

Les NTIC et l'enseignement de l'éthique professionnelle

ICTs and The Teaching of Professional Ethics

Las NTIC y la enseñanza de la ética profesional

Gilles Gauthier

Volume 27, numéro 2, automne 1999

Les technologies de l'information et de la communication et leur avenir en éducation

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1080493ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1080493ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

Association canadienne d'éducation de langue française

ISSN

0849-1089 (imprimé)

1916-8659 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer cet article

Gauthier, G. (1999). Les NTIC et l'enseignement de l'éthique professionnelle. *Éducation et francophonie*, 27(2), 61–71. <https://doi.org/10.7202/1080493ar>

Résumé de l'article

Prenant l'exemple d'un logiciel d'aide à la prise de décision éthique récemment mis au point (*Ethos System*), l'article a pour objectif de mesurer l'apport des NTIC en éthique, et tout particulièrement en enseignement de l'éthique professionnelle. Après avoir mis en perspective le contexte d'apparition de *Ethos System*, il en souligne le caractère opératoire, en recense les principaux avantages et en balise l'utilisation. L'idée défendue tout au long du texte est qu'une NTIC comme *Ethos System* est d'un apport intéressant non seulement pour l'enseignement de l'éthique professionnelle, mais aussi pour une définition adéquate de l'éthique.

Les NTIC et l'enseignement de l'éthique professionnelle

Gilles GAUTHIER

Université Laval, Québec, Canada

RÉSUMÉ

Prenant l'exemple d'un logiciel d'aide à la prise de décision éthique récemment mis au point (l'*Ethos System*), l'article a pour objectif de mesurer l'apport des NTIC en éthique, et tout particulièrement en enseignement de l'éthique professionnelle. Après avoir mis en perspective le contexte d'apparition de l'*Ethos System*, il en souligne le caractère opératoire, en recense les principaux avantages et en balise l'utilisation. L'idée défendue tout au long du texte est qu'une NTIC comme l'*Ethos System* est d'un apport intéressant non seulement pour l'enseignement de l'éthique professionnelle, mais aussi pour une définition adéquate de l'éthique.

ABSTRACT

ICTs and The Teaching of Professional Ethics

Gilles GAUTHIER

Laval University, Quebec City, Canada

Using the example of *Ethos System*, a recently-developed software program for ethical decision making, this article's objective is to measure the support ICTs give ethics, particularly regarding the teaching of professional ethics. After first establishing the context in which *Ethos System* has appeared, the article then points out its operational characteristic, lists its main advantages and presents some guidelines for

its use. The idea defended throughout the article is that ICTs, such as *Ethos System*, provide valuable support not only for the teaching of professional ethics but also for helping to adequately define ethics.

RESUMEN

Las NTIC y la enseñanza de la ética profesional

Gilles GAUTHIER

Universidad de Laval, Quebec, Canada

Tomando como ejemplo un programa de ayuda a la toma de decisiones en ética realizado últimamente (el *Ethos System*), este artículo tiene como objetivo estimar el aporte de las NTIC en ética, particularmente en enseñanza de la ética profesional. Después de presentar el contexto de la aparición del *Ethos System*, se subraya el carácter operatorio, se resumen las principales ventajas y se delimita la utilización. El texto defiende la idea que una NTIC como el *Ethos System* es un aporte interesante no solo para la enseñanza de la ética profesional sino también para la definición adecuada de la ética.

Introduction

En 1998, la compagnie américaine *Taknosys Software Corporation* a mis sur le marché une méthode d'analyse éthique (*HARPS Ethical Analysis Methodology*) dont le support est un logiciel d'aide à la prise de décision (*Ethos System*). Il s'agit, sauf erreur, de la première et de la seule NTIC mise au point en éthique¹. Il faudra évidemment attendre qu'elle fasse l'objet d'une expérimentation minimale pour en fournir une évaluation adéquate. Il est néanmoins déjà possible de décrire et d'analyser certains aspects de son utilisation à des fins pédagogiques. Nous chercherons ici à examiner l'impact d'un instrument de NTIC comme l'*Ethos System* sur l'enseignement de l'éthique professionnelle. Nous procéderons en trois temps : il sera d'abord fait état du contexte éthique, professionnel et social dans lequel apparaît l'*Ethos System*; nous dresserons après coup la liste des avantages que son usage peut comporter; enfin, nous tenterons d'en cerner les limites ou plutôt de baliser les attentes qu'il est raisonnable de fonder sur lui.

1. Il n'existe pas de version française de l'*Ethos System*. Il serait relativement aisé d'en produire une traduction ou même de créer en français un logiciel ayant le même usage.

L'éthique professionnelle et son enseignement aujourd'hui

L'une des principales réactions suscitées par l'*Ethos System* est celle du rejet quasi indigné. Pour un certain nombre de gens, l'éthique est une prérogative si intimement humaine qu'il est inconcevable qu'une machine d'aucune sorte puisse même être mise à contribution dans les délibérations qu'elle commande. Utiliser un logiciel pour déterminer son agir reviendrait à le déshumaniser et, par là même, en quelque sorte à dissoudre l'éthique elle-même. Cette résistance spontanée est souvent accompagnée d'une opposition, plus ou moins explicite, au technologisme. Beaucoup conçoivent également qu'un instrument comme l'*Ethos System* procède essentiellement d'une offre ne correspondant à aucune demande : comme si, ayant d'abord mis au point des moyens informatiques, on leur cherchait *a posteriori* une finalité ne répondant pas à un besoin préalablement perçu. Cette réaction de rejet, même si elle peut relever d'une vigilance de bon aloi, n'est cependant pas fondée. Comme nous le verrons en détail plus loin, l'*Ethos System* n'a absolument pas la prétention de remplacer l'individu ni de prendre des décisions éthiques à sa place. Il se trouve aussi, par ailleurs, qu'il répond à un véritable besoin ou, plus précisément, qu'il s'ajuste tout à fait convenablement à une certaine conception de l'éthique professionnelle.

À la faveur du regain d'intérêt accordé à l'éthique depuis une vingtaine d'années², s'est développé un nouveau type de recherche éthique que d'aucuns appellent l'« éthique appliquée ». Le qualificatif est plutôt malheureux dans la mesure où il donne à penser que ce type d'éthique se constitue en marge d'une éthique « fondamentale », celle des philosophies et théories éthiques, sinon carrément en opposition à cette dernière, qui est alors considérée comme étant abstraite ou spéculative et sans prise réelle sur la vie concrète des gens et donc aussi sans portée pratique. Or, cet antagonisme ne tient pas : toute éthique « fondamentale », toute bonne doctrine éthique doit être « applicable » au réel et une éthique « appliquée » doit aussi être une éthique « fondamentale », c'est-à-dire de quelque façon fondée en raison. L'expression « éthique professionnelle » est nettement plus appropriée pour désigner ce qu'on cherche à dénoter par l'appellation « éthique appliquée ». Il s'agit de la préoccupation développée au sujet de l'incidence morale de certaines activités ou pratiques professionnelles. Depuis quelques années, sont ainsi apparues, entre autres, une bioéthique, une éthique médicale, une éthique des affaires, une éthique de la recherche scientifique et une éthique de la communication publique. L'éthique professionnelle s'intéresse aux problèmes moraux qu'affrontent les praticiens de différentes occupations plus ou moins spécialisées. Ainsi, pour ne prendre que le seul exemple qui sera ici considéré, l'éthique de la communication publique porte sur les enjeux éthiques du journalisme, des relations publiques, de la publicité et de la communication politique. Elle traite des questions morales soulevées par ces pratiques,

2. Il s'agit en fait d'une véritable renaissance. Après avoir été hautement considérée comme objet d'étude chez les Grecs et les Romains, l'éthique a traversé une longue période de quasi-désuétude ou du moins de marginalisation. Elle connaît de nos jours un important renouveau en bonne partie à la faveur de la crise de confiance qui frappe la civilisation contemporaine. Pour plus de précisions, voir Gauthier (1991a).

à titre d'exemple le respect de la vie privée, la manipulation de l'information, la promotion de produits néfastes et l'attaque de la personne d'un adversaire³.

L'éthique professionnelle s'enseigne. C'est-à-dire que les étudiantes et les étudiants qui suivent un programme de formation destiné à les rendre aptes à exercer certaines professions sont appelés à suivre un ou des cours d'éthique portant sur les questions morales incidentes à ces professions. Sont ainsi offerts, dans les établissements d'enseignement, des cours de bioéthique, d'éthique des affaires et aussi, bien sûr, d'éthique du journalisme et d'éthique de la communication publique. Cet enseignement d'éthique professionnelle présente une caractéristique particulière : il vise à une certaine opérationnalisation et même à une certaine instrumentalisation. La chose s'explique assez aisément. Si l'on recommande et parfois exige que les futurs praticiens d'un domaine d'activité donné aient une formation éthique, c'est essentiellement dans le but de les rendre capables de repérer et résoudre les problèmes moraux qui peuvent se poser dans ce domaine d'activité. Autrement dit, un enseignement d'éthique professionnelle a pour objectif de développer chez les étudiantes et étudiants des capacités et habiletés à traiter ces problèmes moraux. Par exemple, un cours d'éthique de la communication publique devrait permettre aux futurs journalistes, aux relationnistes, aux publicistes et aux spécialistes de la communication politique de prendre position sur des questions comme le respect de la vie privée, la manipulation de l'information, la promotion de produits néfastes et l'attaque de la personne d'un adversaire.

L'enseignement de l'éthique professionnelle est donc marqué (c'est évidemment également vrai pour la recherche) par un souci immédiatement utilitaire. Il doit, partiellement, être opératoire, c'est-à-dire amener celles et ceux à qui il est destiné à quelque forme d'intervention, et, jusqu'à un certain point, instrumental, c'est-à-dire munir ces personnes d'outils ou autres moyens pratiques nécessaires à cette intervention.

Il se trouve qu'au cours des toutes dernières années l'éthique professionnelle s'est cristallisée sur la prise de décision. Ici, de nouveau, l'explication est assez facile à fournir. Les problèmes moraux professionnels se présentent sous la forme de dilemmes, et leur traitement consiste pour l'essentiel à opter pour l'une ou l'autre position ou partie de l'alternative qui s'impose à nous. Dans une pratique professionnelle, il s'agit toujours de savoir s'il est justifié, moralement parlant, d'accomplir (ou de ne pas accomplir) telle ou telle action, d'adopter (ou de ne pas adopter) telle ou telle conduite. En éthique professionnelle, la délibération conduit à une détermination : face à un problème moral, l'individu, (idéalement) après avoir pesé le pour et le contre, prend sa résolution, choisit son parti, bref arrête sa décision.

La prise de décision, dans ses diverses dimensions, donne lieu, aujourd'hui, à un examen plus ou moins analytique et critique : on cherche à décortiquer les différents processus suivant lesquels les individus parviennent à résoudre des dilemmes moraux. Des modèles de prise de décision éthique ont ainsi été mis au point, par

3. Pour la considération des différents problèmes traités en éthique de la communication publique, voir Gauthier (1990, 1991b, 1992a, 1992b, 1992c, 1992d, 1994, 1996, 1997a, 1997b, 1998a et 1998b).

exemple en éthique de la communication publique. Certains de ces modèles restent uniquement descriptifs, c'est-à-dire qu'ils cherchent à rendre compte de manière prétendument factuelle comment les individus choisissent d'adopter telle ou telle position face à un dilemme moral. D'autres modèles se veulent plus normatifs : ils ne font pas qu'observer comment est prise une décision, mais proposent aussi différents éléments (principes, règles, obligations ou autres) devant être pris en compte dans cette résolution.

Les modèles descriptifs peuvent être répartis en trois différents genres selon qu'ils mettent l'accent sur une dimension ou l'autre de la prise de décision. Certains modèles sont psychologiques en ce qu'ils expliquent la prise de décision essentiellement par des considérations personnelles, subjectives des individus. Le modèle dit de l'action raisonnée de Dubinsky et Loken (1989), suivant lequel l'individu prend une décision morale fondamentalement en fonction de ses intentions, de ses attitudes et de ses normes propres de moralité, est un exemple de modèle descriptif psychologique. Il en est de même pour le modèle « interactionniste » de Trevino (1986) dans lequel la décision est liée à l'un ou l'autre des stades du développement moral établis par Kohlberg (1969).

D'autres modèles descriptifs sont analytiques dans la mesure où ils font reposer la prise de décision principalement sur les capacités de réflexion et d'analyse des individus. La *Potter Box* de Christians, Rotzoll et Fackler (1994) rend ainsi compte de la prise de décision par un processus amenant les individus à définir la situation, à privilégier certaines valeurs et certains principes moraux et à considérer les allégeances qu'implique leur résolution à l'égard des acteurs concernés. De manière analogue, le modèle « systémique » de Bivins (1992) fait intervenir, de façon déterminante, dans la prise de décision une comparaison des obligations et devoirs ainsi que la production et l'évaluation de solutions possibles.

Finalement, les modèles descriptifs peuvent aussi être contextualistes, quand ils expliquent la prise de décision essentiellement par des éléments relatifs à la situation ou au contexte. Les modèles de Parsons (1993) et de McElreath (1993) sont des exemples de modèles contextualistes. Le premier porte sur différents types de « fidélités », sociales, corporatives, professionnelles et à soi-même ; le second, sur les diverses dimensions qui influencent la prise de décision : intrapersonnelle, interpersonnelle, communautaire, organisationnelle et sociale.

Quant aux modèles prescriptifs, ils suggèrent des normes, des règles ou, plus largement, des manières de faire pour assurer qu'une décision soit clairement morale. Ainsi, l'audit éthique en journalisme de Black, Steele et Barney (1995) incite les journalistes à tenir compte de leur responsabilité à l'égard du public et des acteurs de l'actualité. Le *worksheet* en journalisme de Bivins (1993) est lui aussi (partiellement) normatif en ce qu'il exige, dans la prise de décision, la considération de principes légaux, professionnels et organisationnels.

Tous ces modèles de prise de décision éthique se veulent opératoires : ils se présentent comme des instruments susceptibles d'aider les différents spécialistes en communication à prendre des décisions éclairées sur le plan moral. Leur dimension utilitaire est bien mise en évidence par la forme dans laquelle ils se présentent : des

schémas, pour les modèles descriptifs; des questionnaires, pour les modèles prescriptifs. Ils ne réduisent pas, pour autant, l'éthique à un pur mécanisme. Leur prétention utilitaire ne contraint pas les individus à qui revient, après les avoir utilisés, l'impératif de faire un choix.

L'*Ethos System* n'est pas de nature fondamentalement différente. Il constitue, sous une forme informatique, un instrument permettant d'opérationnaliser la prise de décision sans imposer une décision donnée. Il était assez naturel qu'on passe des schémas et questionnaires « papier » au logiciel.

L'intérêt de l'*Ethos System*

L'*Ethos System* est en fait, assez simplement, le cadre d'une démarche que les individus sont invités à suivre quand ils ont à traiter d'un problème moral se posant comme un dilemme et à trancher parmi les différents partis qui se présentent. Cette démarche est constituée de trois étapes successives : le cadrage de la décision (*Framing the Decision*), l'établissement des choix possibles (*Outlining the Alternatives*) et l'évaluation de ces choix possibles (*Evaluating the Alternatives*). Chacune des trois étapes constitue elle-même une démarche au cours de laquelle le décideur explicite les aspects pertinents du problème considéré. Par exemple, une part du cadrage de la décision consiste à cerner la nature morale précise du problème; une part de l'établissement des choix possibles, à déterminer la méthode d'analyse appropriée selon le type de problème moral considéré⁴; une part de l'évaluation de ces choix possibles, à apprécier chacun d'eux à la lumière de différentes philosophies ou théories éthiques.

L'*Ethos System* est un modèle de prise de décision éthique beaucoup plus systématique que les modèles plus traditionnels. Il en incorpore tous les éléments importants, en considère de nouveaux et intègre les uns et les autres dans un ensemble plus organisé.

Il comporte un grand nombre d'avantages, en particulier pour l'enseignement de l'éthique professionnelle. Certains de ces avantages seront discutés ici.

Préciser l'incidence morale du problème traité

Les choix auxquels sont confrontés les praticiens d'une activité donnée, comme la communication publique, ainsi que les décisions qu'ils prennent sont, pour la plupart, d'abord des décisions et des choix professionnels avant d'être possiblement éthiques. Un journaliste doit décider s'il publie telle information et un spécialiste de communication politique s'il recommande l'utilisation de tel argument en fonction de facteurs généraux ayant trait, entre autres, à la nature de leur fonction, à leurs objectifs de travail, à d'éventuelles politiques rédactionnelles ou stratégies politiques, à

4. Dans l'*Ethos System*, sont distingués deux modes distincts de traitement des problèmes moraux, une *Line-Drawing Analysis* et une *Conflict Resolution Analysis*. Cette opposition est en fait relative à une distinction antérieure entre deux types de problèmes moraux dont nous rendrons compte plus loin dans le texte.

l'utilité de l'information ou à l'efficacité et même à la rentabilité de l'argument considéré. Certains de ces choix et décisions peuvent ne pas du tout soulever de problème moral ni même comporter la moindre incidence éthique. La dimension morale n'est donc pas propre à toute activité et à toute résolution d'action. Les questions se posent ainsi de savoir si une décision donnée implique ou non une détermination morale et, si c'est le cas, de connaître la nature de celle-ci.

L'*Ethos System* permet de traiter de ces deux questions. Dans l'étape du cadrage de la décision, il requiert de son utilisateur qu'il distingue les données factuelles, conceptuelles et morales du problème abordé. Cette distinction a le grand mérite, parmi d'autres, de faire apparaître que certains débats en apparence essentiellement éthiques n'ont en fait aucune espèce d'incidence morale⁵.

Tenir compte des facteurs pertinents

Si l'on admet, comme ci-dessus, que toute décision ne comporte pas nécessairement une part éthique, que certains choix seulement ont bel et bien une dimension morale, il devient clair, si c'est le cas, que ce sera en fonction de facteurs bien précis. Par exemple, une décision ayant des conséquences d'un certain type sur des personnes pourra avoir une portée morale pour des raisons différentes d'une autre décision, aussi à dimension morale, mais qui n'a pas de répercussions sur des personnes.

L'*Ethos System* facilite la prise en compte au moins de certains facteurs éthiques pertinents. À titre d'illustration et pour poursuivre avec notre exemple, à l'étape de l'évaluation des choix possibles il intègre certains « tests » relatifs au respect des personnes concernées. Ces « tests » autorisent à déterminer si le problème en examen a ou non certains effets sur des personnes et, par là, une incidence morale.

Fixer la teneur de la discussion

La dimension éthique d'une décision peut être variable. Pour le dire autrement, un problème moral peut se poser pour un certain nombre de considérations distinctes qui exigent des débats de nature différente.

Dans l'*Ethos System*, deux types de problèmes moraux sont distingués à l'étape de l'établissement des choix possibles : ceux au sujet desquels se pose la question de la ligne de démarcation entre les actions moralement légitimes et illégitimes (des *line-drawing problems*) et ceux qui reposent sur une opposition entre deux obligations éthiques contradictoires (des *conflict resolution problems*). Un exemple du premier type de problème est celui du journaliste qui se voit offrir un cadeau. Certains présents tout à fait anodins (du genre d'un stylo bas de gamme) ne posent pas de difficulté morale. Des cadeaux plus importants (comme une somme appréciable d'argent) compromettent ou peuvent compromettre l'intégrité professionnelle du

5. C'est le cas, aux yeux de certains analystes, d'une partie de la discussion sur l'avortement. Selon ces analystes, les partisans et les opposants à l'avortement ne divergent pas d'opinion sur le point moral de savoir s'il est légitime ou non de donner la mort, tous s'entendant apparemment pour condamner une telle action, mais sur la question purement factuelle de savoir si l'embryon ou le fœtus est ou non déjà un être humain ou quand il le devient.

journaliste et leur acceptation est pour cette raison immorale. Un exemple du deuxième type de problème est celui du dilemme dans lequel se trouve placé un journaliste quand son devoir d'information entre en contradiction avec le respect de la vie privée. Par leur caractère différent, ces deux problèmes commandent des modes distincts de discussion.

Souligner les oppositions

Nous l'avons déjà établi, un problème moral se présente comme un dilemme : il donne lieu à un certain nombre de choix éventuels, dans les cas paradigmatiques à deux actions possibles. Le plus souvent, ces choix ne sont pas dichotomiques ; l'un n'est pas totalement positif et l'autre totalement négatif. L'éthique est finalement assez rarement un lieu d'opposition claire entre le Bien et le Mal, elle constitue plutôt une zone d'affrontement entre deux positions moralement valables à certains égards et plus contestables à d'autres. D'où l'importance de cerner avec le plus de précisions possible les avantages et les inconvénients des choix qui s'offrent par rapport à un problème donné.

L'étape de l'établissement des choix possibles de l'*Ethos System* est construite de telle sorte qu'elle dresse la liste de ces avantages et de ces inconvénients. Pour les deux types de problèmes moraux distingués, elle permet de mettre en évidence les points forts et les points faibles des positions possibles.

Éclairer les enjeux moraux

En plus de leurs avantages et de leurs inconvénients moraux directs, les choix en opposition au regard d'un problème éthique peuvent comporter des implications plus indirectes. Ils peuvent ainsi avoir des effets secondaires en plus de leurs effets primaires. Telle action, par ailleurs plus ou moins morale suivant des considérations immédiates, peut avoir des conséquences plus diffuses sur une pratique professionnelle. Si, par exemple, un journaliste sacrifie son intégrité professionnelle à son intérêt personnel, il contribue à dévaloriser l'ensemble de la profession journalistique et à affaiblir sa fonction sociale. Il importe de mettre au jour ce type d'effets des choix possibles sur un problème moral.

À l'étape de l'évaluation de choix possibles de l'*Ethos System*, on procède à un calcul de leurs coûts et de leurs bénéfices suivant une approche résolument utilitariste qui intègre les conséquences directes et plus indirectes des choix en présence.

Différencier les choix possibles

En cernant avec précision les avantages et les inconvénients des deux partis possibles au sujet d'un dilemme moral et en mettant au jour les enjeux de cette alternative, l'*Ethos System* permet, globalement, de définir leur opposition, de radicaliser et même en quelque sorte de dramatiser leur antagonisme.

Dressant le bilan des choix possibles, il amène à mieux les discerner l'un et l'autre, à établir en quoi ils peuvent être similaires, mais surtout en quoi ils se distinguent. Il se trouve ainsi à les mettre en contraste : à faire ressortir ce sur quoi ils divergent.

Rationaliser la prise de décision

La somme des différents avantages dont il vient d'être question en crée deux autres plus généraux. Ils font d'abord en sorte que l'*Ethos System* aide à prendre une décision plus rationnelle. Pour une bonne part, ce à quoi sert l'*Ethos System*, c'est à rendre explicites un certain nombre de données à considérer dans une décision et à forcer leur prise en compte. Quand, en effet, il précise l'incidence morale d'un problème, repère ses facteurs pertinents, établit la teneur de la discussion qu'il entraîne, relève les oppositions entre les partis qu'il suscite, pose les enjeux moraux et distingue l'un de l'autre les choix possibles, l'*Ethos System* se livre essentiellement à une entreprise de dévoilement ou de divulgation d'éléments jusque-là implicites ou seulement sous-entendus.

Un trait assez déplorable de la réflexion et de la discussion éthiques contemporaines est qu'elles se poursuivent dans un vague et un flou assez étonnants. L'examen et la résolution d'un problème moral restent souvent très approximatifs. Un symptôme parmi les plus évidents de cette imprécision est la très grande polysémie de termes ou concepts moraux centraux comme « valeur », « principe », « norme » et beaucoup d'autres. Ces termes ont acquis une telle quantité de sens plus ou moins apparentés et servent à désigner tellement de choses catégoriellement distinctes qu'ils en viennent à perdre tout caractère opératoire et aussi à rendre intuitives et subjectives la délibération et la confrontation éthiques. En explicitant les données d'un problème moral, l'*Ethos System* incite sa résolution à quitter le vague du tacite, l'indicible de l'intuition et de la subjectivité. Il force à un traitement plus rigoureux parce qu'il impose la prise en compte d'aspects précisément retenus. La prise de décision éthique relève alors d'un processus plus rationnel parce que plus objectif. Elle acquiert de la sorte un statut plus canonique et standardisé et, de ce fait, sa discussion devient plus ouverte et publique.

Contre le moralisme

Cette rationalisation implique un dernier avantage de l'*Ethos System* : il contre une dérive de l'éthique vers le moralisme. Tel qu'il est entendu ici, le moralisme constitue une corruption de l'éthique. On peut grossièrement le définir par quelques grands traits généraux : l'adoption d'un discours prédicatif et sermonneur, une pression pour le conformisme moral, la référence à une pureté éthique sanctionnant toute forme de déviance ou d'écart, la volonté de certains groupes d'imposer à l'ensemble d'une société une position ou un point de vue moral, la moralisation à outrance de tous les phénomènes et événements sociaux.

Tout se passe comme si l'éthique constituait son propre risque de dégénérescence : à mesure que la préoccupation éthique prend de l'expansion, les dangers s'accroissent de la voir se transformer en impérialisme moral et vampiriser toute l'action humaine. Cette dérive est en partie rendue possible ou du moins facilitée par la pratique floue, intuitive et subjective de l'éthique. En rendant la délibération et la prise de décision plus rationnelles, l'*Ethos System* contribue, par le fait même, à diminuer la menace que l'éthique se déprécie en moralisme.

Ce que l'*Ethos System* ne peut pas faire

En dépit des avantages indéniables qu'elle comporte, une NTIC comme l'*Ethos System* ne sera jamais un acteur moral, mais seulement un instrument au service du seul agent éthique possible, la personne humaine. L'*Ethos System* ne se présente d'ailleurs, formellement, que comme un outil : il n'est pas ce qu'on appelle un « système expert » et nie, expressément, avoir la capacité de prendre lui-même une décision au sujet d'un problème moral. Il prétend seulement pouvoir assister la personne, à laquelle il renvoie totalement la prise de décision, en intégrant les données et aspects pertinents à un problème et en aidant à rationaliser le processus menant à la décision.

L'*Ethos System* met ainsi en évidence, par la négative, un trait intrinsèque de l'éthique : l'appel qui y est fait à la liberté des individus. Un modèle de prise de décision, qu'il soit schématique ou informatique, ne pourra jamais véritablement procéder à une prise de décision, parce que la résolution d'un problème moral relève toujours de la conscience humaine, du fait, entre autres choses, qu'un problème moral consiste en un dilemme qui ne peut être tranché mécaniquement, mais seulement par une personne engageant sa responsabilité. Par définition, la décision prise par un modèle, l'*Ethos System* ou un autre, ne serait pas, ne serait plus de nature éthique.

Bien compris, le recours à une NTIC comme l'*Ethos System* dans l'enseignement de l'éthique professionnelle ne comporte que des attraits : il permet d'opérationnaliser et de rationaliser la prise de décision morale tout en préservant l'« intégrité humaine » de l'éthique. Loin d'être dangereux, il facilite la délibération éthique tout en la rendant plus rigoureuse.

Références bibliographiques

- BIVINS, Th. H. (1992). A systems model for ethical decision making in public relations. *Public Relations Review*, 18(4), 365-383.
- CHRISTIANS, C., ROTZOLL, K. B. et FACKLER, M. (1994). *Media Ethics. Cases and Moral Reasoning*. New York: Longman.
- DUBINSKY, A. et LOKEN, B. (1989). Analysing Ethical Decision Making in Marketing. *Journal of Business Research*, 19, 83-107.
- GAUTHIER, G. (1990). L'éthique de la communication publique : une approche analytique. *Communication*, 11(2), 121-152.
- GAUTHIER, G. (1991a). Éthique, communication publique et société. Dans M. Beauchamp (dir.), *Communication publique et société* (p. 52-101). Montréal: Gaëtan Morin éditeur.

- GAUTHIER, G. (1991b). L'exigence éthique de la communication publique. *Ethica*, 3(1), 63-86.
- GAUTHIER, G. (1992a). Nommer ou ne pas nommer : un fondement rationnel de la pudeur journalistique. *Communication*, 13(1), 15-44.
- GAUTHIER, G. (1992b). Les enjeux éthiques de la communication publique. Dans R. Bélanger et G. Giroux (dir.), *L'éthique de la communication publique et de l'information*, coll. Cahiers de recherche éthique, 17 (p. 11-25). Montréal : Fides.
- GAUTHIER, G. (1992c). La recherche métaéthique de fondements théoriques. Dans P. Trudel et Fr. Abran (dir.), *Droit du public à l'information et vie privée : deux droits irréconciliables?* (p. 167-179). Montréal : Centre de recherche en droit public, Faculté de droit, Université de Montréal et les Éditions Thémis.
- GAUTHIER, G. (1992d). L'éthique de la communication des organisations : de la dénonciation à la reconnaissance. *Communication & Organisation*, 2, 187-207.
- GAUTHIER, G. (1993). L'éthique du journalisme, une affaire de logique! *Ethica*, 5(2), 73-89.
- GAUTHIER, G. (1994). La publicité est-elle immorale? *Communication*, 15(1), 13-34.
- GAUTHIER, G. (1996). L'éthique de la communication politique : un bilan de la recherche. *Études de communication publique*, cahier numéro 10, Québec : Département d'information et de communication, Université Laval, 32 p.
- GAUTHIER, G. (1997a). L'éthique de la communication politique : quelques grandes questions. *Ethica*, 9(2), 323-342.
- GAUTHIER, G. (1997b). L'éthique de la publicité négative. *Les Études de communication publique*, cahier numéro 12, Québec : Département d'information et de communication, Université Laval, 25 p.
- GAUTHIER, G. (1998a). L'argument *ad hominem* politique est-il moral? Le cas des débats télévisés. *Communication*, 18(2), 71-87.
- GAUTHIER, G. (1998b). Éthique, argumentation et communication politique. L'éthique de la publicité politique : le cas de la publicité négative. *Ethica*, 10(2), 72.
- KOHLBERG, L. (1969). Stage and sequence: The cognitive-developmental approach to socialization. Dans D. A. Goslin (dir.), *Handbook of Socialization Theory and Research* (p. 347-480). Chicago : Rand McNally.
- McELREATH, M. P. (1993). *Managing Systematic and Ethical Public Relations*. Madison : WCB Brown & Benchmark.
- PARSONS, P. H. (1993). Framework for analysis of conflicting loyalties. *Public Relations Review*, 19(1), 49-57.
- TREVIÑO, L. K. (1986). Ethical decision making in organizations: A person-situation Interactionist model. *Academy of Management Review*, 11(3), 601-617.