

Alain Lempereur

Professeur,
Département
Droit et
Environnement de
l'Entreprise

Professeur titulaire de
la Chaire Négociation
et Médiation



Contact

✉ **Mail:**
lempereur@essec.fr
✉ Avenue Bernard
Hirsch,
BP 50105
95021 Cergy Pontoise
cedex
FRANCE

Formation

Docteur en Sciences juridiques (S.J.D.), Faculté de droit, **Université d'Harvard**, 1995.

LL.M., Faculté de droit, **Université d'Harvard**, 1993.

Fulbright Scholar, G.S.A.S., **Université d'Harvard**, 1991.

Mastère de Philosophie - Finalité "morale", **Université Libre de Bruxelles**, 1989.

Mastère de Droit - Finalité "droit public", **Université Libre de Bruxelles**, 1988.

Biographie

Alain LEMPEREUR est Professeur de négociation et médiation à l'ESSEC.

Spécialiste de la négociation européenne et médiateur en situation de conflits et de crises, il entreprend la création d'un institut européen de négociation en 1993, qu'il fonde à l'ESSEC sous le nom d'**IRENE** (www.essec-irene.com). Il établit notamment les programmes *Négociateurs du Monde*, lesquels reçoivent en 2008 la reconnaissance d'EPLO (*European Peace Liaison Office*) Il est le premier directeur d'IRENE (1995-2008). En 2009, la chaire de négociation et médiation et la présidence du conseil d'orientation d'IRENE lui sont confiées.

Ses programmes de recherche, de formation et de conseil voient le jour dans une cinquantaine de pays, à la demande des **administrations publiques nationales et internationales**, y compris la Commission européenne, la FAO, l'OMS, l'OCDE, l'OTAN, le Parlement européen, le PNUD et l'UNITAR. Il contribue au développement en Afrique de programmes de réconciliation et de leadership, au Burundi et en R.D. Congo notamment. Ancien Special Fellow de l'Institut des Nations unies pour la Formation et la Recherche (UNITAR), il appartient au réseau des médiateurs constitué par les Nations unies. Il intervient comme facilitateur en situation de post-conflit, comme pour le *Dialogue international pour la consolidation de la paix et le renforcement de l'Etat*.

Il intervient en soutien des **entreprises de conseil** comme le Boston Consulting Group, Capgemini, ou McKinsey, mais aussi comme **conférencier et formateur pour des entreprises internationales**, comme Adidas, Alcatel-Lucent, Axa, Beijaflore, Disney, EADS, EDF, Faurecia, FDI, France Telecom, Geodis, Gemplus, Groupama, Initial, Juwi, KPMG, Philips, Phoenix, Reed, Sanofi-Pasteur, Scientific Atlanta, Shell, Vivendi, etc.

Ancien directeur académique de l'ESSEC Executive MBA et ancien responsable du département Droit, il est membre du Conseil de surveillance, du Sénat des professeurs et du Comité d'entreprise de l'ESSEC. Il crée et coordonne le Forum interdisciplinaire "*Questioning the Crisis*" qui regroupe plus de cinquante professeurs de l'ESSEC. Il se voit confier la mission de concevoir et coordonner l'enseignement de négociation à l'**ENA** (1997-2002), à l'**ENPC** (1997-2010) et à la **Commission européenne** (2004-2010). Il est membre du *Program on Negotiation* à **Harvard**, où il enseigne comme professeur visitant, de même qu'à l'**université de Mannheim** et à l'Institut international de management de Chypre (**CIIM**). En 2011, il est désigné *Professor of the Week* pour sa contribution à la négociation et à la médiation par le *Financial Times*.

Il est l'auteur d'une douzaine de livres consacrés :

- au **leadership** (*Le Leadership responsable. Un allié sûr contre la crise* et, avec L. Susskind et Y. Duzert, *Faciliter la concertation*);
- à la **médiation** (*Méthode de Médiation* avec J. Salzer et A. Colson; *La*

Médiation, modes d'emploi avec S. Bensimon; *Modèles de médiateurs et médiateur-modèle*);

- à la **négociation** (*The First Move. A Negotiator's Companion, Méthode de négociation* et *Négociations européennes* avec A. Colson; "La Négociation". *Revue française de Gestion* avec J. Sebenius ; "La négociation dans les relations sociales." *Personnel* ; Callières. *De la Manière de négocier avec les souverains*)

- et à la **philosophie de l'argumentation** (*L'Argumentation. Colloque de Cerisy* ; *L'Homme et la rhétorique*; et avec M. Meyer, *Figures et conflits rhétoriques*).

Ses articles paraissent dans des revues internationales, parmi lesquelles la *European Review*, la *Harvard Negotiation Law Review*, *International Negotiation*, le *Negotiation Journal*, la *Revue Internationale de Philosophie*, la *Revue des Sciences de Gestion*, etc. Sa recherche actuelle porte sur le leadership responsable et les enjeux contemporains de la négociation.

Diplômé en philosophie et en droit de l'Université de Bruxelles et docteur de l'université de Harvard, comme lauréat Fulbright, il est Chevalier dans l'*Ordre des Palmes académiques*. Il consacre son temps libre à sa femme Michèle et à ses trois enfants, Daria, Henri et Emery.

Thèmes de recherche

Thèmes

Leadership, responsabilité sociale des entreprises, médiation, négociation, gestion des conflits et des crises, histoire de la négociation européenne, modes alternatifs de règlement des différends, facilitation, concertation, dialogue social, développement durable, leadership, gestion d'équipes, persuasion et argumentation, philosophie du droit.

Secteurs

Organisations internationales, diplomatie, gouvernements, secteur public, conseil, industrie automobile, secteur numérique, droit, ressources humaines.

Zone géographique

Recherche, formation et conseil pour/dans 41 pays:

- AFRIQUE: Burundi, Cameroun, République centrafricaine, Congo, RD Congo, Kenya, Sierra Leone, Tchad, Togo
- AMERIQUE: Canada, Colombie, USA
- ASIE: Afghanistan, Chine, Corée du Sud, Irak, Iran, Japon, Liban, Singapour, Thaïlande, Timor oriental, Vietnam
- EUROPE: Allemagne, Autriche, Belgique, Chypre, Danemark, Espagne, France, Grande-Bretagne, Hollande, Hongrie, Italie, Luxembourg, Montenegro, Norvège, Roumanie, Serbie, Suisse
- OCEANIE: Australie

Projets en cours

Leadership responsable.

Recherche sur les sources historiques et philosophiques des théories de la négociation en Europe.

Dialogue international pour la consolidation de la paix et le renforcement de

l'Etat.
Coordination du projet "Les Réconciliateurs"

Publications

📖 Publications académiques

Ouvrages

The First Move. A Negotiator's Companion. (avec A. Colson, M. Pekar). (United Kingdom) : John Wiley & Sons, 2010 (La vidéo)

Método de Mediacion. (avec J. Salzer, A. Colson). Mexico City (Mexico) : Hachette, 2010

Méthode de négociation. (avec A. Colson). Paris (France) : Dunod, 2010 (2004, 5 tirages avec version campus disponible pour l'exportation, 2e édition 2010)

Méthode de négociation (Iran & Afghanistan). (avec A. Colson, F. Robiolle). Teheran (Iran) : Shirazeh, 2009

Méthode de négociation (Georgie). (avec A. Colson, T. Sikharulidze). (Georgia) : GCI, 2009

Faciliter la concertation. A bon processus, bon consensus. (avec L. Susskind, Y. Duzert). Paris (France) : Eyrolles, 2009

Um Método de Negociação. (avec A. Colson, Y. Duzert (ed)). Rio de Janeiro (Brazil) : Atlas, 2009

Manual de negociacoes complexas. (avec J. Sebenius, Y. Duzert (dir.)). Rio (Brazil) : FGV, 2009

Le Leadership responsable. Un allié sûr contre la crise. Paris (France) : Gualino L'Extenso Editions , 2009 (La video)

Méthode de médiation. (avec J. Salzer, A. Colson). Paris (France) : Dunod, 2008 (Version campus disponible)

Négociations européennes. D'Henri IV à l'Europe des 27. Paris (France) : A2C Médias, 2008 (A. P. Lempereur et A. Colson (dir.), avec avant-propos de J.-P. Jouyet et postface d'H. Védrine)

La Médiation. Modes d'emploi. (avec S. Bensimon). Paris (France) : A2C, 2007 (L'entretien sur Radio France International)

La Négociation. Paris (France) : Lavoisier, 2004 (Alain Lempereur & J. Sebenius (dir.), numéro spécial de la Revue Française de Gestion)

La Négociation dans les relations sociales. Paris (France) : ANDCP, 2003 (Numéro spécial de la Revue Personnel)

François de Callières. De la manière de négocier avec les souverains. Genève (Suisse) : Librairie Droz, 2002 (Edition critique par Alain Pekar Lempereur)

Towards a Dialogue between Conflict Theories and Practices across

Paradigms and Cultures. Paris-Cergy (France) : ESSEC IRENE, 2001 (14e Conference de l'International Association for Conflict Management)

Modèles de médiateurs et médiateur-modèle - Actes du Colloque des 14 & 18 décembre 1998. Cergy (France) : ESSEC IRENE, 1999 (Sous la direction d'A.P. Lempereur, avec la collaboration de Béatrice Baumann)

La Francilienne. Manuel du formateur et CD Rom. (avec L. De Carlo). Paris-Cergy : ESSEC IRÉNÉ, IVTI & Medialab, 1998

L'Argumentation. Colloque de Cerisy. Liège (Belgique) : Mardaga, 1991 (A. Lempereur (dir.))

Figures et conflits rhétoriques. Bruxelles (Belgique) : Editions de l'Université de Bruxelles, 1990 (A. Lempereur et M. Meyer (dir.))

L'Homme et la Rhétorique. Paris (France) : Méridiens-Klincksieck, 1990 (A. Lempereur (dir.))

Chaim Perelman. Ethique et droit. Bruxelles : Editions de l'Université de Bruxelles, 1990 (édition et préface par A. Lempereur)

Logique et Argumentation. (avec M. Meyer). Bruxelles (Belgique) : Presses universitaires de Bruxelles, 1987

Articles

"Faciliter une solution négociée aux conflits" (A. Lempereur), *Revue française de Gestion*, mars 2011, Vol. 37, Numéro 210, p. 51-66

"First Things First for Negotiators and Organizations" (A. Lempereur), *Human Capital Review*, oct. 2010, Vol. 2010, Numéro 10, p. 1-4

"Le questionnement comme philosophie fondatrice de la négociation" (A. Lempereur), *Négociations*, nov. 2009, Vol. 2009, Numéro 10, p. 69-80 (Texte issu du Colloque de Cerisy)

"Leading Successful Negotiation on Behalf of Europe. An Analysis of the EC High-Ranking Officials' Practices" (A. Lempereur), *European Review*, juil. 2009, Vol. 17, Numéro 3/4, p. 541-568 ((Voir le Curriculum développé pour la Commission européenne))

"Un pont vers une paix durable. Réconciliation et médiation post-conflit au Burundi et en RD Congo" (A. Lempereur), *Négociations*, sept. 2008, Vol. 2008, Numéro 1, p. 13-28 (Voir ESSEC IRENE, Programmes Négociateurs du Monde : www.essec-irene.com)

"La Négociation" (J. Sebenius), *Revue Française de Gestion*, nov. 2004, Numéro 153

"Négociation : au-delà d'une vision déformante de l'autre et de soi" (A. Lempereur), *La Revue des Sciences de Gestion*, juil. 2004, Numéro 208 et 209

"Rebuilding Peace and State Capacity in War-torn Burundi" (H. Wolpe, S. McDonald, Nindorera), *The Round Table*, avr. 2004, Vol. 93, Numéro 375

"Negocierea si medierea in Franta. O provocare adresata invatamantului juridic: Studiul fundamentat pe abilitati si cercetare interdisciplinara" (A. Lempereur), *Studia. Universitatis Babeş-Bolyai*, janv. 2004, Vol. XXLIX, Numéro 1-2/2004, p. 35-51

"Comment déchiffrer l'évolution des rapports de force en négociation" (A. Lempereur), *Revue française de Gestion*, janv. 2004, p. 123-138

"Innovation in Teaching Negotiation Towards a Relevant Use of Multimedia Tools" (A. Lempereur), *International Negotiation*, janv. 2004, Vol. 9, Numéro 1

"Culture and Negotiation Strategy" (W. Adair, J. Brett, T. Okumura, P. Shikhirev, C. Tinsley, A. Lytle), *Negotiation Journal*, janv. 2004, Vol. 20, Numéro 1

"Les théories de la négociation au service des pratiques du manager" (J. Sebenius), *Revue française de Gestion*, janv. 2004, p. 9-11

"Parallélisme de style entre professeur et dirigeant. Pour une nouvelle approche du leadership" (A. Lempereur), *Humanisme et Entreprise*, août 2003, Numéro 260

"Les limites de la négociation de positions" (A. Lempereur), *Gestion 2000*, juil. 2003, Numéro 4, p. 69-84

"Les limites de la négociation de positions" (A. Lempereur), *Gestion 2000*, juil. 2003, Numéro 4

"Conflits d'intérêts économiques entre avocats et clients : la question des honoraires" (M. Scodellaro), *Recueil Dalloz*, mai 2003, Vol. 21, Numéro 7118

"Vive l'asymétrie du négociateur. Comment prendre son bien en patience" (A. Lempereur), *Personnel*, mars 2003, Numéro 438

"Editorial du numéro sur La négociation dans les relations sociales" (F. Mancy), *Personnel*, mars 2003, Numéro 438

"Comment le négociateur peut-il gérer les comportements d'agression ?" (A. Lempereur), *Personnel*, mars 2003, Numéro 438

"Le médiateur comme modèle éthique" (A. Lempereur), *Médiations & Sociétés*, janv. 2003, Numéro 3

"Structuration et rôle du processus dans les compétences de médiations : le cas du notaire-médiateur" (A. Lempereur), *Droit et Patrimoine*, déc. 1999, Vol. 77

"La technique de conciliation : les six étapes du processus" (A. Lempereur), *Gazette du Palais (La)*, oct. 1998, Numéro 277/279

"Negotiation and Mediation in France: The Challenge of Skill-Based Learning and Interdisciplinary Research in Legal Education" (A. Lempereur), *Harvard Negotiation Law Review*, avr. 1998, Vol. 3

"Bilan du Dialogue National pour l'Europe. Essai sur l'identité européenne des Français" (A. Lempereur), *L'Année Européenne*, janv. 1998, p. 254-260

"Culture and Joint Gains in Negotiation" (J. Brett, W. Adair, T. Okumura, P. Shikhirev, A. Lytle), *Negotiation Journal*, janv. 1998, Vol. 14, Numéro 1

"Legal Argument" (A. Lempereur), *Argumentation*, mars 1992, Numéro 5, p. 243-332

"Rationalité et sciences de l'homme" (A. Lempereur), *La Pensée et les Hommes*, janv. 1991, Numéro 18, p. 93-117

"Law: From Foundation to Argumentation" (A. Lempereur), *Communication and Cognition*, janv. 1991, Numéro 24, p. 97-110

"European Safety and Institutional Coherence" (A. Lempereur), *Diplomatic Gazette*, juin 1990, p. 15-16

"Le Questionnement" (A. Lempereur), *Revue Internationale de Philosophie*, avr. 1990, Numéro 174, p. 295-495

"Le questionnement, comme synthèse de l'humain" (A. Lempereur), *Revue internationale de Philosophie*, avr. 1990, Numéro 174, p. 471-495

"La métaphore et la communication en sciences humaines" (A. Lempereur), *R.B.P.H.*, mars 1990, Vol. LXVIII, p. 608-621

Chapitres

For a Philosophy of Negotiation. When Reason Helps Science and History Meet. In: *International Negotiations: Foundations, Models and Philosophies.* St. Louis, MO (USA) : Dordrecht, International Negotiation Series, C. Dupont, B. Donohue, D. Druckman, & A. Lempereur. 2011, p. TBD-TBD

Ywan Penvern. In: *Encyclopédie des diversités.* Caen (France) : Management et Organisation, Jean-Marie Peretti. 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?* (avec A. Colson). (UK) : Hart Publishing, Jacques Faget. 2011, p. 153-169

A la recherche du fondement en négociation : la philosophie du questionnement. In: *Entrer en négociation. Mélanges en l'honneur de Christophe Dupont.* Bruxelles (Belgique) : Larcier, 2011, p. 62-77

La réconciliation entre ennemis est possible: voir, communiquer et agir autrement. In: *Introduction à la psychologie positive.* Paris (France) : Dunod, Jacques Lecomte. 2009, p. 271-285

Retrouver le sens d'un leadership responsable, ou la crise comme opportunité de questionnement radical. In: *Le Leadership responsable. Un allié sûr contre la crise.* Paris (France) : Gualino Lextenso Editions, 2009, p. 17-31

Penser les négociations européennes. In: *Négociations européennes. D'Henri IV à l'Europe des 27.* Paris (France) : A2C Médias, 2008, p. 23-27

Les manières de l'orateur-négociateur chez François de Callières. In: *Négociations européennes. D'Henri IV à l'Europe des 27.* Paris (France) : A2C Médias, 2008, p. 65-77 (voir François de Callières, *De l'art de négocier avec les souverains*, éd. Alain Pekar Lempereur, Genève, Droz, 2002)

Négociation à la Commission européenne. In: *Négociations européennes. D'Henri IV à l'Europe des 27.* Paris (France) : A2C Médias, 2008, p. 217-241

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

La médiation post-conflit. In: *La Médiation. Modes d'emploi.* Paris (France) : A2C Médias, Alain Pekar Lempereur, Stephen Bensimon. 2007, p. 153-173 (www.essec-irene.com)

A evolucao das relacoes de forcas em negociacao - 10 casos de reviravolta.

In: *Manual de Negociacoes complexas*. Rio de Janeiro (Brazil) : FGV Editora, Yann Duzert. 2007, p. 51-69

As teorias de negociacao a servico das praticas da administracao. In: *Manual de Negociacoes complexas* (avec J. Sebenius). Rio de Janeiro (Brazil) : FGV Editora, Yann Duzert. 2007, p. 9-11

Négociier en amont pour bâtir le changement ensemble. In: *L'Art de l'innovation*. Paris (France) : L'Harmattan, Nicolas Mottis. 2007, p. 83-87

Pour une philosophie de la négociation. In: *La Négociation post-moderne*. Paris (France) : Publibook, Christophe Dupont. 2006, p. 163-174

Contractualiser le processus en médiation. In: *Art et techniques de la médiation*. Paris (France) : Editions du Juris-classeur, BOURRY D'ANTIN M., PLUYETTE G., BENSIMON S.. 2004

Negotiating Mergers and Acquisitions in the European Union. In: *International Business Negotiations* (avec V. De Beaufort). Oxford (Grande-Bretagne) : Pergamon, GHOURI P.N., USUNIER J.C.. 2003

L'ambassadeur chez Hotman de Villiers, ou l'éloquence moderne au service de la négociation indirecte. In: *Jean de Villiers Hotman. De la Charge et Dignité de l'Ambassadeur* (avec E. Le Deley). Paris-Cergy : ESSEC IRENE & Centre de Recherche de l'ESSEC, 2003, p. 3-28

Aux sources des théories de la négociation: L'oeuvre fondatrice de F. de Callières. In: *François de Callières. De la Manière de négocier avec les souverains*. Genève : Droz, 2002, p. 7-50

Arbitration. In: *The Philosophy of Law. An Encyclopedia*. New York (USA) : Garland Publishing, Inc., GRAY C.B.. 1999

Dispute Resolution. In: *The Philosophy of Law. An Encyclopedia*. New York (USA) : Garland Publishing, Inc., GRAY C.B. 1999

Existe-t-il des processus pour faciliter la médiation ?. In: *L'avocat et le chef d'entreprise dans la pratique de la médiation commerciale*. Paris : CMAP, 1999, p. 29-36

Perelman. In: *The Philosophy of Law. An Encyclopedia*. New York (USA) : Garland Publishing, Inc., GRAY C.B.. 1999

Mediation in Criminal Law. In: *The Philosophy of Law. An Encyclopedia*. New York (USA) : Garland Publishing, Inc., GRAY C.B.. 1999

De la négociation à la médiation. Les quatre moments de l'équilibre 'théorie/pratique'. In: *Théories versus Pratiques de Négociation*. Paris-Cergy : ESSEC IRÉNÉ, 1998, p. 39-71

Enseigner la négociation. In: *Art et Science de la Négociation*. Paris : Berger Levrault : Bensimon & alii (eds), 1998

Conflicts et humeurs variables: Opportunités pour le dialogue social. In: *Du Conflit au Dialogue. L'apport de l'audit social*. Lyon : Missions Globales 1996, p. 74-90

Preparing Mergers and Acquisitions in the European Union : The Asset of Cooperative Negotiation. In: *International Business Negotiations* (avec V. De Beaufort). Oxford (Grande-Bretagne) : Pergamon, GHOURI P., USUNIER J.C.. 1996

La rhétorique juridique, comme vaccin ou serum social. In: *Rhétoriques de...*

(avec O. Reboul, G. Garcia). Strasbourg : Presses universitaires de Strasbourg, 1992, p. 89-112

Espaces actuels de l'argumentation. In: *L'Argumentation. Colloque de Cerisy.* 1991, p. 9-16

Les restrictions des deux néo-rhétoriques. In: *Figures et Conflits rhétoriques.* 1990, p. 139-158

Y a-t-il une Ecole de Bruxelles? & Problématologie du droit. In: *L'Homme et la Rhétorique.* 1990, p. 7 et 14-213 et 232.

Argumentation : Approche historique et philosophique. In: *Argumenter.* Paris : CNDP, 1990, p. 116-119

Argumentation juridique: de l'avocat au juge. In: *Argumenter.* Paris : C.N.D.P., 1990, p. 77-90

📄 Working Papers

"What corporations can learn from foundations" (A. Lempereur). Essec Research Center, DR-TBD sept. 10.

"Towards Leaders' Reconciliation in Post-Conflict: Six Success Factors for Effective Facilitation" (A. Lempereur). Essec Research Center, DR-2009 oct. 09.

"Pour une réconciliation possible: voir, communiquer et agir autrement" (A. Lempereur). Essec Research Center, DR-2009-4 mars 09.

"For a Philosophy of Negotiation: When Reason Helps Science and History Meet" (A. Lempereur). Essec Research Center, DR-2009-3 mars 09.

"De la médiation politique à la médiation politique, ou la reconstruction nationale d'un leadership cohésif" (A. Lempereur). Essec Research Center, DR-2007 sept. 07. (www.essec-irene.com)

"Antoine Pecquet. Discours sur l'art de négociier" (A. Lempereur). Essec Research Center, janv. 05.

"Contractualiser le processus en médiation" (A. Lempereur). Essec Research Center, DR-03008 mars 03.

"Identifying Some Obstacles from Intuition to a Successful Mediation Process" (A. Lempereur). Essec Research Center, DR-03005 mars 03.

"A Rhetorical Foundation of International Negotiations. Callières on Peace Politics" (A. Lempereur). Essec Research Center, DR-03007 mars 03.

"Conflit d'intérêt économique entre avocats et clients : la question des honoraires" (M. Scodellaro). Essec Research Center, DR-03006 mars 03.

"Antoine Pecquet. Discours sur l'art de négociier (1737)" (A. Lempereur). Essec Research Center, DR-2 févr. 03.

"Jean de Villiers Hotman. De la Charge et dignité de l'ambassadeur" ESSEC IRENE, janv. 03.

"Louis Rousseau de Chamoy. L'idée du parfait ambassadeur" (A. Lempereur). Essec Research Center, janv. 03.

"Fortuné de Felice. Négociation" (A. Lempereur). Essec Research Center, janv. 03.

"Parallèles de style entre professeur et dirigeants. Au-delà d'une nouvelle querelle des anciens et des modernes sur le leadership" (A. Lempereur). Essec Research Center, DR-02021 nov. 02.

"La gestion des tensions dans la négociation des contrats et des conflits" (R. Mnookin). Essec Research Center, DR-02020 nov. 02.

"Innovating in Negotiation Teaching: Toward A Relevant use of Multimedia Tools" (A. Lempereur). Essec Research Center, DR-02022 nov. 02.

"Négociation dans l'Administration publique. Manuel du formateur" (A. Lempereur). Essec Research Center, janv. 02.

"Six prises de distance essentielles dans la négociation" (A. Lempereur). Essec Research Center, janv. 01.

"Unpacking Emotional Negotiations" (A. Lempereur). Essec Research Center, janv. 00.

"Les étapes du processus de conciliation" (A. Lempereur). Essec Research Center, DR-98026 juil. 98.

"Dialogue national pour l'Europe. Essai sur l'identité Européenne des Français" (A. Lempereur). Essec Research Center, DR-98028 juil. 98.

"L'Identité dans le Dialogue National pour l'Europe: Analyse et Propositions" (avec H. Curien). mai 97.

"Retour sur la Négociation de Position : Pourquoi intégrer l'autre dans mon équation personnelle ?" (A. Lempereur). Essec Research Center, DR-97027 janv. 97.

"Negotiation & Mediation in France: The Challenge of Skill-based Learning and Interdisciplinary Research in Legal Education." (A. Lempereur). Essec Research Center, DR-97031 janv. 97.

"Pédagogie de la négociation : allier théorie et pratique" (A. Lempereur). Essec Research Center, DR-97032 janv. 97.

"Legal Rhetoric and Dispute Resolution" (A. Lempereur). Essec Research Center, DR-96048 août 96.

"Preparing Mergers and Acquisitions in the European Union : The Asset of Cooperative Negotiation" (V. De Beaufort). Essec Research Center, DR-96047 juil. 96.

"Legal Questioning and Problem Solving" Harvard Law School Library, janv. 95.

"Pour une théorie de la négociation juridique au service de la pratique" (A. Lempereur). Essec Research Center, janv. 95.

"May Law Be Founded on Questioning?" Harvard Law School Library, janv. 93.

"Théories versus pratiques de négociation" (C. Dupont, G. Faure, W. Zartman). Essec Research Center, janv. 91.

📖 Autres publications

Communications publiées

"Towards a Negotiating State in France? Sixty Years of Evolution of Public Negotiation and Dispute Resolution", In : *Proceedings of the International Conference of the Korea Development Institute: Comparative Studies in Public Conflict Resolution*, Seoul (Korea) : KDI School, 2005.

"Updating Negotiation Teaching through the Use of Multimedia Tools", In : *IACM Proceedings*, Salt Lake City (Etats-Unis) : Social Science Research Network, 2002.

"World Health Organization Negotiation Workshops for Resource Mobilization: Genesis and Development", avec A. Embounou, K. McClinto, M. Mathey-Boo. In : *Toward a Dialogue between Conflict Theories and Practices across Paradigms and Cultures. Proceedings of the 14th Annual Conference of the International Association for Conflict Management (IACM) (CD-Rom)*, Paris-Cergy (France) : ESSEC IRENE, 2001.

"What Kind of Dialogue between Conflict Theories and Practices across Paradigms and Cultures", In : *Proceedings of the 14th Annual Conference of the International Association for Conflict Management (CD-Rom)*, Paris/Cergy (France) : ESSEC IRENE, 2001.

"Existe-t-il des processus pour faciliter le déroulement de la médiation ?", In : *L'avocat et le chef d'entreprise dans la pratique de la médiation commerciale : vers une résolution alternative des conflits interentreprises*, Paris (France) : Chambre de Commerce et d'Industrie de Paris & Institut de Formation Continue du Barreau de Paris, 1999.

"Conflits et humeurs variables : opportunités pour le dialogue social", In : *Compte-rendu des Interventions de la 14e Université d'Été d'Aix-en-Provence*, Puyricard (France) : Missions Globales, 1996.

Articles de presse

"Responsible Leadership". *Financial Times*, 17 févr. 2011 (FT LEXICON)

"Mediation". *Financial Times*, 17 févr. 2011 (FT LEXICON)

"Negotiation". *Financial Times*, 17 févr. 2011 (FT LEXICON)

"Facilitation". *Financial Times*, 17 févr. 2011 (FT LEXICON)

"Negomania". *Financial Times*, 17 févr. 2011 (FT LEXICON)

"Négociation responsable ou marchandage comme solution à la désunion belge". *Reflets Essec Magazine*, 01 janv. 2011

"Il faut sortir des marchandages belgo-belges". *L'Echo (Belgique)*, 02 nov. 2010, p. 8-8 (Voir aussi www.kramic.fr)

"Le Service européen d'action extérieure aux prises avec la logique des corps diplomatiques nationaux". *Non-fiction.fr*, 28 juin 2010

"Corporations can learn from foundations". *Philanthropie*, 09 oct. 2009

"Conference: Winning the Peace in Burundi and DR Congo". *WWICS Africa Program*, 04 mars 2009

"Méthode de médiation. Au coeur de la conciliation". *IndiceRH.net*, 12 nov. 2008

"Un professeur entrepreneur: La création d'IRENE". *www.essec-apprentissage.fr*, 07 janv. 2008

"Un "deus ex machina" pour la Belgique". *L'Echo (Belgique)*, 01 oct. 2007

"Au-dessus de la mêlée". *L'Echo (Belgique)*, 29 sept. 2007, p. 35

"Alain Lempereur. Le roi de la négociation diplomatique". *Radio-France International*, 26 sept. 2007

"Méthode de négociation (Vietnam)". *HCMV Radio*, 25 oct. 2005

"Contractualisation et techniques de négociation: l'indispensable formation". *Contrats publics*, 01 juin 2005, p. 41-43

"Mieux évaluer les risques de conflits d'intérêts entre avocats et clients". *Reflets*, 01 févr. 2005, p. 44-45

"Techniques de médiation". *Cahiers de Droit et Procédure*, 01 janv. 2000

"Paix entre les nations, à travers Raymond Aron". *Libéralisme*, 07 janv. 1992, p. 59-76

"Gulf War, or Battle?". *Diplomatic Gazette*, 01 mars 1991, p. 21-24

"Foreword and Logic or Rhetoric in Law?". *Argumentation*, 01 mars 1991, p. 243-244-283-297

"Reaching for Economic and/or Military Power". *Diplomatic Gazette*, 01 avr. 1990, p. 19-21

"La gestion des tensions dans la négociation des contrats et des conflits". *Dalloz. Le Recueil*, 01 janv. 1970

Enseignement

▄ Enseignement à l'ESSEC

ESSEC Ph.D.

- Supervision des thèses de doctorat

- Directeur des thèses soutenues par Lionel Bobot (2006), Guy Champagne (2005) et Grégory Gamot (1997)

- Membres des jurys de thèse d'Imen Benharda (Univ. Paris Descartes, 2006), Aurélien Colson (Univ. Paris Descartes, 2007) et Souad H'Mida (Univ. Laval, 2001)

- Supervision des étudiants doctorants Béatrice Baumann, Adrian Borbely, Trink Le Duyen et Ricardo Perez Nüchel

ESSEC-MANNHEIM Executive MBA

- The Responsible Negotiator

ESSEC Management général - Advanced Management Program

- Le négociateur responsable

ESSEC Executive Education - Formation intra-entreprises

- Leadership

- Equipes performantes

- Gestion des conflits et médiation

- Leadership des crises

- Gestion de la relation client et réseaux

- Méthode de négociation

- Facilitation et concertation

ESSEC MBA Luxury

- Leadership responsable

ESSEC Grande Ecole

- Histoire et Philosophie de la Négociation
- Atelier de Négociation / Negotiation Workshop (I)
- Atelier de Médiation / Mediation Workshop (II)

ESSEC MS

- Leading Teams / Leaders d'équipes
- Legal Negotiation

ESSEC BBA

- Dynamique des groupes
- Atelier de Négociation / Negotiation Workshop (I)
- Atelier de Négociation avancée / Advanced Negotiation Workshop (II)
- Leadership responsable

▫ Autres activités pédagogiques

UNIVERSITY OF MANNHEIM, BUSINESS SCHOOL, MBA

- Negotiation

UNIVERSITY OF NORTHWESTERN, KELLOGG GRADUATE SCHOOL OF MANAGEMENT, DISPUTE RESOLUTION RESEARCH CENTER, IACM

- Negotiation Teaching Workshop, with Jeanne Brett

GEORGE WASHINGTON UNIVERSITY, BUSINESS SCHOOL

- Strategies for Teaching International Negotiation, Faculty Development Workshop, with Steve Weiss
- Peace through Commerce, Visit to Cyprus, with John Forrer

CYPRUS INTERNATIONAL INSTITUTE FOR MANAGEMENT

- Negotiation and Conflict Resolution

HARVARD UNIVERSITY, LAW SCHOOL

- Negotiation Workshop, with Robert Mnookin

Autres activités

▫ Prix et distinctions

Professor of the Week, *Financial Times*, 2011.

Who's Who France et Monde, 2010.

Palmes académiques (Décret du 28 juillet 2006), décernées par M. Alain Plantey à l'Institut de France, 2008.

Special Fellow of the United Nations Institute for Training and Research (UNITAR), 2006

Fellow, Conflict Management Group, 2000.

Fellow, 21st Century Trust Fellow, 1997.

Bourse Fulbright, Frank Boas Scholarship pour l'Université de Harvard,

Commission for Education Exchange between the USA & Belgium, 1991.

Bourse pour des études de second cycle à l'Université de Harvard, Belgian

American Educational Foundation (BAEF), 1991.

Bourse d'aspirant-chercheur, Département de philosophie de l'Université

libre de Bruxelles, Fonds national de la recherche scientifique (FNRS), 1989-1993.

Bourses d'études, Université libre de Bruxelles, 1984-1988.

📖 Activités scientifiques

Communications présentées à des conférences

COORDINATION DU FORUM INTERDISCIPLINAIRE ESSEC "QUESTIONNER LA CRISE" (2008-2009):

- Initiative réunissant une cinquantaine de professeurs de l'ESSEC
- Deuxième conférence du forum, 9 avril 2009, Maison des Arts et Métiers, Paris
- Direction de l'ouvrage *Le leadership responsable. Un allié sûr contre la crise*, mars 2009
- Reportage sur LCI, janvier 2009
- Organisation de la conférence de lancement le 17 décembre 2008 "Pour un leadership responsable en temps de crise" sur les trois campus de l'ESSEC, sous le haut patronage du Président de la République

ORGANISATION DE CONFERENCES POUR ESSEC IRENE (1996-2008) ET LA CHAIRE DE NEGOCIATION ET MEDIATION (2009-2011):

- Organisation de la conférence "Nous serons donc toujours ce peuple inconcerté? Clés pour le dialogue social", avec E. Blanchot, BA. Giraudon et C. Larose, mars 2011.
- Organisation de la conférence "Le Principe de responsabilité: Comment les organisations financières internationales soutiennent le développement en Afrique", autour de T. Tanoh et M. Sako, février 2011.
- Organisation de la conférence "Processus démocratique et Réconciliation en Côte d'Ivoire" autour de P. Zadi Zadi, février 2011.
- Co-organisation avec Laurence de Carlo, "Les organisations et leurs besoins changent suite aux nouvelles relations avec l'environnement", autour de Lawrence Susskind, mars 2010.
- "Consensus Building Approach" autour de Lawrence Susskind, Commission européenne, Bruxelles, mars 2010.
- "Faciliter la concertation" autour de Lawrence Susskind, Maison des Anciens, Paris, mars 2010.
- Co-organisation avec l'ANM des rendez-vous de l'automne de la médiation, Assemblée nationale, 24 octobre 2008.
- Co-organisation de la conférence "La médiation, modes d'emploi", avec IFOMENE, Institut catholique de Paris, 17 octobre 2007.
- Présidence de la commémoration du 10e anniversaire d'ESSEC IRENE autour de Shirin Ebadi, Prix Nobel de la Paix, avec ECLA, 6-7 novembre 2006.
- Avec le Program on Negotiation de Harvard, "New Trends in Negotiation Teaching," Paris-Cergy, 14-15 novembre 2005.
- "Talleyrand, prince des négociateurs," Sénat & Institut de France, sous le patronage du Ministre des Affaires étrangères, Paris, 1-4 février 2004.
- "Aux sources de la négociation européenne," sous le patronage du Ministre des Affaires étrangères, Centre Kléber, Paris, 18 juin 2003.
- Avec le Program on Negotiation de Harvard, "New Caledonia Peace Process," avec Michel Rocard, Université d'Harvard, Cambridge, 21 février 2002.
- Avec l'International Association for Conflict Management, organisateur local de la 14e conférence annuelle à l' ESSEC, Cergy. 24-27 juin 2001.
- "Modèles de Médiateurs et Médiateur-modèle," Cergy, 14 & 18 décembre 1998.
- "Théories versus Pratiques de Négociation," avec W. Zartman, ESSEC, Cergy, 24 novembre 1997.

- "Negotiation Research and Education," avec R. Mnookin, ESSEC, 13 juin 1996.

COMMUNICATIONS REPRESENTATIVES A DES CONFERENCES (1988-aujourd'hui)

- "Comment améliorer l'employabilité des cadres africains en France et en Afrique?", Afrique S.A.", Sénat, Paris, mars 2011.

- "Comment faciliter la résolution de demandes complexes", Orange, Paris, mars 2011.

- "Searching for Responsible Leadership in Africa: Training for Peace in Burundi and the DR Congo", Université de Brandeis, Boston, mars 2011.

- "La négociation responsable", Cap Gemini, Paris, décembre 2010.

- "Pour une diversité décomplexée: La Construction du Consensus par la Concertation", Université de Corte, septembre 2010.

- "Art de la négociation en politique", Institut Aspen, France, juillet 2008, 2009 et septembre 2010.

- Conférence plénière: "Towards Leaders' Reconciliation: Two Facilitation Initiatives in Burundi and the DR Congo", National Mediation Conference, Adelaide, septembre 2010.

- Atelier "The International Dialogue on Peacebuilding and Statebuilding. How to Facilitate Success of All Development Partners", National Mediation Conference, Adelaide, septembre 2010.

- Atelier "Doing First Things First in Negotiation. Managing People, Problems and Process", National Mediation Conference, Adelaide, septembre 2010.

- "La désunion en Belgique", ESSEC, Paris, juin 2010.

- "Challenge for EU Diplomacy: Bridging some Gaps between Practice, Training and Research", Le service d'action extérieure de l'UE, ESSEC IRENE, Paris, mai 2010.

- "Des responsables sous pression", INRS, Paris, avril 2010.

- Introduction et conclusion avec Laurence de Carlo et Lawrence Susskind, "Les organisations et leurs besoins changent suite aux nouvelles relations avec l'environnement", mars 2010.

- "La médiation environnementale" autour de Lawrence Susskind et Michele Guillaume-Hofnung, ESSEC et Université de Paris XI, mars 2010.

- "Faciliter la concertation" autour de Lawrence Susskind, Commission européenne, Bruxelles, mars 2010.

- "Portée et limites de la négociation entre la Communauté internationale et le gouvernement iranien", SIRENE, ESSEC IRENE, Paris La Défense, février 2010.

- "Pour des responsables facilitateurs", ENA (1949-2009), Paris, octobre 2009.

- "Ce que les entreprises peuvent apprendre des fondations", Leadership responsable en temps de crise, Luxembourg, octobre 2009.

- "De la négociation à la médiation", 15e anniversaire de l'EMBA de l'ESSEC, Paris La Défense, septembre 2009.

- "Negotiating on Behalf of Europe", IACM, Kyoto, juin 2009.

- "Post-Conflict Reconciliation and Third-Party Intervention. Some Lessons from Burundi and D.R. Congo", SAIS, Johns Hopkins University, Washington DC, mars 2009.

- "Training for Peace in Burundi and D.R. Congo", Woodrow Wilson International Center for Scholars, Washington DC, mars 2009.

- "Méthode de médiation", avec Jacques Salzer, Réseau des Médiateurs associés, Université de Paris Dauphine, novembre 2008.

- "Building Negotiation Principles. The Power of European Roots", INSEAD, octobre 2008.

- "Comment la recherche peut servir la médiation", Association nationale des Médiateurs, Assemblée nationale, octobre 2008.

- "La médiation. Modes d'emploi", Institut catholique de Paris, octobre 2008.

- "Le questionnement comme philosophie fondatrice de la négociation", Penser la négociation, Cerisy-la-Salle, mai 2008.

- "Discours de réception des Palmes académiques", Institut de France, février 2008.
- "Médiation post-conflit: programmes de réconciliation au Burundi et en RD Congo", From Early Warning to Early Action, Commission européenne, novembre 2007.
- "Art de la négociation en politique", Institut Aspen, France, juillet 2006 et juillet 2007.
- "Niveaux d'impact d'ateliers de facilitation comme médiations indirectes", Association nationale des Médiateurs, Assemblée nationale, octobre 2006.
- "Art classique de la négociation: Richelieu, Callières & Talleyrand", ESSEC International et France-Amérique Jeunes, Paris, octobre 2006.
- "Pour une théorie de la négociation", Université du MEDEF, Concilier l'Inconciliable, Jouy-en-Josas, août 2006.
- "Towards a Negotiating State in France," A Comparative Analysis of Public Dispute Resolution, KDI School of Public Management, Seoul, septembre 2005.
- "Gagner la guerre, oui. Mais comment gagner la paix?" Samedis de la Connaissance, Paris, avril 2005.
- "Negotiation: first things first". Harvard Club of France, Union interalliée. Paris, mars 2005.
- "Formation des dirigeants en Afrique," Afrique S.A., Sénat, Paris, janvier 2005 & octobre 2003.
- "Talleyrand, art de négocier, art de vivre", Key People, Paris, octobre 2004.
- "Principes de négociation: l'essentiel avant l'évident". Amis du Mexique, Paris, juin 2004.
- "Practical approach to mediator's ethics," Chambre de Commerce, Bogota, novembre 2003.
- "Sources de la pensée française en négociation diplomatique," ENA, Strasbourg, juin 2003.
- "Corporate Ethics: Do more for more". ESSEC Alumni Association, New York, avril 2003.
- "The Mediators of the Pacific," Dispute Resolution Research Center, Université de Northwestern, Chicago, janvier 2003.
- "Analyzing "Our Friends at the Bank"," Program on Negotiation, Harvard, décembre 2002.
- "New Caledonia Peace Process". Avec Michel Rocard, Harvard, février 2002.
- "Managing difficult negotiation behaviors," Université de Georgetown, Washington, février 2002.
- "Callières talks to us today," SAIS, Université Johns Hopkins, Washington, et Harvard, février 2002.
- "Negotiation Ethics". Executive MBA Council, Philadelphia, Pennsylvania, octobre 2001.
- "Négociations et coproduction". European Broadcasting Union, Paris, avril 2001.
- "Enjeux économiques et éthiques de la formation des élites en Amérique latine," IHEAL, Université de Paris Sorbonne III, Paris, avril 2000.
- "Médiation politique et dialogue interreligieux," Réunir, Paris, décembre 1999.
- "Multiplying perspectives in Negotiation & Mediation," Japan Negotiation Institute, novembre 1998.
- (With Jeanne Brett & al.): "Negotiation and Cultural Scripts," International Association for Conflict Management, Washington, juin 1998.
- "Mise en jeu de la responsabilité par le citoyen," Institut d'Etudes politiques, Lille, mai 1998.
- (With Jeanne Brett & al.): "French Culture and Joint Gains in Negotiation." International Association for Conflict Management, Bonn, juin 1997.
- "Mediation Shopping in Bosnia." 21st Century Trust, Klingenthal, France, juin 1997.

▫ Affiliations et activités académiques

Président du Conseil d'orientation de l'Institut de Recherche et d'Enseignement sur la Négociation en Europe (IRENE).
Membre du Program on Negotiation à la Harvard Law School.
Membre du Conseil d'orientation de "Culture, Conflict, and Negotiation" du *Negotiation Research Network*.
Membre de l'International Association for Conflict Management.
Membre du Comité scientifique du *Conflict Resolution Quarterly*.
Membre du Comité scientifique de la revue *Négociations*.
Membre de l'*Economics and Peace Network*.
Membre du Comité scientifique de Mediation-Net.
Membre de l'Association Nationale des Médiateurs.
Membre du Harvard Club de France.
Membre de la Harvard Law School Association of France.
Membre de l'Association des Amis de Pontigny-Cerisy.
Membre de l'Association des Amis de Talleyrand.

▫ Conseil

CONSEIL, FORMATION CONTINUE ET FACILITATION, EN LEADERSHIP, MEDIATION, GESTION DES CONFLITS ET NEGOCIATION DES CONTRATS ET PARTENARIATS, EN CONTEXTES INTERNATIONAUX OU EUROPEENS, PUBLICS ET PRIVES:

- pour les administrations publiques internationales et dans le domaine du développement : OCDE, UNITAR, PNUD, OMS, FAO, Commission européenne, UER, OTAN, etc.
- pour des gouvernements et administrations publiques nationales et territoriales: Gouvernement burundais, Ministères des Affaires étrangères ou européennes, de la Défense, du Plan, de la Santé, de l'Emploi, des Transports de divers pays, SIG, IIAP, Région Rhône-Alpes, etc.
- dans le domaine associatif et juridique : AMAPA, Aix-Médiation, Barreau de Paris, CEMARC, CMAP, Cour d'Appel de Paris, etc.
- en entreprise : AGF, Alcatel-Lucent, APM, Axia, Butagaz, CNCE, EADS, EDF, Faurecia, France Telecom, Gap Uneta, Gemplus, Groupama, Key People, KPMG, Sanofi Pasteur, SNECMA, etc.

OCDE (2009-présent)

Facilitation de réunions consultatives du *Dialogue international sur la consolidation de la paix et le renforcement de l'Etat*:

- Dili, conférence internationale d'avril 2010.
- Freetown, Sierra Leone, novembre 2009.
- Bangui, juillet 2009.

COMMISSION EUROPEENNE (2004-aujourd'hui)

Conseil et mise en place de programmes pour la Commission européenne, avec le concours de 20 experts.

- Organisation du programme de Négociation de la Commission européenne, depuis 2005.
- Conception et mise en oeuvre du séminaire : "Executive Negotiation for Cabinet Members", 2010.
- Conception et mise en oeuvre du séminaire : "Multilateral Conference Negotiations", depuis juin 2005.
- Conception et mise en oeuvre du séminaire : "International Negotiations", depuis mai 2005.
- Rapport sur la négociation à la Commission européenne, décembre 2004.

UNITAR - Institut des Nations unies pour la Formation et la Recherche (1997-aujourd'hui)

Conseil, organisation et mise en oeuvre de programmes pour l'UNITAR

- "Techniques de négociation", depuis 1997, Genève, La Haye et Vienne, en

français et en anglais.

- "Strengthening Iraqi Civil service", Genève, novembre 2005.
- "Negotiating European Integration," avec le soutien du PNUD, Belgrade, septembre 2005.
- Avec le soutien de l'AEIO et du Gouvernement autrichien, Vienne, 2004, 2010.
- Avec le soutien de l'UNEP, Nairobi, mai 2002.
- Avec le soutien de FASID, Tokyo, mars 2001.

ECOLE NATIONALE D'ADMINISTRATION (1997-2010)

Mise en oeuvre.

- Atelier de "Négociation diplomatique", Institut diplomatique, Ministère des Affaires étrangères, 2010.
- Atelier de négociation, Strasbourg, 2010.
- Atelier "Faciliter la concertation", 60e anniversaire de l'ENA, Paris, 2009
- Atelier: "Post-conflict interventions", Paris, 2004-2005.
- Conception et coordination des ateliers de négociation pour 150 participants par an "Négociation dans l'administration publique," Strasbourg, 1998-2002, avec une vingtaine d'intervenants d'IRENE.
- Atelier "Maîtriser les concepts et outils de négociation dans l'administration publique," Bucarest, juin 2000.
- Conception et mise en place de trois ateliers pilote "Négociation dans l'administration publique," Paris, 1997.

INITIATIVE POUR UN LEADERSHIP COHESIF EN REPUBLIQUE DEMOCRATIQUE DU CONGO (2005-2009)

Coordination et mise en oeuvre d'ateliers de réconciliation pour des leaders congolais, avec le soutien du PNUD, de l'Union européenne, de DFID, du Woodrow Wilson International Center for Scholars & d'ESSEC IRENE, avec Howard Wolpe, ancien envoyé spécial du président Clinton dans la Région des Grands Lacs. Facilitation des interventions suivantes pour 500 leaders, avec le concours de 15 experts d'IRENE:

- Atelier avec les communautés du Masisi, novembre 2010.
- Atelier de suivi de la conférence de paix sur les Kivu à Goma et visite du ministre Kouchner, janvier 2008.
- Préparation des ateliers de Goma et Bukavu, mars 2007, août, octobre et novembre 2007.
- Sessions interactives pour l'Assemblée nationale, Kinshasa, avril 2007.
- Atelier de suivi de Goma, Nord Kivu, octobre 2006.
- Atelier de suivi de Kinshasa, août 2006.
- Préparation des ateliers de Butembo, Uvira et Minembwe, juin-juillet 2006.
- Conférence sur la gestion de post-conflit en RDC, Université Catholique de Bukavu, Sud Kivu, 13 mai 2006.
- Atelier de base, Bukavu, mai 2006.
- Organisation de la conférence sur les enjeux de sortie de crises en DRC, ESSEC, 7 avril 2006.
- Atelier de base, Goma, mars 2006.
- Ateliers de base, Centre Nganda de Kinshasa, janvier & février 2006.

PROGRAMME BURUNDAIS DE FORMATION AU LEADERSHIP (2002-2006)

Coordination de huit experts d'IRENE, avec le concours de 25 experts locaux, pour des ateliers de réconciliation pour 900 leaders nationaux et 7000 leaders locaux, en collaboration avec le WWICS & CMPartners.

Facilitant les interventions suivantes:

- Supervision des missions d'IRENE auprès du gouvernement, de la société civile et des forces de sécurité, 2006-2007
- Création d'un centre de ressources (livres) pour le BLTP, Bujumbura, mai 2006.
- "The Sequence of Post-Conflict Intervention in Burundi: From Peace to Justice," séminaire sur le tribunal pénal international et l'analyse des conflits, Harvard, novembre 2005.

- "Building the Other's Empowerment in the Negotiation Process", Club des Négociateurs. Commission Européenne. Bruxelles, octobre 2005
- Retraite gouvernementale, avec Pierre Nkurunziza, Président de la République du Burundi, ses vice-présidents et ministres, Bujumbura, septembre-octobre 2005.
- Formation de formateurs: "Rebuilding Unity in Post-Conflict", avec le soutien d'USAID. Washington, juillet 2005.
- "Négocier la gestion des élections", Gitega, novembre 2004.
- Formation de formateurs "Négociateurs du Monde", avec le soutien du Ministère français des Affaires étrangères, Cergy, juillet 2004.
- "Négocier le processus de D.D.R.", avec le commandement intégré de l'armée, Gitega, mai 2004.
- "Faciliter la médiation au sein de la Commission mixte de cessez-le-feu," Bujumbura, février 2004.
- "Les compétences de négociation pour les responsables militaires", avec le soutien de la Commission européenne et DFID, Nairobi, novembre 2003.
- Retour sur expérience, avec Liz McClintock: "Methodology of the Burundi Leadership Training Project", Washington, mai 2003.
- Leadership pour le renouveau économique du Burundi", avec le soutien de la Banque Mondiale, Bujumbura, mai 2004, mars et septembre 2003.

OTAN (2004-2005)

Mise en oeuvre de formations pour les commandants de l'ISAF

- "Conflict Resolution Skills for Military Commanders in Kabul," ISAF, OTAN, Stavanger, Norvège, juin 2005 (avec Vianney Basse) & décembre 2004.

ORGANISATION MONDIALE DE LA SANTE (1999-2002)

Conseil et mise en place de programmes de formation avec Conflict Management Group & ESSEC IRENE, notamment à travers des "Ateliers sur la gestion du processus de négociation pour la mobilisation des ressources", à:

- Kpalimé, Togo. avril 2002 & novembre 2000.
- Brazzaville. février 2001.
- Kinshasa, RDC, décembre 2000.
- Ndjamena, février 2000.

📁 Expérience professionnelle

ESSEC Business School

- Membre du sénat des professeurs, 2009-présent
- Membre du comité d'entreprise, 2008-présent
- Membre du conseil de surveillance, 2003-présent
- Président du conseil d'orientation, IRENE, 2009-présent
- Titulaire de la chaire négociation et médiation, 2009-2011
- Fondateur (1996) & Directeur d'IRENE, 1999-2008
- Fondateur des Programmes Négociateurs du Monde, 2004-présent
- Responsable du Département Droit, 2004-2006
- Directeur académique, Executive MBA, 1999-2001

Institut des Nations Unies pour la Formation et la Recherche (UNITAR)

- Consultant & Special Fellow, 1997-présent

Ecole Nationale d'Administration (ENA), Paris & Strasbourg, France

- Maître de conférences & conseiller, 2002-2005, 2009-2010
- Coordinateur de l'enseignement de négociation, 1997-2002

Université d'Harvard, Cambridge, MA

- Professeur visitant, Law School, 2003-2005, 2007
- Maître de conférences, Law School, 2001-2003
- Chercheur, Program on Negotiation, Law School, 2001-2002
- Assistant de Recherche & Fellow, Program on Negotiation, 1994-1997
- Chargé de travaux dirigés, Kennedy School of Government & College, 1993-1994

Autres institutions universitaires

Université de Mannheim, 2008-2010

Cyprus International Institute for Management, 2005-2010

Université de Paris II Assas, France, 1996-1999

Université de Paris V René Descartes, France, 1998

Ecole Nationale des Ponts et Chaussées, France, 1997-1999

Université d'Etat à Mons, Belgique, 1988-1992

- Professeur visitant ou chargé de cours

Université de Bruxelles, Belgique

- Secrétaire Général, Centre Européen pour l'Etude de l'Argumentation, 1990-1991

- Secrétaire de Rédaction, Revue Internationale de Philosophie, 1985-1990

- Assistant, Faculté de droit, 1984-1989

Cabinet du Ministre belge de la Défense nationale, 1988-1989

- Assistant du Porte-Parole