



# LES PROGRAMMES DES CONFÉRENCES

CONFIANCE PARTAGÉE, GOUVERNANCE RESPONSABLE  
& NÉGOCIATION ÉTHIQUE.



# 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. Ancien officier-négociateur au sein du RAID, diplômé de la National Academy du FBI et qualifié au plus haut niveau CPN3 (Négociateur Professionnel Certifié niveau 3), Laurent Combalbert est régulièrement cité par la presse internationale comme faisant partie des meilleurs négociateurs au monde. Il intervient tous les jours, auprès de tous types d'organisations en tant que conférencier, conseiller ou formateur.

Après avoir passé plus de dix ans au sein des forces de police, Laurent Combalbert décide de s'engager dans le monde de l'entreprise, d'abord comme Directeur Associé au sein du groupe GEOS, puis comme fondateur d'ADN, l'Agence Des Négociateurs avec Marwan Mery. Ensemble ils créent le référentiel PACIFICAT® et publient NEGOCIATOR, « la référence de toutes les négociations ».

En 2020, Laurent Combalbert quitte la présidence d'ADN et crée TTA-The Trusted Agency. Sa mission : révéler la Confiance des Hommes et des Organisations pour agir et faire face.

Toujours dans cette démarche de transmission, alliée à un profond respect de l'environnement, il fonde en pleine nature, son centre de formation : le Campus de Sylvanie.

Une Fondation s'y adosse pour donner aux plus jeunes les clés de la confiance et du discernement, dans le but de construire un monde meilleur.



## TÉMOIGNAGES

- « Laurent Combalbert a rappelé aux équipes la puissance d'une négociation préparée de façon pertinente. Il nous a permis une prise de recul stratégique bien utile en secouant nos habitudes. Une vraie leçon d'humilité pour tous à partager ! »

### EMMANUELLE QUILES

Présidente de Janssen France

- « Laurent Combalbert is a world-renowned crisis negotiators. »

### NEW-YORK POST

- « Travailler avec Laurent à propos de négociations difficiles est une grande chance mais surtout une incroyable diffusion de confiance. »

### PATRICE CARAYON

Président - CHIESI France et NHCO Nutrition

- « Laurent Combalbert a offert aux lauréats de l'Institut de l'Engagement une inoubliable conférence. Showman et pédagogue, il a magnifiquement usé de ses expériences au RAID ou... avec ses enfants (!) pour transmettre de façon percutante des conseils utiles pour tous en matière de négociation. »

### MARC GERMANANQUE

Directeur général adjoint - INSTITUT DE L'ENGAGEMENT

- « Très belle et très stimulante intervention de Laurent Combalbert devant les équipes du secrétariat général de la banque de détail en France. Une énergie communicative, une vision élevée et forte de la confiance qui, par son talent pédagogique devient très concrète. Un moment marquant pour les participants. »

### MICHEL GALIAY

Secrétaire Général de la Banque de Détail en France chez Société Générale





# Confiance sous haute-intensité

Les 5 leviers de la confiance

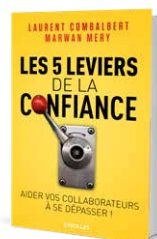
## OBJECTIFS

- 1 Être capable de doter son entreprise / son organisation d'une raison d'être
- 2 Démontrer que la confiance ne se décrète pas et qu'elle se travaille au quotidien.
- 3 Aborder la notion de Quotient d'Insécurité, révélant l'appétence d'une personne ou d'une équipe à l'incertitude.
- 4 Concrétiser la notion de « cercle de confiance » au travers des 5 leviers : confiance en soi, confiance d'équipe, confiance hiérarchique, confiance dans la mission et confiance dans l'Histoire.
- 5 Donner aux participants les clés du travail personnel sur l'élévation de son propre niveau de confiance.

## Thèmes abordés

- Évoluer dans un environnement complexe et incertain : développer son Quotient d'Insécurité.
- Les cinq niveaux de confiance dans les organisations : une alchimie délicate.
- La confiance en soi : croire en sa capacité à faire et faire face
- La confiance d'équipe : créer une Equipe à Haute Valeur Ajoutée
- La confiance hiérarchique : la confiance de son chef et la confiance dans son chef
- La confiance dans la mission : donner du sens pour transcender
- La confiance dans l'Histoire : apprendre de ce que l'on a fait pour atteindre l'Excellence

En période d'incertitude et de complexité croissante, et face aux crises qui ne cessent de se succéder, la confiance est devenue une ressource indispensable pour atteindre une performance stable et durable. Or, la confiance ne se décrète pas : qu'elle soit individuelle ou collective, personnelle ou professionnelle, elle se révèle, se développe et se solidifie par la préparation, avant de se mettre à l'épreuve dans l'action.



LES 5 LEVIERS  
DE LA CONFIANCE  
EYROLLES, 2016



« Prix du livre Qualité  
Performance »  
décerné par le MEDEF

## 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 pédagogiques

Les participants sont plongés en immersion dans des situations réelles, issues de l'expérience et de la pratique des experts. Chacun des enseignements tirés de cette immersion est transposé dans l'univers des participants pour renforcer l'appropriation et l'adaptation opérationnelle.



PUBLIC CONCERNÉ  
Tous publics

## MOYENS TECHNIQUES

Les moyens techniques, selon le lieu de conférence, comprennent un système de vidéo-projection et des moyens de prise de notes pour chacun des participants.





## Agilité collective

Performance et engagement des équipes dans un environnement complexe

Le concept d'Équipes 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 Agilité collective 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.

### OBJECTIFS

- 1 **Accepter l'incertitude** et la complexité pour en faire des avantages stratégiques
- 2 **Dissocier la stratégie** de la tactique et assurer le lien entre les deux
- 3 **Intégrer les clés de la confiance d'équipe** : préparation et entraînement
- 4 **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

### 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 pédagogiques

Les participants sont plongés en immersion dans des situations réelles, issues de l'expérience et de la pratique des experts. Chacun des enseignements tirés de cette immersion est transposé dans l'univers des participants pour renforcer l'appropriation et l'adaptation opérationnelle.



**PUBLIC CONCERNÉ**  
Tous publics

### MOYENS TECHNIQUES

Les moyens techniques, selon le lieu de conférence, comprennent un système de vidéo-projection et des moyens de prise de notes pour chacun des participants.





# Leadership sous haute intensité

Leader d'exception en environnement complexe

Dans un monde mouvant et incertain, les organisations se doivent d'être agiles. Pour être efficaces, les équipes qui les composent ont plus que jamais besoin d'être guidées par un leader capable de donner une vision, du sens, de la confiance, et d'asseoir sa légitimité et sa crédibilité sur son empathie et sur son assertivité.

Dans un contexte où le temps représente souvent une difficulté supplémentaire et où les objectifs doivent être atteints quelles que soient les contraintes opérationnelles, la performance de l'organisation passe par son agilité et son aptitude au polymorphisme. Développer son leadership dans un tel contexte est une compétence qui se travaille et qui permet aux équipes d'atteindre l'excellence. Les unités d'élite telles que les forces spéciales ou les groupes d'intervention spécialisés ont intégré depuis plusieurs années la nécessité d'être accompagnés par un leader d'exception.

## OBJECTIFS

- 1 Faire la différence entre leadership et charisme
- 2 Identifier les leviers de la performance du leader
- 3 Intégrer les notions de courage : audace et prise de risque dans l'incertitude
- 4 Découvrir les outils du leadership : écoute active, empathie, prise de décision, sens de responsabilités, courage managérial, gestion du temps
- 5 Avoir un comportement adapté face aux situations exigeant du leadership Optimiser son leadership et son charisme par l'entraînement et la préparation

## Thèmes abordés

- Les compétences clés du leader
- Pouvoir et leadership
- Légitimité et crédibilité du leader
- Communication interpersonnelle et maîtrise émotionnelle
- Prise de décision : faire des choix face aux enjeux
- L'importance du débriefing

## Modalités pédagogiques

Les participants sont plongés en immersion dans des situations réelles, issues de l'expérience et de la pratique des experts. Chacun des enseignements tirés de cette immersion est transposé dans l'univers des participants pour renforcer l'appropriation et l'adaptation opérationnelle.



**LES 5 LEVIERS DE LA CONFIANCE**  
EYROLLES, 2016

« Prix du livre Qualité Performance »  
décerné par le MEDEF



**NEGOCIATOR**  
DUNOD, 2019

« Prix de l'académie des Sciences Commerciales 2020 »



**DANS LA PEAU DE DEUX NEGOCIATEURS D'ELITE**  
EYROLLES, 2017



**COMMENT NEUTRALISER LES PROFILS COMPLEXES**  
EYROLLES, 2015

**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.*



**PUBLIC CONCERNÉ**  
Tous publics

## MOYENS TECHNIQUES

Les moyens techniques, selon le lieu de conférence, comprennent un système de vidéo-projection et des moyens de prise de notes pour chacun des participants.







# Négociations complexes

Se préparer et négocier efficacement en toutes circonstances

Dans un environnement économique toujours complexe et incertain, maîtriser les techniques et les méthodes des négociateurs professionnels est un avantage dont ne peuvent plus se priver les collaborateurs, quels que soient leur fonction ou leur secteur d'activité.

La négociation est un subtil mélange de compétences et d'intuition, alliant relation à l'autre, empathie, techniques de questionnement, gestion du conflit ou encore compréhension des enjeux d'une situation. Elle est devenue une compétence incontournable pour relever les défis économiques et humains présents et à venir.

## OBJECTIFS

- 1 **Démontrer** qu'un désaccord exprimé peut être un facteur de création de valeur ajoutée grâce à la négociation
- 2 **Montrer l'importance de la préparation** et de l'anticipation avant de commencer une négociation
- 3 **Transposer les méthodes de la négociation complexe** aux métiers de l'entreprise, quels qu'ils soient
- 4 **Mettre l'accent sur l'importance de l'écoute**, de la relation empathique et de l'engagement assertif vers l'objectif fixé
- 5 **Comprendre la nécessité du débriefing** et de l'apprentissage de l'expérience



## Thèmes abordés

- ✦ **Le métier de négociateur professionnel**, des groupes d'intervention au monde de l'entreprise.
- ✦ **Du désaccord à la négociation** : la création de valeur ajoutée dans le conflit
- ✦ **La préparation** : se poser les bonnes questions sans attendre les bonnes réponses
- ✦ **Etats relationnels et attitudes d'engagement** : entre Empathie et Assertivité
- ✦ **Apprendre de ses négociations passées** : la force du débriefing

## 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 pédagogiques

Les participants sont plongés en immersion dans des situations réelles, issues de l'expérience et de la pratique des experts. Chacun des enseignements tirés de cette immersion est transposé dans l'univers des participants pour renforcer l'appropriation et l'adaptation opérationnelle.



**PUBLIC CONCERNÉ**  
Tous publics

## MOYENS TECHNIQUES

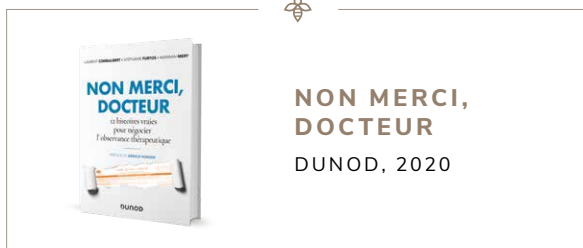
Les moyens techniques, selon le lieu de conférence, comprennent un système de vidéo-projection et des moyens de prise de notes pour chacun des participants.





# Négocier l'observance thérapeutique

POP® Programme Observance Patient



**NON MERCI,  
DOCTEUR**  
DUNOD, 2020

La problématique de la non-observance des patients revêt un enjeu majeur pour notre système de santé : de récentes études indiquent que, selon les pathologies, près de 60% des patients atteints de maladies chroniques et âgés de 28 à 45 ans ne respectent pas les consignes d'observance. L'Organisation Mondiale de la Santé déclare dans un document récent que « résoudre le problème de la non-observance thérapeutique serait plus efficace que l'avènement de n'importe quel nouveau progrès biomédical ».

Le respect de l'autonomie du patient dans ses choix et décisions est un principe fondamental de la relation thérapeutique et contribue à offrir à la négociation une place majeure dans la relation patient. Désormais, le médecin doit négocier le respect de l'observance et du protocole de soin.

## OBJECTIFS

- 1 Instaurer rapidement une relation de confiance entre le soignant et le patient
- 2 Gérer les profils complexes
- 3 Découvrir le véritable enjeu caché derrière une position affichée
- 4 Appréhender les outils nécessaires à l'écoute engagée : écoute active et empathie
- 5 Désamorcer les situations difficiles
- 6 Avoir un comportement adapté face aux situations exigeant du leadership

## Thèmes abordés

- ✦ Les quatre pouvoirs de la négociation dans l'amélioration de la prise en charge
- ✦ Déterminer l'OCP, l'objectif commun de la prise en charge
- ✦ La matrice des motivations POE® : Position - Objectif - Enjeu, répondre au refus de soin ou d'observance
- ✦ Identification des trois cadres de la négociation : négociable, non négociable, jamais négociable
- ✦ Créer une relation stable et durable avec le patient grâce aux TLS®, Tactical Listening Skills

## 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 pédagogiques

Les participants sont plongés en immersion dans des situations réelles, issues de l'expérience et de la pratique des experts. Chacun des enseignements tirés de cette immersion est transposé dans l'univers des participants pour renforcer l'appropriation et l'adaptation opérationnelle.



**PUBLIC CONCERNÉ**  
Professionnels de santé

## MOYENS TECHNIQUES

Les moyens techniques, selon le lieu de conférence, comprennent un système de vidéo-projection et des moyens de prise de notes pour chacun des participants.





## Les conférenciers de l'agence TTA interviennent sur les thématiques de la Confiance, du Leadership, de la Performance collective, de la Résilience et de la Négociation.



**FRANÇOIS ELBAHRI**

Ancien cadre au sein du GIPN et du RAID sur différentes fonctions opérationnelles et d'encadrement pendant plus de 30 ans, François Elbahri a travaillé dans les domaines de l'intervention, du renseignement et de la négociation en situation de crise. Il intervient sur le management en environnement complexe, la prise de risque et l'optimisation de la performance collective, et accompagne les spécialistes du monde hospitalier dans la négociation médecin-patient afin de leur donner des outils pour lutter contre l'inobservance thérapeutique.



**MALICK BAULET**

Commissaire de Police, Officier d'Etat-Major, polyglotte et expert EUROPOL en matière de kidnappings et d'extorsions, Malick Baulet a été chef d'unité spéciale et du groupe « Négociation et prise d'otages » de la police de Genève. Il intervient sur la négociation, l'agilité collective et la prise de décision sous pression.



**PAULA GARZON**

Après un début de carrière en tant que macro-économiste responsable du suivi des pays d'Amérique latine et d'Europe du Sud, Paula Garzon devient négociatrice professionnelle en 2019. Formée par des négociateurs des forces spéciales et professeur de négociation auprès de l'institut IRENE de l'ESSEC, elle intervient sur les thèmes de la négociation, de la confiance et du leadership féminin.



**AXEL ALLETRU**

Champion du monde de motocross junior, Axel Alletru chute gravement lors des championnats du monde en 2010. Paraplégique, Les médecins lui prédisent qu'il ne remarchera plus jamais. A force de travail, d'acharnement et de mental, il remonte sur le podium dans diverses disciplines. Il ira même jusqu'à participer au Rallye Dakar 2020 où il réussit l'exploit de se placer 1er dans sa catégorie devant des pilotes valides. Sportif de haut niveau, pilote et conférencier. Il intervient sur les thématiques de la résilience, la force du mental, l'adaptation en environnement hostile et la gestion de l'incertitude



**JEAN-BAPTISTE MARTINEZ**

Un parcours atypique et inspirant pour cet expert, formateur professionnel, qui a accompagné plus d'un millier d'hommes et de femmes dans le secteur public et privé, dans les milieux sportifs et artistiques. Il intervient à travers ses formations et ses conférences sur la prévention et la pacification de situations conflictuelles extrêmes, dans la gestion du stress et des émotions, sur la motivation et le savoir-être ainsi que sur les thèmes inspirés de sa passion pour la magie qui le propulsa au Championnat du monde à Busan. Il complète alors son domaine d'intervention sur les thématiques de : la créativité, la persuasion, le dépassement de soi et la confiance.



**VINCENT BERTHELOT**

Vincent Berthelot est officier et pilote de Rafale dans l'Aéronautique navale. Initialement formé aux Etats-Unis, dans l'US NAVY, il exerce sa profession au sein de la chasse embarquée française et participe aux missions opérationnelles du porte-avions Charles de Gaulle depuis bientôt 15 ans (Afghanistan, Libye, Irak, Syrie...). En 2018, après avoir commandé les opérations de la 17<sup>e</sup> flottille de chasse, il intègre l'état-major du groupe aérien embarqué. Depuis 1 an, il est formateur « pleine conscience », discipline permettant aux pilotes de combat d'optimiser leurs capacités cognitives dans les environnements complexes et saturants. Il intervient sur les thématiques de la gestion de la charge cognitive, le leadership et la performance collective. En 2021, il prendra le commandement d'une unité de la Marine nationale.



**VIRGINIE GUYOT**

Ex-pilote de chasse ayant réalisé de nombreuses missions en zones de conflit, Virginie Guyot devient la première femme à intégrer la Patrouille de France et reste encore à ce jour la seule femme au monde à avoir dirigé une patrouille acrobatique nationale. Conférencière depuis 2010, elle anime plus de 100 conférences par an et intervient sur la confiance, l'agilité collective, le leadership en situation extrême et la maîtrise des risques.



**PHILIPPE PONTIÈRES**

Ancien Officier Général de l'armée de terre, ayant commandé l'opération militaire de l'Union européenne en République centrafricaine, Philippe Pontières a été Directeur du Service National et de la Jeunesse au Ministère des Armées. Il intervient sur la stratégie, le leadership et la conduite des transformations complexes.





NOUS ÉCRIRE À  
[OFFICE@THETRUSTEDAGENCY.COM](mailto:OFFICE@THETRUSTEDAGENCY.COM)  
POUR RECEVOIR LES PROGRAMMES COMPLETS

