



Jean-Marie Grivel évoque l'intervention au profit d'une mutinerie à la centrale pénitentiaire de Moulins-Yzeure, le 8 septembre 1992, comme réel virage dans l'association de la gestion de crise et de la négociation. C'est dans ce contexte qu'Éric Gérard, dès 1993, s'inspire de l'expertise des Belges sur ce sujet et décide ensuite de codifier, élargir et développer une capacité de négociation régulièrement éprouvée en intervention depuis.

La négociation de crise prend dès lors tout son sens. À cette époque, une cellule de cinq négociateurs est constituée (un officier, quatre sous-officiers). Après avoir suivi un stage en Belgique auprès de l'escadron spécial d'intervention de la gendarmerie, la cellule travaille à la codification de l'acquis GIGN des années antérieures et à la réalisation d'une première méthode interne.

En 1994, un rapprochement avec un intervenant extérieur, Jean-Pierre Veyrat, permet de donner son plein essor à la cellule. Ce dernier, apportant ses connaissances en matière d'approche comportementale, de techniques verbales et paraverbales appliquées à la gestion de crises, permet la réalisation d'une première méthode originale spécifique à l'unité.

En 1999, la cellule, qui comprend deux officiers et huit sous-officiers, va obtenir sous l'impulsion du chef d'escadron Éric Gérard la mise en place de stages diplômants (qualification à la négociation de crise). Les gendarmes volontaires pour cette spécialisation peuvent désormais acquérir une qualification à la négociation de crise (trois niveaux de compétences).

Dans le véhicule dédié à l'équipe de négociation, spécialement aménagé à cet effet, avec des équipements de transmission et un plan de travail, des pupitres et des sièges confortables (car les négociations peuvent durer des heures et des heures), deux négociateurs du GIGN en posture opérationnelle. © Gend'Info.