

Conférence de Mlle Maïssa Fatté

« Attentes et Visions de la Jeunesse Libanaise »

Le 10 juin 2019

Merci Dr. Bassoul, Merci Monsieur le Président et Merci à tous les membres du Rotary Club de Beyrouth de m'accueillir parmi vous aujourd'hui et m'avoir invité à vous parler des '*Visions, Attentes et Rôle de la jeune génération au Liban*'.
:

- Le plan
1. Commencer par un contexte sur le choix du sujet tout en me présentant ;
 2. Parler de l'intégration de la nouvelle génération au sein des entreprises familiales ;
 3. Terminer par quelques questions que se posent cette jeunesse quant au futur.

En réfléchissant à ce sujet, j'ai mis quelques jours à essayer de penser à un plan pour cette présentation et je me disais que c'était un sujet tellement vaste que l'on pouvait passer des journées à discuter autour de ce thème, et que les sous sujets concernant l'économique, le politique ou le social, à chacun seul, pourrait être sujet de tout un débat.

Étant rentrée au Liban en 2017 après 7 ans passés à Londres (2 ans d'études et 5 ans de travail), et ayant rejoint l'entreprise familiale qui a aujourd'hui 152 ans (Au Gant Rouge), j'ai fini par décider que parler de l'intégration des jeunes venant de l'étranger au sein d'entreprises familiales, Opportunités et Défis, serait un bon angle à prendre, au risque de m'éloigner un peu du sujet proposé.



Je suis sûre que certains d'entre vous présents ici aujourd'hui avez vous-mêmes rejoins une entreprise familiale, après avoir passé certaines années à l'étranger ou hors des entreprises familiales, ou avez reçus vos enfants au sein de ces établissements.

Je vais commencer par brièvement vous faire part de mon parcours professionnel pour vous donner un peu de contexte :

- École au Collège Notre Dame de Jamhour
- License en Économie – AUB
- Double Master en Management et International Management - LSE et HEC
- 5 ans d'expérience à Londres – Corporate Ventés

Londres étant une grande métropole artistique et culturelle, je commençais à m'intéresser à l'art contemporain pendant mes années londoniennes, aux musées, galeries d'art etc. J'ai ainsi découvert une passion pour le monde de l'Art.

Pour ceux qui ne le savent pas, j'ai l'énorme chance d'être la petite fille du Docteur Loutfalla Melki qui a été fier Rotarien pendant plus de 50 ans. Je pense que j'avais même entendu parler du Rotary avant mes 10 ans !

Inutile de vous dire que cet homme a été pour moi un très grand mentor qui m'a appris à apprécier les jolies choses dès mon jeune âge (il était notamment conservateur du Musée Surssock donc m'a introduite à ce monde-là toute jeune).

C'est probablement de lui que je tiens cette soif d'apprendre toujours et de m'intéresser à différents sujets aussi variés que possible.

Je me retrouve donc en 2017, avec un désir d'être 'plus proche de ma famille et de mon pays', et avec une opportunité très intéressante qui m'attendait : ouvrir la galerie d'art contemporain international 'Carré d'Artistes' à Beyrouth, au sein du Gant Rouge au Centre-Ville.

Aujourd'hui, mon rôle au sein de l'entreprise familiale consiste principalement à gérer cette galerie, les relations artistes, clients, l'organisations des événements, etc.

Aussi, je contribue à l'apport d'idées nouvelles' et de 'produits nouveaux' Au Gant Rouge, établissement qui comme je l'ai déjà mentionné est cent cinquantaire depuis 2ans.

Si on regarde un peu ce qui se passe dans le monde avant même de parler du Liban, au fil des dernières

années, il y a eu des changements majeurs sur la façon dont le monde consomme et se comporte, à travers des innovations drastiques.

Quelques exemples : - Uber : a révolutionné le monde du transport
- Amazon : a révolutionné le monde du commerce en ligne

Au vu de ça, il est impératif que les entreprises s'adaptent à ces nouvelles tendances, si elles veulent rester dans le 'jeu'.

Prenons par exemple le Gant Rouge :

1. Il y a 150 ans à Souk el Tawilé, quand quelqu'un voulait offrir un cadeau de mariage, il devait se présenter en personne, choisir un couvert en argent pour les nouveaux mariés, et puis livraison. Aujourd'hui, c'est sur le site internet avec accès 24/7 que les invités peuvent choisir quoi offrir et que le couple peut consulter ses cadeaux reçus
2. Avant, la pub c'était dans les revues, à la télé, sur les panneaux d'affichages ; aujourd'hui, place aux réseaux sociaux : Instagram pour les visuels, les blogueuses, les influenceurs, ...

Et si le gant rouge existe encore aujourd'hui, c'est parce que nous nous sommes justement adaptés à ces nouvelles tendances, en créant un nouveau site, en étant actifs sur les réseaux sociaux, en adaptant le choix de produit aux goûts du jour, etc. Ce ne sont que quelques exemples parmi une longue liste de nouvelles idées mises en place au fil des dernières années.

C'est souvent la nouvelle génération qui arrive avec ses nouvelles idées, et ce n'est pas toujours facile pour la génération existante de recevoir ce changement. Cela demande beaucoup de dialogue, de discussions, de négociations, d'essais....

Il est très important de prendre en considération les points de vue des 2 côtés, de s'écouter mutuellement, même quand les opinions sont totalement divergentes.

Le succès est dans la capacité à pouvoir avoir l'expérience des plus âgés, et les nouvelles idées des jeunes. Cette intégration n'est pas seulement de l'art, c'est une science.

Opportunités : 1. Plusieurs approches pour plusieurs générations de clients à capacité d'adaptation en fonction de la clientèle
2. Échanges d'idées et de connaissances entre les générations
3. Division des tâches de façon à ce que chacun se concentre sur son domaine d'excellence

Défis à relever 1. Réticence face au changement et à l'innovation de la génération du dessus (souvent habituée à une certaine façon de faire) à changements sont lents
2. Génération entrante un peu trop pressée (recherche les innovations radicales au lieu de incrémentales)
3. Dialogue un peu difficile vu les points de vus opposés et le gap générationnel

Si j'ai réussi à faire cela, c'est grâce à ma famille qui m'a ouvert les bras et que je remercie aujourd'hui de m'avoir amené où je suis. Ce qui a fait que ces 2 dernières années se sont bien passées :

1. Esprit et dialogue ouvert
2. Petits changements et introductions d'innovation incrémentales (pas radicales)
3. Complémentarité dans nos points forts

J'ai eu de la chance que cela se passe bien pour moi et je pense qu'il y a encore beaucoup à faire sur les prochaines années ensemble, beaucoup à apprendre les uns des autres et beaucoup d'idées innovantes à apporter.

Malheureusement, ça ne se passe pas tout le temps bien et beaucoup souffrent du retour et de l'intégration au sein de l'entreprise familiale. Ce qui aide, c'est de pouvoir discuter ouvertement avec des personnes qui ont fait le même choix, à travers des réseaux comme le Family Business Network par exemple.

Évidemment, que nous aimerions voir plus de libanais franchir le pas et intégrer les compagnies familiales ici, mais comment les attirer ? Comment faire en sorte que ce retour se passe bien ?

De la même manière, ceux qui n'ont pas la chance d'avoir une compagnie familiale ici, même si l'envie de rentrer est là, ils préfèrent souvent 'rester stables financièrement et mieux payés à l'étranger'. Comment créer des emplois pour ces 'cerveaux' que le Liban a perdu ? Pour ceux qui ont poussé leurs études très loin et qui ont tellement à donner ?

En parlant aux jeunes autour de moi, il est vrai qu'il y a eu création de certaines startups au Liban et beaucoup d'initiatives pour pousser les jeunes à garder leurs cerveaux ici (ou a les amener). Mais il en faut plus!

