



CONFÉRENCE

# POLYMORPHISME

LA NOUVELLE AGILITÉ COLLECTIVE





## CONFÉRENCE

# Polymorphisme

La nouvelle agilité collective

Dans un monde mouvant et incertain, les organisations n'ont jamais autant eu le besoin d'être agiles et polymorphes. Les crises successives ont démontré que cette capacité à d'agir ensemble, vers un même objectif, et ce quels que soient le contexte et l'environnement, doit être préparée et anticipée en amont.

Le concept d'*Equipes à Haute Valeur Ajoutée* a été développé en se basant sur l'observation des modes d'action des Groupes d'Intervention, des Forces Spéciales et des équipes de négociateurs de crise. Ces équipes spécialisées ont mis en œuvre, depuis de longues années, le concept du polymorphisme : une faculté d'adaptation immédiate avec les moyens disponibles, une réactivité pour toujours avoir un temps d'avance et une agilité de groupe permettant d'adopter le meilleur mode d'organisation en fonction de la phase d'action.

La conférence Polymorphisme s'inspire de l'expérience et de l'approche opérationnelle du conférencier. Elle s'adresse à toute personne évoluant dans des environnements stimulants et exigeants quelque soit son domaine ou son niveau de responsabilité.



## LE CONFÉRENCIER



### LAURENT COMBALBERT

Laurent Combalbert est négociateur professionnel et expert en gestion de crise et négociations complexes depuis 1998. Il est également entrepreneur, auteur et philanthrope. Diplômé de l'Ecole Nationale Supérieure des Officiers de Police et de la National Academy du FBI, Laurent Combalbert a commencé sa carrière en tant que commandant des Sections de Protection et d'Intervention. Il a ensuite intégré le RAID, l'unité d'intervention de la Police Nationale et a participé à la création du métier de négociateur de crise. Après avoir passé plus de dix ans au sein des forces de police, il a décidé de s'engager dans le monde de l'entreprise, d'abord comme Directeur Associé au sein du groupe GEOS, puis comme co-fondateur d'ADN, l'Agence Des Négociateurs. Aujourd'hui, il est le fondateur de The Trusted Agency, dédiée au développement de la confiance des hommes et des organisations.



## I Objectifs de la conférence

- ✦ **Accepter l'incertitude** et la complexité pour en faire des avantages stratégiques
- ✦ **Dissocier la stratégie** de la tactique et assurer le lien entre les deux
- ✦ **Intégrer les clés** de la confiance d'équipe : préparation et entraînement
- ✦ **Développer** un management et une organisation adaptés à chaque phase du cycle de l'action





## Thèmes abordés

Le polymorphisme dans les unités d'élite et comment le transposer en entreprise

Le développement de l'agilité par les valeurs de l'équipe

La communication interpersonnelle, horizontale et verticale

L'engagement et le sens des responsabilités

Le briefing, le back-briefing et le débriefing pour permettre l'agilité



## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Les participants sont plongés dans des situations réelles, issues de l'expérience et de la pratique de Laurent Combalbert. L'objectif est de les transposer, par la méthode du décalage, dans un univers autre que le leur pour permettre une appropriation optimale des enseignements. La conférence est adaptée à tous les publics de participants, quels que soient leurs niveaux de responsabilité, leurs fonctions ou leurs secteurs d'activité. Chacun pourra y trouver des outils directement transposables dans son activité professionnelle et dans sa vie personnelle.



### PRÉPARATION & CONCEPTION

*Chaque conférence de Laurent Combalbert fait l'objet d'une préparation en amont et d'une conception spécifique, dans le cadre d'un échange avec le conférencier et avec l'appui d'une spécialiste de la conception pédagogique.*



## MODALITÉS FINANCIÈRES

Le coût de la conférence inclut la préparation et l'animation.

Les conférences de Laurent Combalbert contribuent à financer la Fondation de Sylvanie, destinée à la sensibilisation et l'éducation des enfants pour en faire des citoyens responsables et des leaders de demain.

*Pour une conférence dont le nombre de participants est supérieur à 500 personnes, merci de nous consulter.*





## L'AGENCE

# Bibliographie



**Non merci, docteur**  
L. COMBALBERT,  
S. FURTOS, M. MERY  
DUNOD, 2020



**Negotiator**  
L. COMBALBERT,  
M. MERY  
DUNOD, 2019



**Dans la peau de deux négociateurs d'élite**  
M. MERY,  
L. COMBALBERT  
EYROLLES, 2017



**Les 5 leviers de la confiance**  
L. COMBALBERT,  
M. MERY  
EYROLLES, 2016



**Comment neutraliser les profils complexes**  
M. MERY,  
L. COMBALBERT  
EYROLLES, 2015



**Devenez meilleur négociateur**  
L. COMBALBERT  
ESF, 2015



## L'AGENCE

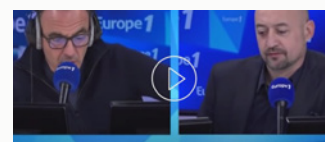
# Médias



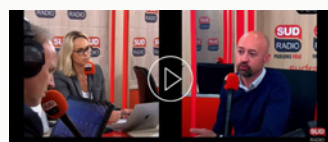
**BRUT**  
**6 CONSEILS D'UN EX-NÉGOCIATEUR DU RAID POUR RÉUSSIR UNE NÉGOCIATION**



**BEEMYDESK**  
**NÉGOCIATION ÉTHIQUE ET RESPONSABLE : NÉGOCIER POUR UN MONDE MEILLEUR**



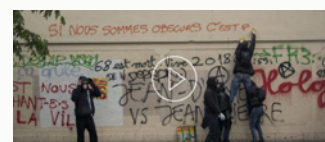
**EUROPE 1**  
**« IL N'Y A PAS BESOIN DE LÉGITIME DÉFENSE POUR TIRER SUR UN TERRORISTE »**



**SUD RADIO**  
**« NEGO CIATOR – LA RÉFÉRENCE DE TOUTES LES NÉGOCIATIONS »**



**FRANCE 5**  
**COMMENT « NÉGOCIER » AVEC VOS ENFANTS**



**FRANCE 2**  
**« COMPLÉMENT D'ENQUÊTE »**



