

Analyse des facteurs explicatifs de la performance sociétale des entreprises dans un contexte international : une étude empirique fondée sur les données sociétales de la base Vigeo Eiris (2004-2015)

Cassely Ludovic

Université de Toulon (CERGAM EA 4225)

Ludovic.cassely@univ-tln.fr

Ben Larbi Sami

Université de Toulon (CERGAM EA 4225) et Kedge Business School

benlarbi@univ-tln.fr

Lacroux Alain

Université de Valenciennes (IDP EA 1384)

alain.lacroux@univ-valenciennes.fr

Résumé :

En adoptant un cadre théorique pluraliste empruntant à la théorie des parties prenantes, aux théories néo-institutionnelles et la Ressource Based View, notre article propose de faire le point sur les facteurs explicatifs de la performance sociétale des entreprises dans un contexte international. En réinterrogeant les résultats des études empiriques existantes à partir d'une méthodologie fondée sur des modèles d'équations d'estimation généralisées et des données sociétales issues de la base longitudinale Vigeo Eiris (2004-2015), notre étude montre que les déterminants de la PSE mis en exergue par la littérature doivent être relativisés. Parmi l'ensemble des variables explicatives mobilisées, ce sont les variables capturant le système économique d'appartenance, la politique de recherche et de développement et dans une moindre mesure la taille qui exercent le plus d'influence sur la PSE et ses dimensions. Ce constat relativise les travaux qui attribuent aux variables macroéconomiques un pouvoir explicatif limité et nuancent les résultats issus de l'analyse institutionnelle comparée. En mettant en exergue une hiérarchisation des performances nettement différenciée au profit du modèle Européen Continental, nos résultats accréditent l'idée d'une hybridation des modèles de capitalisme par combinaison d'éléments empruntés à des modèles distincts, tout en rejetant l'hypothèse d'un isomorphisme au niveau transnational contribuant à l'émergence d'une vision objective et universelle de la PSE induite par le déploiement de normes et de référentiels internationaux.

Mots clés : Performance sociétale, Théorie des parties prenantes, théories néo institutionnelles, Ressource Based View, modèles de capitalisme.

Analyse des facteurs explicatifs de la performance sociétale des entreprises dans un contexte international : une étude empirique fondée sur les données sociétales de la base Vigeo Eiris (2004-2015)

INTRODUCTION

Au cours des dernières décennies, les recherches dédiées à l'évaluation et aux déterminants de la performance sociétale des entreprises (PSE) ont suscité de vives controverses (Mattingly, 2015 ; Orlitzky et al., 2003 ; Wood, 2010). En adoptant une approche multiniveaux, Orlitzky et al (2015) ont cherché à mieux isoler les facteurs explicatifs de la PSE dans un contexte international. Toutefois, si leurs travaux se sont avérés riches d'enseignement, ils attribuent aux facteurs macro et méso économiques un pouvoir explicatif très faible qui contraste avec les résultats des études empiriques dédiées à la PSE (Igalens, Déjean et El Akremi, 2008) ; Jackson et Apostolakou (2010) ; Ho, Wang et Vittel, 2012). Par ailleurs, si Orlitzky et al. (2015) parviennent à apprécier la part de la variance de la PSE expliquée par les variables macro, méso et microéconomiques, leur étude ne permet ni de révéler la diversité des variables explicatives sous-jacentes, ni d'estimer la sensibilité de la PSE à ses principaux déterminants. Fort de ce constat, notre article se propose de faire le point sur les déterminants de la PSE dans un contexte international. En nous inscrivant dans le sillon tracé par Frynas et Stephens (2015), notre étude vise précisément à réinterroger les résultats des études empiriques existantes en adoptant un cadre théorique pluraliste fondé sur la théorie des parties prenantes, les théories néo-institutionnelles et la Ressource Based View. Grâce à un modèle retenant trois niveaux d'analyse (macro, méso et microéconomique) et reposant sur une approche méthodologique adaptée à la nature des données longitudinales de la base Vigeo Eiris (2004-2015), notre étude envisage une analyse plus fine de la PSE et de chacune de ses composantes dans un contexte international, et élargit les travaux antérieurs à un nombre de pays plus représentatifs des modèles de capitalisme étudiés, tout en considérant une période d'analyse plus récente.

Notre article est structuré autour de trois parties principales : la première est consacrée à la présentation de notre cadre théorique et de nos hypothèses de recherche ; la seconde développe les aspects méthodologiques de la recherche, et la dernière analyse et discute les résultats obtenus.

1. LES DETERMINANTS DE LA PSE DANS UN CONTEXTE INTERNATIONAL

Bien que le modèle de Carroll (1979) soit très fréquemment présenté comme le point de départ de la réflexion académique sur la performance sociétale des entreprises (PSE), l'article de Wood (1991) est considéré par les experts du domaine comme la contribution la plus importante des années 1990. Selon cet auteur, la PSE peut être envisagée comme une traduction des principes de la responsabilité sociétale des entreprises (RSE) dans le management des entreprises sous une forme évaluable. Compte tenu des difficultés liées à l'opérationnalisation de ce construit (Clarkson, 1995 et Wood, 2010), la majorité des études empiriques proposent aujourd'hui de mesurer la PSE en recourant à des proxys formés d'indicateurs environnementaux, sociaux et de gouvernance (ESG) produits par des organismes d'analyse sociétale (Chen et Delmas, 2011).

Afin de mieux appréhender les comportements socialement responsables des entreprises, Frynas et Stephens (2015) préconisent dans leur agenda de recherche le recours à une approche pluraliste puisant ses racines dans la théorie des parties prenantes, les théories néo-institutionnelles et la Ressource Based View. Ces trois champs théoriques, qui se complètent plus qu'ils ne s'invalident, offrent un cadre d'analyse élargi permettant de mieux circonscrire les facteurs explicatifs des pratiques sociétales des entreprises et des niveaux de performances qui leur sont associés.

Si l'on adopte l'argument soutenu par la théorie des parties prenantes, la RSE chercherait à apporter une réponse concrète et volontariste aux pressions exercées par les parties prenantes internes et externes (Freeman et Reed 1983). Nous pourrions ainsi, à l'instar de Clarkson (1995), définir la PSE comme la capacité d'une entreprise à gérer et à satisfaire les attentes sociétales exprimées par ses différentes parties prenantes.

En retenant un niveau d'analyse macroéconomique, les théories néo institutionnelles considèrent que l'environnement institutionnel national dans lequel évoluent les entreprises forge un cadre réglementaire normatif et cognitif particulier qui incite les entreprises à adopter des politiques sociales similaires afin de recevoir légitimité et soutien (Di-Maggio et Powell, 1983 ; Meyer, 2000 ; Meyer et Rowan, 1977). La PSE présenterait ainsi un caractère différencié et contingent au système économique d'appartenance dans lequel évolue l'entreprise.

Le cadre théorique retenu par la ressource based view (RBV) nous suggère quant à lui que les politiques RSE visent à développer un avantage compétitif spécifique et non imitable sur la concurrence (Barney, 1991; McWilliams et Siegel, 2011 ; Aguinis et Glavas, 2012). Dans ce cadre, les enseignements de la RBV peuvent s'avérer particulièrement adaptés lorsqu'il s'agit d'expliquer les stratégies de différenciation mises en œuvre par les entreprises en matière sociétale en vue de consolider leurs positionnements concurrentiels.

Il apparaît ainsi que la compréhension des comportements socialement responsables des entreprises nécessite l'adoption d'un positionnement théorique pluraliste à explorer sur trois niveaux d'analyse : le macroéconomique, le méso économique et le microéconomique.

1.1. LE NIVEAU MACROECONOMIQUE : PERFORMANCE SOCIETALE ET SYSTEMES ECONOMIQUES

Les travaux issus de l'analyse institutionnelle comparée (Crouch, 2005 ; Deeg et Jackson, 2007 ; Doh et Guay 2006 ; Levy et Kolk, 2002 ; Whitley, 1999) ont offert ces dernières années un cadre d'analyse privilégié pour étudier les différences de performances sociétales observées dans les systèmes économiques nationaux. En s'appuyant sur la typologie de Amable (2005), qui se prête bien à une analyse de chaque composante de la PSE, Igalens, Déjean et El Akremi (2008) ont montré par exemple que la PSE présentait un caractère différencié lié à l'appartenance des entreprises à un système économique et social. Leur étude démontre une importance forte accordée par les entreprises relevant du capitalisme libéral à toutes les dimensions ESG, hormis la dimension « gestion des ressources humaines » laquelle enregistre les scores les plus élevés pour les entreprises relevant des capitalismes « européen continental » et « social-démocrate ».

Dans une étude plus récente, Jackson et Apostolakou (2010) ont analysé les scores de performances ESG de 274 entreprises issues de 16 pays de l'Europe de l'Ouest regroupés en 4 groupes de pays : les pays anglo-saxons, les pays nordiques, les pays d'Europe Centrale et les pays latins. Les résultats montrent que les entreprises issues du modèle de capitalisme libéral surperforment les autres tant sur la PSE prise dans sa globalité que sur ses dimensions environnementale et sociale. Ho, Wang et Vitell (2012) ont montré quant à eux que les différences observées en matière de PSE pouvaient s'expliquer également par des facteurs d'ordre culturel, géographique et économique. Pour ce faire, ils ont mobilisé un échantillon de firmes multinationales issues de 49 pays d'Amérique du Nord, d'Europe et d'Asie Pacifique.

Ils concluent que les firmes multinationales européennes surperforment celles issues des autres régions explorées et notamment sur les volets environnement, social, comportement sur les marchés et gouvernance, Les disparités en matière d'appréciation des performances ESG observées dans les travaux de Orlitzky et al. (2015) et la plupart des études empiriques précitées ne permettent pas de se prononcer de manière définitive sur le caractère différencié et contingent de la PSE au système économique d'appartenance. Ces résultats contrastés semblent soutenir l'hypothèse d'une hybridation graduelle des modèles de capitalisme au cours du temps. En adoptant un cadre néo-institutionnel, on peut soutenir l'idée d'un isomorphisme au niveau transnational contribuant à l'émergence d'une vision « objective » et universelle de la PSE induite par le déploiement de normes et de référentiels internationaux (ex : Global reporting Initiative, principes directeurs de l'OCDE, recommandations de la task force du G20 sur le reporting climatique). En obéissant à ces référentiels, les groupes multinationaux exporteraient les exigences sociétales vers leurs sous-traitants (Hah et Freeman, 2014), et participeraient ainsi à une diffusion d'un modèle universaliste de la PSE. Cela nous amène à proposer l'hypothèse suivante :

H1. Toutes choses égales par ailleurs, l'appartenance des entreprises à un système économique donné n'exerce pas d'influence sur la PSE et chacune de ses dimensions.

1.2. LE NIVEAU MESO-ECONOMIQUE : PERFORMANCE SOCIETALE ET APPARTENANCE SECTORIELLE DES ENTREPRISES

L'appartenance sectorielle des entreprises constitue une variable méso-économique importante susceptible d'expliquer l'éventuelle hétérogénéité de la diffusion des pratiques de RSE entre les secteurs (Waddock et Graves, 1997 ; Mc Williams et Siegel 2000). Étant donné que les entreprises opérant dans un même secteur d'activité sont confrontées à des défis similaires, des modèles RSE communs et des réglementations sont susceptibles de se développer, affectant les standards RSE et forçant les politiques RSE mises en œuvre par les entreprises à converger au sein d'une même industrie (Beliveau et al., 1994, Venanzi et Fidanza, 2006 ; Jackson et Apostolakou, 2010).

Plusieurs auteurs ont mis en évidence le fait que le degré d'exposition au « risque ESG » diffèrait de manière structurelle selon les secteurs et notamment pour les firmes exposées à un fort risque environnemental (Hillman et Keim, 2001 ; Waddock et Graves, 1997). Certaines firmes industrielles sont, par exemple, inévitablement exposées à un tel risque, et il n'est pas surprenant que les contraintes réglementaires et les pressions exercées par les parties

prenantes puissent produire un effet disciplinant et/ou incitatif contribuant à l'amélioration des pratiques socialement responsables. Cho et Patten (2007), Lyon et Maxwell (1999) et Short et Toffel (2008) ont montré par ailleurs que les entreprises appartenant à des secteurs d'activités soumis à un cadre réglementaire contraignant ont tendance à initier des programmes volontaires susceptibles d'améliorer leurs pratiques sociétales. En allant au-delà des exigences légales, l'entreprise cherche à éviter que le législateur prenne des mesures correctives plus coercitives (Neiheisel, 1995 et Chapple et al., 2004). Il peut s'agir, par exemple, des entreprises appartenant aux secteurs de l'énergie, particulièrement polluants, et des biens de consommation cycliques où la pression des parties prenantes, notamment les consommateurs, est forte. Cela nous amène à proposer l'hypothèse suivante :

H2. La diffusion des pratiques sociétales au travers des secteurs d'activité est hétérogène et exerce une influence sur la PSE et chacune de ses dimensions

1.3. LE NIVEAU MICROECONOMIQUE : LES DETERMINANTS DE LA PERFORMANCE SOCIETALE AU NIVEAU DES FIRMES

Les variables microéconomiques sont appelées à exercer une influence significative sur le comportement sociétal des entreprises. Les variables les plus souvent utilisées dans les études empiriques sont la taille, la politique de recherche et de développement et le niveau de performance économique et /ou financière des entreprises.

Selon Godfrey et al. (2009), les grandes entreprises témoignent le plus souvent d'un engagement sociétal plus marquée que les entreprises de moindre taille. En effet, les entreprises avec niveau d'activité élevé sont à même de mobiliser des programmes d'investissement plus conséquents en faveur d'actions socialement responsables, ce qui pourrait induire une amélioration de leurs performances sociétales sur le long terme (Santoso et Feliana, 2014 ; Thomsen et Pedersen, 2000). Wood et Jones (1995) considèrent, quant à eux, que les grandes entreprises cherchent au travers de leur engagement sociétal à améliorer leur image sur les marchés, à réduire leur exposition au risque social et environnemental et à lever des fonds à moindres coûts.

Cela nous amène à formuler l'hypothèse suivante :

H3. Toutes choses égales par ailleurs, la PSE et chacune de ses dimensions sont positivement liées la taille des entreprises.

Les investissements en recherche et développement sont appelés eux aussi à exercer une influence sur la dynamique à long terme des comportements socialement responsables (Mc Williams et Siegel, 2000 ; Hull et Rothenberg, 2008). Une augmentation des dépenses en recherche et développement (R&D) sur une longue période est souvent révélatrice d'une stratégie de différenciation délibérée consistant à investir en vue de maintenir sa compétitivité dans des secteurs d'activité où la concurrence se fait vive et où il importe de suivre de près l'évolution technologique. Outre le fait que cette stratégie a pour vocation générale de soutenir la croissance de l'activité, les investissements en R&D, vecteurs de progrès, peuvent favoriser la mise en place de stratégies de différenciation innovantes compatibles avec les principes du développement durable, et ce en vue de développer un avantage compétitif dans des secteurs où la différenciation des produits par les prix ou par la qualité devient inopérante (Branco et Rodrigues, 2006). Des études récentes ont confirmé l'existence d'une relation positive entre les efforts consentis par les entreprises nord-américaines en matière de recherche et développement et l'amélioration de leurs pratiques sociétales (Padgett et Galan, 2010 ; Chakrabarty et Wang, 2012). En investissant dans des projets innovants et compatibles avec les préceptes de la RSE, ces entreprises cherchent à contribuer au développement d'un capital réputationnel (Chun, 2006 ; Quevedo-Puente et al., 2007) et d'un avantage compétitif propice à la conduite d'une politique RSE, entraînant une dynamique d'amélioration plus marquée de leurs performances sociétales sur le long terme.

Cela nous conduit à proposer l'hypothèse suivante :

H4. Toutes choses égales par ailleurs, la PSE et chacune de ses dimensions sont positivement liées à la politique de recherche et de développement des entreprises.

Si la recherche académique a fortement contribué à une meilleure connaissance de la relation PSE – performance financière (Margolis et Walsh, 2003 ; Orlitzky et al., 2003 ; Mattingly, 2015), il n'existe pas à ce jour de consensus clair sur la nature et le sens des relations causales, voire circulaires, pouvant s'établir entre la PSE et les performances économiques et financières (Hollandts et Valiorgue, 2011 ; Wang Dou, Jia, 2015). Les méta-analyses entreprises au début des années 2000 ne permettent pas de trancher clairement le débat, mais mettent au contraire en évidence des effets de contexte et l'impact du choix des indicateurs de mesure. Margolis et Walsh (2003), qui ont compilé les résultats de 127 études aboutissent à des résultats mitigés : lorsque la performance financière est traitée comme une variable

dépendante, 54 études concluent en l'existence d'une relation positive, 7 soutiennent la présence d'une relation négative, 20 l'existence de relations circulaires et 28 l'absence de relations significatives. Dans le cas où la performance sociétale est traitée comme une variable dépendante, une grande majorité des études observe l'existence d'une relation positive.

Une revue récente de la littérature (Mattingly, 2015) montre que les performances ESG peuvent exercer un effet positif ou négatif sur la performance financière d'une entreprise ; le signe de cette relation dépendant de la nature comptable ou boursière des proxys mesurant la performance financière. Ainsi, on pourrait envisager que les entreprises ayant de bonnes performances financières vont chercher dans un premier temps à améliorer leurs pratiques sociétales en vue d'acquérir plus de légitimité auprès de leurs parties prenantes (Long et Driscoll, 2008). Cette stratégie dont le but est de réduire leur niveau d'exposition aux risques ESG va leur permettre dans un second temps de lever des fonds à moindres coûts (Sharfman et Fernando, 2008). Cela facilite la mise en place de projets d'investissement lesquels jusque-là n'étaient pas rentables mais vont le devenir du fait d'une baisse du coût de la collecte des fonds, entraînant ainsi une augmentation sensible de la performance financière. L'amélioration de la performance financière pourra à son tour contribuer sur le long terme (Ruf et al., 2001 ; Peters et Mullen, 2009) à l'augmentation de la PSE par la mobilisation de ressources nouvelles dédiées à des actions socialement responsables, et vice versa, confortant ainsi la thèse du cercle vertueux avancée par Waddock et Graves (1997).

Il en résulte l'hypothèse suivante :

H5. Toutes choses égales par ailleurs, la PSE et chacune de ses dimensions sont positivement liées aux niveaux de performance financière des entreprises.

2. APPROCHE METHODOLOGIQUE

2.1. LE CHOIX DES VARIABLES

Notre étude cherche à tester l'incidence des variables macro, méso et microéconomiques sur la performance sociétale à long terme des entreprises dans un contexte international.

La variable expliquée

La performance sociétale constitue notre variable dépendante. Compte tenu de son caractère polysémique, nous proposons de l'appréhender au travers du score global attribué par l'agence Vigeo Eiris aux performances environnementales, sociales et de gouvernance (ESG)

et à chacune des dimensions de ce construit, à savoir : la politique environnementale, l'engagement envers la communauté, le comportement sur les marchés (relations avec les clients, les fournisseurs et les sous-traitants), la gestion des ressources humaines et les droits de l'homme, les relations avec les communautés et la société civile et les droits de l'Homme. Nous obtenons ainsi sept variables dépendantes continues dont les scores varient entre 0 et 100.

Les variables explicatives

Notre modèle incorpore trois catégories de variables indépendantes. La première, d'ordre macroéconomique, concerne le système économique d'appartenance des entreprises opérationnalisé grâce à la typologie d'Amable (2005) qui distingue 5 modèles de capitalisme : libéral de marché, social-démocrate, européen continental, méditerranéen et asiatique. Considérée comme robuste par Orlitzky et al. (2015), cette classification a fait l'objet de plusieurs validations empiriques (Jackson et Deeg, 2008 ; Morgan, 2007 ; Tempel et Walgenbach, 2007). Elle repose sur des critères économiques et sociaux (les marchés de produits et de services, le marché du travail, le système financier, la protection sociale et l'éducation) permettant de mieux appréhender la PSE ainsi que les différentes dimensions de ce construit (Igalens et al., 2008).

La deuxième catégorie de variables, d'ordre mésoéconomique, concerne l'appartenance des entreprises à l'un des 10 secteurs d'activité de la classification GICS (Global Industry Classification Standard). Elle a été opérationnalisée au moyen d'une variable binaire prenant la valeur de 0 ou 1 selon le secteur d'appartenance de l'entreprise considérée afin d'apprécier l'éventuelle hétérogénéité de la diffusion des pratiques de RSE entre les secteurs (Cho et Patten, 2007 ; Short et Toffel, 2008 ; Chatterji et Toffel, 2010 ; Hartmann, 2011).

La troisième catégorie de variables, d'ordre microéconomique, recouvre la taille, la politique de recherche et de développement et la performance financière des entreprises. La taille, traditionnellement considérée comme une variable de contrôle importante dans les études sur la PSE, a été appréhendée par le nombre de salariés. La politique de recherche et développement a été opérationnalisée au moyen d'une variable continue mesurant les dépenses annuelles effectuées par les entreprises en matière de recherche et développement (Chakrabarty et Wang, 2012 ; Mc Williams et Siegel, 2000 ; Hull et Rothenberg, 2008 et Padgett et Galan, 2010). Le nombre de salariés et les dépenses R&D utilisant une gamme étendue de valeurs, l'échelle linéaire apparaît mal adaptée. On lui a préféré une échelle

logarithmique qui espace les valeurs faibles et rapproche les valeurs fortes. La performance financière peut recouvrir, quant à elles, des indicateurs d'inspiration comptable et boursière. Les indicateurs les plus usités dans les études dédiées à l'étude des liens entre la performance financière et la PSE sont le return on assets (ROA) et le price to book value (PTBV).

Le ROA est utilisé selon Griffin et Mahon (1997) dans 29% des études empiriques. Le PTBV, utilisé par exemple par Soana (2011), mesure le rapport entre la valeur de marché et la valeur comptable des capitaux propres, exprimant ainsi la capacité d'une entreprise à créer de la valeur dès lors qu'il est supérieur à 1.

2.2. SOURCES DE DONNEES ET CARACTERISTIQUES DE L'ECHANTILLON

Les données collectées proviennent à la fois de la base longitudinale Vigeo Eiris (2004-2015) et de la base Thomson Eikon. Le référentiel d'évaluation de la PSE de Vigeo Eiris est composé de 37 critères génériques répartis en six domaines présentés dans le tableau 1 et faisant l'objet d'une notation sous la forme d'un score variant de 0 à 100.

Tableau 1. Domaines et critères ESG de la base Vigeo (adapté de Igalens et al., 2008)

Domaines ESG	Exemples de critères ESG
Gouvernance	Efficiences et probité, efficacité et efficience des mécanismes d'audit et de contrôle, transparence et rationalité de la rémunération des dirigeants.
Engagement envers la communauté	Intégration managériale de l'engagement, contribution au développement économique et social des territoires d'implantation et de leurs communautés humaines, contribution transparente et participative à des causes d'intérêt général.
Comportement sur les marchés	Prise en compte des droits et intérêts des clients, intégration de standards sociaux et environnementaux dans la sélection des fournisseurs et sur l'ensemble de la chaîne d'approvisionnement, prévention effective de la corruption, respect des règles concurrentielles.
Gestion des ressources humaines	Amélioration continue des relations professionnelles, des relations d'emploi et des conditions de travail.
Droits de l'Homme	Respect de la liberté syndicale et de la promotion de la négociation collective, non-discrimination et promotion de l'égalité, élimination des formes de travail proscrites, prévention des traitements inhumains ou dégradants de type harcèlement sexuel, protection de la vie privée et des données personnelles.
Environnement	Protection, sauvegarde, prévention des atteintes à l'environnement, mise en place d'une stratégie managériale appropriée, écoconception, protection de la biodiversité.

Les données extraites de cette base nous ont conduits à constituer un échantillon de 1887 entreprises cotées en bourse, évaluées entre 1 et 12 fois par Vigeo Eiris sur la période 2004-2015, soit un total de 8442 observations correspondant aux pays mentionnés dans le tableau 2.

Tableau 2. Modèles de capitalisme et pays associés

Modèles de capitalisme	Pays
Libéral de marché	Etats-Unis, Australie, Canada, Grande Bretagne, Irlande, Nouvelle Zélande
Européen continental	Autriche, Belgique, Suisse, Allemagne, France, Islande, Luxembourg, Pays-Bas
Social-démocrate	Norvège, Danemark, Finlande, Suède
Méditerranéen	Espagne, Grèce, Italie, Portugal
Asiatique	Hong Kong, Chine, Singapour, Japon

Le tableau 3 récapitule les caractéristiques de notre échantillon.

Tableau 3. Caractéristiques de l'échantillon

Secteurs d'activité	N	%	Modèle de capitalisme	N	%
Biens de consommation	1264	15,0	Libéral de marché	3642,0	43,1
Biens de consommation courante	718	8,5	Européen Continental	2215,0	26,2
Energie	473	5,6	Social-Démocrate	561,0	6,6
Services Financiers	1691	20,1	Méditerranéen	719,0	8,5
Santé	563	6,7	Asiatique	1298,0	15,4
Valeurs Industrielles	1402	16,6			
Technologies de l'information	652	7,7			
Matériaux	766	9,1			
Télécommunication	238	4,7			
Services Publics	422	5,0			
Total	8435	100,0		8435	100

2.3. LA METHODOLOGIE STATISTIQUE

L'analyse des résultats est segmentée en deux parties. Nous proposons tout d'abord une analyse comparative entre les niveaux de performance des différents modèles de capitalisme, grâce à une série de test bilatéraux de différence de moyennes. Dans un second temps, les tests d'hypothèses ont été réalisés via une série de modèles de régression appliquées sur

l'ensemble des critères (score global ESG), puis sur chaque critère pris séparément, ce qui nous a amené à estimer 7 modèles de régression. Nous avons tenu compte de la nature longitudinale des données (les mêmes entreprises sont mesurées sur plusieurs années) en utilisant des estimations par équations d'estimation généralisées (Liang & Zeger, 1986). Cette procédure d'estimation est une extension des modèles linéaires généralisés, recommandée lorsque l'on est en présence d'observations non indépendantes. La prise en compte de cette non-indépendance passe par la modélisation d'une matrice de covariance entre les variables répétées ; dans notre étude nous avons choisi une matrice qui simule un processus auto-régressif de premier ordre. L'hypothèse est que la covariance varie en fonction du temps séparant deux observations : elle est d'autant plus forte que les observations sont rapprochées. Cette structure, souvent utilisée dans les modèles économétriques de régression sur des séries temporelles, permet de tenir compte de l'importance des valeurs passées dans l'explication de l'évolution des variables ESG. L'estimation par modèles d'équations d'estimation généralisées permet la comparaison entre modèles alternatifs grâce à un indicateur relatif : le QICC (*quasi-likelihood under information criterion*). Cet indicateur pénalise les modèles complexes (Barnett et Al., 2010).

3. ANALYSE ET DISCUSSION DES RESULTATS

3.1. LES STATISTIQUES DESCRIPTIVES

Les tableaux 4 et 5 présentent la matrice des corrélations des variables numériques et les statistiques descriptives des critères ESG par modèle de capitalisme.

Tableau 4. Coefficients de corrélation de Pearson

	ESG Score	RH Score	ENV Score	COMP Score	GOV Score	COM Score	DH Score	Ln(R&D)	Ln (Salariés)	ROA
ESG Score	1	,817**	,827**	,784**	,574**	,681**	,785**	,069**	,135**	-,031*
RH Score	,817**	1	,732**	,658**	,265**	,599**	,726**	,060**	,157**	-,077**
ENV Score	,827**	,732**	1	,615**	,275**	,604**	,607**	,097**	,185**	-,040**
COMP Score	,784**	,658**	,615**	1	,351**	,571**	,656**	,089**	,151**	-,032**
GOV Score	,574**	,265**	,275**	,351**	1	,314**	,301**	-,085**	-,031**	,061**
COM Score	,681**	,599**	,604**	,571**	,314**	1	,568**	,047**	,163**	-,037**
DH Score	,785**	,726**	,607**	,656**	,301**	,568**	1	,089**	,152**	-,046**
Ln(R&D)	,069**	,060**	,097**	,089**	-,085**	,047**	,089**	1	,125**	,088**
Ln(Salariés)	,135**	,157**	,185**	,151**	-,031**	,163**	,152**	,125**	1	-,017
ROA	-,031*	-,077**	-,040**	-,032**	,061**	-,037**	-,046**	,088**	-,017	1
Price To Book Value	-,007	-,012	-,020	-,019	,027*	-,009	-,020	-,001	-,030**	,195**

** . La corrélation est significative au niveau 0.01 (bilatéral).

* . La corrélation est significative au niveau 0.05 (bilatéral).

Tableau 5. Scores des critères ESG

Modèles de capitalisme		ESG Score	RH Score	ENV Score	COMP Score	GOV Score	COM Score	DH Score
Libéral de marché	N	3477	3642	3642	3642	3642	3642	3477
	Moyenne	35,20	24,06	28,99	38,36	56,57	34,45	35,84
	Minimum	9	0	0	8	12	0	4
	Maximum	77	79	87	82	94	91	86
	Ecart-type	10,252	13,631	17,448	12,066	12,112	17,901	11,814
Européen Continental	N	1633	2215	2215	2215	2215	2215	1633
	Moyenne	38,90	41,25	39,66	43,55	46,03	41,36	42,63
	Minimum	8	0	0	4	4	0	0
	Maximum	69	84	86	82	93	96	91
	Ecart-type	12,947	17,208	18,518	13,951	13,164	18,085	15,730
Social-Démocrate	N	508	561	561	561	561	561	508
	Moyenne	37,07	35,43	34,83	40,73	45,15	32,24	42,25
	Minimum	9	0	0	8	7	0	9
	Maximum	62	84	87	80	86	90	81
	Ecart-type	10,836	15,623	17,633	13,013	12,465	17,179	14,193
Méditerranéen	N	553	719	719	719	719	719	553
	Moyenne	36,04	38,23	34,38	41,73	40,18	39,03	40,03
	Minimum	5	0	0	6	3	0	0
	Maximum	68	79	80	77	80	94	85
	Ecart-type	13,016	16,042	18,843	13,591	13,647	17,082	15,344
Asiatique	N	1298	1298	1298	1298	1298	1298	1298
	Moyenne	25,18	19,30	26,27	30,40	21,47	25,11	29,71
	Minimum	4	0	0	9	1	0	3
	Maximum	58	81	75	76	77	90	77
	Ecart-type	10,311	12,770	16,086	11,603	14,342	13,826	12,548
Total	N	7469	8435	8435	8435	8435	8435	7469
	Moyenne	34,46	29,81	32,22	38,94	46,25	35,07	37,00
	Minimum	4	0	0	4	1	0	0
	Maximum	77	84	87	82	94	96	91
	Ecart-type	12,029	17,173	18,369	13,395	17,618	18,048	14,029

3.2. LES RESULTATS

3.2.1. Analyse des tests bivariés

Le tableau 6 retranscrit les résultats des tests bivariés des modèles de capitalisme par paire.

Tableau 6. Résultats des Tests bivariés

	Groupe (I)	Groupe (J)	Différence des scores (I-J)	Intervalle de confiance de Wald à 95% pour la différence			Groupe (I)	Groupe (J)	Différence des scores (I-J)	Intervalle de confiance de Wald à 95% pour la différence	
				Inférieur	Supérieur					Inférieur	Supérieur
ESG	5	4	-9,54***	-11,81	-7,28	GOV	5	4	-17,00***	-19,36	-14,63
		3	-9,98***	-12,81	-7,15			3	-20,32***	-22,81	-17,83
		2	-10,73***	-12,79	-8,67			2	-21,98***	-23,76	-20,2
		1	-8,41***	-9,93	-6,89			1	-32,64***	-34,22	-31,05
	4	3	-0,44	-3,48	2,6		4	3	-3,32*	-6,16	-0,48
		2	-1,19	-3,77	1,39		2	4	-4,98***	-7,23	-2,74
		1	1,14	-0,98	3,26		1	3	-15,64***	-17,64	-13,63
		3	2	-0,75	-4,06		2,56	2	3	-1,66	-4,03
1	1,57	-1,03	4,18	1	2	-12,32***	-14,52	-10,11			
2	1	2,33*	0,43	4,22	2	1	-10,66***	-12,03	-9,28		
RH	5	4	-16,34***	-19,42	-13,26	COM	5	4	-12,41***	-15,03	-9,78
		3	-13,95***	-17,96	-9,94			3	-3,91*	-7,09	-0,73
		2	-16,36***	-19,68	-13,04			2	-11,75***	-14,06	-9,45
		1	-2,22	-4,67	0,24			1	-6,64***	-8,5	-4,78
	4	3	2,4	-1,62	6,41		4	3	8,50***	4,85	12,14
		2	-0,02	-4,16	4,12		2	4	0,65	-2,39	3,7
		1	14,13***	11,41	16,85		1	3	5,77***	3,23	8,3
		3	2	-2,42	-7,24		2,4	2	3	-7,84***	-11,39
1	11,73***	8,03	15,43	1	2	-2,73	-5,9	0,44			
2	1	14,15***	10,33	17,97	2	1	5,11***	2,77	7,46		
ENV	5	4	-8,68***	-12,45	-4,91	DH	5	4	-10,48***	-13,21	-7,76
		3	-5,71*	-11,39	-0,03			3	-12,69***	-15,47	-9,92
		2	-8,95***	-12,26	-5,63			2	-12,82***	-14,94	-10,71
		1	-1,54	-4,17	1,09			1	-6,19***	-7,7	-4,68
	4	3	2,97	-2,86	8,79		4	3	-2,21	-5,73	1,31
		2	-0,27	-4,44	3,91		2	4	-2,34	-5,44	0,75
		1	7,14***	3,81	10,47		1	3	4,29***	1,71	6,87
		3	2	-3,24	-9,25		2,78	2	3	-0,13	-3,29
1	4,17	-1,03	9,37	1	2	6,50***	3,9	9,1			
2	1	7,41***	4,09	10,72	2	1	6,63***	4,56	8,7		
COMP	5	4	-12,54***	-14,63	-10,44			4	-12,54***	-14,63	-10,44
		3	-11,24***	-13,45	-9,02			3	-11,24***	-13,45	-9,02
		2	-12,81***	-14,28	-11,34			2	-12,81***	-14,28	-11,34
		1	-9,05***	-10,25	-7,84			1	-9,05***	-10,25	-7,84
	4	3	1,3	-1,43	4,04		4	3	1,3	-1,43	4,04
		2	-0,27	-2,45	1,91		2	4	-0,27	-2,45	1,91
		1	3,49***	1,53	5,46		1	3	3,49***	1,53	5,46
		3	2	-1,57	-3,92		0,77	2	3	-1,57	-3,92
1	2,19*	0,04	4,34	1	2	2,19*	0,04	4,34			
2	1	3,76***	2,47	5,06	2	1	3,76***	2,47	5,06		

*** p<0,001 ; ** p<0,01 ; * p<0,05

1 (Modèle Libéral de Marché), 2 (Modèle Européen Continental), 3 (Modèle Social-Démocrate), 4 (Modèle Méditerranéen), 5 (Modèle Asiatique)

Les tests bivariés nous indiquent que le caractère différencié de la PSE dépend étroitement de la manière dont est opérationnalisé ce construit. Si l'on s'en tient à une approche globale de la PSE, on constate un niveau de performance relativement homogène pour l'ensemble des modèles de capitalisme à l'exception du modèle asiatique. En revanche, on observe une hiérarchisation des performances nettement différenciée au profit du modèle européen continental dès lors que l'on considère chaque dimension de ce construit de manière isolée à l'exception de la variable gouvernance pour laquelle on observe une prédominance du modèle de capitalisme libéral. Même si ces premiers résultats permettent d'associer à chaque modèle de capitalisme un niveau de performance différencié par famille de stakeholders, ils ne préjugent en rien d'un lien entre la PSE et les systèmes économiques d'appartenance retenus dans notre étude, dans la mesure où d'autres variables d'ordre méso ou microéconomique peuvent influencer de manière significative les comportements socialement responsables des entreprises (Orlitzky et al. 2015).

Aussi, nous nous proposons dans ce qui suit d'analyser grâce à une série de régressions les déterminants de la PSE et leur influence respective sur chacune de ses dimensions en privilégiant une approche stakeholders.

3.2.2. Analyses des régressions linéaires

Le tableau 7 récapitule les résultats de 7 modèles de régression linéaires. Pour chaque modèle, nous avons reproduit en ligne les coefficients de régression (B) de chaque variable explicative ainsi que les erreurs standards qui leur sont associées (ES).

Tableau 7. Résultats des modèles de régression linéaires

Critères	Modèle 1 ESG		Modèle 2 RH		Modèle 3 ENV		Modèle 4 COMP		Modèle 5 GOV		Modèle 6 COM		Modèle 7 DH	
	B	ES	B	ES	B	ES	B	ES	B	ES	B	ES	B	ES
(Ordonnée à l'origine)	20,53**	5,83	9,31	12,94	13,58	9,18	21,25**	7,11	50,95***	3,46	26,08***	7,45	19,17**	6,61
Libéral de marché	12,45*	4,95	10,81	9,24	11,75*	5,36	17,33*	6,78	7,63**	2,78	8,46	5,86	12,92*	5,83
Européen Continental	14,79**	5,00	25,01**	9,28	19,18***	5,51	21,10**	6,80	-3,03	2,85	13,60*	5,94	19,55**	5,91
Social -Démocrate	14,02**	5,04	22,51**	9,31	15,93**	5,80	19,52**	6,85	-4,69	2,98	5,73	6,00	19,42**	5,95
Méditerranéen	13,59**	5,02	24,93**	9,26	18,87**	5,54	20,83**	6,83	-8,00**	2,92	14,25*	5,95	17,23**	5,93
Asiatique	4,07	4,94	8,63	9,22	10,26	5,33	8,31	6,81	-25,02***	2,83	1,86	5,84	6,75	5,82
Biens de consommation	-2,28	2,77	-1,36	8,36	-1,47	6,96	-6,54**	1,96	-3,76*	1,74	-5,36	4,01	-1,82	2,93
Biens de consommation courante	0,28	2,75	1,35	8,53	4,56	6,98	-5,10*	2,03	-1,17	1,93	-1,05	4,10	-1,92	2,99
Energie	-0,72	2,83	3,80	8,39	-4,36	7,11	-6,22**	2,00	-2,95	1,91	-4,86	4,10	-1,28	2,95
Services Financiers	0,56	2,85	0,05	9,22	-1,25	7,56	-4,10*	1,89	-1,00	1,69	-7,03	4,31	0,06	3,03
Santé	-1,94	2,88	-0,68	8,49	-4,28	7,03	-8,71***	2,01	-5,59**	1,86	-7,41	4,10	-2,44	3,01
Valeurs Industrielles	1,15	2,80	2,15	8,50	5,79	7,10	-6,20**	1,92	-1,87	1,74	-5,07	4,02	-1,41	2,93
Technologie de l'information	-3,22	2,81	-4,86	8,49	-4,92	7,08	-5,58**	2,04	-5,90**	1,87	-7,70	4,13	-3,07	2,95
Matériaux	3,14	2,77	6,61	8,43	5,36	6,96	-2,62	2,02	-0,99	1,81	-0,91	4,06	1,48	2,94
Télécommunication	7,13	4,18	10,63	9,63	7,44	8,26	-4,20	2,53	4,24	2,32	2,03	5,06	5,50	3,98
Services Publics	3,35	3,08	10,08	9,08	4,65	7,44	-2,88	2,11	-2,0306	2,14	-4,92	4,49	5,89	3,46
Ln(RD)	0,12***	0,02	0,13**	0,04	0,16***	0,04	0,19***	0,03	0,01255	0,03	0,11**	0,04	0,18***	0,03
Ln(Salariés)	0,06	0,04	0,12	0,07	0,15*	0,07	0,40***	0,06	-0,0189	0,06	0,31***	0,08	0,34***	0,06
ROA	0,00	0,02	-0,01	0,01	0,01	0,02	-0,0011	0,02	0,03*	0,01	-0,01	0,02	-0,04	0,03
PriceToBook	-0,01	0,00	-0,01	0,00	-0,01	0,01	-0,012	0,01	0,00	0,01	-0,01	0,01	-0,01	0,01
(Echelle)	119,58		200,87		301,07		146,57		154,61		289,42		165,52	
QICC	739621,49		1338853,17		2006676,84		976961,43		1030493,56		1929043,60		1023798,23	

*** p<0,001 ; ** p<0,01 ; * p<0,05

QICC : Quasi-vraisemblance corrigée sous un critère de modèle d'indépendance

Nous proposons d'analyser successivement l'influence des variables macro, méso puis microéconomiques sur la PSE et chacune des dimensions de ce construit.

Influence du système économique d'appartenance

D'une manière générale, nos résultats rejettent l'hypothèse H1. Ils montrent que les modèles de capitalisme exercent une influence significative sur la PSE et la plupart de ses dimensions à l'exception du modèle asiatique pour lequel nous obtenons des résultats statistiquement non significatifs (hormis pour la variable gouvernance).

Le modèle Européen Continental prédomine avec les coefficients de régression les plus élevés de notre échantillon. Il exerce une influence positive tant pour la PSE que sur chacune de ses

dimensions à l'exception de la variable COM pour laquelle il occupe le second rang et la variable GOV dont les résultats ne sont pas significatifs.

Influence du secteur d'activité

La PSE et la grande majorité de ses dimensions ne sont pas sensibles aux secteurs d'activité d'appartenance des entreprises. L'hypothèse H2 est donc rejetée sauf pour les pratiques sociétales relevant du comportement sur les marchés et de la gouvernance.

Influence des variables microéconomiques

La taille de l'entreprise, appréhendée par le nombre de salariés, n'est pas neutre. On observe un effet positif significatif sur les dimensions ENV, COMP, COM et DH. L'hypothèse H3 n'est donc rejetée que pour la PSE prise dans sa globalité et les dimensions relevant de la gouvernance et des ressources humaines.

De même, la politique de recherche et de développement mise en œuvre par les entreprises n'est pas neutre et influence positivement la PSE et la plupart de ses dimensions, à l'exception de la variable gouvernance. L'hypothèse H4 n'est donc rejetée que pour le volet gouvernance. En ce qui concerne la performance financière, les résultats obtenus sont plus tranchés. Quel que soit le proxy utilisé, l'hypothèse H5 est donc rejetée.

3.3. DISCUSSION DES RESULTATS

3.3.1. Systèmes économiques et PSE

Alors que les tests bivariés semblent accréditer l'hypothèse d'une PSE globale relativement homogène pour l'ensemble des modèles de capitalisme (à l'exception du modèle asiatique), les régressions réalisées viennent nuancer une telle conjecture en soulignant le caractère contingent de la PSE au système économique d'appartenance et en révélant une hiérarchisation des niveaux de performance au profit du modèle Européen Continental. Ces résultats confortent les travaux de Chapple et Moon (2005), Chatterjee et Pearson (2003) et Dhanesh (2015) lesquels insistent sur les particularismes institutionnels qui conduisent à l'émergence de modèles nationaux en matière de RSE et, partant, à une acceptation différenciée de la performance sociétale et de ses dimensions. Il en résulte que si les mécanismes d'isomorphisme de nature coercitive (évolution du cadre réglementaire et juridique), normative (développement de chartes, de normes, de labels, ...) et mimétique (initiatives d'entreprises conduisant leurs concurrents ou partenaires à s'engager dans la même voie) peuvent expliquer l'adoption de pratiques sociétales similaires dans un système économique donné, il en va différemment dès que l'on quitte la sphère nationale. Ces

mécanismes continuent en fait à fonctionner mais de manière différenciée pour tenir compte des divergences entre les systèmes économiques. Il est donc légitime de penser que les pressions exercées sur les organisations puissent obéir à une logique de convergence relative qui tiendrait compte des pressions spécifiques exercées par chaque système économique d'appartenance (Levy et Kolk, 2002) limitant ainsi le pouvoir explicatif de l'argument néo-institutionnel au niveau transnational.

En privilégiant une approche par stakeholder, on peut procéder à une analyse plus fine de chaque dimension de la PSE. Les tests bivariés et les régressions réalisées soulignent la « supériorité » du modèle Européen Continental pour toutes les dimensions explorées hormis pour la variable gouvernance dont le score le plus élevé revient au modèle libéral de marché.

Cette surperformance, caractérisant les pays issus du capitalisme Européen Continental, peut s'expliquer par le fort engagement de l'Etat et le haut degré de coordination centré sur les réseaux et les relations entre les acteurs. Elle peut s'expliquer également par l'adoption de pratiques socialement responsables combinant à la fois des obligations contraignantes et des démarches volontaires (Rubinstein, 2006). À cet égard, Frynas et Stephens (2015) expliquent que la finalité de la RSE n'est plus simplement de répondre aux pressions imposées par l'environnement institutionnel et socio-culturel de l'entreprise, mais bien de contribuer à des objectifs d'intérêt publics nationaux. Ce passage de la RSE outil de gestion à la RSE outil de régulation marque un changement de paradigme. La RSE devient ainsi une politique d'entreprise visant soit à se prémunir contre une intervention publique jugée trop contraignante (Bory et Lochard, 2008), soit à accomplir des objectifs d'intérêt public.

En ce qui concerne les pays relevant des modèles de capitalisme Méditerranéen et Social-démocrate, les scores élevés enregistrés par les premiers (modérés pour les seconds) traduisent un changement substantiel dans le comportement sociétal des entreprises. En raison de l'importance des échanges commerciaux avec les pays de l'Europe du Sud, les pays relevant du capitalisme Européen Continental ont pu contribuer par un effet de contagion ou par une simple complémentarité institutionnelle à rendre plus performant les pays relevant du capitalisme méditerranéen. Quant aux pays scandinaves, les scores modérés associés à chaque dimension de la PSE peuvent traduire une orientation plus libérale de leurs politiques économiques. En Suède par exemple, la générosité du système a été remise en cause avec la fin des subventions à l'emploi ou au logement. Depuis la crise économique de 2008, les

dépenses de santé ont été revues à la baisse, et des conditions plus strictes ont encadré l'accès aux allocations de retour à l'emploi contribuant ainsi à des performances sociétales modérées. Comparée aux autres dimensions de la PSE, la qualité de la gouvernance mérite cependant une attention particulière. Les résultats confirment la prédominance du modèle anglo-saxon par rapport aux modèles européen continental et social-démocrate. Ainsi, il semblerait que le processus d'intégration économique en Europe, la libéralisation croissante des marchés financiers et la pression concurrentielle induite par la mondialisation des échanges n'aient pas conduit à une convergence des pratiques sociales au sein des pays à économies de marché libéral et coordonnée. Comme le souligne Brédart (2013), la protection importante des petits porteurs et actionnaires minoritaires assurée par des marchés financiers très actifs serait l'un des facteurs explicatifs de la supériorité du modèle anglo-saxon. À l'inverse, la moindre efficacité de la gouvernance dans les modèles méditerranéen et asiatique confirme les dysfonctionnements caractérisant ces modèles (ex : assemblées générales d'actionnaires au rôle limité, des conseils d'administration de grande taille, comportant peu d'administrateurs externes et dont le président dispose d'un faible pouvoir). En effet, le marché pour le contrôle des entreprises est beaucoup moins actif pour les modèles précités. Par ailleurs, le rôle ambivalent des banques agissant conjointement comme prêteurs de fonds et actionnaires de référence est susceptible de brouiller la clarté des rôles, notamment les relations d'agence entre propriétaires et dirigeants (Igalens et al., 2008).

3.3.2. Secteurs d'activité et PSE

Les caractéristiques du secteur d'activité dans lequel évolue l'entreprise peuvent elles aussi conditionner les réponses apportées aux demandes des parties prenantes (Baird et al., 2012) et influencer le niveau de performance sociétale. D'une manière générale, les résultats obtenus indiquent que les variables capturant l'appartenance sectorielle des entreprises n'ont pas d'effets significatifs sur la PSE. Nous avons pu toutefois mettre en exergue des effets de contingence sectorielle pour deux dimensions de la PSE. Ainsi, les entreprises des secteurs de la santé, des technologies de l'information et des biens de consommation sont, toutes choses égales par ailleurs, moins performantes en matière de gouvernance. De même, les entreprises relevant des secteurs des biens de consommation courante, de l'énergie, de la finance, de la santé, des valeurs industrielles et des technologies de l'information apparaissent comme moins performantes dans la gestion des relations avec leurs clients, leurs fournisseurs et sous-

traitants. Ces résultats peuvent témoigner des difficultés rencontrées par les entreprises de ces secteurs à répondre aux attentes parfois contradictoires de leurs parties prenantes dans les domaines précités, ou encore des fortes pressions institutionnelles visant à réguler les pratiques sociétales des entreprises en matière de gouvernance et de comportement sur les marchés pour ces mêmes secteurs d'activité.

3.3.3. Variables microéconomiques et PSE

Nos résultats suggèrent que les entreprises de taille plus importante sont plus susceptibles de s'engager dans des démarches responsables que les entreprises de taille moins importantes dans les domaines relevant de la protection de l'environnement, du comportement sur les marchés et de l'engagement envers les communautés et les droits humains. Ce résultat accrédirait l'idée d'une professionnalisation accrue des pratiques sociétales dans les grandes entreprises (Waddock & Graves, 1997), en réaction aux obligations réglementaires et aux pressions institutionnelles renforcées pour cette catégorie de sociétés (Margolis & Walsh, 2003).

Dans une économie mondialisée soumise à une forte concurrence, la notion de responsabilité sociale vis-à-vis des clients, des fournisseurs et des sous-traitants ; d'une part ; et des territoires, communautés et droits humains d'autre part peut constituer également un levier stratégique au service des dirigeants des firmes multinationales, et ce quel que soit le modèle de capitalisme d'appartenance. La qualité et la diversité des liens que tissent les firmes multinationales avec leurs parties prenantes constituent un critère de différenciation.

La taille permet ainsi de tenir compte de l'influence de la proximité ou, à l'inverse, de la distance hiérarchique sur l'attention portée aux parties prenantes de l'entreprise (Hirigoyen et Poulain – Rehm, 2017).

À l'instar des travaux de Chakrabarty et Wang (2012) et Padgett et Galan (2010), nos résultats montrent par ailleurs que la politique de recherche et développement mise en œuvre par les entreprises exerce un impact positif sur la PSE et chacune de ses dimensions (hormis le volet gouvernance). En effet, recherche et développement et RSE peuvent être étroitement liés en raison de leur impact sur la différenciation des produits de l'entreprise (Mc Williams et Siegel, 2000). Dans certains secteurs compétitifs, lorsque la différenciation des produits par les prix ou par la qualité s'affaiblit, les entreprises peuvent être amenées à déployer des stratégies fondées sur le contenu environnemental ou social de leurs produits ou de leurs

méthodes de production en vue de développer un avantage compétitif sur la concurrence (Oueghlissi, 2013). Cette démarche qui s'inscrit dans le cadre d'une recherche d'acceptabilité sociale (Fournier, 2009) émane le plus souvent d'entreprises évoluant dans des secteurs d'activité exposés à des préoccupations sociétales (production d'énergie, extraction de ressources naturelles, santé).

En revanche, la performance financière ne semble pas exercer un effet incitatif sur l'engagement sociétal des entreprises. En effet, les entreprises les plus performantes financièrement ne se sont pas forcément démarquées par un niveau de performance sociétale plus élevé. Il en va de même pour chaque dimension de la PSE dont le score demeure insensible au niveau de performance financière. Ces résultats n'accréditent pas la thèse du cercle vertueux avancée par Waddock et Graves (1997) selon laquelle une amélioration de la performance financière conduirait, par la mobilisation de ressources nouvelles dédiées à des actions socialement responsables, à l'augmentation des performances ESG et vice versa.

Nos résultats confortent cependant les travaux de Ullmann (1985) et de Wang Dou et Jia (2015) qui concluent en l'absence de lien clair entre les deux grandeurs.

Au terme de cette discussion, il apparaît que les déterminants de la PSE mis en exergue par la littérature dans un contexte international doivent être relativisés. Parmi l'ensemble des variables explicatives mobilisées, ce sont les variables capturant le système économique d'appartenance, la politique de recherche et de développement et dans une moindre mesure la taille qui exercent le plus d'influence sur la PSE et ses dimensions. Ce constat relativise les travaux de Orlitzky et al. (2015) qui attribuent aux variables macroéconomiques un pouvoir explicatif limité et nuancent les résultats issus de l'analyse institutionnelle comparée. En mettant en exergue une hiérarchisation des performances nettement différenciée au profit du modèle Européen Continental, nos résultats accréditent l'idée d'une hybridation des modèles de capitalisme par combinaison d'éléments empruntés à des modèles distincts tout en rejetant l'hypothèse d'un isomorphisme au niveau transnational contribuant à l'émergence d'une vision objective et universelle de la PSE induite par le déploiement de normes et de référentiels internationaux.

Contrairement à nos hypothèses, une rentabilité des actifs plus élevée tout comme une création de valeur actionnariale anticipée par le marché n'exercent pas d'effet incitatif sur la PSE et ses dimensions. Ce résultat pourrait témoigner de la volonté des entreprises à satisfaire les exigences sociétales de leurs systèmes économiques d'appartenance indépendamment de

toute considération liée à la performance financière, et ce dans le but de préserver leur capital réputationnel (Chun, 2006 ; Quevedo-Puente et al., 2007), de gagner en légitimité et de mieux gérer leurs risques ESG.

CONCLUSION

En adoptant un cadre théorique pluraliste, notre article proposait de faire le point sur l'influence exercée par les variables macro, méso et microéconomiques sur la PSE et chacune de ses composantes. Grâce à une analyse réalisée sur la période 2004-2015, nous avons pu revisiter les résultats controversés issus de la littérature consacrée aux déterminants de la PSE. Il en ressort que seules les variables macro et microéconomiques sont appelées à exercer une influence majeure sur la PSE et ses composantes, lesquelles s'avèrent étroitement liées au système économique d'appartenance, à la politique de recherche et développement et à la taille des entreprises.

Notre étude est originale car elle offre des perspectives intéressantes tant sur le plan théorique, méthodologique que managérial.

Sur le plan théorique, elle s'inscrit dans le cadre de l'agenda de recherche de Frynas et Stephens (2015) qui préconise le recours à une approche pluraliste en vue d'expliquer le comportement sociétal des entreprises dans un contexte international.

Si on se place à un niveau d'analyse macroéconomique, il apparaît que les théories néo-institutionnelles offrent un pouvoir explicatif indéniable pour comprendre les niveaux de performance sociétale atteints par les entreprises dans un système économique donné. En revanche, elles s'avèrent inopérantes dès que l'on quitte la sphère nationale dans la mesure où l'hypothèse d'un isomorphisme au niveau transnational contribuant à l'émergence d'une vision objective et universelle de la PSE est rejetée. Il est donc légitime de penser que les pressions exercées sur les organisations puissent obéir à une logique de convergence relative spécifique à chaque système économique d'appartenance (Levy et Kolk, 2002), limitant ainsi le pouvoir explicatif de l'argument néo-institutionnel au niveau transnational.

La théorie des parties prenantes offre, quant à elle, un cadre d'analyse propice pour analyser les dimensions de la PSE. Toutefois, elle peine à expliquer à un niveau d'analyse mésoéconomique la neutralité des secteurs d'activité sur la PSE ainsi que l'influence significative exercée par certaines variables microéconomiques sur le comportement sociétal des entreprises.

Les arguments soutenus par la Ressource Based View (Acedo et al., 2006 et Newbert, 2007) semblent au contraire plus adaptés au niveau d'analyse microéconomique. En effet, l'engagement des grandes entreprises en matière sociétale ainsi que la mise en œuvre de politiques de recherche et développement compatibles avec les préceptes de la RSE peuvent être motivés par le développement d'un avantage compétitif sur la concurrence.

Sur le plan méthodologique, nous avons pu construire un modèle retenant trois niveaux d'analyse (macro, méso et microéconomique) et privilégiant une approche par stakeholder qui autorise une analyse plus fine de la PSE et de chacune de ses composantes dans un contexte international.

Sur le plan managérial, nos résultats permettent de mieux comprendre le processus d'hybridation dans lequel s'inscrivent les modèles de capitalisme et qui profite essentiellement au modèle Européen Continental.

En hiérarchisant les niveaux de performance sociétale par modèle de capitalisme, notre étude offre aux investisseurs socialement responsables la possibilité d'identifier des entreprises susceptibles de s'inscrire dans une dynamique d'amélioration. Elle permet également aux Etats concernés de repérer les leviers de la PSE qui méritent d'être actionnés en vue de mettre en œuvre les politiques publiques incitatives les plus appropriées pour promouvoir la RSE.

Bien que notre étude soit riche d'enseignement, elle mérite toutefois d'être consolidée en envisageant plusieurs perspectives de recherche.

La première viserait à étendre notre modèle à d'autres variables explicatives. Il peut s'agir de variables macro ou mésoéconomiques capturant le contexte socio-économique et le cadre réglementaire et normatif dans lequel évoluent les entreprises (contexte économique mondial, national, du secteur d'activité, évolution de la législation, l'influence des groupes de pression ou des parties prenantes). Il peut s'agir également de variables microéconomiques mesurant l'intensité des politiques ou des mesures incitatives mises en œuvre par les entreprises en vue de dynamiser les pratiques sociétales auprès de leurs parties prenantes internes ou externes.

Une deuxième perspective de recherche consisterait à étudier l'influence exercée par l'interaction de variables capturant l'appartenance conjointe aux systèmes de capitalisme et aux secteurs d'activité sur la PSE et ses composantes.

Références

- Acedo, F.J., Barroso, C. et J. L. Galan (2006), The resource-based theory: dissemination and main trends, *Strategic Management Journal*, 27, 621-636.
- Aguinis, H. et A. Glavas (2012), What we know and don't know about corporate social responsibility: a review and research agenda, *Journal of Management*, 38, 932-968.
- Amable, B. (2005), Les cinq capitalismes. Diversité des systèmes économiques et sociaux dans la mondialisation, *Seuil, Paris*.
- Baird, P. L. et al. (2012), Corporate Social and Financial Performance Re-Examined: Industry Effects in a Linear Mixed Model Analysis, *Journal of Business Ethics*, 109, 367-388.
- Barnett A. G. et al. (2010), Using information criteria to select the correct variance-covariance structure for longitudinal data in ecology, *Methods in Ecology and Evolution*, 1, 15-24.
- Barney, J.B. (1991), Firm resources and sustained competitive advantage, *Journal of Management*, 17, 99-120.
- Beliveau, B., M. Cottril et H. O'Neill (1994), Predicting Corporate Social Responsiveness, *Journal of Business Ethics*, 13:9, 731-738.
- Bory A. et Y. Lochard (2008), La RSE, entre relations publiques et outil politique, *La Revue de l'IRES*, 57, 3-21.
- Branco, M.C. et L. L. Rodrigues (2006), Corporate social responsibility and resource-based perspectives, *Journal of Business Ethics*, 69, 111-132.
- Brédart X. (2013), Vers une uniformisation des modèles de gouvernance?, *Gestion 2000*, septembre-octobre, 33-48.
- Carroll, A. B. (1979), A three-dimensional conceptual model of corporate performance. *Academy of management review*, 497-505.
- Chakrabarty, S. et L. Wang (2012), The Long-Term Sustainance of Sustainability Practices in MNCs : A Dynamic Capabilities Perspective of the Role of R&D and Internationalization, *Journal of Business Ethics*, 110 : 2, 205-217.
- Chapple, W., Morrison Paul, C. J et R. Harris (2004), Manufacturing and Corporate Environmental Responsibility: Cost Implications of Voluntary Waste Minimisation, *Structural Change and Economics Dynamics*, 16, 347-373.
- Chapple, W. et J. Moon (2005), Corporate social responsibility (CSR) in Asia: A seven-country study of CSR web site reporting, *Business & society*, 44: 4, 415-441.

- Chatterjee, S. R. et C. A. L. Pearson (2003), Ethical perceptions of Asian managers: evidence of trends in six divergent national contexts, *Business Ethics: A European Review*, 12: 2, 203-211.
- Chatterji, A-K. et M.W. Toffel (2010), How firms respond to being rated, *Strategic Management Journal*, 31, 917-945.
- Chen, C-M. et M. Delmas (2011), Measuring corporate social performance: an efficiency perspective, *Production and operations Management*, 20:6, 789-804.
- Cho CH et D. M. Patten (2007), The role of environmental disclosures as tools of legitimacy: a research note, *Accounting Organizations and Society*, 32:7-8, 639-647.
- Chun, R. (2006), Innovation and reputation: An ethical character perspective, *Innovation and Reputation Journal*, 15: 1, 63-73.
- Clarkson, M. E. (1995), A stakeholder framework for analyzing and evaluating corporate social performance, *Academy of management review*, 20:1, 92-117.
- Crouch, C. (2005), Capitalist Diversity and Change: Recombinant Governance and Institutional Entrepreneurs, Oxford: *Oxford University Press*.
- Deeg, R. et G. Jackson (2007), Towards a More Dynamic Theory of Capitalist Variety, *Socio-Economic Review*, 5: 1, 149-180.
- Dhanesh, G. S. (2015), Why Corporate Social Responsibility? An Analysis of Drivers of CSR in India, *Management Communication Quarterly*, 29:1, 114-129.
- DiMaggio P.J. et W. W. Powell (1983), The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields, *American Sociological Review*, 48, 147-160.
- Doh J.P. et T. R. Guay (2006), Corporate Social Responsibility, Public Policy, and NGO Activism in Europe and the United States: An Institutional-Stakeholder Perspective, *Journal of Management Studies*, 43:1, 47-73.
- Fournier M. (2009), « L'acceptabilité sociale. Un risque qui se gère », *Vecteur environnement*, 20 :4, 31-32.
- Freeman, R.E. et D. Reed (1983), Stockholders and stakeholders: a new perspective on corporate governance, *California Management Review*, 25, 88-106.
- Frynas, J. G. et S. Stephens (2015), Political Corporate Social Responsibility: Reviewing Theories and Setting New Agendas, *International Journal of Management Reviews*, 17, 483-509.

Godfrey P., Merrill C. et J. Hansen (2009), The relationship between corporate social responsibility and shareholder value: An empirical test of the risk management hypothesis, *Strategic Management Journal*, 30, 425-445.

Griffin, J. J. et J. F. Mahon (1997), The corporate social performance and corporate financial performance debate twenty-five years of incomparable research, *Business & Society*, 36:1, 5-31.

Hah, K. et S. Freeman (2014), Multinational Enterprise Subsidiaries and their CSR: A Conceptual Framework of the Management of CSR in Smaller Emerging Economies, *Journal of Business Ethics*, 122:1, 125-136.

Hartmann M. (2011), Corporate Social Responsibility in the Food Sector, *European Review of Agricultural Economics*, 38:3, 297-324.

Hillman, A. J. et G. D Keim (2001), Shareholder value, stakeholder management, and social issues: what's the bottom line?, *Strategic Management Journal*, 22:2, 125-139.

Hirigoyen, G. et T. Poulain-Rehm (2017), Approche comparative des modèles de gouvernance, *Revue Française de Gestion*, 4 : 265, 107-130.

Ho, F. N., Wang, H.-M., et S.J. Vitell (2012), A global analysis of corporate social performance: The effects of cultural and geographic environments, *Journal of Business Ethics*, 107:4, 423-433.

Hollandts, X. et B. Valiorgue (2011), La responsabilité sociale de l'entreprise comme processus entrepreneurial de conversion de valeurs sociales en valeur marchande : un examen empirique du lien entre engagements sociétaux et performance économique des entreprises françaises cotées entre 1999 et 2009, *Centre d'études et de recherche - Groupe ESC Clermont*, Cahier de recherche, 1.

Hull, C. E. et S. Rothenberg (2008), Firm Performance: The Interactions of Corporate Social Performance with Innovation and Industry Differentiation, *Strategic Management Journal*, 29, 781-789.

Igalens J., Déjean F. et A. El Akremi (2008), L'influence des systèmes économiques sur la notation sociétale, *Revue Française de Gestion*, 34 :183, 135-155.

Jackson G. et A. Apostolakou (2010), Corporate Social Responsibility in Western Europe: An Institutional Mirror or Substitute?, *Journal of Business Ethics*, 94, 371-394.

Jackson, G et R. Deeg (2008), Comparing capitalisms: Understanding institutional diversity and its implications for international business, *Journal of International Business Studies*, 39 : 4, 540-561.

Levy, D.L. et A. Kolk (2002), Strategic responses to global climate change: conflicting pressures on multinationals in the oil industry, *Business and Politics*, 4, 275–300.

Liang, K. Y. et S. L. Zeger (1986), Longitudinal Data Analysis Using Generalized Linear Models, *Biometrika*, 73:1, 13-22.

Long, B. et C. Driscoll (2008), Codes of Ethics and the Pursuit of Organizational Legitimacy: Theoretical and Empirical Contributions, *Journal of Business Ethics*, 77: 2, 173 – 189.

Lyon, T.P. et J.W. Maxwell (1999), Voluntary approaches to environmental regulation: a survey, *Social Science Research Network*.

Margolis JD et JP. Walsh (2003), Misery loves companies: rethinking social initiatives by business, *Administrative Science Quarterly*, 48:2, 268-305.

Mattingly, J. E. (2015), Corporate Social Performance: A Review of Empirical Research Examining the Corporation-Society Relationship Using Kinder, Lydenberg, Domini Social Ratings Data, *Business & Society*.

McWilliams, A. et D. S. Siegel (2011), Creating and capturing value: strategic corporate social responsibility, resource-based theory, and sustainable competitive advantage, *Journal of Management*, 37, 1480-1495.

McWilliams, A. et D. S. Siegel (2000), Corporate social responsibility and financial performance: correlation or mis specification? *Strategic Management Journal*, 21: 5, 603-609.

Meyer J.W. et B. Rowan, (1977), Institutionalized organizations: formal structure as myth and ceremony, *American Journal of Sociology*, 83: 2, 340-363.

Meyer, J. W. (2000), Globalization: Sources and effects on national states and societies, *International Sociology*, 15: 233–248.

Morgan, G. (2007), National business systems research: Progress and prospects, *Scandinavian Journal of Management*, 23:2, 27–145.

Neiheisel S. (1995), Corporate Strategy and the Politics of Goodwill: a Political Analysis of Corporate Philanthropy in America, *Peter Lang Publishing*.

Newbert, S.L. (2007), Empirical research on the resource based view of the firm: an assessment and suggestions for future research, *Strategic Management Journal*, 28, 121-147.

- Orlitzky, M., Louche, C., Gond J-P. et W. Chapple (2015), Unpacking the Drivers of Corporate Social Performance: A Multilevel, Multistakeholder, and Multimethod Analysis, *Journal of Business Ethics*.
- Orlitzky, M., Schmidt, F. L. et S. L. Rynes (2003), Corporate social and financial performance: A meta-analysis, *Organization studies*, 24 :3, 403–441.
- Oueghlissi R. (2013), La RSE et la PME, Analyse descriptive à partir de l'enquête COI 2006, *Revue française de gestion*, 236, 163-180.
- Padgett, R. et J. Galan, (2010). The Effect of R&D Intensity on Corporate Social Responsibility, *Journal of Business Ethics*, 93:3, 407-418.
- Peters, R. et M. R. Mullen (2009), Some evidence of the cumulative effects of corporate social responsibility on financial performance, *Journal of Global Business Issues*, 3 : 1, 1-14.
- Quevedo-Puente, E., Fuente-Sabaté, J.M. et J. B. Delgado-García (2007), Corporate social performance and corporate reputation: Two interwoven perspectives, *Corporate Reputation Review*, 10:1: 60-72.
- Rubinstein, M. (2006), Le développement de la responsabilité sociale de l'entreprise , *Revue d'économie industrielle*, 113,83-105.
- Ruf, B. M., Muralidhar, K., Brown, R. M., Janney, J. J. et K. Paul (2001), An empirical investigation of the relationship between change in corporate social performance and financial performance: A stakeholder theory perspective, *Journal of Business Ethics*, 32, 143-156.
- Santoso, A. H. et Y. K. Feliana (2014), The Association Between Corporate Social Responsibility and Corporate Financial Performance, *Issues in Social and Environmental Accounting*, 8 : 2, 82-103.
- Sharfman, M. P. et C. S. Fernando (2008), Environmental risk management and the cost of capital, *Strategic Management Journal*, 29, 569-592.
- Short J.L. et M. W. Toffel (2008), Coerced confessions: selfpolicing in the shadow of the regulator, *Journal of Law, Economics, & Organization* 24:1, 45-71.
- Soana, M.-G. (2011), The relationship between corporate social performance and corporate financial performance in the banking sector, *Journal of business ethics*, 104 : 1, 133-148.
- Tempel, A., et P. Walgenbach, (2007), Global standardization of organizational forms and management practices? What new institutionalism and the business-systems approach can learn from each other, *Journal of Management Studies*, 44:1, 1-24.

- Thomsen S. et T. Pedersen (2000), Ownership Structure and Economic Performance in The Largest European Companies, *Strategic Management Journal*, 21, 689-705.
- Ullmann, A. A. (1985), Data in search of a theory: a critical examination of the relationships among social performance, social disclosure, and economic performance of US firms, *Academy of management review*, 540–557.
- Venanzi, D. et B. Fidanza (2006), Corporate Social Responsibility and Value Creation: Determinants and Mutual Relationships in a Sample of European Listed Firms, http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=939710.
- Waddock S.A. et S. B. Graves (1997), The corporate social performance–financial performance link, *Strategic Management Journal*, 18: 4, 303-317.
- Wang, Q., Dou, J. et S. Jia (2015), A Meta-Analytic Review of Corporate Social Responsibility and Corporate Financial Performance: The Moderating Effect of Contextual Factors, *Business & Society*, 1-39.
- Whitley, R. (1999), *Divergent Capitalisms: The Social Structuring of Business Systems*, Oxford: Oxford University Press, 1999.
- Wood, D. J. (1991), Social Issues in Management: Theory and Research in Corporate Social Performance, *Journal of Management*, 17:2, 383-406.
- Wood, D. J. (2010), Measuring Corporate Social Performance: A Review, *International Journal of Management Reviews*, 12:1, 50-84.
- Wood, D. J. et R. E. Jones (1995), Stakeholder mismatching: a theoretical problem in empirical research on corporate social performance, *International Journal of Organizational Analysis*, 3:3, 229-267.