



Jérôme RIVE

Téléphone : 04 78 78 71 45 ■ Télécopie : 04 78 78 70 81
 Email : rive@univ-lyon3.fr
 Adresse : IAE ■ Université Jean Moulin Lyon 3
 6 cours Albert Thomas ■ BP 8242 ■ 69355 Lyon cedex 08

GRADE ET DISCIPLINE

- Maître de Conférences en Sciences de Gestion

TITRES ET DIPLOMES

- Doctorat en Sciences de Gestion (IAE - Lyon 3)
- DEA en sciences de gestion (IAE - Lyon 3)

FONCTIONS

- Depuis septembre 2008 : Directeur de l'IAE
 6100 étudiants - 150 enseignants permanents - 55 administratifs - 3 Centres de Recherche (195 doctorants) - une école doctorale - 3 000 contacts professionnels - un réseau de 30 000 diplômés (l'IAE vient de fêter ses 50 ans) - une offre de formation complète : Licence-Master-Doctorat - de nombreux programmes spécifiques en anglais - de nombreuses formations délocalisées à l'étranger. Budget de l'IAE : 20 M€.
- Depuis 2006 : Responsable des séminaires internationaux de l'IAE
 une quarantaine de séminaires par an délivrés sur une période de 6 jours par des intervenants internationaux.
- Depuis février 2008 : responsable de la zone pacifique du service des relations internationales de l'Université Jean Moulin Lyon 3
- Depuis 2002 : Correspondant de l'Université Jean Moulin Lyon 3 pour le programme JAL (Jeune Ambassadeur de Lyon).
- Depuis janvier 2008 : Membre du Conseil d'Administration de l'Université Jean Moulin - Lyon 3
- Depuis 2002 : Membre du Conseil d'Administration de l'IAE de Lyon.

TRAITS MARQUANTS DU PASSE PROFESSIONNEL :

- De 2002 à 2008 : Adjoint au Directeur de l'IAE, en charge des Activités Internationales.
- De 2006 à septembre 2008 : Responsable pédagogique du Master M.Sc. *Management International* (accrédité EPAS) : mise en place d'une plateforme de formation regroupant 5 programmes de M2, processus d'accréditation internationale (développement et obtention).

- De septembre 2001 à septembre 2008 : Responsable pédagogique du programme *Management et Affaires Européennes* : création et gestion d'un programme M2 suivant un calendrier spécifique année civile.
- De septembre 2005 à septembre 2008 : Responsable pédagogique du programme *European Business Realities*. Création et gestion du premier diplôme de master de l'IAE entièrement enseigné en langue anglaise.
- De mars 2007 à septembre 2008 : Responsable pédagogique du *General Management Program* (MAE) : création et gestion de la version en langue anglaise du Master MAE.

DOMAINES D'ENSEIGNEMENT

- Gestion des Ressources Humaines • GRH comparée en Europe • Management des forces de vente

CENTRE OU EQUIPE DE RECHERCHE : OREM

CENTRES D'INTERETS ACTUELS DE RECHERCHE

- Développement des compétences internationales en Management • Gestion des carrières des personnels commerciaux • Relations industrielles • Etudes comparées en Gestion des Ressources Humaines.

LANGUES ETRANGERES PARLEES

- Anglais

SEJOURS PROFESSIONNELS A L'ETRANGER

- Visiting Professor at Melbourne University - Australie (août 2002 ; juillet 2003)
- Missions d'enseignement à Lodz, à Budapest, à Beyrouth, à Casablanca, à Prague, dans des programmes de Master délocalisés
- Europa Institutet de Västerås - Suède
- Correspondant français du Projet Européen Curie LAMA (évolution des marchés d'emploi en Europe) et participation et responsabilité de deux projets TEMPUS (évolution des modes de gouvernance des universités serbes).

PUBLICATIONS

● Livres et contributions à des livres

- « La gestion des carrières des vendeurs » (avec Marc Valax), in *Gestion des Carrières* sous la direction de S. Guerrero, J. Cerdin et A. Roger, éd., Vuibert, 2004.
- « La performance des équipes commerciales », in *Encyclopédie de la Vente et de la Distribution*, sous la direction de A. Bloch et A. Macquin, Economica, 2001

● Articles publiés dans des actes de colloque

- « The interest and added value of the use of vignettes to express a role conflict among sales managers » (avec Isabelle Barth), communication au Congrès EGOS, juillet 2005, Berlin.

- « L'apport de la méthode des scénarios dans l'expression d'un conflit de rôles chez les managers commerciaux » (avec Isabelle Barth), communication à la journée AGRH-CEROG, 27 mai 2005, Aix-en-Provence.
- « Objectif performance : entre engagement interne et engagement externe des forces de vente » (avec Isabelle Barth), communication au Congrès des IAE, septembre 2004, Lyon.
- « La motivation : un concept jetable ? Cas d'illustration : les forces de vente » (avec Isabelle Bart), communication au 14^{ème} Congrès de l'AGRH, 20 au 22 novembre 2003, Grenoble.
- « La gestion des carrières des vendeurs : pratiques courantes et défis actuels » (avec Marc Valax), communication à la journée de recherche Carrières AGRH, 4 juin 2003, Aix-en-Provence.
- « Analyse des systèmes de contrôle de 222 forces de vente : pour une gestion contingente des ressources humaines commerciales », communication au 17^{ème} Congrès de l'AFM, mai 2001, Deauville.
- « Contribution de la fonction RH à la gestion des ressources humaines commerciales », communication acceptée à la 3^{ème} Université de Printemps de l'Audit Social, mars 2001, Alger.
- « Management des forces de vente : des systèmes de contrôle de populations autonomes », communication au 10^{ème} Congrès de l'AGRH, 9-10 septembre 1999, Lyon.
- « Réflexion sur la notion de performance et de sa participation aux systèmes de gestion des ressources humaines commerciales », communication à la journée régionale de recherche AFM « Management des forces de vente et performance commerciale », 2 juillet 1999, Annecy.
- « Sociologie des vendeurs et implications pour la gestion des ressources humaines commerciale », communication au 9^{ème} Congrès de l'AGRH, 19-20 novembre 1998, St Quentin en Yvelines.