



HAL
open science

Théorie du contrat relationnel et gouvernance des relations interentreprises. Autour de l'oeuvre de Ian MacNeil

Matthieu Mandard

► **To cite this version:**

Matthieu Mandard. Théorie du contrat relationnel et gouvernance des relations interentreprises. Autour de l'oeuvre de Ian MacNeil. Gérer et Comprendre. Annales des Mines, 2012, 109, pp.13-22. halshs-00766619

HAL Id: halshs-00766619

<https://shs.hal.science/halshs-00766619v1>

Submitted on 16 Apr 2021

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.

**THÉORIE DU CONTRAT RELATIONNEL ET GOUVERNANCE
DES RELATIONS INTER-ENTREPRISES**
Autour de l'œuvre de Ian MacNeil

Matthieu MANDARD
Maître de conférences en sciences de gestion
Université Rennes 1
Centre de Recherche en Économie et Management (CREM - UMR CNRS 6211)
11 rue Jean Macé - CS 70803 - 35708 RENNES Cedex 7 - FRANCE
E-mail : matthieu.mandard@univ-rennes1.fr

Résumé : Le contrat formel ne permet pas à lui seul de gouverner les relations inter-entreprises et plus généralement, les transactions économiques. Il est nécessairement complété par une dimension relationnelle, d'origine sociale, qui s'avère centrale dans leur succès. C'est ce que Ian MacNeil s'est attaché à mettre en évidence au travers d'une œuvre abondante et influente, mais cependant par trop souvent méconnue.

« *Le processus de contractualisation doit être étudié dans le monde réel* ». Cet appel, lancé par Ronald Coase en décembre 1991 à l'occasion du discours qu'il a prononcé lors de la cérémonie de remise de son Prix Nobel (Coase, 1992, p. 718), participe d'un élan général auquel nous assistons depuis les années 1970, qui vise à affiner la compréhension des pratiques contractuelles afin de mieux saisir la dynamique des échanges économiques. Ceci constitue un enjeu central dans le cadre des partenariats d'entreprises, car la structure de gouvernance retenue – le cadre institutionnel qui structure les relations (Williamson, 1979) – influe considérablement sur leur réussite.

Si les entreprises réalisent des rapprochements pour asseoir et étendre leur avantage compétitif, le dispositif de gouvernance employé n'est en effet pas toujours optimal, et le bilan des partenariats s'en ressent (Kale et Singh, 2009). Les recherches qui ont tenté de mettre au jour les déterminants d'une gouvernance efficiente se sont donc multipliées, et ont abouti à un consensus quant au fait qu'une structure de gouvernance est constituée de deux éléments : un contrat formel, et une dimension relationnelle d'origine sociale qui vient compléter le contrat. L'œuvre du juriste américain à l'origine de ces travaux est cependant relativement méconnue, alors que son impact, notamment en économie et en gestion, a été considérable.

Il s'agit donc ici de mettre en évidence la pensée stimulante de Ian MacNeil, qui a marqué l'avènement d'une perspective relationnelle dans l'étude de la gouvernance des échanges inter-firmes. Dans la lignée d'articles précédents qui ont porté sur les travaux de Neil Fligstein (Batsch, 1994) et de Mark Granovetter (Huault, 1998), nous présentons la réflexion d'un chercheur qui a participé au changement de grande ampleur auquel nous avons assisté au cours de la deuxième moitié du XX^e siècle, avec le basculement d'une pensée scientifique individualiste, essentialiste et atomistique vers une pensée plus relationnaliste, contextualiste et systémique (Borgatti et Foster, 2003).

IAN RODERICK MACNEIL¹

Né le 20 juin 1929 à New York, Ian Roderick MacNeil est le 46^{ème} chef du clan MacNeil, l'un des plus anciens clans écossais, installé sur l'île de Barra. Il effectue tout d'abord un Bachelor of Arts en sociologie à l'université du Vermont, puis entreprend une thèse sur le droit des contrats à Harvard sous la direction du Professeur Fuller, qu'il soutient en 1955. Après une brève expérience de clerc puis de juriste dans le privé, il enseigne à partir de 1959 à l'université Cornell, où il gravira les échelons de la hiérarchie universitaire pour devenir professeur. Il est ensuite en poste à l'université de Virginie de 1972 à 1974, puis retourne à l'université Cornell jusqu'en 1980, avant de rejoindre l'université Northwestern à Chicago où il finit sa carrière en tant que professeur émérite.

Les premiers éléments de la théorie des contrats relationnels sont esquissés en 1967 à l'occasion de la conférence annuelle de l'association des professeurs américains de droit. Ils feront l'objet d'une publication deux ans plus tard (MacNeil, 1969). C'est l'année 1974 qui marque la véritable introduction de sa théorie avec, entre autres, la publication d'un article intitulé « *The many futures of contracts* » (MacNeil, 1974). La théorie des contrats relationnels sera ensuite développée dans de nombreux articles et ouvrages juridiques, mais c'est seulement à partir de 1980, avec la parution du livre « *The new social contract* » (MacNeil, 1980)², que la communauté des chercheurs en gestion fera preuve d'intérêt pour les travaux de MacNeil.

En 1999, un symposium sur les contrats relationnels s'est tenu à l'université Northwestern pour

1 Cette courte biographie s'appuie sur la nécrologie publiée par l'université Northwestern, et sur MacNeil (2001).

2 Le titre de ce livre a parfois conduit certains auteurs à écrire, à tort, que MacNeil avait développé une théorie du contrat social.

célébrer l'ensemble de la carrière de MacNeil. Afin de diffuser sa pensée sophistiquée, souvent sujette à des interprétations erronées, un ouvrage est paru en 2001 qui offre une présentation approfondie de la théorie et des extraits des principales publications dont elle a fait l'objet (MacNeil, 2001). Ian MacNeil s'est éteint le 16 février 2010 à Édimbourg à l'âge de 80 ans, laissant derrière lui une œuvre comportant plus de cinquante articles ou ouvrages autour de la théorie des contrats relationnels, ainsi que des travaux portant entre autres sur l'arbitrage juridique, la philosophie juridique ou la philosophie politique.

LA THÉORIE CLASSIQUE DES CONTRATS

Présentation

Au cours du XIX^e et au début du XX^e siècle, dans les pays appliquant la *Common Law*, tels que les États-Unis ou le Royaume-Uni, la doctrine juridique dominante est la théorie classique des contrats. L'image qui permet de figurer les transactions marchandes qu'elle régit est celle d'une négociation isolée entre deux individus indépendants, qui seraient uniquement à la poursuite de leur avantage personnel. La négociation est isolée et les individus sont indépendants, car les parties ne sont pas réputées entretenir de liens sociaux passés ou futurs. Le contrat intègre donc l'ensemble des contingences de la transaction, qui se résume à l'objet de l'échange, et sert de base à l'identification d'une solution en cas de litige.

Puisque le contrat classique est réputé intégrer l'ensemble des contingences de la transaction, qui se résume à l'objet de l'échange, il correspond au modèle de la transaction discrète, forme archétypale de relation sur le marché entre agents économiques atomisés et utilitaristes. Selon cette perspective transactionnelle, les contrats doivent posséder deux caractéristiques essentielles : ce que MacNeil a appelé le caractère discret (*discreteness*), et la présentification (*presentiation*) (MacNeil, 1980).

D'une part, le caractère discret d'un contrat provient de son caractère parfaitement ponctuel et délimité. Ponctuel, car l'identité des parties n'entre pas en ligne de compte et que la transaction est entièrement séparée de toute autre transaction passée, présente ou future. Autrement dit, la transaction a lieu entre de parfaits étrangers qui ne seront pas amenés à se revoir. Délimité, car le contrat revêt un caractère sacré : l'adaptation de la relation aux circonstances rencontrées n'est pas envisageable. Ce caractère sacré du contrat trouve son origine dans l'importance accordée à la liberté individuelle, centrale dans la pensée juridique et philosophique anglo-saxonne des XVII^e, XVIII^e et XIX^e siècles. Dans la mesure où la liberté de contracter était vue comme une manifestation de la liberté individuelle, le respect du contrat revêtait lui-même une importance essentielle (Parry, 1959).

D'autre part, la présentification - opération qui consiste à ramener le futur dans le présent - permet la mise en œuvre de ce caractère parfaitement délimité du contrat. Il s'agit d'incorporer dans le contrat l'ensemble des obligations des parties et des contingences de la transaction, qui est entièrement anticipée et entièrement planifiée. Le contrat est alors considéré comme complet, et n'a ensuite plus qu'à être exécuté à la lettre par les parties. Aucune adaptation ultérieure n'est envisagée, il y a là un postulat de rationalité parfaite des individus.

En cas de non application du contrat, puisque les individus n'entretiennent pas de liens sociaux et que le contrat revêt un caractère sacré, le conflit sera résolu publiquement en le portant à la connaissance d'un tribunal. Le tribunal est alors censé faire appliquer mécaniquement les termes du contrat, restaurant ainsi la liberté individuelle bafouée.

Critiques

Que ce soit en économie ou en droit, cette perspective théorique a fait florès (Ellickson, 1998). C'est notamment la perspective juridique sur laquelle est basée l'économie néoclassique. Elle lui offre un cadre d'analyse pour justifier l'idée d'échanges économiques régulés par les prix, qui seraient réalisés sur les marchés par des agents maximisateurs atomisés, et dont les relations seraient entièrement régies par des contrats complets.

Cette approche est cependant rapidement critiquée. Différentes tentatives, infructueuses, ont été entreprises dès les années 1920 afin de proposer un cadre alternatif à la théorie classique des contrats (Gordon, 1985). À la fin des années 1930 notamment, Ronald Coase marque les débuts de la théorie des coûts de transaction en montrant que le modèle de la transaction discrète associé au contrat classique ne peut être l'unique mécanisme pour comprendre l'activité économique (Coase, 1937). Il constate en effet que le fonctionnement de la firme, arrangement institutionnel alternatif au marché, est basé sur un autre type de contrat, généralement de long terme, et très incomplet.

Il faut pourtant attendre les années 1970 pour assister à l'émergence d'une perspective innovante qui remet véritablement en cause les fondements de la théorie classique. Qualifiée de théorie des contrats relationnels, cette perspective proposée par Ian MacNeil remet notamment en question le caractère sous-socialisé de la théorie classique des contrats en soulignant que tout échange comporte une dimension relationnelle. À l'instar de Stewart Macaulay (1963), c'est en observant la réalité des comportements contractuels qu'il s'aperçoit de l'irréalisme des hypothèses de travail de la théorie classique. Trois constatations empiriques sont plus particulièrement à l'origine du développement de la théorie des contrats relationnels (Gordon, 1985).

Premièrement, l'observation montre fréquemment l'existence d'une forme de solidarité entre les parties, qui complète le contrat. Au contraire de la transaction strictement planifiée et délimitée postulée par la théorie classique à partir d'une hypothèse de rationalité illimitée, l'expérience montre que les contrats ne sont pas complets et que les parties adaptent leur activité selon des contingences non anticipées. C'est par exemple le cas des partenariats d'innovation, dont la complexité et la difficulté technique rendent les différentes contingences moins prévisibles, et augmentent singulièrement la difficulté à gouverner les échanges à l'aide de contrats formels rédigés *ex ante* (Hagedoorn et Hesen, 2007).

Deuxièmement, l'étude des pratiques montre que l'hypothèse de ponctualité, selon laquelle les transactions sont entièrement séparées de toutes autres transactions passées, présentes ou futures ne tient généralement pas. MacNeil illustre le fait que cette hypothèse ne peut généralement être valide en évoquant le cas limite suivant : « *L'achat d'essence est un évènement transactionnel dans le sens où, hormis l'attente du conducteur relative à la disponibilité d'essence dans la station-service, et l'attente de la station-service relative à la capacité de payer des conducteurs qui s'arrêtent, l'échange n'a pas de passé. Il n'y a pas de relations précédentes entre les parties. Pas plus qu'il n'y aura de relations futures entre les parties. Quant à l'instant présent, deux caractéristiques générales dominent la transaction : elle est brève ; elle est limitée dans sa portée. Sa durée est de quelques minutes, et aucun individu, même le plus grégaire, n'entre dans quelque chose d'approchant une relation humaine dans une telle situation. Dans une telle transaction, le système d'échange gallons/dollars est tout ce qui importe* » (MacNeil, 1974, p. 720-721). Puisque, contrairement à ce cas limite, les transactions ne sont généralement pas séparées d'autres relations sociales ou économiques, il est peu de transactions véritablement ponctuelles. Pour reprendre la perspective bien connue de la théorie des coûts de transaction par exemple, en raison de l'existence fréquente d'investissements en actifs spécifiques - spécificité du site, actifs spécifiques physiques, actifs

dédiés ou actifs spécifiques humains -, une transaction ne peut souvent pas être appréhendée séparément de celles qui la précèdent ou de celles qui la suivront.

Enfin, l'idée d'un recours systématique aux tribunaux pour résoudre les conflits se trouve là encore souvent invalidée empiriquement. De manière corrélative au fait que les relations ne sont ni ponctuelles ni strictement délimitées, en cas de conflit, l'expérience montre que les parties ont peu souvent recours à une résolution publique, mais s'accordent généralement pour résoudre le problème de manière privée afin de préserver leurs relations ou leur réputation. C'est ce que rapporte Macaulay dans son étude fréquemment citée sur les relations non-contractuelles dans les affaires : « *Si quelque chose arrive, vous appelez l'autre au téléphone et vous discutez du problème. Vous ne lisez pas les clauses du contrat à l'autre si jamais vous voulez de nouveau faire des affaires. On n'a pas recours aux avocats si on veut rester en affaires, on doit se comporter déceimment* » (Macaulay, 1963, p. 61).

LA THÉORIE DU CONTRAT RELATIONNEL DE IAN MACNEIL

À partir d'observations empiriques, MacNeil remet donc en cause la théorie des contrats classiques et l'hypothèse du caractère complet des contrats en défendant l'idée qu'il est une dimension sociale qui entoure toute transaction, et que la compréhension des transactions requiert la prise en compte de cette dimension sociale qui les entoure. Sa théorie des contrats relationnels s'articule autour de deux points fondamentaux : (1) la recension des normes communes à tout contrat, et (2) l'identification d'un spectre contractuel, qui s'étend du contrat discret au contrat relationnel, le long duquel se déploient les normes communes.

La première étape du cheminement théorique de MacNeil est donc une recension des normes communes à tout contrat, définies comme « *un principe d'action qui lie les membres d'un groupe et qui sert à guider, à contrôler ou à réguler les comportements* » (MacNeil, 1980, p. 38). Outre les règles juridiques formellement imposées par l'État, ces normes peuvent provenir de règles imposées par les organisations syndicales professionnelles, des us et coutumes commerciaux voire de règles de comportement imposées par une religion, mais également des normes de comportement que les parties auront elles-mêmes développées à la suite de leurs échanges (MacNeil, 1983). MacNeil en identifiera initialement neuf, avant de modifier l'intitulé de l'une de ces normes et d'en ajouter une dixième (MacNeil, 1983). À ce sujet, il faut noter que la détermination des normes ne repose pas sur une démarche scientifique rigoureuse, mais provient d'une recension réalisée par MacNeil en fonction de sa propre expérience. Nous en présentons la liste et leur définition dans le Tableau 1.

Tableau 1 - Les 10 normes communes de MacNeil (1983) et leur définition

Norme	Définition
(1) Intégrité du rôle	Restriction de la part des partenaires en matière de poursuite de leurs buts individuels
(2) Réciprocité	Retour d'un bénéfice précédemment procuré
(3) Mise en œuvre du planning	Respect des échéances prévues pour réaliser l'échange
(4) Réalisation de la promesse	Respect des engagements, même si une opportunité inattendue se présente

(5) Flexibilité	Adaptabilité en cas de survenance de problèmes
(6) Solidarité contractuelle	Respect du contrat de la part de chacune des parties
(7) Normes cohésives : réparation, confiance et attentes	Normes qui permettent l'ajustement de l'échange : la réparation consiste en un rééquilibrage des gains lorsque l'une des parties a tiré un bénéfice indu des échanges ; la confiance est un ensemble de promesses qui ne sont pas associées à un engagement légal ; les attentes correspondent à l'espoir d'obtenir ce qui a été promis
(8) Création et restriction du pouvoir	Répartition des pouvoirs entre les parties
(9) Bien-fondé des moyens	Adoption de comportements appropriés à la situation
(10) Harmonisation avec la matrice sociale	Consiste en un support minimum qui permet l'échange : un moyen de communication compris par les deux parties, un système d'ordre pour que les parties échangent au lieu de voler, un système monétaire, un mécanisme d'application des promesses

La deuxième étape de la théorie de MacNeil consiste à mettre en évidence le fait que, selon leur intensité relationnelle, les échanges se déploient sur un spectre allant des échanges discrets aux échanges relationnels. À ce spectre d'échanges correspond un spectre contractuel, qui va des contrats classiques aux contrats relationnels (MacNeil, 1978).

D'un côté du spectre, nous avons donc les contrats classiques associés aux échanges discrets. Nous retrouvons ici le cas limite de l'achat d'essence évoqué auparavant, où l'ensemble des relations sont régies contractuellement par un contrat qualifié de complet (dans le cas de l'achat d'essence, le contrat se résume à un ticket de caisse), et où l'identité des parties est vue comme n'ayant aucune importance. Ainsi que nous l'avons dit, en cas de litige, les conflits seront traités publiquement par un tribunal, qui fera strictement appliquer les règles réputées clairement écrites dans le contrat. Il convient de noter que MacNeil insiste bien sur le fait qu'un échange discret tel que celui postulé par l'économie néoclassique ne peut avoir qu'une existence empirique limitée.

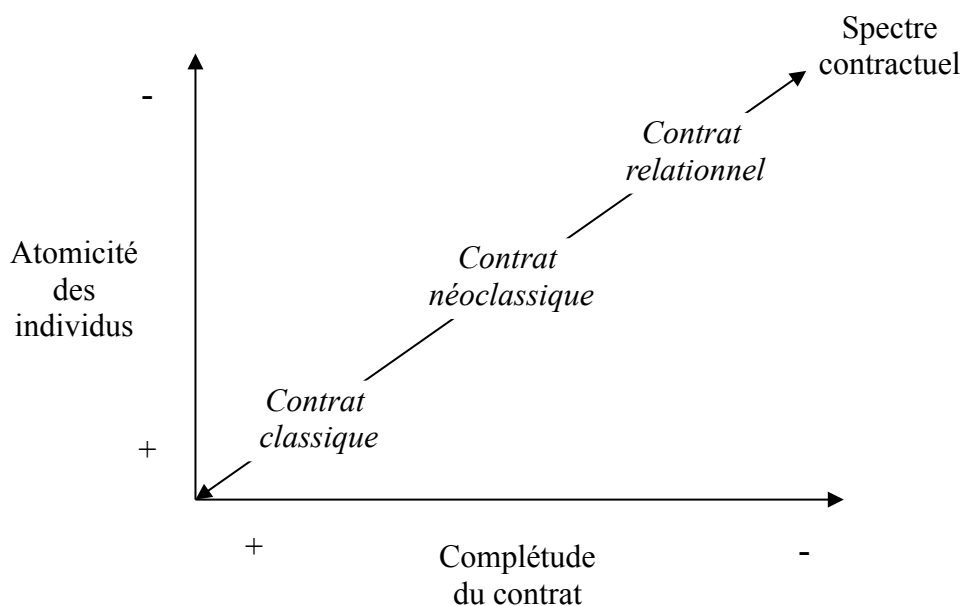
De l'autre côté du spectre, nous avons les contrats relationnels associés aux échanges relationnels. Ils concernent les échanges complexes et de longue durée. Dans ce cas de figure, l'incertitude est forte et la rationalité limitée des individus les empêche d'anticiper contractuellement l'ensemble des contingences des transactions à venir. Les contrats sont donc considérés comme incomplets. Le caractère discret du contrat classique et la présentification qui y est associée sont alors remplacés par un ensemble de normes qualifiées de relationnelles. Ainsi que l'indique MacNeil, l'« *échange relationnel (...) crée des circonstances où les intérêts économiques individuels de long terme (matériels) de chaque partie entrent en conflit avec leur envie de maximiser leur utilité individuelle à court terme au cours d'un échange particulier : plus l'échange est relationnel, plus l'idée de maximisation devient artificielle. (...) Au fil du temps, les échanges faits avec (...) des motivations de long terme produisent des normes auxquelles les participants s'attendent à adhérer et auxquelles ils s'attendent à l'adhésion des autres parties* » (MacNeil, 1986, p. 578-579). En cas de litige, les conflits seront généralement traités en interne, à partir du système de normes en usage.

Entre les deux types de contrats polaires, nous trouvons les échanges de long terme régis par des contrats néoclassiques. Ils constituent une adaptation du contrat classique aux besoins exprimés par la mise en œuvre d'une relation plus complexe et de plus long terme que l'échange discret régi par un contrat classique. De même que dans le contrat classique, nous avons affaire à des agents

maximisateurs qui poursuivent leur intérêt individuel. Cependant, le contrat est incomplet et comporte des possibilités d'adaptation de la transaction afin de favoriser une certaine flexibilité par rapport au contexte de l'échange (MacNeil, 1978). En cas de litige, les conflits sont traités publiquement par un tribunal ou par un arbitre qui devra examiner le différend et interpréter le contrat en fonction du contexte afin de statuer.

Au final, les trois types de contrats se distinguent essentiellement selon leur degré de complétude et le degré d'atomicité des parties (Figure 1).

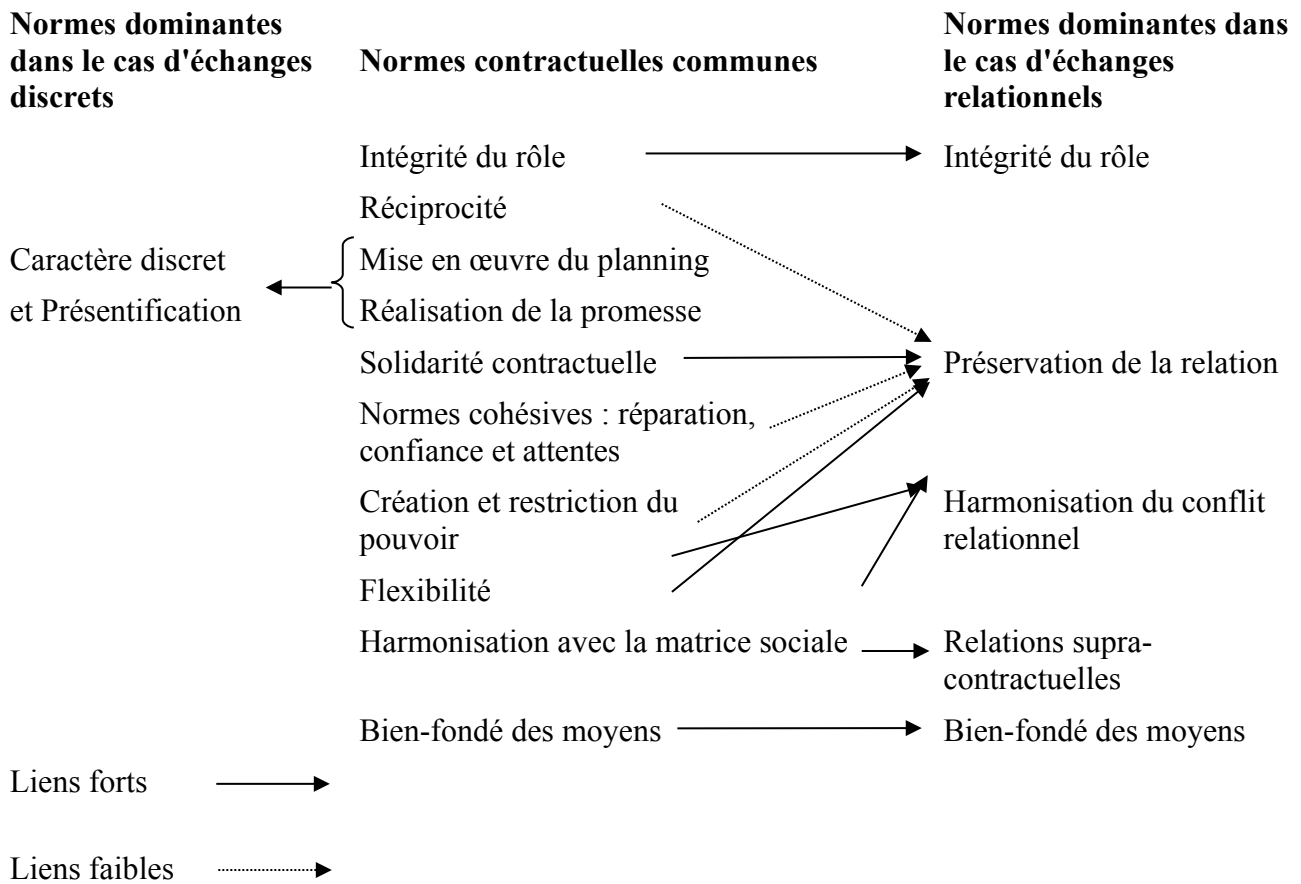
Figure 1 – Représentation du spectre contractuel



Ainsi donc, les normes communes édictées par MacNeil sont supposées être communes à tous les contrats. Le long du spectre contractuel qui s'étend du contrat discret au contrat relationnel, les contrats se différencient en ce qu'ils incorporent plus ou moins certaines normes communes. En outre, si les normes communes que MacNeil propose sont non seulement censées être plus ou moins présentes à l'une ou l'autre extrémité du spectre contractuel, elles s'en trouvent également modifiées.

Dans le cas d'échanges discrets, les normes de mise en œuvre du planning et de réalisation de la promesse sont magnifiées et fusionnées dans la norme qu'il intitule « caractère discret et présentification » (Blois, 2002). Nous retrouvons là les deux principes qui sous-tendent les contrats classiques que nous avons déjà évoqués. Dans le cas d'échanges relationnels, seules les normes d'intégrité de rôle et de bien-fondé des moyens restent identiques. MacNeil crée trois nouvelles normes à partir de la combinaison de normes contractuelles communes : la préservation de la relation, qui provient d'une intensification et d'une expansion des normes de solidarité contractuelle et de flexibilité ; l'harmonisation du conflit relationnel, qui est une combinaison d'éléments des normes de flexibilité et d'harmonisation de la matrice sociale ; les relations supra-contractuelles, qui dérivent principalement de la norme d'harmonisation de la matrice sociale (Blois, 2002). Nous représentons la contribution des normes contractuelles communes de MacNeil aux normes discrètes et aux normes relationnelles dans la Figure 2 ci-après, proposée par Blois (2002).

Figure 2 : Les normes contractuelles communes de MacNeil et leur contribution aux normes discrètes et aux normes relationnelles (Blois, 2002)



Nous voyons que le système de normes de MacNeil est particulièrement complexe. En outre, en raison de l'absence d'usage d'un protocole scientifique dans la construction de ce système, plusieurs problèmes se posent à son sujet : (1) certaines normes se chevauchent ; (2) certaines normes sont interdépendantes ; (3) la définition des normes n'est pas toujours très claire. Ces problèmes, ajoutés à une méconnaissance fréquente de la pensée de MacNeil, ont souvent entraîné des erreurs d'opérationnalisation et de mesure des normes évoquées (Blois et Ivens, 2007).

Les clivages fondamentaux qui opposent la théorie de MacNeil à la théorie des contrats classiques sont résumés dans le Tableau 2 ci-après.

Tableau 2 - Théorie classique des contrats et théorie des contrats relationnels de Ian MacNeil : deux approches en opposition

	Théorie classique des contrats	Théorie des contrats relationnels
Nature du contrat	Complet	Incomplet

Normes contractuelles	Caractère discret (<i>discreteness</i>), présentification	Intégrité du rôle, préservation de la relation, harmonisation du conflit relationnel, relations supra-contractuelles, bien-fondé des moyens
Rationalité des parties	Parfaite	Limitée
Identité des parties	Sans importance	Centrale
Mode de résolution des conflits	Résolution publique : tribunal	Résolution privée : arrangement amiable
Perspective sociologique	Contractualiste	Relationnaliste
Tradition intellectuelle	Hobbes, Smith	Durkheim, Homans, Blau

RÉCEPTION DE L'APPROCHE DE MACNEIL

Influence sur la théorie des coûts de transaction

Historiquement focalisée sur l'étude de l'opposition entre firme et marché, la théorie des coûts de transaction ne prend pas en compte les relations inter-entreprises dans ses développements initiaux. Ce n'est qu'en 1979 que Williamson les intègre dans un article intitulé « Transaction-cost economics: The governance of contractual relations ». À ce sujet, l'apport déterminant de la théorie du contrat relationnel de MacNeil est par trop souvent ignoré, alors même que le sous-titre « Firms, markets, relational contracting » de l'ouvrage de Williamson « The mechanisms of governance » (Williamson, 1985) est largement évocateur à cet égard. MacNeil est alors cité en ces termes : « *Ian MacNeil, dans une série d'essais approfondis et inspirés sur le contrat, réalise une distinction utile entre transactions discrètes et transactions relationnelles. Il fournit en outre douze différents « concepts » à l'égard desquels elles se différencient. D'importants problèmes de reconnaissance et d'application sont posés par un appareil classificatoire aussi riche. Plus utile pour mon propos est la classification selon trois types de contrats que MacNeil propose dans son article le plus récent, où les catégories classiques, néoclassiques et relationnelles du droit des contrats sont reconnues* » (p. 236). Laissant de côté la recension de normes communes de MacNeil, Williamson retient ici la distinction entre contrats classiques, néoclassiques et relationnels pour proposer une typologie des structures de gouvernance les plus efficaces en fonction du type de transaction considéré.

Par la suite cependant, Williamson précisera sa pensée et abandonnera entre autres le terme de contrat relationnel. Il n'en fera plus usage dans son ouvrage de 1996, intitulé « The mechanisms of governance ». Nous pouvons supposer que la complexité de l'approche de MacNeil a été un frein à son usage, et c'est d'ailleurs le sens des propos de Williamson rapportés précédemment. Nous pouvons également constater qu'il n'intégrera plus la notion de normes ni aucune référence à une quelconque dimension relationnelle des transactions par la suite.

De la théorie des contrats relationnels, il ne conservera finalement que l'idée d'une variation du type de contrat selon le type de transaction. Même s'il ne s'agit que d'une petite partie du travail de MacNeil, nous pouvons penser que son apport a été déterminant en tant qu'il a constitué une invitation à aligner précisément les structures de gouvernance sur le type de transaction. Williamson reviendra d'ailleurs sur son influence décisive sur son œuvre dans son ouvrage de 1996 : « *Alors que le droit était évidemment pertinent pour ce que je faisais (...), son importance plus générale ne*

m'est apparue que lorsque Victor Goldberg³ (...) me suggéra d'examiner quelques-uns des travaux récents de MacNeil sur le droit des contrats. Le traitement des contrats de MacNeil était plus riche, plus nuancé et plus interdisciplinaire (combinant principalement le droit et la sociologie) que ce que j'avais vu précédemment » (p. 355).

Influence en sciences de gestion

En sciences de gestion, l'idée que tout dispositif de gouvernance des rapprochements d'entreprises comporte une dimension relationnelle semble à présent largement partagée. Qu'il s'agisse de l'étude des partenariats de R&D, d'externalisations ou des réseaux de franchise, depuis quelques années, il n'est plus guère de travaux sur le sujet qui n'intègrent cette perspective dans leurs analyses, voire qui ne citent MacNeil lui-même. Dans les revues de la littérature sur la contractualisation des rapports inter-firmes, cette reconnaissance est exprimée de manière directe : « *Suite à la contribution révolutionnaire de MacNeil, le concept de contrat relationnel est devenue monnaie courante dans la littérature économique et managériale* » (Furlotti, 2007, p. 63), ou indirecte, au travers du développement du recours à une focale sociologique dans ce champ de recherche (Weber *et al.*, 2009). À tel point que l'on a pu écrire que « *nous sommes tous relationnalistes à présent* » (Scott, 2000, p. 852).

Parmi les travaux sur les rapprochements d'entreprises influencés par MacNeil, c'est sans aucun doute ceux étudiant les relations *business-to-business* qui ont repris son approche de la manière la plus extensive (Blois, 2002 ; Ivens et Blois, 2004). Depuis les années 1980, les chercheurs en marketing ont ainsi tenté d'employer le système de normes de MacNeil afin d'identifier les antécédents des normes relationnelles (variables environnementales, relationnelles, comportementales) ou leurs conséquences sur les relations mises en œuvre, ou encore, sur la performance des entreprises (Ivens et Blois, 2004). Néanmoins, les résultats obtenus ont été globalement peu concluants, dans la mesure où ils n'ont pas été confirmés d'une recherche à l'autre et ont parfois été même infirmés. Ceci est la conséquence de problèmes méthodologiques relatifs à la construction de la théorie, particulièrement sujette aux critiques.

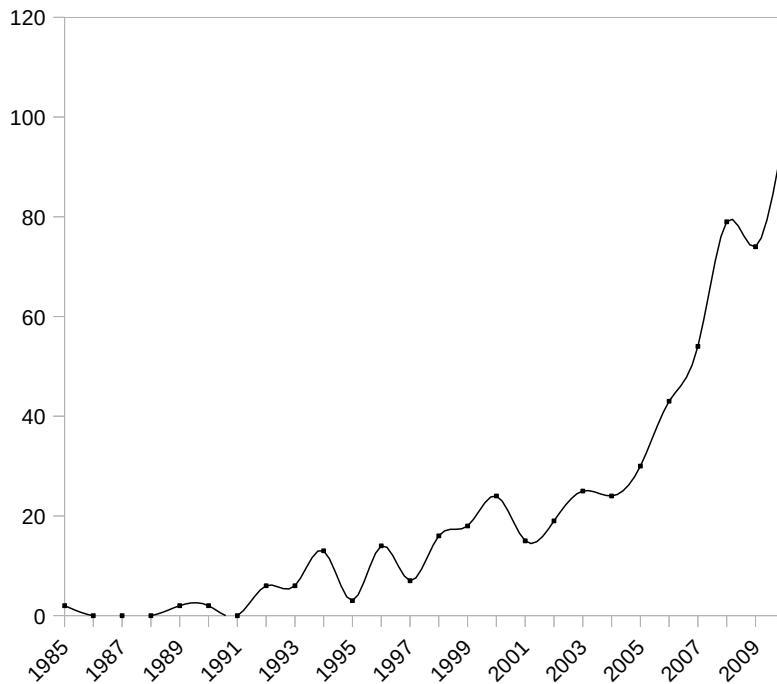
Un bilan contrasté

Malgré l'importance de la théorie des contrats relationnels de Ian MacNeil et l'influence qu'elle a pu avoir sur le développement de la théorie des coûts de transaction ou en gestion, son bilan est contrasté. Si le travail de MacNeil a permis la reconnaissance de l'*existence* de la dimension relationnelle, il n'a en effet pas réussi à établir un consensus quant à sa *nature* (Campbell, 2001 ; Whitford, 1985).

Il est ainsi possible d'attribuer à MacNeil le mérite de l'avènement d'une perspective relationnaliste dans l'étude des relations contractuelles, autrement dit, le mérite de la mise en évidence de l'idée selon laquelle des normes extra-contractuelles d'origine sociale viennent compléter les normes contractuelles. Nous avons un aperçu de la popularité de ce paradigme au regard de la croissance du nombre d'articles en sciences sociales qui le mentionnent. La Figure 3 ci-après montre que le nombre de citations qui le concernent connaît une croissance forte et continue depuis le début des années 1990.

Figure 3 – Croissance des articles contenant « relational contract » ou « relational governance » dans les mots clés ou le titre sur la période 1985-2010 (source : Social Science Citation Index)

3 Professeur de droit des transactions à l'université Columbia.



Néanmoins, malgré le succès qu'il a rencontré dans la mise en évidence de l'existence de la dimension relationnelle des contrats, MacNeil n'aura pas réussi à établir un consensus quant à son identification précise. Nous l'avons souligné précédemment, du fait de l'absence de l'usage d'un protocole scientifique dans la construction du système de normes, celles-ci souffrent d'un problème de conceptualisation et d'opérationnalisation (Blois et Ivens, 2007). Ainsi que le rapporte Campbell (2001), MacNeil a reconnu la justesse de cette remarque, sans toutefois remodeler son approche, arguant du fait que la complexité de son travail était le corollaire de sa tentative de capturer toute la richesse des échanges.

En conséquence des défauts recensés, le système de normes de MacNeil n'a pas rencontré de réelle validation empirique. Bien plus, la question de la possibilité même de qualifier l'approche de MacNeil de théorie se pose. Soulignant que les critères qu'un énoncé doit satisfaire pour avoir le statut de théorie - clarté de la structure, spécification adéquate, testabilité, support empirique, richesse et simplicité -, Ivens et Blois (2004) montrent également que le travail de MacNeil ne remplit pas les critères requis. Dans ces conditions, il ne semble pas non plus possible d'accorder une véritable validité théorique à MacNeil. Néanmoins, le mérite lui revient d'avoir initié un nouveau paradigme, riche en opportunités de recherche, et qui connaît un succès certain.

CONCLUSION : LES DÉVELOPPEMENTS ACTUELS

Une analyse de la littérature sur la gouvernance des relations inter-firmes montre que la majorité des travaux récents a fait usage du terme de confiance pour désigner la dimension relationnelle et étudier le rapport qu'elle entretient avec le contrat formel. Si cette approche est populaire, elle comporte deux lacunes qui limitent sa pertinence. D'une part, la polysémie du terme de confiance permet mal d'éclairer ce que recouvre la dimension relationnelle de la gouvernance des relations inter-firmes. D'autre part, la plupart des travaux qui étudient le lien contrat-confiance emploient également des définitions très variées du contrat. Dès lors, l'emploi conjoint de deux concepts à la définition variable mène à des résultats contrastés. Contrat et confiance apparaissent tantôt comme complémentaires (Philippart, 2005 ; Poppo et Zenger, 2002), tantôt comme substituables (Lyons et

Mehta, 1997 ; Malhotra et Murnighan, 2002), voire les deux (Klein Woolthuis *et al.*, 2005 ; Simon, 2009). Et quand bien même les résultats seraient similaires, il n'est pas possible de les comparer et donc de conclure à une tendance particulière puisqu'ils partent de cadres conceptuels différents.

Il est cependant intéressant d'observer que de nombreux auteurs décrivent actuellement le contrat comme étant essentiellement un instrument de *coordination* et de *contrôle* (Furlotti, 2007). D'une part, le contrat est un outil de coordination qui permet d'organiser l'activité collaborative au travers de la spécification des actions à réaliser. D'autre part, le contrat est un outil de contrôle du comportement des parties, au travers de la spécification de sanctions en cas d'opportunisme. Or, le contexte social dans lequel s'inscrivent les relations inter-firmes peut également jouer un rôle de *coordination* et de *contrôle* des échanges (Mandard, 2012). Dès lors, peut-être serait-il possible de reconsidérer l'examen du lien entre contrat et dimension relationnelle à l'aune de la question suivante : dans quelle mesure contrat et mécanismes sociaux se complètent-ils ou se substituent-ils afin d'assurer la coordination et le contrôle des relations inter-firmes ?

BIBLIOGRAPHIE SÉLECTIVE DE IAN MacNeil

MacNeil (I.R.), « Whither contracts? », *Journal of Legal Education*, Vol. 21, No. 4, p. 403-418, 1969.

MacNeil (I.R.), « The many futures of contract », *Southern California Law Review*, Vol. 47, p. 691-816, 1974.

MacNeil (I.R.), « Contracts: Adjustment of longterm economic relations under classical, neoclassical and relational contract law », *Northwestern University Law Review*, Vol. 72, No. 6, p. 854-905, 1978.

MacNeil (I.R.), *The new social contract: An inquiry into modern contractual relations*, New Heaven (USA), Yale University Press, 1980.

MacNeil (I.R.), « Values in contracts: internal and external », *Northwestern University Law Review*, Vol. 78, No. 2, p. 340-418, 1983.

MacNeil (I.R.), « Exchange revisited: Individual utility and social solidarity », *Ethics*, Vol. 96, No. 3, p. 567-593, 1986.

MacNeil (I.R.), « Relational contract theory: Challenges and queries », *Northwestern University Law Review*, Vol. 94, No. 3, p. 877-907, 2000.

MacNeil (I.R.), *The relational theory of contract: Selected works of Ian MacNeil*, David Campbell éd., Londres (GB), Sweet & Maxwell Limited, 2001.

BIBLIOGRAPHIE GÉNÉRALE

Batsch (L.), « L'entreprise sous influence institutionnelle. Autour des travaux de Neil Fligstein », *Gérer et Comprendre*, No. 36, p. 83-94, 1994.

Blois (K.J.), « Business to business exchanges: A rich descriptive apparatus derived from MacNeil's and Menger's analyses », *Journal of Management Studies*, Vol. 39, No. 4, p. 523-552, 2002.

Blois (K.J.), Ivens (B.S.), « Method issues in the measurement of relational norms », *Journal of Business Research*, Vol. 60, No. 5, p. 556-565, 2007.

Borgatti (S.P.), Foster (P.C.), « The network paradigm in organizational research: A review and typology », *Journal of Management*, Vol. 29, No. 6, p. 991-1014, 2003.

Campbell (D.), « Ian MacNeil and the relational theory of contract », in MacNeil I. R., *The relational theory of contract: Selected works of Ian MacNeil*, David Campbell (éd.), Sweet & Maxwell Limited, Londres, p. 3-58, 2001.

Coase (R.), « The nature of the firm », *Economica*, Vol. 4, No. 6, p. 386-405, 1937.

Coase (R.), « The institutional structure of production », *American Economic Review*, Vol. 82, No.

4, p. 713-719, 1992.

Ellickson (R.C.), « Law and economics discovers social norms », *Journal of Legal Studies*, Vol. 27, No. 2, p. 537-552, 1998.

Furlotti (M.), « There is more to contracts than incompleteness: A review and assessment of empirical research on inter-firm contract design », *Journal of Management and Governance*, Vol. 11, No. 1, p. 61-99, 2007.

Gordon (R.W.), « Macaulay, MacNeil, and the discovery of solidarity and power in contract law », *Wisconsin Law Review*, Vol. 3, p. 565-580, 1985.

Hagedoorn (J.), Hesen (G.), « Contract law and the governance of inter-firm technology partnerships – An analysis of different modes of partnering and their contractual implications », *Journal of Management Studies*, Vol. 44, No. 3, p. 342-366, 2007.

Huault (I.), « Embeddedness et théorie de l'entreprise. Autour des travaux de Mark Granovetter », *Gérer et Comprendre*, No. 52, 1998.

Ivens (B.S.), Blois (K.J.), « Relational exchange norms in marketing: A critical review of MacNeil's contribution », *Marketing Theory*, Vol. 4, No. 3, p. 239-263, 2004.

Kale (P.), Singh (H.), « Managing strategic alliances: What do we know now, and where do we go from here? », *The Academy of Management Perspectives*, Vol. 23, No. 3, p. 45-62, 2009.

Klein Woolthuis (R.J.A.), Hillebrand (B.), Nooteboom (B.), « Trust, contract, and relationship development », *Organization Studies*, Vol. 26, No. 6, p. 813-840, 2005.

Lyons (B.), Mehta (J.), « Contracts, opportunism and trust: Self-interest and social orientation », *Cambridge Journal of Economics*, Vol. 21, No. 2, p. 239-257, 1997.

Macaulay (S.), « Non-contractual relations in business: A preliminary study », *American Sociological Review*, Vol. 28, No. 1, p. 55-67, 1963.

Malhotra (D.), Murnighan (J.K.), « The effects of contracts on interpersonal trust », *Administrative Science Quarterly*, Vol. 47, No. 3, p. 534-559, 2002.

Mandard (M.), « L'influence des réseaux inter-organisationnels sur les partenariats d'entreprises », *Management & Avenir*, Vol. 1, No. 51, p. 99-115, 2012.

Parry (D.H.), *The sanctity of contracts in English law*, Stevens & Sons Limited, Londres, 1959.

Philippart (P.), « La dialogique contrat-confiance dans la gestion des alliances inter-entreprises : une illustration dans l'industrie automobile », *Finance Contrôle Stratégie*, Vol. 8, No. 4, p. 177-203, 2005.

Poppo (L.), Zenger (T.), « Do formal contracts and relational governance function as substitutes or complements? », *Strategic Management Journal*, Vol. 23, No. 8, p. 707-726, 2002.

Scott (R.E.), « The case for formalism in relational contract », *Northwestern University Law Review*, Vol. 94, No. 3, p. 847-876, 2000.

Simon (E.), « Confiance ou contrat ? Des liens complexes... », *Gestion 2000*, No. 4, p. 39-56, 2009.

Weber (L.), Mayer (K.J.), Wu (R.), « The future of interfirm contract research: Opportunities based on prior research and nontraditional tools », *Advances in Strategic Management*, Vol. 26, p. 123-145, 2009.

Williamson (O.E.), « Transaction-cost economics: The governance of contractual relations », *Journal of Law and Economics*, Vol. 22, No. 2, p. 233-261, 1979.

Williamson (O.E.), *The economic institutions of capitalism*, Free Press, New York, 1985.

Williamson (O.E.), *The mechanisms of governance*, Oxford University Press, New York, 1996.

Whitford (W.C.), « Ian MacNeil's contribution to contracts scholarship », *Wisconsin Law Review*, p. 545-560, 1985.