

Responsabilité sociétale des entreprises et performance financière : le cas des entreprises tunisiennes cotées

Zeribi-Benslimane Olfa, Maître de Conférences Agrégée
Unité de Recherche et d'Etudes en Management des Organisations (UREMO)
Institut des Hautes Etudes Commerciales à Carthage (IHEC)
olfa.zeribi@ihec.rnu.tn

Boussoura Ezzeddine, Doctorant en Sciences de Gestion
Unité de Recherche et d'Etudes en Management des Organisations (UREMO)
Institut des Hautes Etudes Commerciales à Carthage (IHEC)
boussourra_ezzeddine@yahoo.fr

Résumé

L'objet de cette recherche est de s'interroger sur la contribution de la Responsabilité Sociétale des Entreprises (RSE) à la Performance Financière des entreprises cotées dans un contexte spécifique de pays émergent.

Les quelques éléments de réflexion permettent de renouveler le débat sur un thème ayant largement dominé les recherches dans les domaines « *Business and Society* » et « *Business Ethics* ».

La méthodologie adoptée repose sur une mesure de la RSE « fondée théoriquement » et la relation qu'entretient ce construit avec les indicateurs de Performance Financière aussi bien comptables que boursiers pour appréhender sa multidimensionnalité. L'effet taille et l'effet risque ont été considérés comme variables de contrôle.

Les résultats de cette recherche révèlent deux constats, l'un, suggère l'existence d'un lien positif mais qui se révèle être marginal, l'autre, met en exergue l'engagement dans les pratiques sociétales selon la taille des entreprises.

Mots clés : responsabilité sociétale des entreprises, performance financière, entreprises cotées.

INTRODUCTION

La problématique du lien de causalité RSE/performance financière a fait l'objet de plusieurs développements s'étalant sur une trentaine d'années sans pour autant qu'un consensus ne se dégage au sein de la communauté scientifique. En effet, l'examen des résultats des études existantes traduit pour une part l'influence probable de la RSE sur sa performance financière, et pour une autre part, le sentiment d'un lien fragile et quelque peu contrasté (Allouche et Laroche, 2005). Cette divergence provient pour une grande part des anomalies méthodologiques qui entourent les tentatives d'opérationnalisation de la RSE et la performance financière (Griffin et Mahon, 1997 ; McWilliams et Siegel, 1997 ; Griffin, 2000 ; Margolis et Walsh, 2003) ainsi que la non prise en compte de l'effet modérateur des variables de contrôle (Ullmann, 1985 ; Waddock et Graves, 1997). L'appréhension de la RSE repose sur des indicateurs de réputation (ex. Fortune ou KLD) prescrits par des organismes dont la finalité est d'esquisser l'image sociale des entreprises. Ces mesures, le plus souvent controversées, ne disposent pas de soubassement théorique capable de fonder la mesure préconisée. De plus, ces indicateurs n'obéissent pas à une logique statistique cohérente en matière de fiabilité et de validité (Allouche et Laroche, 2005). Par ailleurs, les mesures de la performance financière jusqu'à présent avancées sont de nature unidimensionnelles. Ces mesures, issues dans la majorité des cas de la comptabilité, ne sont pas capables à elles seules de cerner les différentes facettes de la performance financière qui est désormais un construit multidimensionnel.

L'objet de ce travail est d'apporter à la théorie existante un nouvel élément de validation de l'impact de la RSE sur la performance financière. La méthodologie adoptée repose sur une mesure de la RSE qui est à la fois fondée théoriquement (Carroll, 1979), valide psychométriquement (Maignan et al., 1999) et qui a été adaptée au contexte tunisien, d'un côté, et l'usage d'une multitude de mesures, de nature comptable et boursière, tel que préconisé dans la littérature (Aupperle et al., 1985 ; McGuire et al., 1988 ; O'Neil, Saunders et McCarthy, 1989 ; Pava et Krausz, 1996 ; Balabanis, Hugh et Jonathan, 1998 ; Moore, 2001 ; Seifert, Morris et Barktkus, 2003, 2004), pour approcher la performance financière et mettre en exergue la multidimensionnalité du construit. Et finalement la prise en compte de l'effet modérateur des variables de contrôle.

Ce travail s'articule autour de trois parties. Il s'agit dans une première partie, de revenir sur les conceptions de la RSE, permettant ainsi d'éclairer les différentes orientations prises par les

chercheurs pour cerner le concept. Cette première étape nous a conduit à mettre le focus sur l'évolution du construit.

Dans une deuxième partie, nous procédons à un inventaire des modes d'opérationnalisations des deux construits mobilisés dans la littérature anglo-saxonne, et mettons en évidence les limites méthodologiques auxquelles se heurtent ces tentatives d'opérationnalisation.

Dans une troisième partie, nous dressons les hypothèses inhérentes aux différents états de la nature de l'impact de la RSE sur la performance financière ainsi que les approches qui soutiennent chacune de ces hypothèses.

Et enfin, nous présentons les choix méthodologiques opérés ainsi que les résultats obtenus.

1. CADRE THEORIQUE

1.1. RSE : EVOLUTION DES CONCEPTIONS

Donner au concept de la RSE une définition exacte est un exercice aussi complexe que périlleux, c'est bel et bien une notion aux contours flous. Plusieurs chercheurs ont tenté depuis une cinquantaine d'années de fournir des définitions du concept sans pour autant qu'un consensus ne se dégage (Bowen, 1953 ; Davis, 1960; McGuire, 1963; Jones, 1980; Friedman, 1962; Manne, 1972; Preston et Post, 1975 ; Carroll, 1979; Wartick et Cochran, 1985; Wood, 1991; Swanson, 1995; Clarkson, 1995 ; Husted, 2000). En effet, le concept de responsabilité sociétale a une histoire longue et variée (Carroll, 1999), il semble possible de situer les discours contemporains dans le prolongement d'un ensemble de réflexions qui se sont développées depuis les années 1950 avec Bowen (1953 Cité par Carroll, 1999). Néanmoins, il est pertinent de signaler de prime abord que la notion de responsabilité sociétale, sous sa forme élémentaire, date des années 30 et 40 ; l'idée que l'entreprise doit gérer les dimensions sociétales de son environnement s'enracine dans un ensemble de débats et de réflexions plus anciens, avec les travaux de Bernard (1938 cité par Carroll, 1999) « *the Fonctions of the Exécutive* », ainsi que les articles fondateurs de Clark (1939 cité par Carroll, 1999) « *Social Control of Business* » et celui de Kreps (1940 cité par Carroll, 1999) « *Mesurement of Social Performance of Business* ».

Les définitions jusqu'à présent données au concept semblent être peu uniformes. Il n'est pas surprenant de constater la multiplicité d'orientations prises par les chercheurs pour s'appropriier le concept. Chaque auteur l'a abordé d'un point d'ancrage différent, en se référant à une discipline pour le cerner. Ce qui rend la tentative d'établir une grille une tâche difficile. Néanmoins, pour

parvenir à dresser un état de l'art des discours véhiculés, il est pertinent de porter notre intérêt aux évolutions et aux mutations sémantiques (au sens de Gond et Mullenbach, 2004) subies par le concept au cours de sa genèse. Gond et Mullenbach (2004) évoquent trois phases majeures marquant l'élargissement des conceptions qui s'opèrent à travers l'accumulation progressive des connaissances autour de la RSE. On assiste, d'une part, à un passage d'une vision restreinte centrée sur les obligations ou les principes de la RSE à une vision axée sur les processus qui privilégie les actions de réponse aux pressions sociétales ou « *Corporate Social Responsiveness* », et d'autre part, à l'émergence d'une nouvelle conceptualisation plus élargie (performance sociétale des entreprises (PSE) ou « *Corporate Social Performance* ») qui intègre, en plus des principes et des processus, les résultats des comportement sociétaux.

La première conceptualisation renvoie aux discours qui portent sur les principes ou la portée (contenu) de la RSE. On retrouve ici les différentes définitions qui :

- situent la RSE dans une optique économique ou de profit (Friedman, 1962, 1970) ;
- s'interrogent sur les engagements auxquels l'entreprise est tenue et qui vont au delà des obligations légales, contractuelles (Bowen, 1953 ; Jones, 1980 ; McGuire, 1963 ; Backman, 1975 ; Davis, 1960) ;
- mettent l'accent sur les principes de la responsabilité publique des entreprises (RPE) qui impliquent un double engagement (primaire et secondaire) envers la société (Preston et Post, 1975 cités par Carroll, 1999)
- et finalement, privilégient le caractère volontaire de la RSE (Manne et Wallich, 1972 ; Carroll, 1979 ; Jones, 1980 ; Frederik, 1994 cité par Carroll, 1999),

La deuxième phase est une phase transitoire qui retrace la migration des discours vers la notion de sensibilité sociétale ou la « *Corporate Social Responsiveness* ». Cette nouvelle représentation, qui décrit la capacité d'une firme à répondre aux pressions sociales (Carroll, 1979), relève d'une vision processuelle. On ne s'intéresse plus à la RSE en tant que contenu, mais en tant que processus de réponse. Frederick (1978 cité par Gond et Mullenbach, 2004) souligne que les définitions ne sont plus axées sur ce qu'il est important de faire mais sur la manière d'agir.

La troisième phase marque l'intégration de l'ensemble des conceptualisations antérieures (principes et processus) au sein de la notion de performance sociétale des entreprises (PSE). C'est à Carroll (1979) que l'on doit cette approche intégrée qui s'impose dans la littérature comme référence incontournable. Cette nouvelle approche s'ancre dans le modèle de PSE avancé par Carroll (1979).

La PSE serait, selon ce modèle, « une configuration organisationnelle de principes de responsabilité, de domaines sociaux où se posent des problèmes et de Philosophies de réponse face à ces problèmes sociaux ». Wartick et Cochran (1985) aménagent les dimensions de la PSE de Carroll (1979) qui devient « l'interaction sous-jacente entre les principes de responsabilité sociétale, le processus de réceptivité sociétale et les politiques mises en oeuvre pour faire face aux problèmes sociaux ». Parallèlement, les conceptions avancées notamment par Wood (1991) et Swanson (1995), inspirées de ceux de Carroll (1979) et Wartick et Cochran (1985), s'inscrivent dans cette perspective, et mettent l'accent sur les principes hiérarchisés de la PSE qui déclinent au niveau institutionnel, organisationnel et managérial. Des travaux plus récents de Husted (2000) font interpellier la logique de contingence pour expliquer la dynamique incarnée par la PSE. L'auteur conçoit la PSE comme fonction d'interaction entre les problèmes sociaux, d'un côté, et la structure et stratégie de réponse à ces problèmes, d'un autre côté.

Les différentes mutations subies par la notion de RSE, et qui ont donné lieu à des conceptualisations divergentes voire contradictoires, ont fait émerger de nombreuses tentatives d'opérationnalisations anglo-saxonnes, mais qui se révèlent être peu homogènes.

1.2. LES MODES D'OPERATIONNALISATION DE LA RSE

La notion de RSE a fait l'objet de nombreuses tentatives d'opérationnalisation. En reprenant la typologie des principaux modes de mesures de la responsabilité sociétale proposée Decock-Good (2001) on peut répartir les mesures en six grandes catégories :

Tableau n°1. Les différents modes de mesure de la RSE

L'analyse de contenu des rapports annuels	<p>Ces mesures sont fréquemment mobilisées dans les travaux de comptabilité s'efforçant de mesurer la dimension sociale du discours, le plus souvent dans le but d'en expliquer les déterminants (Igalens et Gond, 2003). L'analyse de rapport annuel constitue plus une mesure de « discours » social qu'une mesure de RSE à proprement parler (Ullman, 1985).</p>
Les indices de pollution	<p>L'un des indicateurs les plus utilisés est le « <i>Toxic Release Inventory</i> » (TRI). Le TRI ou l'Inventaire des rejets toxiques, mesure le taux de libération des déchets toxiques dans la terre, l'air ou l'eau (US Environmental Protection Agency, 1995 ; Jones, 1990 cités par Griffin et Mahon, 1997).</p> <p>Ces indicateurs sont en général produits par des organismes publics indépendants des entreprises, ce qui garantit une certaine objectivité (Igalens et Gond, 2003).</p> <p>Pour Griffin (1996 cité par Griffin et Mahon, 1997) et Logsdon (1995 cité par Griffin et Mahon, 1997) ces indices sont controversés puisqu'ils ne portent que sur une industrie bien spécifique ce qui rend ces mesures peu généralisables.</p>
Les indicateurs de réputation	<p>Les deux mesures les plus utilisées sont l'indicateur de réputation de Moskowitz (1972 cité par Griffin et Mahon, 1997) et l'indicateur du magazine « <i>Fortune</i> ». « <i>Fortune</i> » est une base de données qui fournit annuellement un classement¹ des dix meilleures firmes appartenant à la même industrie. Les mesures de la RSE proposées par « <i>Fortune</i> » font ainsi figure de référence incontournable dans la littérature empirique anglo-saxonne.</p> <p>Bien qu'elle fournisse des indicateurs de performance sociétale regroupant de nombreux aspects de la RSE, les mesures issues de « <i>Fortune</i> » sont jugées ambiguës et à caractère perceptuel (Griffin et Mahon, 1997).</p>
Les données produites par les organismes de mesures	<p>Elle renvoie aux données produites par des agences spécialisées dans l'évaluation du comportement socialement responsable de l'entreprise tel que le KLD². Le KLD reprend la logique de « <i>Fortune</i> » mais il intègre entre autre des responsabilités envers la communauté internationale.</p> <p>La seule limite de cet indice provient du fait qu'il ne prend pas en considération le poids relatif à chaque dimension dans la formation de la RSE ainsi que son caractère perceptuel (Waddock et Graves, 1994 ; Griffin et Mahon, 1997).</p>
Les mesures fondées sur les activités philanthropiques et les Contributions charitables.	<p>Ces mesures portent sur la contribution ou les donations qu'accordent les entreprises aux charités, elles sont calculées moyennant un indice de générosité obtenu en faisant un recensement des firmes les plus généreuses, par la suite, des comparaisons entre firmes auront lieu pour ressortir cet indice (Griffin et Mahon, 1997). Cet indice est peu ancré dans la littérature.</p>

¹ Ce classement se fait éventuellement sur la base de huit attributs de réputation (la qualité de management, qualité des produits et services, l'innovation, valeur de l'investissement à long terme, la « *financial soundness* », capacité à acquérir et à développer un personnel qualifié, utilisation efficace de l'actif, responsabilité envers la communauté et l'environnement (Fortune, 1994 : 58 cité par Griffin et Mahon 1997).

² Cet indice (KLD) donne un classement des firmes sur la base de 8 dimensions comprenant 60 critères de la performance sociétale : les relations sociales, les relations avec les employés, l'environnement, le produit, le traitement des femmes et des minorités, les contrats militaires, le pouvoir nucléaire, le « *South Africa involvement* » (Griffin et Mahon, 1997).

Ces cinq catégories de mesures sont les plus couramment empruntées par les chercheurs anglo-saxons. L'appréhension de la RSE repose, dans la majorité des cas, sur des indicateurs prescrits par des organismes dont la finalité consiste à éclaircir l'image sociale des entreprises aux yeux de investisseurs. Dès lors, ces indicateurs en tant que tels, ne peuvent pas être mobilisés pour mesurer la RSE puisqu'ils ne disposent d'aucun soubassement théorique capable de fonder la mesure préconisée (Preston et O'Bannon, 1997). De plus, ces indicateurs n'obéissent pas à une logique statistique cohérente en matière de fiabilité et de validité (Allouche et Laroche, 2005). Ullmann (1985) souligne l'existence d'ambiguïtés qui entourent les tentatives de développement d'une mesure valide de la RSE.

Néanmoins, il existe une lignée de mesures qui sont à la fois plus ancrées dans la littérature et théoriquement fondées: ce sont les mesures perceptuelles issues d'enquêtes par questionnaire. Ces mesures se proposent d'opérationnaliser directement les quatre dimensions du modèle de Carroll (1979) en générant des items inhérents à chaque dimension. L'une des premières tentatives de développement d'échelle de mesure allant dans ce sens est celle d'Aupperle et al., (1985) qui ont proposé une échelle mesurant l'orientation des dirigeants envers la responsabilité sociétale composée d'items à choix forcé.

Les travaux plus récents de Maignan et al., (1999), cherchant à développer des outils de mesure de la citoyenneté d'entreprise puisée dans la conception de Carroll (1979) et reprenant la logique de d'Aupperle et al., (1985), ont permis de fournir des résultats psychométriques plus satisfaisants. La mesure ainsi conçue est quadridimensionnelle (Maignan et al., 1999). Par ailleurs, Maignan et Ferrell (2003) arrivent à montrer le caractère relativement « universel » de l'échelle de Maignan et al., (1999). Cette échelle, qui analyse les représentations que font les consommateurs des quatre responsabilités, a été testée et validée empiriquement dans trois contextes différents : L'Allemagne, la France et les Etats Unis.

1.3. LES MODES D'OPERATIONNALISATION DE LA PERFORMANCE FINANCIERE

Les recherches empiriques font appel à deux grandes catégories de mesures pour approcher la performance financière : les mesures issues de la comptabilité ou « *Accounting-based-measures* » et/ou les mesures de nature boursière ou « *Market-based-measures* ».

En reprenant la logique du classement adoptée par Griffin et Mahon (1997), nous pouvons répartir les variables de mesure de performance financière en quatre catégories de variables (trois

catégories relatives à la performance de nature comptable et une classe de performance boursière).

Tableau n°2. Les différents modes de mesure de la performance financière

	Catégorie	Variable	<i>Auteurs</i>
MESURES DE NATURE COMPTABLES	Utilisation de l'actif	Rendement des actifs	McGuire et al., 1988 ; O'Neil, Saunders et McCarthey, 1989 ; Waddock et Graves, 1997 ; Pava et Krausz, 1996 ; Griffin et Mahon, 1997 ; Preston et O'Bannon, 1997 ; Graves et Waddock, 1999 ; Berman et al., 1999 ; Simpson et Kohers, 2002 ; Seifert, Morris et Barktkus, 2003.
		Total des actifs	McGuire et al., 1988 ; Griffin et Mahon, 1997.
		Age des actifs	Cochran et Wood, 1984 ; Griffin et Mahon, 1997.
	Profitabilité	Rendement total	Verschoor, 1998 ; Graves et Waddock, 1999.
		Rendement des capitaux propres	Bowman et Haire, 1975 ; Waddock et Graves, 1997 ; Pava et Krausz, 1996 ; Griffin et Mahon, 1997 ; Preston et O'Bannon, 1997 ; Verschoor, 1998 ; Balabanis, Hugh et Jonathan, 1998 ; Moore, 2001 ; Ruf et al., 2001 ; Seifert, Morris et Barktkus 2003
		Rendement sur les ventes	Waddock et Graves 1997 ; McGuire et al., 1988 ; Griffin et Mahon, 1997, Preston et O'Bannon, 1997 ; Graves et Waddock, 1999 ; Stanwick et Stanwick, 1998 ; Ruf et al., 2001 ; Seifert, Morris et Barktkus, 2003
		Rendement sur investissement	Preston et O'Bannon, 1997
		Profit	Verschoor, 1998 ; Stanwick et Stanwick, 1998
		Marge nette	Verschoor, 1998
	Croissance	Croissance des ventes /chiffre d'affaire	McGuire et al., 1988 ; Verschoor, 1998 ; Moore, 2001; Ruf et al., 2001
Croissance des actifs		McGuire et al., 1988	
MESURES BOURSIERES	Mesures liées au marché	Rendement total pour les actionnaires	McGuire et al., 1988 ; Seifert, Morris et Barktkus, 2003,2004 ; Alexander et Bchholz, 1978
		Variation du cours des actions	Vance, 1975
		Alpha	McGuire et al., 1988
		Bêta	McGuire et al., 1988 ; Balabanis, Hugh et Jonathan, 1998 ; Pava et Krausz, 1996.
		Rendement du marché	Pava et Krausz, 1996.
		Price earning ratio (PER)	Pava et Krausz, 1996.
		<i>Ratio book to market</i>	Pava et Krausz, 1996 ; Seifert, Morris et Barktkus, 2003.

Sur le plan empirique, les mesures comptables fournissent généralement des corrélations positives entre la RSE et la performance financière. (Cochran et Wood, 1984 ; Waddock et Graves, 1997 ; Preston et O'Bannon, 1997 ; Stanwick et Stanwick, 1998 ; Balabanis, Hugh et

Jonathan, 1998; Moore, 2001; Ruf et al., 2001). En outre, ces mesures issues de la comptabilité présentent l'avantage de fournir une mesure plus pertinente de la performance économique de l'entreprise et permettent de prédire d'une façon plus fiable le lien éventuel entre RSE et performance financière. Le seul inconvénient tient à ce qu'elles soient prédisposées à des manipulations managériales (McGuire et al., 1988).

D'autre part, les mesures boursières présentent l'avantage d'être moins sujettes à la manipulation managériale. D'autant plus qu'elles représentent les évaluations des investisseurs sur la capacité de l'entreprise à générer des profits économiques (McGuire et al., 1988). En revanche, ces variables représentent une évaluation propre à l'investisseur et ne permettent pas de révéler la réalité économique de l'entreprise (Ullmann (1985). Les résultats sur lesquels débouchent les études utilisant des mesures de nature boursière sont mixtes ; Maskovitz (1972) trouve une relation positive, Vance (1975) prouve le contraire, Alexander et Buchotz (1978) trouvent une corrélation faible voire nulle. Griffin et Mahon (1997) soulignent que les résultats issus de mesures liées au marché sont majoritairement négatifs et appellent à utiliser d'avantage les mesures comptables.

Pour mieux appréhender la performance financière, et fournir une mesure plus ou moins exhaustive de la performance financière, d'autres recherches incorporent les deux mesures à la fois (McGuire et al., 1988 ; Balabanis, Hugh et Jonathan, 1998 ; Moore, 2001 ; Seifert, Morris et Barktkus, 2003, 2004).

2. DEVELOPPEMENT DES HYPOTHESES

2.1. IMPACT DE LA RSE SUR LA PERFORMANCE FINANCIERE

Les recherches empiriques tentant de cerner le lien entre la RSE et la performance financière se sont ancrées dans la littérature anglo-saxonne depuis une trentaine d'années. Toutefois, il est à remarquer que la littérature empirique ne fait pas état d'un consensus sur la nature du sens du lien de causalité. L'examen des résultats des études existantes traduit pour une part l'influence de la RSE sur sa performance financière, et pour une autre part, le sentiment d'un lien fragile voire inexistant est quelque peu contrasté (Allouche et Laroche, 2005).

Le tableau suivant permet de retracer les différents états de la nature de l'effet de la RSE sur la performance financière mobilisés dans la littérature :

Type d'hypothèse	Signe du lien	Approche qui la sous-tend
« <i>Social Impact Hypothesis</i> »	positif	La théorie des parties prenantes
« <i>Trade off Hypothesis</i> »	négatif	La théorie économique néoclassique

Chacune des hypothèses envisagées est la résultante d'une approche qui sous-tend l'impact de la RSE sur la performance financière (Preston et O'Bannon, 1997). La « *Social Impact Hypothesis* » repose sur la théorie des parties prenantes qui prévoit l'effet positif de la RSE sur la performance financière, ainsi que la « *Trade-Off Hypothesis* » fondée sur la thèse économique néoclassique de Friedman (1960, 1972) et qui stipule l'effet négatif de la RSE sur la performance financière.

2.1.1. L'hypothèse de l'impact social « *Social Impact Hypothesis* »

Cette hypothèse a trait à la théorie des parties prenantes selon laquelle la RSE aurait un impact positif sur la performance financière. En effet, la RSE est un indicateur de la capacité de l'entreprise à satisfaire efficacement les demandes des diverses parties prenantes. Ceci est de nature à regagner leur soutien et par conséquent, améliorer la rentabilité (Balabanis, Hugh et Jonathan, 1998). Waddock et Graves (1997) parlent de « *Good Management Theory* » selon laquelle il existe une corrélation élevée entre les bonnes pratiques managériales et la RSE, simplement parce qu'une amélioration de l'activité sociale entraîne des relations privilégiées avec les « *key stakeholder groups* » (Freeman, 1984), impliquant ainsi plus de performance. De plus, et par référence à Alexander et Buchholz (1978), la RSE serait un indicateur d'une bonne compétence de gestion « *Good management skill* » qui engendre, d'une façon simultanée, la réduction des coûts et l'envolée des profits. En outre, les entreprises jugées socialement responsables « *Best companies to work for* » peuvent facilement accéder à une main d'œuvre qualifiée et réduisent, par voie de conséquence, les coûts d'exploitation et augmentent la rentabilité (Maskowitz, 1972). McGuire et al., (1988) mettent en lumière les avantages économiques pouvant être procurés par les actions sociales, on peut citer à titre d'exemple : l'augmentation de la productivité des employés, le renforcement de la notoriété au yeux des clients, se prémunir contre les actions gouvernementales en cas de violation des réglementations, faciliter l'accès aux bailleurs de fonds.

Il existe une lignée de travaux qui confirme lien positif entre les deux composantes (McGuire et al., 1988 ; Waddock et Graves, 1997 ; Preston et O'Bannon, 1997 ; Verschoor, 1998 ; Stanwick

et Stanwick, 1998; Mc Williams et Siegel, 2000; Moore, 2001; Ruf et al., 2001; Orlitsky, 2001; Simpson et Kohers, 2002).

Allouche et Laroche (2005) recensent 82 recherches, 75 d'entre elles ont trouvé un lien positif, c'est le cas de Margolis et Walsh (2003) qui ont dénombré 54 sur 127 études confirmant le lien positif.

2.1.2. La « *Trade-Off Hypothesis* »

Cette hypothèse fait référence à la thèse classique de Friedman (1962, 1970) selon laquelle la RSE est une charge que l'on doit veiller à éliminer dans une entreprise capitaliste. En d'autres termes, la RSE génère des coûts supplémentaires qui pourraient à terme détériorer la rentabilité financière. Un exemple révélateur de ce genre d'actions pourrait être une décision d'investissement dans l'acquisition d'équipement permettant de diminuer et contrôler la pollution que d'autres concurrents ne font pas. En se référant à la thèse des économistes néoclassiques, en l'occurrence Friedman (1962, 1972), ce genre d'investissement, même s'il génère des profits, ils sont de loin plus faibles que les charges engagées. D'où la réduction de la profitabilité, ce qui peut provoquer le mécontentement des actionnaires. Ce constat a été également confirmé par Aupperle et al., (1985), les auteurs concluent que les activités sociales tels que la donation aux charités, la protection de l'environnement et le développement des communautés dissipent plus des ressources et génèrent des coûts supplémentaires, ce qui désavantage l'entreprise par rapport à ses concurrents les moins engagés dans les actions sociales. Parallèlement, Balabanis, Hugh et Jonathan (1998) fournissent un argument qui remet en cause les avantages qu'une firme pourrait s'en procurer en étant socialement responsable. Les auteurs suggèrent que les investissements en RSE diminuent les fonds alloués pour d'autres activités économiquement plus profitables.

Néanmoins, d'autres recherches renvoient le lien négatif à des anomalies méthodologiques et en particulier les outils de mesure de la performance financière. L'association négative est due à l'usage des variables liées au marché comme mesure de performance financière (Griffin et Mahon, 1997). Il est à noter que le nombre d'études qui débouchent sur un lien négatif est très réduit, Margolis et Walsh (2003), recensent 127 études traitant le sujet en question, ils trouvent que 8 uniquement d'entre elles prévoient une corrélation négative entre les deux dimensions.

2.1.3. Absence de lien entre les deux dimensions

Les partisans de l'inexistante de corrélation suggèrent que RSE et performance financière sont deux construits totalement distincts. Ullman, (1985) souligne que le lien existant provient du pur hasard. La corrélation existante est engendrée, selon l'auteur, par des variables intermédiaires qui interviennent d'une façon imprévisible et qui permettent de relier les deux construits. Parallèlement, Waddock et Graves (1997) soulignent que les problèmes méthodologiques dans l'opérationnalisation de la RSE ont tendance à masquer le lien.

Plusieurs travaux empiriques récents ne prévoient aucun lien entre les deux dimensions (Aupperle et al., 1985 ; Fogler et Nutt, 1975; Abbot et Monsen, 1979; Freedman et Jaggi, 1986 ; O'Neil, Saunders et McCarthy 1989 ; Seifert, Morris et Bartkus, 2004; Graves et Waddock, 1999).

D'autres stipulent que le lien est trop faible voire inexistant (Alexander et Bchholz, 1978 ; Cochran et Wood, 1984 ; Pava et Krausz, 1996 ; Berman et al., 1999 ; Balabanis, Hugh et Jonathan, 1998 ; Seifert, Morris et Barktkus, 2003). Griffin et Mahon (1997), Balabanis, Hugh et Jonathan (1998) trouvent que les résultats sont peu concluants : les variables retenues ne permettent pas distinguer entre firmes performantes et firmes non performantes.

2.2. L'EFFET DES VARIABLES DE CONTROLE

Des recherches ont montré que la relation entre la RSE et la performance financière n'est pas absolue, elle doit prendre en considération le poids des éléments propres à chaque entreprise (Ullmann, 1985 ; Waddock et Graves, 1997) et qui sont de nature à modérer la relation entre les deux construits. Ces caractéristiques sont opérationnalisées comme des variables de contrôle.

2.2.1. L'effet risque

Le risque est une variable, dont plusieurs recherches dans des contextes différents, ont montré qu'elle contrôle la relation entre les deux dimensions. L'argument en faveur du risque postule que les entreprises jouissant d'un faible risque s'engagent d'avantage dans les activités sociales, et vice versa. Les entreprises ayant un faible risque disposent d'un modèle de rendement stable, et par conséquent, cette situation semble très favorable à l'investissement dans les activités sociales (Roberts, 1992).

Aupperle et al., (1985) postulent que les entreprises les plus socialement responsables sont jugées comme étant mieux gérées et leurs risques sont minimales. Ce constat est approuvé notamment par les études de McGuire et al., (1988) ; O'Neil, Saunders et McCarthy (1989) ; Waddock et Graves (1997) ; Graves et Waddock (1999). En revanche, Aupperle et al., (1985) trouvent une corrélation, positive entre la RSE et le risque comptable, et négative mais non significative entre la RSE et le risque lié au marché.

2.2.2. L'effet taille

L'argument avancé en faveur de la taille stipule que les grandes organisations s'engagent d'avantage dans les actions sociales, par contre, les petites organisations n'accordent pas une importance à l'activité sociale (Waddock et Graves, 1997).

Burke et al., (1986 cités par Waddock et Graves, 1997) avancent que les entreprises, au fur et à mesure qu'elles s'accroissent, accordent plus d'attention aux facteurs externes et répondent mieux aux demandes des parties prenantes. Stanwick et Stanwick (1998) trouvent que la taille, mesurée par le volume des ventes et le total des actifs, est positivement liée à la RSE.

McGuire et al. (1988) trouvent une relation positive mais non significative entre la RSE et la taille mesurée par le total des actifs.

3. METHODOLOGIE DE LA RECHERCHE

L'objet de cette recherche étant de tester chacune des hypothèses relatives à l'impact de la RSE sur la performance financière. A ce niveau, nous apportons quelques éclaircissements concernant la nature de l'approche adoptée.

3.1. MESURE DE LA RSE

L'échelle de mesure de la RSE empruntée dans ce travail est celle conçue par Maignan et al., (1999). Cette échelle n'est autre qu'une extension de l'échelle de Aupperle et al., (1985) qui reprend la logique incarnée par le modèle de Carroll (1979). La mesure préconisée est quadridimensionnelle ou coexistent simultanément les quatre responsabilités économique, légale, discrétionnaire et philanthropique (Maignan et al., 1999 ; Maignan et Ferrell, 2003). Pour les besoins de l'étude, un questionnaire a été élaboré (**annexe A**), regroupant les 18 énoncés de l'échelle initiale. Néanmoins, cette échelle a été conçue dans un contexte nord américain. Pour

pouvoir parvenir à élaborer un modèle fidèle à la version anglo-saxonne, et ainsi pouvoir l'utiliser dans le contexte tunisien, nous avons utilisé plusieurs précautions méthodologiques d'adaptation internationale d'une échelle de mesure conseillées dans la littérature (on parle ici de la procédure de Besson et Haddadj, 2003). Le questionnaire a été administré en face à face avec les répondants. Nous avons opté pour cette méthode afin d'être proche du répondant en cas d'incompréhension de certains termes et pour les besoins de traduction ou d'explication. D'autant plus que cette méthode offre plus de souplesse par rapport aux autres méthodes par téléphone ou par mail.

3.2. MESURE DE LA PERFORMANCE FINANCIERE

Deux types de mesures seront utilisés dans cette recherche :

1. Des mesures issues de la comptabilité et en particulier le rendement des actifs « ROA » (Aupperle et al., 1985 ; McGuire et al., 1988 ; O'Neil, Saunders et McCarthy, 1989 ; Waddock et Graves, 1997 ; Griffin et Mahon, 1997 ; Preston et O'Bannon, 1997 ; Graves et Waddock, 1999 ; Seifert, Morris et Barktkus 2003 ; Simpson et Kohers, 2002 ; Berman et al., 1999), et les rendement des capitaux propres « ROE » (Bowman et Haire, 1975 ; Pava et Krausz, 1996 ; Waddock et Graves, 1997 ; Griffin et Mahon, 1997 ; Seifert, Morris et Barktkus 2003 ; Verschoor, 1998 ; Balabanis, Hugh et Jonathan, 1998 ; Ruf et al., 2001 ; Preston et O'Bannon, 1997).
2. Des mesures de nature boursière tel que le rendement des titres (Vance, 1975 ; McGuire et al., 1988 ; Seifert, Morris et Bartkus, 2004), le Bêta (Alexander et Bchholz 1978 ; Aupperle et al., 1985 ; Balabanis, Hugh et Jonathan, 1998 ; O'Neil, Saunders et McCarthy 1989 ; Pava et Krausz, 1996 ; McGuire et al., 1988), le Alpha (McGuire et al., 1988) et enfin l'écart type du rendement (McGuire et al., 1988).

Nous avons opté pour une double mesure de la performance financière pour mettre en exergue la multidimensionnalité du construit (Griffin et Mahon, 1997). Les données financières utilisées sont celles de l'année 2004.

3.3. LES VARIABLES DE CONTROLE

Nous avons pris en compte l'effet taille et l'effet risque. La taille étant mesurée par le logarithme de l'actif total (Seifert, Morris et Bartkus, 2004 ; Simpson et Kohers, 2002 ; Johnson et Greening 1999). Le risque est mesuré successivement par l'écart type du rendement (McGuire et al., 1988) et le Bêta (Alexander et Bchholz, 1978 ; Aupperle et al., 1985 ; McGuire et al., 1988 ; O'Neil, Saunders et McCarthy, 1989 ; Pava et Krausz, 1996 ; Balabanis, Hugh et Jonathan, 1998).

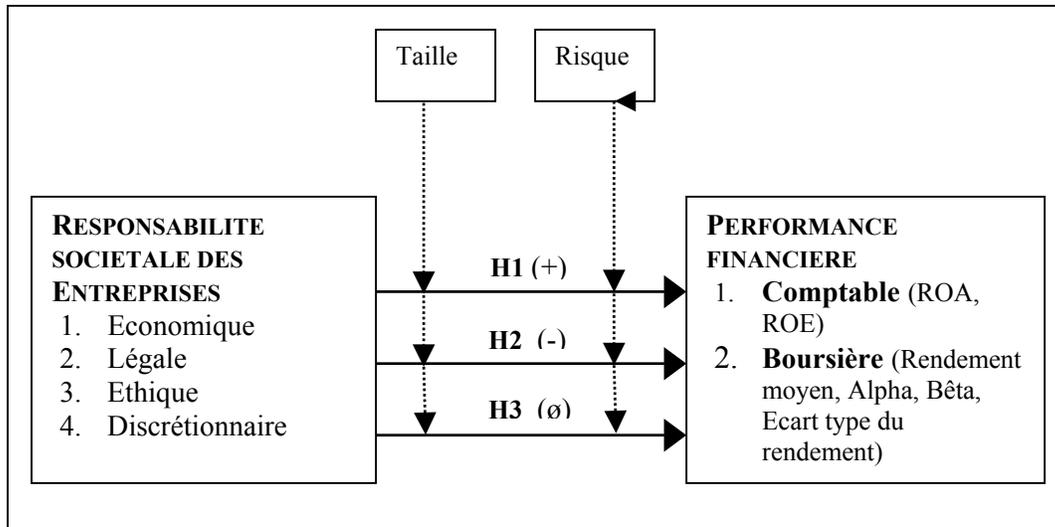
3.4. L'ECHANTILLON

Notre échantillon regroupe les entreprises cotées à la BVMT³. Ce choix étant motivé par plusieurs raisons. Tout d'abord, la disponibilité de l'information financière (comptable et boursière). En outre, ces entreprises disposent d'une taille relativement importante que ce soit en matière d'effectifs employés qu'en matière d'actif total, et le plus souvent, leurs activités sociales sont généralement prospères. En effet, Waddock et Graves (1997) montrent que les grandes organisations s'engagent d'avantage dans les actions sociales, par contre, les petites organisations n'accordent pas une importance à l'activité sociale. Burke et al., (1986) avancent que les entreprises, au fur et à mesure qu'elles s'accroissent, accordent plus d'attention aux facteurs externes et répondent mieux aux demandes des parties prenantes. Ces raisons viennent s'ajouter à la transparence et à la fiabilité des informations financières qui ne sont autre qu'une obligation légale pour toute entrée en bourse.

Nous avons collecté des informations portant sur 33 entreprises sur une taille totale de 45, soit un taux de réponse de 74%.

³ Bourse des Valeurs Mobilières de Tunis

3.5. LE MODELE CONCEPTUEL



- **H1** : « *Social Impact Hypothesis* » : la responsabilité sociétale a un impact positif sur la performance financière.
- **H2** : « *Trade off Hypothesis* » : la responsabilité sociétale a un impact négatif sur la performance financière.
- **H3** : Il n'existe pas de lien entre la responsabilité sociétale et la performance financière.

4. ANALYSE ET INTERPRETATION DES RESULTATS

4.1. ANALYSE DESCRIPTIVE

Nous avons procédé à une étude descriptive visant à analyser les tendances moyennes des entreprises sélectionnées portant sur les quatre composantes de la RSE : économique légale, éthique et discrétionnaire.

Pour les 18 items envisagés, nous remarquons une tendance moyenne (tout secteur confondu) orientée vers la composante légale suivie successivement par la composante économique, éthique et discrétionnaire. Ceci pourrait s'expliquer par un fort engagement des entreprises cotées à respecter les lois et les règles en vigueur et en particulier les dispositions prévues par le code de travail.

Si nous affinons maintenant l'analyse en fonction du secteur d'activité et en fonction de la taille de l'entreprise, l'ordre de priorité accordé à chacune des dimensions de la RSE reste identique.

Tableau n° 3. Classement des dimensions de la RSE selon le secteur d'activité, la taille

Critère		Nombre d'entreprises	Classement* des Dimensions de la RSE
Secteur d'activité	Secteur financier	18	Légale Economique Ethique Discretionnaire
	Secteur agro-alimentaire	2	
	Secteur énergétique	3	
	Secteur de la distribution	8	
	Secteur du voyage & loisir	2	
	<i>Total</i>	<i>33</i>	
Taille ** (actif total)	Grande	11	Légale Economique Ethique Discretionnaire
	Moyenne	9	
	Petite	13	
	<i>Total</i>	<i>33</i>	

* Ce classement représente une tendance moyenne pour les deux critères, secteur d'activité et taille.

** Taille petite : entre 1 et 100 millions de dinars ; Taille moyenne: entre 100 et 1000 millions de dinars ; Taille grande: plus que 1000 millions de dinars.

Le tableau ci-dessous présente une brève description des indicateurs de performance financière.

Tableau n° 4. Indicateurs de Performance financière

Indicateurs Statistiques	ROA	ROE	R_{moyen}	Rendement ajusté par le risque (α)	Bêta
Moyenne	0,026	0,046	0,017	0,016	0,597
Médiane	0,012	0,078	0,011	0,01	0,304
Ecart-type	0,048	0,154	0,033	0,031	1,78

4.2. VALIDATION DE L'ECHELLE DE MESURE DE LA RSE

Une analyse factorielle a été opérée pour vérifier les qualités psychométriques de l'échelle de mesure de la RSE utilisée. La quantité d'inertie récupérée est de 73%. Les itérations successives ont permis d'éliminer 10 items. La valeur du KMO finale est de 0,64.

Tableau n° 5. Les dimensions issues de l'analyse factorielle

Composantes Items	Composante légale	Composante éthique	Composante économique	Composante discrétionnaire
Respecter les dispositions du code du travail.	0,88	0,23	0,05	-0,12
Se conformer à la loi.	0,80	-0,30	0,29	-0,10
Fournir une information complète et précise au client.	0,45	0,59	0,34	-0,20
Confiance entreprise-client.	0,41	0,55	0,10	0,06
Etablir les stratégies de long terme.	0,17	0,28	0,83	-0,09
Maximiser le profit.	0,15	0,28	0,76	-0,07
Flexibilité en matière de travail permettant aux employés de mieux gérer leur vie privée.	0,52	0,21	0,05	0,56
Réduction de consommation d'énergie.	0,07	0,30	0,10	0,44
Alpha de Cronbach	0,74	0,66	0,77	0,63
Pourcentage de la variance récupérée	33,71%	17,26%	12,58%	9,49%
- Méthode d'extraction : Analyse en composantes principales. - Méthode de rotation : Varimax avec normalisation de Kaiser.				

Le premier facteur obtenu est bien la dimension légale. La valeur de l'alpha de Cronbach est de 0,74. Ce facteur intègre les items relatifs au respect de la loi et en particulier les dispositions du code du travail. Le deuxième facteur comporte les items qui renvoient à la transparence de l'information entreprise-client (digne de confiance, fournir une information précise et complète à ses clients). L'analyse de fiabilité fournit un alpha de Cronbach de 0.66. Le troisième facteur est, de toute évidence, la dimension économique puisque les items qui lui sont fortement rattachés consistent en la « maximisation du profit » et « l'élaboration des stratégies de long terme. Il présente une fiabilité de 0,77. Le quatrième facteur est celui qui contribue le moins à la formation de la RSE en terme de pourcentage d'inertie récupérée (9.5%). Ce facteur est fortement corrélé avec les items « flexible en matière de travail » et « réduction de la consommation d'énergie ». L'analyse de fiabilité donne une valeur de l'alpha de Cronbach de 0.6, elle est relativement faible mais on peut l'admettre compte tenu de la taille relativement faible de l'échantillon.

Par ailleurs, on note que la responsabilité légale (premier facteur) apporte plus en terme de variance (33.7%) suivie successivement par les responsabilités éthique, économique et discrétionnaire qui récupèrent respectivement 17.26 %, 12.58 % et 9.49 % de la variance totale. Donc, nous pouvons conclure que pour les entreprises enquêtées, la priorité est accordée à la dimension légale suivie respectivement par la dimension éthique, économique et discrétionnaire. La recherche menée par Maignan et Ferrell (2003), dont l'objectif consiste à identifier les

représentations que font les consommateurs de la RSE, confirme la prépondérance de la dimension légale suivie par la dimension éthique dans les contextes français et allemand. D'autre part, Aupperle et al., (1985) et Aupperle (1982) postulent que la responsabilité économique est prioritaire suivie respectivement par les responsabilités légale, éthique et discrétionnaire. En outre, la recherche menée par Pinkston et Carroll (1996), visant à identifier les orientations de la RSE dans sept contextes différents (USA, Angleterre, France, Allemagne, Suisse, Suède et le Japon), confirme le constat émis par Aupperle et al., (1985) et Aupperle (1982), l'aspect économique de la RSE demeure dominant, et est suivi par les aspects légal, éthique et philanthropique.

Le test de corrélation des quatre facteurs suggère l'indépendance de ces derniers (les coefficients de corrélation de Pearson sont non significatifs).

L'analyse factorielle suggère donc que le construit RSE est bien quadridimensionnel où coexistent simultanément les responsabilités légale, éthique, économique et discrétionnaire (Carroll, 1979 ; Maignan et al., 1999, Maignan et Ferrell, 2003). Ces quatre catégories de responsabilités sont distinctes. La tendance globale de la RSE est fortement orientée vers la composante légale. Ceci peut s'expliquer par un fort engagement des entreprises cotées à respecter les lois et les règles en vigueur et en particulier les dispositions prévues par le code de travail. Les contraintes de nature coercitives au sens Powell et DiMaggio (1991 cités par Waddock et Graves, 1997) et qui sont relatives à la dimension réglementaire de la RSE gagnent du terrain face aux autres dimensions. L'entreprise a intérêt à se conformer à la loi par quête de légitimité.

La place prépondérante de la responsabilité éthique qui occupe la deuxième position peut être expliquée par l'importance que les entreprises cotées accordent à la « Corporate Governance ». En effet, l'éthique revêt la forme d'un atout stratégique puisque, pour attirer plus d'investisseurs et parvenir à mobiliser les fonds en leur faveur, les entreprises cotées doivent faire preuve d'une certaine responsabilité surtout en matière de transparence d'informations avec les parties prenantes afin d'instaurer un climat de confiance partagé.

La dimension économique de la RSE est renvoyée au troisième rang, ceci nous amène à relativiser la rôle prépondérant de l'intérêt économique et notamment la maximisation de profit sur laquelle se fonde la théorie néoclassique de Friedman (1962, 1970).

La responsabilité discrétionnaire ou philanthropique (Carroll, 1979, 1999) est la moins évidente. Sa faible contribution dans la formation du construit RSE revient à un faible investissement en matière d'actions charitables et en particulier les partenariats avec les associations à but non lucratif et les universités.

4.3. ANALYSE DE REGRESSION

Une fois les facteurs spécifiés, nous pouvons à présent définir le modèle ⁴ de façon analytique et proposer la fonction de régression linéaire suivante :

$$PF_i = \beta_0 + \beta_1 * LEG_i + \beta_2 * ETH_i + \beta_3 * ECO_i + \beta_4 * DISC_i + \varepsilon_i.$$

$i = 1 \dots 33.$

Où :

- PF_i : la performance financière de la firme i mesurée respectivement par le ROA, le ROA ajusté par la taille ($ROA_{ajusté}$), le ROE, le ROE ajusté par la taille ($ROE_{ajusté}$), le rendement moyen du titre (R_{moyen}), le risque systématique (Bêta), le rendement du titre ajusté par le niveau du risque (α), et l'écart type du rendement (σ).
- LEG : la responsabilité légale.
- ETH : la responsabilité éthique.
- ECO : la responsabilité économique.
- DISC : la responsabilité discrétionnaire.
- $\beta_0, \beta_1, \beta_2, \beta_3$ et β_4 : les coefficients de régression
- ε_i : le terme d'erreur.

Tout d'abord, et avant de procéder à la régression, nous nous sommes interrogés sur les conditions qui sous-tendent le modèle de régression (la linéarité du modèle, la normalité, l'homoscédasticité, l'absence de multicolinéarité et l'absence d'autocorrélation des erreurs).

Plusieurs régressions multiples ont été opérées, chaque variable de performance financière a été régressée sur les quatre dimensions de la RSE. Le tableau n°4 récapitule les résultats obtenus.

⁴ Notre propos à travers ce modèle de régression est bien de considérer chacune des dimensions de la RSE comme variable explicative de la performance financière. Tout en sachant que le risque contribue à l'évidence et de manière significative à la performance financière, nous avons cherché à appréhender la proportion de la performance financière expliquée uniquement par la RSE (effet RSE isolé, toute chose étant égale par ailleurs). Précisons toutefois que la variable risque n'a pas été totalement écartée puisqu'elle a servi à modérer certains indicateurs de performance boursière telle que le rendement ajusté par le risque (α).

Tableau n° 6. Résultats de la régression des différentes mesures de performance financière sur les quatre dimensions de la RSE

Variables dépendantes	Variables indépendantes	Estimateurs (β)	t	Sig	R ²	R ² ajusté	F
ROA	Constante		2,876	0,008	0,068	-0,064	0,51
	LEG	0,081	0,443	0,661			
	ETH	0,251	1,291	0,207			
	ECO	0,045	0,233	,817			
	DISC	0,004	0,019	0,985			
ROA _{ajusté}	Constante		2,842	0,008	0,068	-0,067	0,5
	LEG	0,085	0,463	0,647			
	ETH	0,245	1,260	0,218			
	ECO	0,039	0,201	0,842			
	DISC	0,000	0,002	0,998			
ROE	Constante		1,277	0,212	0,23	0,128	2,17**
	LEG	0,028	0,170	0,867			
	ETH	0,226	1,88	0,078			
	ECO	0,515	2,924	0,007			
	DISC	-0,077	-,0462	0,647			
ROE _{ajusté}	Constante		1,220	0,233	0,24	0,13	2,18**
	LEG	-0,022	-0,134	0,894			
	ETH	0,210	1,197	0,241			
	ECO	0,517	2,936	0,007			
	DISC	-0,081	-0,489	0,629			
R _{moyen}	Constante		0,874	0,389	0,012	-0,13	0,08
	LEG	0,092	0,488	0,629			
	ETH	0,025	0,126	0,900			
	ECO	0,048	0,237	0,814			
	DISC	-0,028	-0,148	0,883			
Rendement ajusté par le risque (α)	Constante		0,874	0,390	0,13	0,08	2,2**
	LEG	0,092	1,588	0,089			
	ETH	0,125	2,126	0,030			
	ECO	0,048	1,237	0,181			

	DISC	-0,028	-0,149	0,883			
Bêta	Constante		-0,861	0,397			
	LEG	-0,093	-0,492	0,627			
	ETH	-0,022	-0,112	0,911	0,012	-0,12	0,08
	ECO	-0,047	-0,232	0,818			
	DISC	0,030	0,158	0,876			
Ecart type du rendement (σ)	Constante		0,897	0,377			
	LEG	0,093	0,498	0,622			
	ETH	0,025	0,126	0,901	0,012	-0,12	0,9
	ECO	0,047	0,240	0,812			
	DISC	-0,028	-0,151	0,881			
(*valeur significative au seuil de 5%)							
(** valeur significative au seuil de 10%)							

L'analyse de régression conduite sur les différentes mesures de performance financière (de nature comptable ou boursière) suggère une influence, à des degrés différents, de la RSE sur la performance financière.

D'une part, l'examen de l'impact de la RSE sur les mesures de performance de nature comptable fournit des résultats mixtes. En effet, le ROA ne permet pas de valider la relation, l'analyse supporte l'effet neutre de la RSE sur la performance financière (R^2 et R^2 ajusté présentent des valeurs très faibles et non significatives). De plus, et malgré la modération de la relation par la taille le lien demeure inexistant. Ce résultat n'est pas surprenant puisque plusieurs travaux empiriques récents ne prévoient aucun lien entre les deux variables (Aupperle et al., 1985; O'Neil, Saunders et McCarthy 1989; Griffin et Mahon, 1997; Seifert, Morris et Barktkus 2003). D'autres stipulent que le lien est trop faible voire inexistant (Pava et Krausz, 1996).

Toutefois, et en utilisant le ROE comme indicateur de performance, on constate que l'effet de la RSE est quelque peu ressenti. Les valeurs respectives du R^2 et R^2 ajusté sont de 0,23 et 0,128 significatives au seuil de 10%. Ceci signifie que la variation du ROE est expliquée à raison de 23% par la variation des actions sociétales. L'examen des estimateurs inhérents à chacune des quatre dimensions de la RSE montre que la dimension économique produit un effet positif et significatif ($p < 5\%$) sur la performance financière mesurée par le ROE. Ce résultat est tout à fait prévisible, car la mesure quantitative (ROE) et la mesure perceptuelle (dimension économique

de la RSE) ont tendance à converger. Le coefficient de régression relatif à la dimension éthique est significatif ($p < 10\%$) et positif. Ceci nous amène à dire que l'aspect éthique est porteur de performance mesurée par le ROE. L'argument inspiré des auteurs Cornell et Shapiro (1987 cités par McGuire et al., 1988), stipule que c'est, à travers ses effets sur les diverses parties prenantes, que l'aspect éthique affecte le plus la performance financière. L'effet positif de la RSE sur la performance financière mesurée en terme de ROE est supporté par les recherches de Waddock et Graves (1997) ; Preston et O'Bannon (1997) ; Balabanis, Hugh et Jonathan (1998) ; Ruf et al. (2001) ; Verschoor (1998), et infirmé par : Pava et Krausz (1996) ; Griffin et Mahon (1997) ; Seifert, Morris et Barktkus (2003).

Par ailleurs, l'ajustement (modération) du ROE par la taille donne des valeurs du R^2 et R^2 ajusté relativement meilleures que le ROE pris individuellement. Les valeurs de ces derniers ainsi que celle du Fisher ont légèrement augmenté.

D'autre part, l'étude de l'effet de la RSE sur la performance financière mesurée par des variables boursières fournit également des résultats mixtes. La régression du rendement moyen des titres et du σ (écart type du rendement) sur les dimensions de la RSE donne un R^2 et R^2 ajusté très faibles et non significatifs. De même, les estimateurs calculés sont non significatifs. C'est ainsi le résultat de la recherche de McGuire et al. (1988).

Néanmoins, en considérant le rendement ajusté par le risque (α), on remarque que l'effet de la RSE émerge pour un seuil de 10% mais il est relativement faible. Les valeurs respectives du R^2 et R^2 ajusté sont de 0,13 et 0,08. Ceci suggère que si l'on ajuste le rendement par le niveau du risque, le lien entre la RSE et la performance boursière a tendance à s'établir. Ceci confirme bien l'effet modérateur du risque dans l'association RSE performance financière. L'examen des coefficients de régression traduit l'association positive et significative entre le rendement ajusté, la dimension légale ($\beta = 0,092$, $p < 10\%$) et la dimension éthique ($\beta = 0,12$, $p < 5\%$). Ce résultat est analogue à celui trouvé par McGuire et al., (1988). Par contre, il vient contredire le constat émis par Griffin et Mahon (1997) selon lequel la majorité des études faisant usage de mesures boursières débouchent sur un lien négatif. L'argument que l'on peut avancer pour supporter ce résultat s'inspire de la théorie des parties prenantes. En effet, la satisfaction des besoins des parties prenantes et en particulier les actionnaires permet de véhiculer une bonne image de l'entreprise. Ceci est de nature à accroître les rendements des titres.

Il est signalé que l'effet de la RSE sur la performance financière est beaucoup plus ressenti lorsqu'elle est mesurée par des indicateurs comptables plutôt que des indicateurs boursiers. En effet, les valeurs du R^2 et du R^2 ajusté calculées pour le ROE sont nettement supérieures à celles obtenues pour le rendement ajusté par le risque (α). Ce constat rejoint les travaux antérieurs stipulant que les mesures de nature comptable permettent de mieux prédire la RSE par rapport aux mesures boursières (Griffin et Mahon, 1997).

Pour vérifier l'effet de la taille et le risque sur la RSE, nous avons procédé par une MANOVA.

Tableau n° 7. Résultats de la MANOVA

Effet		Statistique	Valeur	F
Taille	Log (actif)	Trace de Pillai	0,307	3,107*
		Lambda de Wilks	0,69	3,107*
Risque	Bêta	Trace de Pillai	0,012	0,083
		Lambda de Wilks	0,98	0,083
	Ecart-type du rendement (σ)	Trace de Pillai	0,012	0,083
		Lambda de Wilks	0,98	0,083
(*valeur significative au seuil de 5%)				

L'objectif étant de tester l'existence d'une différence dans la proportion des activités sociétales entre grandes et petites entreprises. Autrement dit, l'engagement dans le volet social est-il conditionné par la taille de l'entreprise. La valeur du Lambda de Wilks est de 0,68 qui est significative au seuil de 5% (des valeurs proches de 1 de cette statistique suggèrent l'inexistence de différence entre les groupes) ceci implique qu'il existe une différence de 30% entre grande et petites entreprises dans leurs activités sociétales. Nous pouvons à présent admettre l'effet discriminant de la taille (Waddock et Graves, 1997 ; Verschoor, 1998 ; Balabanis, Hugh et Jonathan, 1998 ; Graves et Waddock, 1999 ; Moore, 2001 ; Ruf et al., 2001 ; Seifert, Morris et Barktkus, 2003 ; Simpson et Kohers, 2002).

Par ailleurs, le test de l'effet de la RSE sur le niveau du risque systématique (Bêta et Ecart type du rendement) considéré comme variable dépendante dans la régression est globalement non significatif. Donc l'hypothèse, selon laquelle les entreprises qui s'engagent d'avantage dans les activités sociétales jouissent d'un risque minime, est infirmée (Aupperle et al., 1985 ; O'Neil, Saunders et McCarthy, 1989 ; Balabanis, Hugh et Jonathan, 1998). Ce résultat est conforté par la MANOVA qui donne une valeur non significative du Lambda de Wilks. Ceci montre que le

risque, pris individuellement, n'est pas influencé par la RSE. Ce qui prouve encore plus que le risque n'est autre qu'une variable de contrôle qui modère la relation.

CONCLUSION

L'objet de cette recherche est de s'interroger sur la contribution de la Responsabilité Sociétale des Entreprises (RSE) à la Performance Financière des entreprises cotées dans un contexte spécifique de pays émergent. Il s'agissait de tester la validité de deux approches ancrées dans la littérature nord américaine (*Business & Society* et *Business Ethics*) et qui sous-tendent l'impact de la RSE sur la performance financière : la « *Social impact hypothesis* » et la « *Trade-off hypothesis* ». L'originalité de l'approche provient de :

- La mesure de la RSE empruntée qui est à la fois fondée théoriquement (Carroll, 1979), valide psychométriquement (Maignan et al., 1999) et qui a été adaptée au contexte tunisien.
- L'usage d'une multitude de mesure, de nature comptable et boursière, tel que préconisé dans la littérature (Aupperle et al., 1985 ; McGuire et al., 1988 ; O'Neil, Saunders et McCarthey, 1989 ; Pava et Krausz, 1996 ; Balabanis, Hugh et Jonathan, 1998 ; Moore, 2001 ; Seifert, Morris et Barktkus, 2003, 2004), pour approcher la performance financière et mettre en exergue la multidimensionnalité du construit.
- Et finalement la prise en compte de la taille et du risque comme variables de contrôle.

Les résultats de cette recherche révèlent deux constats, l'un suggère l'existence d'un lien positif mais qui se révèle être marginal, l'autre met en exergue l'engagement dans les pratiques sociétales selon la taille des entreprises.

Sur le plan managérial, ce travail permet d'éclairer les dirigeants sur les répercussions des actions sociales à entreprendre. La RSE étant positivement corrélée avec la performance financière. Les managers sont amenés à s'engager d'avantage dans le volet social puisque cet investissement est à la fois porteur de rentabilité pour l'entreprise et en même temps contribue au bien être social. La RSE pourrait ainsi revêtir la forme d'un atout stratégique (Waddock et Graves 1997), les managers peuvent miser sur ces aspects pour gagner en terme d'image (entreprise citoyenne) et en même temps permettre l'épanouissement de la société (le bien être social).

Néanmoins, ce travail comporte quelques limites. La première limite porte sur la nature de l'échantillon retenu. En effet, sa taille est relativement faible. De plus, le fait d'opter pour les

entreprises cotées peut introduire un biais de sélectivité, ce qui rend les résultats peu généralisables. La deuxième limite renvoie à la mesure de la RSE empruntée, elle est certes pertinente dans l'appréhension du concept, mais il est à signaler qu'elle a été créée pour être administrée dans le contexte européen, et nous sommes conscients des différences culturelles qui existent entre les deux contextes, et surtout lorsque la procédure d'adaptation de cette échelle a généré des effets secondaires quant à la qualité des mesures obtenues. La troisième limite a trait aux indicateurs de performance financière mobilisés dans cette analyse. En effet, le fait de se référer uniquement aux mesures quantitatives de performance relève d'une vision réductrice de la portée du construit. Il serait pertinent d'associer aux variables quantitatives retenues des variables plus perceptuelles permettant de nous renseigner sur les représentations qu'ont les dirigeants du climat des affaires, des opportunités de marché etc. D'autant que d'autres dimensions peuvent également être représentées par des variables exogènes qui sont imposées à l'entreprise par son macro environnement, tels que la conjoncture économique, l'état du marché boursier, la qualité des relations avec les institutions, etc.

Malgré ces limites, ce travail nous éclaire sur des voies de recherche futures plus pertinentes. Il serait possible d'envisager l'effet modérateur d'autres variables tel que conçu dans la littérature, à savoir, le secteur d'activité (Waddock et Graves, 1997 ; Griffin et Mahon, 1997 ; Graves et Waddock, 1999 ; Balabanis, Hugh et Jonathan, 1998 ; McWilliams et Siegel, 2000 ; Moore, 2001 ; Ruf et al., 2001 ; Seifert, Morris et Barktkus, 2003, 2004), la qualité du management (Waddock et Graves, 1997), l'effet du ratio rendement/risque (Orlitzky et Benjamin, 2001) ou encore la stratégie de réponse aux demandes sociales (Ullman, 1985). Il serait également pertinent de se pencher sur les antécédents de la RSE tel que préconisé par Maignan et al., (1999) à savoir la culture organisationnelle. En effet, ces déterminants, qui se situent en amont, conditionnent le choix des managers en matière d'activités sociales. Parallèlement, les recherches futures pourront plaider pour des méthodologies basées sur le décalage temporaire de l'une ou l'autre des variables puisque l'effet ne se ressent pas durant la période en cours, mais il sera différé sur les périodes à venir (McGuire et al., 1988 ; Preston et O'Bannon, 1997 ; Balabanis, Hugh et Jonathan, 1998 ; Moore, 2001).

Il serait également pertinent de considérer comme autre voie future de recherche l'étude de l'effet de la performance financière sur la RSE. En effet, le « succès financier » ou les performances financières antérieures conditionnent l'investissement sociétal futur de l'entreprise. La « *Slack*

Resource Theory » suggère que les performances financières passées fournissent des fonds excédentaires qui pourront être canalisés vers les activités sociales à venir. Si l'entreprise dispose de ressources supplémentaires, elle pourra d'avantage les allouer pour exceller dans le domaine social (Waddock et Graves, 1997).

REFERENCES

- Abbott, W.F. et R.J. Monsen (1979), On the measurement of Corporate Social Responsibility: Self Reported Disclosures as a Method of Measuring Corporate Social Involvement, *Academy of Management Journal*, 22 : 3, 501-515.
- Alexander, G.J. et R.A. Buchholz (1978), Corporate social Responsibility and Stock Market Performance, *Academy of Management Journal*, 21: 3, 479-486.
- Allouche J., et P. Laroche (2005), Responsabilité Sociale et Performance Financière : une revue de la littérature, *Colloque : La responsabilité sociétale des entreprises : réalité, mythe ou mystification ?*, Université de Nancy 2, 17 et 18 mars, <http://www.univnancy2.fr/COLLOQUES/RSE/Communications/Allouche%20Laroche.pdf> accédé le 23/11/2005.
- Aupperle, K.E. (1982), *An empirical inquiry into the social responsibilities as defined by corporations: an examination of various models and relationships*, Doctoral dissertation, University of Georgia.
- Aupperle, K. E., A. B Carroll et J. D. et Hatfield (1985), An empirical examination of the relationship between corporate social responsibility and profitability, *Academy of Management Journal*, 28 : 2, 446-463.
- Backman J. (1975), *Social responsibility and accountability*, New York University Press.
- Balabanis, G. H.C Phillips et J. Lyall (1998), Corporate Social Responsibility and Economic Performance in the Top British Companies: are they linked?, *European Business Review*, 98 : 1, 25-44.
- Berman, S.L. Wicks, S A.C., S. Kotha et T.M. Jones (1999), Does Stakeholder Orientation Matter ? The Relationship between Stakeholder Management Models and Firm Financial Performance, *Academy of Management Journal*, 42 : 3, 488-506.
- Bernard C. I. (1938), *The functions of the Executive*, Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Besson et Haddadj (2003), Adaptation internationale des échelles de mesure entre universalisme et culturalisme : application à la mesure de l'environnement de l'entreprise, *XIIème Conférence de l'Association Internationale de Management Stratégique*, les Côtes de Carthage – 3, 4, 5 et 6 juin 2003.
- Bowen H. R. (1953). *Social responsibilities of the businessman*, New York : Harper & Row..
- Bowman, E.H. et M. Haire (1975), A Strategic Posture Toward Corporate Social Responsibility, *California Management Review*, 18 : 2, 49-58.
- Burke L. et J.M. Logsdon, W. Mitchell, M. Reiner et D. Vogel (1986), Corporate community involvement, in the San Francisco Bay Area, *California Management Review*, 28: 3, 49-58 .
- Carroll, A. B. (1979), A three dimensional conceptual model of Corporate Social Performance, *Academy of Management Review*, 4, 97-505.
- Carroll, A. B. (1999), Corporate Social Responsibility. Evolution of a definitional construct, *Business and Society*, 38 : 3, 268-295.

- Clarck J.M. (1994), *Social control of Business*, New York: McGraw-hill.
- Clarkson M. B. E. (1995), A stakeholder framework for analysing and evaluating Corporate Social Performance, *Academy of Management Review*, 20 : 1, 92-117.
- Cochran, P.L. et R.A. Wood (1984), Corporate Social Responsibility and Financial Performance, *Academy of management journal*, 27, 42-56 .
- Cornell, B. et R. Shapiro (1987), Corporate stakeholders and corporate performance, *Financial Management*, 16, 5-14.
- Davis K. (1960), Can business afford to ignore social responsibilities, *California Management Review*, 2, 70-76.
- Decock-Good, C. (2001), L'engagement mécénique des entreprises : mesure de l'une des expressions de leur responsabilité sociétale, *Finance Contrôle Stratégie*, 4 : 4, décembre, 29-57.
- Fogler, H.R. et F. Nutt (1975), A Note on Social Responsibility and Stock Valuation, *Academy of Management Journal*, 18, March, 155-160.
- Frederick, W.C., (1994/1978), From CSR1 to CSR2, *Business & Society*, 33: 2, 150-164.
- Freedman, M. et B. Jaggi (1982), Pollution disclosures, pollution performance and economic performance, *Omega :The International Journal of Management Science*, 10, 192-212.
- Freeman, E. (1984), *Strategic Management: A Stakeholder Approach*. Boston: Pitman.
- Friedman, M. (1962), *Capitalism an freedom*, Chicago : University of Chicago Press.
- Friedman, M. (1970), The Social Responsibility of Business is to Increase its Profits, New York Times Magazine, 13 September.
- Gond, J.-P. et A. Mullenbach (2004), Les fondements théoriques de la Responsabilité Sociétale de l'entreprise , *Revue des Sciences de Gestion*, 205, Jan/Fev. 93.
- Graves, S.B. et S.A. Waddock (1994), Institutional Owners and Corporate Social Performance, *Academy of Management Journal*, 37 : 4, 1034-1046.
- Graves, S.B. et S.A. Waddock (1999), A Look at the Financial-Social Performance Nexus when Quality of Management is Held Constant, *International Journal of Value-Based Management*, 12 : 1, 87-99.
- Griffin J.J. (1996), The Toxic Release Inventory: Limitations and Implications Pp. 324-9 in K. Rehbein (ed), *Proceeding from the Sixth International Association for Business and Society*.
- Griffin, J.J. (2000), Corporate Social Performance: Research Directions for the 21st Century", *Business et Society*, Vol. 39, n° 4, December 2000, pp.479-491.
- Griffin, J.J. et J.F. Mahon (1997), The Corporate Social Performance and corporate Financial Performance Debate, *Business and Society*, 36 : 1, 5-31.
- Husted B.W. (2000), A contingency theory of corporate social performance", *Business and Society*, 13 : 3, 286-294.
- Igalens, J. et J.P. Gond (2003), La mesure de la Performance Sociale de l'entreprise : une analyse critique et empirique des données ARESE, *Revue de Gestion des Ressources Humaines*, 50, 111-130.
- Johnson, R. et D. Greening (1999), The effects of corporate governance and institutional ownership types on corporate social performance, *Academy of Management Journal*, 42 : 5, 564-580.
- Jones T. M. (1980), Corporate Social Responsibility Revisited, Redefined, *California Management Review*, 22: 2, 59-67.
- Jones J. (1990), *Verification of toxic Release Inventory Data Using Other Environmental Reports*, Utah Department of Health, Division of Environmental Health, August 10.

- Kreps, T.J. (1940), *Measurement of the social performance of business*. In An investigation of concentration of economic power for the temporary national economic committee (Monograph No.7) Washington, DC:U.S. Government Printing Office.
- Logsdon J.M. (1996), The Toxic Release Inventory as a data source for Business and Society Studies”, Pp. 648-53 in D Collins (ed), *Proceeding from the Sixth International Association for Business and Society*.
- Maignan, I., O.C. Ferrell, et G.T.M. Hult, (1999), Corporate Citizenship: Cultural Antecedents and Business Benefits , *Journal of the Academy of Marketing Science*, Fall, 27, 4, 455-469.
- Maignan, I. et , O.C. Ferrell (2003), Nature of Corporate Responsibilities. Perspectives from American, French, and German Consumers, *Journal of Business Research*, 56, 55-67.
- Manne H.G. et H.C. Wallich (1972), *The modern corporation and social responsibility*, Washington, DC : American Enterprise Institute for Public Policy Research.
- Margolis, J.D. et, J.P. Walsh (2003), Misery loves companies: rethinking social initiatives by business”, *Administrative Science Quarterly*, 48, 268-305.
- McGuire J. W. (1963), *Business and Society*, MacGraw-Hill, New-York.
- McGuire, J.B., A. Sundgren et T. Schneeweis, (1988), Corporate Social Responsibility and firm Financial Performance, *Academy of management journal*, 31: 4, 854-872.
- McWilliams, A., et D. Siegel (2000), Corporate Social Responsibility and Financial Performance : correlation or misspecification, *Strategic Management Journal*, 21, 603-60.
- Moore, G. (2001), Corporate Social and Financial Performance: An Investigation in the U.K. Supermarket Industry, *Journal of Business Ethics*, 34 : 3, December, 299-315.
- Moskowitz. (1972), “Choosing socially responsible stocks”, *Business and Society Review*, 1, 71-75.
- O’Neill, H.M., C.B. Saunders et A.D. McCarthy, (1989) Board Members, Corporate Social Responsiveness and Profitability: Are Tradeoffs Necessary? *Journal of Business Ethics*, 8 : 5, May, 353-357.
- Orlitzky, M. et J.D. Benjamin (2001), Corporate social performance and firm risk: A meta-analytic review. *Business & Society*, 40 : 4, 369-396.
- Pava, M. L. et J. Krausz (1996), The association between Corporate Social Responsibility and Financial Performance : the paradox of social cost, *Journal of Business Ethics*, 15, 321-357.
- Pinkston, T.S. et A.B. Carroll (1996), A retrospective examination of the CSR orientations :Have they changed ?, *Journal of Business Ethics*, 15:2, 199-206.
- Powell W. , P. DiMaggio (1991), *The New Institutionalism in Organisational Analysis*, Chicago : The University of Chicago Press.
- Preston, L. et D. O’Bannon (1997), The corporate social-financial performance relationship, *Business and Society*, 36: 4, 419-429.
- Preston L. et J. E. Post (1975). *Private management and public policy: the principles of public responsibility*, Englewood Cliffs Prentice-Hall, New Jersey.
- Roberts, R. (1992), Determinants of corporate social responsibility disclosure an application of stakeholder theory, *Accounting Organizations and Society*, 17: 6, 595-612.
- Ruf, B.M., K. Muralidhar, R.M. Brown, J.J. Janney, 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 : 2, July, 143-156.

- Seifert, B., S.A. Morris et B.R. Bartkus (2003), Comparing Big Givers and Small Givers : Financial Correlates of Corporate Philanthropy, *Journal of Business Ethics*, 54: 3, July, 195-211.
- Seifert, B., S.A. Morris et B.R. Bartkus (2004), Having, Giving and Getting : Slack Resources, Corporate Philanthropy, and Firm Financial Performance, *Business and Society*, Jun, 43: 3, 135-161.
- Simpson, W.G. et T. Kohers (2002), The Link Between Corporate Social and Financial Performance: Evidence from the Banking Industry, *Journal of Business Ethics*, 35 : 2, 97-109.
- Stanwick, P.A. et S.D. Stanwick (1998), The Relationship Between Corporate Social Performance, and Organizational Size, Financial Performance, and Environmental Performance : An Empirical Examination, *Journal of Business Ethics*, 17 : 2, 195-204.
- Swanson D.L. (1995), Addressing a theoretical problem by reorienting the Corporate Social Performance model, *The Academy of Management Review*, 20 : 1, 43-64.
- Ullmann, A. (1985), Data in search of a theory: a critical examination of the relationship among Social Performance, Social Disclosure, and economic performance, *Academy of Management Review*, 10, 540-577.
- US Environmental Protection Agency, (1993. 1991), *Toxic Release Inventory: Public Data Release*. Washington, DC: Author.
- Vance, S.C. (1975), Are Socially Responsible Corporations Good Investment Risks? *Management Review*, August, 18-24.
- Verschoor, C.C. (1998), A study of the Link between a Corporation's Financial Performance and Its Commitment to Ethics, *Journal of Business Ethics*, 17 : 13, October, 1509-1516.
- Waddock, S. et S.B. Graves (1997), The Corporate Social Performance-Financial Performance link, *Strategic Management Journal*, 18 : 4, 303-319.
- Wartick, S.L. et , P.L. Cochran (1985), The evolution of the Corporate Social Performance model", *Academy of Management Review*, 10, 758-769.
- Wood, D. J. (1991), Corporate Social Performance Revisited, *Academy of Management Journal*, 16, 691-718.

ANNEXE A : LE QUESTIONNAIRE

(① Pas du tout d'accord, ② Pas d'accord, ③ Indécis, ④ d'accord, ⑤ Tout à fait d'accord)

Dimension économique.	1. S'efforce à réduire ses coûts de production.	1	2	3	4	5
	2. Contrôle strictement la productivité de ses employés.	1	2	3	4	5
	3. Etablit des stratégies de long terme.	1	2	3	4	5
	4. A atteint son objectif de maximiser ses profits.	1	2	3	4	5
Dimension légale.	5. Essaie toujours de se conformer à la loi.	1	2	3	4	5
	6. Respecte le code du travail. (recrutement, licenciement)	1	2	3	4	5
	7. Encourage la diversité des employés (age, sexe, race).	1	2	3	4	5
	8. Dispose (se conforme) de lois qui écartent la discrimination dans la promotion.	1	2	3	4	5
Dimension éthique.	9. Dispose d'un code de conduite compréhensible.	1	2	3	4	5
	10. Est reconnue comme digne de confiance.	1	2	3	4	5
	11. Met en place une procédure en cas d'un comportement non éthique. (sanctionne les comportements non éthiques)	1	2	3	4	5
	12. Fournit une information précise et complète à ses clients.	1	2	3	4	5
	13. Considère l'égalité des chances comme partie intégrante dans le processus d'évaluation des employés (promotion).	1	2	3	4	5
Dimension discrétionnaire.	14. Accorde des fonds aux associations à but non lucratif.	1	2	3	4	5
	15. Embauche des employés qui ont acquis une formation supplémentaire.	1	2	3	4	5
	16. Dispose d'un programme de réduction de la consommation d'énergie. (réduction d'émission de déchets toxiques).	1	2	3	4	5
	17. Est flexible en matière de travail permettant aux employés de mieux gérer leur vie privée.	1	2	3	4	5
	18. Encourage les partenariats (les dons) avec les entreprises locales et les universités.	1	2	3	4	5

Cette échelle est adaptée à celle de Maignan et al. (1999)