

# Directeur du développement commercial en biosanté

## Résumé de la norme professionnelle nationale



## **BIOTALENT CANADA**

BioTalent Canada soutient les gens derrière la science essentielle. Reconnue comme la source incontournable de renseignements sur le marché du travail, nous guidons les intervenants de la bioéconomie avec des données factuelles et des normes axées sur l'industrie. Nous nous efforçons de catalyser l'intelligence en bioéconomie, de combler le fossé entre les talents prêts à l'emploi et les employeurs et d'assurer l'agilité, la résilience et la durabilité de l'un des secteurs les plus vitaux du Canada.

Pour obtenir de plus amples renseignements, veuillez consulter le site [biotalent.ca/fr](http://biotalent.ca/fr).

BioTalent Canada<sup>mc</sup>, Le PetriDish<sup>mc</sup>, Biocompatibilité<sup>mc</sup> et BioFin Prêt<sup>mc</sup> sont des marques de commerce enregistrées de BioTalent Canada. BioTalent<sup>mc</sup> est une marque de commerce de BioTalent Canada.

## Définition de la profession | **Directeur du développement commercial en biosanté**

Aux fins du présent document, le développement commercial couvre les activités associées au développement stratégique/à la croissance de l'organisation par l'acquisition et/ou le dessaisissement de la propriété intellectuelle (PI) et de la technologie, l'octroi de licences, les partenariats, la passation de marchés de services spécialisés dans la mesure où ils se rapportent aux sous-secteurs de la biosanté (en particulier les produits pharmaceutiques et les instruments médicaux) au sein de la bioéconomie en général. Le titulaire de ce poste vérifie la faisabilité commerciale des projets en facilitant l'évaluation stratégique/l'adéquation, l'élaboration d'analyses de rentabilisation, la diligence raisonnable et le processus de négociation de contrats par le biais d'équipes de projet multifonctionnelles.

Le délai de développement des produits dans le secteur de la biosanté peut être très long, des années, voire des décennies, et les directeurs du développement commercial jouent un rôle déterminant pour assurer le succès de l'organisation dans ce secteur risqué et hautement concurrentiel en gérant les nombreuses activités associées à la création et au maintien de liens entre leur entreprise et un large éventail d'autres organisations (développeurs ou propriétaires de propriété intellectuelle [PI], organisations de recherche scientifique externes [universités, laboratoires privés], organisations d'essais et de tests, partenaires technologiques et commerciaux potentiels, agences gouvernementales d'innovation/de financement et autres investisseurs) afin d'aider à créer des accords commerciaux mutuellement bénéfiques visant à développer la recherche de manière à obtenir un produit approuvé.

En plus de gérer les activités de la fonction de développement commercial, le directeur du développement commercial travaille en étroite collaboration avec les services financiers, de recherche/médicaux, juridiques, réglementaires, et aux relations avec les investisseurs. Il doit avoir une connaissance large et approfondie du secteur ainsi qu'une compréhension de la science/technologie sous-jacente, et des processus et technologies impliqués dans le développement et la fabrication des produits pour établir la faisabilité commerciale des projets. Sa compréhension du cycle de développement des produits et des différents acteurs qui peuvent potentiellement y participer, ainsi que des contraintes juridiques et réglementaires qui sous-tendent toute activité dans le secteur de la biosanté, est cruciale pour leur réussite à ce poste.

Les compétences personnelles/professionnelles associées à ce poste sont essentielles pour développer et entretenir les relations nécessaires au sein du secteur. Des niveaux élevés d'évaluation stratégique, de sens des affaires/de la planification, de compétences de négociation, de scénarios gagnant/gagnant, de réseautage, de contrats et de propositions d'affaires sont autant de compétences obligatoires pour réussir.

Niveau d'éducation, de formation ou de diplôme requis

Niveau d'études requis typique	Secondaire	Collégial	Baccalauréat	Maîtrise	Doctorat
Expérience de départ typique	0 à 5 ans	5 à 10 ans	10 à 15 ans	15 à 20 ans	20 ans et plus

- Diplôme de premier cycle en administration des affaires ou en gestion (des diplômes supérieurs peuvent être préférables dans certaines circonstances)
- OU diplôme de premier cycle dans un domaine scientifique lié à l'offre de produits/services (des diplômes plus élevés peuvent être préférables dans certaines circonstances)
- Au moins cinq ans d'expérience réussie à un poste subalterne dans un rôle de vente, d'analyse financière, de marketing, de gestion de projet, de recherche scientifique ou de planification stratégique dans le secteur de la biosanté.

REMARQUE :

Les termes marketing, ventes et développement commercial sont souvent utilisés de façon interchangeable, mais leur but et leurs processus sont différents :

- Les ventes comprennent les processus directement associés aux transactions et à l'échange de valeur entre l'organisation et ses clients.
- Le développement commercial comprend les processus liés à la création de relations avec des clients potentiels afin que des transactions de vente puissent avoir lieu.
- Le marketing est une fonction stratégique qui englobe les processus nécessaires pour déterminer la meilleure façon de tirer parti des capacités de l'organisation afin de répondre aux besoins des clients.

Ce poste s'exerce dans les sous-secteurs suivants :

S'applique à

- Biosanté
- Agrobiotechnologie
- Bio-industrie
- Bioénergie

Le niveau de complexité du poste est :

Étendue des niveaux de complexité

- Fondamental
- Opérationnel
- Spécialiste/gestionnaire
- Expert/cadre

### CADRE DE COMPÉTENCES POUR LE DIRECTEUR DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL EN BIOSANTÉ

Compétences	Niveau de complexité			
	1 Fondamental	2 Opérationnel	3 Spécialiste/ gestionnaire	4 Expert/ cadre
<b>De base</b>				
Développement de relations commerciales				
Gestion des transactions				
Coordination interfonctionnelle				

Directeur du développement commercial en biosanté  
Résumé de la norme professionnelle nationale

Compétences	Niveau de complexité			
	1 Fondamental	2 Opérationnel	3 Spécialiste/ gestionnaire	4 Expert/ cadre
<b>Techniques</b>				
Directeur du développement commercial				
Planification stratégique				
Étude et connaissance approfondie des marchés				
Gestion financière				
Acquisition de talents				
Développement des talents				
<b>Réglementaires du secteur</b>				
Exigences juridiques et contractuelles pour le développement commercial				
Pratiques éthiques				
<b>Personnelles et professionnelles</b>				
Communication verbale				
Communication écrite				
Travail d'équipe et collaboration				
Leadership				
Résolution de problèmes				

## Compétences essentielles

### **Développement de relations commerciales**

Applique sa connaissance de la dynamique des relations et de la confiance pour créer et entretenir des relations solides et durables avec les partenaires commerciaux à chaque étape du processus de commercialisation.

### **Gestion des transactions**

Applique sa connaissance approfondie des objectifs de l'organisation, de l'environnement commercial et des techniques d'évaluation afin de sélectionner, d'élaborer et de conclure des structures de transaction appropriées (coentreprises, licences, fusions-acquisitions, etc.) qui optimisent la capacité et le potentiel de l'organisation.

### **Coordination interfonctionnelle**

Applique son leadership, son expertise fonctionnelle et sa compréhension approfondie des objectifs et de la stratégie de l'organisation pour coordonner l'effort des équipes interfonctionnelles et multidisciplinaires de différentes fonctions commerciales (finances, sciences, droit, réglementation, fabrication et relations avec les investisseurs) afin de garantir des résultats efficaces et efficaces en matière de développement commercial.

## Compétences techniques

### **Directeur du développement commercial**

Gère le rendement individuel et collectif de l'équipe de développement commercial afin de maximiser le rendement individuel et collectif des représentants et des praticiens du développement commercial et d'optimiser le portefeuille d'affaires de l'organisation.

### **Planification stratégique**

Applique sa connaissance des exigences organisationnelles et des conditions du marché pour collaborer avec d'autres fonctions de l'entreprise (marketing, développement de produits, recherche, finances, relations avec les investisseurs, conformité réglementaire, etc.) pendant l'élaboration des plans stratégiques de l'organisation.

### **Étude et connaissance approfondie des marchés**

Applique une compréhension des marchés et des clients permettant d'acquérir une connaissance approfondie des tendances futures, et utilise ces renseignements pour élaborer des stratégies de marketing et influencer le comportement d'entreprise afin d'optimiser le rendement de l'organisation.

### **Gestion financière**

Applique son sens des affaires et sa compréhension des pratiques financières et comptables pour élaborer et gérer le budget du service et s'assurer que les activités de développement commercial sont conformes aux processus et aux normes de gestion financière de l'organisation.

### **Acquisition de talents**

Assume un rôle de leadership dans l'établissement et la mise en œuvre de processus de recrutement, d'embauche et d'intégration d'une équipe de développement commercial efficace qui optimisera la capacité et le rendement de l'organisation.

### **Développement des talents**

Applique ses connaissances et son expérience des pratiques de développement commercial et d'établissement de relations, ainsi que des outils et des techniques de développement humain, pour développer les compétences techniques des membres de l'équipe afin d'optimiser les résultats.

## **Compétences réglementaires sectorielles**

### **Exigences juridiques et contractuelles pour le développement commercial**

Applique sa compréhension du droit commercial afin d'établir des processus appropriés pour les contrats commerciaux (et les exigences en matière d'approvisionnement) qui atténuent les risques financiers, juridiques et réglementaires pour l'organisation.

### **Pratiques éthiques**

Établit et applique des processus éthiques pour l'équipe de développement commercial afin de mener ses activités en conformité avec toutes les exigences légales et réglementaires, ainsi qu'avec les valeurs et le code d'éthique de l'entreprise.



## Compétences personnelles et professionnelles

### **Communication verbale**

Applique des processus de communication verbale efficaces pour présenter des concepts techniques complexes d'une manière claire et convaincante qui garantit la compréhension, la prise de mesures appropriées et la réussite du projet.

### **Communication écrite**

Utilise des compétences de rédaction efficaces pour présenter des sujets techniques complexes d'une manière claire et convaincante qui assure la compréhension, la prise de mesures appropriées et la réussite du projet.

### **Travail d'équipe et collaboration**

Applique de solides processus de travail d'équipe pour favoriser la coopération et la collaboration entre divers groupes d'intervenants internes et externes, permettant une exécution de projet efficace et efficiente, une résolution de problèmes créative et efficace.

### **Leadership**

Fait preuve de responsabilité personnelle à l'égard des résultats de l'équipe et fournit des conseils et du soutien aux membres de l'équipe par l'encouragement et la communication.

### **Résolution de problèmes**

Applique sa connaissance du domaine et utilise des techniques efficaces de résolution de problèmes pour cerner et quantifier les problèmes, comprendre leur cause profonde, élaborer et analyser des solutions possibles, et sélectionner la solution la plus adaptée pour résoudre les problèmes avec succès.

## UTILISEZ LES NORMES PROFESSIONNELLES NATIONALES POUR :

- ✓ Élaborer une description de poste
- ✓ Définir la progression de carrière et la succession
- ✓ Planifier le développement professionnel
- ✓ Évaluer la rémunération

Pour consulter les normes professionnelles nationales détaillées, visitez [biotalent.ca/NPN](https://biotalent.ca/NPN)

Projet financé par le Programme d'appui aux initiatives sectorielles du gouvernement du Canada. 

Les opinions et les interprétations exprimées dans la présente publication sont celles de l'auteur et ne reflètent pas nécessairement celles du gouvernement du Canada.

© 2022 BioTalent Canada. Il est interdit de reproduire ou de distribuer cette publication, en tout ou en partie, sans l'autorisation expresse de BioTalent Canada.

BioTalent Canada<sup>MC</sup>, Le PetriDish<sup>MC</sup>, Biocompatibilité<sup>MC</sup> et BioFin Prêt<sup>MC</sup> sont des marques de commerce enregistrées de BioTalent Canada. BioTalent<sup>MC</sup> est une marque de commerce de BioTalent Canada. Septembre 2022.

[biotalent.ca/fr](http://biotalent.ca/fr)

 [facebook.com/biotalentcanada](https://facebook.com/biotalentcanada)

 [twitter.com/BioTalentCanada](https://twitter.com/BioTalentCanada)

 [linkedin.com/company/biotalent-canada](https://linkedin.com/company/biotalent-canada)

 [youtube.com/user/BioTalentCanada](https://youtube.com/user/BioTalentCanada)

