Take your place

Pour prendre votre place de Business Partner

Mentoring | Ateliers en équipe | Communauté

Bonjour,

Ces derniers jours, plusieurs Dircoms que j'accompagne m'ont partagé ce même ras-le-bol : les sollicitations floues s'enchaînent.

Souvent urgentes, rarement cadrées.

Vous connaissez ça ?
Des demandes par mail, en réunion, ou entre deux portes. Et souvent, on dit oui. Par réflexe. Par souci de bien faire. Mais à force de répondre sans cadrer, on finit par porter des projets mal ficelés… voire hors du périmètre de la communication.

Ce mois-ci, j'ai eu envie de vous parler d'un outil simple et puissant : **la reformulation.**

C'est poser les bonnes questions pour clarifier les attentes, recentrer l'action, et positionner la com là où elle a un vrai rôle à jouer.

Ce qui se cache derrière une demande floue

Des situations comme celles-ci, vous en avez sans doute déjà vu passer :

✅ "On pourrait faire une vidéo."

❌Mais aucun objectif n'est posé, aucun public défini.

✅"Les RH ont besoin d'une campagne marque employeur."
❌Mais la transformation en interne n'a pas été engagée.

✅"On a besoin d'un support com sur ce projet."
❌Mais rien n'a été arbitré. Le cadrage est inexistant.

Ces demandes ne sont pas un problème en soi.
Le risque, c'est d'y répondre sans prendre le temps d'aligner, de questionner, de repositionner.

C'est là que tout se joue

Reformuler, ce n'est pas freiner.
C'est exercer votre rôle de Business Partner.

- ✔ Identifier ce qui relève (ou non) de la communication
- ✔ Distinguer l'important de l'urgent
- ✔ Proposer une action cohérente avec les priorités de l'organisation

Cette posture change tout : **elle permet de sortir des zones grises, de gagner en clarté, et de piloter avec impact.**

3 réflexes simples pour reprendre la main

À activer dès la prochaine demande floue :

1. Demandez le pourquoi, pas le quoi
"Quel est l'enjeu derrière cette demande ?"

2. Reformulez avec votre prisme métier
"Voici ce que la com peut apporter ici."

3. Recadrez avec une intention claire
"Si l'objectif est de créer de l'adhésion, alors il faut clarifier ce qu'on attend des publics concernés."

Si vous ne le faites pas…

- Vous prenez en charge des **sujets mal cadrés**
- Vous absorbez des demandes **qui ne relèvent pas (encore) de la com**
- Vous **réduisez votre influence** et votre **temps stratégique**

C'est exactement ce que l'on propose dans notre programme de mentoring !

Si vous voulez reprendre le contrôle,
réservez votre appel avec moi

Bonus : 3 actions concrètes à tester cette semaine

1. **Posez systématiquement la question** : "À quel objectif cette action répond-elle ?"
2. **Reformulez les demandes floues** en résumant l'intention + l'action que vous proposez
3. **Recadrez par écrit** (ou oralement) les limites du périmètre com, pour éviter les glissements

Si vous me découvrez, je suis **Fanny Viano, la fondatrice de Take your place.**

Dircom avec plus de 20 ans d'expérience, j'accompagne désormais mes pairs à prendre leur place de Business Partner en renforçant 3 dimensions : leur stratégie, leur organisation et leur leadership.

Pour prendre la parole, proposer des sujets ou poser vos questions, répondez simplement à cet email.

Si vous avez aimé notre newsletter, **partagez-la avec votre réseau** de Responsables com & Dircoms !

Et n'oubliez pas, prenez votre place de Business Partner✊

A bientôt

Fanny Viano

Prendre RDV

On vous a transféré cette newsletter, inscrivez-vous aux prochaines !

Vous recevez cet email car vous êtes inscrit(e)
à la newsletter de Take your place.

Se désinscrire