

Guide des partenariats de recherche

avec des universités canadiennes



**GUIDE DES
PARTENARIATS
DE RECHERCHE**



Préparé par



**TABLE RONDE
DES AFFAIRES ET DE
L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR**



**Group of Canadian
Research Universities**

Regroupement des
universités de recherche
du Canada

Clause de non-responsabilité

L'information contenue dans le présent document vise à donner un aperçu général des partenariats de recherche avec des universités canadiennes. Aucune section du document ne doit être interprétée comme représentant les politiques d'un établissement donné ou comme constituant les clauses qu'un établissement pourrait être disposé à accepter dans tout cas particulier. En outre, le présent document n'a pas valeur d'avis juridique. Veuillez communiquer avec un bureau des partenariats de recherche d'une université pour obtenir des renseignements propres à cet établissement.

Utilisation et partage du présent document

Le présent document se veut une ressource visant à faciliter les partenariats de recherche partout au Canada. Par conséquent, nous diffusons ce guide sous licence d'attribution Creative Commons afin que d'autres personnes ou groupes puissent l'utiliser, le modifier et l'adapter en vue de répondre à leurs propres besoins. Veuillez mentionner comme source « U15 – Regroupement des universités de recherche du Canada/Table ronde des affaires et de l'enseignement supérieur » dans toute réutilisation ou adaptation de ce document.



Table des matières

| | |
|--|----|
| Clause de non-responsabilité | 3 |
| Utilisation et partage du présent document | 3 |
| Introduction | 5 |
| À propos des partenariats de recherche universitaire | 6 |
| Description des clauses | 11 |
| Modèle de clauses de partenariat de recherche | 19 |
| FAQ | 21 |

Introduction

À notre époque, les découvertes réalisées peu importe où dans le monde peuvent influencer les marchés partout sur la planète. Ainsi, la capacité du Canada à transformer rapidement la recherche en produits, services et modèles d'affaires évolutifs va de plus en plus avoir d'incidences sur notre compétitivité.

Notre réussite concurrentielle repose à la fois sur la mise en œuvre d'un système de recherche fondamentale de calibre mondial et sur les mécanismes capables de mobiliser les extrants de ce système. Les partenariats de recherche constituent un important moyen de mettre à profit le talent, les découvertes et l'expertise générés par la recherche fondamentale. Comparées aux universités des autres pays du G7, les universités canadiennes se classent au deuxième rang pour le pourcentage de recherches financées par le secteur privé. En 2015-2016, les entreprises ont investi plus de 888 millions de dollars en recherche dans les universités canadiennes. Toutefois, face à la forte concurrence mondiale, il est impératif de renforcer notre avantage concurrentiel à l'échelle nationale en tirant davantage parti des retombées des partenariats entre les universités et le secteur privé.

Afin de répondre à cet impératif, les universités partout au pays participent activement aux activités de la Table ronde des affaires et de l'enseignement supérieur (TRAES). La Table ronde s'emploie à rendre le Canada plus concurrentiel et plus prospère en encourageant la collaboration entre le milieu des affaires, les universités et les collèges. Ce guide des partenariats de recherche s'intègre à la trousse de documentation de la table ronde. Nous espérons qu'il aidera les entreprises à mieux comprendre les partenariats de recherche de même que les tenants et aboutissants des négociations connexes. Le guide contient également un modèle de clauses contractuelles qui se révélera utile lors des négociations. Bien que le guide ait été rédigé par le U15 – Regroupement des universités de recherche du Canada, il vise à donner un aperçu s'appliquant dans une large mesure aux partenariats de recherche avec toutes les universités canadiennes.

À propos des partenariats de recherche universitaire

Les entreprises tirent parti de l'expertise des universités de maintes façons, notamment par des partenariats de recherche, des services-conseils du corps professoral et des contrats de service. Les partenariats de recherche constituant la forme la plus répandue de ces interactions, ils feront l'objet des sections qui suivent. Les contrats de services-conseils, eux, sont généralement conclus directement entre un membre du corps professoral et une entreprise lorsque l'équipement, les laboratoires et les ressources de l'université ne sont pas requis. Quant aux contrats de service, ils sont conclus quand une entreprise demande au personnel universitaire d'effectuer des analyses spécialisées, mais courantes, ou désire utiliser l'équipement de pointe de l'établissement.

Les partenariats de recherche universitaire (parfois appelés recherche commanditée ou recherche collaborative) sont conclus lorsque des entreprises investissent en recherche dans une université en vue de résoudre des problèmes complexes. Une telle entente permet aux entreprises de bénéficier de l'expertise et des installations des universités résultant de l'investissement du Canada dans la recherche fondamentale. Les partenariats peuvent également engendrer de nouvelles propriétés intellectuelles que les entreprises peuvent commercialiser.

Dalhousie

Défi

En électronique moderne, les piles à ions de lithium sont devenues omniprésentes. Il faudra, cependant, que leur coût baisse pour qu'elles deviennent commercialement viables et qu'on puisse les adopter à grande échelle afin de produire des véhicules électriques et des applications destinées au réseau énergétique.

Partenariat

En 2016, Tesla Motors a signé un partenariat exclusif de cinq ans avec le groupe de recherche Jeff Dahn de l'Université Dalhousie. Ce groupe de recherche a formé bon nombre des chefs de file de la recherche de l'industrie des piles, dont les fondateurs de plusieurs jeunes pousses florissantes. Dans le cadre de ce partenariat, tous les membres du groupe de recherche, y compris des étudiants diplômés et des chercheurs postdoctoraux, collaboreront avec l'équipe de la technologie des piles de Tesla.

Recherche

L'objectif de ce travail de recherche est de diminuer le coût des piles à ions de lithium en augmentant leur densité énergétique et leur durée de vie. L'amélioration des matériaux de fabrication fera partie des principaux domaines de recherche à cet égard.

Retombées

Bien qu'il soit encore trop tôt pour déterminer l'ensemble des retombées du partenariat, certains résultats pourraient être incorporés dans des produits de Tesla cette année déjà. De plus, Tesla a ouvert un bureau à Halifax pour tirer davantage parti de ce partenariat.

Exemple de partenariat



Comment les entreprises utilisent les partenariats

Chaque entreprise a des défis et des occasions d'affaires qui lui sont propres. Voici certains types de partenariats courants :

- **Développer des produits et des services de pointe.** Les travaux de recherche fondamentale menés par les membres du corps professoral des universités donnent souvent lieu à des découvertes de calibre mondial. Au stade préliminaire du développement, ces découvertes ne sont généralement pas prêtes à être commercialisées. Les entreprises peuvent alors conclure des partenariats de recherche pour passer aux phases suivantes afin de développer des produits et des services de pointe.
- **Développer une validation de concept.** Il arrive souvent que les entreprises découvrent une nouvelle occasion d'affaires qui n'a jamais été concrétisée. Dans de nombreux cas, la nécessité de résoudre un problème majeur fait, cependant, obstacle au développement du produit. Les entreprises peuvent alors utiliser des partenariats de recherche pour qu'un expert de renommée mondiale résolve ce problème en développant une validation de concept susceptible de rassurer les clients et les investisseurs.
- **Améliorer les procédés de fabrication.** Les contrôles, les capteurs, les matériaux et les systèmes qu'une entreprise utilise influencent considérablement l'efficacité de ses procédés de fabrication ainsi que la qualité de ses extrants. Les partenariats de recherche permettent aux entreprises de bénéficier de l'expertise de spécialistes capables d'associer leurs connaissances avant-gardistes à un équipement à la fine pointe de la technologie pour trouver des moyens d'accroître la qualité et l'efficacité d'un procédé de fabrication.
- **Améliorer l'efficacité.** Afin d'améliorer la qualité des médicaments ainsi que leur capacité de sauver des vies, nous devons trouver de nouveaux moyens de lutter contre la maladie et les problèmes de santé. Pour ce faire, il est primordial de fixer de nouvelles cibles thérapeutiques et de mieux comprendre les effets des médicaments. À cet égard, les partenariats de recherche permettent aux entreprises de solliciter des experts de calibre mondial, qui peuvent ainsi poser les bases nécessaires à l'élaboration de ces nouveaux médicaments et traitements.
- **Relever des défis à l'échelle d'une industrie.** Certains enjeux constituent une occasion (ou une menace) pour l'ensemble d'une industrie. Par exemple, dans le secteur forestier, la découverte de solutions pour reboiser plus rapidement une région sera bénéfique tant pour les entreprises de l'industrie forestière que pour l'environnement. Dans un cas tel que celui-là, bon nombre d'entreprises regroupent leurs ressources au sein d'un consortium de recherche en vue de collaborer avec des experts de calibre mondial pour trouver de nouvelles solutions à leurs défis communs.

Vous trouverez dans ce guide des exemples de partenariats concluants et fructueux menés à bien par des universités membres de la table ronde. Et ces exemples ne sont qu'une fraction des innombrables partenariats couronnés de succès dans les universités de tout le pays.



McGill

Défi

On utilise de plus en plus la simulation dans le cadre de formations, de répétitions de missions, de prototypages virtuels et de tests afin d'abaisser les coûts et d'éliminer les risques. Pour atteindre ces objectifs, il est toutefois essentiel de rendre ces simulateurs aussi réalistes que possible.



Partenariat

CM Labs Simulations Inc., qui compte Honda et la NASA parmi ses clients, fait partie des chefs de file des fournisseurs de simulations. Cette entreprise a conclu un partenariat avec Jozsef Kövecses, qui se spécialise dans la dynamique des systèmes mécaniques, la robotique et l'haptique à l'Université McGill.

Recherche

Pour aider CM Labs Simulations à rendre ses produits plus réalistes, Dr Kövecses et son équipe développent des algorithmes de modélisation fondés sur la physique afin de simuler des facteurs réels, tels que la charge, la tension des câbles et le mouvement mécanique rapide.

Retombées

Les clients de CM Labs Simulations veulent simuler des machines de plus en plus complexes dans des environnements réalistes. Ce partenariat leur a permis d'accélérer leur processus de développement et les a aidés à demeurer à l'avant-garde de leur domaine.

Considérations sur la formation d'un partenariat

Lors de la formation d'un partenariat de recherche, il est important de ne pas perdre de vue la mission des universités, à savoir créer et diffuser le savoir. Cette mission guide les activités pédagogiques et de recherche de ces établissements. Que la recherche soit fondamentale de nature ou entreprise pour relever un défi commercial, l'avancement des connaissances et la formation des étudiants résident au cœur même de tout projet. Cette mission influence le type de partenariats de recherche que les universités entendent former. Lorsqu'un projet concorde avec la mission fondamentale de l'université, celle-ci peut offrir un éventail de ressources et d'infrastructures susceptibles de réduire les coûts et de contribuer au succès du projet.

Le cadre actuel d'un partenariat de recherche, y compris son budget et sa durée, varie selon certains facteurs, dont les objectifs individuels de l'entreprise. Les équipes de projet peuvent comprendre des boursiers postdoctoraux, des étudiants des premier, deuxième et troisième cycles ou d'autre personnel de recherche, sous la supervision de chercheurs principaux d'expérience. Lors de la formation d'un partenariat de recherche, les entreprises doivent examiner les facteurs stratégiques suivants :

| Facteurs stratégiques | Considérations |
|---|--|
| <p>Quels objectifs commerciaux ce projet vise-t-il? À quoi les résultats serviront-ils?</p> | <p>La convergence des intérêts de publication d'un chercheur universitaire et des objectifs de recherche d'une entreprise est garante d'un partenariat réussi. En pratique, cela signifie que des résultats de recherche publiables parce qu'ils peuvent être protégés par des droits de PI (par ex. brevet, droits d'auteur) ou parce qu'une telle protection n'est pas requise se prêtent bien à de tels partenariats.</p> |
| <p>Voulez-vous interagir avec l'équipe de recherche en cours de projet? Voulez-vous vous limiter à recevoir des rapports périodiques?</p> | <p>Des études ont démontré que la participation active des entreprises aux partenariats de recherche améliore les résultats des projets. Le type d'interaction varie selon les projets en fonction des préférences et des objectifs des participants.</p> |
| <p>Voulez-vous que des diplômés et des postdoctorants collaborent à votre projet? Ou seulement le chercheur principal?</p> | <p>Plusieurs entreprises souhaitent collaborer avec des étudiants et des postdoctorants dans le cadre de leur projet afin d'évaluer leur employabilité potentielle. Nombre d'étudiants et de postdoctorants apprécient également l'occasion d'interagir avec d'éventuels employeurs.</p> |
| <p>Compte tenu de vos besoins commerciaux, quel est le délai d'exécution du projet?</p> | <p>Malgré les contraintes (par ex. disponibilité des laboratoires et des chercheurs), il est parfois possible d'accélérer un projet. Souvent, il faut alors augmenter le nombre de chercheurs engagés, ce qui peut majorer les coûts liés au projet.</p> |

Avant de commencer

Comme les universités canadiennes possèdent une vaste expertise dans un large éventail de domaines, il peut être ardu de trouver le bon chercheur. Pour faciliter les choses, on trouve dans la majorité des universités du personnel, souvent appelé agent de liaison ou agent de partenariat avec l'industrie, dont le rôle est d'aider les entreprises à mettre en œuvre des collaborations de recherche fructueuses. Si vous avez lancé la discussion d'un projet avec un chercheur, le fait de faire appel à un agent de liaison avec l'industrie le plus tôt possible dans le processus permet au projet de partir du bon pied. Si vous ne savez pas par où commencer, communiquer avec un agent de liaison avec l'industrie constitue un judicieux premier pas. Même si vous ne faites qu'explorer la possibilité d'entreprendre une recherche avec une université, les agents de liaison avec l'industrie demeurent une précieuse ressource. Ces derniers peuvent répondre à des questions d'ordre général et vous donner le modèle d'entente type de l'établissement en matière de partenariat.

Les partenariats de recherche des entreprises menant d'importantes activités de recherche et développement ou de fabrication au Canada peuvent être admissibles à un financement partiel provenant de subventions gouvernementales. Ces subventions peuvent accroître votre budget de recherche et réduire certains risques liés à tout investissement dans la recherche. Votre projet peut bénéficier de nombreux programmes fédéraux et provinciaux. Un agent de liaison avec l'industrie dans un bureau des partenariats peut vous aider à répertorier les meilleures sources de financement externe pour votre projet.

Une fois le chercheur principal trouvé (le chercheur universitaire principal de votre projet) et la portée des travaux et du budget déterminée, l'agent de liaison avec l'industrie collaborera avec vous pour finaliser une entente de partenariat. Vous trouverez dans les sections qui suivent de plus amples renseignements sur la structure des ententes de partenariat de recherche et une description de leurs principales clauses.

Description des clauses

Les ententes de partenariat de recherche sont similaires d'une université à l'autre et comportent plus ou moins les mêmes sections. Vous trouverez ci-dessous une description des sections les plus courantes, de même qu'une explication des clauses types.

Description du projet et étendue des travaux

Les partenariats les plus réussis reposent sur un juste équilibre entre les besoins de votre entreprise et les intérêts et l'expertise du chercheur. Pour ce faire, il faut définir clairement les objectifs et l'étendue des travaux. Les résultats escomptés, les délais et les autres objectifs (par ex. l'interaction avec des étudiants) peuvent tous influencer sur les clauses de l'entente. En outre, comme les résultats de la recherche ne peuvent être prévus, il est important d'avoir une compréhension mutuelle et réaliste des travaux du chercheur, des défis liés au projet et des résultats attendus.

Exemple de partenariat

Toronto

Défi

À l'instar des autres industries de ressources naturelles, l'industrie du papier et de la pâte de bois est confrontée à une série de défis, dont la nécessité de diminuer ses coûts, de devenir plus durable et d'accroître la demande.

Partenariat

En 1987, l'Université de Toronto a ouvert le Centre des pâtes et papiers. À ce jour, ce centre a collaboré avec près de 50 partenaires industriels.

Recherche

Le modèle du consortium a permis au Centre d'entreprendre des recherches dans sept domaines qui revêtent une importance cruciale pour l'industrie du papier et de la pâte de bois, soit, notamment, la récupération des produits chimiques et énergétiques, l'environnement, la bioénergie, les bio-produits, les fibres lignocellulosiques, la biotechnologie et la durabilité des matières premières.

Retombées

Au cours des 30 dernières années, le Centre a réalisé des centaines d'études qui ont contribué à accroître substantiellement la base de connaissances générales de l'industrie. Plusieurs de ces études ont donné lieu à d'importants progrès, dont la conception d'une buse de souffleur de suie incroyablement plus écoénergétique. Maintenant installée sur plus de 95 % des chaudières de récupération du monde entier, cette nouvelle buse permet à l'industrie d'économiser un montant estimé à 100 millions de dollars USD par année.



Coût total du projet

Les partenariats de recherche universitaire constituent une façon rentable d'entreprendre plusieurs types de projet de recherche. Généralement, dans la négociation d'un partenariat de recherche, deux types de coût sont négociés : les coûts directs et les coûts des installations et les frais administratifs (CIFA). Les coûts directs comprennent les dépenses facilement attribuables au projet – salaires des étudiants diplômés, matériel, etc. Le temps passé par les membres du corps professoral sur le projet est souvent assumé par l'université, ce qui permet aux entreprises de réaliser de substantielles économies. Les CIFA (parfois appelé coûts indirects ou frais généraux) regroupent un vaste éventail d'autres coûts liés à la recherche engagés par l'université, mais qui ne peuvent être imputés directement à un projet individuel. Ces coûts comprennent des postes comme l'entretien des laboratoires, les services publics et les salaires des employés de soutien. Habituellement, les CIFA sont calculés en pourcentage des coûts directs. Bien que les audits évaluent les frais généraux réels à 60 pour cent des coûts directs d'un projet, les universités canadiennes absorbent généralement certains de ces coûts et imputent aux partenaires d'affaires un taux de frais généraux beaucoup moins élevé.

Calendrier des paiements

Le calendrier de facturation et de paiement est négocié en fonction de la nature et de la durée du projet. Habituellement, l'université demandera des paiements anticipés périodiques avant le début des travaux. Toutefois, dans certains cas, d'autres modalités peuvent être envisagées.

Rapports

Vos objectifs d'affaires détermineront l'étendue de la collaboration avec l'équipe travaillant à votre projet. Outre l'interaction informelle, vous recevrez des rapports formels sur l'avancement des travaux. Ces rapports comprennent généralement des données sur les découvertes ou la propriété intellectuelle liées au projet. Ces rapports périodiques soumis par les chercheurs universitaires en fonction d'un calendrier propre à votre projet sont suivis d'un dernier rapport à la finalisation du projet.

Propriété intellectuelle (PI)

L'élaboration d'une stratégie de propriété intellectuelle liée à un partenariat de recherche constitue l'un des aspects les plus importants de la négociation d'un tel partenariat. L'entreprise tout comme le chercheur ont souvent acquis des droits de PI existants (également appelés droits de PI sur les renseignements de base) qu'ils intègrent au projet. Quant aux droits de PI sur les renseignements originaux, aussi appelés PI découlant d'un projet, ils sont issus d'un projet de recherche. Un bon partenariat de recherche repose en grande partie sur la protection de la PI sur vos renseignements de base respectifs et sur l'assurance de pouvoir tirer parti, tous les deux, de toute PI sur les renseignements originaux.

PI sur les renseignements de base

La PI sur les renseignements de base s'entend de toute propriété intellectuelle sur des travaux antérieurs, intégrée au projet par vous-même ou le chercheur universitaire. Elle peut comprendre des dessins techniques, des brevets, des codes ou tout autre actif intellectuel existant. Généralement, l'entreprise et l'université s'accordent mutuellement

Waterloo

Défi

La technologie qui permet d'améliorer la circulation sanguine dans la partie inférieure des jambes peut aider à mieux prévenir et traiter les caillots sanguins tout en diminuant la fatigue musculaire. Cette technologie pourrait se révéler extrêmement bénéfique pour les personnes âgées, les employés de bureau sédentaires, les sportifs et les militaires.

Partenariat

En 2012, Lockheed Martin a demandé à une équipe de recherche de l'Université de Waterloo de développer une technologie pour accroître le flux sanguin de la partie inférieure des jambes vers le cœur afin de favoriser une meilleure oxygénation.

Recherche

Les membres de l'équipe de recherche ont développé une sorte de manche que l'on peut enfiler sur le mollet. Cette manche comporte cinq poches d'air qui compressent le mollet en une séquence synchronisée avec les battements du cœur pour pousser le sang vers le haut. On a constaté que cette technologie permettait d'augmenter le flux sanguin de 143 %.

Retombées

Ce partenariat fructueux a donné lieu à la création d'une nouvelle entreprise appelée Pressure, dont le siège social est au Canada. Cette entreprise commercialise la technologie de compression appliquée aux domaines militaire, sportif et médical.



des licences à des fins de recherche sur la PI sur les renseignements de base pour la durée du projet. Afin de protéger toutes les parties, il faut que vous et le chercheur documentiez toute PI sur les renseignements de base requise pour mener le projet à terme. Selon les circonstances, l'entente peut également vous accorder une licence ou une option d'accès aux droits commerciaux de l'université ou à la PI sur les renseignements de base du chercheur. Lorsqu'un projet vise à améliorer la PI sur les renseignements de base de votre entreprise, de nombreux établissements peuvent accepter de céder les droits de la PI sur les renseignements originaux à votre entreprise.

PI sur les renseignements originaux – Droits de propriété

Lors de la négociation des droits de la PI, vous devez vous demander s'il est nécessaire de posséder les droits de propriété ou uniquement les droits de commercialiser les renseignements originaux. Vous pouvez opter pour l'une ou l'autre des quatre possibilités suivantes : droits détenus par le créateur, droits conjointement détenus, droits détenus par le promoteur ou droits détenus par l'université. De nombreux facteurs guideront le choix convenant le mieux à votre entente. Il faut notamment prendre en considération certains points : le projet est-il entrepris par une entreprise unique ou un consortium d'affaires; quelle est la part de financement de la recherche assumée par l'entreprise ou le consortium; quelles sont les politiques propres à l'université en matière de droits de la PI; et quelle est la nature de la PI sur les renseignements originaux anticipés du projet.

PI sur les renseignements originaux – Droits de commercialisation

Dans une perspective d'affaires, la PI sur les droits de commercialisation représente souvent l'un des aspects les plus importants d'une entente de partenariat de recherche. Vos objectifs commerciaux – que vous assumiez le financement en tout ou en partie –, et d'autres facteurs ont tous une incidence sur les clauses de votre entente avec l'université. Au nombre des modalités possibles : une licence de commercialisation de la PI sur les renseignements originaux ou une option de droits de licence de la PI sur les renseignements originaux. Ce droit peut être exclusif ou non exclusif. Selon vos besoins d'affaires, et compte tenu d'autres considérations, ces droits et options peuvent porter sur la durée, les domaines d'utilisation ou d'autres facteurs mutuellement convenus. Même si les clauses peuvent varier d'un établissement et d'un projet à l'autre, les universités demandent généralement une certaine compensation en échange de l'octroi d'une licence commerciale exclusive (par ex. redevances, montant forfaitaire ou contribution en nature).

PI sur les renseignements originaux – Droits conservés

Tel que précédemment mentionné, la mission fondamentale de l'université est la création et la diffusion du savoir. Par conséquent, au chapitre des résultats des partenariats de recherche, l'université va généralement conserver des droits non commerciaux perpétuels sur l'utilisation de toute la PI sur les renseignements originaux résultant du projet, à des fins d'enseignement et de recherches subséquentes, peu importe la structure des autres droits de PI.

Exemple de partenariat

Regina

Défi

Il est maintenant possible de tirer parti du nombre croissant des données produites par des personnes, des organisations et des gouvernements pour améliorer les politiques, les services et les processus décisionnels gouvernementaux. Pour ce faire, il est toutefois nécessaire de transformer des millions de points de données en connaissances exploitables.

Partenariat

ISM Canada, une filiale d'IBM, a conclu un partenariat avec une équipe de chercheurs de l'Université de Regina pour aider le ministère de la Justice de la Saskatchewan à utiliser une importante masse de données en vue de favoriser la création de nouvelles initiatives de réduction du crime.

Recherche

Les membres de l'équipe de recherche ont réalisé plusieurs analyses pour créer des modèles susceptibles d'aider les clients d'ISM à établir des politiques de réduction du crime efficaces. Pour ce faire, ils ont utilisé aussi bien l'analytique des médias sociaux que les corrélations entre les différents crimes survenus dans des lieux similaires.

Retombées

Le système de visualisation et d'exploitation des données est un outil important pour soutenir les programmes de réduction du crime.



Confidentialité

Avant de partager la PI sur les renseignements de base ou autres renseignements sensibles, les entreprises, au même titre que les universités et les chercheurs, demandent souvent des garanties que leurs partenaires vont respecter le caractère confidentiel de l'information. Généralement, toutes les parties s'engagent volontiers à assurer la confidentialité des renseignements de nature exclusive de l'autre partie. Les ententes de confidentialité interdisent également à un chercheur d'inclure vos renseignements exclusifs dans toute publication des résultats de la recherche.

Publication

La publication des résultats de recherche représente pour les universités un important moyen d'assurer leur mission de création et de diffusion du savoir. Elle est également essentielle aux diplômés dans la poursuite de leur cursus et aux chercheurs postdoctoraux dans leur cheminement de carrière. Toutefois, les universités reconnaissent le contexte concurrentiel dans lequel évoluent les entreprises. Pour concilier ces intérêts, les universités et les chercheurs conviendront généralement de vous donner d'avance une copie de toute publication résultant de la recherche en partenariat. Ainsi, vous pourrez vous assurer que vos renseignements confidentiels ne seront pas rendus publics et que la publication ne vous réserve aucune surprise. Les ententes de partenariat peuvent aussi faire l'objet d'un report de publication prévoyant un délai raisonnable en vue de déposer une demande de brevet. Généralement, cette période est d'un maximum de six mois.

Thèses et projets de recherche d'étudiants

Il arrive que les étudiants participent très activement aux partenariats de recherche et intègrent des éléments de ces travaux à leurs thèses et autres projets de recherche. Compte tenu de l'importance pour les étudiants d'obtenir leur diplôme en temps opportun et de s'intégrer au marché du travail, la soutenance d'une thèse ou la présentation d'un rapport ne peut être différée. Dans les cas où la publication de tels renseignements pose problème pour votre entreprise, les soutenances de thèses peuvent souvent se faire à huis clos et gardées confidentielles pendant un délai raisonnable. La durée maximale de confidentialité d'une thèse varie selon les universités. De telles mesures de confidentialité peuvent s'appliquer à d'autres projets de recherche d'étudiants.

Entente de participation

La collaboration d'étudiants et de postdoctorants à votre projet sous la supervision d'un chercheur principal d'expérience est certes avantageuse dans un partenariat de recherche, car elle contribue à réduire vos coûts. En outre, cette collaboration vous permet d'observer d'éventuels futurs employés à l'œuvre. La participation d'un étudiant ou d'un postdoctorant à votre projet pourrait nécessiter la signature d'une entente stipulant qu'il comprend les clauses du contrat et qu'il s'engage à s'y conformer, particulièrement en ce qui touche la confidentialité et les droits de PI. Dans certains cas, les chercheurs principaux seront requis de signer une entente similaire.

Calgary

Défi

Associées à la robotique de pointe, les capacités d'imagerie uniques des appareils IRM pourraient rendre les interventions chirurgicales moins invasives et plus précises. Pour réaliser ce potentiel, il faut que les robots compatibles avec la technologie IRM aient la dextérité d'une main humaine, soient entièrement faits de matériaux compatibles avec la technologie IRM et permettent aux chirurgiens d'avoir le sens du toucher (rétroaction haptique intuitive).

Partenariat

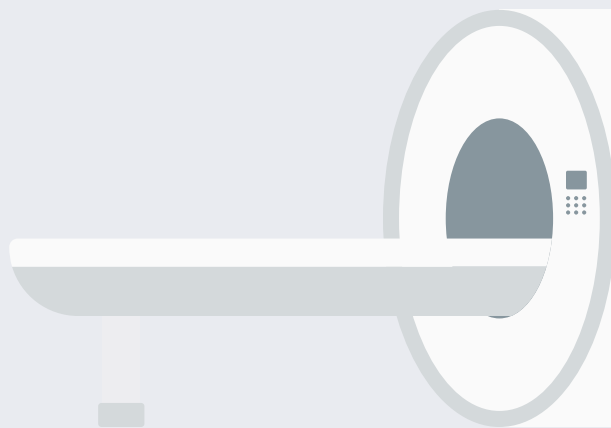
À l'Université de Calgary, Dr Garnett Sutherland, neurochirurgien, a travaillé avec MacDonald, Dettwiler and Associates (MDA) pour créer le neuroArm, un robot capable de réaliser une chirurgie cervicale à l'intérieur d'un appareil IRM.

Recherche

Pour créer ce robot, les membres de l'équipe ont mis à profit les leçons apprises lors du développement de Canadarm2 et de Dextre sur la Station spatiale internationale. En 2008, des chirurgiens ont réussi à éliminer une tumeur difficilement retirable du cerveau d'une jeune femme.

Retombées

On continue de développer le neuroArm dans le cadre de partenariats de recherche universitaires/commerciaux. À ce jour, on l'a utilisé sur plus de 70 patients, et cette technologie a été traduite pour pouvoir être commercialisée. MDA met également cette recherche à profit pour développer d'autres systèmes robotiques médicaux.



Publicité

À titre d'établissements publics et de membres de la collectivité au sens large, les universités doivent rendre compte de leurs activités aux gouvernements. En raison de ces obligations, elles conservent généralement le droit de divulguer le nom des entreprises avec lesquelles elles collaborent, de même que certains renseignements généraux sur leurs projets (par ex. titre du projet, nom du chercheur, financement reçu). Cependant, elles ne divulgueront aucun renseignement confidentiel. Généralement, l'entente de partenariat stipulera que l'université discutera avec vous, à l'avance, de toute occasion promotionnelle.

Équipement

Les universités doivent parfois faire l'acquisition de nouveaux équipements ou d'autres immobilisations dans le cadre du budget proposé pour le projet. Généralement, l'université conserve la propriété de ces biens une fois le projet mené à terme.

Manipulation de matériaux spéciaux, exigences de formation et de sécurité

Les projets de recherche peuvent comporter des matériaux contrôlés, des soins animaliers ou des exigences de formation spécialisée ou de contrôle de sécurité pour les participants. Bien que les universités aient les installations et l'expertise nécessaires pour satisfaire bon nombre de ces exigences, chaque cas reste unique. En outre, dans des circonstances normales, les professeurs et les étudiants ne sont pas soumis à des vérifications de sécurité. Par conséquent, si votre projet exige la manipulation de matériaux spéciaux ou des exigences de formation et de sécurité, vous devez en informer l'université le plus tôt possible dans la négociation de l'entente pour qu'elle ait le temps de collaborer avec vous afin de satisfaire ces exigences. Généralement, les établissements n'acceptent pas la responsabilité en matière de conformité à moins que le partenaire d'affaires ait précisé les vérifications ou autres mesures spécifiques requises.

Exemple de partenariat

Université de la Colombie-Britannique

Défi

Lors d'une fracture du bassin, il faut ressouder les fragments d'os et les maintenir en place jusqu'à guérison complète. Les méthodes existantes nécessitent une longue intervention chirurgicale et peuvent donner lieu à une fixation osseuse sous-optimale douloureuse susceptible de ralentir la récupération et de contribuer à un handicap à long terme.

Partenariat

Afin de diminuer les coûts et d'améliorer les résultats du traitement, CurvaFix a breveté un implant orthopédique inventé par l'Université de la Colombie Britannique (UBC) et la BC Cancer Agency (BCCA) pour remédier aux fractures du bassin. L'entreprise travaille maintenant en partenariat avec ces établissements pour entreprendre des travaux de recherche et développement supplémentaires afin de commercialiser cet appareil.

Recherche

Depuis 2012, les chercheurs de l'UBC et de la BCCA ont prototypé cet appareil et l'ont testé dans le cadre d'essais généraux ainsi que sur des cadavres et des animaux. Dans un avenir proche, les membres de la faculté de l'UBC de la Vancouver Coastal Health Authority réaliseront les premiers essais humains.

Retombées

Les travaux de recherche de l'UBC et de la BCCA ont aidé à développer et à valider cet appareil médical. Étant donné les résultats prometteurs affichés par l'entreprise, l'équipe a récemment recueilli 2,5 millions de dollars USD pour perfectionner cet appareil et le rendre commercialisable.



Représentations, garanties, indemnisations et responsabilité

Il arrive que les entreprises demandent aux universités de garantir que la PI est libre de tout grèvement préalable ou convient à un usage prévu. Les universités comprennent le désir d'une entreprise de minimiser les risques. Toutefois, tous les résultats du projet sont sans garantie, dans ce sens que les établissements ne peuvent assurer qu'ils ne portent pas atteinte à d'autres PI ou qu'ils conviendront à l'usage prévu. De plus, les universités demanderont d'être indemnisées pour tout dommage résultant de l'utilisation de la PI, puisque votre entreprise contrôle l'utilisation des résultats de la recherche.

Résiliation

Malheureusement, il faut parfois annuler des projets de recherche, pour divers motifs. Les ententes de partenariat prévoient que l'une ou l'autre des parties peut mettre fin à l'entente conformément au préavis stipulé. Généralement, une entente précise que l'université sera remboursée pour tous les travaux effectués et pour les engagements non résiliables.

Législation applicable et règlement des litiges

Comme pour tout autre accord juridique, les ententes de partenariat stipulent généralement quelle juridiction s'applique à l'interprétation de l'entente et aux procédures de règlement des litiges. Il s'agit habituellement de clauses types. Les universités préfèrent normalement avoir recours à la législation de leur province.

Modèle de clauses de partenariat de recherche

| | Point | Clause |
|---|--|--------|
| 1 | Description du projet et étendue des travaux | |
| 2 | Coût total du projet (incluant les frais directs et indirects et le financement supplémentaire prévu ou demandé) | |
| 3 | Modalités de paiement | |
| 4 | Rapports (techniques et/ou financiers) | |
| 5 | PI sur renseignements de base | |
| 6 | PI sur renseignements originaux | |
| 7 | PI sur renseignements originaux – droits de commercialisation (options, droits de licence, etc.) | |
| 8 | PI sur renseignements originaux – droits conservés | |

| | Point | Clause |
|----|---|---------------|
| 9 | Confidentialité | |
| 10 | Publication | |
| 11 | Thèses et projets de recherche d'étudiants | |
| 12 | Entente de participation | |
| 13 | Publicité | |
| 14 | Équipement | |
| 15 | Manipulation de matériaux spéciaux, exigences de formation et de sécurité | |
| 16 | Représentations, garanties, indemnisations et responsabilité | |
| 17 | Résiliation | |
| 18 | Législation applicable et règlement des litiges | |

FAQ

Combien de temps faut-il pour négocier un partenariat de recherche?

Dans bien des cas, il est possible de négocier l'étendue du travail, le budget et d'autres éléments de l'entente de partenariat dans un délai de deux à trois mois, bien que divers facteurs puissent influencer sur ce calendrier. Récemment, une importante université a examiné les facteurs influençant la durée de négociation d'une entente. Sans surprise, elle en est arrivée à la conclusion que les négociations étaient plus rapides quand on pouvait utiliser l'entente type de l'entreprise ou de l'université avec un minimum de modifications. En outre, la participation d'agents de liaison avec l'industrie très tôt dans le processus contribuait à éviter des délais inutiles.

Mon projet peut-il être lancé rapidement? Quand vais-je connaître les résultats?

Si le projet doit respecter un échéancier précis, il est important d'en discuter avec un bureau des partenariats avec l'industrie le plus tôt possible dans le processus. Le projet ne peut être lancé qu'une fois l'entente signée. L'université peut alors entreprendre l'affectation de l'espace en laboratoire, les étudiants diplômés, etc. Souvent, ces ressources techniques et humaines peuvent être mobilisées rapidement, mais il peut arriver qu'elles ne soient pas disponibles immédiatement. Les sources de financement gouvernemental (telles que le CRSNG, le CRSH, les IRSC ou les diverses contreparties provinciales) sont certes intéressantes, mais les demandes de financement supplémentaire contribuent à ralentir le processus.

J'ai déjà convenu des détails du projet avec le chercheur. Pourquoi dois-je faire appel au bureau des partenariats?

Le mandat du bureau des partenariats est de s'assurer que toutes les politiques de l'université (par ex. évaluation éthique, publication, risque et taux fixes) sont prises en considération. Le bureau est également l'autorité contractante des partenariats de recherche. Il faut savoir que seul le bureau des partenariats de l'université, et non pas un chercheur, peut engager l'établissement et ses ressources en ce qui touche l'utilisation de l'équipement, la responsabilité et d'autres facteurs. Par conséquent, pour éviter toute surprise, il est souhaitable d'engager le bureau des partenariats le plus tôt possible dans le processus.

Un professeur, à titre de représentant de l'université, peut-il signer une entente?

Non, le pouvoir de signature incombe au bureau des partenariats de l'université ou à tout autre mandataire autorisé.

L'université fait valoir qu'elle peut demander un financement externe afin d'optimiser nos contributions en nature. Quelles sont les contributions en nature admissibles?

L'admissibilité et le montant des contributions en nature varient selon les organismes subventionnaires. Cependant, dans la plupart des cas, les installations, l'équipement, les fournitures, les services techniques ou le temps du personnel de R-D sont admissibles comme sources de contributions en nature de l'industrie.

Les employés de l'entreprise seront-ils autorisés dans les laboratoires de l'université?

La présence d'employés de l'entreprise est déterminée au cas par cas. Quand ils sont autorisés dans les laboratoires, c'est l'entreprise qui demeure responsable de tous les actes de ses employés et ces derniers doivent s'engager à respecter certaines politiques de l'université. Selon le degré de participation des employés de l'entreprise aux activités de laboratoire, l'université peut demander à l'entreprise de signer une entente de visiteur scientifique.

Si la recherche donne lieu à une PI, mon équipe peut-elle participer au processus de protection des droits ou dois-je le laisser à la discrétion de l'université?

Si les détails pertinents à la protection d'une PI sur les renseignements originaux sont importants pour vous ou pour vos objectifs d'affaires, vous devez en discuter avec le bureau des partenariats de recherche au moment de négocier votre entente. Généralement, les universités se font un plaisir de collaborer avec votre équipe afin de bien répondre à vos besoins.

Si j'assume les coûts du projet de recherche, pourquoi dois-je en plus verser des redevances sur la PI associée au projet?

De façon générale, comme dans les partenariats de recherche l'université absorbe une part significative des coûts, elle compte sur la PI ou les connaissances développées en dehors du partenariat. De ce fait, les universités peuvent demander des redevances ou d'autres compensations en échange du droit de commercialiser la PI sur les renseignements originaux. En outre, les redevances contribuent également à concilier les intérêts de l'équipe de recherche et du partenaire d'affaires.

Si mon entreprise souhaite que l'université effectue un test sans travaux de recherche, doit-on signer quand même une entente?

Oui. L'exercice sera alors considéré comme une convention de services. Les conventions de services sont plus limitées et plus simples que les partenariats de recherche. Si une telle convention vous intéresse, nous vous recommandons de communiquer avec un bureau des partenariats de recherche.

**GUIDE DES
PARTENARIATS
DE RECHERCHE**



UNIVERSITÉS

