[16:50] OTMANI Abdelhafid

Contre-pouvoirs (des parties prenantes) : possibilité qu’ont les parties prenantes de conserver une marge de manœuvre vis-à-vis de l’autorité pour préserver leurs intérêts en augmentant leur « zone d’incertitude»

Les parties prenantes peuvent aussi constituer des contre-pouvoirs : Michel Crozier et Erhard Friedberg montrent que tout en réalisant l’action collective, les parties prenantes cherchent à satisfaire leurs intérêts individuels, qui divergent parfois de la réalisation de l’action collective.

Chaque acteur détient un pouvoir informel qui lui est propre, lié à ses compétences, et/ou à ses contacts extérieurs, et/ou à sa connaissance d’informations capitales, et/ou à sa maîtrise des règles organisationnelles, et peut, de ce fait, augmenter sa « zone d’incertitude » et ainsi freiner la réalisation de l’action collective en privilégiant ses intérêts individuels.

like 1

[16:51] OTMANI Abdelhafid

Cas Salomon :

Les salariés (les ingénieurs, les designers et l’ensemble des salariés affectés à la production et aux « plateformes produits ») disposent chacun de compétences spécifiques sur lesquelles ils peuvent « jouer » pour freiner ou réaliser pleinement l’objectif stratégique.

[16:52] OTMANI Abdelhafid

Les marketeurs ont une bonne connaissance du marché (du besoin des clients, de l’offre de la concurrence…). Ils peuvent, si les autres parties prenantes freinent la réalisation de l’objectif stratégique, réduire leur implication dans le projet de développement de l’entreprise.