



ROTARY CLUB DE BEYROUTH

Doyen du District 2452



LE BULLETIN

Volume 89 N°14

Année Rotarienne 2019 – 2020

Réunion du Lundi 11 Novembre 2019

Président du R.I. : **Mark Daniel Maloney**

Gouverneur du District : **Shawkat Tadros**

Déléguée du Gouverneur : **Bana Kalash Kobrosly**

Assistant du Gouverneur : **Ghassan Hajjar**

Président du RC Beyrouth : **Roger Ashi**

Secrétaire du RC Beyrouth : **Antoine Amatoury**

Devise du Président du RI et du Club pour l'année 2019-2020

« **Le Rotary connecte le Monde** »

LE PROTOCOLE

Ont assisté à la réunion :

24 Rotariens du Club de Beyrouth

ABBOUD Nabil (IPP)	CATTAN Joëlle	FATTE Maïssa	KALDANY Savia (PP)
AMATOURY Antoine	CHOUERI Nicolas (PP)	FAWAZ Mohamad (PP)	KANAAN Mona (PP)
ARAB Robert	CHOUCAIR Walid (PP)	FAYAD Habib	KETTANEH Henry (PP)
ASHI Roger (P)	CODSI Reine (PP)	GHANDOUR Misbah	MAHMASSANI Malek (PP)
BIZRI Zouheir (PP)	DOUAIDY Mounir	HAFEZ Antoine (PP)	MEOUCHY Rita
BOULOS Rosy	EL SOLH A. Salam (PP)	JABRE Raymond	NASR Elias

1 Rotarienne visiteuse

PP Mira El Khalil du RC Tyre Europa

Les invités

- S.E. M. Mauricio Alice, Ambassadeur d'Argentine invité du Club
- M. Christofle Martin, Président de la Croix Rouge Internationale au Liban, M^{me} Hoda El Maghraby Cooreman, épouse de l'Ambassadeur de Belgique, M^{me} Viviane Ghanem, M^{me} Jeanne Massaad, M^{me} Maria Touma, M^{me} Marianne Karagoula invités de Rosy Boulos
- M^{me} Wassila El Solh, épouse du PP Abdel Salam El Solh
- M^{me} Josette Kettaneh, épouse du PP Henry Kettaneh
- M^{lle} Rana Zeidan, invitée du PP Antoine Hafez

Annonces du Secrétaire

Les cartes de compensation

- Echange de fanions au Musée Sursock le 17/10/19 avec Raffaele Pilla, membre du Rotary Club de Benevento-Italie, et les PP Reine Codsì, PE Aïda Daou, PP Nicolas Chouéri et PP Roger Tarazi
- IPP Nabil Abboud et SH Antoine Amatoury ont visité le RC de Paris le 30/10/19
- Echange de Fanions avec Joyce Azzam et le Président du RC Durbarmarg et le Gouverneur du District à Katmandou le 7/11/19

Les messages d'excuses

En voyage : PP Toufic Aris, PP Aziz Bassoul, PP Pierre Debahy, Rima Azar, Joyce Azzam

Empêchement : PE Aïda Daou, PP Samir Hammoud, PP Pierre Kanaan, PP Camille Ménassa, Aïda Cherfan André Boulos, Ronald Hochar, Samir Nasr, Antoine Sacy, Georges Zouain.

Prochains événements du Club

Lundi 2 Décembre à 13h30- Assemblée Générale à l'hôtel Bristol, et s'il n'y a pas quorum une 2nde convocation pour le lundi suivant 9 décembre au même lieu et à la même heure.

Le Courrier

Calendrier de tous les événements des RC du Liban, mis à jour par PP Samar Saab.

Anniversaires de Novembre

<u>Jour de Naissance</u>		<u>Année d'Admission au RCB</u>	
Maïssa Fatté	16	PP Antoine Hafez	1998
		Mansour Bteish	2012
		Méguerditch Bouldoukian	2013

COMPTE-RENDU DE LA REUNION STATUTAIRE

Roger Ashi a présidé cette réunion statutaire qui a eu lieu après trois semaines d'interruption en raison de l'insécurité politique dans laquelle baignait le pays depuis quelques semaines. Après avoir souhaité la bienvenue à tous les présents, Roger Ashi a cédé la parole à Maïssa Fatté qui, en l'absence du chef du protocole, a annoncé les prochains événements du Club ainsi que le courrier reçu.



Le Président a ensuite invité notre camarade Rosy Boulos à présenter l'ambassadeur d'Argentine, Mauricio Alice, venu nous parler des '*Négociations Interculturelles*' :

Mauricio Alice est un avocat diplômé de l'Université Nationale de Cordoba (Argentine) et il est titulaire d'une maîtrise en relations internationales de l'Université de Georgetown (États-Unis d'Amérique). Il est également diplômé de l'Institut du Service Extérieur et a été décoré de la médaille Cárcano.

Il a été professeur de négociation internationale à l'Université de Torcuato Di Tella, à Buenos Aires et de système juridique interaméricain à l'École Diplomatique. Il a également enseigné le Droit International Public à l'Université Nationale de Buenos Aires, à l'Université Nationale de Cordoba et dans des Universités en Argentine et à l'étranger.

Il est l'auteur de trois livres : '*L'Organisation des États-Américains et la Promotion et la consolidation de la Démocratie*', '*Le Système Juridique Interaméricain*' et '*L'efficacité de l'Organisation des États-Américains dans la Promotion et la Défense de la Démocratie*'.

Depuis 2018, il est l'ambassadeur d'Argentine auprès de la République Libanaise.



Après avoir remercié le RCB, Rosy Boulos et tous les Rotariens pour leur invitation, l'ambassadeur s'est dit confiant que les Libanais, grâce à leur courage, leurs capacités et leur résilience, surmonteront la crise par laquelle passe le pays.

« La Négociation et la Culture sont très étroitement liées. Pour obtenir quelque chose il y a différents moyens employés : La force, la persuasion ou l'opération d'un échange.

Pour qu'une négociation ait lieu il y a trois mots-clés :

- 1- L'avènement d'un changement important : *Turning Point*
- 2- Le pouvoir
- 3- Les intérêts en jeu

Pour définir tout d'abord la Culture : C'est un ensemble de croyances, d'activités, de disciplines qui définissent un groupe social. Ce groupe social est également défini par une certaine identité. L'origine du mot culture provient du fait de cultiver la terre ; d'où cultiver la pensée et l'esprit. La culture est liée à des valeurs et à des coutumes. Elle est également définie comme la programmation collective de l'esprit et c'est par conséquent un phénomène collectif acquis et non pas inné.

Quant à la Négociation, il est important de mentionner trois points :

- 1- L'importance de la culture dans les négociations
- 2- La stratégie adoptée
- 3- Les différents types de négociations

La culture est en général nationale. Culture des entreprises, culture de certaines écoles, culture de certaines universités (Georgetown University, Harvard, Yale). La culture détermine un groupe social ; nous pouvons parler sans doute d'une culture rotarienne !

Nous sommes souvent influencés par plusieurs groupes de culture. La culture contribue à faire réussir les négociations ; elle aide à se mettre à la place des autres, c'est ce qu'on appelle l'empathie : comprendre les intérêts et les besoins de l'autre.

La culture a un impact sur la manière de percevoir les autres : Les autres qui sont issus de cultures ou d'idéologies différentes ou qui viennent de pays étrangers qui appliquent des lois d'une manière très différente. Ceci affecte donc la communication lors des négociations.

La culture a un impact sur la manière d'interpréter les mots et les actions des autres. Parfois l'échec des négociations est dû à la communication.

Plusieurs facteurs entrent en jeu :

- Une bonne perception de la réalité
- Bloquer les informations incompatibles avec notre culture
- Chercher à comprendre les attributs des autres

Si les conditions de bases sont bonnes, les négociations se déroulent dans une ambiance favorable.

Les différentes approches dans les négociations :

- Le but est soit décrocher un contrat (approche américaine) ou établir des relations d'abord (approche asiatique)
- L'attitude : se diriger vers un *win-win* situation ou vers un *win-lose* situation
- Approche formelle (asiatique) ou informelle (américaine)
- Approche directe (Allemands) ou indirecte (négation sans dire Non : Français et Japonais)
- La sensibilité (les Suisses sont très ponctuels mais les Latino-Américains le sont moins)
- Les émotions fortes ou faibles (il faut savoir séparer les personnes des problèmes)
- Le type d'accord : général (asiatique) ou détaillé (américain)
- La conclusion de l'accord : se fait par des principes détaillés d'abord ou par des principes généraux en premier. Il y a un chef de groupe (américain) ou approbation par consensus (asiatique)
- La prise de risques plus ou moins poussée selon les pays.

En conclusion, pour opérer une bonne négociation, il faut :

- Étudier et comprendre sa propre culture et celle des autres
- Avoir une approche positive
- Vouloir traverser les ponts qui séparent les cultures

Pour cela il est nécessaire d'avoir une bonne communication, avoir un esprit de collaboration et de confiance.

MERCI »

L'ambassadeur M. Alice a été vivement applaudi.

Le P R. Ashi a offert à l'ambassadeur Alice ainsi qu'à M. Christofle Martin, Président de la Croix Rouge Internationale, le livre du 75^{ème} anniversaire du Club ainsi que le dernier rapport annuel 2018-2019.



Une session questions/réponses a immédiatement suivi.

Question : Votre présentation était claire et succincte pour un sujet si vaste... Pourriez-vous recommander des livres sur ce sujet ?

Réponse : En effet ce sujet est très vaste et 25 minutes ne sont pas vraiment suffisantes. Cependant je vous recommande de télécharger un article que j'ai publié récemment : La culture de la négociation interculturelle. 'On-Line Magazine', en Argentine.

Question : Est-ce que votre présentation s'applique à notre pays qui est multiculturel ?

Réponse : Certainement ; l'idéologie fait partie de notre culture. La négociation est un processus. Il faut trouver des solutions aux conflits ; éviter de faire monter les tensions grâce au dialogue et à la volonté de réussir.

Avant de clôturer la séance, le P Roger Ashi a souhaité ses meilleurs vœux aux Rotariens nés ou admis au Club au mois de novembre : Les bougies ont été soufflées autour du gâteau traditionnel au milieu des applaudissements.

La séance s'est achevée à 15h15.




