

DAVID CORONA

Ancien négociateur de crise du GIGN

Préface inédite d'Anne-Gervaise Vendange

NÉGOCIER

FACE À LA VIOLENCE • AVEC SES ÉMOTIONS • POUR TROUVER SON CHEMIN



« Les mots peuvent percer
des blindages et éviter les balles. »

ALISIO
POCHE

NÉGOCIER

En 2015, David Corona est appelé pour nouer contact avec les frères Kouachi, responsables de la tuerie de Charlie Hebdo et retranchés pendant leur fuite dans une imprimerie.

Sa mission : négocier avec la mort.

Depuis ses débuts dans les colonnes d'assaut, David Corona a toujours cru au pouvoir du dialogue. Qu'il s'agisse d'une attaque terroriste, d'un forcené armé dans un village, d'une cyber-attaque par des hackers, d'une prise d'otage dans la cellule d'une prison ou de l'enlèvement d'un ressortissant français à l'étranger, il est celui qui peut, par les mots, éviter les tirs et le combat.

Négociateur de crise du GIGN pendant douze ans, David Corona a vécu des opérations extrêmes. Sa ligne de conduite : concevoir l'inattendu. Il raconte son expérience au sein de cette unité d'élite, du processus de sélection intransigeant à l'apprentissage par la mise en échec, en passant par la prédiction des comportements, et les techniques d'influence et de persuasion.

Ce texte est autant une introduction aux champs du profilage et à la préparation mentale qu'un voyage dans les arcanes de l'âme humaine. Il nous invite aussi à l'introspection, à ralentir et à développer notre concentration dans un monde où l'attention à soi et aux autres se perd.

Désormais reconverti dans le privé, à la tête de la société In_Cognita, **David Corona** accompagne les dirigeants d'entreprises et les sportifs de haut niveau dans le profilage, la performance et la gestion de crise dans des contextes complexes.

Co-fondatrice et présidente de la société In_Cognita, **Anne-Gervaise Vendange** est systémicienne et profileuse.



ISBN : 978-2-37935-486-1
Rayon : Témoignage



8,90 €
PRIX TTC
FRANCE

© Éditions Grasset & Fasquelle, 2022

Correction : Anne-Lise Martin
Couverture : Emmanuelle Audebrand
Photographie de couverture : © JF Paga
Maquette : Émilie Guillemain

© 2025 Alisio,
une marque des éditions Leduc
76, boulevard Pasteur
75015 Paris – France
ISBN : 978-2-37935-486-1

DAVID CORONA

NÉGOCIER

Face à la violence
Avec ses émotions
Pour trouver son chemin

Préface d'Anne-Gervaise Vendange

ALISIO
POCHE

À mon clan...

Préface

*À mon demi-caillou,
Que la vie nous offre cette chance immense d'avoir
tant vécu et tant aimé qu'un jour, vieux et fatigués,
nous soyons l'un tout contre l'autre, tranquilles avec
le fait de fermer les yeux, et que tout s'arrête.*

Nous sommes tous plus ou moins sensibles à certains types de légitimité. Il y a celle qu'un diplôme apporte. Celle que le statut social ou bancaire apporte. Et il y a la légitimité du terrain, celle qui fait que cette personne-là, par ce qu'elle a expérimenté, ce qu'elle a réalisé, va vous impressionner ou vous inspirer confiance.

Pour trouver votre « talon d'Achille de légitimité », celle avec laquelle les autres ont le moyen d'influencer votre jugement, demandez-vous ce que vous mettez, vous-même, naturellement en avant pour les convaincre que vous êtes à la hauteur. Il y a de fortes chances que ce soit l'argument qui vous aurait vous-même touché ou convaincu.

Et cette idée peut être largement généralisée. Notre condition d'êtres humains nous donne l'illusion que nous partageons le réel avec nos semblables, que nos

mouvements profonds, nos valeurs, nos croyances, nos idées, nos mécanismes sont partagés universellement ou du moins devraient l'être.

Nous avons l'impression d'être le monde. Et même lorsque nous savons rationnellement que ce n'est pas le cas, au détour d'une tension à un feu rouge ou d'un différend avec notre ado, nous l'oublions souvent.

La négociation est avant tout, et peut-être encore étonnamment pour vous qui ouvrez les premières pages de cet ouvrage, une question de respect de l'altérité. Se souvenir à chaque instant que notre référentiel n'est pas plus valable que celui de notre voisin est la base solide sur laquelle une situation humaine complexe peut se résoudre. Mais aussi sans doute, le plus grand défi auquel les négociatrices et les négociateurs ont à faire face.

La première négociation qui doit s'opérer pour avoir la bonne posture et espérer remporter la mise se trouve en amont du mot, en amont de l'Autre, c'est celle qui nous oppose à nous-mêmes.

L'histoire que vous vous apprêtez à lire est un récit d'humanité, de découverte de soi et de cette altérité. Ce n'est ni un manuel froid de négociation ni un récit de plus de force spéciale testostéroné. Il conte avant tout une évolution dans la fragilité du cristal de l'humain, avec tout ce qui nous compose, nous détermine, et que nous façonnons au quotidien.

Préface

La première fois que j'ai rencontré David, il n'était pas encore rentré au GIGN mais j'ai été saisie par son alignement. Il est de ceux qui ne se cachent pas à eux-mêmes. Pas même par humilité, ce qui peut être assez déroutant au départ.

Il connaît et reconnaît ses faiblesses et ses forces, sans filtre, sans indulgence et sans fausse modestie. Et c'est peut-être là un point commun qu'ont les femmes et les hommes qui naviguent dans les sphères du haut niveau, quel que soit leur domaine. La capacité à se voir juste pour faire juste est sans doute, en partie, ce qui permet d'aller chercher l'excellence.

Ce jeune homme, amaigri et sculpté par des années d'entraînement sans concession, n'était pas destiné à être négociateur. Ou alors, karmiquement peut-être, si tant est que le karma existe. Évidemment il était un minimum équipé, mais le gamin parcourant à vélo les Alpes-de-Haute-Provence qu'il avait été n'avait clairement pas été structuré pour ça.

Il donnait l'impression d'avoir déjà vécu mille vies oui, mais en tant que chef de guerre sur quelques fronts froids et humides. Comprendre et accompagner plutôt qu'haïr et anéantir est clairement, lorsqu'on le connaît bien, un choix de cette vie-ci, nouveau et qui apporte son lot de questions et parfois d'inconfort.

David est un faiseur, avec une priorité à l'action très forte. Il a en réalité choisi la négociation pour être

encore plus au cœur du mouvement central. Ce profil instinctif lui confère sa capacité à rester calme quand tout bascule et explique aussi certaines des fulgurances que vous lirez dans cet ouvrage, notamment lorsqu'il fait face aux êtres humains en crise. Cela l'a cependant longtemps tenu éloigné des activités plus intellectuelles.

Au début de notre relation, j'ai été marquée par sa gêne à se montrer intelligent et cultivé. Il avait en effet développé un réflexe étonnant consistant à systématiquement faire suivre d'autodérision une parole profonde ou émotionnelle. Sa famille, qui avait travaillé de toutes ses mains pour s'en sortir, avait visiblement assimilé tout ce qui n'est pas tangible et concret à ce qui est inutile.

Et être inutile, lorsqu'on est un faiseur, c'est immensément insupportable.

Une fois qu'il venait encore de rire de lui, je l'ai interpellé :

— Est-ce que tu sais que tu as le droit de dire des trucs intelligents ?

Il a lentement levé les yeux vers moi, quelque peu hébété.

Silence.

— Non mais vraiment. Tu sais qu'en vrai, ce n'est ni grave ni dangereux ? Arrête de te moquer

Préface

de toi-même à chaque fois que tu dis quelque chose de profond !

Ce recadrage a été pris, ce réflexe combattu, l'intellect et l'émotionnel ont été remis à leur juste place pour un faiseur : celle qui les rend utiles à l'action.

Le livre que vous tenez dans vos mains est donc bien plus qu'un témoignage, c'est l'aboutissement d'un chemin personnel et quasiment à revers de la systémie initiale de son auteur. C'est peut-être ça qui lui donne le plus de force et de valeur.

Son titre provisoire a longtemps été « Il y a toujours un chemin ».

Celui qui existe dans une négociation et entre les êtres humains que nous sommes bien sûr, mais aussi le chemin de vie que l'on décide de se construire à mots nus, pour trouver sa place.

Le héros que vous allez voir complexifier sa pensée et sa relation au monde, au fur et à mesure des chapitres, est loin de ses avatars de blockbusters hollywoodiens. Il est plein de failles et d'humanité, il échoue et recommence, il affirme et défend ses doutes.

Angelo, le numéro 4 de nos six, merveilleux jeune homme de 19 ans étudiant en art et prolongement de cette bascule systémique, m'a dit ce matin :

Négociier

— J'ai lu dans un livre un truc qui m'a fait penser à Papa ! Cela disait : « Un père crée une famille forte non par ses paroles, mais par ses actions quotidiennes. » C'est tout lui !

Un comble pour un négociateur, n'est ce pas ? Et c'est pourtant avoir compris quelque chose de fondamental. Les mots sans le geste sont vides. Un bon négociateur n'est pas un beau parleur. Sa parole est un acte qui peut accompagner et libérer, abandonner ou anéantir, et il en a tout à fait conscience.

Vous l'aurez sans doute compris à présent, David n'est sensible qu'à une seule forme de légitimité, celle du vécu et du réel. Il a décidé au travers de ces pages de vous faire voyager dans son expérience, dans sa tête et dans son cœur de négociateur et d'homme.

Je vous souhaite d'en rapporter de la force et de la nuance.

De l'amour aussi, le plus beau, celui que l'on trouve sur un front froid et humide, lorsqu'on pense que tout est perdu.

Anne-Gervaise Vendange

Introduction

« Il fait nuit... il fait froid...
et vous ne savez pas. »

L 0 février 2008. Région parisienne, camp d'entraînement d'une unité d'intervention et de contre-terrorisme française.

C'est le premier jour de formation pour espérer intégrer le GIGN. Il est 3 heures du matin et je viens d'être réveillé avec cinquante de mes camarades par l'explosion d'une grenade et les cris des instructeurs. Nous sommes tous en caleçon, pieds nus, à l'extérieur du bâtiment, sur la place d'armes.

Il fait 2 degrés.

L'obscurité et le silence règnent.

Nous sommes les uns contre les autres pour nous tenir chaud. Le directeur de stage s'avance d'un pas lent vers notre groupe, nous scrute un par un, plante son regard dans le nôtre et prononce ces mots :

— Il fait nuit... il fait froid... et vous ne savez pas.
Il scande cette phrase, presque mécaniquement, plusieurs fois, avant de poursuivre :

— Messieurs, si vous êtes prêts à vivre avec cette incertitude pendant les quinze prochaines années, alors vous pouvez retourner vous coucher, on se retrouve demain. Dans le cas contraire, vous pouvez récupérer vos affaires et rentrer chez vous.

Dès le premier jour de formation, nous sommes formés à l'inattendu. Intégrer le GIGN signifie vivre avec un bip à la ceinture et ne jamais savoir quand il retentira. À 2 heures ? À 17 heures ? À 22 heures ?

Vous deviez aller chercher vos enfants à l'école ? Dîner chez des amis ? Choisir votre costume de marié ? Vous allez plutôt partir trois jours à la frontière espagnole pour stopper un go fast, vous ruer en urgence dans le Massif central pour arrêter un forcené ou être envoyé dans une prison à l'Est pour une prise d'otages.

L'engagement du GIGN est le suivant :

Quoi qu'il arrive en France ou à l'étranger concernant des ressortissants français, il y a, toujours et à tout moment, une section de trente équipiers prête à sauter dans une voiture ou un hélicoptère en moins de dix minutes pour prendre la mission.

On ne sait jamais qui, quand, quoi, ni comment.
Exit toutes les certitudes.

Introduction

Mieux vaut vite le savoir et, le cas échéant, changer de boulot.

Des vies dépendent de nous.

Je veux intégrer le GIGN depuis que j'ai 15 ans. C'est à cet âge que j'ai suivi l'attaque de Marignane en direct à la télévision. Cet attentat a profondément marqué ma génération et a fait naître de nombreuses vocations comme la mienne.

Le 24 décembre 1994, les passagers du vol Air France 8969 reliant Alger à Paris sont pris en otage par des membres du Groupe islamique armé. Le 26 décembre, alors que l'avion fait une escale pour un ravitaillement en carburant à Marseille, le GIGN intervient et met fin au détournement.

Je regarde l'assaut en direct, je suis sidéré.

Je dis à ma mère :

— Ce que ces gars viennent de faire... je veux faire ça !

Ça : partir à l'assaut, mettre sa vie en jeu, arriver à faire quelque chose qui est plus grand que moi, qui me dépasse, aller au-devant du danger mais pour une bonne raison. Je veux faire ça.

— Mais non, mon chéri, dit-elle en riant, tu seras avocat ou médecin.

Malgré les réticences de ma mère, mon désir de faire partie de cette unité m'a nourri et porté pendant les quinze années suivantes.

À 30 ans, enfin, j'ai intégré le GIGN.

Le premier soir des tests d'entrée, les candidats doivent remplir une lettre de motivation, expliquer pourquoi ils sont là. Trop sûr de moi et peu conscient de ce qui va suivre, j'écris ce soir-là noir sur blanc avant même de commencer la formation :

- 1/ je veux être opérationnel en intervention,
- 2/ je veux être parachutiste,
- 3/ je veux être négociateur,
- 4/ je veux finir mon parcours au GIGN comme formateur ou instructeur.

Grâce à un travail acharné, un peu de talent et ma bonne étoile, c'est précisément ainsi que les choses vont se dérouler. Je vais donc faire *ça*, et tellement plus encore.

Lorsque je repense au « moi » de cette époque, je crois que je ne savais pas réellement ce que négociateur signifiait, mais j'avais déjà envie de faire partie de cette communauté. J'étais fasciné par ces hommes et ces femmes qui, au milieu de la violence la plus extrême, avaient suffisamment de recul pour mettre fin, grâce à des mots, à des situations qui avaient toutes les chances de finir dans le sang.

J'ai de la tendresse pour ce « moi » du premier soir, celui qui ne sait pas encore que ses mots sont une arme mais qui a suffisamment cru en ses rêves pour

Introduction

être parvenu là. J'ai de la gratitude, aussi, pour tout ce qu'il m'a permis d'accomplir ensuite.

En une dizaine d'années, j'ai fait entre deux cents et trois cents négociations. De toute nature : hackers, terroristes, prises d'otages, enlèvements d'enfant, en France et à l'étranger, extorsions de fonds, forcenés, suicidaires.

J'ai piloté les négociations de *Charlie Hebdo* et du Super U de Trèbes, les deux plus grosses attaques terroristes récentes du GIGN.

« S'engager pour la vie ».

Telle est la devise de cette unité que j'appellerai bientôt par son surnom : le Groupe.

Ces mots tant de fois lus, prononcés, évoqués et qui ont pris tout leur sens au fil du temps. L'intensité de la vie sous toutes ses formes, voilà ce que je retiens de ces années.

La joie et l'insolence des opérationnels : leurs éclats de rire au bar ou leurs cris de bête au gymnase. Les séances de sport de combat où sang et sueur font bon ménage. Les semaines classiques d'alerte mêlant tir au fusil, investigation, cas concret, séance hélico, pilotage, parachutisme... Un quotidien banal qualifié par les gens de « vie de dingue ». Mais comme tout

quotidien finit inexorablement par devenir ordinaire, c'est rapidement devenu ma vie.

Depuis j'ai déployé mes compétences dans différents domaines : préparation mentale, conseil et intervention en entreprise, formation... Ma rencontre avec l'hypnose a profondément changé ce que je suis ainsi que ce que je fais. J'utilise depuis une trousse à outils qui m'est propre et que j'ai enrichie au fil des ans et de mes expériences pour aider les personnes et les organisations qui font appel à moi.

Mes activités peuvent sembler disparates, mais pour moi, tout se tient.

Lorsque j'essaie de libérer des otages, ou de faire sortir des forcenés dans de bonnes conditions et de sauver des vies, je fais en réalité le même métier que lorsque je prépare des sportifs de haut niveau à aller mieux ou à atteindre un objectif. Je fais le même travail que lorsque j'interviens en entreprise pour aider les dirigeants à négocier, à recruter ou à régler un problème de management complexe. À chaque fois, il y a une problématique et je dois tout mettre en œuvre pour la résoudre. Je travaille avec le cerveau, les émotions et les dynamiques humaines, et quel que soit le champ dans lequel cela s'exprime, les mécaniques sont les mêmes. C'est ce que j'aime faire et paradoxalement, plus il y a d'enjeu, et mieux je me sens. Je suis ce type qui sait jouer d'un instrument et qui a envie d'en explorer tous les registres.

Introduction

Depuis que j'ai quitté le GIGN, je peux enfin parler à visage découvert. Ce que je voudrais faire aujourd'hui, c'est donner des éléments et des astuces qui ont été précieux pour moi dans l'adversité. Vous raconter des histoires extraordinaires, décrire des situations exceptionnelles, mais surtout tenter de faire émerger des enseignements de toute la violence à laquelle j'ai été confronté lors de mon parcours atypique. En racontant mon histoire, je veux transmettre ce que j'ai appliqué de manière consciente et ce que j'ai découvert de façon parfois inconsciente.

Mais ce n'est pas un énième livre de développement personnel ou le témoignage d'un ancien des forces spéciales qui va expliquer comment être le meilleur.

Non.

Ma conviction c'est que nous pouvons tous être de meilleures versions de nous-mêmes. Pas dans la performance verticale, mais dans notre propre assise, dans notre propre histoire. Être plus serein, plus apaisé, perdre moins d'énergie dans des choses futiles, savoir saisir les bonnes choses, là où elles se trouvent.

Ma ligne de conduite réside dans cette idée : concevoir l'inattendu.

Il n'y a pas de situations complexes, il n'y a que des manques de connaissances et de grilles de lecture pour appréhender les moments ou les personnalités

Négociier

plus difficiles. Et les situations qu'on pense verrouillées sont déblocables. Les choses qui nous accablent sont surmontables. Il existe toujours un chemin. Et en trouvant ce chemin, on peut tout faire. On peut négocier avec tout le monde, on peut traverser n'importe quelle épreuve, on peut vivre les difficultés, les douleurs. En réalité, il peut se passer n'importe quoi d'inattendu, d'imprévu, mais on peut l'intégrer à soi et s'en servir. Il n'y a nul besoin de pratiquer le bouddhisme au Népal ou d'être diplômé de Harvard pour accomplir des choses qui nous paraissent a priori inatteignables.

J'aimerais que ce livre donne envie de formuler des rêves et de tout mettre en œuvre pour les accomplir. Qu'il soit vecteur de joie et d'espoir. La seule chose qui a été suffisamment forte pour me faire quitter le GIGN, c'est d'être parvenu à aider les gens que je rencontrais. Arriver chez une personne ou une entreprise qui allait mal et faire en sorte qu'elle aille mieux lorsque je refermais la porte. Je voudrais que ce livre agisse de la même manière sur le plus grand nombre, qu'il soit un médicament de lecture.

Je suis toujours le gosse de l'attaque de Marignane qui veut regarder la violence dans les yeux, l'anéantir avec ses armes et la dompter avec ses mots.

Voici mon histoire.

PREMIÈRE PARTIE
Le GIGN, un chemin
initiatique

Il existe au GIGN plusieurs codes de tir qui permettent à une équipe de snipers de neutraliser plusieurs cibles en même temps et situées dans des endroits différents. Cette discipline nécessite une organisation très précise pour qu'au moment du tir, on n'entende qu'un seul et unique coup de feu. Au cours d'une situation de prise d'otages menée par plusieurs terroristes, il est absolument nécessaire de pouvoir les neutraliser de manière simultanée, car il suffirait qu'un seul d'entre eux demeure armé pour qu'il supprime des vies autour de lui et que la mission échoue.

Lorsque tous les tireurs sont en position, le chef d'équipe donne l'ordre préparatoire : « Tireurs, dès que prêts, passez le code ! » Ensuite, chaque tireur annonce tour à tour qu'il est prêt à faire feu en annonçant son numéro et en prononçant : Prêt. Ainsi se succèdent les « Un, prêt ! », « Deux, prêt ! », « Trois, prêt ! » et ainsi de suite, jusqu'au dernier. Lorsque tous les tireurs ont annoncé qu'ils sont prêts, le chef d'équipe prononce l'ordre de tir

Négociier

en deux temps. Lorsqu'il dit « Zéro », chacun pose son doigt sur la détente. Puis il laisse une seconde de silence pour donner la possibilité à n'importe quel tireur d'annoncer que sa cible n'est plus en visuel. Enfin, il prononce le « Feu ! » durant lequel on n'entend qu'une seule détonation pour plusieurs tirs. La fugacité de cet instant représente toute la discipline et la haute technicité de cette unité. Mais ces qualités sont adaptables à l'ensemble de ce qu'on apprend pour devenir un opérationnel du GIGN.

« Tireurs, dès que prêts, passez le code ! »

Acharnement et naissance
d'une vocation

La semaine suivant l'attaque de Marignane, je me présente à la gendarmerie comme une fleur, me plante devant les gendarmes de la brigade de mon patelin et leur dis sans sourciller :

— Je veux entrer au GIGN.

— Écoute, jeune, s'amused-ils, il va falloir passer ton baccalauréat d'abord.

Mon bac en poche, je retourne à la gendarmerie :

— Vous vous souvenez de moi ? Je veux toujours entrer au GIGN.

Interloqués et commençant à me prendre légèrement plus au sérieux, ils me répondent :

— Eh bien, il va falloir faire ton service militaire pour commencer !

À l'époque, c'était encore obligatoire.

Je fais donc mon service militaire avec la ferme intention de garder mon rêve dans le viseur, et dès que je le peux, je réitère mon vœu pieux, à qui veut l'entendre.

— Il faut que tu fasses l'école de sous-officiers de la gendarmerie pour ça.

Je passe ce fameux concours auquel je suis reçu et pars au Mans, à 800 kilomètres de chez moi, pendant un an. À l'issue de cette année, je choisis d'être affecté en escadron à Versailles, là où est implanté mon fameux GIGN.

Je suis 30^e sur 120 au classement final, il y a sept places pour Versailles et j'obtiens la dernière in extremis.

Une belle première victoire.

Mon idée est simple : arriver sur place, voir les gars s'entraîner, profiter des infrastructures, me plonger dedans, les avoir sous le nez, les renifler tous les jours, et à un moment donné, à force de persévérance et d'imprégnation, saisir ma chance.

Il faut avoir 24 ans minimum pour postuler et il va me falloir attendre encore deux ans.

Cela reste très flou pour moi, mais je sais que la sélection passe par des tests. Je ne sais pas lesquels, mais en attendant, je me mets au sport, très sérieusement.