

Eviter l'appât de la malhonnêteté et de ce qui est contraire à l'éthique



Ça serait tellement chic si tout le monde appliquait les mêmes règles, dans le monde des affaires. Mais, sous prétexte de concurrence et de la recherche constante d'accroissement de productivité et de marge bénéficiaire nombreux sont ceux qui choisissent le compromis au niveau de l'éthique, voire la tromperie pour atteindre leurs buts.

Combien de fois avons-nous vu ou lu sur des cas très connus de dirigeants qui ont manipulé de façon grossière les états financiers de leur société dans le but de valoriser leur propre portefeuille, et qui ont déçu leurs salariés, leurs actionnaires et leurs clients. Mais l'attitude non éthique ne se limite pas à l'étage des présidents. La tentation de contourner les règles pour faire avancer sa propre carrière, pour avoir une rémunération supérieure ou pour coincer un concurrent se vit à tous les échelons de l'entreprise.

"La fin justifie les moyens" nous dit un vieux dicton. Cependant, si les "moyens" incluent aussi la tromperie, la malhonnêteté, le mensonge sur la fonction, ou de frayer dans les eaux troubles de normes morales et de règles éthiques douteuses, l'atteinte du but recherché ne justifie certainement pas de telles pratiques, qui durcissent notre conscience et corrompent notre intégrité.

En tant que client, je m'attends à ce qu'un produit me délivre la qualité promise, qu'il s'agisse d'une voiture ou d'une boîte de céréales. Quand j'étais rédacteur en chef d'une revue et que je négociais avec les imprimeurs, je préférais que le représentant admette dès le début qu'il ne pourrait pas me livrer dans les délais plutôt que de faire semblant et de m'offrir ses excuses par la suite, lorsque l'échéance était dépassée.

En tant que dirigeant qui recevait des candidats à un poste de cadre dans l'entreprise, j'avais toujours beaucoup plus de respect pour ceux qui admettaient leurs limites en matière d'études, de formation ou d'expérience, plutôt que pour ces individus qui exagéraient leurs fonctions ou leurs capacités. De temps en temps, on entend parler de ces coachs sportifs, journalistes et même docteurs qui ont embelli leur C.V. dans le but d'être plus attrayant aux yeux d'employeurs potentiels. Mais pourquoi donc font-ils cela, me suis-je souvent demandé; ne réalisent-ils pas que ces mensonges car selon moi ce sont de vrais mensonges risquent fort d'être découverts un beau jour?

Le livre toujours si moderne des Proverbes a de nombreuses choses à nous dire sur les avantages de vivre et de travailler selon le principe qui consiste à chercher constamment à faire ce qui est juste plutôt qu'utiliser la malhonnêteté et la tromperie dans le but de réussir:

· **Les pratiques commerciales malhonnêtes finissent par détruire ceux qui s'en servent.** Le fait de mal faire comporte le fruit de ses propres conséquences. La justice de l'homme intègre aplanit sa voie, mais le méchant tombe par sa méchanceté. La justice des hommes droits les délivre, mais les méchants sont pris par leur malice (Proverbes 11; 5-6).

· **Distinguer le bien du mal est universel.** On s'attend naturellement à ce que chacun des membres de notre société ait une bonne conduite, même les enfants. Si nous nous attendons à ce que les jeunes se comportent correctement, est-ce qu'il n'est pas normal que nous, les adultes, nous montrions l'exemple? "L'enfant laisse déjà voir par ses actions si sa conduite sera pure et droite" (Proverbes 20:11)

· **Un engagement à respecter des principes éthiques sera récompensé.** Tout comme des actes injustes entraînent des conséquences, le respect de principes professionnels éthiques sera récompensé par une bonne réputation, une conscience pure, un avancement de carrière, et souvent même, de plus grands bénéfices financiers. "Celui qui poursuit la justice et la bonté trouve la vie, la justice et la gloire" (Proverbes 21:21)

Des transactions commerciales trompeuses et contraires à l'éthique ne procurent au mieux que des résultats à court terme. Après avoir été trompé ou mal traité, dans une affaire, vous devenez automatiquement méfiant dans de futures transactions avec l'individu ou l'entreprise qui en est la cause. - "Si vous me trompez une fois, malheur à vous; si vous me trompez deux fois, malheur à moi!" "Ne t'irrite pas à cause de ceux qui font le mal, ne porte pas envie aux méchants; car il n'y a point d'avenir pour celui qui fait le mal, la lampe des méchants s'éteint." (Proverbes 24:19-20)

© **MANNE DU LUNDI** est un article hebdomadaire de CBMC INTERNATIONAL, un ministère évangélique à but non lucratif qui a pour objet de servir les gens d'affaires et les professionnels qui veulent suivre Jésus, de présenter Jésus-Christ en tant que Seigneur et Sauveur auprès des autres gens d'affaires et professionnels.

Robert J. Tamasy

Vous avez aimé ? Partagez autour de vous !



8 PARTAGES