

Facteurs de succès de la valorisation de la recherche universitaire



22 février 2007

Gilbert Drouin



Forme de valorisation

- Augmentation de la capacité de recherche dans le but de répondre à des besoins de la société.
- Contribuer au développement socioéconomique par la collaboration générateur –utilisateur.
- Contribuer développement économique par la commercialisation des résultats de la recherche universitaire.



Conception de programme favorisant la valorisation

- Axé sur les besoins de la société
- Favorise l'approche multidisciplinaire
- Offre d'un financement adéquat



Conditions nécessaires à la valorisation

- Compétence des chercheurs
- Complémentarité
- Confiance mutuelle



Programmes de VRQ

- Soutien aux projets structurants
- Projets d'envergure
- Projets de maturation commerciale



Soutien aux projets structurants⁽¹⁾

- Projet pertinent pour le Québec.
- Objectifs –livrables et plan d'action bien défini.
- Complémentarité et multidisciplinarité permet de développer des solutions plus globales.
- Précision du rôle de chaque chercheur .
- Intégration des activités et non juxtaposition.



Soutien aux projets structurants⁽²⁾

- Suivi de VRQ- rapport significatif centré sur la réalisation du plan d'activités.
- Flexibilité de changement d'orientation.
- Leadership scientifique et organisationnel.



Projets d'envergure⁽¹⁾

- Implication importante des intervenants dans le domaine visé.
- Compétence et intérêt des membres des conseils d'administration ou de direction.
- Directeur général ou PDG ayant une bonne connaissance des deux milieux (Générateurs et utilisateurs).



Projets d'envergure⁽²⁾

- Capacité des utilisateurs d'exprimer leurs besoins en terme de recherche précompétitive.
- Capacité des chercheurs à répondre à ces besoins.
- Intégration des activités de recherche entre les chercheurs-utilisateurs et chercheurs universitaires.



Programme de maturation commerciale⁽¹⁾

- Conditions nécessaires au succès
 - Résultats de recherche prometteurs en terme de commercialisation.
 - Présence d'un accompagnateur.



Programme de maturation commerciale ⁽²⁾

- Facteurs de succès
 - Résultats utilisables rapidement.
 - Compétence et ouverture des chercheurs à la commercialisation.
 - Capacité à garder le focus sur le plan de valorisation.
 - Intérêt de futurs investisseurs.
 - Capacité de recruter un CEO.

Merci de votre attention

