



Pour prendre votre place de Business Partner

Mentoring | Ateliers en équipe | Communauté

Bonjour,

Je vous souhaite une année lumineuse. Une année qui ait du sens, pour vous et pour la place que vous occupez dans votre organisation. **Une année où l'on prend, encore et toujours, notre place de Business Partner.**

Prendre sa place de Business Partner, **c'est travailler au cœur de la stratégie de l'organisation, poser des cadres pour éviter de subir, et tenir une posture claire quand les arbitrages s'accélèrent.** Et s'il y a bien un moment où tout cela commence à se jouer, c'est maintenant.

Janvier n'est pas qu'un mois de reprise. C'est le moment où les priorités se posent, où les habitudes reviennent, où les premières demandes arrivent (souvent floues et urgentes. N'est ce pas ?). **Sans bruit, les règles de l'année se mettent en place, et très tôt, un glissement peut s'opérer.**

Un peu moins de pilotage.
Un peu plus d'opérationnel.
Moins de hauteur. Plus de réaction.

C'est de cela que j'avais envie de vous parler aujourd'hui, **parce que ce qui n'est pas cadré en début d'année est souvent très difficile à reprendre ensuite.**

Ce que j'observe systématiquement en début d'année

Dans les échanges que j'ai en ce moment avec des Dircoms, **un même constat revient.**

L'année démarre avec de bonnes intentions : un plan, des priorités, une envie de mieux piloter.

Et puis, très vite, **le quotidien reprend le dessus.**

Les demandes arrivent avant même que les cadres ne soient vraiment posés.

Les arbitrages se font dans l'urgence.

Les sujets stratégiques sont repoussés "au prochain temps calme".

Ce n'est **pas un problème de méthode.**

Ce n'est **pas un manque de compétence.**

C'est simplement que, sans cadre explicite, l'organisation revient naturellement à ce qu'elle connaît : **solliciter la communication comme une fonction support, réactive, disponible.**

Pourquoi ce moment est clé pour votre posture ?

Ce qui se joue en ce début d'année, **ce n'est pas seulement votre charge de travail.**

C'est votre **place.**

La place que vous occupez dans les arbitrages.

La façon dont on vous associe (ou non) aux décisions.

Le niveau auquel la communication est mobilisée :

exécution ou contribution stratégique.

Ces équilibres se construisent très tôt.

Et une fois installés, ils sont difficiles à faire bouger sans effort.

C'est pour cela que prendre sa place de Business Partner ne passe pas par "faire plus", mais par travailler sur **trois leviers indissociables** :

- **la stratégie**, pour relier clairement la communication aux enjeux business et RH,
- **l'organisation**, pour poser des cadres lisibles et arrêter de subir des demandes floues,
- **la posture**, pour tenir sa place dans les échanges, les arbitrages et les décisions.

Une invitation à prendre un peu de recul

Je vous propose **un exercice simple**, à faire en quelques minutes.

En ce début d'année, posez-vous cette question :
qu'est-ce qui, dans mon quotidien actuel, me rapproche de mon rôle stratégique... et qu'est-ce qui m'en éloigne ?

Il ne s'agit pas de tout régler maintenant.
Mais de repérer les premiers signaux.

Ce sont souvent eux qui font la différence entre une année subie et une année pilotée.

Nous aurons l'occasion de revenir sur ces sujets dans les prochaines semaines.

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.

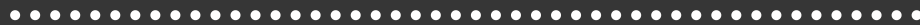


A très vite,

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](#)