



RESTAURATION

Jacques Maximin, son art, sa méthode



Jacques Gantié

Désormais consultant, le chef apporte son expérience aux nouvelles générations. À sa manière, en grand cuisinier. Exemple avec La Ferme Saint-Siméon, à Honfleur.

Sa longue et riche carrière - cinquante-quatre ans dans la restauration et la gastronomie - ne s'est pas arrêtée lorsqu'il a vendu, en avril, son Bistrot de la Marine à Cagnes-sur-Mer (Alpes-Maritimes). À peine avait-il éteint ses fourneaux que Jacques Maximin devenait consultant. D'abord comme chef sous-traitant pour Ducasse Conseil au Maroc, auprès du groupe marocain Palmeraie Développement. Jacques Maximin entend multiplier les interventions en tant que conseil mais aussi dans le cadre de la formation. Si le consulting n'est pas nouveau pour lui - de 1978 à 1995, il a assuré plusieurs contrats - il en est un acteur singulier et certainement pas formaté. *"Je marche à la passion, c'est ma signature. Je veux tout savoir de l'entreprise - structure, passé, atouts et erreurs - avant de connaître ses objectifs. Mon expérience me permet de mettre très vite les pieds dans le plat. J'audite dans le détail brigade, service, accueil, fournisseurs, carte gastronomique, room service, petits déjeuners... Je fais le tour des frigos et je regarde l'emplacement et l'organisation de la cuisine."*

"J'aime qu'il y ait une envie, une vérité"

Jacques Maximin donne la priorité au contact et à l'humain. *"Mon vécu fait mon expertise, j'ai besoin de parler, d'échanger. Je prends le chef en tête à tête avant de lire son CV et je connais tout de celui que je recruterai. Sur place, je m'investis avec mon énergie, mon exigence*



Sébastien Faramond (à gauche) et Jacques Maximin : consulting et complicité à Honfleur.

et mes défauts. Ensuite, je communique comme si j'étais en cuisine." Un audit de Maximin, c'est du direct ! "Si vous voulez rouler comme une Ferrari avec un moteur de 2 CV, ça ne marchera pas ! J'aime qu'il y ait une envie, une vérité, et c'est ce que je ressens à la Ferme Saint-Siméon, à Honfleur, où j'ai placé Sébastien Faramond, 34 ans, ancien notamment de Michel Guérard et Joël Robuchon, qui vient du Château de la Chèvre d'or à Èze. C'est sa première place de chef exécutif et il a les qualités et l'esprit pour gagner dans ce Relais & Châteaux appartenant à Jean-Marie Boelen." ■

LES RÈGLES D'OR DU CONSULTANT MAXIMIN

- **Analyser les forces et faiblesses de l'établissement**, quel qu'il soit, avant d'accompagner une ambition et de répondre à une exigence étoilée. Trouver l'ADN de l'adresse que l'on doit conseiller, c'est en partie résoudre ses problèmes.
- **Se poser la question : pourquoi ça ne marchait pas avant ?** Chercher les causes de l'échec : un problème de recrutement, d'encadrement, une responsabilité collective...
- **Tenir compte de la concurrence et de l'environnement** : y-a-t-il, ou non, un ou des étoilés proches ? Ainsi, à Honfleur, il y a Alexandre Bourdas, 2 étoiles Michelin au SaQuaNa. Quelle réponse apporter ?
- **Avant le contrat financier, il y a le contrat de confiance**. L'important, c'est l'implication des deux parties. À La Ferme Saint-Siméon, autant que des moyens, j'ai ressenti une volonté d'avancer intéressante.
- **Encourager les passionnés**. Un chef de qualité bien sûr, mais qui comprenne avant tout la maison et en partage l'identité et les objectifs.
- **Ne pas se comporter en star**, en se contentant de faire la carte, de placer ou déplacer des pions, mais au contraire s'investir pour construire une équipe, impliquer et former les jeunes, gagner ensemble.