsabilité sociale des entreprises (RSE) et leur performance économique et financière. En effet, au moment où les grandes entreprises côtées font l'objet de notations sociales, de nombreuses questions subsistent quant aux effets de la prise en compte des dimensions sociales sur la performance des entreprises. La vision retirée des résultats de ces travaux traduit pour une part l'influence probable de la responsabilité sociale de l'entreprise sur sa performance financière, et pour une autre part, le sentiment d'un lien fragile et quelque peu contrasté. Le décryptage des méthodologies employées et de leurs résultats révèle de nombreuses confusions, voire des incohérences, à la fois sur les échantillons, les mesures des variables et les relations testées de causalité (Aldag et Bartol, 1978 ; Cochran et Wood, 1984 ; Ullmann, 1985 ; Waddock et Mahon, 1991 ; Griffin et Mahon, 1997 ; Orlitsky et al., 2003). La notion même de « responsabilité sociale » dans ces études n'est pas sans soulever une série d'interrogations d'ordre sémantique (quelle définition de la responsabilité sociale ?) et méthodologique (comment la mesurer ?). En effet, le concept de responsabilité sociale fait l'objet d'intenses débats fortement entachés de résonances idéologiques depuis de nombreuses années (Bowen, 1953 ; Friedman, 1962 ; Sethi, 1975 ; Carroll, 1979 ; Epstein, 1987 ; Freeman, 1984 ; Wood, 1991). Pour certain, « *la responsabilité sociale des entreprises est de faire des profits* » (Friedman, 1962, 1970)², pour d'autres elle porte sur l'idée de responsabilité légale, pour d'autres encore elle signifie un comportement éthique (Zenisek, 1979). Finalement, si les définitions proposées diffèrent selon l'étendue du champ d'exercice de la responsabilité sociale retenue, il existe au moins

□

□

² « The social responsibility of business is to make a profit ».

□
□□

□

un trait commun à ces modèles : l'entreprise choisit de son propre fait d'œuvrer dans le cadre éthique, social en vigueur alors qu'elle est contrainte d'être performante sur le plan économique et d'exercer ses activités dans le cadre légal et réglementaire. Ainsi, pour Jones (1980), « *la responsabilité sociale de l'entreprise est la notion selon laquelle les entreprises ont une obligation envers des acteurs sociaux autres que les actionnaires et au-delà de prescriptions légales ou contractuelles* »³. Une fois les contours de la responsabilité sociale délimités, les travaux de recherche se sont attachés à caractériser la capacité de l'entreprise à maîtriser son engagement social et à en obtenir des résultats satisfaisants. Dans cette perspective, la notion de *performance sociale* est au cœur des préoccupations des chercheurs.

L'objet de cet article est de présenter une synthèse des travaux de recherche consacrés à l'interaction entre la performance sociale et la performance économique et financière des entreprises. Pour cela un détour nécessaire est effectué en rappelant successivement la pluralité des fondements de la Responsabilité Sociale de l'Entreprise et la pluralité des modèles explicatifs du lien supposé entre la performance sociale et la performance économique et financière, permettant ainsi l'identification des principaux cadres conceptuels et théoriques à l'intérieur desquels les travaux empiriques se sont déployés. Il s'agit ensuite de présenter la synthèse des interactions empiriquement observées, et enfin, de faire ressortir l'existence de difficultés d'ordre méthodologique dans l'analyse des liens et interactions entre la performance sociale des entreprises et leur performance économique et financière.



³ « Corporate Social Responsibility is the notion that corporation have an obligation to constituent groups in society other than stockholders and beyond that prescribed by law or union contract ».

La Responsabilité Sociale de l'Entreprise : la pluralité des fondements

Les racines multiples de la Responsabilité Sociale de l'Entreprise

Pressentant l'altération des fondements du modèle libéral sous l'influence d'un élargissement progressif du champ d'application du concept de responsabilité sociale de l'entreprise, Milton Friedman, en gardien du temple (1962, 1970), a rappelé les fondamentaux d'une économie libérale efficace : la maximisation du profit constitue l'horizon incontournable de la responsabilité sociale des dirigeants à l'égard de leurs actionnaires, dressant ainsi une frontière étanche entre le *business* et le *hors-business* : « *the business is the business of business* ». En ce sens, toute initiative socialement responsable de l'entreprise se traduit, pour elle, par un double prélèvement pour indiscipline, celui résultant d'un éloignement des dirigeants de l'objectif pour lequel ils ont été désignés et celui résultant de la crainte (l'effroi) des investisseurs devant ces initiatives.

C'est en 1953 pourtant, que Bowen avait ouvert la réflexion sur la Responsabilité Sociale de l'Entreprise, en tant que conséquence de l'intégration de valeurs recherchées globalement par les composantes de la société, au-delà des objectifs économiques poursuivis par les actionnaires et des obligations légales qui contraignent leurs décisions : les intérêts de l'entreprise et les intérêts de la société convergent à terme. D'autres à la suite, se sont engouffrés dans la brèche ainsi ouverte. Carroll (1979) a mis l'accent sur trois composantes de la RSE : le niveau de la responsabilité sociale – l'engagement pour des solutions sociales – les valeurs qui animent le sens de la responsabilité sociale de l'entreprise. Wartick et Cochran (1985) ont élargi le propos en décrivant la RSE comme l'intégration des principes qui structurent cette responsabilité – les processus mis en œuvre pour développer l'aptitude socialement responsable – les politiques générées par les solutions socialement responsables adoptées. Plus récemment, Wood (1991) a proposé un modèle des liens entre les principes

de la Responsabilité Sociale de l'Entreprise (légitimité/responsabilité vis-à-vis de l'opinion/discrétion managériale) – la mise en œuvre de la RSE (évaluation par l'environnement/management partenarial/management des décisions) – les effets des comportements de l'entreprise (influence sociale/programmes sociaux/politiques sociales). Pour les uns et pour les autres, adopter un comportement de responsabilité sociale, c'est répondre à la nécessité de maximiser les objectifs de l'entreprise par le biais de sa rentabilité, au profit bien sûr de l'actionnaire mais aussi de ses autres partenaires.

Dans une conception actuelle, la Responsabilité Sociale de l'Entreprise intègre trois éléments : honorer des obligations à l'égard de la pluralité des parties prenantes ; répondre aux demandes sociales émises par l'environnement socio-économique ; utiliser le concept et son champ d'application comme outil de gestion. C'est ainsi un engagement de l'entreprise qui s'accomplit au-delà des obligations légales et économiques. La construction récente de ce champ d'analyse renvoie tout autant au monde des affaires (discours sur la citoyenneté de l'entreprise et rhétorique des parties prenantes) qu'aux milieux académiques (analyse de l'éthique des affaires, modèle de la gouvernance partenariale et mesure de la performance « sociale »). La structuration conceptuelle doit simultanément et contradictoirement au courant éthico-religieux (principalement américain dans sa version évangéliste, mais aussi dans la mobilisation de la philosophie morale), au courant écologique (la protection de l'environnement et l'impératif catégorique du développement durable), au courant libertarien (dans ses énoncés contradictoires : une exacerbation de la passion pour l'entreprise libérale dans sa version pirate, sans contrainte et hors du marché, différente de sa version sauvage, sans contrainte et dans le marché ?) et au courant régulationniste (le transfert consenti sans enthousiasme des pouvoirs perdus de l'Etat-Providence aux institutions indépendantes de la société civile). En l'absence évidente de tout paradigme éventuellement unificateur, on y retrouve, pêle-mêle, (le *puzzle* de Davis, 1967) : la

préoccupation éthique et l'investissement socialement responsable, l'étude de la citoyenneté de l'entreprise et la sauvegarde des droits de l'homme, le gouvernement partenarial de l'entreprise et la création de valeur pour tous, la protection de l'environnement et la règle de décision soumise aux contraintes du développement durable, les mécanismes de l'Economie solidaire,

Dans la grande diversité des définitions et conceptions de la Responsabilité Sociale de l'Entreprise, une question principale et récurrente sous-tend les travaux et les réflexions : celle des relations entre RSE et performances financières et économiques. Pour s'interroger sur la nature de ce lien, les chercheurs se sont munis d'instruments de mesure de la performance sociale qui se caractérisent aujourd'hui par leur aspect disparate, éloigné de toute homogénéité conceptuelle ou opératoire.

Le besoin d'une définition opératoire de la Performance Sociale

Des problèmes ou des flous méthodologiques, voire épistémologiques, entourent les tentatives d'opérationnalisation de la Performance Sociale observées dans la littérature testant l'existence ou non de ce lien. De nombreuses études, avec un rythme de parution s'accroissant récemment, ont permis d'articuler la connaissance empirique par la synthèse des réponses obtenues. La vision retirée des définitions de la Performance Sociale retenues au sein des études collectées pour la réalisation de 'narrative reviews' (Pava et Krausz, 1996 ; Frooman, 1997 ; Griffin et Mahon, 1997 ; McWilliams et Siegel, 1997 ; Balabanis, Phillips et Lyall, 1998 ; Margolis et Walsh, 2003) ou de 'méta-analytic review' (Orlitsky et Benjamin, 2001 ; Orlitsky, Schmidt et Rynes, 2003) traduit le sentiment d'une fragilité conceptuelle lourde. Le décryptage des méthodologies employées dans ces travaux et de leurs résultats révèle de nombreuses confusions, voire des incohérences, à la fois sur les échantillons, les mesures des variables et les relations de causalité testées.

Tableau 1. Les mesures de la Performance Sociale des Entreprises

<i>Surveys</i>	<i>Critères RSE</i>
Pava/Krausz, 1996	Protection de l'environnement – Indices de réputation – Informations divulguées par l'entreprise au-delà de son rapport annuel – Activité en Afrique du Sud – Mode de Gouvernance, ...
Frooman, 1997	Violation des lois anti-trust – Retrait de produits dangereux – Conduite délictueuse (évasion fiscale, défaut de présentation de documents financiers, ...) – Pollution de l'environnement – Violation des standards des Agences gouvernementales de régulation,
Griffin/Mahon, 1997	Indice de réputation 'Fortune' – Evaluation du cabinet KLD – Contributions charitables et Philanthropie – Inventaire des rejets toxiques, ...
McWilliams/Siegel, 1997	Retrait d'activité en Afrique du Sud – Comportements illégaux – Retrait du marché de produits dangereux – Fermeture d'usines et licenciements – Prix annuels décernés par le Département du Travail ...
Balabanis/Phillips/Lyall, 1998	Informations divulguées par l'entreprise au-delà de son rapport annuel – Engagement en faveur de l'Egalité Professionnelle - Contributions charitables et Philanthropie – Protection de l'environnement – Engagement dans la Société civile (refus des discriminations politiques) – Refus de l'expérimentation animale – Critères d'exclusion (le tabac, l'alcool, ...) – Relations d'affaires avec les régimes dictatoriaux – Activité de production d'équipements militaires – Relations d'affaires avec les pays en voie de développement, ...
Margolis/Walsh, 2003	Indice de réputation 'Fortune' – Indice de 'Working Mothers' – Indices Moskowitz – Evaluation du cabinet KLD – 'Screening' des Fonds Mutuels – Evaluation CEP/Council on Economic Priorities – Rapports de l'EIA/Energy Information Association – Publication par l'entreprise d'informations sociales – Publication par l'entreprise d'informations environnementales – Inventaire des rejets toxiques – Engagement éthique rendu public – Contributions charitables – Critères d'exclusion (le tabac, le commerce avec l'Afrique du Sud, ...) – Prix annuels décernés par le Département du Travail ...
Orlitsky/Schmidt/Reynes, 2003	Indices de réputation – Informations sociales divulguées par les entreprises – Audits sociaux – Comportements d'entreprises – Valeurs et engagements d'entreprises – Contributions charitables – Informations environnementales divulguées par les entreprises – Gouvernance partenariale ...

Les variables de performance sociale correspondent, dans les études académiques collectées à l'occasion de ces recherches, à une multitude de mesures, souvent non justifiées théoriquement. L'appréhension de la performance sociale de l'entreprise repose sur une grande diversité d'indicateurs, issus d'indices comme celui du DSI ou du KLD, d'enquêtes et de classements (Fortune), extrêmement variés : comment dès lors assurer une mise en perspective cohérente et une comparabilité de ces études ? Notamment, la description de la RSE se fait tout à la fois au travers d'actions positives (sauvegarde de l'emploi, mécénat, préoccupations écologiques, droits des minorités, ...) ou d'actions socialement irresponsables, voire illicites (Frooman, 1997).

Enfin, les systèmes de mesure de la performance sociale de l'entreprise (KLD, Innovest, Ethibel, BITC, Arese/Vigéo, ...) se focalisent sur les critères sociétaux et environnementaux et mesurent la qualité des actions de RSE en réduisant le poids des critères de gestion des ressources humaines. Ce qui devrait faire l'objet initial sinon principal des préoccupations en termes de Responsabilité Sociale de l'Entreprise est pour ainsi dire laissé hors du champ de la mesure et le *screening* des investisseurs socialement responsables est détourné vers le reste : critères moraux d'exclusion, critères environnementaux, critères sociétaux, ... (Margolis et Walsh, 2003)

Ce courant d'analyse aujourd'hui dominant, porteur d'un renouveau de préceptes moraux et d'une vision communautarienne tranche bien sûr avec la vision traditionnellement contractualiste véhiculée par l'économie libérale et dont aucun adepte de l'économie de marché ne songe cependant à se séparer. A l'illusion morale se juxtapose malheureusement souvent la confusion conceptuelle.

Performance Sociale et Performance Financière : la pluralité des modèles explicatifs du lien

L'examen des nombreux modèles de l'interaction Performance Sociale/Performance Financière permet cependant de souligner la variété des liens théoriques mobilisés, explicitement ou implicitement : 1. la vision libérale pure d'un lien négatif – la prise en compte de la responsabilité sociale dans la formulation des choix de l'entreprise implique des coûts financiers et provoque en conséquence un désavantage compétitif (Friedman, 1970), 2. la vision sociale pure dégagée de la contrainte de rentabilité – les contraintes sociales s'imposent aux entreprises y compris lorsque les projets socialement responsables rentrent en conflit avec la maximisation de la valeur créée (Brummer, 1991), 3. l'effacement du lien causal univoque dans le cadre d'un marché concurrentiel ajusté traduisant le retour

affiché aux lois de l'équilibre général – l'équilibre de marché annule les coûts et les profits générés successivement par l'offre de « responsabilité sociale » (McWilliams et Siegel, 2001), 4. le lien positif par l'influence sociale – la satisfaction par l'entreprise des objectifs des parties prenantes favorise l'amélioration de la performance économique et financière (Freeman, 1984), 5. le lien inversé par les ressources – la rentabilité différenciée de l'entreprise est une condition d'un comportement social, plus et mieux distributif (McGuire, Sundgren et Schneeweis, 1988), 6. le lien aléatoire par l'opportunisme des managers – les managers poursuivent des objectifs propres qui peuvent rentrer en contradiction avec les objectifs des actionnaires et des autres parties prenantes à partir de l'utilisation discrétionnaire de l'« *organizational slack* » (Williamson, 1964), 7. la synergie vertueuse – l'existence d'un cercle vertueux s'appuie sur la synergie positive entre les deux variables dans le cadre d'un modèle global explicatif : faire face aux demandes sociales permet à l'entreprise d'améliorer sous pression ses performances financières et de disposer en conséquence de ressources supplémentaires pour répondre à de nouvelles demandes sociales (Waddock et Graves, 1997), 8. le caractère contingent de l'interaction : le très grand nombre de variables qui structurent le modèle des liens entre la responsabilité sociale de l'entreprise et sa performance financière renvoie au caractère contingent du construit conceptuel de la performance sociétale (Husted, 2000, Rowley et Berman, 2000), 9. le brouillage du lien comme traduction du rôle des institutions – dans leur quête de légitimité et sous les pressions institutionnelles générées par les acteurs du champ organisationnel les entreprises sont conduites à entreprendre des actions de responsabilité sociale hors d'une recherche de la performance financière (Sethi, 1979, Déjean, Gond et Leca, 2003), c'est alors la réputation de l'entreprise qui devient le vecteur de sa performance pour autant que c'est la capacité des managers à valoriser les dépenses socialement responsables plus que la réalité et le contenu de ces dépenses (Mahon, 2002) .

□
□□□

□

La littérature empirique tente, en dernière analyse, de répondre à deux questions principales : (1) *existe-t-il une relation positive, négative ou neutre entre la performance sociale et la performance financière ?* et (2) *quel est le lien de causalité entre ces deux dimensions ? Est-ce la performance sociale qui influence la performance financière ? ou est-ce la performance financière qui détermine la performance sociale ? Est-il par ailleurs possible d'envisager une influence réciproque ?* La combinaison de ces interrogations est illustrée par Preston et O'Bannon (1997) à partir d'une typologie des liens possibles entre performance sociale et performance financière. Le Tableau 2 récapitule les principales hypothèses théoriques qui ont fait l'objet de tentatives de validations empiriques.

Tableau 2. Principales hypothèses théoriques

Causalité	Positive	Négative
Performance sociale -> Performance Financière	(1) Hypothèse de l'impact social ou du bon « management »	(3) Hypothèse de l'arbitrage
Performance Financière -> Performance sociale	(2) Hypothèse des fonds disponibles ou du « slack organisationnel »	(4) hypothèse de l'opportunisme
Performance sociale <=> Performance Financière	(5) Synergie positive	(6) Synergie négative

Source : Preston et O'Bannon (1997)

Une première démarche théorique suggère que plus l'entreprise est performante sur le plan social, plus elle est performante sur le plan économique et financier (hypothèse 1). Cette proposition peut être retournée et signifier que plus l'entreprise est performante économiquement, plus la probabilité est élevée qu'elle soit performante sur le plan social (hypothèse 2). Ainsi, ces deux hypothèses soutiennent l'idée d'une association positive entre performance sociale et financière. Une seconde démarche théorique soutient quant à elle l'hypothèse d'un lien négatif entre RSE et performance. Il est en effet possible d'envisager le fait que plus l'entreprise est performante sur le plan social et moins elle sera performante sur le plan économique (hypothèse 3). *A contrario*, plus l'entreprise sera performante

économiquement et moins elle le sera socialement (hypothèse 4). Enfin, au-delà de ces deux points de vues extrêmes, il est possible d'envisager les hypothèses de synergie positive et négative qui croisent les différents fondements conceptuels (hypothèses 5 et 6). A ces hypothèses génériques s'ajoute également une hypothèse de neutralité des interactions (hypothèse 7 : Gond, 2001) et une hypothèse de liens plus complexes (hypothèse 8 : Moore, 2001).

Les modèles suggérant un lien positif entre RSE et performance financière

(hypothèses 1 et 2)

Deux modèles théoriques défendent l'idée d'une influence positive de la RSE sur la performance financière : l'hypothèse de l'influence sociale (*social impact hypothesis*) et l'hypothèse des fonds disponibles en tant qu'excédent de ressources à la disposition discrétionnaire des dirigeants ou « *slack organisationnel* » (*available fund hypothesis*).

La théorie des parties prenantes (*stakeholder theory*) qui fonde l'hypothèse de l'influence des pratiques sociales, a suscité une abondante littérature sur l'interaction entre la RSE et la performance des entreprises (Freeman, 1984 ; Cornell et Shapiro, 1987 ; Ulmann, 1985 ; Clarkson, 1995 ; Donaldson et Preston, 1995) : la satisfaction par l'entreprise des objectifs des parties prenantes favorise l'amélioration de la performance économique et financière (Freeman, 1984). Cette hypothèse repose sur l'idée que les dirigeants d'entreprise qui satisfont l'ensemble des parties prenantes, c'est-à-dire « *tout groupe ou individu qui peut affecter ou qui peut être affecté par la réalisation des objectifs de l'entreprise* » (Freeman, 1984) améliorent l'image et la réputation de l'entreprise et, par voie de conséquence, sa performance financière (Waddock et Graves, 1997). Les tentatives de validations empiriques de cette hypothèse ont été malheureusement peu concluantes jusqu'à maintenant (McGuire et al., 1988 ; Preston et Sapienza, 1990).

Le second modèle, celui du « *slack organisationnel* » aborde la question du lien entre la performance sociale et performance économique en proposant l'idée selon laquelle ce n'est pas la responsabilité sociale qui est la condition d'obtention d'un niveau élevé de performance financière mais, au contraire, le niveau plus élevé de la performance financière qui permet à l'entreprise de s'engager dans des actions socialement responsables. McGuire et al. (1988) ont indiqué que la performance financière permettait d'améliorer le niveau de performance sociale et leurs travaux ont été partiellement confirmés par ceux de Preston et al. (1991). La rentabilité différenciée de l'entreprise est alors une condition d'un comportement social, plus et mieux distributif de l'excédent de ressources généré par une rentabilité plus forte que celle des autres entreprises. Kraft et Hage (1990) ont montré que l'excédent de ressources et l'attitude des managers à l'égard de la société influencent fortement le niveau de responsabilité sociale des entreprises.

Les modèles suggérant un lien négatif entre RSE et performance financière (hypothèses 3 et 4)

A l'inverse des deux modèles précédents, d'autres affirment que les entreprises qui réalisent les meilleures performances sociales sont aussi celles qui ont les plus mauvaises performances économiques, et inversement : dans cet esprit, un lien négatif entre performance sociale et performance financière prédomine.

La littérature suggère deux modèles faisant l'hypothèse d'un lien négatif entre RSE et performance, se distinguant par la nature de la causalité supposée. Le premier modèle (*Trade-off hypothesis*) postule que la prise en compte de la responsabilité sociale des entreprises implique des coûts financiers supplémentaires provoquant, par conséquent, un désavantage compétitif (Friedman, 1962, 1970). Dans cette perspective, toute initiative socialement responsable éloigne les dirigeants de leur objectif de maximisation des profits (Aupperle, Carroll et Hatzfeld, 1985). Drucker (1984, p. 58) affirme que « *faire du profit est*

fondamentalement incompatible avec la responsabilité sociale de l'entreprise (...); la première responsabilité sociale de l'entreprise dans la future décennie est de créer du capital, qui seul peut financer les emplois de demain » et Friedman (1962, p. 133) d'insister sur le fait que « *l'entreprise n'a qu'une seule et unique responsabilité, utiliser ses ressources dans des activités appelées à accroître ses profits dès lors qu'elle reste dans le cadre des règles du jeu* ». Friedman (1970) va jusqu'à considérer la responsabilité sociale comme subversive « *il existe peu de courants aussi dangereux, pour les fondements mêmes de notre société libre, que l'acceptation par les dirigeants d'entreprise d'une conception de la responsabilité sociale autre que de servir le mieux possible les intérêts de leurs actionnaires* ». Finalement, la vision libérale considère l'hypothèse d'une influence négative de la responsabilité sociale sur la performance financière de l'entreprise.

Le deuxième, le modèle de l'opportunisme des managers (*Managerial opportunism hypothesis*), considère que les managers poursuivent des objectifs propres qui peuvent rentrer en contradiction avec les objectifs des actionnaires et des autres parties prenantes (Williamson, 1985). Preston et O'Bannon (1997) montrent que les managers peuvent récupérer un gain maximum en lésant les stakeholders lorsque la performance financière est élevée. En revanche, si les résultats financiers sont insuffisants, les managers auront tendance à se racheter et à se justifier en investissant davantage dans des actions sociales. Dès lors, il est possible d'envisager l'hypothèse selon laquelle un niveau de performance faible conduit à un niveau de performance sociale élevé.

Il existe au-delà de ces deux hypothèses théoriques extrêmes d'autres perspectives théoriques, à commencer par un modèle suggérant des liens beaucoup plus complexes et un autre suggérant l'absence de relation entre les deux entités.

Les modèles suggérant une synergie positive ou négative (hypothèses 5 et 6)

Au-delà des modèles théoriques déjà présentés, d'autres hypothèses peuvent être avancées pour expliquer l'interaction entre la performance sociale et la performance financière des entreprises. La typologie élaborée par Preston et O'Bannon (1997) suggèrent deux autres hypothèses (Hypothèses 5 et 6) qui se fondent sur les différentes approches théoriques évoquées précédemment. En effet, dans le cadre d'un modèle global explicatif, il est possible d'envisager un cercle vertueux (synergie positive) : un niveau élevé de performance sociale conduit à une amélioration de la performance financière qui offrent la possibilité de réinvestir dans des actions socialement responsables (Waddock et Graves, 1997). A l'opposé, un faible niveau de performance sociale conduit à une diminution de la performance financière qui limite, par conséquent, les investissements socialement responsables (synergie négative).

Les modèles suggérant une absence de lien

(hypothèse 7)

Les apports conceptuels de McWilliams et Siegel (2001) conduisent Gond (2001) à compléter la typologie de Preston et O'Bannon (1997) en formulant l'hypothèse de l'absence de lien entre les deux dimensions. En effet, McWilliams et Siegel (2001) proposent un modèle d'offre et de demande de responsabilité sociale qui permet d'expliquer l'absence de consensus des résultats empiriques obtenus par les études académiques. Selon eux, il existerait une offre et une demande de responsabilité sociale, dans un contexte micro-économique standard, qui conduit chacune d'elle à investir socialement pour satisfaire la demande des parties prenantes. L'équilibre du marché annule les coûts et les profits générés successivement par l'offre de « responsabilité sociale ». Cette approche conduit à formuler une hypothèse de neutralité des interactions entre performance sociale et performance financière.

Les modèles suggérant un lien plus complexe

□

□
□□□

(hypothèse 8)

Les résultats obtenus par Bowman et Haire (1975) ont conduit Moore (2001) à parfaire également la typologie de Preston et O'Bannon (1997) et à formuler l'hypothèse de liens positifs plus complexes entre les deux dimensions. En effet, Bowman et Haire (1975) mais aussi, plus récemment, Barnett et Salomon (2003) ont mis en évidence une relation non linéaire en forme de U inversé entre la performance sociale et la performance financière, indiquant un niveau optimum au-delà duquel l'investissement socialement responsable n'améliore plus la performance financière.

Finalement, nous pouvons retenir que ces modèles s'opposent sur la nature du lien entre la performance sociale et la performance financière de l'entreprise. Si d'aucuns soutiennent l'hypothèse d'une relation négative entre ces deux dimensions, d'autres pensent au contraire que performance sociale et financière sont positivement associées. D'autres encore suggèrent l'absence de liens voire des liens plus complexes. Afin de tenter de départager ces points de vues contradictoires, nous proposons une synthèse des résultats des recherches ayant testé empiriquement ces différentes hypothèses.

Responsabilité sociale et performance financière : la diversité des recherches empiriques

De nombreuses études, avec un rythme de parution s'accroissant récemment, ont permis d'articuler la connaissance empirique par la synthèse des réponses obtenues. Si le lien entre la responsabilité sociale et la performance financière a fait l'objet de nombreuses publications au cours des vingt dernières années, il ressort de ces études des résultats contradictoires ne permettant pas d'établir clairement l'existence d'un lien positif ou négatif entre performance sociale et financière des entreprises (Preston et O'Bannon, 1997 ; Griffin

et Mahon, 1997 ; MacWilliams et Siegel, 2001, Margolis et Walsh, 2002). Le manque de fondements théoriques et conceptuels des études, l'absence d'uniformité en matière d'évaluation de la performance sociale et financière et les insuffisances méthodologiques constatées expliquent la faiblesse des résultats obtenus jusqu'ici.

Des résultats empiriques controversés

De nombreuses études ont permis d'articuler la connaissance empirique par la synthèse des résultats obtenus⁴. Les *surveys* les plus récents des travaux de recherche (Griffin et Mahon, 1997 ; Roman, Hayibor et Agle, 1999 ; Margolis et Walsh, 2003) observent un léger avantage pour la mise en évidence de liens positifs entre la performance sociale et la performance financière (Tableau 3). La synthèse de la littérature la plus exhaustive à ce jour recense 122 études publiées entre 1971 et 2001 (Margolis et Walsh, 2003) avec un rythme de parution s'accroissant récemment (35 études entre 1997 et 2001). Sur ces 122 études, cinquante et une concluent à une association positive entre la performance sociale et la performance financière, vingt obtiennent des résultats mitigés, vingt-sept concluent à l'absence de liens et sept observent un lien négatif (Tableau 3). Margolis et Walsh (2003) recensent également vingt et une études consacrées aux déterminants de la performance sociale, testant ainsi l'influence de la performance financière sur la performance sociale. Parmi celles-ci quinze indiquent que la performance financière influence positivement la performance sociale, trois indiquent des résultats mitigés et trois autres des relations non significatives.

⁴

Il est possible de distinguer trois types d'études : les analyses multivariées, les études d'événements et les analyses de portefeuille. L'orientation de la revue de la littérature exclue ici les travaux qui étudient l'impact du critère éthique sur la performance des fonds. Sauer (1997), par exemple, compare la performance de l'indice éthique, le Domini 400 Social Index (DSI) aux plus importants indices traditionnels d'actions sur une période de 8 ans. Il conclut à l'absence de différences significatives de performance. Hamilton, Jo et Statman (1993) ou encore Bauer et al. (2002) aboutissent à la même conclusion. Globalement, la littérature s'accorde sur l'absence de différence entre les fonds d'investissement éthiques et les fonds d'investissements traditionnels. Margolis et Walsh (2003) recensent 12 études utilisant cette méthode entre 1971 et 2001 (Mueller, 1991 ; Hylton, 1992 ; Luther, Matatko et Corner, 1992 ; Hamilton, Jo et Statman, 1993 ; Luther et Matatko, 1994 ; Mallin, Saadouni et Briston, 1995 ; d'Antonio, Johnsen et Hutton., 1997 ; Gregory, Matatko et Luther, 1997 ; Sauer, 1997 ; Travers, 1997 ; Reyes et Grieb, 1998 ; Hickman, Teets et Kohls, 1999).

Ces différentes synthèses de la littérature permettent de dresser un panorama des études existantes mais s'avèrent finalement limitées pour valider l'hypothèse d'un lien univoque entre la performance sociale et la performance financière.

Tableau 3. Synthèse des principaux résultats empiriques

Nature de la relation	Pava & Krausz (1996)	Griffin & Mahon (1997)	Roman, Hayibor & Agle (1999)	Margolis & Walsh (2003)	Orlitsky, Schmidt & Rynes (2003)	Synthèse
Relation positive	57%	22	28	66	27	
Relation négative	5%	12	2	7	2	
Relation non significative	38%	6	11	30	-	
Relation mitigée	-	11	5	23	23	
Total	21	51	46	126	52	

* CSP as dependent variable. [] Number of studies if we consider mixed relationships in brackets.

Orlitsky, Schmidt et Rynes (2003) développent une critique acérée à l'égard de ces *surveys* fondés sur le 'vote counting' qui additionnent, selon eux, des résultats contestables. En effet, les résultats ne peuvent être combinés sans qu'aient été au préalable contrôlés les artefacts statistiques que sont les erreurs de mesure et d'échantillonnage. Depuis, Orlitsky et al. (2003) ont proposé une méta-analyse de cette littérature afin, d'une part, d'évaluer l'intensité de la relation entre les deux dimensions après correction des artefacts statistiques et, d'autre part, d'examiner l'influence de certaines variables supposées modératrices sur cette relation (nature de la mesure de performance sociale, de la performance économique, temporalité de la relation, ...). Les auteurs montrent finalement que la relation entre RSE et performance financière est positive dans une grande variété de contextes et de secteurs d'activité (Tableau 5). Toutefois, la variance résiduelle reste élevée (>75%) suggérant que l'interaction entre la performance sociale et la performance économique reste indéterminée et que de nombreuses variables modératrices sont susceptibles d'intervenir dans cette relation.

Afin d'identifier les sources d'hétérogénéité entre les résultats des études, Orlitsky et al. (2003) ont recours à une méta-analyse stratifiée. Les résultats obtenus indiquent que la corrélation moyenne entre les deux dimensions varie selon le type d'indicateurs de performance sociale et de performance financière utilisés. Ainsi, montrent-ils simultanément que les mesures de performance sociale sont plus fortement corrélées avec les indicateurs comptables alors que les indices de réputation s'avèrent plus lourdement corrélés avec la performance financière que toute autre mesure de performance sociale.

Depuis les années quatre-vingt dix, les études sur le sujet se sont multipliées et la part d'études indiquant un lien positif a également augmenté. Jusqu'au milieu des années 90, les chercheurs évaluaient l'interaction entre la performance sociale et la performance financière à l'aide d'analyses multivariées. Plus récemment, les chercheurs ont eu tendance à privilégier deux autres types de méthode. D'une part, des études fondées sur l'analyse de portefeuille qui montrent que la prise en compte de l'environnement n'apparaît pas comme un facteur déterminant de la performance boursière. Les fonds éthiques n'étant pas plus rentables que les fonds traditionnels (Sauer, 1997). D'autre part, des études d'événements dont l'objectif est d'examiner l'impact d'événements « socialement responsables ou irresponsables » sur les cours boursiers (par exemple, Posnikoff, 1997 ; Teoh, Welsh et Wazzan, 1999 ; Worrell, Davidson et Sharma, 1991 ; Wright et Ferris, 1997). Il s'agit de comparer le rendement observé sur une période déterminée avec le rendement qui aurait été le sien si l'événement n'était pas survenu. Le rendement anormal est interprété comme la mesure de l'influence de l'événement ou de sa perception sur le rendement du titre durant cette période. Lanoie et Laplante (1992) ont ainsi montré que les entreprises respectueuses de la législation environnementale ne subissent pas d'amendes ou de pénalités, ce qui se répercute sur leur image publique et par conséquent sur leur valeur boursière.

D'autres études d'événements évaluent les effets de l'irresponsabilité sociale (CSI=*Corporate Social Irresponsibility*) sur la performance financière des entreprises (par exemple, Peltzman, 1981 ; Eckbo, 1983 ; Wier, 1983). Il s'agit généralement d'études dont l'objectif est d'examiner l'impact des comportements illégaux et socialement irresponsables sur le rendement des titres des entreprises sur une période donnée, Frooman (1997) a proposé une méta-analyse de ces études fondées sur la méthodologie des études d'événements.

Parmi les 122 études recensées par Margolis et Walsh (2003), vingt et une études seulement se sont spécifiquement penchées sur la question du lien de causalité entre la RSE et la performance financière, cherchant à répondre à la question de la temporalité de la relation entre les deux dimensions. La plupart des recherches publiées n'ont apprécié la performance sociale qu'à un moment donné dans le temps, sans qu'il soit possible de déterminer la relation de cause à effet. Or, la compréhension du phénomène rend souhaitable de pouvoir disposer d'interprétation, en terme de causalité, qui permettent de prendre en compte des relations plus complexes. Il existe néanmoins quelques études empiriques qui ont tenté d'identifier l'influence de la performance financière sur la performance sociale et *de facto* d'identifier une relation temporelle entre les deux dimensions. Le Tableau 5 présente les 21 études identifiées par Margolis et Walsh (2003).□

Tableau 4. Resultats obtenus par 93 études empiriques examinant le lien entre RSE et PF¹

MEASURES OF CSP	MEASURES OF CORPORATE FINANCIAL PERFORMANCE								
	Accounting		Market		Accounting and Market		Other Measures		
	Study	Results	Study	Results	Study	Results	Study	Results	
Disclosure/ Content Analysis	Bowman & Haire (1975)	U-shaped	Ingram (1978)	+	Belkaoui & Karpick (1989)	-,0,+			
	Bowman (1976)	+	Belkaoui (1976)	+	Verschoor (1998)	+			
	Fry & Hock (1976)	0	Anderson & Franckle (1980)	+	Verschoor (1999)	+			
	Bowman (1978)	0	Freedman & Jaggi (1986)	0					
	Preston (1978)	+	Holman, New & Singer (1990)	-,0,+					
	Abbott & Mosen (1979)	0	Freedman & Stagliano (1991)	+					
	Ingram & Frazier (1983)	0	Blacconière & Patten (1994)	+					
			Blacconière & Northcut (1997)	+					
	Weighted Mean Correlations²	-.009		+.055		na		na	
Corporate social responsibility values and attitudes	Parket & Eilbirt (1975)	+	Newgren et al. (1985)	+	Rockness, Schlachter & Rockness (1986)	-,0,+	Sharma & Vredenburg (1998)	+	
	Aupperle, Caroll & Hatfield (1985)	0	Patten (1990)	0	Ogden & Watson (1999)	-,0,+	Reimann (1975)	+	
	Wokutch & Spencer (1987)	+	Teper (1992)	-	Judge & Douglas (1998)	+	Marcus & Goodman (1986)	-,0,+	
	O'Neill, Saunders & McCarthy (1989)	0	Meznar, Nigh & Kwok (1994)	-	Kedia & Kuntz (1981)	-,0,+	Klassen & Whybark (1999)	+	
	Lashgari & Gant (1989)	0	Wright, Ferris, Hiller & Kroll (1995)	+			Christmann (2000)	+	
	Porter & Van des Linde (1995)	+	Klassen & MacLaughlin (1996)	+					
			Boyle, Higgins & Rhee (1997)	-					
			Kahn, Lekander & Limkuhler (1997)	-					
			McWilliams & Siegel (1997)	0					
			Posnikoff (1997)	+					
			Wright & Ferris (1997)	-					
			Teoh, Welch & Wazzan (1999)	0					
			Jones & Murrell (2001)	+					
		Weighted Mean Correlations²	+.075		na		na		+.296
	Social audits, corporation behaviours, processes and outcomes (KLD, etc.)	Russo & Fouts (1997)	+	Luck & Pilotte (1993)	+	Hart & Ahuja (1994)	+		
Waddock & Graves (1997)		+	Graves & Waddock (1994)	-,0,+	Greening (1995)	0			
Berman, Wicks, Kotha & Jones (1999)		-,0,+	Kurtz & DI Bartolomeo (1996)	0	Dowell, Hart & Yeung (2000)	+			
McWilliams & Siegel (2000)		0	Guerard (1997a)	0	Graves & Waddock (2000)	+			
			Guerard (1997b)	-,0,+	Waddock, Graves & Gorski (2000)	0			
			Hillman & Keim (2001)	-,0,+					
	Weighted Mean Correlations²	+.131		+.021		na		na	
Reputational Indices (Moskowitz, Fortune)	Heinze (1976)	+	Vance (1975)	-	Cochran & Wood (1984)	-,0,+	Moskowitz (1972)	+	
	Sturdivant & Ginter (1977)	+	Preston & Sapienza (1990)	+	McGuire, Sundgren and Schneeweis (1988)	+	Conine & Madden (1986)	+	
	Alexander & Buchholtz (1978)	0	Brown (1998)	+	Fombrun & Shanley (1990)	0			
	Spencer & Taylor (1987)	+	Brown (1997)	-,0,+	McGuire, Schneeweis & Branch (1990)	-,0,+			
	Clarkson (1988)	+			Simerly (1994)	+			
	Herremans, Akathaporn & McInnes (1993)	+							
	Simerly (1995)	+							
	Griffin & Mahon (1997)	+							
	Preston & O'Bannon (1997)	+							
	Tichy et al. (1997)	+							
	Weighted Mean Correlations²	+.306		+.359		na		+.649	
Pollution Indices	Bragdon & Marlin (1972)	+	Fogler & Nutt (1975)	0	Spicer (1978)	+			
	Freedman & Jaggi (1982)	0	Shane & Spicer (1983)	+	Chen & Metcalf (1980)	0			
	Nehrt (1996)	+	Stevens (1984)	+	Blackburn, Doran & Shrader (1994)	-,0,+			
			Diltz (1995)	-,0,+	Pava & Krausz (1996)	-,0,+			
	Weighted Mean Correlations²	na		na		na		na	
Nber of studies		30		35		21		7	

Source : ¹ From Margolis & Walsh (2003) ; ² From Orlitsky, Schmidt & Rynes (2003) ; (+) positive relationship, (-) negative relationship, (0) no relationship, (-,0,+) mixed relationship, na=not available.

La grande majorité des études (71%) met en évidence une liaison positive entre la performance financière et la performance sociale, cela quelque soit la nature des mesures de performance sociale et de performance financière. Il semblerait que le niveau de performance financière détermine au moins partiellement le niveau de responsabilité sociale. Les résultats obtenus par Orlitzky (2003) confirment l'influence positive de la performance financière sur la performance sociale, suggérant l'hypothèse d'une synergie positive. Cependant, le faible pourcentage de variance entre les études, expliqué par les artefacts (entre 20 et 26 %) suggère la présence de variables modératrices.

Tableau 5. La PSE comme variable endogène

Definition of Social Policy	Study	Results	Definition of Financial Performance
Reputational Indices	Brown & Perry (1994)	+	Accounting and market
	Cottrill (1990)	+	Market share
	McGuire, Sundgren & Schneiweis (1988)	+	Accounting and market
	Preston & O'Bannon (1997)	+	Accounting
	Riahi-Belkaoui (1991)	+	Accounting and market
	McGuire, Schneeweis & Branch (1990)	-,0,+	Accounting and market
Pollution Indices	Dooley & Lerner (1994)	+	Accounting
	Marcus & Goodman (1986)	+	Accounting
	Roberts (1992)	+	Accounting and market
	Lerner & Fryxell (1988)	-,0,+	Accounting and market
Corporate social responsibility values and attitudes	Buehler & Shetty (1976)	0	Accounting
	Fry, Keim & Meiners (1982)	+	Accounting
	Galaskiewicz (1997)	+	Accounting
	Levy & Shatto (1980)	+	Accounting
	Maddox & Siegfried (1980)	+	Accounting
	Navarro (1988)	+	Accounting
Disclosure / Content Analysis	Mills & Gardner (1984)	+	Accounting and market
	Cowen, Ferreri & Parker (1987)	0	Accounting
	Patten (1991)	0	Accounting
Social audits, corporation behaviours, processes and outcomes (KLD, etc.)	Waddock & Graves (1997)	+	Accounting
	Johnson & Greening (1999)	-,0,+	Accounting

Source : à partir de Margolis & Walsh (2003)

A ce jour, les études empiriques ne permettent donc pas de conclure clairement et définitivement à l'existence d'une relation stable et non ambiguë entre la RSE et la performance financière. Si ces résultats font ressortir a priori l'existence d'un lien positif, ils doivent être relativisés compte tenu des limites méthodologiques et conceptuelles que présentent les recherches dont ils sont issus. En effet, l'absence d'uniformité en matière d'évaluation de la performance sociale et financière explique en partie ces résultats contradictoires. Il convient dès lors de montrer que les résultats des travaux existants sont imparfaits en raison de nombreuses limites méthodologiques.

De nombreuses limites méthodologiques

Les premières études consacrées à l'interaction entre performance sociale et financière remontent aux années 1970. Dès le début, la principale difficulté de ces études est d'ordre méthodologique. En effet, si l'évaluation de la performance financière peut être abordé par des indicateurs comptables et/ou financiers, le principal problème est celui d'une mesure robuste de la performance sociale.

- ***L'absence d'uniformité dans les mesures de Corporate Social Performance***

Les variables de responsabilité sociale correspondent, dans les études empiriques, à une multitude de mesures, souvent non justifiées théoriquement (Preston et O'Bannon, 1997). On peut identifier cinq types d'approches (Igalens et Gond, 2003). Quatre méthodes reposent sur l'utilisation de sources de données secondaires: l'analyse de contenu de rapports annuels, l'utilisation d'indices de pollution, l'utilisation d'indices de réputation, l'utilisation de données produites par des organismes de mesures spécialisés. Une dernière méthode procède d'une logique de recherche de données primaires, à travers le recueil de mesures perceptuelles issues d'enquêtes par questionnaires.

Cette multitude d'indicateurs rend évidemment difficile la comparaison des résultats entre les études. Chaque mesure de la RSE présente des avantages et des limites liées à leur mode de production et de construction. Les caractéristiques et la pertinence de chacun de ces modes de mesure de la RSE sont présentées dans le Tableau 6.

Tableau 6. Caractéristiques et pertinence des principales mesures de la performance sociale

Type de mesure	Pertinence par rapport au concept de PS	Caractéristiques / Problèmes	Mode de production
Contenu des rapports annuels	Mesure plus symbolique que substantive (discours) qui ne renvoie pas aux différentes dimensions du construit	Mesure subjective facilement manipulable	Par l'entreprise
Indicateurs de pollution	Ne mesure que l'une des dimensions du construit (aspects environnementaux)	Mesure objective Ne s'applique pas à toutes les entreprises	Par un organisme externe à l'entreprise
Enquêtes par questionnaire	Dépend des mesures proposées. Possibilité d'une adéquation forte au concept mais ces mesures reflètent en priorité les perceptions des acteurs	Mesure perceptuelle Possibilités de manipulation liées au mode d'administration	Par le chercheur qui les recueille directement auprès de l'entreprise par questionnaire
Indicateurs de réputation	Confusion avec la notion de réputation Mesure globale de la PSE mais ambiguë	Mesure perceptuelle Effet de halo	Par un organisme externe à l'entreprise
Données produites par des organismes de mesure	Mesure multidimensionnelle, le degré d'adéquation aux modèles théoriques dépend du mode de travail et des référentiels mobilisés par ces agences.	Dépend du mode de travail des agences Effets de halo	Par un organisme externe à l'entreprise

Source : Igalens et Gond (2003, p. 6)

Le Tableau 7 présente les résultats obtenus par les études existantes selon la nature des indicateurs de responsabilité sociale utilisés. Sur les 93 études recensées, 25 utilisent des données produites par des organismes de mesures, 21 des indices de réputations, 20 des mesures perceptuelles de la RSE, 16 des analyses de rapports annuels et enfin 11 des indices de pollution. Il ressort, de ce tableau de synthèse, l'impossibilité de confirmer dans tous les cas une relation positive entre la RSE et la performance.

Tableau 7. Critères RSE et synthèse des résultats empiriques

<i>CSR Criteria</i>	<i>Studies using Criteria</i>	<i>Studies using criteria and reporting positive association</i>	<i>Studies using criteria and reporting negative association</i>	<i>Studies using criteria and reporting non-significant association</i>	<i>Studies using criteria and reporting mixed association</i>
Disclosure / Content Analysis	18	10	0	5	3
Reputational Indices	21	15	1	2	3
Pollution Indices	11	5	0	3	3
Corporate Social Responsibility Values and Attitudes	28	13	5	6	4
Social Audits, Corporation Behaviours, Processes and Outcomes (KLD, etc.)	15	6	0	5	4
Totals	93	49	6	21	17

Si les méthodes d'évaluation de la performance sociale de l'entreprise peuvent être relativement originales, les méthodes d'évaluation de la performance financière retenues dans les études empiriques sont plus traditionnelles mais leurs modalités de calcul sont souvent complexes et rarement répliquables.

- ***L'absence d'uniformité dans la mesure de la Corporate Financial Performance***

L'évaluation de la performance financière des entreprises varie de façon importante selon les études. Margolis et Walsh (2003) distinguent 70 indicateurs de performance financière pour 122 études. Cette diversité de mesure n'est pas sans poser un certain nombre de problèmes, notamment lorsqu'il s'agit de comparer et de généraliser les résultats.

Deux types d'indicateurs de performance financière ont été employés dans les études existantes. Une première catégorie a recours à des informations de nature comptable. Les travaux analysés ont principalement fait appel à des indicateurs de rentabilité. Ces indicateurs sont construits en rapportant un indicateur de résultat (résultat net, valeur ajoutée, résultat d'exploitation, ...) aux capitaux propres (Bowman et Haire, 1975 ; Abbott et Monsen, 1979 ; Davidson et Worrell, 1990 ; Freedman et Jaggi, 1992), à l'actif (McGuire, Sundgren et Schneeweis, 1988 ; Davidson et Worrell, 1990 ; Freedman et Jaggi, 1992), aux investissements (McGuire et al., 1988 ; Preston et O'Bannon, 1997) ou aux ventes (Wokutch et Spencer, 1987 ; Griffin et Mahon, 1997 ; Waddock et Graves, 1997). Certaines études ont analysé aussi le taux de croissance du résultat par action (Sturdivant et Ginter, 1977) et la structure financière à l'aide des ratios tel que le rapport des liquidités à l'actif (Freedman et Jaggi, 1992).

Une seconde catégorie a recours à des informations boursières. La plupart des recherches analysées ont utilisé le rendement du titre sur le marché financier comme par exemple, la variation du cours du titre sur une période augmentée des dividendes versés (Pava et Krausz,

1996), ou rapportée à la valeur du titre en début de période (Fombrun et Shanley, 1990). D'autres études ont examiné le taux de capitalisation à partir du prix du titre rapporté aux dividendes versés (Belkaoui et Karpik, 1989) voire même le risque associé au titre mesuré par le Beta (Aupperle, 1990 ; McGuire et al., 1990 ; Roberts, 1992 ; Balabanis et al., 1998)⁵.


Plusieurs études combinent à la fois des informations comptables et des informations boursières (Belkaoui et Karpik, 1989 ; Verschoor, 1998, 1999). Enfin, quelques études ne rentrent pas dans ces catégories puisqu'elles ont évalué la performance économique à partir d'autres indicateurs tels que la part de marché (Judge et Douglas, 1998), la qualité des produits ou la flexibilité (Klassen et Whybark, 1999).

Le Tableau 8 présente les résultats obtenus par les études empiriques selon la nature de l'indicateur de performance utilisé.

Tableau 8. Critères de performance financière utilisés et synthèse des résultats empiriques

CFP Criteria	Studies using Criteria	Studies using criteria and reporting positive association(+)	Studies using criteria and reporting negative association(-)	Studies using criteria and reporting no association(0)	Studies using criteria and reporting mixed association
Financial Accounting Measures	30	18	0	9	3
Market-Based Measures	35	16	6	8	5
Multiple criteria	21	9	0	4	8
Other Measures	7	6	0	0	1
Totals	93	49 (+)	6 (-)	21 (0)	17 (mixte)

Au regard de ces études, il s'avère que de meilleurs résultats ont été obtenus avec les données comptables et financières plutôt qu'avec les indicateurs boursiers, ce que confirme par ailleurs la méta-analyse d'Orlitzky et al. (2003). Les nombreux paramètres pouvant intervenir dans la variation du cours de l'action d'une entreprise se trouvent vraisemblablement à l'origine de ces résultats décevants. Néanmoins, les indicateurs comptables et financiers sont parfois contestés puisqu'ils peuvent résulter de choix comptables dépendant de la stratégie managériale. Ainsi, le résultat net est un indicateur assez contesté et la plupart des chercheurs


#1\$ %& . / 0

lui préfèrent le résultat d'exploitation qui traduit mieux la capacité de l'entreprise à dégager un profit (Freedman et Jaggi, 1992). Dès lors, le choix de la mesure de la performance financière ou économique est tout aussi déterminant que le choix de celle qui appréhende la performance sociale. Margolis et Walsh (2003) proposent finalement de sélectionner plusieurs indicateurs de performance financière. Mais selon eux, chaque étude focalisée sur l'interaction CFP versus CSR devrait retenir au moins un indicateur commun, éventuellement associé à d'autres mesures simples et peu discutables.

- ***Le manque de validité et de fiabilité des études***

Au-delà du manque d'uniformité dans les mesures de performance sociale et de performance financière, des critiques plus générales peuvent être formulées à l'égard des travaux de recherche existants. La plupart des études sont confrontées, d'une part, à des problèmes de *validité externe* et, d'autre part, à des problèmes de *fiabilité* des instruments de mesure.

- Les problèmes liés aux échantillons retenus :

Margolis et Walsh (2003) constatent que sur les 122 études qu'ils ont recensé, plus de la moitié d'entre elles portent sur les entreprises les plus admirées aux Etats-Unis (celles qui sont les mieux classées par le magazine Fortune), sur les entreprises réputées comme les plus polluantes (celles du secteur de l'industrie chimique, de l'acier, du textile, etc.) et sur les très grandes entreprises (celles du Fortune 500).

Cette tendance à privilégier les entreprises « extrêmes » compromet l'étude de l'interaction entre la performance sociale et financière. La critique classique porte sur le manque de représentativité d'un tel échantillon dont le comportement social peut se révéler spécifique à ce type d'entreprise. En effet, Cottrill (1990) et Fry and Hock (1976) suggèrent que la taille des entreprises et leur visibilité sur le marché peuvent être des déterminants majeurs de l'investissement socialement responsable. Par exemple, les entreprises les plus polluantes –

ou celles qui ont une forte notoriété – sont aussi celles qui ont une plus forte propension à subir une pression sociale. Fry, Keim et Meiners (1982) montrent que les entreprises adoptant un comportement socialement responsable sont celles qui connaissent une forte notoriété. Qu’en est-il alors *du comportement social* des entreprises plus petites et moins visibles ? Afin de mieux appréhender l’interaction entre la performance sociale et la performance financière, il convient dès lors de reconnaître l’importance des caractéristiques des entreprises.

Des critiques concernant la taille des échantillons étudiés peuvent être également formulées. Cochran et Wood (1984) font remarquer que certaines études portent sur des échantillons de seulement neuf entreprises (Fogler et Nutt, 1975). Sur les 52 études recensées par Orlitsky et al. (2003), presque la moitié (vingt-deux très exactement) portent sur des échantillons de moins de 30 entreprises. Comment dès lors envisager une généralisation des résultats empiriques obtenus ?

Griffin et Mahon (1997) font également remarquer que la plupart des études existantes se fondent sur des données inter-sectorielles alors que de nombreuses études suggèrent pourtant de mener davantage de recherches sur des secteurs d’activités spécifiques. En effet, selon Wokutch et Spencer (1987) le concept de responsabilité sociale est, par définition, contingent au contexte économique, social, politique et juridique au sein duquel évolue l’entreprise. Il apparaît dès lors aberrant de construire des recherches portant simultanément sur plusieurs secteurs d’activité (Arlow & Gannon, 1982).

- Des traitements statistiques souvent discutables :

Deux grands types de traitements statistiques sont employés dans les recherches recensées⁶. Une première catégorie est celle des recherches qui ont procédé à une comparaison de la performance financière moyenne de groupes d’entreprises présentant des niveaux de

° [unreadable] # [unreadable] # [unreadable] [unreadable] / [unreadable] [unreadable] [unreadable]

performance sociale différents (généralement à l'aide de test t de Student). Une seconde catégorie est celle des études qui testent le degré d'association entre la performance sociale et la performance économique à partir d'une analyse de corrélation ou à partir de modèles de régression linéaire multiple. Une recherche a eu recours à l'analyse canonique pour apprécier l'association simultanée entre la performance sociale et la performance économique mesurées sur plusieurs échelles de rapport (Reimann, 1975).

Finalement, dans plusieurs recherches, le niveau de sophistication des traitements statistiques mis en œuvre n'est pas en rapport avec la qualité des données traitées. Ainsi, certaines études se contentent de tris croisés et de corrélations simples pour tirer des conclusions sur la relation entre la performance sociale et économique (Moskowitz, 1972 ; Heinze, 1976 ; Kedia et Kuntz, 1981) alors que d'autres utilisent des modèles d'équations structurelles (Johnson et Greening, 1999) ! Les dispositifs méthodologiques choisis se révèlent majoritairement inadéquats à la complexité de l'objet de recherche.

- L'insuffisante prise en compte des variables de contrôle :

L'évaluation du lien entre la performance sociale et la performance financière conduit également à s'interroger sur la présence ou non d'autres facteurs influençant la performance financière (Trotman et Bradley, 1981 ; Stanwick et Stanwick, 1998a).

Il est ainsi nécessaire de contrôler au préalable plusieurs facteurs susceptibles d'influencer la performance – tels que la taille des entreprises, le secteur d'activité, le risque financier ou l'investissement en R&D – afin de travailler sur des données comparables (Waddock et Graves, 1997). Or, la diversité des variables de contrôle introduites dans les études ne facilite pas la comparaison des résultats obtenus. Margolis et Walsh (2003) recensent plus de soixante dix variables de contrôle distinctes au sein des 122 études qu'ils ont identifiées. Sur ces 122 études, vingt-quatre d'entre-elles ne tiennent pas compte du tout de variables dont on sait qu'elles influencent fortement la performance financière, se contentant généralement

d'analyser simplement des coefficients de corrélations. Chen et Metcalf (1980) ont par exemple montré que le lien entre la performance sociale et la performance financière n'était plus significatif à la suite de l'introduction de la variable 'taille de l'entreprise' dans les modèles explicatifs. Dans la même lignée, Russo et Fouts (1997) démontrent que plus la taille de l'entreprise est importante, meilleure est sa performance financière en prolongement des actions sociales menées. Cette situation a d'ailleurs conduit Orlitzky (2001) à tester l'influence de la taille des entreprises à la fois sur la performance sociale, la performance financière et l'interaction entre la performance sociale et la performance financière. Les résultats des méta-analyses produites par Orlitzky (2001) montrent finalement que l'interaction entre la performance sociale et la performance financière demeure significativement positive lorsque l'on contrôle la taille des entreprises, remettant en cause les conclusions de Chen et Metcalf (1980). McWilliams et Siegel (2000) insistent, quant à eux, sur l'importance de contrôler l'investissement en R&D, soulignant ainsi les limites de l'étude de Waddock et Graves (1997) qui ne tient pas compte de cette variable. Graves et Waddock (1999) ont par ailleurs montré que la qualité du management est fortement corrélée à la performance financière des entreprises et qu'il est nécessaire de tenir compte de cette variable dans l'étude de l'interaction entre la performance sociale et financière. Leurs résultats indiquent en effet l'absence de lien significatif entre les deux dimensions lorsque l'on considère la qualité du management. Enfin, plusieurs travaux récents semblent indiquer des différences de résultats selon l'origine nationale des entreprises observées (Balabanis, Phillips et Lyall, 1998 ; Campbell, Moore et Metzger, 2002 ; Moore et Robson, 2002 pour le Royaume-Uni, D'Arcimoles et Trebucq, 2003 pour la France). En effet, les entreprises peuvent subir des pressions institutionnelles plus ou moins fortes selon les pays. Il serait donc intéressant de poursuivre des études comparatives entre les pays et d'identifier les sources de disparités selon l'origine nationale des entreprises.

□

□□

□

□

Sans une réflexion commune sur la nature des variables de contrôle à introduire dans les modèles d'analyse, la généralisation des résultats sur le lien entre performance sociale et performance financière semble être un objectif difficilement accessible.

Conclusion : Pistes de réflexion et de recherche

Afin de déterminer comment la responsabilité sociale peut influencer la performance financière, les recherches doivent se focaliser davantage sur le mécanisme de l'interaction. Toutefois, l'origine de l'interaction a rarement été soumise à un examen systématique. Seules quelques études ont examiné le mécanisme de cause à effet (Waddock et Graves, 1997). Les résultats de Turban et Greenings (1997) suggèrent que l'effet bénéfique de la responsabilité sociale sur la performance financière résulte avant tout de la qualité d'une main d'œuvre, attirée par la réputation en matière sociale des entreprises. Ainsi, il semble que la responsabilité sociale est parfois interprétée comme un signal positif auprès des investisseurs (Jones et Murrell, 2001) ou auprès des employés (Turban et Greening, 1997 ; Greening et Turban, 2000).

Des études longitudinales seraient alors plus adaptées pour comprendre les conséquences, – par nature non ponctuelles et immédiates, d'actions liées à l'exercice de la responsabilité sociale de l'entreprise sur sa rentabilité ou sa valeur boursière. En dernière analyse, la question centrale des recherches qui restent à mener est celle de la mesure des avantages que les supposés bénéficiaires (l'ensemble des parties prenantes : les actionnaires mais aussi les salariés, les clients, les fournisseurs, les pouvoirs publics,..., et les futures générations dans l'optique du développement durable) des actions de responsabilité sociale sont en droit d'espérer. Faut-il insister en rappelant qu'une compréhension mécanique des débats autour de la responsabilité sociale, tels qu'ils ont été menés jusqu'ici, a concerné exclusivement les avantages que pouvaient en avoir les seuls actionnaires, et cela si l'on s'en tient à la mesure

de la performance de l'organisation centrée — sinon réduite — à la rentabilité financière quand il ne s'agit pas de la valeur boursière ? Le cas des agences de notation sociale est un cas à part : elles sont bien sûr bénéficiaires du marché créé dans le prolongement des interrogations sur la responsabilité sociale des entreprises. En effet, les techniques de mesure qu'elles ont développées se sont constituées comme normes et valeurs destinées à légitimer d'abord les interrogations des entreprises et ensuite le marché des mesures qu'elles ont contribué à créer. Le cercle vertueux (du point de vue de la création d'une nouvelle activité et non du point de vue de l'éthique) s'est enclenché mais dans la fragilité, sous l'influence d'une dépendance préjudiciable à l'égard des entreprises notées. Les rapports sociaux publiés par les entreprises (volontairement ou dans le cadre d'obligations légales) reflètent justement ces éléments.

Le problème de la **Responsabilité Globale** au sein des Sciences du Management, au plan académique, et au sein du management réel, au plan du Monde des Affaires, est désormais clairement posé. Clairement posé au plan ontologique mais bien moins clairement posé au plan de sa mise en oeuvre concrète comme concept susceptible de mesure et comme instrument de gestion réelle. Certes, la Responsabilité Globale de l'entreprise (ou autrement la Responsabilité Sociale de l'Entreprise / RSE) renvoie à une vision élargie du référentiel classique des responsabilités de l'entreprise, au-delà du champ de la gestion stricte des ressources humaines et en intégrant les contraintes de la protection de l'environnement et le respect de règles d'équilibre de la société civile, ici et ailleurs, maintenant et après. L'irruption de la Responsabilité Sociale de l'Entreprise dans l'univers managérial, illustrée avec diversité par exemple, par le développement des fonds éthiques, ou par les actions de l'économie solidaire ou dans le cadre de l'exception française avec la loi NRE et l'un de ses avatars, le rapport sur la Responsabilité Sociale de l'Entreprise, ...se déroule tant au plan académique qu'au plan des affaires, dans un cadre conceptuel (et politique) où la confusion

s'ajoute à la moralisation. L'exubérance d'un discours, le plus souvent normatif, pollue (à son corps défendant ?) les pratiques d'entreprises dans la logique d'une société du spectacle toujours recommencé et les programmes de recherche dans la logique d'un magistère moral non dénué de considérations marchandes.

Dans la réflexion sur les liens entretenus entre la responsabilité sociale de l'entreprise et sa performance financière un espace flou subsiste : qui sont les bénéficiaires de l'exercice concret de cette responsabilité sociale de l'entreprise ? Les parties prenantes, répond le chœur, mais pourquoi seraient-elles aussi systématiquement socialement responsables ? Et même si c'était en dernière analyse uniquement *l'Actionnaire* qui en serait bénéficiaire, peut-on attendre de lui qu'il soit aussi *socialement responsable* quoiqu'il lui en coûte ? Une vision limitée, mais mesurable parce qu'observable, de la responsabilité sociale des entreprises dans l'exercice *des restructurations et suppressions d'emplois* illustre éloquemment la confusion, sinon l'illusion, entretenues autour de l'influence de la responsabilité sociale de l'entreprise sur sa performance financière.

La recherche d'une explication globale du lien entre responsabilité sociale de l'entreprise et performance économique et financière de l'entreprise reste un objectif difficile voire impossible à atteindre. Le développement des connaissances passe par la reconnaissance et l'identification des multiples facteurs de contingence affectant l'interaction. Il reste à faire l'évaluation des performances, parties prenante par partie prenante, et celles-ci ne sont pas identiquement sensibles à chaque aspect de la responsabilité sociale.

Références

- ABBOTT W.F. & MONSEN R.J., 1979, « On the measurement of Corporate Social Responsibility : Self-Reported Disclosures as a Method of Measuring Corporate Social Involvement », *Academy of Management Journal*, vol. 22, n°3, p. 501-515.
- AUPPERLE K.E., CARROLL A.B. & HATFIELD J.D., 1985, “An Empirical Examination of The Relationship Between Corporate Social Responsibility and Profitability”, *Academy of Management Journal*, Vol. 28, n°2, p. 446-463.
- ALDAG R.J. & BARTOL K.M., 1978, “Empirical Studies of Corporate Social Performance and Policy: A Survey of Problems and Results”, in L.E. Preston (Ed.), *Research in Corporate Social Performance and Policy*, Vol. 1, Greenwich, CT, JAI, p. 165-199.
- ALEXANDER G.J. & BUCHHOLTZ R.A.*, 1978, “Corporate Social Responsibility and Stock Market Performance”, *Academy of Management Journal*, Vol. 21, n°3, p. 479-486.
- ALEXANDER C.R. & COHEN M.A., 1993, “Why do corporations become criminals ?”, Working Paper, Owen Graduate School of Management, Vanderbilt University (published in 1999 in the *Journal of Corporate Finance*, vol. 5, p. 271-300).
- ALLOUCHE J., HUAULT I. & SCHMIDT G., 2004, «La Responsabilité Sociale des Entreprises : la mesure détournée?», *Colloque de l'AGRH*, UQAM-Montreal, 4-6 September.
- ANDERSON J.C. & FRANKLE A.W., 1980, “Voluntary Social Reporting: An Iso-Beta Portfolio Analysis”, *The Accounting Review*, Vol. LV, n°3, p. 467-479.
- ARLOW P. & GANNON M.J., 1982, “Social Responsiveness, Corporate Structure, and Economic Performance”, *Academy of Management Review*, Vol. 7, n°2, p. 235-241.
- BALABANIS G., PHILLIPS H. C. & LYALL J., 1998, “Corporate Social Responsibility and Economic Performance in the Top British Companies: Are they Linked ?”, *European Business Review*, Vol. 98, n°1, p. 25-42.
- BARNETT M.L. & SALOMON R.M., 2002, “Unpacking Social Responsibility: The Curvilinear Relationship Between Social and Financial Performance”, *Academy of Management Proceedings 2002*.
- BAUER R., KOEDIJK K. & OTTEN R., 2002, “International evidence on ethical mutual fund performance and investment style”, CEPR Discussion Paper n°3452.
- BELKAOUI A., 1976, “The Impact of The Disclosure of The Environmental Effects of Oragnizational Behavior on The Market”, *Financial Management*, Winter, p. 26-30.
- BELKAOUI A. & KARPIK P.G., 1989, « Determinants of the corporate decision to disclose social information », *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, 2 (1), 36-51. □
- BERMAN S.L., WICKS A.C., KOTHA S. & JONES T.M., 1999, “Does Stakeholder Orientation Matter ? The Relationship Between Stakeholder Management Models and Firm Financial Performance”, *Academy of Management Journal*, Vol. 42, n°3, p. 488-506.
- BLACCONIERE, W.G. & NORHTCUT, W. D., 1997, « Environmental Information and Market Reactions to Environmental Legislation ». *Journal of Accounting, Auditing & Finance*, Spring, Vol. 12 Issue 2, p149, 30p. □
- BLACCONIERE, W.G. & PATTEN D.M., 1994, « Environmental disclosures, regulatory costs, and changes in firm value », *Journal of Accounting and Economics*, 18, p. 357-377.
- BLACKBURN V.L., M. DORAN & C.B. SHRADER, 1994, « Investigating the dimensions of social responsibility and the consequences for corporate financial performance », *Journal of Managerial Issues*, 6, p. 195-212. □
- BLOCK M.K., 1991, “Optimal Penalties Criminal Law and the Control of Corporate Behavior”, *Boston University Law Review*, Vol. 71, p. 395-419.
- BOSCH J.C. & ECKARD E.W., 1991, “The Profitability of Price Fixing: Evidence from Stock Market Reaction to Federal Indictments”, *The Review of Economics and Statistics*, Vol. 73, n°2, p. 309-317.
- BOWEN H.R., 1953, “Social responsibilities of the businessman”, New York: Harper & Row.
- BOWMAN E.H., 1976, “Strategy and the Weather”, *Sloan Management Review*, Winter, p. 49-62.

- BOWMAN E.H., 1978, "Strategy, Annual Reports, and Alchemy", *California Management Review*, Vol. XX, n°3, p. 64-71.
- BOWMAN E.H. & HAIRE M., 1975, "A Strategic Posture Toward Corporate Social Responsibility", *California Management Review*, Vol. XVIII, n°2, p.49-58.
- BOYLE E.J.M., HIGGINS M. & RHEE S.G., 1997, « Stock market reaction to ethical initiatives of defense contractors : theory and evidence », *Critical Perspectives on Accounting*, 8, 541-561.
- BRAGDON J.H. & MARLIN J.A.T., 1972, "Is pollution profitable ?", *Risk Management*, vol.19, n°4, p. 9-18. □
- BROMILEY P. & MARCUS A., 1989, "The Deterrent to Dubious Corporate Behavior: Profitability, Probability and Safety Recalls", *Strategic Management Journal*, Vol. 10, n°3, p. 233-250.
- BROWN B., 1997, « Stock market valuation of reputation for corporate social performance », *Corporate Reputation Review*, 1, 76-80. □
- BROWN B., 1998, « Do Stock market investors reward reputation for corporate social performance ? », *Corporate Reputation Review*, 1, 271-282. □
- BROWN B. & PERRY S., 1994, "Removing the Financial Performance Halo From Fortune's Most Admired Companies", *Academy of Management Journal*, Vol. 37, n°5, p. 1347-1359.
- BRUMMER J.J., 1991, *Corporate responsibility and legitimacy: An interdisciplinary analysis*, NY: Greenwood Press.
- BUEHLER V.M. & SHETTY Y.K., 1976, "Managerial Response to Social Responsibility Challenge", *Academy of Management Journal*, Vol. 19, March, p. 66-78.
- CAMPBELL D., MOORE G. & METZGER M., 2002, "Corporate Philanthropy in the U.K. 1985-2000: Some Empirical Findings", *Journal of Business Ethics*, Vol. 39, n°1, August, p. 29-41.
- CARROLL A.B., 1979, "A three dimensional conceptual model of corporate social performance", *Academy of Management Review*, vol. 4, p. 497-505.
- CHEN K.H. & METCALF R.W., 1980, "The Relationship Between Pollution Control Record and Financial Indicators Revisited", *The Accounting Review*, Vol. LV, n°1, p. 168-177.
- CHRISTMANN P., 2000, "Effects of "Best Practices" of Environmental Management on Cost Advantage: The Role of Complementary Assets", *Academy of Management Journal*, Vol. 45, n°4, p. 663-680.
- CLARKSON M.B.E., 1988, "Corporate social performance in Canada, 1976-86", *Research in Corporate Social Performance and Policy*, vol. 10, p. 241-265.
- CLARKSON M.B.E., 1995, "A stakeholder framework for analyzing and evaluating corporate social performance", *Academy of Management Review*, vol. 20, n°1, p.92-117. □
- COCHRAN P.L. & WOOD R.A., 1984, "Corporate Social Responsibility and Financial Performance", *Academy of Management Journal*, Vol. 27, March, p. 42-56.
- CONINE T.E. Jr & MADDEN G.P., 1986, "Corporate social responsibility and investment value: the expectational relationship", in W.K. Guth (Ed.), *Handbook of Business Strategy: 1986-1987 Yearbook*, Boston, MA: Warren Gorham and Lamont.
- CORNELL B. & SHAPIRO A.C., 1987, « Corporate stakeholders and corporate finance », *Financial Management*, vol. 16, p. 5-14.
- COTTRILL M.T., 1990, "Corporate Social Responsibility and The Marketplace", *Journal of Business Ethics*, Vol. 9, September, p.723-729.
- COWEN S.S., FERRERI L.B. & PARKER L.D., 1987, "The impact of corporate characteristics on social responsibility disclosure: a typology and frequency-based analysis", *Accounting, Organizations and Society*, vol. 12, p. 111-222.
- CRANE A. & MATTEN D., 2004, *Business Ethics: A European Perspective – Managing Corporate Citizenship and Sustainability in the Age of Globalization*, Oxford University Press, Oxford: UK.
- D'ANTONIO L., JOHNSEN T., & HUTTON R.B., 1997, "Expanding Socially Screened Portfolios: An Attribution Analysis of Bond Performance", *Journal of Investing*, Vol. 6, n°4, Winter, p. 79-87.
- D'ARCIMOLES C.H. & TREBUCQ S., 2003, "The corporate social performance-financial performance link: evidence from France", cahier de recherche n°2003-106, IAE de Tours.

- DAVIDSON W.N. & WORRELL D.L., 1988, "The Impact of Announcements of Corporate Illegality on Shareholder Returns", *Academy of Management Journal*, Vol. 31, n°1, p.195-200.
- DAVIDSON W.N. & WORRELL D.L., 1992, "The Effect of Product Recall Announcements on Shareholder Wealth", *Strategic Management Journal*, Vol. 3, n°6, p. 467-473.
- DAVIDSON W.N., WORRELL D.L., & LEE C.I., 1994, "Stock Market Reactions to Announced Corporate Illegality", *Journal of Business Ethics*, Vol. 13, n°12, December, p. 979-987.
- DAVIS K., (1967) "Understanding the Social Responsibility Puzzle: What does the Businessman owe to Society", *Business Horizons*, 10(4).
- DEJEAN F., GOND J.P., & LECA B., 2003, "Measuring to Make a Market? The Role of Arese in the Development of the Socially Responsible Investment", *Paper 19th EGOS Colloquium*, Copenhagen.
- DILTZ J.D., 1995, "The Private Cost of Socially Responsible Investing", *Applied Financial Economics*, Vol. 5, p. 69-77.
- DONALDSON T. & PRESTON L.E., 1995, "The stakeholder theory of the corporation: concepts, evidence and implications", *Academy of Management Review*, vol. 20, n°1, p. 65-91.
- DOOLEY R.S. and L.D. LERNER, 1994, « Pollution, profits and stakeholders : the constraining effect of economic performance on CEO concern with stakeholder expectations », *Journal of Business Ethics*, 13, p. 701-711. □
- DOWELL G., HART S. & YEUNG B., 2000, "Do Corporate Global Environmental Standards Create or Destroy Market Value ?", *Management Science*, Vol. 46, n°8, August, p. 1059-1074.
- DRANOVE D. & OLSEN C., 1994, "The Economic Side Effects of Dangerous Drug Announcements", *Journal of Law and Economics*, Vol. XXXVII, October, p. 323-348.
- DRUCKER P., 1984, "The new meaning of corporate social responsibility", *California Management Review*, vol. XXVI, n°2, Winter, p. 53-63.
- ECKBO B.E., 1983, "Horizontal Mergers, Collusion, and Stockholder Wealth", *Journal of Financial Economics*, Vol. 11, p. 241-273.
- EPSTEIN E.M., 1987, "The corporate social policy process: Beyond business ethics, corporate social responsibility, and corporate social responsiveness", *California Management Review*, vol. 29, p. 99-114.
- FOGLER H.R. & NUTT F., 1975, "A Note on Social Responsibility and Stock Valuation", *Academy of Management Journal*, Vol. 18, March, p. 155-160.
- FOMBRUN C. & SHANLEY M., 1990, "What's in a Name ? Reputation Building and Corporate Strategy", *Academy of Management Journal*, Vol. 33, n°2, p. 233-258.
- FREEDMAN M. & B. JAGGI, 1982, « Pollution disclosures, pollution performance and economic performance », *Omega :The International Journal of Management Science*, 10, p. 192-212.
- FREEDMAN M. and B. JAGGI, 1986, « An analysis on the impact of corporate pollution disclosures included in annual financial statements on investors' decisions », *Advances in Public Interest Accounting*, Vol. 1, p. 193-212.
- FREEDMAN M. & STAGLIANO A.J., 1991, « Differences in social-cost disclosures : a market test of investor reactions », *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, 4, 68-83.
- FREEMAN R.E., 1984, "*Strategic Management: A stakeholder approach*", Boston, MA: Pitman/Ballinger.
- FRIEDMAN M., 1962, "*Capitalism and Freedom*", Chicago: University of Chicago Press.
- FRIEDMAN M., 1970, "The social responsibility of business is to increase its profits", *New York Times Magazine*, September, 13, p. 32-33, 122, 124, 126.
- FROOMAN J., 1997, "Socially irresponsible and illegal behavior and shareholder wealth: a meta-analysis of event studies", *Business and Society*, vol. 36, n°3, September, p. 221-249.
- FRY F.L. & HOCK, 1976, « Who claims corporate responsibility ? The biggest and the worst », *Business and Society Review*, 18, 62-65.
- FRY F.L., KEIM G.D. & MEINERS R.E., 1982, "Corporate contributions: altruistic or for profit ?", *Academy of Management Journal*, vol. 25, p. 94-106. □
- FRY F.L. & LEE I., 1989, "OSHA Sanctions and the Value of the Firm", *The Financial Review*, Vol. 24, n°4, November, p. 599-610.

□

□□

□

□

- FRYXELL G.E. & WANG J., 1994, "The Fortune "reputation" index : reputation for what ?", *Journal of Management*, 20, p. 1-14.
- GALASKIEWICZ J., 1997, « An urban grants economy revisited : corporate charitable contributions in the twin cities, 1979-81, 1987-89 », *Administrative Science Quarterly*, 42, 445-471. □
- GARBADE K.D., SILBER W.L. & WHITE L.J., 1982, "Market Reaction to the Filing of Antitrust Suits: An Aggregate and Cross-sectional Analysis", *The Review of Economics and Statistics*, Vol.64, n°4, p. 686-691.
- GOND J.P., 2001, "L'éthique est-elle profitable ?", *Revue Française de Gestion*, Novembre-Décembre, p. 77-85.
- GRAVES S.B. & WADDOCK S.A., 1994, "Institutional Owners and Corporate Social Performance", *Academy of Management Journal*, Vol. 37, n°4, p. 1034-1046.
- GRAVES S.B. & WADDOCK S.A., 1999, "A Look at the Financial-Social Performance Nexus when Quality of Management is Held Constant", *International Journal of Value-Based Management*, Vol. 12, n°1, p.87-99.
- GRAVES S.B. & WADDOCK S.A., 2000, "Beyond Built to Last...Stakeholder Relations in "Built-to-Last" Companies", *Business and Society Review*, Vol. 105, n°4, p. 393-418.
- GREENING D.W., 1995, "Conservation strategies, firm performance, and corporate reputation in the US electric utility industry", *Research in Corporate Social Performance and Policy*, supplement 1, p. 345-368.
- GREENING D.W. & TURBAN D.B., 2000, "Corporate social performance as a competitive advantage in attracting a quality workforce", *Business and Society*, vol. 39, n°3, p. 254-280.
- GREGORY A., MATATKO J. & LUTHER R., 1997, "Ethical Unit Trust Financial Performance: Small Company Effects and Fund Size Effects", *Journal of Business Finance & Accounting*, Vol. 24, n°5, p. 705-725.
- GRIFFIN J.J. & MAHON J.F., 1997, "The Corporate Social Performance and Corporate Financial Performance Debate", *Business & Society*, Vol.36, n°1, March, p. 5-31.
- GUERARD J.B., 1997a, "Is There a Cost to Being Socially Responsible in Investing ?", *Journal of Investing*, Vol. 6, n°2, Summer, p. 11-19.
- GUERARD J.B., 1997b, "Additional Evidence on the Cost of Being Socially Responsible in Investing", *Journal of Investing*, Vol. 6, n°4, Winter, p. 31-36.
- HAMILTON S., JO H. & STATMAN M., 1993, "Doing Well While Doing Good ? The Investment Performance of Socially Responsible Mutual Funds", *Financial Analysts Journal*, November-December, p. 62-66.
- HART S.L. & AHUJA G., 1996, " Does it pay to be green ? An empirical examination of the relationship between emission reduction and firm performance", *Business Strategy and the Environment*, vol. 5, p. 30-37.
- HEINZE D.C., 1976, "Financial correlates of a social involvement measure", *Akron Business and Economic Review*, vol. 7, n°1, p. 48-51.
- HERREMANS I.M., AKATHAPORN P. & McINNES M., 1993, "An Investigation of Corporate Social Responsibility Reputation and Economic Performance", *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 18, n°7/8, p. 587-604.
- HICKMAN K.A., TEETS W.R. & KOHLS J.J., 1999, "Social Investing and Modern Portfolio Theory", *American Business Review*, January, p. 72-78.
- HILLMAN A.J. & KEIM G.D., 2001, "Shareholder value, stakeholder management and social issues: what's the bottom line ?", *Strategic Management Journal*, vol. 22, p. 125-139.
- HOFFER G.E., PRUITT S.W. & REILLY R.J., 1988, "The Impact of Product Recalls on the Wealth of Sellers: A reexamination", *The Journal of Political Economy*, Vol. 96, n°3, p. 663-670.
- HOLMAN W.R. J.R. NEW and D. SINGER, 1990, « The impact of corporate social responsiveness on shareholder wealth », in Lee Preston (ed.), *Corporation and Society Research : Studies in Theory and Measurement*, 265-280, Greenwich, CT : JAI Press.
- HUSTED B.W., 2000, "A contingency theory of corporate social performance", *Business and Society*, vol. 39, n°1, p. 24-48.

□

□□

□

□

- HYLTON M.O., 1992, "Socially responsible investing: Doing good versus doing well in an efficient market", *American University Law Review*, vol. 42, p. 1-52.
- IGALENS J. & GOND J.P., 2003, "La mesure de la performance sociale de l'entreprise : une analyse critique et empirique des données ARESE", *Revue de Gestion des Ressources Humaines*, n° 50, p. 111-130.
- INGRAM R.W., 1978, "An investigation of the Information Content of (Certain) Social Responsibility Disclosures", *Journal of Accounting Research*, Vol. 16, n°2, Autumn, p. 270-285.
- INGRAM R.W. & FRAZIER K.B., 1980, "Environmental Performance and Corporate Disclosure", *Journal of Accounting Research*, Vol. 18, n°2, Autumn, p. 614-622.
- INGRAM R.W. & FRAZIER K.B. 1983, « Narrative disclosures in annual reports », *Journal of Business Research*, 11, 49-60. □
- JAGGI B. & FREEDMAN M., 1992, "An Examination of the Impact of Pollution Performance on Economic and Market Performance: Pulp and Paper Firms", *Journal of Business Finance & Accounting*, Vol. 19, n°5, p. 697-713.
- JARRELL G. & PELTZMAN S., 1985, "The Impact of Product Recalls on the Wealth of Sellers", *Journal of Political Economy*, Vol. 93, n°3, p. 512-536.
- JOHNSON R.A. & GREENING D.W., 1999, "The Effects of Corporate Governance and Institutional Ownership Types on Corporate Social Performance", *Academy of Management Journal*, Vol. 42, n°5, p. 564-576.
- JONES T.M., 1980, "Corporate social responsibility revisited, redefined", *California Management Review*, vol. XXII, n°2, Spring, p. 59-67.
- JONES R. & MURRELL A.J., 2001, "Signaling Positive Corporate Social Performance: An Event Study of Family-Friendly Firms", *Business and Society*, Vol. 40, n°1, March, p. 59-78.
- JUDGE W.Q. & DOUGLAS T.J., 1998, "Performance Implications of Incorporating Natural Environmental Issues into the Strategic Planning Process: An Empirical Assessment", *Journal of Management Studies*, Vol. 35, n°2, March, p. 241-261.
- KAHN R.N., LEKANDER C. & LEIMKUEHLER T., 1997, "Just say no ? The investment implications of tobacco divestiture", *Journal of Investing*, Winter, p. 62-70.
- KARPOFF J.M. & LOTT J.R., 1993, "The Reputational Penalty Firms Bear From Committing Criminal Fraud", *Journal of Law & Economics*, Vol. XXXVI, October, p. 757-802.
- KEDIA B.L. & KUNTZ E.C., 1981, « The context of social performance : an empirical study of Texas Banks », in *Research in Corporate Social Performance and Policy*, Lee E ; Preston (ed.), 3, 133-154, Greenwich, CT :JAI Press. □
- KLASSEN R.D. & McLAUGHLIN C.P., 1996, "The Impact of Environmental Management on Firm Performance", *Management Science*, Vol. 42, n°8, August, p. 1199-1214.
- KLASSEN R.D. & WHYBARK D.C. 1999, "The Impact of Environmental Technologies on Manufacturing Performance", *Academy of Management Journal*, Vol. 42, n°6, p. 599-615.
- KRAFT K. & HAGE J., 1990, "Strategy, social responsibility and implementation", *Journal of Business Ethics*.
- KURTZ L. & DIBARTOLOMEO D., 1991, "Socially screened portfolios: an attribution analysis of relative performance", *Journal of Investing*, Fall, p. 35-41.
- LANOIE P. & LAPLANTE B., 1992, "Des billets verts pour des entreprises vertes", *Gestion*, novembre, p. 41-47.
- LANOIE P. & LAPLANTE B., 1994, "The Market Response to Environmental Incidents in Canada: A theoretical and Empirical Analysis", *Southern Economic Journal*, Vol. 60, n°3, p. 657-672.
- LASHGARI M.K. & GANT R., 1989, « Social investing : The Sullivan Principles », *Review of Social Economy*, 47, 74-83.
- LERNER J.S. & FRYXELL G.D., 1988, « An empirical study of the predictors of corporate social performance : a multi-dimensional analysis », *Journal of Business Ethics*, 7, 951-959.
- LEVY F.K. & SHATTO G.M., 1980, « Social responsibility in large electric utility firms : the case for philanthropy » in *Research in Corporate Social Performance and Policy*, Lee E. Preston (ed.), 2, 237-249, Greenwich, CT, JAI Press.

□

□□

□

□

- LUCK C. & PILOTTE N., 1993, "Domini social index performance", *Journal of Investing*, Fall, p. 60-62. □
- LUTHER R.G. & MATATKO J., 1994, « The performance of ethical unit trusts : choosing an appropriate benchmark », *British Accounting Review*, 26, 77-89. □
- LUTHER R.G, J. MATATKO & D.C. CORNER, 1992, « The investment performance of UK ethical unit trusts », *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, 5, 57-70. □
- MADDOX K.E. & SIEGFRIED J.J., 1980, "The effect of economic structure on corporate philanthropy" in J.J. Siegfried (Ed.), *The Economics of Firm size, Market structure and social performance*, Washington DC: Bureau of Economics, Federal Trade Commission, p. 202-225.
- MAHON J.F., 2002, "Corporate Reputation: A Research Agenda Using Strategy and Stakeholder Literature", *Business and Society*, vol.41, n°4, pp. 415-445.
- MAIGNAN I., 2001, "Consumer perceptions of Corporate social responsibilities: a cross-cultural comparison", *Journal of Business Ethics*, vol. 30, p. 57-72.
- MAIGNAN I. & FERRELL O.C., 2003, "Nature of Corporate Responsibilities. Perspectives from American, French, and German Consumers", *Journal of Business Research*, 56, pp. 55-67.
- MAIGNAN I., FERRELL O.C. & HULT G.T.M., 1999, « Corporate Citizenship: Cultural Antecedents and Business Benefits », *Journal of the Academy of Marketing Science* , Fall, Vol. 27, n°4, p. 455-469.
- MAIGNAN I. & RALSTON D., 2002, "Corporate Social Responsibility in Europe and the U.S. : Insights from Businesses' Self-presentations", *Journal of International Business Studies*, 3rd quarter, pp. 497-514.
- MALLIN C.A., SAADOUNI B. & BRISTON R.J., 1995, « The financial performance of ethical investment funds », *Journal of Business Finance and Accounting*, 22 (4), June, p. 483-496.
- MARCUS A.A. & GOODMAN R.S., 1986, « Compliance and performance : toward a contingency theory » in *Research in corporate social performance and policy*, Lee E. Preston (ed.), 8, 193-221, Greenwich :CT, JAI Press.
- MARGOLIS J.D. & WALSH J.P., 2003, "Misery loves companies: rethinking social initiatives by business", *Administrative Science Quarterly*, Vol.48, p. 268-305.
- MATTEN D. & MOON J., 2004, "Implicit and Explicit CSR: A Conceptual Framework for Understanding CSR in Europe" EGOS Meeting, Ljubljana, Slovenia, June the 30th – July the 3th.
- McGUIRE J.B., SCHNEEWEIS T. & BRANCH B., 1990, "Perceptions of Firm Quality: A Cause or Result of Firm Performance", *Journal of Management*, Vol. 16, n°1, p. 167-180.
- McGUIRE J.B., SUNDGREN A. & SCHNEEWEIS T., 1988, "Corporate Social Responsibility and Firm Financial Performance", *Academy of Management Journal*, Vol. 31, n°4, p. 854-872.
- McWILLIAMS A. & SIEGEL D., 1997, "The role of money managers in assessing corporate social responsibility research", *Journal of Investing*, Winter, p. 98-107.
- McWILLIAMS A. & SIEGEL D., 2000, "Corporate Social Responsibility and Financial Performance: Correlation or Misspecification ?", *Strategic Management Journal*, Vol. 21, p.593-602.
- McWILLIAMS A. & SIEGEL D., 2001, "Corporate social responsibility: a theory of the firm perspective", *Academy of Management Review*, vol. 26, n°1, p. 117-127.
- MEZNAR M.B., NIGH D. & KWOK C.K., 1994, "Effect of Announcements of Withdrawal From South Africa on Stockholder Wealth", *Academy of Management Journal*, Vol. 37, n°6, p. 1633-1648.
- MILLS D.L. & GARDNER M.J., 1984, « Financial Profiles and the disclosure of expenditures for socially responsible purposes », *Journal of Business Research*, 12, 407-424. □
- MOORE G., 2001, "Corporate Social and Financial Performance: An Investigation in the U.K. Supermarket Industry", *Journal of Business Ethics*, Vol. 34, n°3, December, p. 299-315.
- MOORE G. & ROBSON A., 2002, "The UK Supermarket Industry: An Analysis of Corporate Social and Financial Performance", *Business Ethics: A European Review*, Vol. 11, n°1, p.25-39.
- MOSKOWITZ M.R., 1972, "Choosing Socially Responsible Stocks", *Business and Society Review*, Vol.1, p.71-75.

□

□

□□

□

- MUELLER S.A., 1991, « The opportunity cost of discipleship: ethical mutual funds and their returns », *Sociological Analysis*, 52, 111-124. □
- MUOGHALU M.I., ROBISON H.D. & GLASCOCK J.L., 1990, "Hazardous Waste Lawsuits, Stockholder Returns, and Deterrence", *Southern Economic Journal*, Vol. 57, n°2, p. 357-370.
- NAVARRO P., 1988, "Why Do Corporations Give to Charity ?", *Journal of Business*, Vol.61, n°1, p. 65-93.
- NEHRT C., 1996, "Timing and Intensity Effects of Environmental Investments", *Strategic Management Journal*, Vol. 17, n°7, p. 535-547.
- NEWGREN K.E., A.A. RASHER, M.E. LaROE & M.R. SZABO, 1985, « Environmental assessment and corporate performance : a longitudinal analysis using a market-determined performance measure » in *Research in Corporate Social Performance and Policy*, 7, 153-164.
- OGDEN S. & WATSON R., 1999, "Corporate Performance and Stakeholder Management: Balancing Shareholder and Customer Interests in the U.K. Privatized Water Industry", *Academy of Management Journal*, Vol. 42, n°5, p. 526-538.
- ORLITSKY M., 2001, "Does Firm Size Confound the Relationship Between Corporate Social Performance and Firm Financial Performance?", *Journal of Business Ethics*, Vol. 33, n°2, p. 167-180.
- ORLITSKY M. & BENJAMIN J.D., 2001, "Corporate Social Performance and Firm Risk: A meta-analytic Review", *Business & Society*, Vol. 40, n°4, December, p. 369-396.
- ORLITSKY M., SCHMIDT F.L. & RYNES S.L., 2003, "Corporate social and financial performance: a meta-analysis", *Organization Studies*, vol. 24, n°3, p. 403-441.
- O'NEILL H.M., SAUNDERS C.B. & McCARTHY A.D., 1989, "Board Members, Corporate Social Responsiveness and Profitability: Are Tradeoffs Necessary?", *Journal of Business Ethics*, Vol. 8, n°5, May, p. 353-357.
- PARKET I.R. & EILBIRT H., 1975, "Social Responsibility: the Underlying Factors", *Business Horizons*, August, p. 5-10.
- PASQUERO J., 2004, "Responsabilité sociale de l'entreprise: les approches nord-américaines", in : *Tous responsables*, IGALENS J. (Edit.), Ed. d'Organisation, pp.257-273.
- PATTEN D.M., 1990, "The Market Reaction to Social Responsibility Disclosures: The Case of the Sullivan Principles Signings", *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 15, n°6, p. 575-587.
- PATTEN D.M., 1991, « Exposure, legitimacy and social disclosure », *Journal of Accounting and Public Policy*, 10, 297-308. □
- PAVA M.L. & KRAUSZ J., 1996, "The Association between Corporate Social-Responsibility and Financial Performance: The Paradox of Social Cost", *Journal of Business Ethics*, Vol. 15, p. 321-357.
- PELTZMAN S., 1981, "The Effects of FTC Advertising Regulation", *Journal of Law and Economics*, Vol. XXIV, December, p. 403-438.
- PORTER M.E. & VAN DER LINDE C., 1995, "Green and competitive: ending the stalemate", *Harvard Business Review*, vol.73, n°5, p. 120-134.
- POSKINOFF J.F., 1997, "Disinvestment From South Africa: They Did Well by Doing Good", *Contemporary Economic Policy*, Vol. XV, January, p. 76-86.
- PRESTON L.E., 1978, "Analyzing corporate social performance: methods and results", *Journal of Contemporary Business*, vol. 7, p. 135-150.
- PRESTON L.E. & O'BANNON D.P., 1997, "The corporate social-financial performance relationship : a typology and analysis", *Business and Society*, 36, 419-429. □
- PRESTON L.E. & SAPIENZA H.J., 1990, "Stakeholder Management and Corporate Performance", *Journal of Behavioral Economics*, Vol. 19, n°4, Winter, p. 361-376.
- PRUITT S.W. & PETERSON D.R., 1986, "Security Price Reactions Around Product Recall Announcement", *The Journal of Financial Research*, Vol. IX, n°2, Summer, p. 113-122.
- QUAZI A.M. & O'BRIEN D., 2000, "An Empirical Test of a Cross-National Model of Corporate Social Responsibility", *Journal of Business Ethics*, 25, pp. 33-51.
- REIMANN B.C., 1975, "Organizational Effectiveness and Management's Public Values: A canonical Analysis", *Academy of Management Journal*, Vol.18, n°2, p. 224-241.

□

□

□□

□

- REYES M.G. & GRIEB T., 1998, "The external performance of socially-responsible mutual funds", *American Business Review*, vol. 16, p.1-7.
- RIAHI-BELKAOUI A., 1991, "Organizational effectiveness, social performance and economic performance" in *Research in Corporate Social Performance and Policy*, James E. Post (ed.), 12, 143-153, Greenwich: CT, JAI Press.□
- ROBERTS R.W., 1992, "Determinants of Corporate Social Responsibility Disclosure: An Application of Stakeholder Theory", *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 17, n°6, p. 595-612.
- ROCKNESS J., P. SCHLACHTER and H.O. ROCKNESS, 1986, "Hazardous waste disposal, corporate disclosure and financial performance in the chemical industry", *Advances in Public Interest Accounting*, Vol. 1, 167-191.
- ROMAN R.M., HAYIBOR S. & AGLE B.R., 1999, "The Relationship Between Social and Financial Performance: Repainting a Portrait", *Business & Society*, Vol. 38, n°1, p. 109-125.
- ROWLEY T. & BERMAN S., 2000, "A New Brand of Corporate Social Performance", *Business and Society*, vol.39, n°4.
- RUF B.M., MURALIDHAR K., BROWN R.M., JANNEY J.J. & PAUL K., 2001, "An Empirical Investigation of the Relationship Between Change in Corporate Social Performance and Financial Performance: A Stakeholder Theory Perspective", *Journal of Business Ethics*, Vol. 32, n°2, July, p.143-156.
- RUSSO M.V. & FOUTS P.A., 1997, "A Resource-Based Perspective on Corporate Environmental Performance and Profitability", *Academy of Management Journal*, Vol. 40, n°3, p. 534-559.
- SAUER D.A., 1997, «The impact of social-responsibility screens on investment performance : Evidence from the Domini 400 social index and Domini equity mutual fund », *Review of Financial Economics*, Vol.6, n°2, Summer, p. 137-150.□
- SETHI S.P., 1975, "Dimensions of corporate social performance: an analytical framework", *California Management Review*, Spring, p. 58-64.
- SETHI S.P., 1979, "A Conceptual Framework for Environmental Analysis of Social Issues and Evaluation of Business Response Patterns", *Academy of Management Review*, Vol.4, n°1, p.63-74.
- SHANE P.B. & SPICER B.H., 1983, "Market Response to Environmental Information Produced Outside the Firm", *The Accounting Review*, Vol. LVIII, n°3, p.521-538.
- SHARMA S. & VREDENBURG H., 1998, "Proactive Corporate Environmental Strategy and the Development of Competitively Valuable Organizational Capabilities", *Strategic Management Journal*, Vol. 19, n°8, August, p. 729-753.
- SIMERLY R.L., 1994, "Corporate social performance and firms' financial performance : an alternative perspective", *Psychological Reports*, 75, 1091-1103.
- SIMERLY R.L., 1995, "Insitutional ownership, corporate social performance and firms' financial performance", *Psychological Reports*, 77, 515-525.□
- SIMPSON W.G. & KOHERS T., 2002, "The Link Between Corporate Social and Financial Performance: Evidence from the Banking Industry", *Journal of Business Ethics*, Vol.35, n°2, p. 97-109.
- SPENCER B.A. & TAYLOR G.S., 1987, "A within and between analysis of the relationship between corporate social responsibility and financial performance", *Akron Business and Economic Review*, vol. 18, n°3, p. 7-18.
- SPICER B.H., 1978, "Investors, Corporate Social Performance and Information Disclosure : An Empirical Study", *The Accounting Review*, Vol. LIII, n°1, p. 94-111.
- STANWICK P.A. & STANWICK S.D., 1998a, «The Relationship Between Corporate Social Performance, and Organizational Size, Financial Performance, and Environmental Performance : An Empirical Examination », *Journal of Business Ethics*, vol. 17, n° 2, p. 195-204.
- STANWICK P.A. & STANWICK S.D., 1998b, "The Determinants of Corporate Social Performance: An Empirical Examination", *American Business Review*, January, p. 86-93.
- STEVENS W.P., 1984, "Market reaction to corporate environmental performance", *Advances in Accounting*, Vol. 1, 41-61.□

- STRACHAN J.L., SMITH D.B. & BEEDLES W.L., 1983, "The Price Reaction to (Alleged) Corporate Crime", *The Financial Review*, Vol. 18, p.121-132.
- STURDIVANT F.D. & GINTER J.L., 1977, "Corporate Social Responsiveness: Management Attitudes and Economic Performance", *California Management Review*, Vol. XIX, n°3, p.30-39.
- TEOH S.H., WELCH I. & WAZZAN C.P., 1999, "The Effect of Socially Activist Investment Policies on the Financial Markets: Evidence from the South African Boycott", *Journal of Business*, Vol. 72, n°1, p. 35-88.
- TEPER J.A., 1992, "Evaluating the cost of socially responsible investing" in P.D. Kinder, S.D. Lydenberg & A.L. Domini (Eds.), *The Social Investment Almanac: a comprehensive guide to socially responsible investing*, New York: Henry Holt and Cie, p. 340-349.
- TICHY N.M., MCGILL A.R. & St CLAIR L., 1997, "Introduction: Corporate global citizenship – why now?" in N.M. Tichy, A.R. McGill and L. St Clair (Eds), *Corporate Global Citizenship: Doing business in the public eye*, San Francisco: The New Lexington Press, p. 1-22.
- TRAVERS F.J., 1997, "Socially Responsible Investing on a Global Basis: Mixing Money and Morality Outside the US", *Journal of Investing*, Vol.6, n°4, p.50-57.
- TROTMAN K.T. & BRADLEY G.W., 1981, "Associations between Social Responsibility Disclosure and Characteristics of Companies", *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 6, n°4, p. 355-362.
- TURBAN D.B. & GREENING D.W., 1997, "Corporate Social Performance and Organizational Attractiveness to Prospective Employees", *Academy of Management Journal*, Vol. 40, n°3, p. 656-672.
- ULLMANN A., 1985, "Data in search of a theory: a critical examination of the relationship among social performance, social disclosure, and economic performance", *Academy of Management Review*, Vol. 10, p. 540-577.
- VANCE S.C., 1975, "Are Socially Responsible Corporations Good Investment Risks ?", *Management Review*, August, p.18-24.
- VERSCHOOR C.C., 1998, "A study of the Link Between a Corporation's Financial Performance and Its Commitment to Ethics", *Journal of Business Ethics*, Vol. 17, n°13, October, p. 1509-1516.
- VERSCHOOR C.C., 1999, "Corporate performance is closely linked to a strong ethical commitment", *Business and Society Review*, 104, 407-415. □
- VISCUSI W.K. & HERSCH J., 1990, "The Market Response to Product Safety Litigation", *Journal of Regulatory Economics*, Vol. 2, p. 215-230.
- WADDOCK S.A. & GRAVES S.B., 1997, "The Corporate Social Performance-Financial Performance Link", *Strategic Management Journal*, Vol. 18, n°4, p. 303-319.
- WADDOCK S.A. & MAHON J.F., 1991, "Corporate social performance revisited: Dimensions of efficacy, effectiveness, and efficiency", in *Research in Corporate Social Performance and Policy*, James E. Post (Ed.), Vol. 12, Greenwich, CT: JAI Press, p. 231-262.
- WADDOCK S.A., GRAVES S.B. & GORSKI R., 2000, "Performance characteristics of social and traditional investments", *Journal of Investing*, vol.9, n°2, p. 27-38.
- WARTICK S.L. & COCHRAN P.L., 1985, "The evolution of the corporate social performance model", *Academy of Management Review*, vol. 10, p. 758-769.
- WIER P., 1983, "The Costs of Antimerger Lawsuits: Evidence from the Stock Market", *Journal of Financial Economics*, Vol. 11, p. 207-224.
- WILLIAMSON O.C., 1964, *The Economics of Discretionary Behaviour: Managerial Objectives in a Theory of the Firm*, Englewood Cliffs, New Jersey, Prentice Hall.
- WILLIAMSON O.C., 1985, *The Economic Institutions of Capitalism*, Free Press, New York.
- WISEMAN J., 1982, "An Evaluation of Environmental Disclosures Made in Corporate Annual Reports", *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 7, n°1, p. 53-63.
- WOKUTCH R.E. & SPENCER B.A., 1987, "Corporate Saints and Sinners: The Effects of Philanthropic and Illegal Activity on Organizational Performance", *California Management Review*, Vol. XXIX, n°2, Winter, p. 62-77.

□

□□

□

□

- WOLFE R., 1991, "The use of content analysis to assess corporate social responsibility" in *Research in corporate social performance and policy*, James E. Post (ed.), 12, 281-307, Greenwich :CT, JAI Press.
- WOOD D.J., 1991, "Corporate social performance revisited", *Academy of Management Review*, vol.16, p. 691-718.□
- WORELL D.L., DAVIDSON W.N. & SHARMA V.N., 1991 "Layoff Announcements and Shareholder Wealth", *Academy of Management Journal*, Vol.34, n°3.
- WRIGHT P., & FERRIS S.P., 1997, "Agency conflict and corporate strategy: the effect of divestment on corporate value", *Strategic Management Journal*, vol. 18, p. 77-83.
- WRIGHT P., FERRIS S.P., HILLER J.S. & KROLL M., 1995, "Competitiveness Through Management of Diversity: Effects on Stock Price Valuation", *Academy of Management Journal*, Vol.38, n°1, p. 272-287.
- ZAIRI M. & PETERS J., 2002, "The Impact of Social Responsibility on Business Performance", *Managerial Auditing Journal*, Vol.17, n°4, p. 174-178.
- ZENISEK T.J., 1979, "Corporate social responsibility: A conceptualization based on organizational literature", *Academy of Management Review*, vol. 4, p. 359-368.

-
-
-
-
-