

La Théorie néo-Institutionnelle contribue t-elle à l'éclairage du concept de Responsabilité Sociétale ?

Menel BEN MLOUKA

Doctorante en Sciences de Gestion
UREMO, IHEC Carthage
LIRHE, Université de Toulouse 1
Email : mnlbm@yahoo.fr

Ezzedine BOUSSOURA

Doctorant en Sciences de Gestion
UREMO, IHEC Carthage
LEG-FARGO, Université de Bourgogne
Email : ezzeddine.boussoura@gmail.com

Résumé

L'objet de ce travail est de contribuer à l'éclairage du concept de la Responsabilité Sociétale de l'Entreprise (RSE) dont les conceptualisations ainsi que les modes d'opérationnalisations mobilisés dans la littérature sont largement controversés. Nous admettons que les contradictions structurantes liées à la RSE, constatées de manière récurrente, sont majoritairement inhérentes au construit lui-même et à la façon dont il a été appréhendé. Ceci est dû en majeure partie à une absence considérable d'un fondement théorique capable de fournir un cadre d'analyse approprié pour cerner le concept.

De ce fait, nous envisageons la théorie néo-institutionnelle comme piste de réflexion pour renouveler le débat autour de la RSE, et mettons le focus sur sa contribution à l'éclairage du concept. Cette théorie explique que l'environnement de l'entreprise est caractérisé par des règles et des exigences sociales et culturelles auxquelles celle-ci doit se conformer afin de recevoir la légitimité et le support de son environnement. La RSE sera donc appréhendée comme une réponse aux pressions institutionnelles. Nous allons donc mettre en exergue les différentes formes de cette réponse, et s'interroger sur les déterminants institutionnels qui conditionnent ces réponses en matière de RSE.

Mots clés : Responsabilité Sociétale de l'Entreprise, Théorie Institutionnelle, Réponses stratégiques, Déterminants Institutionnels

INTRODUCTION

La Responsabilité Sociétale de l'Entreprise (RSE) ne cesse de susciter un intérêt de la part des chercheurs depuis une cinquantaine d'année (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). Toutefois, il est à signaler que l'appropriation du vocabulaire issu de la RSE semble indiquer une absence flagrante quant à la signification et les différents aspects couverts par ce concept. Plusieurs définitions ont été avancées, différentes approches et orientations sont prises par les chercheurs pour cerner le concept, sans pour autant qu'un consensus ne se dégage. Ces diverses conceptualisations, qui s'avèrent souvent être divergentes, ont fait émerger de nombreuses tentatives d'opérationnalisation, mais qui se révèlent être peu homogènes.

L'objet de cette communication est de dresser l'état de l'art sur le concept de RSE. Elle permet ainsi de mettre en lumière la « diversité sémantique » du concept et les ambiguïtés qui entourent les tentatives d'opérationnalisation.

Il est également question, dans ce papier, de proposer de nouvelles pistes de réflexion permettant de développer un cadre conceptuel adéquat susceptible de cerner le concept, ainsi qu'une compréhension des comportements d'entreprise en matière de RSE.

L'intérêt de ce travail sera porté à la théorie néo-institutionnelle qui explique que l'environnement de l'entreprise est caractérisé par des règles et des exigences sociales et culturelles auxquelles celle-ci doit se conformer afin de recevoir la légitimité et le support de son environnement (DiMaggio et Powell, 1991 ; Meyer et Rowan, 1977). De ce fait, la RSE sera appréhendée comme une réponse aux pressions institutionnelles (législation, normes, attentes des parties prenantes, etc.). Nous allons donc mettre en exergue les différentes formes de cette réponse (Oliver, 1991), et nous interroger sur les déterminants institutionnels qui conditionnent ces réponses en matière de RSE.

Notre travail s'articule autour de trois parties. Il s'agit dans la première partie, de procéder par un survol de la littérature ayant traité les différentes conceptualisations de la RSE afin de prévaloir les différentes approches qui sous-tendent l'évolution du construit ainsi que ses différents modes d'opérationnalisation.

Dans une deuxième partie, nous procédons à une synthèse des anomalies méthodologiques auxquelles se heurtent ces tentatives d'opérationnalisation, et mettons en évidence que ces limites sont essentiellement dues à l'absence d'un fondement théorique.

Dans une troisième partie, il est question d'introduire la théorie néo-institutionnelle comme nouvelle piste de réflexion pour renouveler le débat autour de la RSE, et mettons le focus sur sa contribution à l'éclairage du concept.

1. RSE : QUEL ECLAIRAGE THEORIQUE

1.1. CONCEPT ET APPROCHES

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; Clarkson, 1995 ; Husted, 2000).

En effet, le concept de la RSE a une histoire longue et variée (Carroll, 1999), il semble possible de situer les discours contemporains dans le prolongement d'un ensemble de pensées qui se sont développées depuis les années cinquante 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'ancre dans un ensemble de débats et de réflexions plus anciens, avec les travaux de Bernard (1938 cité par Carroll, 1999) « *the Functions of the Executive* », 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. En ce sens, Votaw (1973, cité par Carroll, 1999) affirme que « *The term social responsibility is a brilliant one ; it means something, but not always the same thing, to every body.* » (p. 11).

Pour parvenir à approcher le concept, il serait plus pertinent de mettre en avant l'évolution du construit RSE et mettre en lumière « la logique d'accumulation de connaissances autour du construit qui s'opère à travers les gisements sémantiques renvoyant chacun à une étape précise de sa construction théorique » (Gond et Mullenbach, 2004).

Plusieurs travaux récents se sont consacrés à l'étude de l'évolution de ces conceptualisations. En s'inspirant de l'analyse bibliométrique conduite par Bakker et al. (2005) nous distinguons

deux typologies majeures d'évolution marquants le parcours du concept au cours de sa construction théorique.

1.1.1. La perspective progressiste ou la « *gradual rise* »

Elle prévoit une évolution graduelle du concept marquée par une clarification des dimensions du construit et leurs relations, et ce dans le but de bâtir une théorie « testable » (Bakker et al., 2005). Cette perspective que l'on peut qualifier d'historique se décline en des séquences temporelles renvoyant chacune à une étape bien déterminée du développement des définitions de la RSE. Cette approche trouve ses fondements dans les travaux de Gerde et Wokutch (1998), Carroll (1999) et de Rowley et Berman (2000). L'examen de ces travaux permet de repérer trois phases majeures reflétant l'élargissement progressif du concept. Une première phase de « *gestation* » et d'« *innovation* » (Gerde et Wokutch, 1998) au cours de laquelle l'embryon RSE a été introduit. L'objet des recherches était de développer des théories, des dimensions de la RSE ou d'étudier les relations entreprise/société. La deuxième phase renvoie à un stade d'expansion et d'éclatement (ou prolifération) de la littérature sur la RSE (Carroll, 1999). Le concept s'est institutionnalisé et devient un champ d'investigation à part entière où plusieurs définitions et modèles théoriques ont été avancés. La phase finale est une phase de maturité où la littérature commence à stagner. On assiste à la réorientation des discours vers les thèmes alternatifs ou les champs annexes, tels que l'éthique des affaires, la théorie des parties prenantes et la citoyenneté d'entreprise, dont la RSE représente la pierre angulaire ou le fondement. Gerde et Wokutch (1998) s'interrogent si cette dernière phase de saturation théorique, comme dans n'importe quel modèle de cycle de vie, se soldera-t-elle par une phase de déclin.

1.1.2. La perspective sémantique ou la « *Variegational view* »

Cette deuxième optique se traduit par la migration des discours vers des concepts dérivés de la RSE dont la naissance de chacun est spécifique à une phase bien déterminée. Cette approche trouve ses origines dans la typologie d'évolution proposée par Frederick (1994). Elle met en avant l'accumulation des « gisements sémantiques » autour du concept.

On assiste, d'une part, à un passage d'une vision restreinte centrée sur les obligations ou les principes ou la portée (contenu) de la RSE (RSE1) à une vision axée sur les processus qui privilégie les actions de réponse aux pressions sociétales (la réceptivité sociétale « *Corporate Social Responsiveness* » ou la RSE2), et d'autre part, à l'émergence d'une nouvelle conceptualisation plus élargie intitulée performance sociétale des entreprises (PSE) ou « *Corporate Social Performance* » combinant RSE1 et RSE2 et qui intègre, en plus des principes et des processus, les résultats des comportements sociétaux.

Les deux typologies précédentes, qui privilégient la perspective évolutive (séquentielle) du concept, sont certes pertinentes dans la mesure où elles mettent le focus sur son élargissement progressif. Toutefois, elles s'avèrent peu adaptées dans une optique gestionnaire. En effet, les différentes phases préconisées par chacune des typologies, peuvent inclure différentes représentations, renvoyant chacune à une vision déterminée du concept, qui s'avère être parfois inconciliables. Une deuxième limite de ces typologies tient au fait qu'elles séparent des courants selon des séquences chronologiques alors que la réflexion autour de la RSE se prolonge de façon continue à travers les différents stades d'évolution du concept.

Raison pour laquelle nous avons favorisé une typologie fondée sur une catégorisation des définitions par approches de gestion qui semble être mieux adaptée pour mettre en avant les différentes représentations ainsi que les différents angles de vue sous lesquels le concept a été appréhendé.

Plusieurs approches (tableau ci-dessous) ont été avancées afin de faire prévaloir, d'une part, l'évolution des conceptions et, d'autre part, la «diversité sémantique» incarnée par la notion de la RSE.

1.1.3. Évolution par approche

Tableau 1 : Les approches qui sous-tendent l'évolution du construit RSE (*Typologie inspirée de Gond et Mullenbach, 2004 & Carroll, 1999*)

1. La RSE va au-delà de l'intérêt économique direct de la firme.	
Bowen (1953)	La RSE renvoie à l'obligation, pour les hommes d'affaires, de mettre en oeuvre les politiques, de prendre les décisions et de suivre les lignes de conduite qui répondent aux objectifs et aux valeurs considérées comme désirables par notre société.
Davis (1960)	La RSE est la considération de la firme et sa réponse à des problèmes qui vont au delà de ses engagements économiques, techniques et légaux pour atteindre le « social benefit ».
McGuire (1963)	L'idée de responsabilité sociétale suppose que l'entreprise n'a pas seulement des obligations légales ou économiques, mais qu'elle possède également des responsabilités envers la société, lesquelles vont au-delà de ces obligations.
Backman (1975)	La RSE renvoie aux objectifs ou aux raisons qui donnent une âme aux affaires plutôt qu'à la recherche de la performance économique.
Jones (1980)	La responsabilité sociétale est [l'idée] selon laquelle les entreprises, au-delà des prescriptions légales ou contractuelles ont une obligation envers les acteurs sociétaux.
McWilliams et Siegel (2001)	La RSE est l'ensemble des actions répondant aux attentes de la société et qui vont au delà des intérêts économiques de la firme dans le respect des lois.

2. La RSE consiste à maximiser le profit pour les actionnaires.	
Friedman (1962)	Rien n'est plus dangereux pour les fondements de notre société que l'idée d'une responsabilité sociétale des entreprises autre que de générer un profit maximum pour leurs actionnaires.
Friedman (1970)	La responsabilité sociétale de l'entreprise est d'accroître ses profits. Elle consiste, à utiliser ses ressources et à s'engager dans des activités destinées à accroître ses profits, pour autant qu'elle respecte les règles du jeu c'est-à-dire celles d'une concurrence ouverte et libre sans duperie ou fraude.
3. La RSE vue comme une simple responsabilité publique.	
Preston et Post (1975)	La responsabilité publique des entreprises (RPE) est meilleure que la RSE puisqu'elle met l'accent sur « <i>The importance of the public policy process.</i> » (p. 102). La RPE serait alors un ensemble de principes et d'engagements que l'entreprise est tenue de respecter.
4. La RSE consiste à répondre aux attentes de la société de façon volontaire.	
Manne (1972)	La responsabilité sociétale est [l'idée] selon laquelle les entreprises répondent aux demandes de la société de façon volontaire.
Carroll (1979)	La responsabilité sociétale est ce que la société attend des organisations en matière économique, légale, éthique et volontaire, à un moment donné.
Jones (1980)	La RSE n'est en aucun cas une obligation de nature coercitive. L'entreprise est tenue d'adopter un comportement responsable, mais toute action sociale influencée par une contrainte légale n'est en aucun cas volontaire.
Frederik (1994)	L'acceptation volontaire des principes de responsabilité est toujours préférable à la réglementation ou à l'intervention contraignante.
5. La PSE se compose d'un ensemble de principes se déclinant aux niveaux institutionnel, organisationnel et managérial.	
Wood (1991)	La responsabilité sociétale ne peut être appréhendée qu'à travers l'interaction de trois principes : la légitimité, la responsabilité publique et la discrétion managériale, ces principes résultant de trois niveaux d'analyse, institutionnel, organisationnel et individuel.
Swanson (1995)	La RSE intègre une double perspective de contrôle social de la société sur l'entreprise et de respect volontaire par l'entreprise d'un ensemble de devoirs. Ces deux orientations se déclinent au niveau de macro-principes institutionnels et organisationnels et de micro-principes mis en œuvre dans les processus de prise de décision.
6. La PSE comme intégration des multiples approches de la responsabilité sociétale (principes, processus, etc.).	
Carroll (1979)	La PSE est l'articulation et l'interaction entre (a) différentes catégories de responsabilités sociétales, (b) des problèmes spécifiques liés à ces responsabilités et (c) des philosophies de réponse à ces problèmes.
Wartick et Cochran (1985)	La PSE est l'interaction sous-jacente entre les principes de responsabilité sociétale, le processus de réceptivité sociétale et les politiques mises en œuvre pour faire face aux problèmes sociaux.
Wood (1991)	La PSE est une configuration organisationnelle de principes de responsabilité sociétale, de processus de réceptivité sociétale et de programmes/politiques/résultats observables liée aux relations sociétales de l'entreprise.

Swanson (1995)	La PSE est une configuration résultant d'une interaction entre macro-principes, micro-principes de la RSE, d'une part, et culture organisationnelle et impact social, d'autre part.
7. La PSE comme capacité à satisfaire les « stakeholders ».	
Clarkson (1995)	La PSE peut se définir comme la capacité à gérer et à satisfaire les différentes parties prenantes de l'entreprise. Rajouter d'autres auteurs
VanMarrwijk (2003)	la RSE est un « ensemble d'activités, volontaires par définition, prenant en compte les préoccupations sociales et environnementales dans l'activité de l'entreprise ainsi que dans son interaction avec ses «Stakeholders ».
8. la PSE vue comme système « guidé »	
Mitnick (1993)	La PSE est une sous système d'un système entier de performance guidé par un des normes. Il se décompose en un ensemble d'inputs transformés par un processus de conversion en des outputs véhiculés vers l'environnement. L'enjeu étant d'optimiser le fonctionnement du système
9. La PSE, un concept contingent	
Husted (2000)	La PSE incarne la logique de la contingence, elle serait donc une fonction d'interaction entre d'une part, les problèmes sociaux, et d'autre part la stratégie et la structure organisationnelle qui sont inhérentes à ces problèmes.

1.2. LES DIFFERENTS MODES D'OPERATIONNALISATION DE LA RSE

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'opérationnalisation anglo-saxonnes, mais qui se révèlent être peu homogènes.

En s'inspirant de la typologie des principaux modes de mesures de la responsabilité sociétale proposée par Decock-Good (2001), nous pouvons répartir les mesures en quatre grandes catégories.

Tableau n°2. Les différents modes de mesure de la RSE

<p>L'ANALYSE DE CONTENU DES RAPPORTS ANNUELS</p>	<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>	
<p>LES INDICES PRESCRITS PAR DES ORGANISMES PRIVÉS OU PUBLICS</p>	<p>Les indices de pollution</p>	<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). Ces indicateurs sont en , ce qui garantit une certaine objectivité (Igalens et Gond, 2003). 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>
	<p>Les indicateurs de réputation</p>	<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.. 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 ambiguë et à caractère perceptuel (Griffin et Mahon, 1997).</p>
	<p>Les indices produits par les organismes de notation</p>	<p>Elle renvoie aux données produites par des agences spécialisées dans l'évaluation du comportement socialement responsable de l'entreprise tel que le KLD. Le KLD reprend la logique de « <i>Fortune</i> » mais il intègre entre autre des responsabilités envers la communauté internationale. 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>
	<p>Les indices de générosité</p>	<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>
<p>LES MESURES PERCEPTUELLES ISSUES D'ENQUETES PAR QUESTIONNAIRE</p>	<p>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.</p>	

2. RSE : UN DEBAT CONCEPTUEL LATENT, LES ANOMALIES LIEES AUX TENTATIVES D'OPERATIONNALISATION

La revue de la littérature opérée dans les sections précédentes révèle la dynamique incarnée par le concept de la RSE et le développement des préoccupations sur le sujet. Les définitions et les approches théoriques sont abondantes et traduisent dans leur majorité la complexité et la multidimensionnalité du concept. La diversité des approches théoriques nous conduit à identifier « des théories » de RSE et à porter un regard critique sur leurs limites conceptuelles. Nous signalons également que les tentatives d'opérationnalisation mobilisées dans la littérature anglo-saxonnes sont nombreuses mais soulèvent souvent des interrogations quant à leur pertinence ainsi que leur fiabilité. Plusieurs anomalies conceptuelles et notamment méthodologiques entourent les tentatives de développement des mesures de la RSE.

Les contradictions structurantes liées à la RSE, constatées de manière récurrente, sont majoritairement inhérentes au construit lui-même à la façon dont il a été appréhendé (Carroll, 2000). L'absence de consensus théorique sur la définition du concept rejaille sur l'opérationnalisation du construit et un fossé se creuse entre « ce qu'il faudrait mesurer », d'après les modèles théoriques (ex. des principes des processus et des résultats si l'on se fonde sur le modèle proposé par Wood (1991)) et « ce qui est effectivement mesuré » dans les travaux empiriques (Gond et Dejean, 2004).

Nos réflexions prolongent la typologie des incohérences constatées par Rowley et Berman (2000) que nous pouvons synthétiser comme suit.

2.1. LE PROBLEME LIE A L'UNIDIMENSIONNALITE DE LA MESURE

Une revue critique des travaux empiriques permet de constater que certaines mesures de RSE sont de nature unidimensionnelle voire de simple « *Proxy* » de responsabilité sociétale. En effet, la plupart des travaux développant des modèles conceptuels de la PSE et en particulier ceux de Carroll (1979), Warttck et Cochran (1985), Wood (1991), Clarkson (1995), Swanson (1995), prévoient que le construit est bien multidimensionnel. Force est cependant de constater que certaines recherches empiriques font appel à des mesures unidimensionnelles le plus souvent octroyées par des organismes de mesure tels que KLD, Fortune, TRI ou encore la philanthropie, qui ne sont que des indices de la RSE. Carroll (2000) affirme que les mesures de la performance environnementale, la philanthropie ou encore la réputation, sont des mesures partielles de la RSE. Ceci relève d'une vision réductrice de la portée réelle du concept (Griffin, 2000).

Par ailleurs, les inputs de la mesure varient d'un indicateur à l'autre, chacun fait appel à une logique qui lui est spécifique. Comment pourrait-on juger la fiabilité d'une mesure contre une autre ? Généraliser ou procéder à des comparaisons à partir de ces études devient un exercice peu crédible. Ceci nous amène à nous interroger sur l'existence d'une mesure « universelle » communément reconnue de la RSE (Rowley et Berman, 2000).

2.2. LE PROBLEME DE L'INTEGRATION OU « AGGREGATION » DE MULTIPLES DIMENSIONS SOUS UNE MEME MESURE COMPOSITE

D'autres recherches ont tendance à agréger plusieurs composantes ou dimensions de la RSE sous une seule mesure composite. Ceci suscite des questionnements quant à la signification de cette mesure unique : que représente-t-elle ? Une entreprise qui reçoit un score moyen, quel est le sens de ce score (ex. score égal à 6) ? Comment procède-t-on à la comparaison entre une entreprise avec un score « satisfaisant » sur toutes les dimensions avec une autre ayant reçu une note « excellente » pour la moitié des dimensions et la note « pauvre » pour les autres dimensions ? Qu'est ce qui prouve que ces dimensions présentent le même poids ou faut-il plutôt les pondérer ? (Rowley et Berman, 2000). Cette approche est souvent considérée comme « *inappropriate research design* » dans la mesure où elle ne rend pas compte de la richesse des informations collectées. Rowley et Berman (2000) affirment que « *The problem is not a matter of degree. These approaches are not only suboptimal but, rather, are wrong given that they produce results that can not be interpreted* ».

Il s'avère alors que le « design » de la recherche est mal spécifié pour le construit lui-même ainsi que les éléments qui le composent. Ceci peut induire des biais dans l'association de la RSE avec d'autres construits et en particulier la performance financière. La généralisation des résultats sur le lien entre performance sociale et performance financière semblerait être peu crédible.

2.3. LES PROBLEMES LIES AUX METHODOLOGIES ADOPTEES

Elles portent essentiellement sur l'approche statistique adoptée pour faire émerger la mesure qui est encore une fois problématique. L'intégration des items ou des dimensions sous une mesure unique (ex. TRI, KLD) sans pour autant le prouver statistiquement est une approche méthodologiquement non valide: qu'est ce qui prouve que les dimensions octroyées sont corrélées et peuvent coexister ensemble dans le même construit RSE ? Surtout que des travaux récents et notamment ceux de Berman et al., (1999), Johnson et Greening (1999) ont montré les dimensions du KLD ne sont pas fortement corrélées. Il devient alors nécessaire de

fournir des arguments théoriques assez solides combinés avec un outil statistique adéquat pour justifier de tels choix.

D'autre part, les dispositifs méthodologiques choisis se révèlent majoritairement inadéquats à la complexité de l'objet de recherche (Allouche et Laroche, 2005). Certaines recherches conçoivent des mesures multidirectionnelles du construit RSE avec des méthodologies souvent exploratoires (ex. Aupperle et al., 1985), elles se contentent généralement de tester la fiabilité des dimensions (analyse factorielle avec l'alpha de cronbach), alors qu'il serait plus judicieux de combiner l'exploratoire avec le confirmatoire en utilisant un outil statistique approprié telles que les équations structurelles pour s'assurer de la validité de ce construit pluridimensionnel.

2.4. "NO THEORY, NO CSP" COMME REMISE EN CAUSE MAJEURE

On peut constater aujourd'hui que si le concept s'est complètement intégré dans le vocabulaire académique, ses fondements théoriques sont restés à un stade de développement « embryonnaire ».

La plupart des mesures souffrent d'une absence notable de soubassements théoriques susceptible de fonder la mesure préconisée. Les chercheurs se contentent souvent de proposer des listes ordonnées d'éléments composant la PSE sans préciser la logique d'interaction entre ces éléments, en conséquences ces modèles « [...] *are not conceptually operational* » (Mitnick, 1993). Les items censés capter la totalité des aspects touchés par le concept ne justifient pas comment ils se rattachent réellement à la RSE et quel est l'essence même de ces items. Si l'on prend l'indice KLD comme exemple, certains des items qui le composent renvoient à des aspects sociaux de l'entreprise (relation employeur/employé), d'autres se rattachent au respect de l'environnement, alors que d'autres touchent des aspects purement macro liés aux « contrats militaire » ou encore le « pouvoir nucléaire ». Il en découle donc que le regroupement d'une batterie « panachée » d'items dans une même mesure sans justification nous semble peu adaptée.

Ullmann (1985) souligne que les recherches empiriques sont plutôt « *Data in search of theory* ». Mitnick (1993) postule que les champs de recherche et les modèles conçus manquent de logique pertinente capable de justifier les dimensions composant la RSE. Et par conséquent, la configuration des modèles en tant que telle n'est pas opérationnalisable, vu l'absence d'une théorie de base qui lui donne de la légitimité (Carroll, 1994 ; Rowley et Berman, 2000). Carroll (1994) a fait la synthèse des principales lacunes du champ « *SIM* » (*Social Issue Management*). Il constate que l'une des lacunes la plus prononcée consiste en

«*the lack of theoretical base* ». Cette carence en bases théoriques se manifeste par la faiblesse des modèles conceptuels, le manque de développement de théories ou de paradigmes liés au *SIM*.

Ces anomalies sur le fonctionnement « interne » de la RSE, récurrent dans des travaux récents, pourraient être dépassées en renouvelant la réflexion autour du concept. Ceci passe par un retour aux fondements théoriques ou les disciplines de référence, dans les quels la RSE tire sa légitimité, pour développer un cadre conceptuel adéquat susceptible de fournir une mesure « valide » du construit. Revenir aux sources devient donc une obligation pour déceler les différents aspects couverts par le concept, et à partir de là, proposer la conceptualisation appropriée.

A cet effet, notre attention sera portée sur la théorie néo institutionnelle qui explique que l'environnement de l'entreprise est caractérisé par des règles et des exigences sociales et culturelles auxquelles celle-ci doit se conformer afin de recevoir la légitimité et le support de son environnement (DiMaggio et Powell, 1991 ; Meyer et Rowan, 1977). De ce fait, la RSE sera appréhendée comme une réponse aux pressions institutionnelles (législation, normes, attentes des parties prenantes, etc.). Nous allons donc mettre en exergue les différentes formes de cette réponse, et s'interroger sur les déterminants institutionnels qui conditionnent ces réponses en matière de RSE.

3. VERS UN RENOUVELLEMENT DE LA REFLEXION AUTOUR DE LA RSE, L'ALTERNATIVE NEO-INSTITUTIONNELLE

3.1. L'APPROCHE NEO-INSTITUTIONNELLE

La théorie néo-institutionnelle (TNI) se focalise sur l'environnement institutionnel. Selon les institutionnalistes, il existe à l'extérieur des organisations, un ensemble de valeurs, de normes et de modèles organisationnels qui vont influencer leurs structures et leurs modes de gestion (Meyer et Rowan, 1977).

Par ailleurs, cette théorie appréhende les organisations comme des entités « encadrées » dans un contexte social (Granovetter 1985; Suchman, 1995), interconnectées (Powell et DiMaggio, 1991 ; Tolbert et Zucker, 1996) et socialement construites par leur environnement (Berger et Luckmann, 1996; Hasselbladh et Kallinikos, 2000).

L'environnement institutionnel de l'entreprise se caractérise aujourd'hui par de nouveaux acteurs, des acteurs très influents du mouvement de la RSE, qui portent des valeurs

humanitaires, des inquiétudes sociales et environnementales. Il s'agit essentiellement d'organisation de la société civile, d'investisseurs, de salariés et de leurs syndicats, des consommateurs, et ajouté à cela, de nombreux mouvements sociaux que nous regroupons sous le nom d'organisation non gouvernementale (ONG).

Ces acteurs exercent des pressions sur les entreprises l'incitant à suivre les règles institutionnelles et donnant lieu à de nouvelles formes de pratiques en matière de RSE, combinant à la fois des obligations contraignantes et des démarches volontaires

Ils ont également contribué à la création d'organisme d'observation et de vérification des comportements d'entreprises et de leur rapport en matière de RSE, d'agence de notation extra financière, de cabinet d'audit et de conseil, de certification...qui ont créé des procédures de travail en matière de RSE, des instruments de mesure...

Ces acteurs détiennent un pouvoir important, une ressource nécessaire à la survie de l'entreprise, le pouvoir de délivrer la légitimité (Capron et Quairel-Lanoizelé), qui se manifeste sous une forme symbolique (la réputation de l'entreprise).

3.2. LES COMPORTEMENTS D'ENTREPRISES EN MATIERE DE RSE

3.2.1. L'acquiescence comme réponse stratégique en matière de RSE

Oliver (1991) a mobilisé cette perspective institutionnelle pour expliquer les choix stratégiques de l'entreprise en réponse aux pressions institutionnelle.

L'auteur montre une attention particulière aux comportements stratégiques que les organisations adoptent en réponse directe aux processus institutionnels qui les affectent, en l'occurrence la RSE. Parmi les stratégies alternatives citées, figure la stratégie d'acquiescence qui traduit la passivité de l'entreprise et dont l'adoption signifie une acceptation totale des pressions institutionnelles (Clemens et Douglas, 2005). Elle peut se décliner selon trois tactiques :

L'habitude (*habitus*), qui se réfère à une adhésion inconsciente à des règles ou valeurs considérées comme allant de soi. Quand des normes institutionnelles prennent le statut de fait ou réalité sociale, les organisations peuvent reproduire les actions et pratiques de l'environnement institutionnel qui ont été répétés historiquement, considérés comme allant de soi.

L'imitation, similaire avec le concept d'isomorphisme mimétique, se réfère à l'imitation consciente ou inconsciente des modèles institutionnels, en incluant par exemple l'imitation d'organisations ayant réussi, en acceptant les conseils d'une entreprise consultante ou

d'associations professionnelles (DiMaggio et Powell, 1983). L'étude de Galaskiewicz et Wasserman (1989) sur les processus mimétiques, montre que ceux qui prennent des décisions sous des conditions d'incertitude, imitent le comportement d'autres acteurs et en particulier ceux qu'ils connaissent et dont ils ont confiance. Ce processus d'imitation est pertinent pour expliquer les pratiques d'entreprises en matière de RSE qui s'illustre par l'adoption par les entreprises des rapports de RSE, des référentiels SA8000, de mise en place de code de conduite...

La conformité, renvoie à une obéissance consciente aux, ou l'incorporation des valeurs, normes ou exigences institutionnelles. Elle est considérée comme plus active que l'habitude et l'imitation. Une organisation se conforme aux pressions externes pour bénéficier de l'approbation des constituants externes, rehausser sa légitimité, augmenter sa stabilité...

3.2.2. La RSE, un processus isomorphe

Les organisations, contraintes par leur environnement institutionnel à travers les professions, des organismes gouvernementaux, l'opinion publique,..., vont contribuer à institutionnaliser le champ organisationnel et construire un « isomorphisme » des entités constituantes (Capron et Quairel-Lanoizelé, 2007). Sous la pression de trois sources de contraintes institutionnelles (coercitives, normatives et mimétiques), les organisations seront conduites à être de plus en plus semblables (DiMaggio et Powell, 1983).

A la lumière de la TNI, la RSE peut être donc traitée comme un processus mimétique, normatif, qui aboutit à l'élaboration de normes, référentiels, labels, qui se diffusent de manière volontaire ou imposée. Cette théorie explique que les organisations qui partagent le même environnement emploient des pratiques similaires, dû au fait que les organisations se conforment aux pressions institutionnelles pour des motifs de légitimité, ou d'incertitude.

Trois formes de pressions institutionnelles permettent donc d'expliquer l'isomorphisme institutionnel des organisations selon DiMaggio et Powell (1983) : l'isomorphisme coercitif (règles, lois, sanctions) où la légitimité est légale, l'isomorphisme normatif (certification, normes, accréditations...) où la légitimité est morale, et l'isomorphisme mimétique (croyance et logique d'action partagée) où la légitimité est reconnaissable et culturellement acceptée.

L'isomorphisme coercitif

Lorsque les procédures de certification ISO 14001 relatif à l'environnement sont exigées par les acteurs institutionnels, ces procédures deviennent obligatoires et peuvent être assorties de sanction (pénalité pour non respect de l'environnement, de l'hygiène...). En effet, les

contraintes coercitives conduisent les organisations à se conformer à la loi et à la réglementation. Elles contraignent les comportements et régulent les actions des groupes qui ne partagent pas les valeurs que la société a traduites dans la loi, car elles sont assorties de sanctions (Capron et Quairel-Lanoizelée, 2007). Il s'agit donc du cadre législatif dans lequel les entreprises opèrent.

L'isomorphisme mimétique suite aux contraintes cognitives et culturelles

Dans un contexte de forte incertitude, les organisations tendent à reproduire les pratiques des unes les autres, à s'imiter. Le mimétisme permet de réduire l'incertitude, et de pratiquer des méthodes ou outils déjà connus sans prendre de risques. Ce processus se diffuse à travers les cabinets de conseils et les organisations tendent à se modeler comme leurs similaires perçues comme bénéficiant de plus de légitimité et de succès (Powell et DiMaggio, 1991, p. 70). Nous retrouvons ce mécanisme dans la grande distribution où les enseignes Casino, Auchan et Carrefour mettent en avant leurs ressemblances en matière de RSE, en s'engageant dans un même référentiel « l'initiative clause sociale » afin d'encourager le respect des droits de l'homme dans les pays en développement (Igalens et Mancy, 2005).

L'isomorphisme normatif suite aux contraintes normatives

Même à part les contraintes imposées par la loi, les pratiques se diffusent sous l'effet de la professionnalisation des métiers. Cette diffusion s'exerce à travers les associations professionnelles, les formations, les universités... les normes ne comportant pas de sanctions mais orientent les comportements, définissent des bases cognitives, des pratiques et des méthodes similaires.

En effet, nous assistons à un développement croissant de réseaux internationaux d'entreprises. Nous assistons de ce fait à la professionnalisation dans le domaine de la RSE, des spécialistes (entreprises, chercheurs, associations, cabinets de conseil) s'associent (ORSE, Observatoire sur la Responsabilité Sociale des Entreprises ; Comité 21) et des réseaux internationaux d'entreprises se constituent tels que la WBCSD (*world business council for sustainable development*), ce qui illustre bien le processus normatif de la RSE.

En conclusion, le développement et la diffusion des pratiques de reporting sociétal, de publication de rapport comprenant des informations ou pratiques sociales, économiques ou encore philanthropiques de l'entreprise, de création de code de conduite, sont majoritairement issues de la TNI qui explique que l'émergence de ces facteurs est une réponse à des contraintes légales (lois, réglementations), à des normes professionnelles et sectorielles

(contraintes normatives de la TNI) ou encore à des contraintes cognitivo-culturelles (comportement mimétique). Par conséquent, les organisations, dans un contexte d'incertitude et de risque de perte de réputation, se conforment à ces pratiques reconnues comme bonnes et appropriées vis-à-vis des attentes des acteurs institutionnels, et s'inscrivent essentiellement dans un objectif de défense et de maintien de leur légitimité et de leur réputation.

3.2.3. La RSE, une stratégie de légitimation

L'environnement institutionnalisé impose alors à l'entreprise des exigences sociales et culturelles qui les conduisent à adopter certaines pratiques, à conserver certaines apparences extérieures et à respecter certains critères. En d'autres termes, il s'agit d'être légitimes aux yeux de la société dans son ensemble, même si cela s'avère parfois incohérent avec son activité ou ses propres objectifs.

Suchman (1995) définit la légitimité comme « *l'impression partagée que les actions de l'organisation sont désirables, convenables ou appropriées par rapport au système socialement construit de normes, de valeurs ou de croyances sociales* ». Les organisations légitimes obtiennent ainsi selon les institutionnalistes le soutien de la société et assurent leur survie.

Les entreprises s'engagent alors dans un processus de production et de justification pour maintenir leur légitimité, ou la prouver. La communication en matière de RSE devient un moyen de légitimer ses activités à l'égard des parties prenantes externes, et se transforme souvent en procédures en interne telle que la charte, le code de conduite, le label, les « *best practices* ».

Les entreprises adoptent donc certains comportements pour garder ou retrouver une légitimité, comportements parfois en contradiction avec leurs propres objectifs et agissent de manière éthique et responsable non pas exclusivement pour des raisons de performance mais également pour des motifs de prestige ou de réputation.

Dans le cas de la RSE, les entreprises vont construire leur légitimité ou la maintenir en montrant dans leurs rapports ce qu'elles font, en faisant appel à des consultants extérieurs, en adoptant non seulement des règles mais aussi de valeurs culturelles.

3.3. LES DETERMINANTS INSTITUTIONNELS DES PRATIQUES DE RSE

Oliver (1991) propose une batterie de facteurs qui conditionnent les réponses stratégiques aux pressions institutionnelles. Ces facteurs pourront se décliner à partir des interrogations suivantes : « pourquoi ces pressions sont elles exercées ? (la cause), qui les exerce ? (les

constituants), quelles sont ces pressions ? (le contenu), comment ou par quel moyens sont elles exercées ? (le contrôle), et où surviennent elles ?(le contexte). Chacun de ces facteurs, à des degrés différents, conditionne les réponses aux exigences sociétales.

3.3.1. La cause

Elle se définit par l'attente, les buts, ou l'utilité, associés aux pressions institutionnelles. Dans le cas où ces pressions sont fortes, les entreprises pour renforcer leur légitimité, se conformeront à ces pressions sans faire preuve de résistance. Le choix entre l'acquiescence et des stratégies plus résistantes dépendra du degré de convergence entre les intentions de la firme et les objectifs des constituants institutionnels qui la pousse à être socialement et économiquement plus responsable. La cause des pratiques d'entreprise en matière de RSE peut se justifier dans ce cas par la quête de légitimité, la sauvegarde ou le maintien de leur réputation.

3.3.2. Les constituants

L'entreprise fait face à d'innombrables forces conflictuelles potentielles provenant d'une variété d'entités, incluant les pouvoirs publics, les professions, les groupes d'intérêts, et le public de manière générale. Ces constituants institutionnels sont donc ces groupes qui créent des pressions et imposent une variété de lois, de régulations, d'attentes envers les organisations souvent conflictuelles et incompatibles. Dans le cadre de la RSE, les constituants représentent tous les acteurs institutionnels qui exercent des pressions envers l'entreprise et qui peuvent avoir des attentes en termes de respect des valeurs sociales ou environnementales.

3.3.3. Le contenu

Le contenu représente le degré de cohérence entre les pressions institutionnelles et les objectifs organisationnels. Les entreprises seront tentées de répondre aux pressions les moins contraignantes et qui vont de paire avec leurs objectifs. Néanmoins, les pressions institutionnelles et les objectifs de l'entreprise s'avèrent parfois contradictoires. Une industrie chimique contrainte par des réglementations très strictes en matière de respect de l'environnement ne pourra se conformer aux attentes de la société, car cela impliquera une cessation de toute activité pour ne plus polluer. Dans ce cas, l'entreprise aura tendance à négocier avec ces acteurs institutionnels voire contourner ces pressions.

3.3.4. Le contrôle

Le contrôle institutionnel décrit les moyens par lesquels les pressions sont imposées aux organisations. Les mécanismes de contrôle se déclinent en coercition légale et diffusion volontaire. Dans le cas d'une coercition légale, les conséquences de non-conformité seront

plus tangibles et sévères si le degré de coercition est élevé. Dans ce cas, l'acquiescence servira mieux les intérêts de l'organisation. Par contre, dans le cas de la diffusion volontaire, l'étendue de la diffusion des pratiques sociétales volontaire tendra à prédire la probabilité de conformité aux attentes institutionnelles. Quand les règles, pratiques, valeurs et normes institutionnelles sont largement réparties et supportées (considérées comme allant de soi), les organisations sont prédites à l'acquiescence envers ces pressions puisque leur validité sociale est largement incontestable. Cette idée est également véhiculée par la TNI sous le principe de l'isomorphisme mimétique, où les pratiques en matière de RSE sont diffusées à travers le rôle important des associations professionnelles, des cabinets d'audit, de conseil....

3.3.5. Le contexte

Ce concept renvoie aux conditions (le contexte environnemental) sous lesquelles les pressions institutionnelles sont exercées sur les organisations (un des déterminants des réponses des organisations aux influences institutionnelles). Le contexte présente deux attributs. Le premier renvoie à l'incertitude environnementale qui se définit selon les termes de Pfeffer et Salancik (1978 : 67) par « *le degré auquel les états futurs du monde ne peuvent être anticipés et prédit avec précision* ». Meyer et Rowan (1977) montrent comment la conformité institutionnelle peut protéger les organisations des turbulences environnementales. Dans un contexte d'incertitude, les organisations sont plus susceptibles d'imiter d'autres organisations (DiMaggio et Powell 1983). Le deuxième attribut consiste en l'interconnexion ou la densité des relations inter-organisationnelles (DiMaggio et Powell, 1983 ; Pfeffer et Salancik, 1978). L'interconnexion facilite la diffusion volontaire des normes, valeurs et partage de l'information (Meyer et Rowan, 1977, Powell et DiMaggio, 1983 ; Pfeffer et Salancik, 1978). Elle crée également une coordination plus implicite des normes et facilite la diffusion des pratiques sociétales.

CONCLUSION

L'objet de cette communication était de dresser l'état de l'art sur le concept de RSE. La revue de la littérature a permis ainsi de mettre en lumière la « diversité sémantique » du concept et les anomalies qui entourent les tentatives d'opérationnalisation. Nous avons signalé que ces ambiguïtés sont majoritairement inhérentes à l'absence de fondement théorique capable de fournir un cadre d'analyse appropriée pour cerner le concept. De ce fait, notre réflexion s'est recentrée sur la TNI selon laquelle la RSE est considérée comme une réponse aux pressions institutionnelles et nous nous sommes interrogé sur les différentes formes de cette réponse.

A la question, de savoir si la TNI permet de rendre compte des pratiques d'entreprise en matière de RSE, nous avons montré que la RSE peut être vue comme une pression institutionnelle qui s'exerce sur les entreprises, comme une pratique qui est en cours d'institutionnalisation et qui dans certains contextes est déjà institutionnalisée ; une pression à laquelle il faut que l'entreprise s'adapte.

La TNI est un cadre théorique pertinent pour étudier comment la RSE est diffusée ou adoptée comme réponse aux pressions institutionnelles (isomorphisme coercitif, mimétique et normatif). Les comportements organisationnels ne sont pas des réponses aux seules pressions du marché mais aussi, et surtout, des réponses à des contraintes institutionnelles provenant d'organes de régulation (Etat ou instances professionnelles), d'organisations en position de leadership, de la société en général.

Toutefois, le déterminisme environnemental et institutionnel conjugué à la passivité de l'entreprise face à ses pressions institutionnelles semblent plutôt être réducteurs d'une certaine réalité sociétale de l'entreprise. En effet, l'isomorphisme, l'acquiescence soulignent le rôle de la conformité, des habitudes et des conventions, plus que le pouvoir et le contrôle organisationnel. En fait, l'approche de la RSE comme processus volontaire peut expliquer l'appropriation de la RSE dans les entreprises. Certaines pratiques sociétales ne sont pas dictées voire imposées, elles émanent plutôt du volontariat, telles que les activités philanthropiques.

Références Bibliographiques

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., 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.

Bakker F., Groenewegen P. et den Hond F. (2005), A Bibliometric Analysis of 30 Years of Research and Theory on Corporate Social Responsibility and Corporate Social Performance, *Business and Society*, 44 : 3, Sep 2005, 283-317.

Berger P. et Luckmann T. (1996), *La construction sociale de la réalité*, trad. fr., 2^e édition Paris, A. Colin, coll. U.

Berman S.L., Wicks S.A.C., Kotha S. et Jones T.M. (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.
- Bowen H. R. (1953)**, *Social responsibilities of the businessman*, New York : Harper & Row..
- Capron, M. et Quairel-Lanoizelé, F. (2004)**, *Mythes et réalités de l'entreprise responsable*. Paris : Editions La Découverte.
- Capron M. et Quairel-Lanoizelé F. (2007)**, *La responsabilité sociale de l'entreprise*. Paris : Editions La Découverte.
- Carroll, A. B. (1979)**, A three dimensional conceptual model of Corporate Social Performance, *Academy of Management Review*, 4, 97-505.
- Carroll, A. B. (1994)**, Social issues in management research, *Business and Society*; Apr 1994; 33:1, 5-29.
- Carroll, A. B. (1999)**, Corporate Social Responsibility. Evolution of a definitional construct, *Business and Society*, 38 : 3, 268-295.
- Carroll, A. B. (2000)**, A commentary and an overview of key questions on corporate social performance Measurement, *Business and Society*; Dec 2000; 39, 4; 466 -478.
- 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.
- Clemens B.W. et Douglas T.J. (2005)**, Understanding strategic responses to institutional pressures, *Journal of Business Research*, Vol.58, p.1205-1213.
- 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.
- Déjean, F. et J.-P. Gond. (2004)**, Responsabilité sociétale de l'entreprise : enjeux stratégiques et méthodologies de recherche, *Finance Contrôle Stratégie*, 57 : 6, 741-764.
- DiMaggio P.J. et Powell W.W. (1983)**, The Iron Cage Revisited : Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields, *American Sociological Review*, 48 , 147 – 160
- Frederick, W.C., (1994)**, From CSR1 to CSR2, *Business & Society*, 33: 2, 150-164.
- 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.
- Galaskiewicz, J. et S. Wasserman (1989)**, Mimetic processes within an interorganizational field: An empirical test. *Administrative Science Quarterly*, 34:4, 454-479.
- Gerde V. et Wokutch R., (1998)**, 25 years and going strong, A content analysis of the 25 years of the social issues in Management Division Proceeding, *Business and Society*; Dec 1998; 37: 4; 414-44.
- 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.
- Granovetter M., (1985)**, Economic action and social structure: the problem of embeddedness, *American Journal of Sociology*, 91, p.481-510.
- Graves, S.B. et S.A. Waddock (1994)**, Institutional Owners and Corporate Social Performance, *Academy of Management Journal*, 37 : 4, 1034-1046.
- 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.
- Hasselbladh H. et Kallinikos J. (2000)**, The Project of Rationalization : A Critique and Reappraisal of Neo-Institutionalism in Organization Studies, *Organization Studies*, 21 : 4, 697-720.
- Hodgson G. M. (2006)**, What are institutions? , *Journal of Economic Issues*, XL:1, p.1-26.
- 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.
- Igalens J. et Mancy F. (2005)**, Théorie néo-institutionnelle et responsabilité sociale dans la grande distribution, dans Peretti J.M., *Tous reconnus*, Editions d'Organisation, p. 347-359.
- Johnson R. et D. Greening (1999)**, The effect of Corporate Governace an Institutional Ownership types on Corporate Social Performance, *Academy of Management Journal*, 42: 5, 564-576.
- Jones J. (1990)**, *Verification of toxic Release Inventory Data Using Other Environmental Reports*, Utah Department of Health, Division of Environmental Health, August 10.
- Jones T. M. (1980)**, Corporate Social Responsibility Revisited, Redefined, *California Management Review*, 22: 2, 59-67.
- 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. et O.C. Ferrell (2003)**, Nature of Corporate Responsibilities. Perspectives from American, French, and German Consumers, *Journal of Business Research*, 56, 55-67.
- 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.
- Manne H.G. et H.C. Wallich (1972)**, *The modern corporation and social responsibility*, Washington, DC : American Enterprise Institute for Public Policy Research.
- McWilliams A. et D. Siegel (2001)**, Profit-maximizing corporate social responsibility, *Academy of Management Review*, 26, 504-5.
- Meyer J.W. et Rowan B., (1977)**, Institutionalized organizations: formal structure as myth and ceremony, *American Journal of Sociology*, 83:2, 340-363
- Mitnick, B. M. (1993)**, "Organizing research in corporate social performance : the CSP system as a core paradigm", In : *Proceedings of the international association for business and society*, San Diego, 2-15.
- Moskowitz. (1972)**, "Choosing socially responsible stocks", *Business and Society Review*, 1, 71-75.
- Oliver C. (1991)**, Strategic responses to institutional processes, *Academy of Management Review*,16, p: 145-179.
- Oliver C. (1992)**, The antecedents of deinstitutionalization, *Organization Studies*, 13, p.563-588.
- Pfeffer J. et Salancik G., (1978)**, *The external control of organizations : a resource dependance perspective*, Harper and Row, New York.

Powell W. et P. DiMaggio (1991), *The New Institutionalism in Organisational Analysis*, Chicago : The University of Chicago Press.

Preston L. et J. E. Post (1975). *Private management and public policy: the principles of public responsibility*, Englewood Cliffs Prentice-Hall, New Jersey.

Rowley, T. et S. Berman (2000), A Brand New Brand of Corporate Social Performance, *Business and Society*, 39 : 4, 397-418.

Scott R.W. (2001), Institutions and organizations. Thousand Oaks, CA:Sage, 2nd ed.

Suchman M.C., (1995) , Managing legitimacy : strategic and institutional approaches , *Academy of Management Review*, 20 : 3, 571-610.

Swanson D.L. (1995), Addressing a theoretical problem by reorienting the Corporate Social Performance model, *The Academy of Management Review*, 20 : 1, 43-64.

Tolbert, P.S., et Zucker, L.G. (1996), *The Institutionalization of Institutional Theory*, in: Handbook of Organization Studies, S. Clegg, C. Hardy & W.R. Nord (eds.), Sage Publications, London Thousand Oaks New Delhi, , 175-190.

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.

Van Marrewijk M. (2003), Concepts and definitions of CSR and corporate sustainability: Between agency and communion. *Journal of Business Ethics*, 44, 95–105.

Votaw D. (1973), Genius become rare, cité par Votaw et Sethi S.P. (1973), *the corporate dilemma*, Englewood Cliffs. NJ : Prentice Hall.

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.

Zucker L.G. (1991), The role of institutionalization in cultural persistence, in “*The new institutionalisme in organizational analysis*”, Edited by Powell W.W. and DiMaggio P.J, The University of Chicago Press, USA.