

Biathlon, rencontre avec Clément Jacquelin

Wel'Com-Hom News



Communication & Management
Hommes & Méthodes

Com-Hom est partenaire des entreprises pour fédérer les énergies au service d'une performance durable.

www.com-hom.com

Négociateur entre « études et sport de hauts niveaux », « ski et tir »



Je suis allé à la rencontre d'un étudiant de [Grenoble INP](#), Clément Jacquelin, Champion du Monde Jeune Biathlon 2009, pour l'interroger sur deux moments de sa vie durant lesquels, il a dû ou il doit négocier pour prendre ses décisions :

- Négocier entre sport de haut niveau et études de haut niveau
- Négocier entre effort dans le ski et précision dans le tir

J'ai été touché par la sagesse de ce jeune de 25 ans. Et au final de beaux apprentissages pour le management et la négociation. Merci Clément !

Marc Vilcot, [Com-Hom](#) (MV) : Comment as-tu intégré [Grenoble INP](#) ?

Clément Jacquelin, Etudiant Grenoble INP et Champion du monde jeune Biathlon 2009 (CJ) :

J'avais intégré les équipes de France de Biathlon. Je trafiquais beaucoup mon matériel et c'est devenu naturel. J'avais en tête de gagner avec du matériel que je concevais.

La conception de produits me passionnait. J'avais fait le choix d'intégrer le groupe INP pour construire mon projet. Je pensais que c'était dans ce groupe que je pouvais réaliser ce que je souhaitais.

MV : Comment as-tu négocié l'écart entre « j'ai envie d'aller dans l'entreprise pour faire de la conception » et « je suis de Villard de Lans, je suis né sur des skis et le sport de haut niveau m'appelle » ?

CJ : Cela n'a pas été facile au début. J'aurais pu tout miser sur l'un des deux aspects. J'ai voulu me servir à la fois ce que l'un m'apportait pour construire l'autre. Il y a eu ce balancier.

Le sport de haut niveau m'apporte en termes de connaissance de soi, de travail avec les autres (dialogue, écoute de soi, écoute des autres), construire ensemble la réussite. Le sport de haut niveau me construit. Je l'utilise au quotidien pour construire mon projet professionnel.

Ainsi il m'a été possible d'étendre mes réflexions et de partager les richesses émotionnelles rencontrées. Concevoir un produit me plaît, mais construire de l'émotion autour me plaît encore plus.

MV : Il y a un pôle au service de l'autre ?

CJ : Actuellement, c'est comme cela que se construit ma démarche. Sur ma première année à Génie Industriel, j'ai travaillé en équipe sur un projet avec mon équipementier Rossignol. J'ai été chef de projet et j'ai géré l'aspect équipe comme un coach sportif.

MV : Quand tu t'es retrouvé entre ces deux pôles, il y a du y avoir une hésitation. Comment cela s'est-il passé ?

CJ : Le déclic s'est fait au lycée. Je m'étais entraîné tout l'été pour être champion du monde en individuel. Je me sélectionne.

Une fois sur place (2009, au Canada), je fais quelques erreurs sur les premières courses car je n'ai pas suffisamment pris en compte des conditions nouvelles : -30°C, air très sec.

Mais sur la dernière course, en équipe, il y a eu ce déclic : il fallait construire cette harmonie autour de l'équipe pour que chacun puisse donner le meilleur de soi au moment de la course. Cela s'est construit non pas seulement sur les 3 coureurs mais avec l'ensemble des coaches et des techniciens. Nous avons intégré les conditions nouvelles et nous sommes devenus champion du monde avec la manière : 30 cibles tombées avec seulement 2 balles de pioche.

Avec le recul, nous nous sommes servis de nos échecs pour construire la réussite d'après. A partir de ce moment là, j'ai raisonné en équipe.

Cette médaille est vraiment mon meilleur souvenir sportif car il y a eu cette notion de partage. Quand tu gagnes en individuel, tu es content pour toi. Dans une réussite collective, cela étend le champ de joie et aussi la durée des relations entre les membres de l'équipe.

J'ai voulu amener ce travail en équipe dans d'autres sphères. L'originalité de la victoire tient dans l'émotion qu'elle a procurée et qu'elle a transmise.

MV : Qu'est ce qui a créé l'harmonie au sein de l'équipe ?

CJ : On a traité nos erreurs et on s'est fait confiance.

Il y avait beaucoup de dialogue. Au-delà des mots, cela passe par les attitudes, par les façons de faire.

On était conscients des forces de chacun. L'ensemble d'une réussite se construit par expérience. Notre passé nous amène à nous connaître parfaitement. On sait ce qui marche et ce qui ne marche pas chez les uns et les autres et on se concentre que sur le positif. Quand chacun est en phase avec lui-même dans sa sphère positive, ce bien-être se ressent et cela amène de la confiance.

MV : Cela veut dire que l'on ne travaille que sur le positif ?

CJ : Dans la phase de construction, il faut aller booster les choses. On va au-delà de ce que l'on sait faire pour se créer des doutes et construire de nouvelles pratiques.

Dans la phase de compétition, il ne faut plus se poser de questions. Il faut être dans cette sphère positive.

MV : Revenons à 2009 : qu'est ce qui fait qu'après cette médaille, à la sortie du bac, tu ne mises pas tout sur le sport ?

CJ : J'ai eu d'excellents parents qui font que j'ai eu les pieds sur terre.

Il y a aussi un choix personnel : l'envie de devenir un très bon manager d'équipe. Le sport était donc au service de ce projet professionnel. J'ai même mis entre parenthèse ma carrière sportive pendant un an pour intégrer Grenoble INP. Cela n'a pas été simple puisque intégrer Grenoble INP signifiait que je ne rejoignais pas le pôle France de Biathlon qui est dans le Jura.

MV : Là il y a une vraie négociation entre « j'ai envie de créer un vrai projet professionnel » et les dirigeants qui t'appellent à rejoindre l'équipe de France dans le Jura.

CJ : Pour moi, concevoir l'un sans l'autre n'est pas simple. J'ai répondu à un besoin d'ouverture, de faire communiquer les bulles.

C'est une construction qui s'est faite avec l'entourage de la famille et l'encadrement universitaire au sein de Grenoble INP. Le groupe INP m'apporte une richesse culturelle et stimule ma créativité.

Si j'étais resté dans ma bulle sportive après le bac, je serais resté dans cette bulle qui est très bien mais cloisonnée. J'avais besoin de rendre cette bulle sportive perméable.

Le sport m'a plus amené des notions de leadership, de connaissance de soi, comprendre l'autre, prendre soin de ses besoins... en fait des aspects de coaching.

Les études et mes expériences en entreprise m'ont plus éclairé sur le fait de ne pas s'arrêter à l'évaluation du résultat final. A l'image des Américains ou des Canadiens, on peut apporter beaucoup d'importance au process, c'est-à-dire aux efforts mis en œuvre et au suivi de la feuille de route. En Europe, le 4ème est oublié. Dans l'esprit Canadien, le 4ème n'est pas oublié car on sait toutes les démarches qu'il a entreprises.

La feuille de résultat est le bilan sur lequel le sportif de haut niveau est jugé. Mais au-delà de cela, il y a toute cette démarche de construction. Car finalement le résultat est la conséquence directe de ce que tu as mis en place. Si tu veux progresser, il faut que tu sois en capacité de comprendre.

Ces apports croisés font qu'aujourd'hui au sein de Grenoble INP je vis également une aventure atypique puisque je participe en tant qu'étudiant à un dépôt de brevet.

La base commune que je retrouve dans le sport et dans mes études, c'est :
Ecouter – Comprendre – Construire

MV : En revenant au biathlon, comment gères-tu le paradoxe interne entre l'intensité du ski (débouresse d'énergie et pulsations au top) et le calme au pas de tir (nécessité d'un état intérieur) ?

CJ : La négociation n'est jamais la même car chacun de tes tirs sera différent. Par contre tes schémas de tirs sont les mêmes et c'est cela qu'il faut que tu prépares.

Quand tu arrives sur un pas de tir, tu prends les informations sur :

- L'environnement extérieur : le vent, les conditions de T°, d'humidité, le lieu, l'exposition du pas de tir, ...
- L'environnement intérieur : comment tu es dans l'instant présent, comment tu es arrivé au pas de tir, tes pulsations, ...

Et là il faut arriver à déconnecter. La pensée doit être minimum. Il faut mettre en place les processus répétés à l'entraînement qui vont faire que l'adaptation aux signaux détectés va être la plus naturelle possible.

On est humain et on pense. La pensée doit être centrée sur la prise d'informations pour jouer avec l'environnement. Si par exemple tu loupes ton premier tir, il faut que tu sois en capacité de te mettre très rapidement en écoute pour identifier l'élément de l'environnement extérieur ou intérieur qui a amené à cet échec. Ensuite, tu corriges en appliquant la ligne de conduite issue de ton expérience et de tes schémas d'entraînement.

Attention à la cogitation : il faut débrancher toute pensée égocentrique qui te ramène à tes enjeux : la médaille... C'est plus facile à dire qu'à faire surtout sur le dernier tir. Avec l'expérience, c'est un état d'esprit qu'il faut retrouver et qui est propre à chacun.

Note : Clément mime la situation et joue beaucoup sur sa respiration pour retrouver un état d'esprit d'écoute de l'environnement

Clément précise que l'étymologie du mot esprit vient du latin spiritus qui veut dire souffle. Le souffle pour se reconnecter à l'instant présent.

Donc en conclusion, un bon tireur rejoint un bon négociant. Il faut :

- Jouer en +/- avec ton interlocuteur.
- Bien se connaître et s'entraîner pour avoir les bons comportements au bon moment
- Prendre les informations pour bien comprendre les enjeux de ton partenaire
- Il faut ensuite déconnecter toute pensée égocentrique pour te centrer sur l'adaptation à ton interlocuteur et trouver avec lui des solutions à valeur ajoutée

MV : Un grand merci Clément, j'ai vraiment été touché par ton état d'esprit impressionnant et par ta maturité.

A propos de Clément JACQUELIN :



Clément
JACQUELIN

Etudiant en formation Ingénieur-Manager à Grenoble INP et sportif de haut niveau (Biathlon), membre de la Fondation INP, j'associe les deux sphères universitaires et sportives dans ma formation professionnelle.

Originaire de Villard de Lans dans les Alpes françaises, j'aime remonter me ressourcer et bénéficier d'un environnement ouvert et calme pour libérer mes réflexions et ma créativité. J'ai bénéficié d'un cadre familial soucieux de me transmettre ses valeurs morales, son éthique et son savoir-vivre.

A propos de l'auteur :



Marc VILCOT
[Com-Hom](#)

Marc VILCOT : J'ai créé [Com-Hom](#) en 2008 après 17 années enrichissantes de vente et management terrain dans l'industrie.

Ingénieur électrotechnique (INPG 1989), j'ai commencé ma carrière à concevoir des machines électriques. Mes préférences créatives et relationnelles m'ont vite amené vers des activités commerciales et marketing. En tant que directeur commercial de Cedrat (1997-2007), j'ai animé une équipe de 14 personnes et un réseau de 20 distributeurs dans le monde. Administrateur de la société et de sa filiale américaine, j'ai pratiqué les aspects stratégiques et opérationnels.

J'accompagne et je forme depuis 2008 en management d'équipe, vente & négociation, performance individuelle et collective, lecture des personnalités, régulation des relations & gestion de conflit, cohésion d'équipe & coopération.



Notre raison d'être est représentée par notre logo : associer les **H**ommes, le **M**anagement, la **C**ommunication et les **M**éthodes au service des **O**bjectifs.

Copyright

Les textes sont la propriété de [Com-Hom](#)
Crédit photographique : [Com-Hom](#), [Fotolia](#), Gérard Liveneau