

**Aurélien
Colson**

**Professeur
Associé,
Département
Droit et
Environnement de
l'Entreprise**

Directeur du centre
d'excellence IRENE
International
Governance &
Dialogue (IRENE Paris
Singapore Bruxelles)

Contact

Mail:
colson@essec.fr
Avenue Bernard
Hirsch.
BP 50105
95021 Cergy Pontoise
cedex
FRANCE

Formation

PhD in International Relations (Kent)
Doctorat en sciences politiques (Paris V)
Master in Business Administration (ESSEC)
Master in International Conflict Analysis (Kent)
Diplôme de Sciences Po Paris

Biographie

Aurélien COLSON est professeur de science politique à l'ESSEC, où il dirige l'Institut de recherche et d'enseignement sur la négociation (IRENE Paris, Singapour & Bruxelles) depuis 2008. Premier pôle académique en négociation en Europe par ses activités de recherche, de terrain et de formation, IRENE intervient chaque année auprès de 2.000 cadres d'organisations privées et publiques, dans 80 pays à ce jour. IRENE est basé à Paris et dispose depuis 2010 d'un bureau à Singapour, IRENE ASIA, et depuis 2014 d'un bureau à Bruxelles, IRENE EUROPA.

A l'ESSEC, Aurélien Colson enseigne depuis 1998 la négociation et la gestion des conflits en formations initiale et exécutive (Grande école, masters, Executive MBA). Il coordonne également des programmes de formation à la négociation pour l'ENA (depuis 2002), le ministère des Affaires étrangères (2010-2015), la Commission européenne (depuis 2008). Il est régulièrement invité par des universités étrangères. En 2014, il fut *Visiting Professor* à *King's College London (War Studies Department)*.

En négociation, conduite du changement et résolution de conflits, il est intervenu dans une quarantaine de pays en conseil, accompagnement et formation auprès d'entreprises et d'organisations. Il a aussi mené des missions de réconciliation dans des pays en situation post-conflit. En 2010, il a été élu au comité directeur, puis nommé trésorier, de l'*European Peacebuilding Liaison Office* ; il a été réélu en 2012. De 2015 à 2017, il a siégé à l'*Advisory Board* du *European Institute for Peace*. Depuis 2012, l'Union européenne lui a confié la direction de l'Equipe de gouvernance, qui soutient la mise en oeuvre des Centres d'Excellence pour la prévention des risques et menaces NRBC dans une soixantaine d'Etats.

Prof. Colson est l'auteur ou le co-auteur de six ouvrages traduits en dix langues, dont *Entrer en négociation. Mélanges en l'honneur de Christophe Dupont* (dir., Larcier, 2011), *Méthode de négociation* (avec A. P. Lempereur, Dunod, 2004, 2010), *The First Move: A Negotiator's Companion* (with A. P. Lempereur, Wiley, 2010), *Négociations européennes - D'Henri IV à l'Europe des 27* (co-dirigé avec A. P. Lempereur, 2008), *Méthode de médiation. Au cœur de la conciliation* (avec A. P. Lempereur et J. Salzer, Dunod, 2008). Dernier ouvrage paru : *International Negotiations: Foundations, Models, and Philosophies* (with D. Druckman and W. Donohue, Republic of Letters, 2013). Sa recherche est publiée dans des revues *peer reviewed* (*Journal of International Negotiation*, *Négociations*, *Revue française de science politique*, *Revue française de gestion*, *Foresight*, *Contrats Publics*, *International Relations*, etc.). Il est co-directeur de la revue *Négociations* (de Boeck) et dirige la collection "Prévenir, négocier, résoudre" aux éditions Larcier (Bruxelles).

De 1998 à 2002, il fut chargé de mission puis conseiller technique au cabinet du Premier ministre. De 2002 à 2005, il fut chef de projet au Commissariat général du Plan, où il a dirigé le groupe de travail sur *La conduite du changement dans le secteur public* (La documentation française, 2005).

Docteur en science politique (Paris V), *PhD in International Relations* (Univ.

of Kent), diplômé de Sciences Po Paris, d'un *Master in International Conflict Analysis* (Kent, en tant que *Jean-Monnet Fellow*, British Council) et d'un MBA (ESSEC). *Fellow* du 21st Century Trust (Londres) et du Gilbert Murray Trust (Oxford) ; nommé en 2002 *Marshall Memorial Fellow* par le German Marshall Fund of the United States. En 2008, l'Académie des sciences morales et politiques (Institut de France) lui a décerné un Grand prix pour ses recherches.

Aurélien est marié et père de deux garçons. Le français est sa langue maternelle et il parle couramment l'anglais. Il aime jouer du piano et du violoncelle, et cuisiner pour ses amis.

Thèmes de recherche

Thèmes

Processus et méthodes de négociation

Résolution des conflits et médiation

Système de prévention des menaces transversales (NRBC)

Conduite du changement

Secret et transparence dans les organisations et les processus de prise de décision.

Secteurs

Secteur public / Affaires étrangères

Alliances entre entreprises

Zone géographique

Union européenne

Afrique des Grands Lacs

Projets en cours

Typologie des critiques de la négociation

Méthodes d'enseignement de la négociation

Systèmes de coordination et de négociation au sein du Service européen pour l'action extérieure (SEAE)

Direction du séminaire interdisciplinaire de recherche et d'échange sur la négociation (SIRENE), en partenariat avec la revue *Négociations*.

Publications

Publications académiques

Ouvrages

The First Move. A Negotiator's Companion (version russe). (avec A. Lempereur). Moscou (Russie) : KAH, 2015

The First Move. A Negotiator's Companion [Japanese Edition]. (avec A. Lempereur). Tokyo (Japon) : Hakubo, 2015

International Negotiations: Foundations, Models, and Philosophies. Christophe Dupont. (avec D. Druckman, W. Dohoune). Dordrecht (The Netherlands) : Republic of Letters, 2013

Méthode de négociation (Chinese Version). (avec A. P. Lempereur, TW. Chao). Beijing (China) : Peking University Press, 2012

Förhandlingsbart. Metodbok i förhandlingsteknik. (avec A. P. Lempereur, E. Wetter). Malmö (Suède) : Liber, 2012

Medierea. (avec A. Pekar Lempereur, J. Salzer). Bucarest (Roumanie) : Editura C. H. Beck, 2011

Entrer en négociation - Mélanges en l'honneur de Christophe Dupont (dir.). Bruxelles (Belgique) : Larcier, 2011

Método de Mediación. En el corazon de la conciliation. (avec A. Pekar Lempereur, J. Salzer). Mexico (Mexique) : Editorial Patria, 2011

Méthode de négociation. (avec A. Lempereur). 2ème édition. Paris (France) : Dunod, 2010 (seconde édition revue et augmentée)

The First Move: A Negotiator's Companion. (avec A. Lempereur). Chichester : John Wiley & Sons, 2010

Méthode de négociation (version persane). (avec A. Lempereur). Téhéran (Iran) : Shirazeh, 2009 (Version persane de "Méthode de négociation" (Dunod, 2004, supervisée par Fahimeh Robiollé))

Méthode de négociation (géorgien). (avec A. Lempereur). Tbilissi (Géorgie) : GCI, 2009 (Traduction en géorgien de "Méthode de négociation" (Dunod, 2004) supervisée par le professeur Tariel Sikharulidze)

Método de Negociação. (avec A. Pekar Lempereur). São Paulo (Brésil) : Editora Atlas, 2009 (Edition brésilienne : Yann Duzert)

Méthode de médiation. Au coeur de la conciliation. (avec A. Pekar Lempereur, J. Salzer). Paris (France) : Dunod, 2008

Négociations européennes. D'Henri IV à l'Europe des 27. (avec A. Lempereur). Paris (France) : A2C, 2008

La conduite du changement dans le secteur public : une contribution pour l'action. Paris (France) : La Documentation française, 2005

Méthode de négociation. (avec A. Lempereur). Paris (France) : Dunod, 2004

Articles

"Final Ends at the Forefront: Lessons from a Pedagogical Experience at ESSEC Business School" (C. Ezvan, P. Langohr, C. Renouard, A. Colson), *Journal of Business Ethics Education*, sept. 2018, Vol. 2018, Numéro 15, p. 49-70

"TISA, TTIP : comment négocier au nom de l'Europe ?" (E. Vivet, A. Colson), *Politique étrangère*, sept. 2015, Vol. 2015, Numéro 3, p. 123-134

"Quand simuler stimule. Innovation pédagogique et recherche décisionnelle" (Y. Schemeil, C. Bouillaud, A. Colson, CP. David, A. Fauve, S. La Branche,

R. Magni-Berton), *Revue Française de Sciences Politiques*, juil. 2014, Vol. 2014/3, Numéro 64, p. 479-501

"Machiavel, Le Prince et la négociation" (A. Colson), *Négociations*, déc. 2013, Vol. 2013/2, Numéro 20, p. 147-157

"La négociation diplomatique s'enseigne-t-elle ?" (A. Colson, E. Vivet), *Mondes. Les Cahiers du Quai d'Orsay*, oct. 2011, Vol. 1, Numéro 8, p. 67-72

"Can Diplomatic Negotiation be Taught?" (A. Colson, E. Vivet), *Mondes. Les Cahiers du Quai d'Orsay*, oct. 2011, Vol. 1, Numéro 8, p. 173-178

"Quelles évolutions pour la politique européenne de sécurité et de défense (PESD) après le Traité de Lisbonne ?" (V. De Beaufort, A. Colson), *Cahiers de la sécurité*, oct. 2010, Numéro 14, p. 25-30

"Penser la négociation en science politique : retour aux sources et perspectives de recherche" (A. Colson), *Négociations*, janv. 2010, Vol. 2009, Numéro 2, p. 93-106

"La négociation diplomatique au risque de la transparence : rôles et figures du secret envers des tiers" (A. Colson), *Négociations*, janv. 2009, Vol. 2009, Numéro 1, p. 31-41

"Les accords de Matignon vingt ans après, l'accord de Nouméa dix ans plus tard" (A. Christnacht, A. Colson), *Négociations*, oct. 2008, Vol. 2008, Numéro 2, p. 89-103

"The Ambassador Between Light and Shade: The Emergence of Secrecy as the Norm for International Negotiation" (A. Colson), *Journal of International Negotiation*, sept. 2008, Vol. 2008, Numéro 13, p. 179-195

"Un pont vers une paix durable. Réconciliation et médiation post-conflit au Burundi et en R. D. Congo" (A. Colson, A. Lempereur), *Négociations*, juin 2008, Vol. 2008, Numéro 1, p. 13-28

"Retour sur un exercice de prospective : "Réflexions pour 1985"" (A. Colson, P.Y. Cusset), *Horizons Stratégiques*, mars 2008, Vol. 2008/1, Numéro 7, p. 142-150

"Quebec Confronting its Future: Some Tools for Public Decision Making" (A. Colson), *Foresight*, mars 2007, Vol. 2007/9, Numéro 1, p. 67-72

"Futures Studies in the European Union's New Member States" (A. Colson, M. Corm), *Foresight*, nov. 2006, Vol. 2006/8, Numéro 3, p. 55-64

"Revisiting a Futures Studies Project : "Reflections on 1985"" (A. Colson, P.Y. Cusset), *Futures*, nov. 2005, Vol. 37, Numéro 9, p. 1057-1065

"Contractualisation et techniques de négociation : l'indispensable formation" (A. Lempereur, A. Colson), *Contrats Publics-ACCP*, juin 2005, Vol. 2005, Numéro 45, p. 41-43

"La prospective publique dans les nouveaux Etats membres de l'Union européenne" (A. Colson, M. Corm), *Futuribles*, févr. 2005, Numéro 305, p. 53-67

"Prospective et changement de régime en Afrique du Sud : les scénarios de Mont-Fleur" (A. Colson), *Futuribles*, nov. 2004, Numéro 302, p. 47-55

"Gérer la tension entre secret et transparence. Les cas analogues de la négociation et de l'entreprise" (A. Colson), *Revue française de gestion*, nov. 2004, Vol. 30, Numéro 153, p. 87-99

"Prospective et décision publiques au Québec" (A. Colson), *Futuribles*, oct. 2004, Numéro 301, p. 61-69

"The Logic of Peace and the Logic of Justice" (A. Colson), *International Relations*, avr. 2000, Vol. XV, Numéro 1, p. 51-62

Chapitres

Ebola : complexité d'une crise sanitaire devenant une crise globale. In: *Complexité et organisations : faire face aux défis de demain*. Paris (France) : Eyrolles, Edgar Morin, Laurent Bibard. 2018, p. 333-349

Employee Representatives in France: Employers' Perceptions and Expectations Towards Improved Industrial Relations. In: *Promoting Social Dialogue in European Organizations* (avec P. Elgoibar, F. Marchi). London (United Kingdom) : Springer, Martin Euwema, Lourdes Munduate, Patricia Elgoibar, Erica Pender, Ana Belén Garcia. 2015, p. 67-78 (Recherche financée par la Commission européenne à la suite d'un appel à projets (DG EMP))

1919 : Wilson à Versailles, ou l'ambition contrariée d'une diplomatie transparente. In: *Négociations d'hier, leçons pour aujourd'hui*. Bruxelles (Belgique) : Larcier, Emmanuel Vivet. 2014, p. 207-223

L'usage des simulations de négociation. In: *Traité de relations internationales*. Paris (France) : Presses de Sciences Po, Thierry Balzacq, Frédéric Ramel. 2013, p. 1081-1095

Christophe Dupont's Legacy in the Field of Negotiation. In: *International Negotiations: Foundations, Models, and Philosophies. Christophe Dupont*. Dordrecht (The Netherlands) : Republic of Letters, Aurélien Colson, Daniel Druckman, William Donohue. 2013, p. 27-33 (Version anglaise mise à jour du chapitre paru in Colson, dir. "Entrer en négociation", 2010.)

Chiaroscuro in Negotiations: Secrecy, Transparency, and Asymmetry in International Negotiations. In: *International Negotiations: Foundations, Models, and Philosophies. Christophe Dupont*. Dordrecht (The Netherlands) : Republic of Letters, Aurélien Colson, Daniel Druckman, William Donohue. 2013, p. 233-249 (Version anglaise augmentée du chapitre publié dans Colson (dir.), *Entrer en négociation*, 2010)

Foreword: Careers in Negotiation and Conflict Management Research. In: *International Negotiations: Foundations, Models, and Philosophies. Christophe Dupont* (avec D. Druckman, W. Donohue). Dordrecht (The Netherlands) : Republic of Letters, Aurélien Colson, Daniel Druckman, William Donohue. 2013, p. xi-xviii

A Bridge to Lasting Peace: Post-Conflict Reconciliation and Mediation in Burundi and the Democratic Republic of Congo". In: *Mediation in Political Conflicts. Soft Power or Counter Culture?* (avec A. P. Lempereur). Oxford (Royaume-Uni) : Hart Publishing, Jacques Faget. 2011, p. 153-169

Le clair-obscur de la négociation : secret, transparence et asymétrie en diplomatie. In: *Entrer en négociation - Mélanges en l'honneur de Christophe Dupont*. Bruxelles (Belgique) : Larcier, Aurélien Colson. 2011, p. 287-304

Postérité de Christophe Dupont. In: *Entrer en négociation - Mélanges en l'honneur de Christophe Dupont*. Bruxelles (Belgique) : Larcier, Aurélien Colson. 2011, p. 21-36

Administrar a tensao entre sigilo e transparencia. Os casos analogos da

negociação et das empresas. In: *Manual de Negociações Complexas*. Rio de Janeiro (Brésil) : FGV Editora, Alain P. Lempereur, James Sebenius, Yann Duzert. 2009, p. 31-48

Répondre à la crise des valeurs : L'enjeu de la responsabilité. In: *Le Leadership responsable. Un allié sûr en temps de crise*. Paris : Gualino L'Extenso, Alain Pekar Lempereur. 2009, p. 61-68

La profession de négociateur selon Antoine Pecquet. In: *Négociations européennes. D'Henri IV à l'Europe des 27*. Paris (France) : A2C, Alain Lempereur, Aurélien Colson. 2008, p. 79-86

Administrar a tensão entre sigilo e transparência. Os casos análogos da negociação e das empresas. In: *Manual de negociações complexas*. Rio de Janeiro (Brésil) : Editora FGV, Yann Duzert. 2007

Contrats et négociation. In: *Mélanges en l'honneur du professeur Michel Guibal*. Montpellier (France) : Presses universitaires de Montpellier, Jean-Louis Autin. 2006, p. 11-18

Publications professionnelles

Articles

"Décider à plusieurs" (C. Thuderoz, A. Colson), *Azimuts*, mars 2019, Vol. 2019, Numéro 50, p. 9-46

"Réconcilier l'inconciliable ? Les leçons de négociations et médiations en milieux extrêmes" (A. Colson), *Journal de l'Ecole de Paris du Management*, mars 2011, Vol. mars-avril 2011, Numéro 88, p. 9-17 (Texte d'une conférence prononcée à l'Ecole des Mines)

"La conduite du changement dans le secteur public" (A. Colson), *La Gazette des communes, des départements et des régions*, oct. 2005, p. 211-250

"La négociation : une source de productivité pour les organisations" (A. Colson, T. Gadaud), *Personnel*, mars 2003, Numéro 438, p. 69-71

"Quelques limites à la négociation "gagnant-gagnant"" (A. Colson), *Personnel*, mars 2003, Numéro 438, p. 50-53

Chapitres

Négociateur. In: *Le Guide de l'entrepreneur efficace et Conseils et méthodes* (avec A. Lempereur). Paris (France) : Dunod, Collectif. 2008, p. 39-50

Temps et conduite du changement dans le secteur public. In: *Regards prospectifs sur l'Etat-stratège (tome 2)*. Paris (France) : Presses du Plan, Alain Etchegoyen. 2004, p. 63-68

La conduite du changement dans le secteur public : premiers résultats. In: *Regards prospectifs sur l'Etat-stratège (tome 1)*. Paris (France) : Presses du Plan, Alain Etchegoyen. 2004, p. 65-69

Working Papers

"Employee Representatives in France: Employers' Perceptions and Expectations towards Improved Industrial Relations" (A. Colson, P. Elgoibar, F. Marchi). Essec Research Center, DR-1407 mars 14.

"The Ambassador, Between Light and Shade. The Emergence of Secrecy as the Norm of International Negotiation" (A. Colson). Essec Research Center, DR-07023 nov. 07.

"La conduite du changement au sein des Douanes : 1990-2004" (avec F. Géraud). Commissariat général du Plan, sept. 05.

"Le rattachement institutionnel de la réforme de l'Etat dans les Etats-membres de l'Union européenne" Commissariat général du Plan, mars 05.

"La conduite du changement au sein de la Seita-Groupe Altadis" (avec M. Lebrec). Commissariat général du Plan, mars 05.

"La conduite du changement au sein de l'Agence nationale pour l'emploi" (avec F. Géraud). Commissariat général du Plan, janv. 05.

"Ce que "réformer l'Etat" veut dire : petit historique" (avec M. Lebrec). Commissariat général du Plan, sept. 04.

"Le principe d'adaptabilité du service public et la conduite du changement" (avec M. Lebrec). Commissariat général du Plan, août 04.

"Objectifs, acteurs et outils de la réforme de l'Etat aujourd'hui" Commissariat général du Plan, août 04.

"Les stratégies de l'Etat en régions : dix ans après" Commissariat général du Plan, nov. 02.

Autres publications

Communications publiées

"De l'Académie de Torcy à l'Institut diplomatique : pourquoi et comment enseigner la négociation aux diplomates ?", In : *Diplomaties en renouvellement*, Diplomaties en renouvellement (IRICE-Paris 1-Paris 4-CNRS). Paris (France) : IRICE, 2009, p. 63-79.

"La négociation internationale au risque de la transparence : rôles et figures du secret envers des tiers", In : *Risques et négociations*, Troisième Biennale Internationale de la Négociation. Paris (France) : Négocia, 2007.

"Why do Mediators Mediate?", avec K. Webb. In : *Modèles de médiateurs et médiateurs modèles*, Modèles de médiateurs et médiateurs modèles. Cergy (France) : ESSEC IRENE, 1998, p. 151-157.

Articles de presse

"La négociation, un art aux multiples facettes". *Conflicts*, 01 avr. 2019, p. 72-73

"Notre pays aime-t-il le dialogue ? ". *L'ENA hors les murs*, 01 sept. 2018, p. 23-24

"Négociations internationales : entre secret et transparence". *La Croix*, 25 juin 2015, p. 25

"On ne naît pas bon négociateur, on le devient". *Le Monde de l'Intelligence*, 01 déc. 2013, p. 63-67

"Elargissement européen : quand le silence des petits pays fait le pouvoir

des grands". *Le Figaro*, 22 juil. 2013, p. 15

"La qualité du dialogue social est un enjeu majeur pour l'Europe". *Entreprise et Carrières*, 30 avr. 2013, p. 28-29 (Entretien réalisé par Violette Queuniet)

"Le secret est aussi essentiel". *Le Parisien / Aujourd'hui en France*, 12 avr. 2013, p. 3 (Propos recueillis par Frédéric Gerschel)

"Learning How to Negotiate". *Global Entrepreneur*, 20 juil. 2012, p. 128

"How to Be Perceptual in Negotiation?". *Business Management Review*, 01 juil. 2012, p. 8-13

"Salary Negotiation: Did you really do right?". *Staffers*, 01 juin 2012

"Business Negotiation: The Art of Value Maximization". *The Economic Observer-Beijing*, 21 mai 2012 (Avec l'appui de Ta Wei Chao, Executive Director ESSEC IRENE ASIA)

"To Break Through "Principled Negotiation"". *China Business News*, 11 mai 2012

"Saber comunicar es basico para resolver conflictos en la empresa". *Expansion*, 22 août 2011, p. 2 (Entretien réalisé par Raquel Villacija)

"La revolucion es la antitesis de la negociation". *La Vanguardia*, 19 juin 2011, p. 10 (Entretien réalisé par Lluís Uria)

"Vers un nouvel équilibre entre secret diplomatique et droit de savoir ?". *Le Monde (hors série : "Le meilleur de WikiLeaks")*, 01 févr. 2011, p. 151-153

"La fin du secret diplomatique ?". *Le Monde*, 14 déc. 2010, p. 24

"Les limites de la confidentialité". *Le Monde*, 14 déc. 2010, p. 24

"Bien acheter, c'est aussi savoir séduire l'autre". *Le Figaro Patrimoine*, 13 févr. 2009, p. 18

"On ne naît pas bon négociateur, on le devient". *Le Monde de l'Intelligence*, 01 janv. 2009, p. 14-17

"Entretien". *M-Magazine*, 01 oct. 2008

"Négociation et réforme du code des marchés publics". *Achat public.com*, 23 mars 2006

"Point de vue sur la conduite du changement dans le secteur public". *En Actions - Assurance maladie*, 01 nov. 2005, p. 5

"La justice contre la paix ?". *Le Monde*, 01 juin 1999, p. 17

Recension d'ouvrage

"Constructing Justice and Security after War". (C. Call) *International Journal of Conflict Management*, 2009, vol. 20, Number 2, Numéro d'édition 1ère, p. 202-206

Enseignement

Enseignement à l'ESSEC

En formation initiale

ESSEC Grande école : "Negotiation Workshop" et "Advanced Negotiation Workshop"

ESSEC Grande école : "Atelier de négociation" et "Atelier de négociations complexes"

ESSEC Grande école: Coordination, avec Patricia Langhor, du séminaire "Comprendre et changer le monde" (promotion de 1ère année)

ESSEC MBA : "Mediation Workshop"

ESSEC Mastères Spécialisés : "Leading Teams"

ESSEC Mastères Spécialisés : "Negotiation Skills" (MS SIAI, MS MMK, MS TFI)

ESSEC Summer Module : "Negotiation in a Multicultural Context"

En formation permanente

ESSEC MANNHEIM Executive MBA : "The Manager Negotiator"

ESSEC MBA Luxe : "Negotiation Skills"

ESSEC Part Time MS SIAI : "Negotiation in an International Context"

Et de nombreuses interventions dans des programmes d'entreprise ("Intras")

Autres activités pédagogiques

Ministère des Affaires étrangères : coordinateur de l'enseignement de négociation à l'Institut diplomatique et consulaire de 2010 à 2015

Ecole nationale d'administration - ENA : enseignant depuis 1998, coordinateur des enseignements de négociation depuis 2002.

Institut national des études territoriales - INET : coordinateur du séminaire de négociation de 2002 à 2011.

Ecole nationale des Ponts et Chaussées : chargé de cours, 2000-2001.

Autres activités

Prix et distinctions

Grand Prix de l'Académie des sciences morales et politiques, Institut de France (2008)

Fellow du Council for the United States and Italy (2003)

Marshall Memorial Fellow, German Marshall Fund of the United States (2001)

Fellow du 21st Century Trust, Londres (1998) Jean-Monnet Chevening Fellow, British Council (1997)

Lauréat du Gilbert Murray Trust, Oxford (1997)

Lauréat de la Bourse Lazard (1994)

Lauréat du Concours général en sciences économiques et sociales (1992)

Lauréat du Concours Richelieu international de la Francophonie (1991)

Lauréat du Concours de la résistance et de la déportation (1989)

Activités scientifiques

Membre d'un comité de lecture

Négociations, De Boeck Supérieur

Négociations, De Boeck

Le Banquet, CERAP

Communications présentées à des conférences

"Se mettre d'accord à 196 : quelles leçons tirer du processus de la COP 21 ?", (Se) Mettre d'accord, Revue "Négociations" et ESSEC IRENE, Royaumont, France, 09 nov. 2017

"Mediation in Collective Conflict: Setting the scene for dialogue in France", (avec A. Jenkins, C. Thuderoz). 30th Annual Conference, International Association of Conflict Management, Berlin, Germany, 11 juil. 2017 (Programme de recherche financé par la Commission européenne (VP/2015/004/0145))

"Secrecy Vs. Transparency in International Negotiation: A Historical Perspective on a Diplomat's Dilemma", Transparency and Secrecy in Foreign Policy, University of Oslo and Agder, Norway, Kristiansand, Norvège, 16 mars 2017

"Le processus de négociation multilatérale de la COP 21", La COP 21 : un an après, Académie diplomatique internationale, Paris, France, 16 nov. 2016

"Teaching Negotiation to Civil Servants through interactive simulation: the contrasted cases of ENA and the European Commission", (avec F. Marchi). 2015 Annual IASIA Conference, IASIA (International Association of Schools and Institutes of Administration, Paris, France, 09 juil. 2015

"Dawn of a New Era? Negotiation as Problem-Solving for Social Dialogue in France", (avec F. Marchi). 26th Annual Conference of the International Association for Conflict Management, IACM, Tacoma, WA, USA, 01 juil. 2013

"Mediation in the Future: Challenges for 2020", (avec T. Stipanowich). 25th Annual Conference, International Association for Conflict Management, Stellenbosch, South Africa, 14 juil. 2012

"The Historical Love-Hate Relationship of Employee Representatives towards Negotiation in France", 25th Annual Conference, International Association for Conflict Management, Stellenbosch, Afrique du Sud, 12 juil. 2012

"Pour une gouvernance inclusive et hautement fiable des Centres d'Excellence CBRN", (avec JC. Cousseran). Conference on Chemical Bacteriological Radiological Nuclear Centres of Excellence, Nations unies / Union européenne, New York, Etats-Unis, 22 juin 2012

"Around "Entrer en négociation" : A Festschrift Honouring Christophe Dupont", (avec D. Druckman). 24th Annual IACM Conference, International Association for Conflict Management, Istanbul, Turkey, 05 juil. 2011

"A l'occasion de la transposition de la directive 2008/52/CE sur la médiation : quelles avantages de la médiation plaident en faveur de son développement ?", Les développements de la médiation, Conseil d'Etat, Paris, France, 04 mai 2011

"Six composantes déterminantes pour conduire le changement dans le secteur public local", "Réformes territoriales : quelles conséquences pour les services publics locaux ?", Institut national des études territoriales (INET), Strasbourg, Paris, 01 déc. 2010

"Réconcilier l'inconciliable ? Leçons de médiations et négociations en milieu extrême", Séminaire Vie des affaires 2010, Ecole des Mines / Ecole de Paris du Management, Paris, France, 05 nov. 2010

"Conflits et déplacements forcés de populations dans la région africaine des Grands Lacs", (avec N. Klein). Exils, errances, rencontres, Université de Cergy-Pontoise et ESSEC Business School, Cergy-Pontoise, France, 03 déc. 2009

"Crise de la valeur, crise des valeurs, valeur d'une crise : l'enjeu de la responsabilité", Questioning the Crisis, ESSEC, Cergy-Pontoise, France, 17 déc. 2008

"De l'Académie de Torcy à l'Institut diplomatique : pourquoi et comment enseigner la négociation aux diplomates ?", Des diplomaties en renouvellement, IRICE (UMR CNRS - Paris 1 - Paris 4), Paris, France, 03 oct. 2008

"Increased Transparency towards Stakeholders in International Negotiation: The Appearance of Quasi-Negotiators, or the Advent of Quasi-Multilateral Negotiations?", 21st Annual Conference, International Association for Conflict Management, IACM, Chicago, IL, Etats-Unis, 03 juil. 2008

"Penser la négociation en science politique : retour aux sources et perspectives de recherche", Décade de Cerisy : Penser la négociation en modernité avancée, Cerisy et Revue Négociations, Cerisy-la-Salle, France, 30 mai 2008

"Conflict Resolution Studies and the French / Anglo-Saxon Divide: Another Transatlantic Misunderstanding?", (avec C. Tenenbaum). 49th Annual Convention, International Studies Association, ISA, San Francisco, CA, Etats-Unis, 26 mars 2008

"Negotiating Air Traffic Rights: When States Negotiate on behalf of Economic Actors", British International Studies Association Annual Conference, BISA, Cambridge, Royaume-Uni, 18 déc. 2007

"Comment négocier aujourd'hui : quelles pistes pour la recherche et la pédagogie ?", 3ème Biennale Internationale de la Négociation, Négocia, Paris, France, 15 nov. 2007

"Ethique et formation en négociation sociale", Enjeux et transformations de la négociation sociale, HEC Montréal / CRIMT / Revue Négociations, Montréal, Canada, 05 avr. 2007

"Enseigner la négociation en France : où, quoi, comment, pourquoi ?", Enjeux et transformations de la négociation sociale, HEC Montréal / CRIMT / Revue Négociations, Montréal, Canada, 04 avr. 2007

"Techniques de gestion des conflits", Autour de Shirin Ebadi, Prix Nobel de la Paix : 10 ans d'ESSEC IRENE, ESSEC IRENE, Cergy, Fr, 06 nov. 2006

"Building Networks of Negotiation Educators: ESSEC IRÉNÉ among other Possible Models", New Trends in Negotiation Teaching, HARVARD PON & ESSEC IRENE, Cergy-Pontoise, France, 16 nov. 2005

"Teaching Negotiation at France's ENA: A Cross-Cultural Challenge", New Trends in Negotiation Teaching, HARVARD PON & ESSEC IRENE, Cergy-Pontoise, France, 15 nov. 2005

"Le discours sur l'art de négocier d'Antoine Pecquet", Aux sources de la négociation européenne : les penseurs français de la diplomatie à l'âge classique, ESSEC IRENE, Paris, France, 18 juin 2003

"The activity of the International Criminal Tribunal for the Former Yugoslavia", 1997 Conference on Regional Security in a Global Context, MacArthur Foundation-King's College Annual Conference, Wiston House, United Kingdom, 07 juil. 1997

Autres communications

"Metodo di Negoziazione. Dal Principe di Machiavelli all'era della globalizzazione", avec Francesco Marchi et Francesca Longo, Université de Catania (Italie), 1er juin 2018.

"Les négociations diplomatiques aux XVIIe et XVIIIe siècles", ouverture du cycle de conférences "Versailles et le monde", Château de Versailles, 17 novembre 2017.

Co-direction du colloque international de Royaumont : "(Se) Mettre d'accord", 9-10 novembre 2017, Abbaye de Royaumont (France), avec la revue Négociation et l'ESSEC IRENE.

"Teaching Negotiation to Civil Servants Through Interactive Simulation: The Contrasted Cases of ENA and the European Commission", 2015 Annual Conference of ISIA, Paris, France, juillet 2015

"Mettre en situation : simulations de négociation et apprentissage des RI", 23rd Congress of Political Science, Montreal, Canada, juillet 2014

"La négociation de crise", conférence pour l'Organisation internationale de la francophonie, à l'Académie diplomatique internationale, Paris, 11 juillet 2013.

"Human Factors in CBRN Risk Mitigation: Lessons Learned from Management Research on High Reliability Organizations", Inauguration of the EU Centre of Excellence for South Caucasus and Balkans, EU CBRN Risk Mitigation Initiative, Tbilisi (Georgia), 10 July 2013.

"La négociation au risque du secret", conférence pour un public interministériel, Ecole militaire, Paris, 25 juin 2013.

"A nouveaux modes de conflit, nouveaux modes de résolution", communication lors de la XXème Conférence des Ambassadeurs, ministère des Affaires étrangères, Paris, 27 août 2012

"Striking the Right Balance between Focus and Openess: Non-State Actors Recommendations for CBRN Centres of Excellence", European Union High Level Conference on CBRN, Brussels, 14-15 May 2012.

"Europe in the Making: Lessons Learned from Never-ending Negotiations", Chinese Academy of Social Sciences (CASS), Beijing, 8 May 2012.

"Une typologie des critiques adressées à la négociation", Institut Aspen France, Saint-Germain en Laye, 7 octobre 2011.

"How to address the Falklands / Malvinas case?", avec Prof. Andrew Williams (University of St Andrews), audition devant le South Atlantic Council, House of Lords, Londres, UK (3 February 2010).

"L'Iran et les Iraniens aujourd'hui : portée et limites de la négociation", introduction de la conférence, SIRENE 18, Essec Executive Education, 1er février 2010.

" Médiation en situation post-conflit : une expérience dans la région des Grands Lacs ", conférence à Sciences Po Lille (20 octobre 2008).

" Négociation & licensing dans l'industrie pharmaceutique ", conférence devant le Pharma Licensing Club France, Cercle de l'Union Interalliée, 9 octobre 2008.

"Enjeux de négociation pour la présidence française de l'Union ", conférence à l'ESSEC Management Education, 23 juin 2008.

" Une méthode pour réussir vos négociations ", conférence à l'Ecole supérieure du commerce et des affaires, Casablanca (Maroc), 9 mai 2008.

" Dynamiser le secteur privé en Afrique : la paix, les talents, le dialogue entre investisseurs et parties prenantes locales ", conclusion du colloque " Afrique SA ", Sénat, 24 avril 2008.

" Entrepreneurship and Negotiation ", conférence à la Luxembourg Business Academy, Université du Luxembourg (Luxembourg), 7 février 2008.

" Burundi, R.D. Congo : comment construire la paix au lendemain d'une guerre civile ? Une méthode au service de la réconciliation ", conférence à Sciences Po Lille (15 octobre 2007).

" Secrecy and Transparency towards Third-Parties in Negotiation ", paper, InterNeg Research Seminar, J. Molson School of Business, Concordia University (Montréal, Canada, 4 April 2007).

" La négociation et la création d'entreprise ", 28 septembre 2005, conférence au Salon de la micro-entreprise, Palais des Congrès.

" Les entrepreneurs du bâtiment face à la négociation ", 23 mai 2005, conférence devant le GCCP-Fédération du bâtiment.

" Services publics : évolution ou révolution ? ", 10 mai 2005, table ronde avec M. Eric Woerth (secrétaire d'Etat à la réforme de l'Etat), M. Louis Gallois (président de la SNCF) et M. Patrick Ollier (Président de la Commission des affaires économiques de l'Assemblée nationale).

" Gagner la guerre ? Oui, peut-être. Mais comment gagner la paix ? ", 9 avril 2005, conférence aux " Samedis de la connaissance " organisés par Dalloz-Dunod-Armand Colin, Comédie des Champs-Élysées.

" La conduite du changement dans le secteur public ", 2 février 2005, audition devant la Délégation à la Planification du Sénat.

" Le négociateur face au temps ", 6 octobre 2004, conférence devant l'Association française des juristes d'entreprise.

" Maîtriser les fondamentaux de la négociation en tant qu'entrepreneur ", 30 septembre 2004, conférence au Salon de la micro-entreprise, Palais des Congrès.

" Gestion de la négociation diplomatique ", conférence à l'ENA, 7 avril 2000, avec S. E. Joseph Stanford, ambassadeur honoraire du Canada.

" Justice et paix face aux conflits extrêmes ", 14 mai 1999, conférence à l'Institut d'études politiques de Paris, à l'invitation de Jacques Sémelin, directeur de recherches au CNRS.

" François Mitterrand : "tonton" d'une génération ou monarque ambigu ? ", 16 mai 1996, conférence à l'Université du Kent, Canterbury, Royaume-Uni.

" French political environment in the 90s ", 14 mars 1996, conférence à l'Université du Kent, Canterbury, Royaume-Uni.

Direction d'ouvrages collectifs

International Negotiations: Foundations, Models, and Philosophies. Christophe Dupont. (avec D. Druckman, W. Dohoune,). Dordrecht (The Netherlands) : Republic of Letters, 2013

Direction d'une collection d'ouvrages

"Prévenir, négocier, résoudre" Bruxelles (Belgique) : Larcier, 2018
(http://editions-larcier.larciergroup.com/collections/120065_6_30971/prevenir-negocier-resoudre)

"Prévenir, négocier, résoudre" Bruxelles (Belgique) : Larcier, 2013

"Prévenir, négocier, résoudre" Bruxelles (Belgique) : Larcier, 2011

Affiliations et activités académiques

Nommé en 2015 à l'*Advisory Board* du *European Institute of Peace* (EIP, Brussels).

Elu au Steering Committee du European Peacebuilding Liaison Office (EPLO, Bruxelles, Belgique) en 2010 ; réélu en 2012

Membre du comité scientifique de la Chaire "Grands enjeux stratégiques

contemporains", Université Paris 1 Panthéon-Sorbonne (depuis 2014)
Membre du comité de rédaction de la revue Négociations (depuis 2009)
Membre du comité de rédaction de la revue de philosophie politique Le Banquet
Membre de la Royal Commonwealth Society (Londres)
Membre du conseil d'administration de l'Association pour le développement de l'expertise française à l'international et en Europe (IDEFIE), 2010-2013
Membre du Advisory Panel du Conflict Analysis Research Centre (University of Kent)
Membre de la British International Studies Association
Membre de l'International Studies Association
Membre de l'International Association for Conflict Management
Membre de l'International Political Science Association
Membre de l'Association française de science politique
Membre fondateur de l'IRENE (1996)
Membre du conseil d'administration de l'Institut de management public (2003-2005)

Participation au jury de thèse de Julien Simon (Université de Rennes 2), le 18 juin 2010, en vue de l'obtention du grade de docteur en psychologie : "Comment les comportements verbaux sont-ils liés à l'évolution des représentations mentales dans un contexte de négociation". Président du jury : Professeur Hubert Touzard (Université Paris 5).

Conseil

Depuis 2002, conseil aux entreprises privées et organisations publiques en négociation et conduite du changement.

Expérience professionnelle

Enseignant et chercheur à l'ESSEC (département DEV), directeur du développement d'ESSEC IRENE (2005-2007)

Chef de projet au Commissariat général du Plan (2002-2005)

Chargé de mission puis conseiller technique du Premier ministre (1998-2002)

Professeur vacataire à l'ESSEC (1998-2005)