

Les sources du pouvoir

La maîtrise d'une compétence particulière et de la spécialisation fonctionnelle

Selon Michel Crozier et Erhard Friedberg (1977)

« L'expert est le seul qui dispose du savoir-faire, des connaissances, de l'expérience du contexte qui lui permettent de résoudre certains problèmes cruciaux pour l'organisation. Sa position est donc bien meilleure dans la négociation aussi bien avec l'organisation qu'avec ses collègues. Du moment que de son intervention dépend la bonne marche d'une activité, d'un secteur, d'une fonction très importante pour l'organisation, **il pourra la négocier contre des avantages ou des privilèges.** »

« L'« expertise » proprement dite est relativement limitée. Peu de personnes, dans une société complexe comme la nôtre, sont vraiment les seules capables de résoudre un problème dans un ensemble donné. **Mais énormément de personnes ont un monopole de fait** parce qu'il est trop difficile et trop coûteux de les remplacer, parce qu'elles ont réussi en général par une organisation de groupe à rendre ou à maintenir les connaissances et expériences particulières qu'elles possèdent, ésotériques ou inaccessibles. A la limite, toute personne au sein d'une organisation possède un minimum d'« expertise » dont elle se sert pour négocier. Il lui suffit pour cela de tirer parti de la difficulté qu'on éprouverait à la remplacer (coût de la recherche, de la mise au courant, etc.). »