



HAL
open science

Analyse des facteurs explicatifs de la publication des rapports sociétaux en France

Salma Damak-Ayadi

► **To cite this version:**

Salma Damak-Ayadi. Analyse des facteurs explicatifs de la publication des rapports sociétaux en France. Comptabilité Contrôle Audit / Accounting Auditing Control, 2006, 12, pp.73-116. halshs-00154184v1

HAL Id: halshs-00154184

<https://shs.hal.science/halshs-00154184v1>

Submitted on 12 Jun 2007 (v1), last revised 17 Feb 2010 (v2)

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

**Analyse des facteurs explicatifs de la publication des
rapports sociétaux en France**
**Determinants of the corporate decision to disclose
stakeholders' reports in France**

Salma DAMAK-AYADI

IHEC Tunis

CREFIGE, Université de Paris Dauphine

salmadamak@yahoo.fr

Résumé

Cette étude développe et teste empiriquement un modèle afin d'étudier la décision de publier des rapports sociétaux par les entreprises françaises. En premier temps, nous allons proposer une revue de la littérature qui a été faite dans ce domaine. Ensuite, nous allons essayer d'identifier, dans le cadre de la théorie des parties prenantes, les déterminants de la décision de publication des rapports sociétaux. Les résultats montrent que l'intérêt porté aux différents groupes de parties prenantes et la réputation du secteur d'activité ont une influence importante alors que le degré d'internationalisation de l'activité de l'entreprise ne constitue pas un déterminant de la décision de publication des rapports sociétaux.

Mots clefs

Rapports sociétaux, théorie des parties prenantes, parties prenantes, déterminants, décision

Abstract

This study develops and empirically tests a model of the corporate decision to disclose stakeholders' reports for French firms. The related literature is then reviewed in the first section. The next section identifies the factors influencing the decision to disclose stakeholders' reports. The variables are then defined before a presentation of the empirical tests. Finally, the summary and the conclusion are presented. The results show that the salience of stakeholders and the reputation of the industry are the most important factors but the degree of internationalisation of the firms hasn't influence on this decision. We interpret this finding as being consistent with stakeholder theory.

Key words

Stakeholders' reports, stakeholder theory, stakeholders, determinants, decision

Introduction

Ce papier est consacré au compte rendu de notre étude empirique cherchant à expliquer la décision de publication des rapports sociétaux par les entreprises françaises dans le cadre de la théorie des parties prenantes. En premier lieu, nous allons présenter la revue de la littérature et l'objectif de notre recherche ainsi que la méthodologie adoptée pour la validation des hypothèses. En deuxième lieu, nous allons proposer un modèle explicatif de la publication des rapports sociétaux. Ainsi, les hypothèses adoptées pour la validation du modèle sont énoncées. Enfin, seront présentés les résultats du test du modèle et des hypothèses. Ces derniers montrent que l'intérêt porté aux différentes parties prenantes et la réputation du secteur d'activité ont une influence importante alors que le degré d'internationalisation ne constitue pas un déterminant de la décision de publication des rapports sociétaux.

1. Présentation de l'étude

Nous allons présenter d'abord, les objectifs de l'étude et le contexte de la recherche. Ensuite, nous allons présenter la méthodologie adoptée pour la validation du modèle proposé à savoir les déterminants, la constitution de l'échantillon et la démarche de validation du modèle explicatif de la publication des rapports sociétaux.

1.1. Définition des objectifs et du contexte de la recherche

En se fondant sur la théorie des parties prenantes, nous allons essayer de proposer un modèle explicatif des principaux facteurs qui pourraient avoir une influence sur la publication volontaire des rapports sociétaux en France.

1.1.1. Les pratiques de reporting sociétal en France

Depuis 1990, le reporting sociétal est devenu l'un des plus importants moyens de communication entre l'entreprise et son environnement. Bien qu'il ne bénéficie pas d'une pratique universelle harmonisée, il est pratiqué dans la majorité des grandes entreprises. Il peut être défini comme l'activité qui permet à l'entreprise de rendre compte auprès des différentes parties prenantes de ses activités et de leurs impacts sur la Société et l'environnement.

L'étude de des pratiques du reporting sociétal a permis de constater qu'il peut être réalisé par l'entreprise elle-même ou par des personnes ou des organismes externes à l'entreprise. La diffusion d'informations volontaires par les entreprises a fait l'objet de plusieurs recherches anglo-saxonnes (Gray et al. 1995a, Mathews 1993) et françaises (Pellé-Culpin 1998, Capron 2000, Oxibar 2003), mais la majorité de ces études ont traité de la publication des informations sociétales dans les rapports annuels. En France, cette pratique a été rendue obligatoire depuis 2002 avec la loi NRE¹ sur les nouvelles régulations économiques. Les entreprises cotées doivent, désormais, publier dans leurs rapports annuels des informations sur la manière dont elles prennent en compte les conséquences sociales et environnementales de leur activité. Mais, depuis quelques années, certaines entreprises ont commencé à publier, de façon volontaire, indépendamment des rapports annuels, des rapports sociétaux. Ces derniers ont pour objectif de rendre compte de l'impact de l'activité de l'entreprise sur la Société et l'environnement. Pesqueux (2002, p. 166) les définit comme étant «*des rapports d'activité sur l'impact écologique et social des éléments de la politique de responsabilité sociale.* »

Cette pratique est encouragée par un certain nombre d'initiatives qui tendent, d'une part, à formaliser leur contenu et, d'autre part, à améliorer la qualité des informations fournies².

Le reporting sociétal a été interprété dans la littérature selon des approches théoriques différentes. La première approche considère le reporting sociétal comme une activité complémentaire au reporting financier et se base sur les informations sociétales publiées dans les rapports annuels comme principal vecteur de communication. Une telle approche, qualifiée de réductrice par Antheaume et Teller (2001), considère toujours les acteurs financiers comme les principaux utilisateurs de toutes les informations et tend à limiter la perception du reporting sociétal à l'intérieur des limites de la comptabilité traditionnelle. La deuxième approche, plus ambitieuse, considère que le reporting sociétal joue un rôle important dans le dialogue entre l'organisation et la Société, d'une manière générale. En élargissant le spectre, la communication a évolué des informations purement économiques et financières sur la valeur de l'entreprise, vers des informations portant également sur ses valeurs, son fonctionnement et son attitude sociale et environnementale. C'est ainsi qu'on pourrait trouver des justifications à l'apparition des nouvelles formes du reporting sociétal comme la publication de rapports indépendants, sans obligation légale, par un nombre croissant d'entreprises. Ces rapports sont destinés non plus aux seuls actionnaires, mais à tous les agents ayant un intérêt dans l'entreprise. Cette pratique a suscité notre intérêt.

Notre recherche s'inscrit dans le cadre de cette dernière approche. Elle constitue un prolongement des multiples études anglo-saxonnes sur le reporting sociétal et des études françaises qui ont tenté d'expliquer la diffusion d'informations environnementales (Pellé-Culpin 1998) et sociétales dans les rapports annuels et les sites Internet (Oxibar 2003). Mais, elle s'intéresse à une pratique, peu étudiée dans les recherches antérieures, qui consiste à la publication de rapports sociétaux indépendants des rapports annuels et propose un cadre théorique fondé sur la théorie des parties prenantes.

1.1.2. Cadre théorique

Deux types d'études empiriques caractérisent la recherche en matière de reporting sociétal. Le premier renferme les études descriptives qui avaient pour objectif d'examiner les relations potentielles entre l'étendue et le volume de reporting portant sur l'impact social et environnemental de l'activité de l'entreprise et ses caractéristiques (taille, résultat etc.)

Le deuxième type de recherche sont explicatives. Elles proposent certains déterminants qui pourraient avoir une influence sur la divulgation volontaire de ces informations. Notre recherche s'instaure dans ce cadre. Nous distinguons ainsi trois approches : l'approche rationnelle, l'approche morale et l'approche conformiste.

Selon la première approche, les attitudes éthiques adoptées par les entreprises correspondent à la poursuite de l'intérêt bien compris de ces dernières. Les comportements éthiques sont alors le résultat d'une réflexion et d'un calcul économique justifié. Dans ce cadre, le reporting sociétal n'est qu'un moyen pour l'entreprise pour réaliser ses objectifs tels que la réalisation des profits (Anderson et Frankle 1980, Belkaoui 1976, Ingram 1978, Shane et Spicer 1983, Cochran et Wood 1984, Moskowitz 1972, Vance 1975, Alexander et Buchholz 1978, Bowman et Haire 1975, Bragdon et Marlin 1975, Chen et Metcalf 1980, Fogler et Nutt 1975, Spicer 1978) ou la réduction des coûts d'agence (Gray et Bebbington 2001).

A l'opposé, l'approche morale s'appuie sur les fondements moraux et les valeurs sociales pour justifier toute action menée par un individu ou un groupe d'individus dans la société. La notion de responsabilité évoque, ainsi, l'obligation de justifier tout acte ou décision en fonction des normes et de valeurs morales. Le discours sociétal des entreprises trouve alors sa justification dans la volonté de favoriser l'intérêt général et la conservation de

l'ordre social. Ce comportement devient naturel et n'a pas besoin de justification. Les motivations, selon Gray et Bebbington (2001), sont liées essentiellement à la culture de l'entreprise. Cette approche a été peu étudiée dans la littérature. Elle se rattache essentiellement à la manière de pensée des managers (Brenner et Molander 1977) et à leurs degrés d'implication dans la politique de responsabilité sociétale (Gray et Bebbington 2001).

La dernière approche suppose que la divulgation d'informations sociétales par les entreprises constitue une réponse aux pressions externes de son environnement. Leur responsabilité sociétale implique donc l'intégration volontaire des préoccupations sociales et écologiques afin de répondre aux attentes des différents groupes de parties prenantes. Ces derniers peuvent être définies comme «*toute personne, groupe de personnes ou entité qui a une relation explicite ou implicite avec l'organisation* » (Damak-Ayadi 2004).

Selon la théorie des parties prenantes, l'organisation est représentée comme étant au centre d'un ensemble de relations avec des parties de nature très diverses et qui sont susceptibles d'être influencés par son activité ou de l'influencer. Ses postulats sont les suivants :

- l'organisation a des relations explicites ou implicites avec ses parties prenantes ;
- ces parties prenantes peuvent affecter ou être affectées par les décisions prises dans l'organisation (Freeman 1984) ;
- les intérêts de ces parties prenantes ont une valeur intrinsèque et aucun intérêt n'est sensé dominer les autres (Donaldson et Preston 1995).

Les études antérieures faites sur le reporting sociétal et qui ont fait référence à la théorie des parties prenantes ont permis de conclure la pertinence de cette approche pour expliquer l'évolution du volume des informations sociétales publiées dans les rapports annuels (Roberts 1991, Henriques et Sadorsky 1996, Pellé-Culpin 1998, Moneva et Llana 2001). Dans notre

étude, la prise en compte de l'intérêt porté par les entreprises aux différents groupes de parties prenantes va orienter notre recherche.

1.2. Présentation de la méthodologie et du modèle retenu

1.2.1. Identification des déterminants dans la littérature

Trois types de facteurs ont été proposés par la littérature : des facteurs liés aux caractéristiques de l'entreprise, des facteurs externes et des facteurs internes.

Les caractéristiques de l'entreprise

Plusieurs études ont analysé la relation entre les caractéristiques de l'entreprise et le volume, la qualité et la nature des informations sociétales publiées. Ces études ont eu recours à la théorie de l'agence et à la théorie de la légitimité. D'une manière générale, elles se réfèrent à la taille (Fry et Hock 1976, Trotman et Bradely 1981, Singh et Ahuja 1983, Chow et Boren 1987, Cowen et al. 1987, Freedman et Jaggi 1988, Belkaoui et Kaprik 1989, Adams et al. 1995, Hackson et Milne 1996, Ness et Mirza 1996, Adams et al. 1998, Stanwick et Stanwick 1998b, Gray et al. 2001, Cormier et Gordon 2001, Patten 1992, Oxibar 2003), au secteur d'activité (Fry et Hock 1976, Abbott et Monsen 1979, Singh et Ahuja 1983, Cowen et al. 1987, Freedman et Jaggi 1988, Hackson et Milne 1996, Ness et Mirza 1996, Gray et al. 2001, Backer et Naser 2000, Adams et Kuasirikun 2000), à la performance économique (Bowman et Haire 1975, Fry et Hock 1976, Belkaoui 1976, Bowman 1978, Ingram 1978, Preston 1978, Abbott et Monsen 1979, Ingram et Frazier 1980, 1983, Singh et Ahuja 1983, Shane et Spicer 1983, Chow et Boren 1987, Freedman et Jaggi 1988, Belkaoui et Karpik 1989, Herremaus et al. 1993, Cormier et Magnan 1996, Stanwick et Stanwick 1998b, Gray et al. 2001, Oxibar 2003, Cowen et al. 1987, Freedman et Jaggi 1982) et à d'autres facteurs (structure du capital, effectif, âge). Certaines relations pourraient être considérées comme

significatives (secteur d'activité, taille), d'autres ont amené à des résultats peu concluants (performance économique).

Les facteurs externes

Certaines recherches ont essayé d'étudier l'influence de certains facteurs externes sur le reporting sociétal. Ces études ont fait surtout appel à la théorie des parties prenantes et à la théorie de la légitimité pour expliquer l'influence du contexte économique, social et politique. Les résultats de ces études s'avèrent plus riches, mais plus complexes que ceux relatifs aux caractéristiques de l'entreprise. Ceci est dû à la difficulté d'isoler les variables contextuelles et à la complexité de leurs relations. Les résultats, en général, montrent que :

- Le pays d'origine a une influence sur la nature et le volume du discours publié (Adams et Kuasirikun 2000, Belkaoui et Karpik 1989, Cowen et al. 1987, Guthrie et Parker 1990, Ness et Mirza 1991, Trotman et Bradley 1981, Williams et Pei 1999, Adams et al. 1995).
- Il existe une relation entre la nature des discours et le contexte politique et social. Ces deux facteurs sont inter-liés et leur influence est mieux perçue dans le cadre des études longitudinales (Adams et Harte 1998, Hogner 1982).
- Il existe une relation entre le contexte économique et la nature du discours sociétal (Guthrie et Parker 1989).
- Il existe une relation entre le contexte culturel et le volume d'informations publiées (Williams 1998, Adams et Kuasirikun 2000).
- Il existe une relation entre le discours sociétal et les pressions des parties prenantes (Henriques et Sadorsky 1996, Pellé-Culpin 1998, Moneva et Llana 2001, Gamble et al. 1996, Niskala et Pretes 1995, Deegan et Gordon 1996).

Les facteurs internes

Il existe peu de recherches qui ont évoqué les facteurs internes à l'entreprise pour justifier le reporting sociétal. Les facteurs étudiés sont les suivants :

- La mise en place d'un service indépendant (Cowen et al. 1987, Pellé-Culpin 1998).
- La culture de l'entreprise (Gray et Bebbington 2001, Brenner et Molander 1977, Buhr et Freedman 2001).
- Le processus de reporting (Adams 2002).

1.2.2. Constitution de l'échantillon

Notre échantillon est formé de 82 entreprises françaises de taille différentes et appartenant au secteur industriel et commercial³. La période étudiée était 2000/2001. Nous avons constaté que le mouvement de responsabilité sociétale a pris de l'ampleur en France à partir de la fin des années 90. Les entreprises françaises ont commencé alors à considérer la responsabilité sociétale comme un véritable enjeu pour leur activité et certaines l'ont adopté comme principal axe du développement qualifié de durable. L'étude n'a pas été étendue sur les années suivantes, puisqu'on assiste depuis 2002 à la mise en place de la loi NRE. Ces événements ont été pris en compte pour éviter les biais qu'ils pouvaient induire à notre recherche. 26 entreprises ont publié des rapports sociétaux en 2000 et 28 en 2001.

1.2.3. Les hypothèses proposées

Le modèle empirique porte sur l'influence des cinq dimensions retenues. La première concerne la taille des entreprises. Cette variable est de type quantitatif et sera mesurée par deux indicateurs. La deuxième concerne le secteur d'activité, une enquête par indice de réputation a permis de mesurer cette variable. Le niveau de performance économique sera traité dans la troisième dimension de façon quantitative. Dans la quatrième dimension, nous allons étudier l'intérêt porté par les entreprises à deux groupes de parties prenantes identifiées, ces dernières ont été classées en parties prenantes contractuelles et en parties prenantes diffuses. Enfin, la dernière dimension concerne le degré d'internationalisation de l'activité de l'entreprise. Les hypothèses relatives à ces différentes propositions, ainsi que le modèle retenu seront détaillés dans ce paragraphe.

Les hypothèses liées aux caractéristiques des entreprises

Hypothèse relative à la taille

Les résultats des études antérieures concernant l'influence de la taille sur le niveau de discours sociétal publié dans les rapports annuels ou les sites internet ont permis de conclure qu'il s'agit d'un facteur important. Le sens de la relation est plutôt positif (Gray et al. 1995b, Fry et Hock 1976, Singh et Ahuja 1983, Chow et Boren 1987, Trotman et Bradeley 1981, Hackston et Milne 1996, Belkaoui et Kaprik 1989, Gray et al. 2001, Ness et Mirza 1996, Adams et al. 1998). D'autres chercheurs n'ont trouvé qu'une relation partielle entre la taille et certains types du discours sociétal. Cowen et al. (1987) ont confirmé ce résultat au niveau des informations sur l'énergie et la communauté. Selon Johnson et Greening (1999), la taille a une relation positive avec les informations relatives à la dimension publique de la responsabilité sociétale et négative avec les informations sur l'indice de qualité des produits. Pour le secteur pétrolier, Freeman et Jaggi (1988) ont conclu qu'il existe une relation entre la taille et les informations publiées sur le résultat. Stanwick et Stanwick (1998a) ont par contre trouvé une relation négative entre le discours sociétal et la taille. Preston (1978) et Ingram et Frazier (1983) n'ont pas trouvé dans leurs études de relation apparente. La théorie des parties prenantes postule que les entreprises doivent tenir compte des intérêts des différents acteurs intéressés par l'activité de l'entreprise. Les grandes entreprises ont de plus en plus d'acteurs concernés par les programmes sociaux et environnementaux engagés par l'entreprise. Les petites organisations ne semblent pas recevoir les mêmes pressions. Cela signifie que les plus grandes entreprises se sentent plus visées et trouvent qu'il est nécessaire de justifier leur engagement en matière de responsabilité sociétale. Ayant un public plus large, elles essaient de multiplier les moyens de communication avec les parties prenantes. Nous supposons que la publication des rapports sociétaux indépendants est positivement corrélée avec la taille. L'hypothèse formulée est la suivante :

H1 : La taille a une influence positive sur la publication des rapports sociétaux

La taille a été mesurée de différentes manières dans la littérature. On lui associe, généralement, les mesures suivantes : chiffre d'affaires, logarithme du chiffre d'affaires, total actif, logarithme de l'actif, dettes/actif, nombre d'employés, logarithme du nombre d'employés, valeur comptable nette des immobilisations/total des immobilisations corporelles. Nous avons choisi de retenir le logarithme du chiffre d'affaires (CA) et le logarithme de l'actif (A) afin de mesurer la taille. Ces mesures permettent d'éviter des disparités entre les observations.

Hypothèse relative au secteur d'activité

Si la nécessité d'un questionnement sur les aspects environnementaux et sociaux devient évidente, elle se ressent néanmoins avec plus ou moins d'acuité en fonction du secteur d'activité. Les problématiques environnementales, par exemple, touchent davantage le secteur industriel que les services, en revanche, les considérations en matière de santé affectent surtout les secteurs d'agroalimentaire et pharmaceutique. Ainsi, certains chercheurs pensent que le secteur d'activité est un facteur déterminant dans l'engagement en matière de responsabilité sociétale. D'une part, ils supposent que les secteurs orientés vers le public ont tendance à montrer leur engagement en matière sociale. D'autre part, des secteurs comme la chimie et le pétrole, considérés comme polluants, ont tendance à subir plus de pressions gouvernementales et sont plus tentés d'améliorer leur performance environnementale. Certaines recherches ont trouvé une relation significative entre le niveau de discours sociétal et le secteur d'activité (Hackston et Milne 1996, Ness et Mirza 1996, Gray et al. 2001, Fry et Hock 1976, Abbott et Menson 1979 et Singh et Ahuja 1983). Cowen et al. (1987) ont trouvé des corrélations entre le secteur de pâtes à papier et le discours sur l'environnement, le secteur de chimie et d'électricité et le discours sur l'énergie et enfin entre le secteur de la chimie et le discours sur l'implication sociale. Freedman et Jaggi (1988) ont montré que les secteurs du

pétrole et des pâtes à papier sont corrélés avec la performance économique et le niveau du discours sociétal. Par contre, cette relation n'est pas vérifiée pour les secteurs de la chimie et du métal. Preston (1978) n'a pas trouvé de relation significative entre les différents secteurs et la communication d'informations sociétales. Les études antérieures permettent de suggérer que certains secteurs sont plus sensibles aux sujets liés à la responsabilité sociétale. Les secteurs les plus étudiés concernent la chimie, l'énergie, les pâtes à papier. Selon une enquête par indice de réputation, nous avons étudié l'impact de la réputation des différents secteurs d'activité en France sur la publication des rapports sociétaux. Nous avons supposé que plus le secteur est réputé être sensible aux problèmes sociaux et environnementaux, plus les entreprises ont tendance à publier des rapports pour informer le public sur l'évolution de leurs activités économiques, sociales et environnementales. En outre, les entreprises exerçant dans des secteurs ayant un indice de réputation faible auront moins d'intérêt à le faire. L'hypothèse est ainsi la suivante :

H2 : Plus l'indice de réputation du secteur d'activité est élevé plus les entreprises ont tendance à publier des rapports sociétaux.

La littérature n'a pas proposé de mesure pour ce genre de variable. L'étude de l'influence de ce facteur a eu recours à des variables dichotomiques ou à des indices proposés par des organismes privés. Afin d'adapter cette mesure au contexte français et vérifier ces hypothèses implicites faites sur la sensibilité de certains secteurs d'activité par rapport à d'autres. Nous avons saisi les différents secteurs d'activité auxquels appartiennent les entreprises faisant partie de notre échantillon et nous avons demandé à plusieurs personnes qui sont en majorité des étudiants de classer ces différents secteurs d'activité selon leur sensibilité aux problèmes sociaux et environnementaux. Les résultats de cette enquête, empruntée de la méthode des indices de réputation ont permis de procéder au classement les différents secteurs selon leur réputation dans le contexte français et à allouer une note finale à chaque secteur d'activité qui

va servir au test de notre modèle. Notre enquête a été menée au près d'un public formé de 103 étudiants. Nous avons demandé de classer ces différents secteurs du moins sensibles au plus sensibles aux problèmes sociaux et environnementaux. A travers les résultats obtenus, nous pouvons conclure que le secteur réputé le plus sensible aux problèmes sociaux et environnementaux est le nucléaire. Contrairement à nos attentes les secteurs d'énergie et de chimie ne sont qu'à la troisième et quatrième position. Les secteurs les plus sensibles sont dans l'ordre croissant : le nucléaire, l'automobile, l'énergie, la chimie, le nickel. Les secteurs les moins sensibles dans l'ordre croissant sont : l'optique, la santé, les services et la communication, la restauration et la grande distribution. A travers le classement des différents secteurs selon leur réputation dans le contexte français, nous allons retenir pour chaque entreprise l'indice du secteur d'activité auquel elle appartient. Ainsi, plusieurs entreprises pourraient avoir le même indice, selon la représentativité de chaque secteur dans notre échantillon.

Hypothèse relative à la performance économique

L'étude de la relation entre la performance économique et le discours sociétal a fait l'objet de plusieurs recherches. Mais, les résultats sont contradictoires. Si l'existence de la relation semble être confirmée par la majorité des études, le sens de cette relation fait encore l'objet de plusieurs débats. Selon la théorie des parties prenantes, les entreprises qui portent plus d'intérêt à leurs parties prenantes et adoptent un comportement socialement responsable réalisent de meilleures performances. Le travail empirique fait sur ce sujet est très important, mais les résultats sont difficilement généralisables. Dans notre recherche, il s'agit d'étudier le sens inverse de cette relation. Ainsi, nous supposons que la performance économique pourrait avoir une influence positive ou négative sur la publication des rapports sociétaux. La publication de ces rapports nécessite l'engagement de coûts supplémentaires (impression, diffusion). Ces coûts peuvent être réduits mais ne peuvent pas être évités. Les entreprises qui

bénéficient d'une bonne performance financière auront peut être plus de moyens pour le faire, puisqu'en absence de profits, les entreprises se préoccupent d'autres problèmes. Ainsi, la performance économique pourrait être un facteur encourageant pour la publication des rapports sociétaux. Mais, d'autres chercheurs pensent que de telles dépenses pourraient être évitées et exploitées dans des domaines plus rentables. Une entreprise performante ne s'intéresse pas nécessairement à satisfaire les besoins des parties prenantes, puisqu'un tel engagement pourrait compromettre les résultats futurs de l'entreprise. C'est pour cette raison que nous ne proposons pas de sens à cette relation.

H3 : La performance économique a une influence sur la publication des rapports sociétaux. Cette influence pourrait être positive ou négative.

Dans les études récentes, faisant appel à la théorie des parties prenantes et à la théorie de légitimité, nous recensons les mesures suivantes : le résultat (Neu et al. 1998), le ratio résultat/capitaux propres (ROE) (Johnson et Greening 1999, Ogden et Watson 1999, Agle et al. 1999, Roberts 1992), le ratio résultat/total des actifs (ROA) (Williams et Pei 1999, Johnson et Greening 1999, Mitchell et al. 1999, Berman et al. 1999), le ratio résultat/chiffres d'affaires (Johnson et Greening 1999), les capitaux propres (Ogden et Watson 1999). Toutes ces mesures sont généralement utilisées une seule fois, ce qui pose des difficultés au niveau de la crédibilité et de la comparabilité des résultats. Les mesures relatives aux fluctuations de marché ou celles qui sont fortement liées aux pratiques comptables ont été évitées. Dans notre modèle, nous allons utiliser la rentabilité des actifs (RA), le ratio résultat/chiffres d'affaires (RCA) et la rentabilité des capitaux propres (RCP).

Hypothèse relative au degré d'internationalisation

Le discours sociétal varie selon les pays auxquels les entreprises appartiennent. Ce résultat a été confirmé par les études de Williams et Pei (1999), Pellé-Culpin (1998), Adams et al. (1995, 1998), Belkaoui et Karpik (1989), Cowen et al. (1987). Cette hypothèse a été

proposée, généralement, dans le cadre de la théorie de la légitimité (Gurthie et Parker 1990). Elle pourrait aussi s'intégrer dans le cadre de la théorie des parties prenantes. L'entreprise fortement engagée dans une activité internationale n'a pas les mêmes interlocuteurs qu'une entreprise agissant dans un cadre limité. Ainsi, les pressions augmentent et les groupes d'intérêt se multiplient. Pour cette raison, nous supposons que :

H4 : Le degré d'internationalisation a une influence positive sur la publication de rapports sociétaux

Cette variable peut être mesurée par le nombre de pays d'implantation ou la part de chiffres d'affaires réalisés à l'étranger (Decock-Good 2001). Nous retenons le ratio chiffre d'affaires réalisé à l'étranger/chiffres d'affaires total (ETR).

Les hypothèses relatives aux facteurs externes

Dans la littérature, plusieurs études récentes reconnaissent l'influence des parties prenantes sur les performances de l'entreprise et sur la prise de décision (McGuire et al. 1988). Les thèmes abordés sont divers :

- Influence des parties sur la performance sociétale : McWilliams et Siegel 2001, Decock-Good 2001, Ruf et al. 2001.
- Influence des parties prenantes sur la performance financière : Cornell et Shapiro 1987, Meznar et al. 1994, Steadman 1997, Berman et al. 1999, Becker et Potter 2002.
- Influence des parties prenantes sur le niveau du discours sociétal : Roberts 1992, Henriques et Sadorsky 1996, Pellé-Culpin 1998, Moneva et Llana 2001.
- Influence des parties prenantes sur la formalisation des programmes éthiques : Weaver et al. 1999.
- Influence des parties prenantes sur la formalisation des stratégies : Henriques et Sadorsky 1999 ;

Selon la théorie des parties prenantes, l'entreprise doit tenir compte de l'existence des différents groupes de parties prenantes. Ces derniers ont des demandes légitimes auxquelles les organisations doivent répondre en réconciliant les différents intérêts. Nous supposons alors que la publication des rapports sociétaux découle de l'intérêt porté aux différents groupes de parties prenantes :

- Les parties prenantes contractuelles : elles concernent les acteurs en relation directe et déterminée contractuellement avec l'entreprise tels que les clients, les fournisseurs, le personnel, les actionnaires et autres parties prenantes contractuelles.

- Les parties prenantes diffuses : elles concernent les acteurs situés autour de l'entreprise qui peuvent affecter ou être affectés par l'entreprise sans pour autant se trouver en lien contractuel telles que les organismes publics, les collectivités locales, les associations et les organismes non gouvernementaux, l'opinion publique et autres parties prenantes diffuses (Damak-Aayadi et Pesqueux 2003).

Nous avons supposé que l'influence des parties prenantes diffuses serait plus importante que celle des parties prenantes contractuelles.

H5 : L'intérêt porté aux pressions des parties prenantes contractuelles a une influence positive sur la publication des rapports sociétaux.

H6 : L'intérêt porté aux pressions des parties prenantes diffuses a une influence positive sur la publication des rapports sociétaux.

H7 : L'influence des parties prenantes diffuses est plus importante que celle des parties prenantes contractuelles.

Les pressions des parties prenantes ont posé des problèmes de mesure au niveau des études antérieures. Elles sont aussi diverses que les parties prenantes identifiées. Dans notre étude, à travers une analyse de contenu du discours des entreprises dans les rapports annuels et les

rapports sociétaux, nous avons mesuré l'importance de chaque type de parties prenantes contractuelles et diffuses.

Ainsi le modèle proposé est le suivant :

$$Y = C + b_1 CA + b_2 A + b_3 SECT + b_4 RA + b_5 RCP + b_6 RCA + b_7 ETR + b_8 PPC + b_9 PPD$$

Avec :

- Y :** Variable dépendante qui prend la valeur 1 si l'entreprise publie un rapport sociétal et 0 sinon.
- C :** constante.
- b_i :** coefficients de la variable i dans le modèle.
- CA :** taille de l'entreprise mesurée par le logarithme du chiffre d'affaires.
- A :** taille de l'entreprise mesurée par le logarithme de l'actif.
- SECT :** indice de réputation du secteur d'activité de l'entreprise.
- RA :** performance économique mesurée par le ratio de rentabilité de l'actif.
- RCP :** performance économique mesurée par le ratio de rentabilité des capitaux
- RCA :** performance économique mesurée par le ratio résultat/chiffre d'affaires.
- ETR :** degré d'internationalisation mesuré par le chiffre d'affaires réalisé à l'étranger/chiffre d'affaires total.
- PPC :** intérêt porté aux pressions des parties prenantes contractuelles mesuré par une analyse de contenu.
- PPD :** intérêt porté aux pressions des parties prenantes diffuses mesuré par une analyse de contenu.

Les données relatives à ce modèle seront traitées à l'aide du logiciel SPSS. Les résultats seront présentés dans le paragraphe suivant.

2. Présentation des résultats

2.1. Analyse descriptive des variables

L'analyse descriptive présente les caractéristiques de la variable à expliquer et des variables explicatives, ainsi que l'étude des corrélations.

2.1.1. Description des variables

La variable à expliquer est de type binaire. Elle prend la valeur 1 si l'entreprise publie un rapport sociétal et 0 sinon.

Tableau 1 : Description de la variable à expliquer

Année	Y=1	Y=0
2000	26	56
%	32.14%	67.86%
2001	28	54
%	34.14%	65.86%

Aucune donnée ne manque pour cette variable pour les deux années étudiées. Nous pouvons remarquer que le nombre des rapports sociétaux a évolué de 2000 à 2001. Cette évolution sera peut être plus importante dans les années suivantes puisqu'on assiste, en France depuis 2002, à l'émergence d'une réglementation en matière de diffusion d'informations sociétales.

Tableau 2 : Description des variables explicatives

2000	CA	A	SECT	RA	RCA	RCP	ETR	PPC	PPD
M	15.081	15.088	10.142	0.046	0.027	16.548	0.369	2.121	1.719
ET	1.716	2.034	3.786	0.104	0.117	23.678	0.3179	1.550	1.779
MIN	6.770	5.198	2.8627	-0.267	-0.900	-6.55	0	0	0
MAX	18.466	18.831	16.225	0.871	0.212	158.25	1	5	5
Med	15.204	15.182	11.480	0.032	0.031	11.42	0.375	2	1
2001	CA	A	SECT	RA	RCA	RCP	ETR	PPC	PPD
M	14.753	14.861	10.142	0.022	0.464	7.002	0.307	2.304	1.341
ET	2.509	2.800	3.786	0.069	3.353	36.477	0.3769	1.254	1.541
MIN	5.863	3.637	2.862	-0.369	-1.206	-266.32	0	0	0
MAX	19.716	19.878	16.225	0.210	29.319	79.41	2.158	5	5
Med	15.005	15.199	11.480	0.028	0.027	10.245	0.116	2	1

Les statistiques descriptives sont un préliminaire souvent indispensable à notre recherche quantitative. Elles essaient de résumer la tendance centrale des données (moyenne, médiane, mode) tout autant que leurs caractéristiques de dispersion (variance, écart type).

Les écarts types des variables explicatives ne sont pas très élevés. Nous avons choisi de prendre les logarithmes du chiffre d'affaires et de l'actif pour éviter les disparités entre les observations.

2.1.2. Etude des corrélations

Dans la deuxième étape de cette analyse descriptive, nous allons présenter les corrélations entre les variables explicatives. La corrélation donne une idée de la liaison statistique entre les variables. Elle n'est pas un indicateur définitif de leur lien causal, qui restera toujours postulé à un niveau conceptuel. Les résultats indiquent une forte corrélation entre les variables comptables CA et A relatives à la mesure de la taille de l'entreprise.

Tableau 3 : Corrélations des variables

2000	RA	RCA	RCP	CA	A	PPD	PPC	SECT	ETR
RA	1								
RCA	0.3857314	1							
RCP	0.014813	0.0767112	1						
CA	-0.0858417	0.0835429	-0.0319307	1					
A	-0.365659	0.014764	-0.104041	0.9037393	1				
PPD	-0.1631174	-0.103894	0.0969894	0.2028121	0.2586737	1			
PPC	-0.0417496	0.1349209	0.0734605	0.2048805	0.2038697	0.6343566	1		
SECT	-0.0765057	-0.0175996	0.1066432	0.0569045	0.0816408	0.2840223	0.275326	1	
ETR	-0.0664977	0.0916831	-0.0583957	0.2460596	0.2337005	-0.0031614	0.0142366	0.0862027	1
2001	RA	RCA	RCP	CA	A	PPD	PPC	SECT	ETR
RA	1								
RCA	0.1031029	1							
RCP	0.6334458	0.0316967	1						
CA	-0.2571344	-0.3443283	-0.0816627	1					
A	-0.2230612	-0.0407472	0.0144963	0.8815906	1				
PPD	-0.1614309	-0.1177561	0.1294737	0.1432716	0.1183901	1			
PPC	-0.0718748	-0.0460036	0.0581064	0.2820085	0.1432928	0.4436722	1		
SECT	0.0769493	0.0567848	0.2194698	-0.0626828	0.0198314	0.2274092	-0.1098298	1	
ETR	-0.0779746	-0.1081409	-0.0024281	0.2098555	0.1828424	-0.1566024	0.0569624	-0.0678014	1

2.2. Test du modèle et des hypothèses

Dans ce paragraphe, seront présentés les résultats relatifs aux tests des hypothèses, les critères de validité du modèle, l'interprétation des résultats.

2.2.1. Le test des hypothèses

Les valeurs numériques des coefficients n'ont pas d'interprétation directe, en revanche, leur signe et le fait qu'ils soient ou non significatifs sont interprétables. Le signe permet de savoir si la probabilité de publier des rapports sociétaux est une fonction croissante

ou décroissante de la variable explicative correspondante. La non-signification de certains coefficients permet de repérer des variables expliquant peu le phénomène.

Tableau 4 : Test des hypothèses

	2000					2001				
	B	E.S.	Wald	Ddl	Signif.	B	E.S.	Wald	Ddl	Signif.
CA	4.068	2.220	3.358	1	0.067*	-0.615	0.484	1.615	1	0.204
A	-3.369	2.040	2.729	1	0.099*	0.910	0.482	3.556	1	0.059*
SECT	0.320	0.159	4.030	1	0.045**	0.221	0.111	3.975	1	0.046**
RA	-37.216	26.906	1.913	1	0.167	-0.531	11.449	0.002	1	0.963
RCA	42.292	27.419	2.379	1	0.123	-0.279	1.131	0.061	1	0.806
RCP	-0.054	0.027	3.902	1	0.048**	-0.007	0.018	0.176	1	0.675
ETR	-2.324	1.928	1.453	1	0.228	0.654	1.247	0.276	1	0.600
PPC	-1.181	0.656	3.245	1	0.072*	0.182	0.313	0.339	1	0.560
PPD	2.687	0.834	10.386	1	0.001***	0.994	0.307	10.475	1	0.001***
C	-16.486	6.609	6.222	1	0.013**	-9.811	3.312	8.775	1	0.003***

* variable significative au seuil de 10% ** variable significative au seuil de 5% *** variable significative au seuil de 1%

D'après le tableau 4, nous pouvons conclure que les variables significatives en 2000 sont relatives à la taille, à la performance économique, au secteur d'activité et aux parties prenantes. La variable PPD est significative au seuil de 1%. Le sens positif trouvé correspond au sens prévu. Une forte corrélation positive a été également constatée entre la publication des rapports sociétaux et la variable relative au secteur d'activité qui était significative au seuil de 5%. Les deux variables relatives à la taille permettent de confirmer l'influence de ce facteur, mais ne permettent pas de confirmer le sens positif de la relation supposée. Ce même résultat est valable pour la variable relative à l'intérêt porté pour les parties prenantes contractuelles. En effet, la variable PPC est significative au seuil de 10%, mais le sens trouvé dans le modèle est négatif. Enfin, la seule variable significative pour la performance économique est la variable RCP. Selon ce modèle, l'influence de la performance économique sur la décision de publication des rapports sociétaux est plutôt négative.

Le tableau 4 présente également les résultats des tests des hypothèses en 2001. Les mêmes résultats ont été trouvés pour les variables PPD et SECT, ce qui confirme que ces deux variables ont une forte influence positive sur la décision étudiée. La variable A, relative à la mesure de la taille, est significativement liée à la variable à expliquer au seuil de 10%. Le sens

trouvé correspond au sens positif prévu. Les autres variables ne sont pas significatives dans le modèle de l'année 2001.

2.2.2. Les critères de validité du modèle

Ces critères permettent de juger la validité du modèle testé. Ils comprennent le test d'ajustement global et les différents critères relatifs à la qualité d'ajustement du modèle.

Test d'ajustement global

Tableau 5 : Tests de spécification des modèles 2000 et 2001

	2000			2001		
	Khi-deux	Ddl	Signif.	Khi-deux	Ddl	Signif.
Etape	68.388	9	0.000	37.801	9	0.000
Bloc	68.388	9	0.000	37.801	9	0.000
Modèle	68.388	9	0.000	37.801	9	0.000

Les résultats obtenus dans le tableau 5 permettent donc de rejeter l'hypothèse H_0 .

Qualité d'ajustement

Tableau 6 : Récapitulatif du modèle

Année	-2log-vraisemblance	R ² de Nagelkerke	Pourcentage correct
2000	31.730	0.804	0.926
2001	53.857	0.567	0.875

-2log-vraisemblance

Il s'agit d'une mesure de la qualité d'ajustement du modèle aux données. Elle est fournie par le tableau 6. Plus la valeur est faible, meilleur est l'ajustement. C'est ce que l'on appelle également la déviance. Nous pouvons conclure que le modèle de la première année est mieux ajusté que celui de la deuxième année ($31.73 < 53.85$).

R-deux de Nagelkerke

D'après le tableau 6 le R² de Nagelkerke est de 0.804 pour 2000 et de 0.567 pour 2001, ce qui représente des seuils acceptables pour juger de la qualité d'ajustement du modèle.

Test de robustesse du modèle

Ce test de robustesse consiste à comparer la prédiction du modèle avec la réalité. Un modèle dichotomique est supposé être robuste lorsqu'il permet de classer correctement au moins la moitié des entreprises de l'échantillon. Pour notre modèle, les résultats indiquent que les pourcentages des entreprises correctement classées sont successivement pour les années 2000 et 2001 de 92.6% et de 87.5%.

2.3. L'interprétation des résultats

Tableau 7 : Analyse globale des résultats

	Sign		Sens prévu			H	Vérifiée
	2000	2001		2000	2001	2000	2001
CA	S*	NS	+	+	-	H1	
A	S*	S*	+	-	+		H1
SECT	S**	S**	+	+	+	H2	H2
RA	NS	NS	+ ou -	-	-		
RCA	NS	NS	+ ou -	+	-		
RCP	S**	NS	+ ou -	-	-	H3	
ETR	NS	NS	+	-	+		
PPC	S*	NS	+	-	+		
PPD	S***	S***	+	+	+	H6 H7	H6 H7

NS : variable non significative

S* : variable significative au seuil de 10%

S** : variable significative au seuil de 5%

S*** : variable significative au seuil de 1%

2.3.1. Les hypothèses validées

D'abord, quatre hypothèses ont été validées. Elles sont relatives à l'influence de la taille, du secteur d'activité, de l'importance accordée aux parties prenantes diffuses et de la performance économique.

Hypothèse relative à l'importance des parties prenantes diffuses

L'influence des parties prenantes a été étudiée à travers deux groupes. L'hypothèse relative à l'intérêt porté aux parties prenantes diffuses a été confirmée en 2000 et 2001 à un seuil de 1%. Cela signifie que les entreprises qui accordent plus d'attention à ce groupe ont tendance à publier des rapports sociétaux pour justifier leur engagement en matière sociétale. Cette influence est plus importante que celle des parties prenantes contractuelles, comme le confirme le calcul des effets marginaux. Ce résultat s'accorde avec les postulats de la théorie

des parties prenantes. La diversité des demandes des parties prenantes amène les entreprises à privilégier certains groupes. La publication des rapports sociétaux a pour objectif d'informer tous les acteurs et non seulement les actionnaires de l'impact de son activité. Les parties prenantes diffuses semblent être la cible principale par cette pratique. D'une part, ces parties prenantes ne font pas partie du réseau des relations contractuelles avec l'entreprise, ainsi, les informations dont elles disposent sont limitées. D'autre part, ces interlocuteurs jouissent d'un pouvoir sur le public en général et pourraient présenter une véritable menace pour l'activité de l'entreprise.

Hypothèse relative au secteur d'activité

Cette hypothèse a été validée sur les deux ans (2000 et 2001) avec un seuil de signification de 5%. Le sens trouvé dans le modèle correspond au sens prévu. Ainsi, plus le secteur d'activité est réputé être sensible aux problèmes sociaux et environnementaux, plus les entreprises ont tendance à publier des rapports sociétaux. Ce résultat s'accorde avec ceux des études antérieures concernant certains secteurs d'activité tels que le pétrole et la chimie. Les secteurs ayant des indicateurs de réputation élevés, c'est à dire, qui jouissent d'une mauvaise réputation auprès du public sont plus exposés aux critiques et aux médias. Cette sensibilité est due, essentiellement, à la nature même de l'activité qui les soumet à des contraintes au niveau du respect de l'environnement et des valeurs sociales. De plus, cette mauvaise réputation pourrait s'alimenter de certains événements provoqués, volontairement ou involontairement, par une entreprise du même secteur. Les crises des catastrophes écologiques ont eu des répercussions non seulement sur les entreprises qui étaient à leur origine mais sur tout le secteur. Ce résultat confirme donc que les entreprises les plus vulnérables ne ressentent pas les mêmes besoins que les autres entreprises en matière de diffusion de rapports sociétaux.

Hypothèse relative à la taille

Cette hypothèse a été vérifiée en 2000 à l'aide des deux mesures choisies à savoir le chiffre d'affaires et l'actif. Le sens prévu (positif) correspond au sens trouvé pour la variable CA en 2000 et pour la variable A en 2001. En revanche, ce résultat n'est pas vérifié pour la variable A en 2000. Nous pouvons conclure que l'influence de la taille est vérifiée, mais que le sens de cette relation reste indéfini. La taille donne une idée sur l'étendue du réseau des relations entre l'entreprise et ses parties prenantes. Ce réseau pourrait être favorable ou moins favorable à la publication des rapports sociétaux. La présente étude ne permet pas de préciser le sens de leur influence.

Hypothèse relative à la performance économique

Cette hypothèse a été vérifiée en 2000 par la variable RCP, ce qui signifie que plus l'entreprise est performante, moins elle s'intéresse à publier des rapports sociétaux. Le sens négatif trouvé signifie que les entreprises qui cherchent le profit publient moins de rapports sociétaux. Cette interprétation a été déjà proposée dans les travaux de Ingram et Frazier (1983) et Belkaoui et Karpik (1989) qui ont trouvé que plus les entreprises sont performantes, plus le niveau de diffusion d'informations sociétales est faible.

2.3.2. L'hypothèse partiellement validée

Nous avons constaté, d'après le tableau 6, que la variable relative à la l'intérêt porté aux parties prenantes contractuelles est significative au seuil de 10%, mais le sens négatif trouvé ne correspond pas au sens prévu pour cette relation. Pour cette raison, nous avons considéré que cette hypothèse est partiellement validée. L'interprétation de ce résultat signifie que les entreprises qui accordent plus d'importance aux actionnaires, aux clients, aux fournisseurs et autres parties contractuelles ne seront pas amenées à publier ce genre de rapports. Bien qu'il soit contraire à notre prévision, nous estimons que le sens de cette relation est en harmonie avec le résultat obtenu concernant la performance économique. Les

entreprises qui considèrent que l'objectif ultime est d'améliorer la performance économique accordent plus d'attention aux acteurs qui ont une influence directe sur leur activité et qui constituent donc le groupe des parties prenantes contractuelles.

234.3. L'hypothèse non validée

A la différence des résultats des études antérieures (Pellé-Culpin 1998, Belkaoui et Karpik 1989), l'hypothèse relative au degré d'internationalisation de l'activité de l'entreprise n'a pas été vérifiée. Ainsi, le degré d'internationalisation de l'entreprise n'a pas d'influence sur la décision de publier des rapports sociétaux.

Conclusion

Les résultats, qui ont été obtenus du test du modèle, ont permis de conclure que les hypothèses relatives aux facteurs liés aux parties prenantes, au secteur d'activité, à la taille et à la performance économique sont confirmées. En effet, nous avons conclu que l'intérêt porté aux parties prenantes diffuses et la réputation du secteur d'activité sont fortement et positivement corrélés avec la publication des rapports sociétaux. D'une part, ce résultat signifie que les acteurs qui ne sont pas liés avec l'entreprise par une relation contractuelle suscitent plus d'intérêt chez les entreprises qui publient des rapports sociétaux. D'autres part, plus la réputation du secteur d'activité dans lequel les entreprises opèrent est mauvaise, plus elles sont amenées à publier des rapports sociétaux. En revanche, l'influence de la performance économique sur la publication des rapports sociétaux est négative. Nous pouvons ainsi interpréter ce résultat de la manière suivante. Plus les entreprises sont performantes, moins elles publient de rapports sur l'impact de leurs activités économiques, sociales et environnementales. L'analyse des facteurs liés à la taille et à l'influence des parties prenantes contractuelles a permis de conclure qu'ils constituent des facteurs explicatifs de la publication

des rapports sociétaux, mais le sens des relations trouvé ne correspond pas au sens prévu dans les hypothèses de départ. Le seul facteur qui n'a pas été considéré comme explicatif dans le modèle est relatif au degré d'internationalisation de l'activité des entreprises.

Les limites de notre recherche se rapportent, essentiellement, au choix de la méthode de sélection et d'échantillonnage. Des biais de l'échantillon ou des erreurs de différentes natures, peuvent affecter la validité tant interne qu'externe de l'étude. Nous supposons que la taille de notre échantillon est acceptable d'autant que les études précédentes dans ce domaine ont traité des échantillons limités. La deuxième limite se rapporte aux approximations utilisées dans l'étude empirique pour le test des hypothèses. Les études statistiques conduisent à des simplifications et des approximations qui peuvent être contestées. Certains facteurs se rapportant à ce type de recherche sont difficilement mesurables ; la notion de performance sociétale, de pressions des parties prenantes, d'implication sociale posent encore des problèmes de définitions et de mesures bien que leur importance soit reconnue pour l'étude des pratiques liées à la responsabilité sociétale. Nous avons choisi de traiter le facteur lié à la réputation des secteurs d'activité par une enquête auprès d'étudiants en gestion. L'analyse de l'intérêt des parties prenantes a été réalisé à travers le discours mené par les entreprises dans les rapports annuels et les rapports sociétaux.

Par rapport aux études antérieures, notre recherche apporte une nouvelle approche à l'étude des pratiques de reporting sociétal. En effet, les recherches antérieures menées sur le reporting sociétal se sont limitées à l'étude des informations publiées dans les rapports annuels. Plusieurs chercheurs ont affirmé que l'utilisation des rapports annuels est insuffisante pour l'étude du reporting sociétal et que la publication des rapports sociétaux constitue un nouvel enjeu pour un nombre croissant d'entreprises françaises, mais les rares études ayant

traité cette pratique ne sont qu'exploratoires. Par notre recherche, nous avons contribué, à la fois, à la description et à l'explication de cette pratique dans le contexte français. L'étude des facteurs explicatifs a intégré trois dimensions. Les deux premières concernent les caractéristiques de l'entreprise et l'intérêt porté aux parties prenantes. L'apport majeur de cette étape réside dans le choix du cadre théorique qui nous paraît le plus pertinent pour ce genre de recherche. La théorie des parties prenantes a apporté une nouvelle lecture des relations qui lient l'entreprises à ses parties prenantes.

Cette étude ouvre plusieurs pistes de recherches futures. Elle pourrait être menée sur un échantillon d'entreprises plus large ou appartenant à d'autres secteurs d'activité. Une étude comparative entre plusieurs pays pourrait apporter de plus amples éclaircissements à cette pratique et à l'importance des facteurs qui l'influencent. Elle pourrait, également, être approfondie par l'utilisation d'autres mesures pour les facteurs étudiés. Dans le contexte français, la nouvelle réglementation apportée par la loi NRE ouvre la voie à plusieurs recherches qui pourraient s'intéresser à l'influence de cette réglementation sur le comportement des entreprises françaises et sur l'évolution de leurs pratiques de reporting sociétal. Une étude qualitative plus approfondie sur les facteurs internes serait, également, intéressante. L'analyse de la culture de l'entreprise et des moyens mis en place pour la publication des rapports sociétaux pourraient apporter un autre élément de compréhension de cette pratique. Nous proposons de mener par exemple une recherche à travers des études de cas. Ces dernières pourraient concerner des entreprises présentant les mêmes caractéristiques (de même taille, appartenant au même secteur d'activité, de même pays, présentant des indices de performance économique semblables) afin de neutraliser l'effet des autres facteurs et permettre une étude comparative entre ces entreprises.

Annexe 1 : Echantillon d'entreprises

1	Aéroport de paris	42	Hydro Agri
2	Air France société	43	Imerys
3	Air liquide	44	Kodak
4	Alstom	45	Laboratoire Glaxoslithkline
5	Altadis	46	Lafarge
6	Appia	47	Lagardere
7	Atos Origin	48	Lilly France
8	Auchan	49	Metaleurop
9	Automobiles Peugeot	50	Michelin
10	Bazar Hotel de Ville	51	Monoprix
11	Boiron	52	Pechiney
12	Bongrain sa	53	Pinault Printemps Redoute
13	Bouygues	54	Ratp
14	BP France	55	Renault
15	Bull	56	Rhodia
16	Carbone lorraine	57	Saint Gobain produit industriel
17	Castorama du bois	58	Sanofi Synthelabo
18	Charbonnages de France	59	Sa onyx
19	Ciments Calcia	60	Schneider Electric
20	Ciments français	61	Seb groupe France
21	Clarins	62	Sika SA
22	Colas	63	Sita
23	Compagnie générale des matières nucléaires	64	Snpe
24	Compagnie générale d'optique Essilor international	65	Société d'Aménagement Urbain et Rural
25		66	Shell
26	Distribution Casino de France	67	Société française Exxon mobil Chemical
27	Eiffage	68	Société Nationale d'Etude de Construction de Moteur d'Aviation
28	Electricité de France	69	Société Nationale Expl. Industriel des Tabacs et Allumettes
29	Elyo	70	Sodexo France
30	Eramet	71	Spie SA
31	Eradania Beghin Say	72	Spie Trindel
32	Esso société anonyme française	73	St Microelectronics
33	Europ Aeron Defence and Space Cie	74	Suez
34	Eurovia	75	Technip France
35	Faurecia	76	Thales
36	France Télécom	77	Total Fina Elf
37	Gaz de France	78	Valeo
38	Guerbet	79	Vicat
39	Groupe Danone	80	Vinci
40	Groupe Roullier	81	Vivendi
41	Henkel France	82	Zodiac

Annexe 2 : Résultats de l'enquête par indices de réputation sur les secteurs d'activité

<i>Secteur d'activité</i>	<i>Moyenne</i>	<i>Ecart type</i>	<i>Médiane</i>	<i>Min</i>	<i>Max</i>
Nucléaire	16.22	5.95	19	0	20
Automobile	15.43	3.95	16	4	20
Energie	13.98	4.88	15	0	20
Chimie	13.74	5.08	15	1	20
Nickel	13.15	5.22	14	0	20
Fabrication de matériels industriels	12.94	4.17	13	1	20
Gaz	12.81	5.27	14	0	20
Transport et gestion d'aéroport	12.21	4.32	12	2	20
Produit d'entretien	12.13	4.36	13	1	19
Traitement de déchets	12.02	5.98	13	0	20
Aéronautique	11.88	4.36	12	2	20
Travaux routiers	11.48	4.04	11	1	19
Fabrication de matériel électrique	9.46	3.77	9	2	18
Agroalimentaire	8.03	4.99	7	0	20
Bâtiments et travaux immobiliers	7.75	4.13	8	0	20
Cosmétique PH	6.50	4.47	6	0	19
Grande distribution	5.89	3.42	6	0	19
Restauration	4.14	3.41	3.5	0	15
Services aux entreprises et communication	3.73	3.98	3	0	16
Santé	3.52	3.73	2	0	18
Optique	2.86	2.97	2	0	14

Notes

1. La loi NRE a été publiée le 15 mai 2001 (Loi n°2001-420 relatives aux nouvelles régulations économiques). L'article 116 stipule que les entreprises doivent publier des informations sur la manière dont la société prend en compte les conséquences sociales et environnementales de son activité.
2. Nous pouvons citer dans ce cadre la Global Reporting Initiative au niveau international et l'initiative de l'association Entreprise et Progrès au niveau français.
3. L'échantillon de départ était formé des 500 premières entreprises industrielles et commerciales françaises classées selon leur chiffres d'affaires selon le magazine l'Expansion de décembre 2000. Le taux de réponse était de 25%.

Bibliographie

Abbott W. et Monsen J. (1979), « On the measurement of corporate social responsibility : Self reported disclosures as a method of measuring corporate social involvement », *Academy of Management Journal*, vol. 22, pp. 501-515.

Adams C.A. (2002), « Internal organizational factors influencing corporate social and ethical reporting : Beyond current theorising », *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, vol. 15, n° 2, pp. 223-250.

Adams C.A. et Harte G.F. (1998), « The changing portrayal of the employment of women in British banks and retail companies corporate annual reports », *Accounting, Organizations and Society*, vol. 23, n° 8, pp. 781-812.

Adams C.A., Hill W.Y. et Roberts C.B. (1995), *Environmental, employee and ethical reporting in Europe*, ACCA, London.

Adams C.A., Hill W.Y. et Roberts C.B. (1998), « Corporate social reporting practices in western Europe : Legitimizing corporate behaviour ? », *British Accounting Review*, vol. 30, n° 1, pp. 1-21.

- Adams C.A. et Kuasirikun N. (2000), «A comparative analysis of corporate reporting on ethical issues by UK and German chemical and pharmaceutical companies », *The European Accounting Review*, vol. 9, n° 1, pp. 53-79.
- Agle B., Mitchell R. et Sonnenfeld J. (1999), « What matters to CEOs ? An investigation of stakeholder attributes and salience, corporate performance and CEO values », *Academy of Management Journal*, vol. 42, n° 5, pp. 507-525.
- Alexander G.J. et Buchholz R.A. (1978), « Corporate social responsibility and stock market performance », *Academy of Management Journal*, vol. 21, pp. 479-486.
- Anderson J.C. et Frankle A.W. (1980), « Voluntary social reporting : An isobeta portfolio analysis », *The Accounting Review*, vol. 55, pp. 468-479.
- Antheaume N. et Teller R. (2001), « Quel regard vers d'autres formes de comptabilité: comptabilité sociétale et environnementale », in *Faire de la recherche en comptabilité financière*, sous la direction de Dumontier P. et Teller R. (2001), FNEGE, Paris, pp. 85-99.
- Baker N.A. et Naser K. (2000), «Empirical evidence on corporate social disclosure practices on Jordan », *International Journal of Commerce and Management*, vol. 10, pp. 18-34.
- Becker E.R. et Potter J. S. (2002), «Organizational rationality, performance and social responsibility results from hospital industry », *Journal of Health and Care Finance*, vol. 29, pp. 23-48.
- Belkaoui A. (1976), «The impact of the disclosure of the environmental effects of organizational behaviour on the market », *Financial Management*, vol. 5, n° 4, pp. 26-31.
- Belkaoui A. et Karpik P. (1989), « Determinants of the corporate decision to disclose social information », *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, vol. 2, n° 1, pp. 36-51.
- Berman S., Wicks A., Kotha S. et Jones T. (1999), «Does stakeholder orientation matter ? The relationship between stakeholder management models and firm financial performance », *Academy of Management Journal*, vol. 42, n° 5, pp. 488-506.
- Bowman E. (1978), « Strategy, annual reports and alchemy », *California Management Review*, vol. 20, n° 3, pp. 64-71.
- Bowman E. et Haire M. (1975), « A strategic posture toward corporate social responsibility », *California Management Review*, vol. 18, n° 2, pp. 49-58.
- Bragdon J.H. et Marlin J.A.T. (1972), « Is pollution profitable ? », *Risk Management*, vol. 19, n° 4, pp. 9-18.
- Brenner S.N. et Molander E.A. (1977), « Is the ethics of business changing ? », *Harvard Business Review*, vol. 58, n° 1, pp. 54-65.
- Buhr N. et Freedman M. (2001), «Culture, institutional factors and differences in environmental disclosure between Canada and the US », *Critical Perspectives on Accounting*, n° 12, pp. 293-322.
- Capron M. (2000), « Comptabilité sociale et sociétale », in *Encyclopédie Comptabilité Contrôle de Gestion et Audit*, sous la direction de Colasse B. (2000), Economica, Paris, pp. 407-419.
- Chen H.K. et Metcalf R.W. (1980), « The relationship between pollution control record and financial indicators revisited », *The Accounting Review*, vol. 55, n° 1, pp.168-177.

Chow C.W et Boren A.W. (1987), « Voluntary financial disclosure by Mexican corporations », *The Accounting Review*, vol. LXII, n° 3, pp. 533-541.

Cochran P.I. et Wood R.A. (1984), «Corporate social responsibility and financial performance », *Academy of Management Journal*, vol. 37, pp. 42-56.

Cormier D. et Gordon I.M. (2001), « An examination of social and environmental reporting strategies », *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, vol. 14, n° 5, pp. 587-616.

Cormier D. et Magnan M. (1996), « L'attitude des investisseurs boursiers face au bilan environnemental de l'entreprise : Une étude canadienne », *Comptabilité, Contrôle et Audit*, Tome 2, vol. 2, pp. 25-49.

Cornell B. et Shapiro A. (1987), « Corporate stakeholders and corporate finance », *Financial Management*, Spring, pp. 5-14.

Cowen S., Ferreri L.B. et Parker L.D. (1987), «The impact of corporate characteristics on social responsibility : A typology and frequency based analysis », *Accounting, Organisations and Society*, vol. 12, n° 2, pp. 111-122

Decock-Good C. (2001), *Des déterminants de la responsabilité sociétale des entreprises : Le cas du mécénat*, Thèse en Sciences de Gestion, Université de Paris Dauphine.

Deegan C. et Gordon B. (1996), « A study of the environmental disclosure practices of Australian corporations », *Accounting and Business Research*, vol. 26, n° 3, pp. 187-199.

Donaldson T. et Preston L.E. (1995), « The stakeholder theory of corporation : Concepts, evidence and implications », *Academy of Management Review*, vol. 20, n° 1, pp. 5-91.

Fogler A.R. et Nutt F. (1975), « A note on social responsibility and stock valuation », *Academy of Management Journal*, vol. 18, pp. 155-160.

Freedman M. et Jaggi B. (1982), « The SEC's pollution disclosure requirements, are they meaningful? », *California Management Review*, vol. 24, n° 2, pp. 60-67.

Freedman M. et Jaggi B. (1988), « An analysis of the association between pollution disclosure and economic performance », *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, vol. 1, n° 2, pp. 43-58.

Freeman R.E. (1984), *Strategic management : A stakeholder approach*, Pitman, Boston.

Fry E.L. et Hock R.J. (1976), « Who claims corporate responsibility ? The biggest and the worst », *Business and Society Review*, vol. 18, pp. 62-65.

Gamble G., Hsu K., Jackson C. et Tollerson C. (1996), «Environmental disclosures in annual reports : An international perspective », *International Journal of Accounting*, vol. 31, n° 3, pp. 293-331.

Gray R. et Bebbington J. (2001), *Accounting for the Environment*, SAGE publications, London.

Gray R., Javad M., Power D.M., et Sinclair C.D. (2001), «Social and environmental disclosure and corporate characteristics : A research note and extension », *Journal of Business Finance and Accounting*, vol. 28, n° 3/4, pp. 327-356.

Gray R., Kouhy R. et Lavers S. (1995a), « Corporate social and environmental reporting : A review of the literature and longitudinal study of UK disclosure », *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, vol. 8, n° 2, pp. 47-77.

Gray R., Kouhy R. et Lavers S. (1995b), « Methodological themes : Constructing a research database of social and environmental reporting UK companies », *Accounting Auditing and Accountability Journal*, vol. 8, n° 2, pp. 78-101.

Guthrie J. et Parker L.D. (1989), « Corporate social reporting : A rebuttal of legitimacy theory », *Accounting and Business Research*, vol. 19, n° 76, pp. 343-352.

Guthrie J. et Parker L.D. (1990), « Corporate social disclosure practice : A comparative international analysis », *Advances in Public Interest Accounting*, vol. 3, pp. 159-175.

Hackston D. et Milne M. (1996), « Some determinants of social and environmental disclosures in New Zealand », *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, vol. 9, n° 1, pp. 77-108.

Henriques I. et Sadorsky P. (1996), «The determinants of an environmentally responsive firm : An empirical approach », *Journal of Environmental and Management*, vol. 30, pp. 381-395.

Henriques I. et Sadorsky P. (1999), « The relationship between environmental commitment and managerial perceptions of stakeholder importance », *Academy of Management Journal*, vol. 42, n° 5, pp. 87-99.

Herremaus I.M., Akathaporn P. et Mc Innes M. (1993), « An investigation of corporate social responsibility reputation and economic performance », *Accounting, Organizations and Society*, vol. 18, pp. 587-604.

Hogner R.H. (1982), «Corporate social responsibility : Eight decades of development at US Steel », *Research in Corporate Performance and Policy*, pp. 243-250.

Ingram R.W. (1978), « An investigation of the information content of certain social responsibility disclosures », *Journal of Accounting Research*, vol. 10, pp. 270-285.

Ingram R.W. et Frazier K.B. (1980), « Environmental performance and corporate disclosure », *Journal of Accounting Research*, vol. 18, pp. 614-622.

Ingram R.W. et Frazier K.B. (1983), « Narrative disclosures in annual reports », *Journal of Business Research*, vol. 11, pp. 49-60.

Johnson R. et Greening D. (1999), «The effects of corporate governance and institutional ownership types on corporate social performance », *Academy of Management Journal*, vol. 42, n° 5, pp. 564-580.

Mathews M.R. (1993), *Socially responsible accounting*, Chapman and Hall, London.

McGuire J., Sundgren A. et Schneeweis T. (1988), « Corporate social responsibility and financial performance », *Academy of Management Journal*, vol. 31, n° 4, pp. 854-872.

McWilliams A. et Siegel D. (2001), « Corporate social responsibility : A theory of the firm perspective », *Academy of Management Review*, vol. 26, n° 1, pp. 117-127.

Meznar M.B., Nigh D. et Kwok C.C.Y. (1994), «Effect of announcements of withdrawal from South Africa on stockholder wealth », *Academy of Management Review*, vol. 37, n° 6, pp. 1633-1648.

Mitchell R.K., Agle B.R. et Wood D. (1997), «Toward a theory of stakeholder identification an salience : Defining the principle of who and what really counts », *Academy of Management Review*, vol. 22, n° 4, pp. 853-896.

Moneva J.M. et Llana F. (2000), « Environmental disclosures in the annual reports of large companies in Spain », *The European Accounting Review*, vol. 29, n° 1, pp. 7-29.

Moskowitz M.R. (1972), « Choosing socially responsible stocks », *Business and Society Review*, vol. 1, pp. 71-75.

Ness K.E. et Mirza A.M. (1991), « Corporate social disclosure : A note on a test of agency theory », *British Accounting Review*, vol. 23, n° 3, pp. 211-218.

Neu D., Warsame H. et Pedwell K. (1998), « Managing public impressions : Environmental disclosures in annual reports », *Accounting, Organizations and Society*, vol. 23, n° 3, pp. 265-282.

Niskala M. et Pretes M. (1995), « Environmental reporting in Finland : A note on use of annual reports », *Accounting, Organizations and Society*, vol. 20, n° 6, pp. 457-466.

Ogden S. et Watson R. (1999), « Corporate performance and stakeholder management : Balancing stakeholder and customer interests in UK privatised water industry », *Academy of Management Journal*, vol. 42, n° 5, pp. 526-538.

Oxibar B. (2003), *La diffusion d'informations sociétales dans les rapports annuels et les sites internet par les entreprises françaises*, Thèse en Sciences de Gestion, Université de Paris 9 Dauphine, Paris.

Patten D.M. (1992), « Intra-industry environmental disclosures in response to the Alaskan oil spill : A note on legitimacy theory », *Accounting, Organizations and Society*, vol. 17, n° 5, pp. 471-475.

Pellé-Culpin I. (1998), *Du paradoxe de la diffusion d'informations environnementales par les entreprises européennes*, Thèse en Sciences de Gestion, Université de Paris 9 Dauphine.

Pesqueux Y. et Biefnot Y. (2002), *Ethique des affaires*, Editions d'organisations, Paris.

Preston L.E. (1978), « Analysing corporate social performance : Methods and results », *Journal of Contemporary Business*, vol. 7, pp. 135-150.

Roberts C. (1991), « Environmental disclosures : A note on reporting practices in mainland Europe », *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, vol. 4, n° 3, pp. 62-71.

Roberts R.W. (1992), « Determinants of corporate social responsibility disclosure : An application of stakeholder theory », *Accounting, Organizations and Society*, vol. 17, n° 6, pp. 595-612.

Ruf B.M., Muralidhar K., Brown R. M., Janney J. J. et Paul K. (2001), « An empirical investigation of the relationship between change in corporate social performance and financial performance : A stakeholder theory perspective », *Journal of Business Ethics*, vol. 32, n° 2, pp. 143-156.

Shane P.B. et Spicer B.H. (1983), « Market response to environmental information produced outside the firm », *The Accounting Review*, vol. 58, pp. 521-538.

Singh D.R. et Ahuja J.M. (1983), « Corporate social reporting in India », *International Journal of Accounting*, vol. 18, n° 8, pp. 151-169.

Spicer B.H. (1978), « Investors corporate social performance and information disclosure : An empirical study », *The Accounting Review*, vol. 3, pp. 94-111.

Stanwick S.D. et Stanwick P.A. (1998a), « Corporate social responsiveness : An empirical examination using the environmental disclosure index », *International Journal of Commerce and Management*, vol. 8, pp. 26-40.

Stanwick S.D. et Stanwick P.A. (1998b), « The relationship between corporate social performance and organizational size, financial performance and environmental performance: an empirical examination », *Journal of Business Ethics*, vol. 17, n° 2, pp. 195-204.

Steadman M.E. et Green R.F. (1997), « An extension of stakeholder theory research : Developing surrogates for net organizational capital », *Managerial Auditing Journal*, vol. 12, n° 3, pp. 142-149.

Trotman K.T. et Bradely G.W. (1981), « Associations between social responsibility disclosure and characteristics of companies », *Accounting, Organizations and Society*, vol. 6, n° 4, pp. 355-362.

Vance S.C. (1975), « Are socially responsible corporations good investment risks? », *Management Review*, vol. 64, pp. 19-24.

Weaver G., Trevino L. et Cochran P. (1999), « Integrated and decoupled corporate social performance : A management commitments, external pressures and corporate ethics practices », *Academy of Management Journal*, vol. 42, n° 5, pp. 539-552.

Williams S.L.M. (1998), *Voluntary environmental and social accounting disclosure practices in the Asia-Pacific region*, Doctoral dissertation, Murdoch University.

Williams S.M. et Pei C.A.H.W. (1999), « Corporate social disclosures by listed companies on their web sites : An international comparison », *The International Journal of Accounting*, vol. 34, n° 3, pp. 389-419.