**Michel Crozier**

Dans son grand ouvrage écrit avec **Erhard Friedberg**, *L’acteur et le système* (1977), il théorise son modèle de l’interactionnisme stratégique.

Tout d’abord, **Crozier** considère qu’un acteur n’est jamais totalement rationnel (il n’a pas la pleine maîtrise de son environnement et ne peut revendiquer une rationalité absolue comme dans « *l’individualisme méthodologique*»). En même temps, l’acteur n’est pas non plus totalement déterminé par des logiques sociales qui traverseraient son action et dont il n’aurait pas conscience. L’acteur n’est ni complètement dominé, ni totalement souverain et libre. En réalité, il ne possède qu’une « *rationalité limitée*». Par exemple, dans le cas de la crise de cuba consécutive à l’implantation de missiles russes sur l’île, **Kennedy** n’a nullement la pleine maîtrise de la « *décision*» mais il n’est pas non plus une simple courroie de transmission des intentions des militaires. Son information est partielle, son objectif est flou et évolutif (éviter la menace russe), les solutions retenues sont dépendantes des études préalables menées par différents services, la délibération implique un jeu où chaque participant tente de maximiser son intérêt et l’exécution de la décision lui échappe très largement.

Ensuite, l’acteur est toujours plongé dans un « *système d’action concret*» dont les contours bougent dans le temps. En d’autres termes, un système d’action concret désigne une organisation formelle mais aussi informelle, un réseau de règles, de pratiques, de ressources permettant aux acteurs de résoudre des questions concrètes. Ou encore, il désigne l’ensemble des relations que les acteurs nouent dans une organisation afin de résoudre des problèmes concrets. Dans ce cadre, les règles implicites sont au moins aussi importantes que celles officielles pour le fonctionnement du système. Notons que le système est un point d’équilibre entre des tensions, toujours susceptibles de se déplacer. Dans notre exemple, il s’agit d’abord du National Security Council au début de la crise puis de l’US Air Force lorsque **Kennedy** demande une étude rapide du problème, puis à nouveau du NSC lors de la délibération et de l’US Army lors de l’exécution du blocus naval. Au sein de cet environnement, il existe des « *zones d’incertitude*» qui peuvent être la détention d’expertise, d’une compétence, l’accès aux informations, les relations avec l’environnement, la maîtrise des règles organisationnelles. Pour les acteurs, l’enjeu est de mobiliser leurs ressources pour maîtriser ces « *zones d’incertitude*». Or, **Michel Crozier** considère que les ressources sont dispersées dans tout l’espace social contrairement à Pierre Bourdieu qui juge que seuls quelques groupes sociaux y ont accès.

La conséquence est le rejet d’une approche substantialiste du pouvoir au profit d’une approche relationnelle. **Crozier** commence par affirmer que « *le pouvoir est une relation non pas un attribut des acteurs*». Il prolonge en soulignant que « *le pouvoir est indissolublement lié à la négociation ; c’est une relation d’échange donc de négociation dans laquelle deux personnes au moins sont engagées*». Enfonçant le clou, il affirme que le pouvoir est « une relation d’échange, donc réciproque, mais où les termes de l’échange sont plus favorables à l’une des parties en présence. *C’est un rapport de force, dont l’un peut retirer davantage que l’autre, mais où, également, l’un n’est jamais totalement démuni face à l’autre*» (p 69). Il résume sa position à travers un exemple instructif : « *M. Dupont, riche notable dans une petite ville de province, demande à M. Durand, modeste artisan, de faire une réparation de sa maison. Une relation de pouvoir s’établit entre eux, du fait même de cette demande. Et le prix que M. Dupont acceptera de payer en échange de cette réparation sera fonction du rapport de force qui prévaudra. Si M. Durand est le seul dans la ville capable d’effectuer la réparation demandée, s’il a suffisamment de commandes et si, pour des raisons diverses, M. Dupont ne peut s’adresser en dehors de la ville, la zone d’incertitude que maîtrise M. Durand par son simple comportement, est maximum : en effet, son client n’a pas le choix. Le rapport de force est nettement déséquilibré en sa faveur. Mais M. Dupont n’est pas totalement démuni. Il peut, en effet, refuser de faire effectuer la réparation si les conditions posées par M. Durand lui paraissent exorbitantes. Et il peut même renverser la relation en sa faveur s’il peut s’adresser à d’autres artisans et mettre ainsi M. Durand ainsi en concurrence. À moins que ces artisans à leur tour ne se mettent d’accord entre eux et éliminent ainsi de nouveau la possibilité de choix de M. Dupont, ce qui, mutatis mutandis, nous ramène à la situation de départ*» (**M. Crozier, E. Friedberg**, *L’Acteur et le système*, op. cit., p 73).