Aurélien COLSON

Associate Professor
Department: Law, Political Science & Society
ESSEC Business School
3 avenue Bernard Hirsch
95021 Cergy-Pontoise
France

Email: colson@essec.edu
Phone number: +33 (0)1 34 43 36 07
Country of origin: France

RESEARCH INTERESTS

diplomacy, géopolitique, relations internationales, Political Science, Negotiation

EDUCATION

2007	Ph.D. in International Relations, University of Kent, United Kingdom
2007	Doctorat in Political Science, Université Paris Descartes (Paris V), France
1998	Master in Business Administration, ESSEC Business School, France
1996	Master in International Conflict Analysis, University of Kent, United Kingdom
1995	Diplôme national de Master, Political science, Sciences Po Paris, France

EMPLOYMENT

Full-time academic positions

2008 - 2008	Assistant Professor, ESSEC Business School, France
2008 - Present	Associate Professor, ESSEC Business School, France

Other affiliations and appointments

2024 - 2027	Co-Holder of the European Affairs Track, ESSEC Business School, France
2024 - 2026	Co-Academic Director of the Institute for Geopolitics & Business, ESSEC Business School, France
2023 - 2028	Head, Law, Political Science & Society Department, ESSEC Business School, France
2021 - 2027	Track Co-Head, "Géopolitique, Défense & Leadership", ESSEC Business School, France
2021 - 2023	Co-Head, Private & Public Policies Department, ESSEC Business School, France
2020 - 2027	Track Head, Geopolitics & Negotiation, ESSEC Business School, France
2008 - 2028	Director, IRENE, ESSEC Business School, France
2005 - 2007	Lecturer and researcher (Private and Public Policies Department) and Development Director, ESSEC IRENE, ESSEC Business School, France
1998 - 2005	Lecturer, ESSEC Business School, France

2002 - Present Visiting Professor, École nationale d'administration - ENA, France

Other professional experiences

2002 - 2005 Project Leader, Commissariat général du Plan, France

1998 - 2002 Advisor to the French Prime Minister, Prime Minister's Office, France

GRANTS AND HONORS

Awards and Honors

2025 Pedagogical Innovation Award, ESSEC Foundation

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, ESSEC Foundation, France

2016 Pedagogical Innovation Award, ESSEC Foundation

2008 Grand Prix, Académie des sciences morales et politiques, Institut de France, Académie des sciences morales et politiques

2003 Fellow of Council for the United States and Italy

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

1998 Fellow, 21st Century Trust, London, 21st Century Trust

1992 Laureate, Concours général en sciences économiques et sociales

Grants

1997 Fellow, Gilbert Murray Trust, Oxford

1997 Jean-Monnet Chevening Fellow, British Council

PUBLICATIONS

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

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

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

COLSON, A. and 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. and 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.

Books and book editor

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. and WINHELLER, A. (2025). *Zug um Zug verhandeln*. Frankfurter Allgemeine Buch.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

COLSON, A., DRUCKMAN, D. and 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. and 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. and COLSON, A. [Eds] (2016). *Collection : Prévenir, négocier, résoudre*. Larcier.

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

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

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

Book chapters

JENKINS, A., THUDEROZ, C. and COLSON, A. (2019). Mediation and Conciliation in Collective Labour Conflicts in France. In: 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. In: 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. In: *Complexité et organisations : faire face aux défis de demain*. 1st ed. Eyrolles, pp. 333-349.

COLSON, A., ELGOIBAR, P. and MARCHI, F. (2015). Employee Representatives in France: Employers' Perceptions and Expectations Towards Improved Industrial Relations. In: *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. In: *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. In: *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. In: *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. In: *Traité de relations internationales*. 1st ed. SciencesPo. Les Presses, pp. 1081-1095.

COLSON, A. and PEKAR LEMPEREUR, A. (2011). 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?* 1st ed. Hart Publishing, pp. 153-169.

COLSON, A. (2011). Le clair-obscur de la négociation : secret, transparence et asymétrie en diplomatie. In: *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. In: *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. In: *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. In: *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. In: *Négociations européennes. D'Henri IV à l'Europe des 27*. 1st ed. Paris: A2C, pp. 79-86.

LEMPEREUR, A. and COLSON, A. (2008). Négocier. In: *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. In: *Manual de negociações complexas*. 1st ed. Rio de Janeiro: FGV Editora.

COLSON, A. (2006). Contrats et négociation. In: *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. In: *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. In: *Regards prospectifs sur l'Etat-stratège (tome 2)*. 1st ed. Paris: Presses du Plan, pp. 63-68.

Conference proceedings

COLSON, A. (2009). De l'Académie de Torcy à l'Institut diplomatique : pourquoi et comment enseigner la négociation aux diplomates ? In: *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. In: *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. and COLSON, A. (1998). Why do Mediators Mediate? In: *Modèles de médiateurs et médiateurs modèles*. Cergy: ESSEC Business School, pp. 151-157.

Conferences

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

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

COLSON, A., JENKINS, A. and THUDEROZ, C. (2017). Mediation in Collective Conflict: Setting the scene for dialogue in France. In: 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 ? In: 2017 Colloque International de Royaumont.

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

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

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

COLSON, A. and MARCHI, F. (2015). Teaching Negotiation to Civil Servants Through Interactive Simulation: The Contrasted Cases of ENA and the European Comission. In: 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. In: 23rd Congress of Political Science.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

COLSON, A. (2009). Une expérience de médiation en République Démocratique du Congo. In: 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. and TENENBAUM, C. (2008). Conflict Resolution Studies and the French/anglo-saxon Divide: Another Transatlantic Misunderstanding? In: 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. In: Colloque "Afrique SA".

COLSON, A. (2008). Eléments de cadrage sur la médiation internationale. In: 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. In: 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? In: 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. In: 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 ? In: Des diplomaties en renouvellement. Paris.

COLSON, A. (2008). Penser la négociation en science politique : retour aux sources et perspectives de recherche. In: 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 ? In: 3ème Biennale Internationale de la Négociation. Paris.

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

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

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

COLSON, A. (2006). Techniques de gestion des conflits. In: 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. In: New Trends in Negotiation Teaching. Cergy-Pontoise.

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

COLSON, A. (2003). Le discours sur l'art de négocier d'Antoine Pecquet. In: 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. In: 1997 Conference on Regional Security in a Global Context. Wiston House.

Prefaces of a book

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

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

Prefaces of a journal

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

Working Papers

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

DE BEAUFORT, V. and 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. and 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. and LEBREC, M. (2005). *La conduite du changement au sein de la Seita-Groupe Altadis*.

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

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

COLSON, A. and 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*.

Book reviews

COLSON, A. (2009). Constructing Justice and Security after War. International Journal of Conflict Management, United States of America.

Published Cases

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Press

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

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

COLSON, A. and THUDEROZ, C. 2019. *Décider à plusieurs*. March.

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

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

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

DE BEAUFORT, V., CHARILLON, F., COLSON, A., BURNICHON , N. and 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. and VIVET, E. (2013). Elargissement européen : quand le silence des petits pays fait le pouvoir des grands. *Le Figaro*.

COLSON, A. and 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.

OTHER RESEARCH ACTIVITIES

Chief Editor

2016 - 2020 Négociations

Associate Editor

2019 European Review of International Studies

2015 Négociations

Since 2009 Négociations

Since 2002 Le Banquet

Editorial Board Membership

2016 Journal of Arbitration and Mediation

2014 - 2020 European Review of International Studies

2013 Politiques et Management Public

2009 - 2019 Négociations

Affiliations

Since 2009 Member of the Advisory Panel, Conflict Analysis Research Centre, University of Kent, United Kingdom

1996 Founding member, ESSEC IRENE, France

Since 2008 Member of the International Studies Association

Since 2006 Member of the International Political Science Association

Since 2006 Member of the Royal Commonwealth Society

Since 2005 Member of the Association française de science politique

Since 2000 Member of the International Association for Conflict Management

Since 1995 Member of the British International Studies Association

PROFESSIONAL ACTIVITIES

Consulting

2002 - Present Consulting for private corporations and public organizations in the fields of negotiation, communication, and change management.

Other professional activities

2015 - Present Designated to be part of the Advisory Board of the European Institute of Peace

2010 - 2013 Board Member of l'Association pour le développement de l'expertise française à l'international et en Europe (IDEFIE)

2010 - Present Elected at the Steering Committee of the European Peacebuilding Liaison Office

2003 - 2005 Member of the Board, Institut de management public

2010 - Present Teaching coordinator for negociation at the Institut l'Institut diplomatique et consulaire, Ministère des Affaires étrangères, France

2002 - 2011 Coordinator for the negociation seminar, Institut national des études territoriales - INET, France

SERVICE

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