



Le Pouvoir rhétorique : Apprendre à convaincre et à décrypter les discours (2021) - Clément Viktorovitch

Pourquoi je l'aime

Clément Viktorovitch y décortique, de manière pédagogique, les mécanismes du discours, les figures de style, mais aussi la manière d'anticiper les résistances et de construire un raisonnement stratégique.

Dans nos métiers cette compétence est indispensable pour pouvoir concilier respect des règles et décisions stratégiques.

Ce que j'en retiens comme Compliance Officer (LAB-FT)

En matière de conformité, les décisions ne dépendent pas uniquement du droit ou des recommandations des autorités. Il faut souvent convaincre, expliquer, repositionner les enjeux dans le langage de l'interlocuteur. Ce livre m'aide à :

- Cadrer une problématique pour qu'elle fasse sens du point de vue métier ou business.

- Construire un raisonnement progressif et concret.
- Renforcer la légitimité de mes recommandations par la forme autant que par le fond.

Exemple vécu

👉 Lors de l'extension des obligations de connaissance client à l'assurance dommages, j'ai recommandé d'utiliser le permis de conduire comme pièce d'identité à défaut d'autre document d'identité, afin de sécuriser le portefeuille clients dès le premier de justificatif, quel que soit le type de contrat souscrit. Accompagnée par le directeur juridique, ma proposition n'a pourtant pas convaincu.

Ma recommandation s'est heurtée à un refus net du directeur IARD, qui m'a répondu :

"Je ne serais pas le premier assureur à réclamer une pièce d'identité."

À l'époque, je n'ai pas su rebondir.

Si c'était à refaire aujourd'hui, en m'appuyant sur *Le Pouvoir rhétorique*, j'aurais :

- Reformulé mon message sous l'angle du risque pour la société (et non de la simple conformité)
- Utilisé un exemple concret de scénario de blanchiment dans un contrat auto
- Proposé une mesure transitoire plutôt qu'une exigence perçue comme rigide

- Anticipé l'objection avec une réponse cadrée sur la notion de **leadership prudentiel** ou de **positionnement exemplaire**

🎯 A ce moment là, les condamnations pour manquements aux obligations LAB-FT pour le secteur de l'assurance était beaucoup plus rare. D'où une certaine frilosité à prendre des décisions qui ont plus de résonance aujourd'hui. *Cette lecture me donne envie de repenser mes interventions non comme des alertes isolées... mais comme des discours construits, adaptés et portés avec stratégie.*

Pourquoi ce livre est utile pour VOUS ?

En tant que Compliance Officer, vous devez régulièrement sensibiliser et convaincre vos interlocuteurs internes (direction, collaborateurs métiers) et externes (partenaires, régulateurs) de l'importance et de la nécessité d'un dispositif robuste en matière de lutte contre le blanchiment et le financement du terrorisme (LAB-FT).

Ce livre vous apporte des outils pratiques pour :

- **Structurer efficacement vos arguments** : apprendre à valoriser clairement les bénéfices concrets d'un dispositif LAB-FT renforcé.
- **Identifier et déconstruire les objections** : comprendre les résistances ou les hésitations de vos interlocuteurs pour mieux y répondre.
- **Développer un discours impactant** : intégrer l'éthique (ethos), la logique (logos) et l'émotion (pathos) dans votre argumentation afin d'obtenir l'adhésion à vos propositions.

Exemple concret d'application :

Vous souhaitez convaincre votre direction de revoir et renforcer le dispositif LAB-FT de votre entreprise. Grâce aux techniques issues du livre, vous êtes capable d'élaborer un discours structuré, pertinent et percutant :

- **Ethos** : Vous rappelez votre légitimité en tant qu'expert LAB-FT, soulignant votre connaissance approfondie des risques réels auxquels l'entreprise est exposée.
- **Logos** : Vous présentez des données chiffrées, des cas concrets récents de sanctions et les conséquences financières et réputationnelles en cas de

manquement.

- **Pathos** : Vous évoquez l'impact émotionnel et humain de potentielles défaillances (atteinte à l'image, perte de confiance client, conséquences pénales).

Ainsi, ce livre devient un véritable levier pour renforcer votre impact personnel et professionnel en tant que Compliance Officer LAB-FT.



Mon passage préféré :

L'étude de cas qui se trouve dans la partie "Choisir les arguments" /
Manier les faits.

Dans cette partie C. Viktorovitch s'inspire du discours de cet éminent ministre des finances qui commence avec cette célèbre phrase prononcée à l'assemblée nationale : "Ecoutez-moi bien. Je vous le dis les yeux dans les yeux. Je n'ai jamais - jamais, m'entendez-vous - possédé de compte à l'étranger ..."vous connaissez la suite.

Il décortique méticuleusement 3 stratégies d'argumentation : la dénégation ; l'interprétation et la relativisation. C'est délicieux !

© Sandrine Ramel- Décode la LAB - 2025

Document à usage strictement personnel. Merci de ne pas diffuser ce document sans autorisation