

DES SINGULIERS.

Numéro 1

Mars 2022



Les belles histoires se racontent sur des pages.
Les grandes s'écrivent dans la marge.

DES SINGULIERS_

Pour ce premier numéro Des Singuliers, Aurélie Jeannin échange avec Laurent Combalbert, ancien Officier-Négociateur du RAID, négociateur professionnel et expert en gestion de crise.

La rencontre a lieu sur son campus de la confiance, au domaine de Sylvania à Villeneuve-les-Genêts, en Bourgogne, le 17 décembre 2021.



Il voulait défoncer des portes. **Il s'est mis à parler à travers.**

Laurent Combalbert est négociateur professionnel. Ceux avec qui il parle ne veulent pas l'écouter. Ils veulent autre chose. Ils ont dans la tête des motivations qui les poussent à prendre un fusil, un otage, la tangente, des risques. Ils ont dans la tête des motivations claires ou secrètes ; Laurent Combalbert doit les deviner. Il fait des hypothèses comme un mathématicien. Écrit des livres comme un littéraire. Il fonce, pratique des sports extrêmes, parle vite. Mais il vous semble qu'il le fait avec lenteur, presque sans bouger même. Il a une vivacité posée, une rapidité qui ne s'éparpille pas. Une carrure à la fois accueillante, conviviale, et imposante. Une façon de créer la relation tout en maintenant la distance. Un peu comme si vous étiez de l'autre côté de la porte, ses paroles et son attention dirigées vers vous, son intention chevillée à ses mots qui doivent vous faire changer de plan. Il tisse un fil ténu entre vous et lui. Mais il y a quand même la porte entre vous deux.

J'avais une paupière gonflée. Pourquoi avais-je une paupière gonflée ? Le temps était froid et sec. Grand soleil sur ma route. Compte vite perdu des chevreuils dans les champs qui bordent l'autoroute. Villeneuve-les-Genêts, dans l'Yonne. De l'encre dans mon stylo plume. Sa montre qui s'arrête ; rareté de ces jours où notre montre s'immobilise comme un sablier qui se coucherait sur le côté. Bonjour. Il me parle de Kévin. Kévin qui entretient le Domaine de Sylvania où se situe le campus de la confiance et l'entreprise « TTA – The Trusted Agency ». « Kévin est déclaré travailleur handicapé. Je ne vois pas quel est son handicap. » La forêt tout autour. Aménagement et décoration impeccables. Comme des lignes sur lesquelles il n'y aurait pas un mot plus haut que l'autre. Tu ne négocies pas avec du blabla. Lever à 04 heures du matin pour écrire. Crocs aux pieds. Il a des Crocs aux pieds et il me dit : « Ici, on a le droit d'amener ses chaussons. » Mais je vous conseille plutôt des chaussures de randonnée. Un modèle qui peut crapahuter dans la boue, sur tous les terrains du monde, sur tous les sentiers, et en dehors. Un modèle qui permet de suivre le rythme fou de cet opiniâtre câblé pour travailler à réaliser ses projets, formé à obtenir ce qu'il désire. Tout en franchise, tout en clarté et tout en nuances, Laurent Combalbert fait partie des profils les plus difficiles à portraiturer. Sa ligne est droite mais multiple. Il croise tout, il rassemble. Il est de tous les temps ; il tire des leçons, il anticipe, il prévoit, il compose avec le présent. Je l'écoute et ses mots, et ses expériences, et ses choix, et ses anecdotes forment en moi une idée nette, transcendante. Une idée tellement rabâchée qu'elle en a été vidée. Mais ses contours même fins, même usés par les redites, restent francs : absolument rien n'est impossible.

Je suis

né dans le Sud, entre les Pyrénées et Toulouse. À l'Isle-en-Dodon exactement. Dans le sud, on dit qu'il y a une culture particulière. Je crois que la culture, c'est comme un accent. Ça se prend, ça se perd, selon avec qui l'on est. Dans le Sud, j'aime avant tout l'esprit de famille qui y règne. Il dépasse les liens du sang. La famille, ce sont les amis aussi. Moi, je suis fils unique. Je n'ai pas connu la fratrie mais je n'ai jamais ressenti de manque. Je ne me suis jamais ennuyé de ma vie. Mon père était militaire et ma mère, professeuse de français et d'espagnol. Elle était pour-

tant d'origine italienne... Elle est arrivée en France à l'âge de quatre ans. J'ai grandi dans cette culture à mi-chemin entre l'Italie de ma mère et le Quercy de mon père. Dans une famille sans secret, sans tabou. Mon père a quitté l'Armée quand je suis né. J'ai passé mon enfance à jouer avec ses treillis rangés dans des grandes cantines en fer. Je faisais des cabanes dans la forêt, j'escaladais, je grimpais aux arbres. Je grattais la terre.

J'ai toujours voulu rentrer dans la Police. Dans la cour de l'école, on venait me chercher pour défendre les autres. Petit déjà, j'avais un côté justicier. J'étais

attiré par la dimension physique du métier. Je voulais attraper les bandits, tout simplement. À chaque Noël, je demandais un pistolet à mes parents. À chaque Noël, ma mère refusait. J'ai fini par m'en fabriquer un en bois.

À l'école, j'étais un élève très dissipé. Je passais mon temps à dessiner et à faire des blagues. Comme ma mère était prof, j'étais encore plus puni que les autres, dans un souci d'exemplarité. Pour être tranquille, j'ai vite compris qu'il fallait que j'aie de bonnes notes. J'ai la chance de ne pas avoir eu besoin de beaucoup travailler.

J'ai échangé plusieurs messages avec Stéphanie, négociatrice et épouse de Laurent, pour organiser ma venue. Je sais qu'ils ont un horaire impératif, pour aller chercher le fils de Stéphanie à son lycée à Bourges. J'ai aussi entendu que celui-ci a 14 ans. Vous connaissez « l'effet barnum » ? Un biais cognitif de l'esprit humain qui, face à une vague description, projette ses propres images, en ne retenant que les éléments qui l'arrangent. Le psychologue Bertram Fower, en 1948, a soumis ses étudiants à un test de personnalité. Suite à cela, en guise d'analyse personnalisée, il a en réalité remis à tous ses étudiants, la même synthèse. Je vous invite à aller la consulter : « Vous avez besoin d'être aimé et admiré, et pourtant vous êtes critique avec vous-même. Vous avez certes des points faibles dans votre personnalité, mais vous savez généralement les compenser. Etc. » Des propos suffisamment généralistes pour que chacun se retrouve pleinement dans la description. C'est grâce à l'effet barnum que nous croyons à notre horoscope. Je me méfie de l'effet barnum comme des gens qui disent qu'ils n'ont pas de préjugés (pour paraphraser Ben Mazué). Lors de notre déjeuner, Laurent Combalbert me parlera d'un autre test qui démontre notre capacité à nous persuader de ce à quoi nous voulons déjà, a priori, croire : demandez à des enfants qui sont déjà allés à Disneyland s'ils ont vu Mickey (oui). Pécou (oui), Bugs Bunny (oui). Alors que Bugs Bunny ne fait pas partie du monde Disney. Qu'y a-t-il de plus puissant qu'une volonté de croire ?

Lorsque j'entends que le fils de Stéphanie est au lycée à 14 ans, dans mon esprit qui n'a alors qu'un souvenir imprécis de ce qu'est en réalité l'effet barnum, je me méfie. Ne projetterais-je pas une interprétation : lycée > 14 ans > un an d'avance ? Enfant précoce ?

Laurent Combalbert, haut potentiel ? Je me méfie et je me lance.

Vous m'avez dit tout à l'heure que vous alliez chercher le fils de votre épouse à l'internat. Il a 14 ans, c'est jeune pour être au lycée ?

Oui, il a un an d'avance. J'ai quatre enfants issus de deux mariages, et mon épouse Stéphanie a un fils qui est comme le mien. Tous mes enfants sont EIP, intellectuellement précoces. C'est riche mais... c'est compliqué !

Avoir des facilités peut ne pas être un cadeau. Comment fournir un effort lorsque l'on est habitué à une certaine forme d'aisance ?

Moi, c'est le sport qui m'a donné le goût de l'effort. Je suis très compétiteur. J'aime gagner. J'ai pratiqué la natation, le judo, le ski. Même pour ce qui me semblait facile, j'ai appris à travailler. J'ai puisé ma force dans ma nature polypotentielle. En seconde, j'étais bon en maths et en physique. Mon prof de maths voulait que je fasse une filière scientifique pour être ingénieur. Pour ma mère, c'était le summum ! Pour moi, c'était hors de question. Au conseil de classe, mon prof d'histoire-géo est monté au créneau : je voulais faire du droit, il ne fallait pas me forcer à faire S ! J'ai réussi à intégrer une filière éco. Pendant mes études au lycée à Saint-Gaudens, j'ai fait une rencontre importante, celle d'un jeune officier de gendarmerie. Pendant une conversation, je lui dis que je veux entrer au GIGN, je lui demande comment je dois faire. Il prend une heure de son temps pour m'expliquer son métier. Il me dit que je dois continuer de travailler, de faire du sport et que ma détermination sera clé. Je sors galvanisé de cet entretien. Cet officier de gendarmerie, c'est Denis Favier. Vous vous souvenez de la prise d'otages sur le vol Air France 8969 à Marignane en 1994 ? C'était lui le commandant du GIGN qui a dirigé l'assaut contre les terroristes. Aujourd'hui, je fais comme lui : dès que je peux, je donne une heure de mon temps pour ceux qui ont des questions sur mon métier. Hier soir, j'ai passé une heure au téléphone avec une jeune fille qui veut devenir négociatrice. Dans mon parcours, plusieurs personnes m'ont inspiré ; je rembourse ma dette.

En seconde, vous avez dans l'idée d'intégrer un jour le GIGN ?

Quand j'entre en seconde, le RAID n'existe pas encore puisqu'il a été créé en 1985, par Pierre Joxe. Mais je lis des revues, je regarde des émissions de télé. Mon objectif est d'entrer dans la Police. Mon père dit que j'ai une trop grande gueule pour l'Armée, que la Police m'ira mieux !

Qu'est-ce qui différencie le GIGN du RAID ?

Le GIGN, c'est le Groupe d'Intervention de la Gendarmerie. Le RAID, c'est la même chose mais dans la Police. Je passe un bac éco puis je vais en fac de droit à Toulouse. Je passe une licence de droit et en parallèle une licence de criminologie. Après, je fais une maîtrise à Sciences Po, que je ne termine pas. Je la fais uniquement pour soutenir un mémoire sur la lutte anti-terroriste. Pendant mes recherches, je fais une autre rencontre importante : Michel Marie. Il est commandant au RAID. C'est le négociateur derrière Nicolas Sarkozy lors de la prise d'otages par « Human Bomb » à l'école maternelle de Neuilly en 1993. Michel Marie est le premier à me parler du métier de négociateur et de sa formation au FBI. Je ne m'imagine pas négociateur mais la graine est plantée. Pendant cette période, je suis Président de l'association étudiante et de l'Union nationale des étudiants en Droit et Sciences Politiques de France. Je ne veux pas être dans un syndicat politisé mais j'aime l'idée de défendre les intérêts des autres. Je veux défendre ce qui est juste.

Vous n'avez jamais eu envie d'être avocat par exemple ?

Je voulais enfoncer des portes ! Être dans l'action, sur le terrain ! Après mes diplômes, j'ai passé le concours d'officier de paix. À ce moment-là, en 1994, c'est la première promotion qui réunit les deux branches traditionnelles : les inspecteurs, ceux qui mènent les enquêtes, et les lieutenants de police, les CRS sur le terrain par exemple. Ça ne plaît pas à tout le monde !

Les inspecteurs sont en tenue civile quand les officiers de paix sont en tenue d'uniforme. Et la tenue dépend du classement. Nous sommes 700. C'est un peu la guerre ! Je fais partie des 10 % qui bossent à fond. Je ne cherche pas à devenir un fonctionnaire de l'État pour le plaisir. Je veux réaliser mon rêve. Je fais deux ans à l'École Nationale de Police.

Je me sens dans mon élément mais ça ne ressemble pas à ce que j'imaginai. Il y a plein de gens qui ne travaillent pas, qui sont là parce qu'ils ont raté d'autres concours. Heureusement, il y a aussi tous ceux qui sont là par vocation. Je suis dans la section d'honneur, dans la garde au drapeau. Nous sommes 40 à représenter l'école dans les cérémonies. Je me marie avec la femme avec laquelle je suis depuis deux ans. Elle est prof. Nous vivons ensemble dans un petit appartement.

À cette même époque, mon père a un cancer foudroyant. Quand il apprend le diagnostic, il se dit qu'il ne veut pas dépérir. Il choisit de se suicider. Il se tire une balle dans la tête. Nous sommes en février 1996, j'ai 25 ans. Je bosse encore plus. Je finis major du concours d'officier de la Police Judiciaire. Et vice-major de la promotion d'officier. Vous savez pourquoi je finis vice-major et non major ? Le directeur de l'école m'avait convoqué pour me dire que le major de cette première promotion unifiée ne pouvait pas être issu du recrutement externe comme c'était mon cas.

Quand on ne supporte pas l'injustice, cela doit être dur à entendre.

Il a eu l'honnêteté de me le dire... En guise de contrepartie, il me propose de choisir mon poste. À l'époque, on est tous persuadés que notre premier poste sera merdique, dans le 93. Sa promesse est intéressante. J'accepte. Parmi les offres, il y a la compagnie « CRS 8 », une compagnie de prestige, d'élite, qui loge dans l'enceinte du RAID. C'est là que je veux aller. Avant cela, je dois faire mon service militaire. Je ne voulais pas le faire comme officier parce que j'avais déjà passé le concours. Je le fais chez les

parachutistes à Toulouse. Je fais de la chute libre, j'adore ça. C'est moi qui rédige les ordres de mission aérienne, je m'arrange pour faire beaucoup de sauts !

À l'Armée, je découvre la vraie vie. Je venais d'un environnement simple mais favorisé avec une mère prof. Là, je fais mes classes avec des militaires du rang et je découvre que certains ne savent pas lire et écrire. Je commence à donner des cours de français à des sous-officiers qui passent le concours interne. Je suis leur subordonné et je leur fais la leçon ! J'avais été pion pendant mes études, dans une banlieue où je faisais face à des profils compliqués : des immigrés qui ne se sont pas intégrés, des clans, des jeunes braqueurs. J'y ai appris à me faire respecter. Là, je découvre qu'au-delà du fait d'aimer maintenir l'ordre, j'aime enseigner. D'autre part, je trouve que c'est dur parce qu'on vous fait parfois faire des trucs à la con et qu'effectivement, je suis une grande gueule. Un jour, un adjudant a fait une réflexion sur mon père. Je suis allé dans son bureau et je l'ai collé au mur. Quand ça n'est pas juste, je ne supporte pas.

Vous êtes prêt à désobéir si ça vous semble injuste ?

Vous savez quel était mon surnom à la CRS8 ? « Capitaine Conan ». Oui, si ça me semble nécessaire, je suis prêt à transgresser les règles. À la CRS8, à Bièvre, j'avais 220 personnes sous mes ordres. Nous étions « le corps des seigneurs », c'était notre nom. Au château où est le RAID, nous étions logés. Il y avait toutes les têtes de promotions. Nous avions de supers équipements. Il n'y avait que des sportifs, beaucoup de boxeurs. C'était l'élite des CRS. On m'a confié la section de protection d'intervention (SPI). J'avais carte blanche. Je voulais devenir un champion en la matière. J'ai monté mes équipes : deux sections de 40 hommes, en véhicules légers. Notre spécialité, c'était les violences urbaines. Nous intervenions dans des cités qui flambaient, partout en France, pendant des émeutes par exemple. C'était des actions commando dans des situations de violences dégradées. Pendant

un match PSG-OM, nous étions au plus près pour éviter les agressions. J'ai fait les cités les plus pourries de France. Ce qui me plaisait alors, c'était le travail d'équipe. C'était remettre de l'ordre. Y compris s'il fallait désobéir...

Et vous avez désobéi ?

Vous vous souvenez de la « Fête des géants » pendant la cérémonie d'ouverture de la Coupe du monde de foot en 1998 ? Imaginez : des casseurs caillaient un escadron de Gendarmerie. Je demande à faire mouvement avec mon équipe, pour aller les supporter. L'ordre est clair ; on ne bouge pas parce qu'il s'agit de la gendarmerie. Ça ne me semble pas juste du tout ! Je coupe ma radio et je dis à mes gars qu'on y va. On monte en courant sur les Champs-Élysées pour désenclaver nos collègues. Nous sommes 20. Les casseurs sont plus de 200. Je tire trois grenades de désencerclement. On arrive à désenclaver nos collègues de la Gendarmerie. On se replie. Ça se calme. Quand je rallume ma radio, j'entends :

Je ne devrais pas écrire ça devant vous mais il y a des phrases que j'ai de plus en plus de mal à entendre et à écrire. Comme cette histoire de « rien n'est impossible » que j'ai évoquée tout à l'heure. Alors, il y a les mots : bienveillance, résilience, gagnant-gagnant, agilité... Les pauvres, si parfaits avec leur petite mèche blonde qui tombe sur le front et leur peau douce, mais qui provoquent désormais chez moi une réaction oscillant entre la violence et la désolation. Toujours triste lorsque l'on ne peut plus utiliser un mot qui disait pourtant si bien ce qu'il voulait dire. Un peu comme « être en marche » et « en même temps ». Fichus. Et puis, il y a les phrases. Les phrases toutes faites qui, elles aussi, disent sincèrement ce qu'elles veulent dire mais que j'ai envie de biffer désormais. Parmi elles, la sacrifiée : « Ce qui fait la différence, c'est l'humain. » Face à elle, c'est le pire qui s'invite en moi. Le sarcastique, la mauvaise-foi, le jugement à l'emporte-pièce. Ben oui, sans blague, c'est l'humain qui fait la différence. Je me ressaisis, toujours. Parce qu'en vrai, je crois que je suis surtout navrée que cette phrase ait perdue à ce point de sa saveur, tant elle est, en réalité, pure et juste. Bien sûr, ce sont les humains qui font la différence. Ils font tout d'ailleurs, le meilleur et le pire. Ce sont eux qui font et qui ne font pas. La Justice n'existe pas. Il y a des femmes et des hommes qui font la justice. Qui font les lois, qui bâtissent les garde-fous, qui posent les questions, qui décident des règles. Se le dire, c'est accepter la faillibilité de toutes choses. Laurent Combalbert qui décide de désobéir, c'est un homme qui décide de faire la différence. Qui sait l'Ordre, la Règle, le Droit mais qui choisit une autre direction. C'est pour moi l'exemple qu'effectivement, ce sont les humains qui font la différence. Même si je suis navrée que cette phrase tombe à plat et ne touche plus autant que ça mon cœur. Peut-être pénétrera-t-elle le vôtre avec la puissance qu'elle mérite.

« TI 1000. » TI 1000, c'est le Préfet de Police. Il a vu ce qui s'était passé sur les caméras de surveillance. Il demande : « Qui a tiré une grenade sur les Champs-Élysées ? » Je suis mort ! Sur ma radio, j'entends toute la chaîne de commandement qui me balance. « C'est la compagnie Verlaine. », « C'est Verlaine 3. » Ma carrière est finie. J'entends alors : « Ici TI 1000, vous félicitez sa section. » J'ai eu de la chance ! J'ai transgressé un ordre parce que ça me semblait bon de le faire. Gendarmerie, Police, je n'ai jamais compris pourquoi on nous opposait. Ce sont des querelles de patrons. Nous, on a le même drapeau sur l'épaule et la même mission : aider les gens, les sauver.

À cette époque, vous ne pensez pas encore à la négociation ?

Pas encore. En 1998, je décide de candidater pour entrer au RAID. Pour ça, il faut pouvoir justifier de cinq ans d'ancienneté. Je vais voir le patron du RAID, Gérard Zerbi. Je lui dis que je veux passer les tests. Il me répond naturellement de revenir dans deux ans. Dans l'escalier en sortant de son bureau, je croise le fameux Michel Marie rencontré quand j'écrivais mon mémoire sur la lutte anti-terroriste. Nous discutons deux minutes : il me dit qu'il monte une équipe de négociateurs et qu'il a besoin de jeunes officiers. « Je te recrute. » Selon lui, j'ai deux qualités principales : je parle anglais et je suis un « jeune sacrificable ». Cela signifie que je ne risque rien. Si ça ne marche pas pour moi, je ne mets pas toute ma carrière en jeu. Le deal, c'est que je peux entrer immédiatement au RAID, sans attendre les cinq ans d'ancienneté, mais que je ne ferai jamais partie de ceux qui sont dans la colonne d'assaut à tirer sur l'ennemi. Il me donne 24 heures pour faire mon choix.

Comment faites-vous pour décider ?

Je ne porterai jamais la tenue noire. Je dois faire une croix sur dix ans de motivation, moi qui veux casser des portes depuis que je suis tout petit ! En réalité, c'est un dilemme sans en être un. Michel Marie me donne sa confiance a priori. C'est hyper responsabilisant. Mon entourage me conseille de faire comme je le sens. Et ce que je sens, c'est qu'un homme a fait le choix de me sortir du lot. Je choisis de le rejoindre. Il me dit que si tout va bien, je serai à sa place dans quelques années. La moitié de ce que je sais aujourd'hui, je le tiens de Michel Marie. Tout le monde pense que la négociation est quelque chose de facile. Lui pense que c'est un vrai métier. C'est très très technique : il faut créer une relation avec quelqu'un qui ne veut pas vous parler. C'est un combat psychologique. Au début, je suis en binôme avec lui. J'apprends. Je lis beaucoup aussi.

Vous vous souvenez de votre première négociation « seul » ?

C'était un forcené. Un vieux papi en haut d'un escalier, avec un fusil de chasse. Il n'en peut plus du bruit des voisins. Il est retranché. Il tire en l'air. Il ne veut pas descendre. Moi, je suis au pied de l'escalier. Je dois le toucher émotionnellement pour qu'il jette son fusil. Il finit par me tomber dans les bras d'émotion !

Après cette formation interne, je crois que vous partez aux États-Unis ?

En 1989, Michel Marie est photographe d'intervention au FBI. Il fait les photos de repérage pour les interventions. Lors d'un stage au FBI, il rencontre Gary Noesner, membre du CNU, la Crisis Negotiation Unit du FBI. Ils sympathisent. Il le fait venir en France avec sa fille et c'est moi qui m'occupe d'elle. Gary Noesner m'invite alors au FBI pour me former. Mais pour cela, il me lance un défi : convaincre Enrique Ghimenti, l'attaché du FBI à Paris, de m'y autoriser. Il y a 32 places seulement. Nous prenons rendez-vous. Il refuse de m'envoyer en formation aux États-Unis. Alors, pendant six jours de suite, je vais le voir. Je ne le lâche pas. Chaque jour, je me pointe. Ma persévérance le bluffe. Il finit par accepter que j'y aille. J'ai déjà un fils, Arthur, et mon second, Victor, n'a qu'un mois. Mais je ne peux pas manquer cette opportunité. Je pars passer quatre semaines au FBI à Quantico. Je suis accueilli par Gary Noesner. C'est une référence dans le domaine de la négociation. C'est lui qui a géré le siège de Waco, le blocus de 51 jours à la résidence de la secte des Davidiens. Bill Clinton avait dit que ce raid avait été sa pire décision. Sur place, il y a 31 agents et moi. Ils sont tous Américains sauf un gars de Scotland Yard. Je suis sous l'aile de Gary. C'est mon mentor. Dès le premier soir, il choisit de me challenger. Je suis jetlagué, je suis en binôme avec un gars du Texas et un de la Nouvelle-Orléans qui ont des accents à couper au couteau et ne font aucun effort. Je ne comprends rien. Nous arrivons à Hogan's Alley, une ville

reconstituée au sein du FBI. Nous sommes deux groupes de 15. Premier exercice : une femme afro-américaine avec une pathologie douloureuse s'est retranchée dans la pharmacie. Elle n'a pas d'argent. Elle a pris un otage et lui a mis le couteau sous la gorge. Il faut la faire sortir. Gary me dit : « Laurent, c'est à toi. » J'ai passé deux ans au RAID. Je compte sur mon expérience. Je dis à la forcenée que je suis Français, qu'il faut qu'elle me parle doucement. Je la paraphrase. Je reformule. Je provoque des « oui » avec des questions fermées. Je lui dis que l'on serait mieux à discuter dehors, que je sais qu'elle est quelqu'un de bien. Je verbalise sa colère. Je ne dis pas « Je comprends. ». Je lui dis : « Je ne suis pas vous. Ça n'arrive qu'à vous. Je sens votre colère parce que c'est injuste. » Certains de ses mots m'échappent parce que je ne suis pas bilingue. Je pratique l'écoute active. Je verbalise son émotion. La négociation, c'est faire des hypothèses sur la motivation de la personne. Il faut tenter de comprendre. À la fin, délivrance, elle se rend. Mes collègues m'applaudissent. Ils voient que je n'ai pas volé ma place...

Vous parliez de « combat psychologique » tout à l'heure. Dans une négociation, il faut à la fois créer la relation et lutter contre la personne ?

Il y a un rapport de force, de fait. Notre point commun, c'est le désaccord. Sinon, c'est de la vente. Le désaccord, c'est quand l'un des deux veut dire non ou stop. Négociateur, ce n'est pas convaincre. C'est induire le changement. C'est faire prendre conscience à l'autre de ce qu'il est en train de faire. C'est lui faire changer de comportement. On réussit quand la personne décide d'elle-même de baisser son arme. Quand on négocie, on ne doit pas forcer. C'est là où il y a de la relation. Il ne faut jamais oublier que c'est l'Autre qui vous donne le pouvoir de négociateur. Un forcené qui ne veut pas vous laisser parler casse de fait la négociation. Il faut garder à l'esprit qu'on est là pour aider la personne en face de nous à trouver une solution à son problème, une solution qu'elle n'a pas réussi à trouver elle-même. Moi, j'ai été élevé dans le droit au désaccord. À la maison, on avait le

droit de ne pas être d'accord et de s'expliquer. J'aime le conflit. Je le recherche même, pour m'enrichir. C'est de la curiosité. Je pense que la personne en face de moi a tort, mais pourquoi pense-t-elle ça ? On pourrait être plusieurs à avoir raison...

Dans une négociation, vous pouvez avoir recours à la force ?

Ça m'est arrivé. En 2001, j'ai interpellé par la force un schizophrène. Le gars tenait son fils pendu par les pieds, au 8^{ème} étage. Je me suis fait passer pour un médecin. Je lui ai dit que j'avais peur des armes, je lui ai demandé de les lâcher. Mais il était délirant, je ne pouvais pas y aller en douceur. Dès que j'ai pu, je lui ai sauté dessus. Il avait une paire de ciseaux dans la poche, elle s'est plantée dans ma cuisse. Quand on part sur une négociation, il faut savoir que 70 % des informations dont on dispose sont fausses. Interprétées, traitées par des biais... Moi, cette incertitude me stimule. L'incertitude, c'est gérer un truc nouveau, c'est être challengé, c'est trouver une solution. Le choix génère souvent de l'angoisse parce que les gens ont peur de se tromper. Moi, j'y vois une possibilité de réussir. J'invite vraiment à laisser davantage de place à l'incertitude. Cela ne signifie pas ne rien faire ou se préparer à l'échec. Il s'agit d'envisager l'échec. Je trouve ça rassurant finalement. Moi, je fonctionne beaucoup à partir de l'hypothèse du pire. Au lieu de partir du projet idéal et de le dégrader, je vais voir tout ce qui peut mal se passer. Je fais des projections, je visualise et je construis des solutions. Je fais tous les scénarios possibles : et si, et si, et si... Je pars du pire et j'upgrade mon projet. Ma mère avait une vraie inappétence pour l'incertitude. Mais la peur du changement naît quand on est spectateur, pas quand on est acteur. Le traumatisme vient du fait de subir, quand le cerveau arrête de bouger. Notre cerveau reptilien est le même qu'à l'époque où nous faisons face à des dangers comme des tigres à dents de sabre. Il faut lui faire comprendre que cela ne marche plus comme ça. Être acteur, c'est prendre

sa part de contrôle. Il faut s'investir à 100 % d'une part, et accepter d'autre part de ne pas se mettre de pression sur les choses sur lesquelles on n'a pas de contrôle. C'est important d'agir sur ce sur quoi on a la main et accepter ce qu'on ne peut pas changer, ce qui ne bougera pas, que l'on soit anxieux ou joyeux. C'est tout ça que j'aime dans la chute libre. C'est un sport qui repose sur le principe de l'action engagée. On ne peut pas revenir en arrière. Quand c'est parti, c'est parti. Et quand il y a un accident, c'est souvent de la faute du chuteur. C'est le meilleur sport du monde ! À risque mais pas dangereux.

L'incertitude fait partie de votre métier, mais il y a des procédures de négociation ?

Non, il n'y a pas de procédure de négociation. C'est uniquement une histoire d'humains qui n'ont pas les bonnes réponses et qui, pour les trouver, doivent poser les bonnes questions. En 2008, j'ai créé le référentiel PACIFICAT. Ce sont neuf étapes, non pas pour structurer des réponses pré-établies mais des questions. La base de la négociation, c'est l'agilité. Tout est improvisation. Et pour improviser, il faut être très préparé. Il faut anticiper toutes les hypothèses. Et surtout, il ne faut pas interpréter.

Quelle est la différence entre une interprétation et une hypothèse ?

L'interprétation, c'est attribuer une vérité à un fait. C'est un biais perceptif. On y a recours pour aller plus vite. L'hypothèse, c'est attribuer une possibilité de vérité. Il faut apprendre à se départir de nos interprétations.

La première fois où je vous ai entendu, c'était pour le Centre des Jeunes Dirigeants, à Angers. J'avais été marquée par votre concept d'« OCP », Objectif Commun Partagé. Vous aviez évoqué une prise d'otage lors d'une tentative d'évasion de prison. Un hélicoptère était arrivé pour embarquer les évadés mais la corde était trop courte. Ils n'ont pas pu la saisir. Ils ont décidé de prendre un otage. Vous expliquiez que

dans ce cas, la négociation n'était pas, d'un côté « On veut sortir. » et de l'autre « On ne veut pas que vous sortiez. » Dans la mesure où il est impossible de laisser sortir ces prisonniers, vous avez cherché avec eux, l'objectif commun partagé, l'OCP. Vous avez cherché leur enjeu et il me semble me souvenir que dans leurs cas, il s'agissait de ne pas retourner dans la prison dont ils n'avaient pas réussi à s'évader à cause d'une corde trop courte... Vous avez alors proposé qu'ils puissent choisir la prison dans laquelle ils allaient retourner. Ce récit m'avait stupéfaite ! Il illustre tellement bien comment sortir de la confrontation stérile.

C'est ça. L'objectif commun partagé, c'est ce que l'on construit avec la partie adverse. Dans une négociation, on fait des hypothèses sur la motivation de la personne pour tenter de comprendre. Il demande un million de dollars ? Quelles peuvent être ses motivations ? L'argent ? Faire parler de lui, se suicider... ? On classe les hypothèses selon ce qui nous semble le plus favorable. On en choisit une et on la teste sous forme de proposition claire. Il faut être très cash pour éliminer des hypothèses.

Cela doit nécessiter un gros travail de gestion émotionnelle ?

Oui, il y a un gros travail de maîtrise émotionnelle. La peur par exemple, est indispensable. Il faut une bonne peur. Une peur qui permet d'avoir conscience du risque. Si on n'a pas peur, il faut changer de métier. J'ai quitté le RAID en 2004, parce que Michel Marie était parti et que son remplaçant n'a pas tenu ses promesses. Mais je suis aussi parti parce que je n'avais plus vraiment peur. J'étais à l'aise dans toutes les missions. C'était dangereux, même si ça semblait confortable. Pour remettre du danger, on peut alors ne pas tester toutes les hypothèses. Ou prendre la plus risquée pour voir si ça passe.

Cela vous est arrivé ?

Une fois, lors d'une prise d'otage. Le forcené voulait

que je le laisse sortir. Deux fois, j'ai dit non et je lui ai rattaché au nez. Ça a été efficace mais c'était risqué. J'ai un peu forcé le passage...

Après mon diplôme au FBI, j'étais fou. Prêt à tout péter ! Je ne donnais pas l'assaut comme j'en avais rêvé mais j'étais à la manœuvre tout le temps. Il n'y avait pas un jour où je n'étais pas là. J'avais toujours mon bipper sur moi. J'intervenais dans chaque négociation. Chacune était un défi. Je faisais plus de 100 interventions par an. Je n'ai pas pris de vacances pendant 5 ans. Autant vous dire que j'ai divorcé...

Le RAID est un super service mais quand on a un rêve, on idéalise forcément les choses... Et quand on le réalise, on prend le risque d'être déçu. En 2003, Gérard Zerbi, le patron du RAID à sa création, est parti à CIVIPOL. C'est un cabinet de conseil privé détenu par le Ministère de l'Intérieur. Il est dans une équipe de gestion des kidnappings. Il veut monter une équipe de négociateurs pour les entreprises françaises qui font face à des détentions arbitraires de leurs salariés. Il me recrute. Je m'inspire de ce que Gary a fait sur ce sujet au FBI. Avec le RAID, j'ai fait pas mal de formations en Amérique du Sud parce que je parle espagnol. C'est l'endroit du monde où il y a le plus de kidnappings. J'ai un bon réseau. Je monte une équipe et me mets en disponibilité du RAID.

Je gère alors un autre type de négociations, au téléphone généralement, et avec des personnes qui ont tout leur temps... C'est là une grande difficulté. L'enjeu est souvent financier ; c'est donc plus facile à comprendre mais c'est aussi plus dangereux. Au Mexique par exemple, la Police est souvent complice. Les négociations doivent être gérées en secret. Cela remet de la peur dans les négociations. C'est un nouveau défi.

Vous réussissez toutes vos négociations ?

On obtient toujours la libération des otages. C'est l'enjeu principal. Il y a trois critères principaux de réussite. Le premier, c'est d'atteindre son enjeu. Par exemple, que le forcené pose son arme. Le deuxième critère, c'est de respecter des règles éthiques : ne pas mentir, ne pas tricher. C'est très

important. Un bon négociateur n'est pas un manipulateur. Sinon, il tue sa réputation. Le dernier critère, c'est quand chacune des parties a obtenu ce qui lui semble juste.

Vous négociez toujours en équipe ?

Toujours. Cela permet d'additionner et répartir les charges cognitives. Il faut un binôme à minima. Celui ou celle qui vous seconde pose des questions auxquelles vous ne pensez plus parce que vous êtes trop dedans. On peut avoir un binôme privilégié, comme c'est mon cas avec mon épouse Stéphanie. Ou choisir quelqu'un pour des questions pratiques de langue ou de connaissance d'un pays ou d'un contexte.

Avec cette nouvelle expérience, je deviens consultant pour les assurances qui couvrent les demandes de rançons. Au sein du groupe GEOS, qui gère les kidnappings de ressortissants pour des entreprises, je deviens membre du comité de direction. Moi qui suis fils de fonctionnaires, je découvre le monde de l'entreprise. Je donne aussi des cours à HEC. Je m'y suis formé à la négociation commerciale. Je voulais voir ce qui pouvait se transposer dans mon métier. En 2008, quand GEOS est racheté par des financiers, je décide de créer mon entreprise : LSCO. L'acronyme de Laurent Sylvain Combalbert. C'est comme ça que fonctionnent les trigrammes au RAID. En 2004, je me remarie et j'ai deux autres enfants. Je suis à mon compte pour la première fois ; je dois aller chercher des clients, produire, tout faire. Je mène des négociations de crise mais aussi des conférences, des formations. J'écris un livre par an.

Vous aimez écrire ?

J'aime structurer ma connaissance. C'est ça pour moi, former. C'est structurer ma connaissance et la rendre intelligible. Écrire un livre, c'est fastidieux. Mais c'est tellement bon au final. Comme les tatouages, tiens ! Ça fait mal, on en bave mais on choisit de le faire quand même. C'est une sorte de « bonne souffrance ». Une souffrance de remise en question qui permet de performer.

Vous doutez parfois ?

Mais le doute, c'est de la confiance en soi ! Le sujet, c'est de savoir ce que l'on fait de son doute. Pour ma part, je pense que mon doute est une conscience qu'il est possible de faire différemment. J'adore ça ! Même si ce n'est pas agréable sur le coup. Lorsque j'écris un polar, je crée toute une mécanique pour le lecteur. Je distille les indices au fur et à mesure, je lui donne les moyens de résoudre l'énigme. Et quand il arrive à la fin de l'histoire, bim, je le surprends ! Trouver la dynamique de son récit, c'est jouissif ! C'est ce que j'admire dans la série Kaamelot. Je crois qu'il ne se passe pas un jour sans que je regarde un épisode de Kaamelot. Alexandre Astier est un génie ! Je rêverais de dîner un jour avec lui. Il est brillantissime. Drôle et mélancolique à la fois.

En 2013, je divorce à nouveau et je m'associe avec Marwan

Mery pour créer l'agence ADN, toujours spécialisée dans la négociation. C'est une période durant laquelle je gagne beaucoup d'argent. J'évoque dans un milieu très aisé qui n'est pas le mien. Un matin de 2021, je m'habillais et au moment de choisir ma montre, j'ai réalisé que la moins chère d'entre elles représentait l'équivalent de 6 mois de salaire au smic. J'en avais pour 200 000 euros de montres ! Du délire ! D'un coup, je ne voyais plus le sens de faire ce que

je faisais si c'était uniquement pour gagner de l'argent. C'était devenu stupide pour moi. Depuis un moment, j'avais dans l'idée que pour mes 50 ans, en 2021, je créerais un campus sur la confiance. Alors, j'ai tout vendu, mes montres, mes appartements, mes parts d'ADN group. Je voulais que l'argent serve. La moitié de ce que nous faisons aujourd'hui est philanthropique. Je forme des gardiens de prison, le Maire du village d'à côté, des pompiers, des médecins, de façon gracieuse. En revanche, quand un client m'achète une journée, il l'achète à son prix : 7 500 euros et ce n'est pas négociable. Je leur explique qu'ils sont philanthropes sans le savoir ! Avec Stéphanie, mon épouse, nous collaborons

avec une ONG, « Rescue Negotiators Worldwide », pour former les médecins de l'OMS à sauver par la négociation. Nous avons aussi créé l'association « Don de confiance » au sein de laquelle nous formons les enfants au thème de la gestion des émotions, du désaccord, du leadership... L'estime de soi se construit dès l'enfance. Il faut davantage valoriser les efforts. Je crois qu'il y aurait une école des parents à créer...

Pourquoi avez-vous choisi de créer un campus de la confiance ?

Parce qu'elle est ce qui fait toute la différence, dans une négociation et dans la vie. Être un bon négociateur, c'est se faire confiance. C'est être sûr de ce qu'on fait et de ce que l'on dit. L'enjeu étant de ne jamais être

sur-confiant. Il faut toujours éviter l'arrogance de se croire meilleur et avoir l'humilité de savoir que de toutes façons, rien ne se passera comme prévu !

Équilibrer confiance et humilité, quel défi !

Oui ! Il faut trouver le bon dosage. Avoir un ego fort, c'est exister, s'affirmer, prendre des initiatives, se sentir légitime à exposer et défendre ses

En questionnant ce qui fait la singularité, j'ai le sentiment qu'il y a tout à la fois quelque chose qui relève d'une façon d'être et de faire très entière, presque radicalement, et d'un trait de caractère susceptible d'associer les plus grands contraintes, comme Alexandre Astier, drôle et mélancolique à la fois. Comme nombre d'artistes si intimement duels, qui vous saisissent avec émotion et justesse, peut-être précisément parce qu'ils sont beaucoup à la fois. Je ne sais pas. J'entends Laurent Combalbert et je pense aux Singuliers que je vais rencontrer après lui ; j'ignore encore ce qu'ils me diront évidemment, mais je pressens chez certains, des choix forts, des directions très nettes, quelque chose d'intense et de radical, mais qui se joue sur une partition où flottent le blanc et le noir. Comme si on était singulier d'être un, tout en étant singulier d'être pluriel...

idées. C'est bien ! L'humilité juste doit permettre de se remettre en question sans douter au moment de passer à l'action. En 2018, j'ai été désigné comme étant le meilleur négociateur du monde par le New-York Times. Connerie ! Le penser, le croire, c'est être mort. Je veux essayer d'être le meilleur du monde, pas l'être. Après chaque négociation, nous avons un temps de débrief parce que nous le savons, dans chaque succès, il y a les ingrédients de l'échec.

Le lieu ici, à Villeneuve-les-Genêts, est sublime. Nous sommes en pleine forêt. Il y a cette maison, magnifiquement décorée, avec de superbes vues sur l'extérieur. Laurent et Stéphanie y avaient leur maison de campagne. Un dimanche soir, ils n'ont plus envie de repartir. Ils décident de créer leur campus ici. Les entreprises qu'ils accueillent restent au moins deux jours de suite. Il y a des chambres, les pods - ces petits chalets de forme ovale -, une piscine, un sauna, des salles de lecture, des papiers photovoltaïques, et un chef qui cuisine ce qui est produit dans le potager ou ce qui se trouve localement. C'est un espace éco-responsable, conçu pour produire plus d'énergie qu'il n'en consomme. Tout est pensé pour ralentir et partager. C'est la forêt qui donne le rythme. Et Laurent aime que « plus on se rapproche du campus, plus les chemins se rétrécissent. »

Dès le début du projet, nous avons fait le choix d'être une entreprise à mission. Dans nos statuts, nous affirmons ainsi officiellement notre volonté de « Promouvoir une performance durable par la confiance partagée, la négociation éthique et la gouvernance responsable. » Notre raison d'être est « inspirer et transmettre ». Transmettre, ce n'est pas pour éviter de se tromper mais pour apprendre qu'il y a différentes façons de se tromper. Progresser, c'est changer d'erreurs. Inspirer, c'est un enjeu de réciprocité. Ce n'est pas moi qui inspire, c'est chacun qui inspire les autres. Qui allez-vous inspirer ? Posez-vous la question. Devenir le mentor de quelqu'un, c'est important.

Je n'ai toujours pas cessé de m'interroger sur le sens du projet dont vous, lecteur, tenez le premier opus entre les mains. Pourquoi suis-je fasciné par ce sujet de la singularité ? Serais-je de ceux qui pensent qu'il y a des êtres à part, au-dessus du lot ? Plus intelligents, plus brillants, plus forts, plus audacieux, plus persévérants ? Meilleurs ? Et que par conséquent, il y aurait... les autres. Je ne me sens pas franchement à l'aise avec cette idée. Mais j'ai grandi avec une injonction paternelle forte : « Cultive ta différence, c'est ta force. » À l'heure où j'écris ces lignes, je crois qu'à travers les récits que je reçois depuis des années, pour des projets tous plus différents les uns que les autres, j'ai eu maintes fois la démonstration que chacun porte en lui, une singularité naturellement différenciante. Pas forcément quelque chose d'exceptionnel mais une histoire qui par définition, n'appartient qu'à lui et qui le singularise de son voisin. Ça, j'y crois fort. Et pourtant me voici, à dresser la liste de ces personnes toutes un peu hors du commun, dont je rêve découvrir le parcours pour le partager. Des êtres à part. Avec Laurent Combalbert face à moi, je sais que je n'ai pas encore toutes les réponses aux questions qui entourent mon projet. Mais je suis heureuse de savoir qu'entre vous et moi, avec eux, ces Singuliers, des découvertes et des pistes de réponses vont se dessiner avec le temps, pour tenter de comprendre quelle est ma quête ici et surtout, au-delà de moi, pour explorer ce qui nous rend, tous peut-être, singuliers.

Qu'est-ce que vous évoque le terme de « singularité » ?

Être singulier, c'est exister pour soi et par soi, pas par le regard des autres.

Je crois que Laurent Combalbert va même plus loin que cela : il me raconte ce qu'il appelle son « test du camion ». Quand il nous arrive d'être touchés par les remarques ou l'attitude de quelqu'un à notre égard, posons-nous une question simple : « Et si cette personne passait demain sous les roues d'un camion, en serais-je si affectée que cela ? » CQFD. Je souris encore en repensant à cette étrange proposition de questionnement. Et puis finalement, effectivement, ne laissons-nous pas parfois une énergie folle à considérer les avis de personnes dont nous n'avons, au demeurant, rien à faire... ? Parfois, se libérer, passe par des petites solutions très concrètes, presque triviales, aussi simples qu'un « Je m'en moque de toi, c'est moi qui compte. » qui se révèle redoutablement efficaces. C'est une invitation je crois, à s'affranchir pour, non pas ne plus considérer l'Autre, mais tracer sa voie de façon pleine et entière, volontaire et assumée. Non ?

Vous percevez-vous comme quelqu'un de singulier ?

Un jour, on m'a dit qu'il fallait cultiver ma marginalité. J'ai pris ça au pied de la lettre, en faisant en sorte de ne jamais faire comme les autres. Être toujours là où on ne m'attend pas.

Vous connaissez quelqu'un de singulier ?

Ma femme Stéphanie. C'est mon binôme, mon âme sœur. Il n'y en a qu'une comme elle. C'est aussi elle qui m'a permis d'exprimer ma singularité, de monter un projet aussi fou que celui du Campus. Nous sommes un couple singulier, où chacun prend l'autre comme il est, sans lui demander de changer quoi que ce soit.

Pour finir, est-ce que je peux vous demander si vous vous sentez utile ?

Je me lève le matin en étant aligné sur ce que j'ai envie de faire. Je me prends la tête sur le sens de ce que je fais. Passer une heure au téléphone avec quelqu'un qui se questionne sur son avenir, c'est faire utile. Je crois que l'on passe notre vie à lutter contre notre insignifiance. Nous sommes éphémères, juste de passage juste. Et en plus, nous sommes l'espèce la plus nuisible de l'écosystème ! La moindre des choses me semble être de se donner une utilité, même si ce n'est pas grand-chose. Est-ce que je peux aider ? Comment je peux rendre service ? Voilà les vraies questions. Pas besoin de briller. Juste, aider. Et si besoin,

transmis

Nous avons aussi parlé de prosodie, de la puissance du non-verbal, de l'incroyable si faible pourcentage des mots dans la compréhension d'un message, et aussi de l'absence de fuite émotionnelle chez le chef des renseignements de Kadhafi. Le nom de Dalton a été prononcé. Comme ceux d'Emmanuel Macron, Elon Musk, Teddy Rinner et Charize Theron : « Chacun de mes enfants est enregistré dans mon répertoire téléphonique sous le nom d'une célébrité. Quand je suis en rendez-vous et que la mention « Emmanuel Macron – Perso » s'affiche sur mon téléphone, je ris intérieurement de mentendre dire que je rappellerai... » Depuis cette anecdote, j'ai tellement envie de modifier quelques noms de mon répertoire !

Laurent Combalbert m'a permis de regarder sous un autre angle mon fils qui mange vite lui aussi, qui négocie habilement, souvent, tout le temps, et qui excelle dans l'art d'élaborer les pires scénarios, à vous faire douter du happy ending d'un film de Noël. Il a adouci, je crois, certains de mes réflexes de repli face à des situations qui nécessitent de trouver un terrain d'entente ; j'enclenche désormais la quête de l'Objectif Commun Partagé. Et puis, il a dit « oui ». Alors que Des Singuliers n'était rien d'autre qu'une idée dans ma tête. Et il m'a consacré plusieurs heures, dans son agenda qui avait besoin que sa montre s'arrête pour espérer tout faire tenir. Merci à vous Laurent, qui ouvrez grand la porte

Des Singuliers.

Vous pouvez découvrir le visage de Laurent Combalbert sur le compte Instagram @dessinguliers ou directement sur le site web de son agence « The Trusted Agency » : www.thetrustedagency.com.

Je vous invite à lire ses livres, ses romans, à le suivre sur ses réseaux sociaux, à écouter sa voix qui partage ses expériences et ses enseignements. Regardez cette vidéo où il analyse les scènes de négociation de la série La Casa de Papel, lui qui a inspiré le héros de la série Ransom sur TF1. Il y dit cette phrase dingue : « La confiance se gagne par goutte, elle se perd par litre. »

Je m'appelle Aurélie Jeannin. J'accompagne des entreprises et des territoires à révéler et nommer leur singularité pour bâtir ensuite un discours, une image, des projets alignés.

J'écris des romans. Le premier s'intitule Préférer l'hiver, et le second, Les Bordes. Tous deux édités par Marie Eugène et son équipe, dans la collection « Traversée » de la maison HarperCollins France.

Avec Des Singuliers, je souhaite rencontrer et raconter la singularité, les singularités. À travers les rencontres de personnes de tous horizons qui excitent ma curiosité, je veux explorer comme nous sommes chacun et tous à notre manière, des êtres singuliers. Mais vous l'aurez compris, peut-être ne sais-je finalement pas moi-même ce que je cherche vraiment et où vont me mener ces rencontres et ces questions. Sur ce chemin, je souhaite que la curiosité reste centrale, je souhaite continuer d'écouter avec attention ce qui m'est confié et les réponses aux questions que je pose, je souhaite nous changer les idées et peut-être même, nous donner des idées. Pour tout cela, j'écoute les parcours, les évolutions, les convictions, les combats, les idéaux et je vous les raconte dans un format éditorial qui oscille entre le portrait et l'interview, et que j'ai voulu volontairement long et lent, pour prendre le temps, et tenter de limiter les distractions cognitives. Comme vous l'avez vu, pas d'exergues donc, pas d'encadrés de synthèse. Une expérience de lecture simple comme

une rencontre.



À ce jour, vous êtes 175 abonnés. Je vous remercie de votre confiance et de cette saine curiosité qui me ravit, parce que j’y vois une façon d’être attentif aux autres. Et je crois que ça vaut le coup.

Adémar et Marie Bernardo, Agnès Sulpicy, Alain Schlessler, Alexandra Teisseire, Alexia Sena, Amaya Renaudin, Amélie de Grenier, Amélie Pelletier, Antoine Soubrier, Antony Rousseau, Armelle Le Pennec Panagos, Arnaud Warion, Aurélie Charrier, Aurélie Verhulst, Axelle Marot, Baptiste Laurent, Bérangère Cossu, Bérangère Hautin, Bertrand Béchard, Bruno Boutet, Bruno Pitto, Carine Boutade, Carine Hazan, Catherine et François Reuillon, Cédric Petiteau, Céline Calmet, Céline Jeannin, Charline Potteau, Charline Robert, Christian Siret, Christophe de Bourmont, Christophe Poissenot, Claire Samedi, Claire Tertrais, Corinne Da Costa, Danielle Risterucci-Roudnick, David Maillachon, David Lussot, Delphine Costiou Legrand, Delphine et Stéphane Darcque, Denis Castin, Didier Élin, Dominique de Mijolla, Dominique Gruson, Dominique Rieau, Éléonore Willotte, Élodie Chevallier, Élodie Esnault, Emeric Godin, Emmanuel Dezert, Emmanuel Picot, Éric Groud, Estelle Métrot, Fabien et Aurélie Jeannin, Fabienne Boidot-Forget, Fabienne Bonvoisin, Fabrice Vincenty, Florence Poirier, François de Montfort, François-Xavier Lousson, Frédéric Adam, Frédéric Grimaud, Frédéric Rolland, Guillaume Réglin, Hasan Akyuz, Hugues Geoffroy, Isabelle Basile, Isabelle Baumard Schneider, Isabelle Blanvillain, Isabelle Etcheberry, Jacqueline Poyant, Jacques Fieux, Jean-Eudes Tesson, Jean-François Gendron, Jean-François Laloué, Jean-Luc Rotureau, Jean-Marc Pontier, Jean-Marc Roué, Jean-Philippe Ledoux, Jérôme Dard, Josué Girandier, Julie et Wilfried Germain, Julia Kerninon, Katia et Serge Jeannin, Laurence Sage, Laurent et Stéphanie Combalbert, Laurent Lacombe, Lionel Martin, Bénédicte Ménard, Louis-Marie et Françoise Pasquier, Lucia Di Bisceglie, Lucile Misandeau, Magalie et Nicolas Mélis, Marc Halévy, Marc Jarrossay, Marie Cognet, Marie Devers, Marie Eugène, Marjolaine et Erwan Leteurtre, Marjorie Tixier, Mathieu Mazza, Mélanie Boucarut, Michèle Brazey, Montaine Huteau, Nadine Makumbu Lusala Bedouet, Nadine Straub, Nathalie Bourgeois, Nicolas Marie et Séverine Vaz, Nicolas Tessier, Patricia Palti, Patrick Démots, Philippe et Dany Colman, Pierre et Laëticia Deniau, Régis Sauvion, Reine Bellivier, Sabrina Chaillou, Samantha Bailly et Antoine Fesson, Séverine et Cédric Chanon, Sophie Malécot, Stéphanie Joubert, Sylvain Bodet, Sylvie Fradin, Thaddé Girandier, Thierry Lernoine, Valentin Pringway, Valérie Bourdais, Valérie Marcilly, Véronique Hillaire, Véronique Pasquier, Viannette Dousset-Rivet, Xavier Brandicourt, Xavier Carcenac, Xavier Debontride, Xavier Jeannin.

Merci

Avant mes mots, vous avez été accueillis chez le premier Des Singuliers par une illustration originale de **Christophe Poissenot**. Je travaille avec Christophe depuis plus de 10 ans ; je ne me lasse ni de son talent, ni de sa façon d’être doux et gentil. Au-delà de ses illustrations sur Instagram (@dessinemoiungangster), je vous invite à aller voir son travail sur son site web : dessinemoiungangster.com. Nous avons réalisé beaucoup de beaux livres ensemble.

Des Singuliers a pu naître grâce aux soutiens de vos abonnements et dons. Également grâce à la générosité de plusieurs créatifs tels que Claire Samedi, Jean-Marc Pontier, Lucile Misandeau, et Christophe Poissenot. Merci encore à eux.

Pour le façonnage et l’impression, j’ai été précieusement conseillée par **Hasan Akyuz** qui gère l’imprimerie AKPrint, dans le Loiret, à quelques kilomètres de chez moi. Des Singuliers est imprimé sur le papier Coral Book White, une marque de papier non couché de Lecta qui répond aux normes ISO 9001 (certification qualité), ISO 14001 (certification environnementale) et ISO 50001 (certification d’efficacité énergétique). Il s’agit d’un papier offset sans bois (comprendre : quasi exclusivement constitué de pâte de cellulose plutôt que de pâte de bois) (la cellulose étant aussi produite à partir de bois, la chose n’est pas simple à saisir pour finir.) Le Coral Book offre un papier 100 % recyclable et biodégradable, libre de chlore élémentaire dans le processus de blanchiment de la cellulose (ECF). Il répond aux certifications FSC et PEFC attestant, par un système de traçabilité, que les matières premières proviennent de forêts gérées selon les principes de développement durable. En vrai, la dimension environnementale dans le monde du papier et de l’imprimerie est complexe à comprendre ; j’ai essayé de faire au mieux.

Pour la suite, La Poste reste incontournable.

C’est **Claire Samedi**, de l’Atelier Samedi, qui a conçu l’identité graphique et la mise en page Des Singuliers. Je n’ai pas fini de vous parler du talent et du travail de Claire. Il y a les identités de marque qu’elle crée pour ses clients, pour nos clients parfois. Mais il y a bien plus : des illustrations en pointillisme phénoménales, des créations pâtisseries incroyables, et des kilomètres avalés lors des trails auxquels elle participe qui me laissent bouche bée. Claire a beaucoup de talents, vraiment beaucoup. Une partie est à voir sur son site web ateliersamedi.fr et sur son compte Instagram @ateliersamedi.

Après ces mots,

je vous invite à en retrouver d'autres. Mes rencontres avec Des Singuliers sont une manière d'enquêter sur les sujets de l'identité et de la singularité. Pour nourrir nos réflexions, je vous propose d'ouvrir une grande conversation autour de ces thèmes. Ainsi, à l'issue de chaque Singulier, j'inviterai des penseurs.ses à réagir et partager leur questionnement et leur savoir afin de nous offrir des éclairages et des pistes de réflexion. Je les publierai par voie numérique.

Pour ce premier Singulier, je suis très heureuse et honorée d'accueillir le physicien et philosophe **Marc Halévy** qui partagera ses pensées. Conférencier, expert et auteur sur les thèmes de la complexité, de la prospective, de la spiritualité et de la révolution numérique, Marc Halévy est diplômé de l'école Polytechnique de Bruxelles, ainsi que d'un MBA et de deux parcours doctoraux, l'un en physique théorique et l'autre en philosophie des spiritualités. Il a débuté sa carrière en tant qu'élève d'Ilya Prigogine, physicien d'exception qui a obtenu le prix Nobel en 1977. Marc a publié des dizaines et des dizaines de livres, des centaines et des centaines d'articles. Vous pourrez en découvrir plus sur lui via son site web : noetique.eu.

Marc Halévy a collaboré à la revue Slow que j'ai co-créée au sein du cabinet Caminno où j'ai appris et travaillé pendant quelques années. Il avait aussi accepté de participer à mon tout premier livre de vœux, pour passer de 2013 à 2014, et j'avais adoré ses mots : « J'ai tenté à plusieurs reprises d'aimer l'humanité. C'est impossible. Pour un Einstein, un Bergson ou un Modigliani, il y a un milliard de barbares humains, capables du pire pour presque rien. Il faut aimer des hommes et des femmes individuels, et les insérer dans son propre petit monde. Quitte à ce que celui-ci aille grandissant, de proche en proche, par contagion. »

Au-delà des mots,

il y a les actes. Pour chacun de vos abonnements, je suis heureuse reverser un euro à la **Fondation Natan** qui vient en aide aux enfants et jeunes adultes confrontés à de graves difficultés d'insertion dans la société, du fait de leur atypicité et/ou de leur parcours de vie, parfois même du fait seul de leur lieu de naissance. La frontière est parfois fine entre singularité et marginalité ; je suis heureuse d'inscrire Des Singuliers dans une démarche de partage et de soutien avec et envers celles et ceux qui avancent dans la marge. Je vous reparlerai des actions de la Fondation Natan parce que je vous concocte une nouvelle surprise qui me tient très à cœur.

Sachez que les abonnements à Des Singuliers restent ouverts. Bientôt, une boutique en ligne devrait permettre de s'inscrire simplement. En attendant, il faut m'écrire en direct pour solliciter un abonnement. Bien-sûr, si vous en avez envie, s'il vous semble que Des Singuliers peut plaire à des gens de votre connaissance, n'hésitez pas à partager ce projet, en en parlant autour de vous et sur vos réseaux sociaux.

Je vous dis à bientôt pour lire les mots de Marc Halévy, avant de nous retrouver pour un nouveau Singulier qui arrivera chez vous à la fin du mois de juin. Je vous en dirai bientôt plus, mais pas trop. Je pense qu'il s'agira d'une rencontre enthousiasmante et gourmande. En attendant, je nous souhaite plein de marges à explorer !

Aurélie Jeannin

ISSN : en cours
Des Singuliers
Aurélie Jeannin
ecrire@aureliejeannin.fr
06 77 13 99 87
aureliejeannin.fr
dessinguliers.fr

Rencontrer et raconter les singularités.

Des Singuliers est un format éditorial réalisé par
Aurélie Jeannin,
qui paraît tous les trois mois.

Des rencontres avec des personnes de tous
horizons pour explorer comme nous sommes
chacun et tous à notre manière,
des êtres singuliers.

La curiosité comme moteur.

www.dessinguliers.fr

[@dessinguliers](https://www.instagram.com/dessinguliers)

