

Quand le leader de la coupe du monde de biathlon dit...

Com-Hom News



Communication & Management
Hommes & Méthodes

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

www.com-hom.com

Je veux changer



Déjà 6 ans que j'échange avec Clément Jacquelin, [Athletics 3D](#). Ancien champion du monde jeune de biathlon en 2009, Jeune étudiant entreprenant de Grenoble INP en 2015, Clément est maintenant un entrepreneur confirmé et un conférencier captivant.

Athletics 3D conçoit et développe des produits d'exception pour servir la performance de champions sportifs.

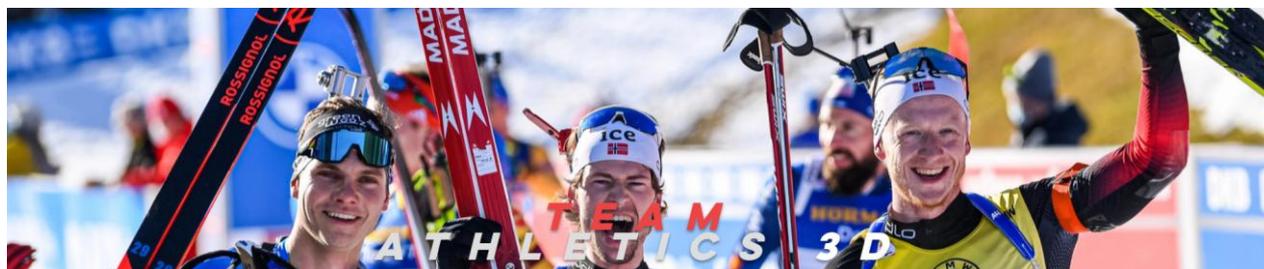
Alors quand le leader de la coupe du monde de biathlon, [Johannes Thingnes Boe](#), débarque chez Athletics 3D et vous dit « je veux changer », quelle réaction avoir ?

Le lien entre Clément et Johannes s'est tissé en premier lieu sur les réseaux sociaux, sur la base d'échanges à la fois professionnels et humoristiques.

Clément Jacquelin :

« J'ai posé la question à Johannes comment il pouvait avoir une si belle montre et, sur la même photo, une pièce de recharge sur sa carabine aussi « pauvre ». Puis je lui ai envoyé quelques éléments de carabine pour que Johannes puisse évaluer la qualité.

Et puis Johannes est revenu vers moi en me disant : « **J'ai envie de changer** » !



*Athletics 3D équipe les principaux acteurs de la coupe du monde 2020-2021 de biathlon
Emilien Jacquelin - Sturla Holm Lægreid - Johannes Thingnes Boe*

La réaction naturelle serait de dire « ok, je te monte la meilleure carabine au monde » !

En fait, j'ai pris un temps de respiration*... Puis j'ai posé deux questions à Johannes :

- Pourquoi as-tu envie de changer ?
- Pourquoi avec moi ?

Par ces questions, j'ai évité de lui donner la possibilité d'échouer. En effet, Johannes connaissait quelques problèmes sur son tir debout. Il prenait un risque fort de changer pour changer ; et cela à 2 semaines des mondiaux. Un changement oui mais pour répondre à quelle problématique ?

En partant bille en tête dans la fabrication d'une nouvelle carabine, nous aurions fait une erreur stratégique.

L'essentiel dans notre métier n'est pas de fournir le meilleur matériel dans l'absolu mais un matériel qui corresponde à la réussite intérieure de l'athlète. J'ai besoin de comprendre les émotions vécues par l'athlète, ses sensations derrière sa carabine, pour apporter une réponse qui influe sur son état d'esprit, donc sur son comportement et in fine sur son résultat.

Le besoin profond était de travailler sur les doutes que rencontrait Johannes sur son tir debout. En travaillant sur ses sensations avec l'arme :

- Nous avons gardé les ensembles qui correspondaient à la réaction d'arme en particulier une même âme en bois issu de Norvège en partenariat avec son équipementier Norvégien, les finitions du bois avec son armurier historique l'ayant accompagné depuis petit
- Et nous avons fait évoluer l'ergonomie des pièces en contact entre l'arme et l'athlète à travers nos travaux. C'est sur ce point fort qu'il a souhaité travailler avec nous. Nous nous sommes ainsi concentrés sur les points de contact entre les mains et l'épaule de l'athlète sur sa carabine.

En conclusion : même quand une personne/un client vient vous voir en vous disant « je veux changer » et que cette requête rejoint vos attentes, il est urgent de prendre le temps pour comprendre les besoins essentiels que cette personne cherche à combler avant de commencer à envisager tout projet ou solution.

L'analyse de Com-Hom

** Le temps de respiration face à tout évènement est indispensable. C'est Clément qui m'a appris que respiration & esprit avaient la même racine. Donc, le temps de respiration permet de reprendre ses esprits.*

*D'autres articles se sont penchés sur la résistance au changement et sur la nécessité de retenir l'envie de convaincre, de s'intéresser aux résistances exprimées par les collaborateurs pour comprendre les besoins du terrain (cf article « quand cela change, ça change »). Avoir une expérience de « **je veux changer** » nous a semblé très intéressante.*

Nous sommes ici face à une personne qui vient à nous et nous dit « j'ai envie de changer ». Qui plus est, cette personne est une référence mondiale. L'enthousiasme nous emmènerait à immédiatement agir pour produire le meilleur produit/service issu de nos compétences.

Quelle que soit la situation (résistance au changement ou envie de changer), il est nécessaire de prendre ce temps de questionnement pour identifier, derrière les émotions (colère/déni ou joie/enthousiasme), les besoins sous-jacents.

Une fois ces besoins identifiés, nous pouvons mettre en place les plans d'actions pour répondre à ces besoins.

Avec plaisir et le sourire, Clément Jacquelin partage les histoires de rencontre et les démarches avec les athlètes lors de **conférences** en entreprise dites "**enthousiasmantes**". La satisfaction de premières entreprises telles que Zeiss France et le groupe Covea (MMA, MAAF et GMF) confirment que ce partage est bénéfique pour accompagner les objectifs des entreprises.

Com-Hom propose des interventions communes avec Clément pour tisser des liens entre performance sportive et performance en entreprise : marc.vilcot@com-hom.com

A l'instant où j'écris cet article (mercredi 10 février 2021), Johannes Thingnes Boe vient de remporter, avec l'équipe de Norvège, [le relais mixte du championnat du monde de Pokljuka](#) en s'appuyant sur sa vitesse de ski légendaire et un tir debout retrouvé avec la technologie [Athletics 3D](#) (1 seule pioche).

Au moment où je le publie (dimanche 14 février 2021), [Emilien Jacquelin](#) renouvèle [son titre de champion du monde de la poursuite](#) : ses quatre tirs en 1'25", ce qui en fait, selon Johannes Boe, « le plus beau tir de l'histoire du biathlon en compétition » .



Clément
JACQUELIN
[Athletics 3D](#)

Clément Jacquelin : J'ai vécu ma carrière de biathlète de haut niveau puis ma formation d'ingénieur comme une exploration intérieure. Je souhaitais être en mesure de trouver mon équipe entre mon désir de me faire confiance à travers le sport et les résultats qui en suivaient, et également mon souhait d'avoir un rôle dans notre société pour le bien commun. L'image seule du sportif de haut niveau me semblait pouvoir être valorisée si elle était associée à une dynamique positive avec les autres et pour autrui. Aujourd'hui, je suis heureux d'avoir construit cet équilibre qui m'amène à faire de chaque jour des moyens de progression pour me connaître davantage. Mes athlètes le ressentent et je les accompagne en ce sens à travers, comme moyen, leur matériel sportif.



Marc
VILCOT
[Com-Hom](#)

Marc Vilcot : J'ai vécu 17 années enrichissantes de vente et management dans l'industrie. De formation technique (Grenoble INP 89), mes préférences créatives et relationnelles m'ont vite orienté vers des activités commerciales et marketing : directeur commercial (1997-2007). En 2008, je me suis investi dans la formation et l'accompagnement, poursuivant ainsi, dans des contextes variés, le développement de la performance par « le travailler ensemble ».

Je trouve en Com-Hom : confrontation de nos approches, évolution permanente de nos pratiques, laboratoire d'idées, confiance.

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



Com-Hom

Communication & Management
Hommes & Méthodes

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](#), [Adobe Stock](#), Clément Jacquelin