

Relations industrielles Industrial Relations



Ethics and Standards in American Business, par Joseph W. Towle and others. Houghton Mifflin Co., Boston, 1964. 1964. 315 pages.

Laurent Bélanger

Volume 19, Number 3, July 1964

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1021290ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1021290ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

Département des relations industrielles de l'Université Laval

ISSN

0034-379X (print)

1703-8138 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this review

Bélanger, L. (1964). Review of [*Ethics and Standards in American Business*, par Joseph W. Towle and others. Houghton Mifflin Co., Boston, 1964. 1964. 315 pages.] *Relations industrielles / Industrial Relations*, 19(3), 410–411.
<https://doi.org/10.7202/1021290ar>

Tous droits réservés © Département des relations industrielles de l'Université Laval, 1964

This document is protected by copyright law. Use of the services of Érudit (including reproduction) is subject to its terms and conditions, which can be viewed online.

<https://apropos.erudit.org/en/users/policy-on-use/>

Érudit

This article is disseminated and preserved by Érudit.

Érudit is a non-profit inter-university consortium of the Université de Montréal, Université Laval, and the Université du Québec à Montréal. Its mission is to promote and disseminate research.

<https://www.erudit.org/en/>

cessus de la prise de décision dans l'entreprise moderne en termes de variables qui affectent les buts, les expectatives et le choix de l'organisation. Les concepts relationnels, qui représentent à plusieurs aspects le cœur de leur théorie de la décision, sont les suivants: 1) « quasi resolution of conflict », 2) « uncertainty avoidance », 3) « problemistic search », 4) « organizational learning ».

A partir de ce cadre d'analyse, les auteurs bâtissent un nombre de modèles et en suggèrent les implications pour la théorie économique et celle de l'organisation. Selon eux, le langage théorique naturel dans ce contexte est celui du programme d'un ordinateur. Au chapitre 7, on trouve un modèle de la détermination du prix et de la production dans un magasin à rayons. Au chapitre suivant, les auteurs exposent un modèle général de détermination du prix et de la production dans un oligopole; de plus, ils examinent quelques propriétés du modèle. Dans les chapitres 9 et 10, on peut prendre connaissance de deux modèles: le premier, du comportement administratif rationnel et l'autre, du comportement d'une société de fiducie dans l'investissement.

Tout en n'étant pas très facile, ce volume ouvre des horizons nouveaux sur le comportement des administrateurs, particulièrement dans le domaine du processus de la prise de décision, et partant présente un intérêt certain pour la plupart de ceux qui s'intéressent à l'administration de l'entreprise.

Bertrand Belzile

Economic Aspects of Education, par W.C. Bowen, *Industrial Relations Section, Princeton University, 1964.*

Dans une province où les problèmes posés par un changement considérable dans la demande de services d'éducation ont causé et causent encore des perturbations appréciables, les trois excellents essais du professeur W.C. Bowen devraient intéresser un bon nombre de personnes.

Le premier de ces essais est une évaluation des différentes méthodes utilisées par les économistes pour mesurer le rendement économique des investissements dans le secteur de l'éducation. Il devrait intéresser non seulement les économistes, mais tous ceux qui ont soit à élaborer les politiques d'éducation, soit à les accepter ou les refuser. Soulignons plus particulièrement la section qui traite des projections de main-d'œuvre comme guide pour les planificateurs.

Le deuxième essai traite du financement des universités en Grande-Bretagne et en France. L'analyse qu'on y fait est cependant d'application universelle puisqu'elle réfère à des problèmes qui sont pour nous d'un intérêt aussi actuel que l'efficacité du système universitaire, l'importance du revenu de la nation qu'on doit y affecter, le recrutement des professeurs, l'équilibre que l'on doit tenir entre les humanités et les sciences, l'enseignement et la recherche, etc.

Dans le troisième essai, l'auteur discute des disparités de traitements dans les universités anglaises et tente d'en apprécier l'utilité et les conséquences. Ceux qui réalisent que le mécanisme des prix est un puissant facteur d'allocation des ressources humaines autant que physiques en trouveront une excellente illustration ici. Ceux qui ont la responsabilité de recruter les professeurs y trouveront d'utiles informations capables de faciliter l'élaboration de leur politique de recrutement.

Jacques St-Laurent

Ethics and Standards in American Business, par Joseph W. Towle and others. *Houghton Mifflin Co., Boston, 1964. 1964. 315 pages.*

Nombreux volumes et articles ont été publiés aux Etats-Unis à la suite de l'ouvrage de H.R. Bowen sur la responsabilité sociale des administrateurs et hommes d'affaires. Qu'il suffise de mentionner ici les livres et articles de Berle et Means, Dempsey et Duff. L'intérêt porté aux problèmes de la moralité et la responsabilité sociale en affaires trouve une explication dans les changements suivants: le déclin de la concurrence pure pour faire place à l'oligopole, la séparation entre la possession des moyens de production et leur contrôle, l'intervention des gouvernements dans l'orientation de l'économie, la tendance à la professionnalisation chez les administrateurs, les tentatives de collusion pour fixer les prix et le renouveau dans l'Eglise en matière économique et sociale.

L'ouvrage que nous recensons porte sur les problèmes moraux qui ont occasionné ces changements. C'est le compte-rendu d'un symposium tenu à l'Université de Washington, auquel participaient des représentants des milieux académiques, administratifs et religieux.

La présentation du matériel tente d'établir une certaine unité entre des exposés qui ne sont pas tous d'égale valeur et qui véhiculent des points de vue antithétiques.

Les problèmes soulevés par ces exposés portent sur les conflits d'intérêts dans l'exercice d'une profession, l'ignorance et la confusion touchant les normes morales, l'égoïssisme d'esprit et la partialité dans le domaine des relations syndicat-direction, la faiblesse humaine et le manque de convictions morales, la perception d'une incompatibilité entre la morale et les affaires et l'inexactitude des normes de comportement.

L'éditeur a élaboré une classification des problèmes moraux qui rend difficile la compréhension de certains exposés, puisqu'il néglige de mentionner les changements socio-économiques qui peuvent éclairer les divergences de vue sur la moralité en affaires. Par exemple, comment l'exposé sur la dualité entre profits et responsabilité sociale est relié à l'exposé sur la professionnalisation des dirigeants. Au lecteur incombe la tâche d'établir des liens.

L'article du professeur Salisbury présente une vaste classification des points de vue favorables, défavorables et indifférents touchant la moralité en affaires. Dans l'exposé suivant, le professeur Spiller soutient qu'il n'y a pas nécessairement d'incompatibilité entre « profits » et obligations morales. La recherche du profit n'est pas le but ultime de l'entreprise, c'est une force qui motive les dirigeants à innover et à accepter de plus grands risques; c'est aussi un critère pour mesurer l'efficacité de l'entreprise dans la production des biens et services. Comme l'efficacité devient le but de l'entreprise et sert de critère économique pour justifier les profits, elle se transforme aussi en un critère moral. C'est là une façon assez simple d'éviter la controverse entre la recherche du profit et les obligations morales.

Le professeur Henry a fait une brillante analyse de la publicité et les problèmes moraux qu'elle soulève. Il soutient que la publicité reflète l'état de la culture et une

conception de l'homme dans la société nord-américaine. Il en démontre l'origine et les pseudo-vérités qu'elle contient. Son point de vue repose sur des arguments assez solides.

La contribution des représentants de différentes confessionnalités constitue la troisième partie du volume. Le professeur Divine présente les principaux points de la doctrine sociale de l'Église en matière économique-sociale.

La quatrième partie présente une illustration des lignes de conduite que la haute direction peut incorporer dans l'élaboration de ses politiques. Cette partie trace aussi l'origine et le développement de l'éthique professionnelle chez les comptables, les agents de publicité, les représentants patronaux et syndicaux. Un article porte sur la moralité dans les pratiques de fixation de prix. Le cas de la Compagnie General Electric accusée de violation des lois anti-combines est étudié.

En conclusion Robert Wilson, tente de démontrer que les standards moraux en affaires s'améliorent continuellement. Les arguments qu'il avance sont plutôt faibles, lorsqu'on les compare à ceux du professeur Henry qui soutient un point de vue opposé. Le dernier article porte sur la définition du terme « profession » et présente une revue des critères qui nous permettent de déceler une tendance à la professionnalisation des exécutifs au sein des entreprises privées. L'article ne jette aucun éclairage nouveau sur le sujet.

Pour celui qui n'a pas suivi l'évolution de la littérature sur la moralité et la responsabilité sociale de l'homme d'affaires, la lecture de ce livre lui fournira un bon début. Pour celui qui est au courant, ce volume ne lui apprendra rien de nouveau, sauf l'étude du professeur Henry qui commande l'attention.

Laurent Bélanger