

Négociateur de crise

RNCP37088 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	344t
Formacode(s)	42803
Code(s) ROME	K1901
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	23/11/2022
Date d'échéance	23/11/2025

Certificateur(s)

MINISTERE DE L' INTERIEUR ET DES OUTRE-MER · SIRET : 11001401600015

<https://www.interieur.gouv.fr/Accueil>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Depuis leur création, l'unité de recherche, assistance, intervention et dissuasion (RAID) et le groupe d'intervention de la gendarmerie nationale (GIGN) ont acquis une expérience avérée dans le domaine de la négociation de situation de crise et sont devenus des références internationales. Ces unités s'appuient sur des personnels sélectionnés et formés pour occuper ces fonctions. La pérennisation de la reconnaissance, sur le plan national, du niveau de qualification des négociateurs de crise serait de nature à confirmer la valorisation de leurs compétences et à faciliter leur reconversion professionnelle dans le secteur privé. Le ministère de l'Intérieur sollicite le renouvellement de l'enregistrement de ce titre au répertoire national des certifications professionnelles au niveau 6.

ACTIVITÉS VISÉES

Les négociateurs de crise interviennent, en accompagnement des équipes d'intervention, pour évaluer, stabiliser et résoudre une situation de crise caractérisée par l'emploi ou la menace d'emploi de la violence et comportant des risques élevés mettant en jeu la sécurité et la vie des personnes (situation de type « prise d'otage » ou « forcené »).

COMPÉTENCES ATTESTÉES

- Proposer et faire valider régulièrement sa stratégie de négociation par le commandant des opérations d'intervention spécialisée et/ou par les autorités requérantes.
- Choisir le mode de communication le plus adapté à la situation (téléphone, mail, mégaphone...).
- Engager la négociation en entrant en contact avec la ou les personnes à l'origine de la crise (présentation du négociateur et de son équipe, explication de la raison de leur présence...).
- Se faire accepter en tant qu'interlocuteur privilégié par la ou les personnes à l'origine de la crise.
- Faire baisser le niveau émotionnel de la ou des personnes à l'origine de la crise et le stabiliser.
- Appliquer les techniques et processus de négociation pour atteindre les objectifs fixés (écoute active, monologue si absence de dialogue...).
- Modifier le mode de communication à tout moment selon l'urgence d'intervention.
- Dégager la dimension psychologique ou psychiatrique du profil du ou des auteurs à partir d'informations recueillies et des outils d'évaluation, afin d'adapter la stratégie de négociation.
- Déceler les émotions de la ou des personnes à l'origine de la crise.
- Décrire et analyser la personnalité du ou des auteurs en fonction de leurs réponses et de leur comportement.
- Confronter sa propre analyse avec les renseignements déjà connus pour confirmer ou infirmer le profil. Savoir

mettre à

profit l'analyse du psychologue du groupe de négociation.

- Induire le ou les auteurs vers une perspective de solution positive ou minimiser la gravité des faits si besoin et si possible.
- Répondre fermement aux actes d'intimidation de la ou des personnes à l'origine de la crise en minimisant les risques.
- Gérer les demandes, menaces et ultimatum.
- Aviser régulièrement le gestionnaire de crise au fur et à mesure du recueil de renseignements.
- Définir et structurer l'équipe en charge de la négociation lors d'une situation de crise.
- Collaborer avec un expert du domaine et savoir sérier le renseignement utile à la négociation.
- Identifier une tierce personne pertinente pour la gestion de la crise (évaluer la relation à l'individu en crise, évaluer la capacité de la tierce personne à gérer ses émotions, évaluer la capacité de la tierce personne à être à l'écoute des consignes du négociateur).
- Gérer une tierce personne intermédiaire dans la négociation (famille, médecin, témoin...).
- Négocier, le cas échéant, via un interprète avec la ou les personnes à l'origine de la crise.
- Définir et respecter le rôle imparti au sein de la cellule.
- Transmettre les informations essentielles au groupe tactique afin de faciliter et sécuriser la phase d'intervention le cas échéant.
- Agir en toute sécurité dans le respect du secret des informations recueillies et du protocole d'intervention établi conjointement avec le chef de l'équipe tactique

Blocs de compétences

RNCP37088BC01 — Gérer et résoudre une crise dans le cadre de la négociation

LISTE DE COMPÉTENCES

Choisir le mode de communication le plus adapté à la situation (téléphone, mail, mégaphone...).

Engager la négociation en entrant en contact avec la ou les personnes à l'origine de la crise (présentation du négociateur et de son équipe, explication de la raison de leur présence...).

Se faire accepter en tant qu'interlocuteur privilégié par la ou les personnes à l'origine de la crise.

Faire baisser le niveau émotionnel de la ou des personnes à l'origine de la crise et le stabiliser.

Appliquer les techniques et processus de négociation pour atteindre les objectifs fixés (écoute active, monologue si absence de dialogue...).

Modifier le mode de communication à tout moment selon l'urgence d'intervention.

Dégager la dimension psychologique ou psychiatrique du profil du ou des auteurs à partir des informations recueillies et des outils d'évaluation, afin d'adapter la stratégie de négociation.

Déceler les émotions de la ou des personnes à l'origine de la crise.

Décrire et analyser la personnalité du ou des auteurs en fonction de leurs réponses et de leur comportement.

Confronter sa propre analyse avec les renseignements déjà connus pour confirmer ou infirmer le profil.

Savoir mettre à profit l'analyse du psychologue du groupe de négociation.

Recueillir tous les renseignements à des fins d'action.

Appliquer les techniques et processus de négociation pour atteindre les objectifs fixés.

S'enquérir de l'état de santé (mental et physique) de toutes les personnes présentes.

Induire le ou les auteurs vers une perspective de solution positive ou minimiser la gravité des faits si besoin et si possible.

Répondre fermement aux actes d'intimidation de la ou des personnes à l'origine de la crise en minimisant les risques.

Gérer les demandes, menaces et ultimatum.

Aviser régulièrement le gestionnaire de crise au fur et à mesure du recueil de renseignements .

Définir et structurer l'équipe en charge de la négociation lors d'une situation de crise.

Collaborer avec un expert du domaine et savoir sérier le renseignement utile à la négociation.

Identifier une tierce personne pertinente pour la gestion de la crise :

- évaluer la relation à l'individu en crise ;
- évaluer la capacité de la tierce personne à gérer ses émotions ;

- évaluer la capacité de la tierce personne à être à l'écoute des consignes du négociateur.

Gérer une tierce personne intermédiaire

dans la négociation (famille, médecin, témoin...).

Négocier, le cas échéant, via un interprète avec la ou les personnes à l'origine de la crise.

Définir et respecter le rôle imparti au sein de la cellule.

Transmettre les informations essentielles au groupe tactique afin de faciliter et sécuriser la phase d'intervention le cas échéant.

Agir en toute sécurité dans le respect du secret des informations recueillies et du protocole d'intervention établi conjointement avec le chef de l'équipe tactique.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation écrite, mises en situation (simulations inspirées de faits réels), période de professionnalisation

RNCP37088BC02 — Analyser la situation de crise afin de définir une stratégie de négociation et d'intervention

LISTE DE COMPÉTENCES

Évaluer la situation de crise en application d'une méthode d'analyse :

- recueillir les différentes informations auprès des tiers (officier, familles, médecin, voisin...) directement ou par l'intermédiaire de la base arrière (unité centrale RAID ou GIGN)
- synthétiser et analyser les informations recueillies en prenant en compte le risque de passage à l'acte ou le risque suicidaire, la dangerosité et l'urgence.

Définir et évaluer les problèmes logistiques et techniques de la cellule négociation in situ :

- définir l'emplacement stratégique du poste de commandement (PC) (véhicule, appartement à proximité de la crise)
- définir les moyens de communication les plus adaptés (téléphone, mégaphone, mail...)

Dresser un premier bilan de la situation au regard des informations recueillies.

Fixer les objectifs de négociation par rapport aux contraintes opérationnelles et selon les typologies existantes (forcené, prise d'otage, suicidaire, attaque terroriste, enlèvement).

Définir une stratégie de négociation à partir du premier bilan dressé (ex : libération des otages, réduire la rançon, obtenir une preuve de vie...).

Se faire connaître des autorités requérantes (prise de contact durant le transport sur les lieux de la crise et sur place).

Prendre en compte les moyens mis en place par le commandant des opérations et définir les consignes complémentaires de sécurité (recul du périmètre de sécurité, surveillance des tiers, protocole de reddition, protocole de libération d'otage, remise de rançon, remise d'objet...).

Présenter le bilan de la situation au commandant de l'opération et/ou aux autorités requérantes.

Proposer et faire valider régulièrement sa stratégie de négociation par le commandant des opérations d'intervention spécialisée et/ou par les autorités requérantes.

Informier régulièrement les autorités hiérarchiques, judiciaires, administratives et politique (Chef de service, Procureur, Maire, Préfet, Ministre) sur l'évolution de la négociation et leur communiquer les renseignements recueillis (lieux, armes utilisées, auteurs, victimes ou otages...).

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation écrite, mises en situation (simulations inspirées de faits réels), période de professionnalisation

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Les négociateurs de crise exercent leur mission au sein des « cellules négociation » de l'unité de recherche, assistance, intervention et dissuasion (RAID) et du groupe d'intervention de la gendarmerie nationale (GIGN), sur le territoire métropolitain, les territoires et départements d'outre-mer et à l'étranger.

Les compétences inhérentes à la certification de négociateur de crise sont transposables dans les secteurs privé et public (autres administrations). Les titulaires de cette certification peuvent occuper des emplois dans le cadre desquels

des compétences en matière de négociation sont prisées, en particulier au profit d'entreprises ou de sociétés (compagnies d'assurance, cabinets d'experts indépendants en consulting dans le cadre d'audits privés ou publics, cellules de veille au ministère des affaires étrangères).

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Les titulaires de la certification professionnelle exercent leur activité dans les services spécialisés d'intervention du ministère de l'Intérieur. Ils ont également vocation à exercer dans des entreprises privées dans les domaines de la gestion de crise, de la médiation, des ressources humaines ou du coaching.

Marché du travail

Indicateurs au niveau des familles professionnelles (FAP) des métiers visés, agrégés au niveau national — France Travail / DARES (open data).

Tension de recrutement (DARES 2024)	Élevée (4/5)
Facteurs principaux	Lien formation-emploi, Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 258 €
Diplôme le plus fréquent	Diplôme de niveau bac+5 ou plus (doctorat, master ou équivalent) en services à la collectivité (17 % des actifs en emploi)
Familles professionnelles (FAP)	P3X90 — Professionnels du droit · tension 4/5 (Élevée)
Projets de recrutement (BMO 2026)	1 164
Jugés difficiles à recruter	50 %
Emplois saisonniers	4 %
Familles professionnelles (FAP)	P3X90 — Professionnels du droit

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation continue, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Etre affecté à l'unité de recherche, assistance, intervention, dissuasion (RAID) ou au groupe d'intervention de la gendarmerie nationale (GIGN) puis être retenu à l'issue d'une sélection

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE

Président du jury : Commandant du GIGN ou Chef du RAID ou leur représentant

Membres du jury :

- Chef de la cellule négociation (RAID ou GIGN) ou son représentant
- Chef du service en charge de la formation (DAF RAID ou GIGN) ou son représentant
- 1 policier ou un gendarme certifié négociateur de crise
- 1 médecin psychiatre ou psychologue clinicien

COMPOSITION DU JURY — VAE

Président du jury : Commandant du GIGN ou Chef du RAID ou leur représentant

Membres du jury :

- Chef de la cellule négociation (RAID ou GIGN) ou son représentant
- Chef du service en charge de la formation (DAF RAID ou GIGN) ou son représentant
- 1 policier ou un gendarme certifié négociateur de crise
- 1 médecin psychiatre ou psychologue clinicien
- 1 professionnel du secteur privé dans le domaine de la gestion de crise, médiation, ou résolution de conflit

Base légale

Date de décision	23/11/2022
Durée de l'enregistrement	3 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	23/11/2025

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2020	12	0	91 %	91 %
2019	10	0	100 %	100 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS
RNCP34940

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<https://www.gendarmerie.interieur.gouv.fr/zooms/titres-certifies-de-la-gendarmerie-disponibles-via-la-validation-des-acquis-de-l-experience-vae>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/37088/>