

La relation entre performance sociale et performance financière, revue de la littérature

The relationship between social performance and financial performance, literature review

Sanae HOUMMANI, (*Professeure de l'Enseignement Supérieur Assistante*)
Laboratoire d'Etudes et de Recherche en Sciences de Gestion
Faculté des sciences juridiques économiques et sociales- Agdal
Université Mohamed V de Rabat, Maroc

Adresse de correspondance :	Faculté des sciences juridiques économiques et sociales -Agdal Avenue des Nations Unies Agdal B.P 721 Rabat, Université Mohamed V de Rabat Maroc (Rabat)
Déclaration de divulgation :	Les auteurs n'ont pas connaissance de quelconque financement qui pourrait affecter l'objectivité de cette étude.
Conflit d'intérêts :	Les auteurs ne signalent aucun conflit d'intérêts.
Citer cet article	HOUMMANI, S. (2023). La relation entre performance sociale et performance financière, revue de la littérature. International Journal of Accounting, Finance, Auditing, Management and Economics, 4(6-1), 354-368. https://doi.org/10.5281/zenodo.10420872
Licence	Cet article est publié en open Access sous licence CC BY-NC-ND

Received: November 20, 2023

Accepted: December 21, 2023

International Journal of Accounting, Finance, Auditing, Management and Economics - IJAFAME
ISSN: 2658-8455
Volume 4, Issue 6-1 (2023)

La relation entre performance sociale et performance financière, revue de la littérature

Résumé

Le présent article a pour but d'étudier la relation entre performance sociale et performance financière à la lumière des différents travaux théoriques et des résultats d'études empiriques traitant de cette problématique.

En effet, depuis l'apparition du concept de la Responsabilité Sociale de l'Entreprise (RSE), et avant même de pouvoir élucider cette notion et de s'accorder sur les mesures adéquates pour évaluer la performance sociale, ont émergé les débats sur la liaison entre celle-ci et la performance financière, et n'ont cessé de se multiplier, en réponse à des travaux théoriques controversés et des résultats empiriques non concluants.

Ainsi, si une bonne partie des chercheurs prônent l'engagement social de l'entreprise et l'associent à d'innombrables avantages traduits notamment par l'amélioration de la performance financière, il n'est pas de même pour d'autres chercheurs qui ne partagent nullement ce point de vue. Ces derniers rejettent formellement toute éventuelle liaison positive entre performance sociale et performance financière et défendent plutôt l'hypothèse opposée suggérant une relation négative, compte tenu des coûts supplémentaires supportés par l'entité. Une troisième catégorie de travaux théoriques rejetant les deux hypothèses précédentes est également mise en avant par la littérature. Ces travaux estiment qu'entre performance sociale et performance financière, il ne peut y avoir aucune liaison significative, d'où un effet neutre.

Les méta-analyses examinant un nombre important d'études empiriques portant sur ce sujet, quoiqu'elles tendent globalement vers la confirmation d'une relation positive entre performance sociale et performance financière, n'hésitent pas, pour certaines, de manifester des réticences quant aux résultats de ces validations empiriques en raison de certaines incohérences d'ordre méthodologique.

Mots-clés : Responsabilité sociale des entreprises, performance sociale, performance financière.

Classification JEL : M14

Type de l'article : article théorique.

Abstract

The aim of this article is to study the relationship between social performance and financial performance in the light of various theoretical works and the results of empirical studies dealing with this issue.

Indeed, since the appearance of the concept of Corporate Social Responsibility (CSR) and even before elucidating this notion and agreeing on the appropriate measures to evaluate social performance, debates have emerged on the link between it and financial performance, and have continued to multiply, in response to controversial theoretical work and inconclusive empirical results.

Thus, if a good number of researchers advocate the social commitment of the company and associate it with innumerable advantages including translated in particular by the improvement of financial performance, it is not the same for other researchers who do not share this point of view. The latter formally reject any possible positive link between social performance and financial performance and instead defend the opposite hypothesis that suggests a negative relationship, taking into account the additional costs borne by the entity. A third category of theoretical work which rejects the two previous hypotheses is also highlighted in the literature. These works estimate that between social performance and financial performance, there can be no significant connection, hence a neutral effect.

The meta-analyses examining a significant number of empirical studies on this subject, although they generally tend towards the confirmation of a positive relationship between social performance and financial performance, do not hesitate, for some, to show reluctance to results of these empirical validations due to certain methodological inconsistencies.

Keywords: Corporate Social Responsibility, Social Performance, Financial Performance

JEL Classification: M14

Paper type: Theoretical Research

1. Introduction

Depuis plusieurs décennies, les recherches sur la Responsabilité Sociale des Entreprises (RSE) n'ont cessé de se développer témoignant de l'intérêt croissant qu'elle suscite aussi bien dans le monde académique que professionnel. Les exigences de plus en plus grandissantes des parties prenantes de l'entreprise en termes d'engagement environnemental et sociétal ont eu pour effet de donner plus d'ampleur à la RSE et d'en faire toujours un sujet d'actualité.

Ce concept trouvant ses origines dans le travail fondateur de Bowen (1953) fait référence à l'élargissement du rôle de l'entreprise au-delà de son rôle économique traditionnel pour inclure d'autres préoccupations d'ordre environnemental et social. En cela, la RSE se présente comme une réponse éthique à une prise de conscience croissante des conséquences perverses que peuvent exercer les activités de l'entreprise sur la communauté et l'environnement. Il s'agit d'une incarnation des principes du développement durable à l'échelle des organisations et des entreprises.

Les différents appels à la RSE prônent les effets bénéfiques considérables d'un tel engagement non pas uniquement sur la communauté et les parties prenantes de l'entreprise, mais également sur l'entreprise elle-même, dans une approche « gagnant-gagnant ». Néanmoins, le coût associé à la mise en place d'une telle démarche questionne ses effets sur les finances de l'entreprise.

En effet, si on suppose, pour les besoins de l'argumentation, que l'entreprise peut tirer de nombreux avantages de la RSE, il est légitime de s'interroger sur leur capacité à accroître ses recettes financières. Et en cas d'une réponse affirmative, il n'en demeure moins qu'il n'est pas évident que les ressources associées à ces avantages permettraient de couvrir les coûts afférents à l'adoption de politiques socialement responsables.

Ces interrogations sont loin d'aboutir à des réponses unanimes compte tenu de la divergence des positions prises par les chercheurs sur le plan théorique. Lesquels peuvent se partager entre deux courants : un premier courant qui défend un impact positif de la RSE sur la performance financière à l'instar des partisans de la théorie des parties prenantes (Freeman, 1984), et un second courant qui, influencé par la pensée libérale, plaide pour une vision opposée et considère que l'effet de la PSE est sinon négative, du moins neutre (Friedman, 1970 ; McWilliams et Siegel, 2001).

Sur le plan empirique, plusieurs études ont tenté d'examiner la liaison entre performance sociales des entreprises (PSE) et performance financière (PF) sans aboutir, pour autant, à des résultats concluants, rendant ainsi la situation encore plus ambiguë, et faisant de cette problématique, un sujet toujours ouvert au débat (Busch et Friede, 2018).

Dans ce sens, l'objectif de cet article est de contribuer à l'étude de l'éventuel lien entre performance sociale et performance financière, tel qu'il est mis en avant par les chercheurs dans ce domaine, et tout en présentant les résultats des études empiriques dont notamment les méta-analyses ayant porté sur ce sujet. La problématique consiste alors en l'interrogation suivante : **quelle liaison existe-t-elle entre performance sociale et performance financière ?**

Pour répondre à cette interrogation, il s'avère opportun de poser plusieurs autres questions que nous estimons pertinentes en vue d'acheminer la réflexion vers la réponse à la problématique :

Comment peut-on définir la RSE ? Qu'est-ce que la PSE ? quel cadre théorique sous-tend ces deux notions ? Quelles positions théoriques sont prises par les chercheurs quant à une éventuelle relation entre PSE et PF ? les études empiriques permettent-elles de valider cette éventuelle liaison ? Les validations empiriques sont-elles robustes ou émettent-elles des réserves quant aux résultats obtenus ?

Pour répondre à toutes ces interrogations, ce travail sera structuré de la manière suivante : dans un premier temps, nous allons mettre l'accent sur le cadre conceptuel de la RSE en présentant les différentes définitions de ce concept telles qu'elles sont suggérées par la littérature, et en accordant une importance particulière à la notion de la performance sociale. Ensuite, nous

allons aborder les deux approches théoriques opposées traitant de la relation entre PSE et PF tout en présentant les différentes justifications adoptées par les partisans de chacune de ces deux approches. Enfin, une dernière section sera consacrée à la présentation des principaux résultats obtenus par les différentes études empiriques ainsi qu'aux critiques méthodologiques émises à leur égard.

2. Cadre conceptuel de la RSE

Quand il s'agit de cerner la notion de la RSE, plusieurs tentatives de définitions sont présentées aussi bien par des institutions internationales que par la recherche académique. La pluralité des définitions reflète essentiellement la difficulté d'élucider ce concept qui inclut un champ large et intervient dans différents domaines. De même, l'évaluation du degré d'intégration de la RSE pose le problème de l'opérationnalisation du concept de la performance sociale.

2.1. Définition de la RSE

L'une des définitions les plus couramment citées dans la littérature est celle présentée en 2001 par la commission européenne, (livre vert pour promouvoir un cadre européen pour la RSE) qui stipule que la RSE renvoie à « *l'intégration volontaire par les entreprises de préoccupations sociales et environnementales et leurs relations avec les parties prenantes* ».

La norme ISO 26000¹ sur la responsabilité sociétale des organisations, publiée en 2010, propose la définition suivante : « *la responsabilité sociale d'une organisation aux impacts de ses décisions et activités sur la société et l'environnement, se traduisant par un comportement éthique et une transparence qui contribue au développement durable, y compris la santé et le bien-être de la société ; prend en compte les attentes des parties prenantes ; est conforme aux lois en vigueur et est conforme aux normes internationales de comportement ; et est intégré dans toute l'organisation et mis en œuvre dans ses relations* »

Pour le Conseil mondial des affaires pour le développement durable², il s'agit de « *l'engagement continu des entreprises à se comporter de manière éthique et à contribuer au développement économique tout en améliorant la qualité de vie de ses employés et de leurs familles ainsi que de la communauté locale et de la société dans son ensemble* ».

Outre ces définitions d'origine institutionnelle, la recherche académique propose également plusieurs tentatives de définition tel qu'il est mis en avant par la revue de la littérature.

Pour Bowen, dont l'ouvrage de 1953 intitulé « *Social Responsibilities of the Businessman* » est considéré comme le travail fondateur de la RSE, il s'agit de « *l'obligation pour les dirigeants de réaliser les politiques, de prendre des décisions et suivre les lignes de conduite répondant aux objectifs et aux valeurs qui sont considérés comme désirables dans notre société* ».

Pour Freeman (1984, p. 25), qui a particulièrement marqué les travaux sur la RSE par l'adoption d'une démarche d'analyse moderne axée sur les parties prenantes plutôt que sur les actionnaires, ce concept renvoie à : « *la prise en compte l'ensemble des groupes et des individus qui peuvent affecter, ou sont affectés par, la réalisation de l'objectif organisationnel* ».

Les travaux de Carroll (1979, p. 500), ont mis l'accent sur les différents aspects de la RSE, qui inclut, selon lui, « *les attentes économiques, juridiques, éthiques et discrétionnaires que la société a à l'égard des organisations à un moment donné* ».

L'auteur adopte ainsi une vision globale et multidimensionnelle de la RSE en considérant que toutes les responsabilités de la firme, aussi bien économiques que légales, font partie de sa responsabilité sociale, parallèlement aux autres responsabilités relevant par nature des préoccupations sociétales (les responsabilités éthiques et discrétionnaires).

¹ Voir : <https://www.iso.org>

² Voir : <https://www.wbcsd.org>

A partir de ces différentes définitions institutionnelles et académiques, il est possible de relever les principales caractéristiques de la RSE qui se présentent comme suit :

- **Engagement volontaire :**

La RSE n'est pas une obligation légale, mais elle s'inscrit dans le cadre d'une vision stratégique de l'entreprise et relève d'une initiative volontaire de sa part. Ainsi, *la RSE commence là où la loi s'arrête* (Davis, 1973, cité par Blowfield et Murray, 2008).

- **Démarche inclusive :**

La RSE n'est pas l'œuvre exclusif des dirigeants et des actionnaires, mais elle inclut toutes les parties prenantes de l'entreprise qu'elles soient de premier ou de second rang, dans le cadre d'une approche partenariale (Freeman, 1984, Clarkson, 1995).

- **Caractère multidimensionnel :**

La RSE ne se limite pas à une dimension spécifique, mais elle intervient dans différents domaines (l'environnement, le développement de la communauté, la protection des employés, contribution charitable, la protection des consommateurs, ...), ce qui met en avant le caractère multidimensionnel de la RSE.

- **Dimension éthique :**

La RSE en tant que démarche visant la prise en compte des conséquences de l'activité économique de l'entreprise sur la communauté s'inscrit avant tout dans un engagement d'ordre éthique. Cette dimension se manifeste clairement dans différents comportements et pratiques des entreprises socialement responsables en matière de protection de l'environnement, de transparence, de protection des employés, etc.

2.2. Performance sociale des entreprises

Mesurer le degré de prise en compte par l'entreprise des préoccupations sociales et environnementales ne semble pas une tâche aisée, il constitue plutôt un défi pour les études aspirant à en évaluer la performance. En d'autres termes, comment peut-on opérationnaliser la PSE ?

Les différentes définitions de la RSE ne permettent pas d'évaluer de manière claire la performance sociale de l'entreprise. Ceci est dû en partie à la complexité du concept même de la RSE qui renvoie à différents domaines qui ne semblent pas a priori directement corrélés (par exemple protection de l'environnement et protection des employés). De même, chaque domaine de la RSE (environnement, RH, éthique des affaires, droits du consommateur...) peut être décliné en différents problèmes sociaux qui risquent d'évoluer dans le temps ou changer d'une activité à l'autre (Carrol, 1979).

Ainsi, le caractère multidimensionnel de la RSE complique davantage l'évaluation de la performance sociale car il s'agit d'apprécier plusieurs aspects de la RSE, qui peuvent toutefois afficher des niveaux de performance disparates. A titre d'exemple, une entreprise peut bien avoir des bonnes performances sur le plan social tout en négligeant le volet environnement, et en tenant compte des différents domaines d'intervention de la RSE, des cas pareils sont légion. Par suite, comment peut-on évaluer la performance sociale de l'entreprise dans de tels cas ?

Pour pallier cette lacune, Carroll (1979) a proposé un modèle visant à mesurer la performance sociale, axé sur l'intersection entre 3 dimensions :

- Les aspects de la RSE (économique, légale, éthique, discrétionnaire) ;
- Les différents domaines d'intervention de la RSE ou problèmes sociaux à résoudre (consumérisme, environnement, discrimination, sécurité des produits, ...) ;
- La philosophie de réactivité qui traduit le degré de réactivité aux problèmes sociaux (réponse réactive ou proactive).

Wartick et Cochran (1985, 758) ont proposé un autre modèle d'évaluation de la performance sociale en essayant d'affiner le modèle de Carroll (1979). Les auteurs considèrent qu'il s'agit de l'interaction entre les principes de la RSE (les aspects de la RSE selon Carroll, 1979), le processus de réactivité sociale ainsi que les politiques de gestion des problèmes sociaux. Ce modèle définit trois orientations afférentes à trois dimensions de la RSE, à savoir les orientations philosophiques, institutionnelle et organisationnelle.

En s'appuyant sur les travaux de Carroll (1979) et de Wartick et Cochran (1985), Wood (1991, p.693) a défini la performance sociale d'une entreprise comme étant «*la configuration pour une organisation de principes de la responsabilité sociale de l'entreprise, de processus de la réactivité sociale, et de politiques, des programmes, résultats observables liés aux relations sociales de l'entreprise.* ».

A partir de cette définition, l'auteure a proposé un nouveau modèle de la performance sociale permettant d'affiner le modèle de Wartick et Cochran (1985).

Wood (1994) a ainsi ajouté un aspect lié « résultats et impacts de la performance » non pris en compte par les modèles établis par ses prédécesseurs, en estimant que le terme « performance » fait référence à des résultats et non pas uniquement à la simple interaction des principes de la RSE aux processus et politiques sociaux.

Concernant le processus de réactivité, l'auteure a souligné qu'il n'est pas unique et qu'il peut être décliné en plusieurs processus impliquant plusieurs niveaux. Par rapport aux principes de la RSE, elle a opté pour une présentation structurelle plutôt qu'une présentation philosophique (Wood, 2010), en divisant ces principes en 3 éléments à savoir : la légitimité, la responsabilité publique et la discrétion managériale.

La légitimité issue d'un niveau institutionnel, traduit le pouvoir accordé par la société à l'entreprise qui risque de le perdre en cas d'abus (Davis 1973, cité par Wood, 1991). La responsabilité publique relève d'un niveau organisationnel tandis que la discrétion managériale traduit la responsabilité des managers en tant qu'individus.

En se référant aux différentes définitions susmentionnées, les études antérieures ont fait recours à 4 catégories de mesures de la performance sociale : des mesures multi-catégoriques, des mesures relatives aux principes de la RSE, des mesures relatives au processus de réactivité et des mesures relatives à la catégorie résultats et impact des mesures (Wood, 2010).

Tableau 1 : Les mesures de la Performance Sociale des Entreprises

Catégorie de mesures	Exemples de mesures	Etudes
Mesures multi-catégoriques.	- Rapport social; - KLD; - VIGEO.	Antal (1985); Stanwicks et Stanwick (2006); Hilman et Keim (2001); Van et Welde et al (2005).
Mesures relatives aux principes de la RSE.	- Légitimité ; - Gouvernance (propriété institutionnelle) ; - Gouvernance (structure de direction et reporting).	Graves et Waddock (1994) ; Jones (1985).
Mesures relatives au processus de réactivité.	- Les pratiques de management des parties prenantes ; - Stratégie de communication vers les parties prenantes ; - Les pratiques de protection environnementale.	Morris (1997), Starik (1990) ; Nakao et al. (2007) ; Waddock et Graves (2006).

Catégorie de mesures	Exemples de mesures	Etudes
Mesures relatives aux résultats et impacts.	- L'existence ou non d'un rapport social ; - Résultats sur les comportements des consommateurs (choix, attitudes, confiances, valeurs, satisfaction) ; - Les résultats sur le comportement des employés (attractivité, satisfactions, perceptions) ...	Stanwick et Stanwick (2006). Chen et al (2008) ; Pivato et al (2008), Greening et Turban (2000) ; Corley et al (2001).

Source: Compilation d'après Wood (2010), « Measuring corporate social performance »

3. De la performance sociale à la performance financière : des travaux théoriques controversés

L'étude de la relation entre performance sociale et performance financière constitue le centre d'intérêt d'un nombre croissant de recherches portant sur la RSE. De nombreux auteurs adoptent l'hypothèse suggérant que l'engagement de la firme dans une démarche socialement responsable ne peut être que porteur de gains importants conduisant à un accroissement de la performance.

A l'inverse, certains académiques défendent l'hypothèse opposée d'une relation négative entre la performance sociale et la performance financière comme résultante des coûts générés par l'adoption de cette pratique. Une troisième hypothèse également mise en avant par la littérature est celle de l'absence de liaison entre les deux performances.

3.1. Travaux théoriques suggérant une relation positive entre PSE et PF

De nombreux chercheurs soutiennent l'hypothèse qui suggère un lien positif entre performance sociale et performance financière. Cette prise de position ne s'inscrit pas dans une vision idyllique qui présente une entreprise récompensée en contrepartie d'un comportement social et éthique, mais elle repose plutôt sur un raisonnement objectif et rationnel mettant en avant les bienfaits de la RSE.

Cette éventuelle liaison positive entre performance sociale et performance financière est générée par un double effet lié à l'accroissement des revenus ainsi qu'à la réduction des coûts (Allouche et Laroche, 2005 ; Freeman, 1984 ; McGuire et al., 1988 ; Orlitzky et al., 2003).

Selon les adeptes de la théorie des parties prenantes (Clarkson, 1995 ; Donaldson et Preston, 1995 ; Freeman, 1984 ; Jones, 1995 ; Ulmann, 1985), l'adoption d'une démarche axée sur la satisfaction de leurs attentes permettrait de favoriser des comportements positifs à l'égard de l'entreprise et à améliorer leur engagement vis-à-vis d'elle. Ceci permettrait, entre autres, d'améliorer l'image et la réputation de la firme, renforcer la fidélité des partenaires commerciaux, et d'accroître la motivation et l'implication des employés, tant de gains qui se traduisent par l'accroissement des revenus et de la performance financière de la firme (Fikri, 2015).

D'autres part, la RSE est considérée comme un élément important de la compétitivité de l'entreprise qu'elle doit intégrer dans sa stratégie (Porter et Kramer, 2006 ; 2011). Les entreprises socialement responsables semblent bénéficier d'avantages compétitifs par rapport à

leurs concurrents, compte tenu des exigences croissantes des consommateurs en termes d'engagements sociaux.

Par ailleurs, la prise en compte des préoccupations environnementales semble avoir un effet sur l'innovation. Ainsi, selon Porter et Van der Linde (1995), l'adoption de politiques environnementales axées sur des réglementations anti-pollution, peut contribuer à stimuler l'innovation en incitant les entreprises à trouver des solutions moins polluantes, mais assez souvent plus performantes, d'où l'amélioration de la rentabilité de l'entreprise.

Dans le même ordre d'idées, Ambec et Lanoie (2008) ont étudié les effets de la prise en compte des préoccupations environnementales sur la rentabilité de la firme et trouvé qu'elle est génératrice d'importantes opportunités d'accroissement des revenus, présentées comme suit :

- Meilleur accès aux marchés suite à l'amélioration de l'image de l'entreprise sous l'effet du respect des exigences environnementales croissantes des partenaires commerciaux ;
- Différenciation des produits en proposant une offre écologique qui respecte les exigences des consommateurs soucieux de l'environnement ;
- Vente des nouvelles technologies anti-pollution potentiellement attractives pour d'autres firmes.

Certains auteurs ont mis davantage l'accent sur les gains générés par la RSE sous l'effet de la minimisation des coûts. Ainsi et selon Jones, 2005 (cité par Cheng et al., 2014), un meilleur engagement des parties prenantes permet une réduction des coûts contractuels.

Selon certains auteurs (Bauer et Hann, 2010 ; Ambec et Lanoie, 2008), l'adoption de la RSE permet de réduire les coûts de financement des entreprises (coût de capital, coût de crédit) tandis que celles qui adoptent des mauvais comportements environnementaux risquent davantage de subir de fortes sanctions et réactions négatives de la part des parties prenantes aussi bien financières que non financières.

Ces conclusions sont confirmées par Cheng et al. (2014) ayant trouvé, dans une étude portant sur 10.078 firmes relevant de 49 différents pays, que les entreprises affichant les meilleures performances sociales sont moins associées aux contraintes d'accès au financement. Ceci est dû, d'une part, à un engagement accru de leurs parties prenantes, et d'autre part, à la réduction de l'asymétrie informationnelle sous l'effet des divulgations volontaires sur leurs activités liées à la RSE.

Les travaux théoriques ne se sont pas limités à l'étude des différents éléments susceptibles d'expliquer l'origine d'une relation positive entre PSE et PF, mais certains d'eux ont même étudié la nature du lien de causalité entre ces deux paramètres, tout en formulant trois hypothèses explicatives.

La première hypothèse dite « bon management » fait référence à la théorie des parties prenantes qui suggère, comme cité auparavant, que la PSE affecte positivement la PF grâce à la prise en compte des attentes des différentes parties prenantes de la firme (Waddock et Graves 1997).

La seconde hypothèse désignée par « slack organisationnel » stipule que c'est plutôt la PF qui affecte la PSE étant donné que ce sont les entreprises performantes sur le plan financier qui disposent des ressources nécessaires pour mettre en place des politiques socialement responsables (Cyert and March, 1963, cité par Wiseman et Bromiley, 1996 ; Ulmann, 1985).

La troisième hypothèse dite « cycle vertueux » suggère qu'entre PSE et PF, il peut y avoir un impact simultané et interactif (Waddock et Graves, 1997). En d'autres termes, la relation entre PSE et PF est à la fois positive et bidirectionnelle. Ainsi, une meilleure performance financière conduit à l'accroissement de la performance sociale, ce qui à son tour entraîne une amélioration de la PF et ainsi de suite, marquant, par conséquent, le déclenchement d'un cycle vertueux.

3.2. Travaux théoriques suggérant une relation négative entre PSE et PF :

Les opposants à une relation positive entre la performance sociale et la performance financière considèrent que ces deux paramètres ne peuvent être liés que négativement ou dans une moindre

mesure, n'enregistrent aucune liaison valable.

Si les partisans d'une relation positive mettent en avant, entre autres, la réduction des coûts suite à l'adoption de la RSE, les opposants plaident pour le contraire en estimant qu'elle est plutôt génératrice de coûts supplémentaires. En effet, l'engagement dans d'une démarche socialement responsable exige la mobilisation de ressources importantes pour investir dans les différents domaines relevant de la RSE (protection de l'environnement, développement de communauté, contributions charitables, etc.), ce qui risque de conduire l'entreprise à un désavantage compétitif par rapport à ses concurrents (Preston et O'Bannon, 1997).

Parmi les opposants, celui qui incarne la position la plus orthodoxe n'est autre que l'ardent défenseur de libéralisme : Milton Friedman, qui ne s'est pas limité à se méfier d'un effet positif de la RSE sur la performance financière, mais il en a critiqué foncièrement le bien-fondé.

Dans un article non académique, posté dans le New York times, Friedman (1970) a considéré que seuls les individus peuvent avoir des responsabilités morales et sociales et que tout appel incitant l'entreprise à assumer de telles responsabilités relève d'un *socialisme pur et simple*, qui peut avoir des effets pervers sur les *fondements de la société libérale*.

L'auteur ajoute que la RSE est génératrice de coûts équivalents à des impôts supplémentaires à la charge de la firme et par suite elle semble contradictoire avec l'objectif de la maximisation du profit pour le compte des actionnaires.

En définitive, Friedman (1970) conclut que la seule responsabilité sociale de l'entreprise consiste à « *utiliser ses ressources et s'engager dans des activités destinées à accroître ses profits tant qu'elle reste dans les règles du jeu, c'est-à-dire qu'elle s'engage dans une concurrence ouverte et libre, sans tromperie ni fraude.* »

Dans le même ordre d'idée, Drucker (1984, p. 58) estime que la RSE est incompatible avec l'objectif de la maximisation des profits. Le même avis est confirmé par Jensen (2001) qui avance que le seul objectif que doit rechercher une entreprise est celui de la maximisation de sa valeur au profit des actionnaires et que toute quête pour tenir compte des intérêts des autres parties prenantes entraverait vraisemblablement l'atteinte de l'objectif escompté. L'auteur critique ouvertement les partisans de la théorie des parties prenantes et conclut à l'impossible conciliation de tous les intérêts en stipulant qu'un *objectif multiple n'est pas un objectif*.

En se référant à certains travaux antérieurs (Williamson, 1985), Preston et O'Bannon (1997) ont mis l'accent sur le caractère opportuniste des dirigeants pour justifier une relation négative entre performance sociale et performance financière. En effet, compte tenu des conflits d'intérêts leur opposant classiquement aux actionnaires et, sous une optique plus large, aux parties prenantes, les dirigeants peuvent effectivement adopter des comportements opportunistes visant à satisfaire leurs propres intérêts.

Selon Preston et O'Bannon (1997), un dirigeant opportuniste peut chercher à justifier ses mauvaises performances financières par l'engagement dans des projets d'ampleur social, et inversement, dans le cas d'une forte performance financière, il peut tenter de réduire les dépenses sociétales dans le but de réaliser des gains propres à court terme.

3.3 Travaux théoriques suggérant une relation neutre entre PSE et PF

Certains auteurs estiment que la relation entre la PSE et la PF ne peut être que neutre traduisant l'absence de liaison entre les deux paramètres. McWilliams et Siegel (2001) justifient cette hypothèse en s'appuyant sur un modèle d'équilibre partiel de l'offre et de la demande en termes de RSE. Les auteurs donnent l'exemple d'un marché où se présentent deux entreprises offrant des biens identiques mais dont une seule est responsable socialement.

Dans ce sens, ils considèrent que dans un contexte d'équilibre où chacune des deux firmes choisit le niveau qui lui permet de maximiser ses profits, la RSE n'a pas d'effet sur la PF. Ainsi, la firme socialement responsable bénéficiera de revenus supplémentaires suite à l'augmentation de la demande sur la RSE, mais en contrepartie de coûts supplémentaires.

De la même manière, la seconde firme réalisera un profit identique en encaissant moins de revenus en ayant choisi d'ignorer la demande de la RSE sans pour autant subir des coûts supplémentaires. En somme, la RSE n'a aucun effet sur la performance financière, d'où l'hypothèse de la neutralité.

4. Relation entre performance sociale et performance financière : revue empirique

Devant la divergence des positions théoriques sur la relation entre la performance sociale et la performance financière, il est judicieux de consulter les résultats des études empiriques. Néanmoins, si les résultats de ces études penchent en bonne partie vers une relation positive entre les deux performances, elles demeurent loin d'être concluantes à cause notamment de certaines critiques méthodologiques.

De nombreuses études mettent en évidence une relation positive entre PSE et PF (Allouche et Laroche, 2005a ; Busch et Friede, 2018 ; Friede et al. 2015 ; Orlitzky et al., 2003 ; Wang et al., 2016 ; Yang et al., 2013) dont notamment plusieurs méta-analyses³.

Dans une méta- analyse étudiant les résultats de 95 études publiées durant la période 1972-2000 selon la méthode des votes ou « vote-counting », Margolis et Walsh (2003) ont trouvé que la majorité des études analysées (53%) ont abouti à une relation positive entre performance sociale et performance financière. Le reste est partagé entre absence de liaison, des résultats mitigés, et à moindre mesure, une liaison négative.

Dans une autre méta-analyse portant sur 52 études et totalisant un échantillon de 33.878 observations, Orlitzky et al. (2003) ont abouti à des résultats similaires. Les auteurs ayant critiqué les méta-analyses antérieures reposant sur les méthodes de vote et d'agrégation, qui ne permettent pas de corriger les erreurs d'échantillonnage et de mesure, ont fait recours à la méta-analyse stratifiée qu'ils considèrent comme une approche méthodologique plus rigoureuse tenant compte de la taille d'effet.

Néanmoins, à cause de la persistance d'une grande variance, malgré la correction des erreurs, Orlitzky et al. (2003) ont conclu qu'ils ne peuvent généraliser les résultats à toutes les dimensions étudiées de la PSE et catégories de la PF, suggérant l'existence de facteurs modérateurs.

En analysant 82 études entre la période de 1972 à 2003, Allouche et Laroche (2005a) ont abouti à des résultats similaires en confirmant que la liaison entre PSE et PF est significativement positive, tout en observant qu'elle demeure plus faible lorsque la PSE est mesurée par des indicateurs environnementaux ou philanthropiques.

Pour leur part, Friede et al (2015) ont analysé les résultats de 60 études de synthèse sur la relation entre les deux performances, et constaté que la liaison est, dans la majorité des cas, positive avec une part de 48% (contre 6%, 22% et 23% respectivement pour les liaisons négative, neutre et mitigée). Néanmoins, en divisant les études en deux sous-échantillons en fonction du recours des firmes à la diversification, les auteurs ont constaté que les études basées sur des firmes à portefeuilles diversifiés observent davantage des liaisons non positives (neutres, négatives et mitigées) entre PSE et PF par rapport à la seconde sous-échantillon (soit 84% contre 44%).

Dans une autre méta-analyse menée sur 42 études réalisées durant la période 2003-2012. Wang et al. (2016) ont constaté qu'en termes de lien de causalité, c'est l'hypothèse du « bon

³ La méta-analyse est une approche méthodologique largement répandue dans des domaines tels que la médecine, biologie et psychologie, a connu un intérêt croissant dans les sciences sociales depuis les années quatre-vingt-dix une trentaine d'année (Laroche, 2015). Elle correspond à « une méthode de combinaison statistique des résultats d'un ensemble d'études indépendantes qui testent la même hypothèse et utilisent des statistiques inférentielles pour en tirer des conclusions sur les résultats globaux des études » (Johnson et al., 2000, p.4)

management » qui prime. Les auteurs ont ainsi conclu qu'une meilleure PSE antérieure conduit à une meilleure PF ultérieure. En outre, ils ont trouvé que cette relation est d'autant plus forte que les entreprises étudiées relèvent d'économies développées.

Ayant analysé les résultats de 25 études ayant pour objet de vérifier la relation entre PF et PSE en faisant recours à une méta-analyse de deuxième ordre, Busch et Friede (2018) ont confirmé les résultats des études antérieures en aboutissant à une liaison positive et significative entre les deux paramètres. Les auteurs ont constaté que cette relation est plus forte dans les études mesurant la PSE par des critères sociétaux que dans les études optant pour des critères environnementaux. De même, ils ont souligné que la liaison devient plus forte lorsque la PF est mesurée par des indicateurs comptables que par des indicateurs de marché.

Malgré le nombre important des études confirmant une relation positive entre PSE et PF, leurs résultats ne semblent pas aussi solides qu'elles peuvent apparaître. De nombreux auteurs (Allouche et Laroche, 2005 ; Busch et Friede, 2018 ; Fikri, 2015 ; Margolis et Walsh, 2003) ont tendance à se montrer plus prudents quand il s'agit d'en tirer des conclusions à cause de certaines insuffisances méthodologiques. Les principales critiques émises à l'égard de ces études mettent l'accent sur les points suivants :

Le choix des échantillons retenus

Le choix d'échantillons non représentatifs de la population étudiée est souvent reproché à ces études. Ainsi, Margolis et Walsh (2003) ont constaté que sur les 95 études recensées, plus de la moitié portent sur les plus grandes entreprises, les firmes les plus polluantes et les entreprises les plus populaires aux Etats-Unis, celles classées dans le magazine fortune selon les avis des dirigeants, administrateurs et analystes.

Temporalité de la liaison

La majorité des études sur la relation entre PSE et PF se contentent de l'examiner à un moment donné dans le temps sans tenir compte d'une éventuelle dépendance temporelle susceptible de biaiser les résultats obtenus (Busch et Friede, 2018).

Opérationnalisation des performances sociale et financière

Afin d'opérationnaliser la performance sociale, les études antérieures recourent à une panoplie de mesures différentes tel qu'il est illustré par le tableau 1 ci-dessus. La multiplicité des mesures rend difficile de mener des comparaisons fiables sur les résultats obtenus des différentes études. Le même constat est valable pour l'opérationnalisation de la performance financière qui ne fait pas l'objet de consensus. Ainsi, Margolis et Walsh (2003) ont constaté que sur les 95 études publiées entre 1972 et 2000, la PF a été mesurée en 70 méthodes différentes.

Quoique la majorité des études empiriques opte pour deux groupes d'indicateurs de la performance financière : des mesures comptables (indicateurs de résultat, les capitaux propres, l'actif ; les ventes ; ...) et des mesures relevant du marché financier (variation du cours des titres, le risque, ...), ces indicateurs englobent un large éventail de mesures (Allouche et Laroche, 2005b) qu'ils risquent d'influencer les résultats obtenus. Ainsi, certains auteurs (Busch et Friede, 2018 ; Orlitzky et al. 2003) ont constaté que la liaison positive entre PSE et PF est plus importante dans les études optant pour les mesures comptables que pour les indicateurs de marché.

Orlitzky et al. (2003) ont également montré que le même constat est observé concernant la PSE reposant sur les indices de réputation, qui présentent un lien positif plus important par rapport aux autres mesures étudiées (informations sociales divulguées, audits sociaux, de gouvernance, contributions charitables, ...).

Traitement statistique

Les méthodes statistiques utilisées dans plusieurs études ont fait l'objet des critiques de certains auteurs (Margolis et Walsh, 2003) qui considèrent qu'elles sont insuffisantes pour valider des résultats empiriques. Ainsi, certaines études se limitaient à des analyses de corrélations sans faire recours à des analyses multivariées permettant de détecter les éventuelles interactions entre les variables (Allouche et Laroche, 2005b).

Variables de contrôle

L'absence de variables de contrôle (la taille de la firme, le secteur d'activité, l'intensité des recherches, ...) susceptibles d'influencer la relation entre PSE et PF dans certaines études a été également critiquée, au même titre que la pluralité d'incohérentes mesures utilisées dans d'autres études.

Tableau 2 : Synthèse des principales méta-analyses étudiant la liaison entre performance Sociale et performance financière

Auteurs	Echantillon	Méthodologie	Conclusions
Margolis et Walsh (2003)	95 études durant la période 1972-2000.	Méta-analyse selon la méthode des votes.	La PSE est positivement associée à la PF dans la majorité des études (53%). Certaines réserves sont formulées quant au choix des échantillons, à la temporalité de la liaison et aux variables modératrices.
Orlitzky et al. (2003)	52 études (avec 33.878 observations) Durant la période 1972-2002.	Méta-analyse stratifiée.	Une relation positive et significative est constatée entre PSE et PF. Cette relation est d'autant plus forte que la PF est opérationnalisée par des mesures comptables et la PSE est mesurée par les indices de réputation. Constatation de l'existence de facteurs modérateurs.
Allouche et Laroche (2005a)	82 études (soit 373 observations) Durant la période 1972-2003.	Méta-analyse de régression.	La PSE est positivement liée à la PF, mais cette relation peut être affectée par l'opérationnalisation des variables.
Wang et al. (2016)	42 études durant la période 2003-2012	Méta-analyse de régression.	Une relation positive et significative est constatée entre PSE et PF avec un lien de causalité confirmant l'hypothèse du « bon management »
Busch et Friede (2018)	25 méta-analyses.	Méta-analyse de deuxième ordre.	Une relation positive et significative est constatée entre PSE et PF, influencée par l'opérationnalisation des variables.
Friede (2015)	60 méta-analyses.	Méthode des votes et méta-analyse de deuxième ordre.	La PSE est positivement liée à PF dans la majorité des cas (48%). Cette tendance est inversée pour les études basées sur des firmes à portefeuilles diversifiés.

Source : élaboration personnelle

5. Conclusion

Face aux exigences croissantes incitant à l'adoption d'une démarche socialement responsable, les entreprises semblent s'ouvrir de plus en plus sur la RSE, qui est présentée par de nombreux auteurs comme un facteur clé de compétitivité et un véritable levier de la performance financière. Néanmoins, les nombreuses critiques adressées à cette réflexion concourent à remettre en cause cet éventuel effet.

Dans ce travail, nous avons essayé d'étudier la relation entre performance sociale et performance financière aussi bien d'un point de vue théorique qu'empirique.

D'un point de vue théorique, on peut distinguer trois positions différentes : une première position favorable à la RSE suggérant une liaison positive entre performance sociale et performance financière, une seconde position y est défavorable tandis que la troisième défend l'absence de liaison.

Les premiers mettent en avant les différents bienfaits de la RSE, engendrés par la prise en compte des attentes des parties prenantes, notamment en termes d'amélioration de l'image et de la réputation de l'entreprise, de gains en matière de compétitivité, en plus de l'éventuelle réduction des coûts de financement. Tant d'avantages qui ne peuvent qu'à affecter positivement les résultats et la performance financière de l'entreprise.

Inversement, les seconds rejettent catégoriquement l'hypothèse d'une liaison positive entre performance sociale et performance financière. Certains d'eux, s'érigeant en défenseurs du courant classique libéral, s'opposent complètement aux principes même de la RSE en insistant sur le rôle plutôt économique que social de l'entreprise, tout en considérant que l'adoption d'une démarche socialement responsable ne peut être que génératrice de coûts supplémentaires, d'où un effet négatif de la performance sociale sur la performance financière.

La troisième catégorie de travaux théoriques plaide plutôt pour une relation neutre entre les deux paramètres en estimant que l'augmentation des recettes entraînée par la mise en place d'une démarche RSE est compensée par l'accroissement des coûts parallèlement générés.

Les études empiriques quoiqu'elles affichent des résultats mitigés, tendent en bonne partie à confirmer une liaison positive entre performance sociale et performance financière telles qu'il est mis en évidence par plusieurs méta-analyses. Néanmoins, les résultats de ces études sont à modérer, compte tenu des critiques qui leur sont adressées pour des raisons d'ordre méthodologique dont à titre d'exemple les critiques concernant l'opérationnalisation des variables d'études ou encore l'absence de variable de contrôle susceptibles d'influencer la liaison entre PSE et PF dans certaines études.

Références

- (1). Allouche, J., Laroche, P. (2005b). Responsabilité sociale et performance financière des entreprises : une synthèse de la littérature. Colloque Responsabilité sociale des entreprises : réalité, mythe ou mystification ? *Université de Nancy 2*, 17 et 18 mars.
- (2). Allouche, J., P. Laroche, (2005a). A meta-analytical investigation of the relationship between corporate social and financial performance, *Revue de Gestion des Ressources Humaines*, 57, 1-18.
- (3). Ambec, S.; Lanoie, P. (2008). Does it Pay to be Green? A Systematic Overview". *Academy of Management Perspectives*, 22 (4), 45-62.
- (4). Bauer, R., Hann, D. (2010). *Corporate Environmental Management and Credit Risk*. ECCE Working Paper. University Maastricht, The European Centre for Corporate Engagement.

- (5). Blowfield, M. Murray, A. (2008). Corporate Responsibility – A Critical Introduction. Oxford: Oxford University Press.
- (6). Bowen, H.R. (1953). Social Responsibilities of the Businessman. New York: Harper.
- (7). Busch, T., Friede, G. (2018). The robustness of the corporate social and financial performance relation: A second-order meta-analysis. *Journal of Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, 25(4), 583-608
- (8). Carroll, A.B. (1979). A three-dimensional conceptual model of corporate performance. *Academy of Management Review*, (4), 497-505.
- (9). Cheng, B., Ioannou, I., Serafeim, G. (2014). Corporate social responsibility and access to finance. *Strategic Management Journal*, 35, 1–23.
- (10). Clarkson, M.B.E. (1995). A stakeholder framework for analysing and evaluating corporate social performance. *Academy of Management Review*, 20, 92- 117.
- (11). Donaldson, T. Preston, L.E. (1995). The stakeholder theory of the corporation: concepts, evidence, and implications. *Academy of Management Review*, 20, 65–91.
- (12). Drucker P., (1984). The new meaning of corporate social responsibility. *California Management Review*, 16 (2), 53-63.
- (13). empirical examination of risk, performance and decline. *Organization Science*, 7(5), 524-543
- (14). Fikri, K. (2015), Approche analytique et critique autour de la relation entre RSE et Performance Financière, *Dossiers de Recherches en Economie et Gestion*, 1 (4).
- (15). Freeman, R. E. (1984). Strategic management: A stakeholder approach. Boston: Pitman/Ballinger (Harper Collins).
- (16). Friede, G. Busch, T. Bassen, A. (2015) ESG and financial performance: aggregated evidence from more than 2000 empirical studies. *Journal of Sustainable Finance & Investment*, 5(4), 210-23.
- (17). Jensen, M. C. (2001). Value maximization, stakeholder theory, and the corporate objective function. *European Financial Management*, 7(3), 297–317.
- (18). Johnson, D. W., Johnson, R. T., Stanne, M. B. (2000). Cooperative learning methods: A meta-analysis. Minneapolis: University of Minnesota.
- (19). Jones, T. M. (1995). Instrumental stakeholder theory: A synthesis of ethics and economics. *Academy of Management Review*, 20, 404–437.
- (20). Laroche, P. (2015). La méta-analyse. Méthodes et applications en sciences sociales. De Boeck, Méthodes & recherches.
- (21). Margolis J.D. Walsh J.P., (2003). Misery loves companies: rethinking social initiatives by business, *Administrative Science Quarterly*, (48), 268-305.
- (22). McGuire, J.B., Sundgren, A. Schneeweis, T. (1988). Corporate social responsibility and firm financial performance. *Academy of Management Journal*, 31, 854-872.
- (23). McWilliams A. Siegel D. (2001) Corporate social responsibility: a theory of the firm perspective, *Academy of Management Review*, 26(1), 117-127.
- (24). Orlitzky, M., Schmidt, F.L. Rynes, S.L. (2003). Corporate social and financial performance: a meta-analysis. *Organization Studies*, 24, 403-441.
- (25). Porter, M. E., Kramer, M. R. (2006). Strategy & society: The link between competitive advantage and corporate social responsibility. *Harvard Business Review*, 84(12), 78-92.
- (26). Porter, M. E., Kramer, M. R. (2011). Creating shared value. *Harvard Business Review*, 62-77.
- (27). Porter, M., Van der Linde, C. (1995). Toward a New Conception of the Environment-Competitiveness Relationship, *Journal of Economic Perspectives*, 9 (4), 97-118.
- (28). Preston, L.E. O'Bannon, D.P. (1997). The corporate social–financial performance relationship: a typology and analysis. *Business and Society*, 36, 419-429.

- (29). Ullmann, A.E. (1985). Data in Search of a Theory: A Critical Examination of the Relationship's among Social Performance, Social Disclosure and Economic Performance of US Firms. *Academy of Management Review*, 10, 540-557.
- (30). Waddock, S. A., Graves, S. B. (1997). The corporate social performance – Financial performance link. *Strategic Management Journal*, 18, 303-319.
- (31). Wang, Q., Dou, J., Jia, S. (2016). A Meta-Analytic Review of Corporate Social Responsibility and Corporate Financial Performance: The Moderating Effect of Contextual Factors. *Business & Society*, 55(8).
- (32). Wartick, S.L. Cochran, P.L. (1985). The evolution of the corporate social performance model. *Academy of Management Review*, 10, 758-769.
- (33). Williamson, O. E. (1985), The Modern Corporation: Origins, Evolution, Attributes. *Journal of Economic Literature*, 537-68.
- (34). Wiseman, R. M. Bromiley, P. (1996). Toward a model of risk in declining organizations: An
- (35). Wood, D. J. (2010). Measuring corporate social performance: A review. *International Journal of Management Reviews*, 12(1), 50-84.
- (36). Wood, D.J. (1991). Corporate social performance revisited. *Academy of Management Review*, 16, 691–718.
- (37). Wood, D.J. (1994). *Business and Society*, 2nd edn. New York: HarperCollins.
- (38). Yang, J.S.; Yeo, Y.J.; Kwon, O.J. (2013). The effect of excellence in corporate social responsibility activities on accounting conservatism. *Korea Manag. Assoc. Manag. Stud.* 43, 1937–1961.