



James Whittle

AVENTURIER/EXPLORATEUR/EXPLORATRICE

On a tellement répété aux employés qu'ils devaient faire preuve de résilience que ce mot a fini par perdre tout son sens. Ce dont les dirigeants ont réellement besoin, ce sont des personnes capables de continuer à prendre des décisions lorsque les conditions sont difficiles, que le plan a échoué et que personne ne vient leur prêter main-forte. Cette capacité est mal enseignée, voire pas du tout.

James Whittle est l'un des deux membres du duo The Tempest Two. Cet aventurier transforme son expérience personnelle de l'endurance à long terme en contenu concret sur la résilience et la performance d'équipe, destiné à un public de cadres supérieurs.

biographie de James Whittle 2026

Pourquoi les entreprises font appel à James Whittle

- Un récit à la première personne sur la prise de décision après 54 jours d'aviron en mer sans assistance, trois jours sur la paroi d'El Capitan et un triathlon en Patagonie, une première mondiale, puisé directement dans l'expérience plutôt que tiré de recherches.
- Une approche délibérément « partie de zéro » qui trouve un écho auprès des équipes lassées des études de cas mettant en scène d'anciens membres des forces spéciales ou des médaillés olympiques, qu'elles jugent trop éloignées de leur réalité.
- Une expérience de collaboration répétée avec Nike, Google, Microsoft, JP Morgan, Heineken et Airbnb, qui rassure les acheteurs sur le fait que le contenu est adapté à un public de cadres supérieurs.
- Une deuxième activité, Dose, axée sur la transposition des enseignements tirés des expéditions en programmes continus de bien-être au travail pour des clients tels que BNY Mellon et IBM, de sorte que le discours s'inscrit dans une intervention plus large plutôt que dans une simple apparition ponctuelle.
- Un partenariat de conférenciers avec Tom Caulfield qui permet une présentation à deux, utile pour les séminaires hors site et les expériences d'équipe où un discours prononcé par une seule personne ne suffirait pas à captiver l'auditoire.

Faits marquants de la biographie

- Co-fondateur de The Tempest Two, le partenariat de conférences et d'aventures avec Tom Caulfield.
- Co-fondateur de Dose, une entreprise spécialisée dans le bien-être au travail qui travaille avec Nike, BNY Mellon, IBM et Airbnb.
- A traversé l'Atlantique à la rame sans assistance, des îles Canaries à la

DISPONIBLE POUR

- Formations et ateliers
- Intervention

LES THÈMES D'INTERVENTION DE JAMES

- Bien-être employé
- Gestion du changement
- Leadership d'équipe
- Motivation et inspiration
- Performance optimale

LANGUES: Anglais

Barbade, soit 3 000 miles en 54 jours, sans aucune expérience préalable de l'aviron.

- Première au monde d'un ultra-triathlon à travers la Patagonie : 1 600 km à vélo, 65 km de course en montagne, 100 km de descente en stand-up paddle sur la rivière La Leona.
- A gravi El Capitan à Yosemite, où il a croisé Alex Honnold et Tommy Caldwell sur la paroi.
- Parmi ses clients, on compte Google, Nike, Airbnb, JP Morgan, Microsoft, Heineken, Red Bull et Vodafone.

Biographie

La véritable résilience n'est pas une affiche accrochée au mur d'un bureau. C'est ce que l'on fait au quarantième jour d'une traversée de l'Atlantique, lorsque le dessalinisateur est en panne et que le prochain port n'est encore qu'à deux semaines de route. C'est le terrain sur lequel The Tempest Two a passé la majeure partie de la dernière décennie à s'aventurer délibérément.

Le duo, composé de James Whittle et Tom Caulfield, s'est lancé sans aucune expérience de l'aviron et a traversé 3 000 milles marins en 54 jours. Ils ont enchaîné avec un ultra-triathlon inédit en Patagonie et trois jours sur la paroi granitique d'El Capitan. Le schéma est délibéré : choisir une discipline qu'aucun d'eux n'a pratiquée, se donner suffisamment de temps pour l'apprendre, puis présenter le résultat devant un public d'entreprise comme un exemple de la façon dont des gens ordinaires prennent des décisions difficiles sous pression.

C'est ce positionnement qui donne à leur travail son poids commercial. La plupart des conférenciers spécialisés dans l'aventure ont un parcours militaire ou sportif de haut niveau que le public considère discrètement comme inaccessible. The Tempest Two rejette ce cadre par principe, c'est pourquoi leur discours d'ouverture trouve sa place dans les salles de Nike, Google, Microsoft, JP Morgan et Heineken sans perdre l'attention du public en cours de route.

La deuxième entreprise de Whittle, Dose, s'inspire de ces mêmes enseignements pour les transformer en programmes structurés de bien-être au travail destinés à des clients tels que BNY Mellon, IBM et Airbnb. Le discours est la porte d'entrée ; le modèle opérationnel qui se cache derrière s'apparente davantage à une intervention durable sur l'énergie et la récupération des équipes qu'à une simple intervention motivante ponctuelle.

Principaux thèmes abordés

- La résilience face à une pression soutenue
- Prise de décision dans des conditions difficiles
- Performance de l'équipe sur des projets de longue durée
- Le risque et la zone de confort
- Le bien-être comme facteur de performance
- Développement du leadership axé sur l'aventure

Idéal pour

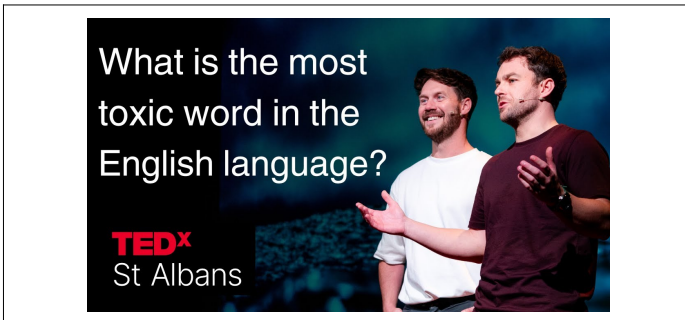
- Les responsables RH et les responsables d'équipe organisant des séminaires axés sur l'énergie et la récupération de l'équipe
- Les conférences sur le leadership commercial et des ventes dont l'objectif est la ténacité et la dynamique, et non le contenu stratégique

- Les responsables de programmes de transformation à long terme qui doivent s'attaquer de front à la fatigue
- Les événements réunissant l'ensemble des cadres supérieurs qui ont besoin d'une voix hors du cadre de l'entreprise pour changer de ton

Résultats attendus

- Une image concrète de la manière dont une petite équipe prend des décisions lorsque le plan initial ne fonctionne plus
- Un vocabulaire de la résilience qui ne tombe pas dans le cliché
- Une mise au point sur la différence entre l'inconfort lié à un effort intense et le risque réel
- Une raison de considérer la récupération et la gestion de l'énergie comme une préoccupation de direction, et non comme une affaire personnelle

James Whittle's Videos



Ce que disent les clients de James Whittle

J'organisais un événement destiné aux professionnels du bâtiment et je cherchais quelque chose qui sorte de l'ordinaire et qui soit vraiment captivant : ces gars-là ont vraiment assuré ! Je les recommande vivement, quel que soit l'événement ou le secteur d'activité. Leurs aventures sont incroyables, ils s'expriment très bien et c'est extrêmement captivant.

Aphex

James a prononcé un discours d'ouverture exceptionnel qui nous a tous fait réfléchir, avant d'animer avec brio notre scène « People and Workplace ». J'ai hâte de retravailler avec lui très bientôt.

Si vous recherchez des conférenciers qui marquent les esprits, assurez-vous que Tom et James figurent en tête de votre liste. Leurs parcours montrent comment des équipes peuvent travailler ensemble, quels que soient leur culture, leur secteur d'activité, leur taille ou leur lieu d'implantation.

Rapid7

James Whittle's 2026 speaking fees

Les frais spécifiques sont compris dans les fourchettes indiquées. Celles-ci sont présentées à titre indicatif et peuvent être modifiées sans préavis.

	EUR	GBP	USD
Pays d'origine	€12000 to €40000	£10,001 - £35,000	\$15000 - \$50000
Asie-Pacifique	Please enquire	Please enquire	Please enquire
Europe	Please enquire	Please enquire	Please enquire
Moyen-Orient et Afrique	Please enquire	Please enquire	Please enquire
Amérique du Sud	Please enquire	Please enquire	Please enquire
Royaume-Uni	€12000 to €40000	£10,001 - £35,000	\$15000 - \$50000
Côte Est des Etats-Unis	Please enquire	Please enquire	Please enquire
Côte ouest des États-Unis	Please enquire	Please enquire	Please enquire
Virtuel	Please enquire	Please enquire	Please enquire