Aurélien COLSON

Professeur associé
Département: Droit, Science politique & Société
ESSEC Business School
3 avenue Bernard Hirsch
95021 Cergy-Pontoise
France

Email: colson@essec.edu
Numéro de téléphone: +33 (0)1 34 43 36 07
Pays d'origine: France

INTERETS DE RECHERCHE

diplomatie, géopolitique, relations internationales, Sciences politiques, Négociation

FORMATION

2007	Ph.D. en Relations Internationales, University of Kent, Royaume-Uni
2007	Doctorat en Science Politique, Université Paris Descartes (Paris V), France
1998	Master in Business Administration, ESSEC Business School, France
1996	Master en Analyse des Conflits Internationaux, University of Kent, Royaume-Uni
1995	Diplôme national de Master, Science politique, Sciences Po Paris, France

EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

Positions académiques principales

2008 - 2008	Professeur assistant, ESSEC Business School, France
2008 - Présent	Professeur associé, ESSEC Business School, France

Autres affiliations académiques

2024 - 2027	Co-responsable de la Filière Affaires Européennes, ESSEC Business School, France
2024 - 2026	Co-Directeur Académique de l'Institut Géopolitique & Business, ESSEC Business School, France
2023 - 2028	Responsable du département Droit, Science politique & Société, ESSEC Business School, France
2021 - 2027	Co-Responsable de la filière "Géopolitique, Défense & Leadership", ESSEC Business School, France
2021 - 2023	Co-Responsable du département Droit et Environnement de l'Entreprise., ESSEC Business School, France
2020 - 2027	Responsable de filière Géopolitique et négociation, ESSEC Business School, France
2008 - 2028	Directeur de l'IRENE, ESSEC Business School, France
2005 - 2007	Enseignant et chercheur à l'ESSEC (département DEV), directeur du développement, ESSEC IRENE, ESSEC Business School, France

1998 - 2005	Chargé de Cours, ESSEC Business School, France
2002 - Présent	Professeur visitant, École nationale d'administration - ENA, France

Autres expériences professionnelles

2002 - 2005	Chef de Projet, Commissariat général du Plan, France
1998 - 2002	Conseiller Technique du Premier ministre, Cabinet du Premier ministre, France

BOURSES, PRIX ET DISTINCTIONS

Prix et Distinctions

2025	Pedagogical Innovation Award, Fondation ESSEC
2023	Chevalier dans l'Ordre national du Mérite, Ministère de l'Enseignement supérieur et de la Recherche (MESRI), France
2020	Prix de l'excellence pédagogique, Fondation ESSEC, France
2016	Prix de l'innovation pédagogique, Fondation ESSEC
2008	Grand Prix, Académie des sciences morales et politiques, Institut de France, Académie des sciences morales et politiques
2003	Fellow du Council pour les Etats-Unis et l'Italie
2001	Marshall Memorial Fellow, German Marshall Fund of the United States, German Marshall Fund of the United States
1998	Fellow, 21st Century Trust, Londres, 21st Century Trust
1992	Lauréat, Concours général en sciences économiques et sociales

Bourses

1997	Fellow, Gilbert Murray Trust, Oxford
1997	Jean-Monnet Chevening Fellow, British Council

PUBLICATIONS

Articles

COLSON, A. (2020). Le Discours sur l'art de négocier (1737) d'Antoine Pecquet, ou l'esquisse d'une théorisation de la négociation. *Négociations*, n°33(1), pp. 151-160.

EZVAN, C., LANGOHR, P., RENOUARD, C. et COLSON, A. (2018). Final Ends at the Forefront: Lessons from a Pedagogical Experience at ESSEC Business School. *Journal of Business Ethics Education*, (15), pp. 49-70.

VIVET, E. et COLSON, A. (2015). TISA, TTIP : comment négocier au nom de l'Europe ? *Politique Etrangere*, 80(3), pp. 123-134.

COLSON, A., SCHEMEIL, Y., BOUILLAUD, C., DAVIDE, C.P., FAUVE, A. et LA BRANCHE, S. (2014). Quand simuler stimule. Innovation pédagogique et recherche décisionnelle. *Revue Francaise de Sciences Politiques*, 64(3), pp. 479-501.

COLSON, A. (2013). La qualité du dialogue social est un enjeu majeur pour l'Europe. *Entreprise & Carrières*, pp. 28-29.

COLSON, A. (2013). Machiavel, Le Prince et la négociation. *Négociations*, 20(2), pp. 147-157.

VIVET, E. et COLSON, A. (2011). Can Diplomatic Negotiation be Taught? (English translation). *Mondes. Les Cahiers du Quai d'Orsay*, (8), pp. 173-178.

COLSON, A. et VIVET, E. (2011). La négociation diplomatique s'enseigne-t-elle ? *Mondes. Les Cahiers du Quai d'Orsay*, (8), pp. 67-72.

COLSON, A. (2011). Réconcilier l'inconciliable ? Les leçons de Négociations et Médiations en Milieux extrêmes. *Journal de l'Ecole de Paris du Management*, (88), pp. 9-17.

DE BEAUFORT, V. et COLSON, A. (2010). Quelles évolutions pour la politique européenne et de défense (PESD) après le Traité de Lisbonne ? *Cahiers de la Sécurité*, (14), pp. 25-30.

COLSON, A. (2009). La négociation diplomatique au risque de la transparence : rôles et figures du secret envers des tiers. *Négociations*, 2009/1(11), pp. 31-41.

COLSON, A. (2009). Penser la négociation en science politique : retour aux sources et perspectives de recherche. *Négociations*, 2009/2(12), pp. 93-106.

COLSON, A. (2008). Les accords de Matignon vingt ans après, l'accord de Nouméa dix ans plus tard : entretien avec Alain Christnacht. *Négociations*, 2008/2(10), pp. 89-103.

COLSON, A. et CUSSET, P.Y. (2008). Retour sur un exercice de prospective : "Réflexions pour 1985". *Horizons Stratégiques*, 7(1), pp. 142-150.

COLSON, A. (2008). The Ambassador Between Light and Shade: The Emergence of Secrecy as the Norm for International Negotiation. *International Negotiation: a journal of theory and practice*, 13(2), pp. 179-195.

COLSON, A. et LEMPEREUR, A. (2008). Un pont vers une paix durable. Réconciliation et médiation post-conflit au Burundi et en République démocratique du Congo. *Négociations*, 2008/1(9), pp. 13-28.

COLSON, A. (2007). Quebec Confronting its Future: Some Tools for Public Decision Making. *Foresight*, pp. 67-72.

COLSON, A. et CORM, M. (2006). Futures Studies in the European Union's New Member States. *Foresight*, 2006/8(3), pp. 55-64.

LEMPEREUR, A. et COLSON, A. (2005). Contractualisation et techniques de négociation : l'indispensable formation., 2005(45), pp. 41-43.

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

COLSON, A. et CORM, M. (2005). La prospective publique dans les nouveaux Etats membres de l'Union européenne. *Futuribles*, (305), pp. 53-67.

COLSON, A. et CUSSET, P.Y. (2005). Revisiting a Futures Studies Project : "Reflections on 1985". *Futures*, 37(9), pp. 1057-1065.

COLSON, A. (2004). Gérer la tension entre secret et transparence. Les cas analogues de la négociation et de l'entreprise. *Revue Française de Gestion*, 30(153), pp. 87-99.

COLSON, A. (2004). Prospective et changement de régime en Afrique du Sud : les scénarios de Mont-Fleur. *Futuribles*, (302), pp. 47-55.

COLSON, A. (2004). Prospective et décision publiques au Québec. *Futuribles*, (301), pp. 61-69.

COLSON, A. et GADAUD, T. (2003). La négociation : une source de productivité pour les organisations. *Personnel*, (438), pp. 69-71.

COLSON, A. (2003). Quelques limites à la négociation "gagnant-gagnant". *Personnel*, (438), pp. 50-53.

COLSON, A. (2000). The Logic of Peace and the Logic of Justice. *International Relations*, XV(1), pp. 51-62.

Ouvrages et édition d'ouvrages

COLSON, A. (2026). *Le clair-obscur de la diplomatie - Contribution à une histoire du secret des négociations internationales*. 1st ed. Brussels: Larcier.

COLSON, A., LEMPEREUR, A. et WINHELLER, A. (2025). *Zug um Zug verhandeln*. Frankfurter Allgemeine Buch.

LEMPEREUR, A., SALZER, J. et COLSON, A. (2024). *Healing the Wounds of Conflict: Mediation Can Help [Ukrainian]*. Consent Publ.

LEMPEREUR, A., COLSON, A. et PEREZ NUCKEL, R. (2022). *Método de Negociacion*. Granica.

LEMPEREUR, A., COLSON, A. et MARCHI, F. (2022). *Metodo di Negoziazione. Dal Principe di Machiavelli All'Era Della Globalizzazione*. Rubbettino.

LEMPEREUR, A., SALZER, J., COLSON, A., PEKAR, M. et KOGAN, E. (2021). *Mediation. Negotiation by other moves*. John Wiley & Sons, Inc. 368 pages.

COLSON, A. et LEMPEREUR, A. (2020). *Ilk Hamle: Müzakerecinin El Kitabı Broché [Turkish Adaptation of: The First Move. A Negotiator's Companion]*. Istanbul: Remzi Kitabevi, 280 pages.

COLSON, A., LEMPEREUR, A. et NAVEED NOORMAL, A. (2020). *Méthode de négociation (version afghane, en dari)*. Saeed Publishers House, 246 pages.

LEMPEREUR, A. et COLSON, A. (2015). *The First Move. A Negotiator's Companion [Japanese Edition]*. Hakubo, 298 pages.

LEMPEREUR, A. et COLSON, A. (2014). *The First Move. A Negotiator's Companion [Russian Edition]*. KAH, 288 pages.

LEMPEREUR, A. et COLSON, A. (2012). *Förhandlingsbart. Metodbok i förhandlingsteknik (Swedish Translation)*. Liber, 277 pages.

LEMPEREUR, A., COLSON, A. et CHAO, T.W. (2012). *Méthode de négociation. On ne naît pas bon négociateur, on le devient (Chinese translation)*. Peking University Press, 248 pages.

LEMPEREUR, A., COLSON, A. et SALZER, J. (2011). *Méthode de médiation. Au coeur de la conciliation (Romanian translation)*. Editura C.H. Beck, 322 pages.

PEKAR LEMPEREUR, A., SALZER, J. et COLSON, A. (2010). *Méthode de médiation. Au coeur de la conciliation [version mexicaine]*. Grupo Editorial Patria, 269 pages.

LEMPEREUR, A. et COLSON, A. (2010). *Méthode de négociation. On ne naît pas bon négociateur, on le devient (2ème édition)*. 2 ed. Dunod, 274 pages.

LEMPEREUR, A. et COLSON, A. (2010). *The First Move. A Negotiator's Companion*. John Wiley & Sons, Inc. 254 pages.

PEKAR LEMPEREUR, A. et COLSON, A. (2009). *Méthode de négociation (Traduit en Géorgien)*. GCI, 332 pages.

LEMPEREUR, A. et COLSON, A. (2009). *Méthode de négociation. On ne naît pas bon négociateur, on le devient (version persane)*. Shirazeh, 315 pages.

PEKAR LEMPEREUR, A., COLSON, A. et DUZERT, Y. (2009). *Método de Negociaçao*. Atlas, 200 pages.

PEKAR LEMPEREUR, A. et COLSON, A. (2008). *First Things First: A Negotiation Method*. CO-DEV, 206 pages.

PEKAR LEMPEREUR, A., SALZER, J. et COLSON, A. (2008). *Méthodes de médiation. Au coeur de la conciliation*. 1st ed. Dunod, 271 pages.

PEKAR LEMPEREUR, A. et COLSON, A. (2008). *Négociations européennes. De Henri IV à l'Europe des 27*. A2C, 284 pages.

COLSON, A. (2005). *La conduite du changement dans le secteur public : une contribution pour l'action*. Paris: La Documentation Française.

PEKAR-LEMPEREUR, A. et COLSON, A. (2004). *Méthode de négociation. On ne naît pas bon négociateur, on le devient*. Dunod, 261 pages.

COLSON, A., DRUCKMAN, D. et DONOHUE, W. [Eds] (2013). *International Negotiations: Foundations, Models, and Philosophies. Christophe Dupont*. Republic of Letters, 287 pages.

COLSON, A. [Ed] (2011). *Entrer en négociation. Mélanges en l'honneur de Christophe Dupont*. Larcier, 422 pages.

COLSON, A. [Ed] (2023). *Prévenir, négocier, résoudre*. Larcier.

COLSON, A. [Ed] (2022). *Collection "Prévenir, Négocier, Résoudre"*. Larcier.

COLSON, A. [Ed] (2019). *Collection : « Prévenir, négocier, résoudre »*. Bruxelles: Larcier.

ROOSEN, T. et COLSON, A. [Eds] (2018). *Collection : Prévenir, négocier, résoudre*. Larcier.

COLSON, A. [Ed] (2018). *Le Conseil de Sécurité des Nations Unies : Ambitions et limites*. Larcier.

ROOSEN, T. et COLSON, A. [Eds] (2016). *Collection : Prévenir, négocier, résoudre*. Larcier.

ROOSEN, T. et COLSON, A. [Eds] (2015). *Collection : Prévenir, négocier, résoudre*. Larcier.

COLSON, A. et ROOSEN, T. [Eds] (2014). *Collection : Prévenir, négocier, résoudre*. Larcier.

ROOSEN, T. et COLSON, A. [Eds] (2013). *Collection : Prévenir, négocier, résoudre*. Larcier.

Chapitres d'ouvrage

JENKINS, A., THUDEROZ, C. et COLSON, A. (2019). Mediation and Conciliation in Collective Labour Conflicts in France. Dans: Euwema, M.C., Medina, F.J., García, A.B., Pender, E eds. *Mediation in Collective Labour Conflicts*. 1st ed. Springer, pp. 85-98.

COLSON, A. (2019). Woodrow Wilson in Versailles. A Transparent Diplomat's Frustrated Ambition. Dans: Emmanuel Vivet (ed.). *Landmark Negotiations From Around the World*. 1st ed. Intersentia, pp. 191-206.

COLSON, A. (2018). Ebola : complexité d'une crise sanitaire devenant une crise globale. Dans: *Complexité et organisations : faire face aux défis de demain*. 1st ed. Eyrolles, pp. 333-349.

COLSON, A., ELGOIBAR, P. et MARCHI, F. (2015). Employee Representatives in France: Employers' Perceptions and Expectations Towards Improved Industrial Relations. Dans: *Promoting Social Dialogue in European Organizations*. 1st ed. Springer, pp. 67-78.

COLSON, A. (2014). 1919 : Wilson à Versailles, ou l'ambition contrariée d'une diplomatie transparente. Dans: *Négociations d'hier, leçons pour aujourd'hui*. 1st ed. Larcier, pp. 207-223.

COLSON, A. (2013). Chiaroscuro in Negotiations: Secrecy, Transparency, and Asymmetry in International Negotiations. Dans: *International Negotiations: Foundations, Models, and Philosophies. Christophe Dupont*. 1st ed. Republic of Letters, pp. 233-249.

COLSON, A. (2013). Christophe Dupont's Legacy in the Field of Negotiation. Dans: *International Negotiations: Foundations, Models, and Philosophies. Christophe Dupont*. 1st ed. Republic of Letters, pp. 27-33.

COLSON, A. (2013). L'usage des simulations de négociation. Dans: *Traité de relations internationales*. 1st ed. SciencesPo. Les Presses, pp. 1081-1095.

COLSON, A. et PEKAR LEMPEREUR, A. (2011). A Bridge to Lasting Peace: Post-Conflict Reconciliation and Mediation in Burundi and the Democratic Republic of Congo. Dans: *Mediation in Political Conflicts. Soft Power or Counter Culture?* 1st ed. Hart Publishing, pp. 153-169.

COLSON, A. (2011). Le clair-obscur de la négociation : secret, transparence et asymétrie en diplomatie. Dans: *Entrer en Négociation. Mélanges en l'honneur de Christophe Dupont*. 1st ed. Larcier, pp. 287-304.

COLSON, A. (2009). Administrar a tensao entre sigilio e transparência. Os casos analagos da negociaçao et das empresas. Dans: *Manual de Negociaçoes Complexas (2e édition)*. 1st ed. FGV Editora, pp. 31-48.

COLSON, A. (2009). Répondre à la crise des valeurs : l'enjeu de la responsabilité. Dans: *Le leadership responsable. Un allié sûr contre la crise*. 1st ed. Gualino. Lextenso éditions, pp. 61-68.

COLSON, A. (2008). Discours sur l'art de négocier. Dans: *Négociations européennes. D'Henri IV à l'Europe des 27*. 1st ed. A2C, pp. 79-86.

COLSON, A. (2008). La profession de négociateur selon Antoine Pecquet. Dans: *Négociations européennes. D'Henri IV à l'Europe des 27*. 1st ed. Paris: A2C, pp. 79-86.

LEMPEREUR, A. et COLSON, A. (2008). Négocier. Dans: *Le Guide de l'entrepreneur efficace - Conseils et méthodes*. 1st ed. Paris: Dunod, pp. 39-50.

COLSON, A. (2007). Administrar a tensão entre sigilo e transparencia. Os casos análogos da negociação e das empresas. Dans: *Manual de negociações complexas*. 1st ed. Rio de Janeiro: FGV Editora.

COLSON, A. (2006). Contrats et négociation. Dans: *Mélanges en l'honneur du professeur Michel Guibal*. 1st ed. Montpellier: Presses universitaires de Montpellier, pp. 11-18.

COLSON, A. (2004). La conduite du changement dans le secteur public : premiers résultats. Dans: *Regards prospectifs sur l'Etat-stratège (tome 1)*. 1st ed. Paris: Presses du Plan, pp. 65-69.

COLSON, A. (2004). Temps et conduite du changement dans le secteur public. Dans: *Regards prospectifs sur l'Etat-stratège (tome 2)*. 1st ed. Paris: Presses du Plan, pp. 63-68.

Actes d'une conférence

COLSON, A. (2009). De l'Académie de Torcy à l'Institut diplomatique : pourquoi et comment enseigner la négociation aux diplomates ? Dans: *Colloque International de l'IRICE (UMR CNRS), Université Panthéon-Sorbonne. Publié dans les Cahiers de l'IRICE, mars 2009*. IRIT Press, pp. 63-79.

COLSON, A. (2007). La négociation internationale au risque de la transparence : rôles et figures du secret envers des tiers. Dans: *Actes de la 3ème Biennale Internationale de la Négociation. Risques et négociation : recherche et applications*. Chambre de Commerce et d'Industrie de Paris.

WEBB, K. et COLSON, A. (1998). Why do Mediators Mediate? Dans: *Modèles de médiateurs et médiateurs modèles*. Cergy: ESSEC Business School, pp. 151-157.

Conférences

COLSON, A. (2019). From 1600 Disagreements to None. A Behind-the-Scene Analysis of the COP 21 Multilateral Negotiation Process. Dans: 2019 IACM International Annual Conference.

COLSON, A. (2017). Les négociations diplomatiques aux XVIIe et XVIIIe siècles. Dans: Ouverture du cycle de conférences « Versailles et le monde.

COLSON, A., JENKINS, A. et THUDEROZ, C. (2017). Mediation in Collective Conflict: Setting the scene for dialogue in France. Dans: 30th Annual Conference of the International Association of Conflict Management.

COLSON, A. (2017). Se mettre d'accord à 196 : quelles leçons tirer du processus de la COP 21 ? Dans: 2017 Colloque International de Royaumont.

COLSON, A. (2017). Secrecy vs. Transparency in International Negotiations. From a Historical Perspective to the TTIP and COP21 Cases. Dans: Transparency and Secrecy in Foreign Policy.

EZVAN, C., LANGOHR, P., COLSON, A. et RENOUARD, C. (2016). Can Business School Students Help Change the World? Reasons from a Pedagogical Experience at ESSEC Business School? Dans: 2016 European Business Ethics Network (EBEN) Annual Conference.

COLSON, A. (2016). Le processus de négociation multilatérale de la COP 21. Dans: 2016 Paris : Académie Diplomatique Internationale.

COLSON, A. et MARCHI, F. (2015). Teaching Negotiation to Civil Servants Through Interactive Simulation: The Contrasted Cases of ENA and the European Comission. Dans: 2015 Annual Conference of the International Association of Schools and Institutes of Administration (IASIA).

COLSON, A. (2014). Mettre en situation : simulations de négociation et apprentissage des RI. Dans: 23rd Congress of Political Science.

COLSON, A. et MARCHI, F. (2013). Dawn of a New Era? Negotiation as a Problem-Solving Mechanism for Social Dialogue un France. Dans: 26th Annual Conference of the IACM 2013.

COLSON, A. et MARCHI, F. (2013). Methods and Tools for Teaching European Negotiation: Experiences and Prospects for the Future. Dans: XVII SISP Annual Conference.

COLSON, A. et DRUCKMAN, D. (2011). Around "Entrer en négociation": A Festchrift Honouring Christophe Dupont (1922-2010). Dans: 24th Annual IACM Conference.

COLSON, A. (2010). "Six composantes déterminantes pour conduire le changement dans le secteur public local". Dans: Institut national des études territoriales (INET).

COLSON, A. et KLEIN, N. (2009). Conflits et déplacements forcés de populations dans la région africaine des Grands Lacs. Dans: Colloque international " Exils, Errances et Rencontres ".

COLSON, A. (2009). Entrepreneurship and Negotiation. Dans: Conférence à la Luxembourg Business Academy.

COLSON, A. (2009). L'Afrique, terreau d'une humanité nouvelle. Dans: Colloque "Grands Lacs".

COLSON, A. (2009). Médiation internationale et Track II Diplomacy.

COLSON, A. et KLEIN, N. (2009). Reconstruire la paix : une expérience de médiation dans les Grands Lacs. Dans: Conférence à l'Institut d'Etudes Politiques de Lille.

COLSON, A. (2009). Une expérience de médiation en République Démocratique du Congo. Dans: Intervention devant la 9ème Session de l'Institut Diplomatique, Ministère des Affaires Etrangères.

COLSON, A. (2009). Une méthode de négociation pour le Causase.

COLSON, A. et TENENBAUM, C. (2008). Conflict Resolution Studies and the French/anglo-saxon Divide: Another Transatlantic Misunderstanding? Dans: 49th Annual Convention, International Studies Association.

COLSON, A. (2008). Dynamiser le secteur privé en Afrique : la paix, les talents, le dialogue entre investisseurs et parties prenantes locales. Dans: Colloque "Afrique SA".

COLSON, A. (2008). Eléments de cadrage sur la médiation internationale. Dans: Présentation devant les 27 Etats-membres de l'Union Européenne (CIVCOM) à l'invitation de la Présidence Française du Conseil.

COLSON, A. (2008). Enjeux de négociation pour la présidence française de l'Union Européenne. Dans: Conférence à l'ESSEC Management Education.

COLSON, A. (2008). Increased Transparency Towards Stakeholders in International Negotiation: The Appearance of Quasi-negotiators, or the Advent of Quasi-multilateral Negotiations? Dans: 21st Annual Conference, International Association for Conflict Management.

COLSON, A. (2008). Médiation en situation post-conflit : une expérience dans la région dans Grands Lacs.

COLSON, A. (2008). Crise de la valeur, crise des valeurs, valeur d'une crise : l'enjeu de la responsabilité. Dans: Questioning the Crisis. Cergy-Pontoise.

COLSON, A. (2008). De l'Académie de Torcy à l'Institut diplomatique : pourquoi et comment enseigner la négociation aux diplomates ? Dans: Des diplomaties en renouvellement. Paris.

COLSON, A. (2008). Penser la négociation en science politique : retour aux sources et perspectives de recherche. Dans: Décade de Cerisy : Penser la négociation en modernité avancée. Cerisy-la-Salle.

COLSON, A. (2007). Comment négocier aujourd'hui : quelles pistes pour la recherche et la pédagogie ? Dans: 3ème Biennale Internationale de la Négociation. Paris.

COLSON, A. (2007). Enseigner la négociation en France : où, quoi, comment, pourquoi ? Dans: Enjeux et transformations de la négociation sociale. Montréal.

COLSON, A. (2007). Ethique et formation en négociation sociale. Dans: Enjeux et transformations de la négociation sociale. Montréal.

COLSON, A. (2007). Negotiating Air Traffic Rights: When States Negotiate on behalf of Economic Actors. Dans: British International Studies Association Annual Conference. Cambridge.

COLSON, A. (2006). Techniques de gestion des conflits. Dans: Autour de Shirin Ebadi, Prix Nobel de la Paix : 10 ans d'ESSEC IRENE. Cergy.

COLSON, A. (2005). Building Networks of Negotiation Educators: ESSEC IRÉNÉ among other Possible Models. Dans: New Trends in Negotiation Teaching. Cergy-Pontoise.

COLSON, A. (2005). Teaching Negotiation at France's ENA: A Cross-Cultural Challenge. Dans: New Trends in Negotiation Teaching. Cergy-Pontoise.

COLSON, A. (2003). Le discours sur l'art de négocier d'Antoine Pecquet. Dans: Aux sources de la négociation européenne : les penseurs français de la diplomatie à l'âge classique. Paris.

COLSON, A. (1997). The activity of the International Criminal Tribunal for the Former Yugoslavia. Dans: 1997 Conference on Regional Security in a Global Context. Wiston House.

Préfaces d'un ouvrage

COLSON, A., DRUCKMAN, D. et DONOHUE, W. (2013). Foreword: Careers in Negotiation and Conflict Management Research. Dans: *International Negotiations: Foundations, Models, and Philosophies. Christophe Dupont*. 1st ed. Republic of Letters, pp. xi-xviii.

COLSON, A. (2011). Postérité de Christophe Dupont. Dans: *Entrer en négociation - Mélanges en l'honneur de Christophe Dupont*. 1st ed. Larcier, pp. 21-36.

Préfaces de revue

COLSON, A. (2015). Editorial: Prendre au sérieux les négociations. *Négociations*, 23(1), pp. 9-12.

Documents de travail

VRANCEANU, R. et COLSON, A. (2026). *Resilience of Defense Alliances: A Global Games Approach*. WP 2602, ESSEC Business School.

DE BEAUFORT, V. et COLSON, A. (2026). *Poursuivre des activités en zone de conflit : Aspects juridiques-Éthique ou business ? L'exemple de la Russie*. WP 2607, ESSEC Business School.

COLSON, A., ELGOIBAR, P. et MARCHI, F. (2014). *Employee Representatives in France: Employers' Perceptions and Expectations towards Improved Industrial Relations*. ESSEC Business School.

COLSON, A. (2007). *The Ambassador, Between Light and Shade The Emergence of Secrecy as the Norm of International Negotiation The Ambassador, Between Light and Shade. The Emergence of Secrecy as the Norm of International Negotiation*. ESSEC Business School.

COLSON, A. et LEBREC, M. (2005). *La conduite du changement au sein de la Seita-Groupe Altadis*.

COLSON, A. et GÉRAUD, F. (2005). *La conduite du changement au sein de l'Agence nationale pour l'emploi*.

COLSON, A. et GÉRAUD, F. (2005). *La conduite du changement au sein des Douanes : 1990-2004*.

COLSON, A. (2005). *Le rattachement institutionnel de la réforme de l'Etat dans les Etats-membres de l'Union européenne*.

COLSON, A. et LEBREC, M. (2004). *Ce que "réformer l'Etat" veut dire : petit historique*.

COLSON, A. et LEBREC, M. (2004). *Le principe d¿adaptabilité du service public et la conduite du changement*.

COLSON, A. (2004). *Objectifs, acteurs et outils de la réforme de l'Etat aujourd'hui*.

COLSON, A. (2002). *Les stratégies de l'Etat en régions : dix ans après*.

Compte rendu d'ouvrage

COLSON, A. (2009). Constructing Justice and Security after War. International Journal of Conflict Management, États-Unis.

Etudes de cas publiées

KLEINFIELD, S. et COLSON, A. (2016). The Iranian Nuclear Negotiations. ESSEC Business School.

BAYLON, D. et COLSON, A. (2015). Health in Karimbo, a tripartite negotiation between a NGO representative, a minister, and the capital city mayor. ESSEC Business School.

BENRAÏS, L. et COLSON, A. (2015). Kodiva: preventing, responding to and managing a major health crisis. ESSEC Business School.

BENRAÏS, L. et COLSON, A. (2015). Kodiva : prévention, gestion et réponse à une crise sanitaire. ESSEC Business School.

REYMOND, F. et COLSON, A. (2014). Fabiessi and Cam's design, bilateral negotiation during a job interview. ESSEC Business School.

COLSON, A. et VIVET, E. (2014). The 10th bilateral EU-kandonesia summit. ESSEC Business School.

MARCHI, F. et COLSON, A. (2014). The European Union border control mission. ESSEC Business School.

VIVET, E. et COLSON, A. (2014). The international airline negotiation. ESSEC Business School.

COLSON, A., KLEIN, N. et MARCHI, F. (2014). The mutilateral peace summit in Kaslowia. ESSEC Business School.

SALIC, G. et COLSON, A. (2014). The partnership agreement in the timber industry. ESSEC Business School.

COLSON, A. et KLEIN, N. (2014). The peace conference in Casowe. ESSEC Business School.

COLSON, A. (2014). The Republic of Tomibo, multi level group negotiation. ESSEC Business School.

CHAO, T.W., COLSON, A. et LEBRUN-KUAN, S. (2014). The Temasek universal expo, bilateral negotiation. ESSEC Business School.

REYMOND, F. et COLSON, A. (2014). Fabiessi & Cam's design, négociation bilatérale lors d'un entretien d'embauche. ESSEC Business School.

SALIC, G. et COLSON, A. (2014). L'accord de partenariat sur la filière bois. ESSEC Business School.

COLSON, A. et KLEIN, N. (2014). La conférence de paix au Casowe. ESSEC Business School.

GÖRGEN, A. et COLSON, A. (2014). La directive chocolat, négociation multipartite autour de l'adoption d'une directive européenne. ESSEC Business School.

VIVET, E. et COLSON, A. (2014). La négociation aérienne internationale. ESSEC Business School.

COLSON, A. (2014). La République du Xomiba, simulation multipartite et multiniveaux. ESSEC Business School.

COLSON, A. et LEBRUN-KUAN, S. (2014). Le budget de l'aide au développement, négociation entre la France et un pays asiatique. ESSEC Business School.

MARCHI, F. et COLSON, A. (2014). Le poste frontière, négociations bilatérales dans un contexte de conflit entre deux pays. ESSEC Business School.

COLSON, A., KLEIN, N. et MARCHI, F. (2014). Le sommet multilatéral de paix de la Kaslovie. ESSEC Business School.

VIVET, E. et COLSON, A. (2014). L'élection du Président du Conseil Européen. ESSEC Business School.

CHAO, T.W., COLSON, A. et LEBRUN-KUAN, S. (2014). L'exposition universelle de Temasek. ESSEC Business School.

GANTZER, G. et COLSON, A. (2014). Travail dominical à Saint-Pierrick. ESSEC Business School.

Presse

COLSON, A. 2022. *Grève chez TotalEnergies: sortir de ce bourbier grâce à la transparence*. Octobre.

COLSON, A. 2020. *L'Union européenne est une machine à négocier" - analyse du Brexit*. Octobre.

COLSON, A. et THUDEROZ, C. 2019. *Décider à plusieurs*. Mars.

COLSON, A. 2013. *Interview : Le secret est aussi essentiel*. Avril.

COLSON, A. 2013. *On ne naît pas bon négociateur, on le devient*. Novembre.

COLSON, A. 2012. *How to Be Perceptual in Negotiation?* Juillet.

DE BEAUFORT, V., CHARILLON, F., COLSON, A., BURNICHON , N. et NESTOROVIC, C. (2025). Que peut encore l'Europe ? *Reflets ESSEC Magazine*.

COLSON, A. (2022). Le secret en diplomatie : son usage et ses exceptions. *AFP, Le Télégramme de Brest*.

COLSON, A. (2020). Covid : L'État dans tous ses états », ESSEC Reflets. June-July 2020.

COLSON, A. (2020). “Il faut expliquer, sinon comment éteindre les rumeurs?”. *Midi Libre*.

COLSON, A. (2019). « Supprimer l'ENA, ou tempérer le mépris d'Etat ? », La Gazette des Communes, Le Journal du Dimanche, La Tribune. *The Conversation*.

COLSON, A. et VIVET, E. (2013). Elargissement européen : quand le silence des petits pays fait le pouvoir des grands. *Le Figaro*.

COLSON, A. et CHAO, T.W. (2012). To Break Through "Principled Negotiation". *China Business News*.

COLSON, A. (2012). Beijing - Business Negotiation: The Art of Value Maximization. *The Economic Observer - Beijing*.

COLSON, A. (2012). Learning How to Negotiate. *Global Entrepreneur*, pp. 128.

COLSON, A. (2012). Salary Negotiation: Did You Really Do Right? *Staffers*.

COLSON, A. (2011). La Vanguardia - La revolucion es la antitesis de la negociation. *La Vanguardia*, pp. 10.

COLSON, A. (2011). Vers un nouvel équilibre entre secret diplomatique et droit de savoir ? *Le Monde*, pp. 151-153.

COLSON, A. (2010). Fin du secret diplomatique ? *Le Monde*, pp. 24.

COLSON, A. (2009). "On ne naît pas bon négociateur, on le devient" Entretien avec Aurélien Colson. *Le monde de l'Intelligence*, pp. 15-17.

COLSON, A. (2009). Bien acheter, c'est aussi savoir séduire l'autre. *Le Figaro Patrimoine*, pp. 18.

COLSON, A. (2008). Entretien. *M, le magazine du Monde*.

COLSON, A. (2006). Négociation et réforme du code des marchés publics. *achatpublic.com*.

COLSON, A. (2005). Point de vue sur la conduite du changement dans le secteur public. *En Actions. Assurance maladie*, pp. 5.

COLSON, A. (1999). La justice contre la paix ? *Le Monde*, pp. 17.

AUTRES ACTIVITES DE RECHERCHE

Direction d'une revue

2016 - 2020 Négociations

Co-direction d'une revue

2019 European Review of International Studies

2015 Négociations

Depuis 2009 Négociations

Depuis 2002 Le Banquet

Membre d'un comité de lecture

2016 Journal of Arbitration and Mediation

2014 - 2020 European Review of International Studies

2013 Politiques et Management Public

2009 - 2019 Négociations

Affiliations

Depuis 2009 Membre du Advisory Panel du Conflict Analysis Research Centre, University of Kent, Royaume-Uni

1996 Membre Fondateur, ESSEC IRENE, France

Depuis 2008 Membre de l'International Studies Association

Depuis 2006 Membre de l'International Political Science Association

Depuis 2006 Membre de la Royal Commonwealth Society

Depuis 2005 Membre de l'Association française de science politique

Depuis 2000 Membre de l'International Association for Conflict Management

Depuis 1995 Membre de la British International Studies Association

ACTIVITES PROFESSIONNELLES

Consulting

2002 - Présent Conseil aux entreprises privées et organisations publiques en négociation et conduite du changement

Autres activités professionnelles

2010 - Présent Coordinateur de l'enseignement de négociation à l'Institut diplomatique et consulaire, Ministère des Affaires étrangères, France

2002 - 2011 Coordinateur du séminaire de négociation, Institut national des études territoriales - INET, France

2015 - Présent Nommé à l'Advisory Board du European Institute of Peace

2010 - 2013 Membre du conseil d'administration de l'Association pour le développement de l'expertise française à l'international et en Europe (IDEFIE)

2010 - Présent Elu au Steering Committee du European Peacebuilding Liaison Office

2003 - 2005 Membre du conseil d'administration de l'Institut de management public

SERVICE

Depuis 2014 Membre du comité scientifique de la Chaire "Grands enjeux stratégiques contemporains", Université Paris 1 Panthéon-Sorbonne, France