

Bonnes feuilles : « L'art de la performance »

Sportifs médaillés, chefs étoilés, musiciens, pilote de chasse, stars de l'antenne... Quelles leçons tirer de ces virtuoses dans notre quotidien, souvent soumis à des impératifs de performance ?

Temps de lecture : minute

12 novembre 2021

Cet article est republié à partir de The Conversation France

L'Art de la performance, publié par Jérôme Brisebourg, Christophe Hannezo et Thierry Picq aux éditions Dunod, souhaite vous faire plonger dans divers univers de haute performance. Les auteurs partent à la rencontre de l'ex-leader de la patrouille de France Bertrand Nivard, s'adressent à des virtuoses, cuisiniers étoilés, chefs d'orchestre, sportif de haut niveau à l'instar du basketteur Tony Parker ou de l'athlète handisport multimédaillée olympique Amélie le Fur...

Nombreux sont ceux qui ont bien voulu livrer leurs pratiques d'excellence. Elles semblent riches d'inspirations et d'enseignements pour des organisations plus ordinaires confrontées à des impératifs de performance. L'ouvrage ambitionne aussi de permettre à chacun de trouver dans ces témoignages exceptionnels des clés de réflexion et d'action dans sa vie personnelle. Nous vous en proposons quelques bonnes feuilles, à thématique culinaire.

Lundi matin, 9 h 30. La réunion de cadrage commercial dans cette grande entreprise de distribution de matériel industriel commence juste. Jean, le

directeur commercial, a réuni son équipe pour faire le point sur l'activité. Les résultats sont décevants. " Vous ratez beaucoup trop d'affaires ! ", lance-t-il à froid sur un ton sec.

Dans les jours qui ont suivi, chaque commercial s'est exécuté et a rappelé méthodiquement chacun de ses interlocuteurs. Ces derniers, plutôt gênés de se justifier, ont souvent évoqué les raisons suivantes : " trop chers ", " solutions proposées pas suffisamment pertinentes ", " concurrents mieux placés ".

Comme il arrive souvent dans les organisations commerciales, certains collaborateurs, découragés, ont fini par partir et le directeur commercial a été finalement remplacé. Son successeur, ancien sportif de haut niveau, a proposé une autre approche : " Vous avez déjà réussi un certain nombre de ventes. Je vous propose d'aller questionner vos clients, ceux qui vous ont choisis, pour savoir ce qui a motivé leur choix. Peut-être que ça nous permettra d'identifier deux ou trois points qu'il faudra mettre en œuvre pour conquérir de nouveaux clients... "

Les commerciaux, se sentant plus à l'aise avec la démarche, ont sondé leurs clients. Les retours étaient très positifs, les interlocuteurs se sont largement ouverts. Forts de ces constats, plutôt source de confiance, les commerciaux ont cherché à systématiser leurs bonnes pratiques et les ventes ont décollé !

Quels enseignements peut-on tirer de cette situation, somme toute assez fréquente dans les entreprises ? Il fallait juste qu'ils comprennent que savoir identifier les bonnes pratiques pour les reproduire est bien plus efficace que de concentrer son attention et énergie sur les dysfonctionnements et les points faibles.

Ce principe, simple dans sa formulation mais souvent oublié dans les entreprises, est pourtant intégré depuis longtemps chez certaines

populations qui font de la confiance un moteur de leur action : les sportifs de haut niveau, les explorateurs ou tous ceux qui sont confrontés à des situations extrêmes ou nécessitant des performances hors normes. Et pourquoi ne pas aller chercher d'autres enseignements de ce type auprès de ces populations ?

Quand on observe avec quelle vitesse et précision Kilian Mbappé dribble ses adversaires, comment Mike Horn enchaîne les projets les plus extrêmes, comment le quatuor Amadeus parvient à dégager autant d'harmonie et d'émotion, comment Alain Ducasse invente de nouveaux plats... on est ébloui, voire on se sent un peu démuni devant tant de virtuosité.



L'ancien basketteur Tony Parker, devenu multi-entrepreneur a signé la préface de l'ouvrage avec Denis Mercier qui s'est lui aussi reconverti en dirigeant d'entreprise après avoir été pilote de chasse et chef d'état major de l'armée de l'air.

On se doute bien qu'ils ont aussi beaucoup travaillé pour arriver à une telle maîtrise de leur discipline. Mais au-delà de ces compétences innées et acquises, et de leurs traits de caractère, comment font les meilleurs ? Que font-ils au quotidien pour exploiter tout leur talent ? Nous avons voulu en savoir plus et, depuis quelques années, nous avons eu la chance

de pouvoir les rencontrer de façon régulière, dans le cadre de nos activités.

Plutôt que de nous appuyer sur des études conceptuelles, nous avons préféré interroger directement les virtuoses qui nous paraissaient les plus performants dans leur milieu. Pris individuellement, nous avons collecté leurs secrets - très concrets - et nous avons voulu vous les faire découvrir, et vous inspirer pour les mettre en œuvre dans votre quotidien professionnel et personnel.

Chacune des personnes rencontrées nous a impressionnés par sa parfaite connaissance de soi. Les virtuoses ne se reposent pas sur leur supposé talent, ne font pas les choses au feeling, mais mettent en place des actions très concrètes, quotidiennes, pour exploiter tout leur potentiel.

Six univers sont abordés au travers de six chapitres. Cet article se concentre sur l'un d'entre eux : la Grande Cuisine.

Les pratiques de haute performance de la gastronomie

Pratique #1 : Entretenir la motivation et la passion

Guy Martin est un fan absolu des Rolling Stones. Adolescent, il rêvait de devenir musicien, guitariste plus particulièrement, pour " imiter " ses idoles. Heureusement pour les fins gourmets, il se rendit à l'évidence, il n'avait pas le talent de Keith Richards.

" J'étais jeune et je voulais travailler "

Il commença donc son voyage dans l'univers de la restauration en tant

que pizzaiolo. En parallèle, tous les soirs, il s'essayait à réaliser une recette du livre d'Ali Bab, *Gastronomie pratique*, en suivant l'ordre alphabétique. À l'instar de Guy Martin, la grande majorité des chefs ont commencé leur relation " d'amour " avec la gastronomie en se centrant sur l'acquisition de bases techniques.

Ils répètent leurs gammes encore et encore, que ce soit dans le cadre de leur formation initiale mais aussi et surtout en côtoyant des chefs différents au cœur des cuisines des restaurants gastronomiques [...].

Une deuxième étape est extrêmement marquée chez les grands chefs : développer sa propre signature, sa singularité, sa différence. Alain Ducasse raconte ainsi :

" Quand je pars en voyage, je fais le pari d'être surpris une fois par voyage : ce qui m'intéresse c'est ceux qui ont créé une identité propre dans cette planète mondialisée. Cultiver sa différence dans un monde globalisé : ne pas raconter une histoire mais raconter son histoire. "

Cette question de la singularité est légitime également en entreprise : qu'est-ce qui fait ma différence, ma valeur ajoutée ? Qu'est-ce que j'apporte de plus ou de différent ? Quel est mon propre style et comment le mettre en œuvre ?

Il existe une autre phase, encore plus motivante : mettre en correspondance, en relation, son travail avec une thématique qui nous inspire, qui nous est chère, qui dépasse notre intérêt personnel.



*La majorité du personnel des cafés joyeux est atteinte de trisomie 21.
Cafés Joyeux, [CC BY-SA](#)*

Les *Cafés Joyeux*, créés par Yann Bucaille-Lanrezac, ont pour objectif de " remettre les personnes porteuses d'un handicap mental ou cognitif au cœur de nos villes et de nos vies ". Le slogan de ces cafés résume la démarche : " Servi avec le cœur ".

Si vous souhaitez développer votre motivation, vous pouvez vous inspirer de ces chefs qui ont su associer leur métier à des projets qui leur tiennent à cœur. La passion n'en est que renforcée.

Pratique #5 : Affiner son propre processus créatif



C'est loin des fourneaux que le Meilleur ouvrier de France Éric Frechon puise son inspiration.

Twitter, [CC BY-SA](#)

La question nous brûle les lèvres. Quel est le processus mis en œuvre par ces chefs pour créer des plats signatures qui feront un jour peut-être partie de notre patrimoine culinaire ?

Nous avons commencé à y répondre. Nous allons maintenant chercher à y ajouter la touche personnelle qui en fera un plat à part.

La cheffe canadienne Marie-Chantal Lepage a ainsi tenté de répondre, à sa façon, à la question : d'où provient l'inspiration ?

" Mes inspirations culinaires jaillissent quant à moi lors de moments de plaisir, souvent entre amis, dans l'effervescence d'une conversation, un verre de vin dans une main pendant que, de l'autre, je saisis les aliments comme on s'empare de précieux trésors, tentant de les marier les uns aux autres pour qu'ils explosent de nuancées saveurs sur le palais de mes convives. Ces douces soirées

mitonnent l'amitié. Pour la servir bien chaude dans un large bol de complicité, et jamais je ne m'en lasserai ! "

Pour d'autres, il s'agit avant tout de s'évader, de laisser fonctionner son imaginaire, souvent de façon solitaire. Éric Frechon précise :

" On peut créer à partir d'une photo, d'un tableau, d'une pièce, d'un produit. On se dit : "Tiens, mais je pourrais faire ça avec ça... " Ça n'a souvent rien à voir avec la cuisine. "

L'ouverture d'esprit, la curiosité peuvent aussi faire toute la différence. Alain Ducasse dit notamment :

" Je suis curieux de tout, pas seulement dans mon métier. "

Aussi étonnant que cela puisse paraître, la plupart des chefs précisent enfin que l'inspiration ne surgit pas dans les cuisines de leur restaurant. Et encore moins pendant le service. L'inspiration se déclenche surtout lors de moments de détente, de plaisir, lorsque le stress, la précision et la rigueur ne sont pas de mise. Autrement dit, un chef doit s'éloigner de son restaurant, du coup de feu, rompre avec la perfection attendue sur chacun des plats qui seront servis à ses convives pour s'ouvrir au monde, se retrouver avec ses proches, se détendre, se laisser surprendre, laisser son imaginaire s'envoler, voire enfin s'amuser à cuisiner.

Et vous ? Dans quelles conditions surgissent vos meilleures idées ?

Les pratique #2 (se créer ou s'appuyer sur un écosystème d'exception), #3 (proposer une expérience totale) et #4 (manager avec son temps) sont à retrouver au chapitre 4 de l'ouvrage.

Thierry Picq, Professeur et Directeur de l'Innovation, EM Lyon

Article écrit par The Conversation France