

Sophie Veilleux, *L'internationalisation des entreprises de biotechnologie*, thèse de doctorat en administration des affaires, Université du Québec à Montréal, 2008.
Sous la direction de Jorge **Niosi**.

Résumé

La présente étude démontre que l'entrepreneuriat international, la gestion internationale et la gestion des entreprises de biotechnologie reposent sur une base multifactorielle en ce qui a trait aux entreprises de biotechnologie en santé humaine dans le domaine thérapeutique. Cette théorie multifactorielle de l'internationalisation s'appuie sur l'analyse de 430 accords technologiques répartis entre Montréal et Boston en tenant compte de trois fonctions, soit, la recherche et développement (R-D), la production et le marketing. Il est important de souligner que le tissu socioéconomique distingue les entreprises de Montréal de celles de Boston et module également les caractéristiques des entreprises et la nature des accords technologiques. La théorie multifactorielle tient compte des quatre mesures de l'internationalisation, soit la vitesse, le rythme, la diversité et l'intensité dûment associés aux trois fonctions et à la nature des accords technologiques.

Les résultats de notre recherche mettent en lumière l'importance du tissu socioéconomique. Ainsi, la maturité des régions dans le domaine thérapeutique, les ressources humaines et financières disponibles, la proximité d'infrastructures de production et de multinationales, ainsi que l'homogénéité de la population influencent les caractéristiques des entreprises dont dépend l'élaboration d'accords technologiques à l'étranger. Alors que l'expérience précédente du dirigeant et l'obtention de capital de risque entraînent l'augmentation du nombre de brevets et d'employés, l'âge de l'entreprise affecte l'étape de développement de son produit le plus avancé et sa présence en Bourse. À Montréal, l'internationalisation s'inscrit dans le vécu des entreprises en matière de R-D pour parer à l'homogénéité du milieu socioéconomique, pour rechercher la complémentarité des ressources et des compétences. Ces entreprises utilisent particulièrement les achats de licences et les alliances de R-D à la fois avec des universités et avec de petites entreprises étrangères, principalement américaines. À Boston, le tissu socioéconomique permet aux entreprises de se développer à l'échelle nationale en offrant notamment une indépendance financière qui leur concède le privilège de choisir les accords les plus prometteurs, dont ceux avec de grandes corporations, et ce, au moment opportun. La proximité de multinationales favorise les liens et permet de restreindre leurs accords technologiques étrangers dont le rythme de ceux tout de même établis est plus rapide en raison de ce support. D'ailleurs, ces entreprises s'illustrent davantage sur la scène internationale pour le marketing. En fait, les accords de R-D avec des multinationales semblent se convertir en ventes de licences. Enfin, la documentation et la diffusion des apprentissages sur les procédures de formation des accords technologiques influencent la vitesse, le rythme et la diversité de l'internationalisation. Cependant, plus de dirigeants devraient mettre en place des mesures incitatives pour bénéficier de ces avantages.

Bref, l'intégration des théories économiques et comportementales de la gestion internationale ainsi que des observations empiriques en entrepreneuriat international dans une théorie multifactorielle permet une compréhension intégrée et globale du processus d'internationalisation des entreprises de biotechnologie thérapeutique.

Mots clés : entrepreneuriat international, internationalisation, accords technologiques, biotechnologie