

En 1998, Éric Gérard, commandant du GIGN, accélère la mise au point d'une méthode de négociation propre au GIGN. En juin 1999, il écrit : « Depuis le stage en Belgique, une première cellule de négociation 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 Jean-Pierre Veyrat, intervenant extérieur, donne un essor en termes d'approches comportementales, techniques

verbales et paraverbales appliquées à la gestion des crises. Il apporte deux méthodes, l'une dédiée à l'analyse morpho-gestuelle et l'autre dévolue au traitement des crises appelées TINA⁵. En 1997, la méthode est enrichie par des aspects tactiques, techniques et psychologiques. Elle est refondue et devient le premier document de référence en gendarmerie, tout particulièrement au GIGN.

Une première formation est alors délivrée au GIGN par Mickaël Chapus, Vincent François, Philippe Dalongeville, Lilian Laugerat et moi-même. Lors de cette formation, nous insistons particulièrement sur l'intégration avec les PI2G. Jean-Pierre Veyrat et le docteur en psychiatrie François P. participent aussi à la formation. Il s'agit de la première étape de la mise en place d'une capacité décentralisée de négociation dans la gendarmerie.

Le colonel Franck CHAIX a servi la majeure partie de sa carrière militaire au GIGN. Il a commandé en second le GIGN historique puis, à la réorganisation de 2007, la Force Intervention, héritière du GIGN historique, où il a conduit le changement en insufflant de nouvelles traditions. Il est à l'origine de la création des négociateurs régionaux de l'Institution, de la cellule interministérielle de négociation (CIN) et d'une méthode d'influence opérationnelle dédiée à la gestion des crises de haute intensité.