

# **RAPPORT DU COMITÉ DE TRAVAIL SUR LA PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE À L'UNIVERSITÉ LAVAL**

Gilles Gagné, rédacteur (2006)

---

## **PRÉSENTATION**

- a) Le comité**
- b) Rappel sommaire de la séquence des évènements**
- c) La situation créée par le projet de règlement**
- d) La structure du projet**

### **1) LE CONTEXTE : LA PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE, LE TRANSFERT TECHNOLOGIQUE ET LA LIAISON ENTREPRISE-UNIVERSITÉ**

### **2) ANALYSE SOMMAIRE DE LA PARTIE 4 DU PROJET DE RÈGLEMENT**

## **CONCLUSION**

---

## **PRÉSENTATION**

### **a) Le comité**

La formation du comité de travail sur la propriété intellectuelle a été décidée lors de la réunion du Conseil syndical du vendredi 17 mars 2006. Son mandat est d'informer et éclairer le Conseil en vue de la réunion du 16 juin 2006, date vers laquelle le Conseil a reporté la décision qu'il devra prendre. Le présent rapport, comme le rapport d'étape du 21 avril 2006, s'inscrit dans le cadre de ce mandat.

Quatre professeurs ont été nommés pour faire partie de ce comité et le président du SPUL a été chargé de le présider. Gilles Gagné a été désigné par les membres du comité pour rédiger le rapport.

Le comité s'est réuni à huit reprises, à chaque fois pendant près de cinq heures.

Conformément à son mandat – informer et éclairer – le comité s'abstiendra de faire quelque recommandation que ce soit. Ceux qui ont une bonne connaissance de l'ensemble des tenants et aboutissants, locaux et globaux, de la question de la propriété intellectuelle et de la commercialisation peuvent sauter ici directement à la partie 2) du rapport.

## **b) Rappel sommaire de la séquence des évènements**

La question de la propriété intellectuelle est l'objet d'un litige entre le SPUL et la direction de l'Université depuis de nombreuses années. En 1999, la direction de l'Université a présenté un projet de règlement, lequel a été rejeté par le SPUL. Il y a eu plusieurs rondes de consultations entreprises par l'Université et quelques réajustements mineurs dans le secteur très névralgique des inventions. Encore une fois, le SPUL est invité à se prononcer sur le projet de l'Université, plus précisément à faire valoir, le cas échéant, son droit de veto sur le dernier projet de l'Université présenté en octobre 2005.

Ce droit de veto découle de la clause 1.3.07 de la convention collective 2004-2007 qui prévoit que :

« L'Employeur ne modifie pas sans l'accord du Syndicat les règlements en vigueur à l'Université en matière de propriété intellectuelle, dans la mesure où les modifications affectent les droits des professeurs et professeuses. ».

Ce droit de veto existe depuis 1983 et la clause 1.3.07 de la convention collective 1983-1986 prévoyait alors que :

« L'Employeur ne modifie pas sans l'accord du Syndicat les règlements en vigueur à l'Université le 30 août 1983 en matière de brevets et de droits d'auteurs ».

Le droit de veto prévu dans cette clause 1.3.07 a été continuellement reconduit dans toutes les conventions collectives subséquentes, sous ce même numéro de clause, pour exister sous sa forme actuelle depuis la convention collective 1999-2004.

## **c) La situation créée par le projet de règlement**

La volonté des dirigeants de l'Université Laval de doter notre institution d'un nouveau règlement sur la propriété intellectuelle n'a pas été sans engendrer de vives inquiétudes chez les professeurs. À tort ou à raison, plusieurs se sont inquiétés des conséquences de ce règlement sur la liberté universitaire et sur les droits des professeurs, et cela même si chacun pouvait comprendre que le règlement actuel, datant des années 1970, avait peut-être besoin d'être revu. Certains se sont alors imaginé, non sans quelques émois, que le nouveau règlement allait redéfinir de fond en comble l'usage et le contrôle des résultats de la recherche universitaire.

Or, on constate à l'examen que l'essentiel des modifications apportées à la réglementation existante concerne, non pas la question de la recherche mais celle de la commercialisation des résultats de la recherche. Depuis l'introduction du projet de règlement, c'est dans ce domaine que les réactions ont été les plus vives et que la perplexité des professeurs a été la plus grande. Le **Préambule** en cinq points du projet de règlement énonce d'abord, en termes généraux, de nobles intentions de protection des

droits de tous ceux qui sont impliqués dans la recherche mais il se termine par un cinquième point qui affirme la volonté « **d'assurer un partage équitable des revenus issus de la commercialisation.** » Chacun comprend d'ailleurs que, du point de vue quantitatif, c'est dans le domaine de la commercialisation de la recherche qu'a pris place l'essentiel des nouveautés ayant affecté l'institution universitaire ces dernières années, d'abord aux Etats-Unis (loi **Bayh-Dole**), ensuite au Canada. La tendance actuelle des organismes subventionnaires ne laisse aucun doute à ce sujet et la pression exercée par ces derniers en faveur de recherches dont les résultats seraient commercialisables est particulièrement lourde pour les jeunes professeurs.

*Au-delà, donc, de la structure générale du projet ou du détail de ses clauses, c'est le thème de la commercialisation, et des droits liés à la question très concrète de la commercialisation, qui a ainsi été placé au centre de l'attention, et plus particulièrement, on le verra, celui de la commercialisation des inventions. Les pratiques liées à la propriété intellectuelle ne sont significativement mises en jeu par le nouveau règlement que dans la mesure où un programme de commercialisation est engagé.*

#### **d) La structure du projet**

Le projet de règlement comporte cinq parties. Après le court **Préambule** que nous avons évoqué et une page de **Dispositions Générales** consacrées, notamment, aux définitions, les sections 3 et 4 portent respectivement sur la **Propriété intellectuelle sur les œuvres** (3 pages) et sur la **Propriété intellectuelle sur les inventions** (4 pages), le document se terminant sur une cinquième section intitulée **Médiation et arbitrage** (1 page). Le nœud du problème se retrouve donc à la section 4, celle portant sur les inventions, et nos échanges et nos réflexions ont en conséquence porté sur cet aspect du projet. On verra aussi, dans l'annexe du présent rapport, que la totalité de nos questions et commentaires détaillés porte sur les clauses de cette section 4.

L'orientation du travail de notre comité vers l'aspect du règlement relatif aux inventions, orientation qui est en continuité avec la mobilisation des inventeurs que le projet a suscitée sur le campus, découle du fait que le projet ne touche pas d'une manière significative, comme nous l'avons dit, aux résultats traditionnels de la recherche universitaire, destinés à la publication et voués à assurer au public le libre accès aux fruits de la recherche et le libre usage de ses enseignements. Bien que le brevet soit une forme de publication, il s'agit d'une publication qui vise à assurer un usage commercial exclusif du savoir mis en jeu. Ainsi, la section 3 du règlement, sur la propriété des œuvres, nous a semblé ne rien changer qui soit digne de mention à ce qui se déjà fait depuis longtemps, à Laval et ailleurs, dans le monde universitaire. La publication des résultats de la recherche et leur mise à la disposition des usagers par le système de l'édition et par le réseau mondial des bibliothèques publiques tenant à l'essence de l'Université, une administration serait très mal avisée de prétendre encadrée cette activité d'une manière qui limiterait la liberté universitaire afin d'obtenir pour l'institution des revenus, fatalement marginaux. D'ailleurs, il est loin d'être certain que les traditionnels « droits d'auteur », combinées aux frais d'éditions des auteurs, affichent un solde positif pour la

communauté universitaire prise globalement. Dans le domaine des sciences naturelles, du génie et des sciences de la santé, notamment, les articles qui sont retenus pour la publication par les éditeurs le moins prestigieux ne sont effectivement publiés qu'à la condition que l'auteur acquitte des frais d'édition (qui peuvent être très importants), qu'il renonce, comme c'est le cas pour la majorité des revues savantes, au versement de droits d'auteurs et qu'il cède le *copyright* à la maison d'édition. Tout cela pour dire que les directions universitaires n'ont pas vraiment de motifs économiques qui les pousseraient à s'engager dans une révision significative de la réglementation touchant les matières couvertes par la section 3, situation qui atténue beaucoup les risques d'une approche conflictuelle de cette question des droits d'auteur. Ceci dit sans préjudice pour la vigilance qui doit rester la nôtre en matière de liberté universitaire.

*En conséquence, ce n'est pas tant le statut du professeur-chercheur, ni même celui d'un type particulier de professeur-chercheur, qui est directement mis en jeu par le projet de règlement, mais bien plutôt le déroulement de toute recherche quelconque qui pourrait donner lieu à des activités de commercialisation (par le biais de brevets, de licences et de créations d'entreprises) menées dans le cadre du fonctionnement universitaire.*

Le partage équitable des revenus, comme le dit adéquatement le préambule, bien qu'il ne fasse pas immédiatement l'objet du désaccord, est très certainement l'un des principaux motifs qui ont amené la direction à s'engager sur la voie d'une révision du règlement sur la propriété intellectuelle, même si ce sont maintenant des effets collatéraux de cette révision qui nous occupent. Il faut dire cependant que cette « question des revenus », une question secondaire selon divers intervenants, ne laisse pas d'être paradoxale : alors que la direction de l'Université aussi bien que les chercheurs qui ont fait état de leurs résistances au projet nous aient assurés « qu'il ne s'agissait pas ici d'une question d'argent », le débat sur la commercialisation de la recherche se déploie néanmoins sur le fond d'arguments économiques, les journaux se saisissant même de l'affaire pour faire du sensationnalisme et pour parler de « fortune inexploitée » ou de « montagne d'argent ». Or on sait que le partage des montagnes d'argent, réelles ou imaginées, se fait rarement sans quelques anicroches. Les fonds consacrés à la recherche universitaire étant essentiellement des fonds publics, les conceptions des bénéfices qui doivent en découler pour la société, et celles concernant l'appropriation de ces bénéfices, sont fatalement marquées par des divergences d'intérêt assez nettes.

## **1) LE CONTEXTE : LA PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE, LE TRANSFERT TECHNOLOGIQUE ET LA LIAISON ENTREPRISE-UNIVERSITÉ**

Ce serait donc laisser de côté des éléments essentiels à la compréhension du problème qui se trouve devant nous que de ne pas évoquer, au moins sommairement, le contexte économique et doctrinal où il s'inscrit. Nous pouvons d'ailleurs d'autant moins éviter ce détour supplémentaire que nos réflexions ont été largement dominées par des comparaisons qui nous renvoyaient constamment à ce contexte.

La question de la commercialisation des résultats de la recherche universitaire a connu un tournant dramatique en 1980, avec l'introduction au Congrès américain d'une loi controversée, dite loi Bayh-Dole, visant à contrôler l'allocation des droits de propriété sur les inventions faites par les employés des petites entreprises et des organisations sans buts lucratifs (dont, au premier chef, les universités) lorsque ces inventions s'inscrivent dans le cadre de recherches subventionnées par le gouvernement fédéral américain. En clair, cette loi et les dizaines d'aménagements auxiliaires à la législation américaine qu'elle a nécessités visaient à permettre aux universités de commercialiser des résultats de recherche basés sur des fonds publics (ce qui était pratiquement interdit jusque là) et d'exiger à cette fin, contre une participation aux revenus ainsi engendrés, la cession par les professeurs de la propriété intellectuelle sur les inventions pouvant être juridiquement protégées et ayant un potentiel économique. En exigeant de plus que le transfert des connaissances brevetées ait lieu au profit d'entreprises américaines, la loi allait contribuer, selon ses promoteurs, au maintien de la prééminence américaine en matière de technoscience tout en fournissant aux universités une nouvelle source de financement. Selon ses détracteurs, elle n'était qu'une des multiples formes de subventions déguisées consenties aux entreprises américaines à même les fonds publics et, en engageant les professeurs à produire directement des connaissances appropriables, destinées à assurer des profits pour les cessionnaires, elle détournait l'Université de sa tâche de protéger le caractère public des savoirs destinés à la formation des personnes et des esprits.

Au fil des ans, à l'instigation de l'OCDE et de la Banque mondiale, d'autres pays sont entrés dans la ronde, en commençant par le Japon, et ils se sont efforcés d'imiter, par des modifications législatives ou réglementaires, l'effet de la loi américaine. En 1994, un ouvrage collectif, *The New Production of Knowledge*, proposait une justification « épistémologique » des partenariats, un ouvrage devenu depuis lors la bible des *managers de connaissances* et réimprimé pratiquement à tous les ans. En 1998, une version radicalisée de cet ouvrage, proposant une nouvelle philosophie de l'éducation, était mise en circulation par la Banque mondiale sous le titre *L'enseignement supérieur au XXIe siècle*.

Personne ne doute aujourd'hui de l'effet qu'a eu la loi Bayh-Dole sur le processus de « réforme de la gouvernance universitaire » auquel elle appartient. Aux Etats-Unis même, alors que les universités obtenaient collectivement aux alentours de 200 brevets dans les années précédant l'adoption de la loi, on les verra, selon les enquêtes de l'*Association of University Technology Managers* (AUTM), soumettre 1600 applications en 1991, 4600 en 1998 et 10500 en 2004. L'effet de cette loi sur le monde universitaire et la tendance des grandes entreprises à breveter le savoir ont impulsé ensemble une croissance exponentielle des demandes brevets issues des universités.

C'est dans ce contexte que s'est fait l'entrée récente du Canada dans la grande mobilisation technocratique du transfert aux entreprises. Elle a été largement favorisée par les coupures des subventions fédérales à l'éducation des années 1994-1995, coupures qui, comme le montraient récemment Guy Rocher et Michel Seymour, libéraient des fonds qui purent alors être réorientés vers les Conseils subventionnaires, un levier

beaucoup plus efficace d'action sur la « gouvernance universitaire » que les subventions globales consenties aux provinces. Les modifications à la réglementation des Conseils subventionnaires et la transformation rapide de l'orientation de leurs programmes ont trouvé leur philosophie d'ensemble dans le *Rapport du groupe d'experts sur la commercialisation des résultats de la recherche universitaire*, rapport intitulé *Les investissements publics dans la recherche universitaire : comment les faire fructifier* et soumis au Conseil consultatif des sciences et de la technologie du Canada en mai 1999. Quant au récent rapport québécois du *Groupe de travail sur la valorisation des résultats de la recherche*, soumis au ministre de l'industrie et du commerce en septembre 2005, il se contente en gros de faire sien le « modèle » américain, d'adhérer à la doctrine énoncée dans le rapport fédéral de 1999, de mesurer tant bien que mal le chemin parcouru depuis l'adoption de la *Politique québécoise de la science et de l'innovation* en 2001, d'introduire une touche « morale » dans la question des transferts en regardant les choses du point de vue du bien de la société plutôt que de celui du développement des Universités et d'agrémenter le tout de données anecdotiques tirées du site Internet d'un groupe de pression américain.

Bien que la mobilisation d'ensemble à laquelle ces éléments appartiennent ait ses foyers principaux dans les milieux, gouvernementaux et privés, associées aux organisations de la technoscience et extérieures aux universités, elle a trouvé, à l'Université même, un terrain extrêmement favorable à ses visions, de même que des relais administratifs naturellement sympathiques à ses objectifs. Parce que l'Université a accueilli, dans le dernier quart du 20<sup>e</sup> siècle, la poussée étudiante issue de la révolution scolaire d'après-guerre, la gestion de la nouvelle Université de masse s'est professionnaliser pour les besoins de cette croissance et cela selon un processus qui, à terme, tend à séparer les impératifs (et le vécu) de la gestion universitaire des exigences de la recherche et de l'enseignement. La formation, au sein de l'Université, d'un milieu dont c'est devenu la fonction spécifique que de piloter la mutation en cours n'est certes pas étrangère à la résonance qu'une réforme de la gouvernance centrée sur les transferts technologiques y suscite. L'autonomie des universités, qui est devenue un problème de plus en plus « intolérable » à mesure que s'est confirmé le néo-libéralisme formé à la fin des années 1970, et le caractère « irréformable » d'une institution sur laquelle les artisans de la base sont réputés avoir obtenu beaucoup trop de pouvoir, ont engendré dans les milieux des gestionnaires de la connaissance une insatisfaction croissante à l'égard de l'Université, une insatisfaction aiguë par des ambitions que les « responsables » de l'Université sont professionnellement amenés à « comprendre ». Le spectre de la Tour d'ivoire (et les accusations qui vont avec), le slogan de « la nécessaire ouverture à la société », le thème passe-partout de « l'intérêt national » (c'est d'ailleurs l'élément numéro 1 du rapport de 1999), tous ces fantasmes que l'on ressort des placards de l'histoire à chaque fois que l'Université fait l'objet d'un conflit d'orientation et d'appropriation, les voilà qui envahissent maintenant les discussions sur l'éducation et qu'ils deviennent autant d'étendards pour un consortium d'ambitions qui réunit en vrac des idéologies, des intérêts économiques et des groupes de pression. Soumis au premier rang à ces pressions orientées contre l'Université, les professionnels de la direction croiront alors trouver dans les transferts technologiques et dans le management de la propriété intellectuelle un programme d'ensemble et un supplément de légitimité.

Vaisseau amiral de la « nouvelle gouvernance universitaire globale », le transfert technologique leur fournira de puissants alliés gouvernementaux, un milieu international de la haute administration de la science, des gratifications symboliques associées à une révolution présumée du savoir, des chances de mobilité sociale ascendante vers l'économie du savoir au sens propre, des revenus agrémentés par les relations d'affaire qu'il faut entretenir pour le bien de l'Université ou appuyés par les comptes de dépense que l'on rapporte des missions à l'étranger et, surtout, un riche répertoire de clichés que tout le monde peut comprendre et qui donnent à la parole les couleurs de la réalité elle-même : les défis et les dangers, la compétition pour l'excellence, l'Université du 21<sup>e</sup> siècle, le virage technologique, l'insertion dans le milieu, les enjeux de l'avenir, la société du savoir et l'adaptation aux contraintes. Et c'est ainsi, par degrés imperceptibles et par la force des choses, que les idées généreuses et salvatrices que l'on caresse *pour* l'Université peuvent devenir le relais d'efforts bien prosaïques pour mettre la main *sur* l'Université. Ce qui pourrait être une bonne chose; mais ce n'est pas à nous de décider ici si l'autonomie de l'Université, et donc celle de ses artisans, est une valeur passée date.

*Par contre, il est de notre devoir d'établir clairement le point suivant : nous ne sommes pas devant une question pour laquelle il suffirait de trouver la bonne réponse; ni devant un désaccord que ferait disparaître une sage conciliation; ni même devant un clivage qui aurait son origine dans notre métier lui-même. Nous sommes devant un problème qui met en jeu de puissants intérêts et qui n'a rien à voir avec le laboratoire, l'enquête, l'exploration, la création ou le dialogue pédagogique. Chacun n'aura donc, pour gouverner sa position quant à ce que nous devons faire, d'autres références que les normes qui donnent un sens à son activité.*

Pour ce qui est des arguments pratiques que nous avons évoqués dans cette section, ceux de la « montagne d'argent » et de la « fortune inexploitée » qui dormirait à l'Université (évidemment par la faute des universitaires), il serait prudent, avant de les adopter, de les soumettre à des vérifications sommaires. Quand on accuse ceux qui doutent des bienfaits pour l'Université de la mode récente des transferts d'être des irresponsables qui freinent un mouvement salvateur et qui privent ce faisant l'institution de revenus dont elle a si profondément besoin, on leur présente divers palmarès des universités, désormais ordonnées sur la base du nombre de brevets obtenus et sur celle des revenus tirés de ces brevets. L'Université d'Alberta expose fièrement sur son site des données de ce type, où elle figure en bonne position, palmarès compilés à partir des enquêtes promotionnelles de l'AUTM, l'association américaine des gestionnaires de transferts des universités dont nous parlions plus haut. Sur la base de la moyenne des années 2002-2004, le championnat revient à l'Université de Columbia, avec 143 millions de dollars obtenus des brevets, suivi au deuxième rang par l'Université de Californie avec des revenus de 74 millions de dollars.

Ces chiffres donnent effectivement à réfléchir. En considérant que les universités ont de nombreux caractères en commun, on se dit que 143 millions de dollars US par année est un apport appréciable au budget d'une université et l'on se prend à rêver pour sa propre institution d'un « appoint » de ce goût. Et on se demande si les missionnaires internationaux du transfert n'auraient pas mis la main sur le vrai Dieu.

Vingt-six ans après le début de la longue marche des transferts, le « modèle » américain, comme le désigne le rapport soumis au gouvernement québécois, ferait ainsi la preuve de sa valeur et de son rendement pour les universités. Pour apprécier la chose sommairement, prenons le cas de la vice-championne, l'Université de Californie et appliquons ici la méthode du « coup d'œil préalable » d'Enrico Fermi. L'Université de Californie est issue, comme on le sait, de la fusion de 10 universités (dont Berkeley et Jarvis) et de 17 instituts de recherche (dont Los Alamos et Silicon Valley Center). Elle annonce 205 000 étudiants, 121 000 employées et, pour l'année 2004-2005, elle fait état de revenus totaux (subventions statutaires, subventions de recherches, frais de scolarité, revenus des fondations, dons, contrats et revenus commerciaux) de 14,6 milliards US (pour fixer les idées, l'Université Laval annonce pour la même année 735 millions de dollars canadiens de revenus totaux). C'est donc la moitié de 1% de ses revenus annuels que l'Université de Californie tire de ses activités de commercialisation, du moins si l'on ne tient pas compte du fait que les 74 millions de dollars de vente de propriété intellectuelle sont des revenus bruts où l'on ne considère pas les dépenses engagées pour l'obtention des quelque 200 brevets de cette année-là. Columbia, par contre, avec ses 143 millions de dollars de revenus de commercialisation sur des revenus totaux de seulement (!) 5,2 milliards, fait figure d'exception puisque c'est 2,7% de ses revenus annuels qui viennent de la commercialisation. Stanford, 4<sup>ième</sup> sur la liste avec 45 millions, était au-dessus de la moyenne avec 1,4% de ses revenus issus de la commercialisation, alors que Harvard, 15<sup>ième</sup> sur la liste avec 17 millions de commercialisation, obtenait de cette source 0,6% de ses revenus annuels. Au 73<sup>e</sup> rang de la liste nord-américaine avec 1,2 millions de dollars US tirés de la commercialisation, McGill se rendait certainement cette année-là à un dixième de 1% de ses revenus totaux obtenus de cette source puisque ceux-ci étaient de 929 millions de dollars canadiens. Et ainsi de suite.

Comme il y a, selon Martin Trow, 3 700 collèges et universités aux États-Unis (auxquels la présente compilation ajoute les universités canadiennes), et comme le livre des records du transfert montre qu'à partir du 79<sup>e</sup> rang (University of Oregon) les revenus de commercialisation tombent en bas du million de dollars bruts, on se demande si, dans l'état actuel des choses, l'effort de commercialisation engendre, pour le système universitaire pris dans son ensemble, un bilan net positif ou un coût. Certes, cet effort a créé des emplois dans les BLEUs (Bureau de liaison entreprise-université) et dans les SVA (Sociétés de valorisation) des universités, il a injecté beaucoup d'enthousiasme dans les réseaux internationaux de la « valorisation » et il a mis de l'animation dans les forums multilatéraux du transfert. Il a même engendré de belles « attentes » dans les pôles régionaux. Mais on cherche un peu la « montagne d'argent » que l'on a fait miroiter aux journalistes, sans doute pour les mobiliser dans l'entreprise consistant à fustiger les retardataires.

C'est peut-être d'ailleurs sous l'effet d'un semblable coup d'œil réaliste sur les perspectives de revenus issus des transferts qu'un discours alternatif sur la nécessité de la commercialisation soit en voie de développement au Québec. Selon ce nouveau discours, que l'on retrouve dans le rapport Fortier du gouvernement provincial, les transferts technologiques seraient une sorte de mission « sociale » de l'Université, une mission de

« responsabilité » et « d'ouverture » qu'elle devrait poursuivre indépendant de son *coût*. Dans cette perspective, le transfert devient essentiellement « un outil de développement économique » pour la société, les avantages que l'on en attend pour l'Université devant alors être revus à la baisse, notamment à cause de la faible capacité des PME québécoises et des entreprises canadiennes, dit le rapport, de payer pour les innovations universitaires.

En somme, l'effort de l'Université pour tenir à jour, tester et accroître l'ensemble des savoirs synthétiques de la société contemporaine en vue de les mobiliser dans la formation du quart de la société qui passe par elle n'est plus considéré comme une preuve suffisante de son ouverture sur la société; la nouvelle conception morale du « devoir de transfert » tend en conséquence à exiger de l'Université qu'elle s'associe vraiment aux préoccupations du milieu en travaillant directement au mieux-être des entreprises, quitte pour cela à revoir la structure de ses tâches et de son organisation.

Partis d'un désaccord soulevé par un projet de partage de revenus, un partage lui-même inscrit dans la perspective grandiose d'un nouveau rôle de l'Université dans l'innovation commercialisable, nous nous retrouvons donc à la fin devant une franchise toute québécoise qui invite l'Université à faire sa part pour le développement de la PME québécoise. En mode majeur, c'était l'association au grand capital qui devait dynamiser une institution publique irréformable; en mode mineur, le transfert technologique est simplement ajouté à la liste des « services à la communauté » attendus de l'Université. Avec ce nouveau discours, nous entrons dans le monde magique des « impacts directs et indirects » sur l'emploi et la richesse prétendument engendrés par ce service à la communauté, des impacts qui existent certainement mais dont les coûts pour l'Université n'intéressent personne. C'est d'ailleurs sous l'égide de cette notion de «service à la communauté» que la production de «retombées» et de «brevets» été rendu pratiquement obligatoire en Finlande et ajouté à la mission de l'Université; cet usage de vertus patriotiques pour détourné une institution du service aux personnes à la faveur du service au capital est des plus douteux.

## **2) ANALYSE SOMMAIRE DE LA PARTIE 4 DU PROJET DE RÈGLEMENT**

La partie 4 du projet de règlement porte donc sur les inventions et on y parle de propriété, de brevets et de licences, bref de commercialisation des résultats de la recherche, toutes choses qui touchent du même coup à la formation d'entreprises et à la création de « spin-off », à la passation de contrats avec des entreprises, à la participation à l'actionnariat ou aux profits, et, finalement, aux litiges et aux différends qui peuvent surgir à toutes les étapes de ce processus. Notre examen de cette partie du règlement, de même que nos commentaires généraux et les questions de détail que l'on retrouvera en annexe, ne peuvent pas éviter de viser l'amélioration de l'encadrement qui est proposé, même si tel n'était pas notre mandat, parce que c'est là la manière la plus facile de désigner ce qui ne va pas dans la proposition à l'étude. Cependant, ces commentaires ne prennent nullement position sur la question de savoir si le développement des activités d'affaire de l'Université est globalement favorable, ou globalement défavorable, à la

santé de l'Université elle-même, aux droits des professeurs ou à la liberté universitaire. Ces questions, que nous avons abordées dans les sections précédentes, appartiennent à un débat plus général et elles seront tenues à l'écart de l'analyse restreinte qui suit, pour autant que cela soit possible. Finalement, la question de savoir si les droits du créateur d'une entreprise, du gestionnaire d'une firme, de l'actionnaire d'une compagnie ou du consultant scientifique rémunéré intéressent un syndicat de professeurs ne sera pas abordée elle non plus, puisqu'il est déjà surréaliste que d'envisager l'hypothèse de défendre nos collègues qui ont été délogés d'enseignement au frais du public pour leur permettre de devenir propriétaires d'entreprises ou actionnaires de start-up, avec notre aide.

## 1.

Le point le plus important de la partie 4 du projet nous a semblé être l'article 27, qui se lit comme suit :

27. La décision d'explorer la voie de la commercialisation d'une invention ou de publier le résultat des recherches qui s'y rapportent relève uniquement de l'inventeur ou des inventeurs collectivement.

L'alternative dont il est question ici (*protéger* ou *publier*) désigne l'embranchement même où le processus de commercialisation se sépare de l'activité universitaire traditionnelle. Le projet stipule, correctement, que la décision face à cette alternative relève exclusivement de la liberté universitaire et qu'elle appartient aux « inventeurs », individuels ou collectifs. Tout ce qui pourrait venir limiter, embrouiller ou contraindre cette décision irait contre la liberté universitaire et contre la nature même de l'Université. C'est là cependant une sagesse paradoxale, même s'il est difficile de s'y opposer, puisque la possibilité « d'explorer la voie de la commercialisation » est déjà, à l'Université, une « liberté » problématique.

## 2.

Or, et c'est le deuxième aspect du texte que nous voulons signaler d'entrée de jeu à votre attention, le projet emprunte, quant à la régulation de la commercialisation, la voie conceptuelle inédite de la « propriété initiale conjointe de l'invention », elle-même une invention de nature administrative qui est grosse de toutes les difficultés engendrées par le projet. Après des réserves qui ne nous concernent pas en ce moment, l'article 30 du projet établit en effet ce qui suit :

30. ...la propriété intellectuelle est initialement conjointe entre l'université et l'inventeur quand cette invention est réalisée dans le cadre des fonctions universitaires ou des tâches de l'inventeur...

Le problème, qui se répercute en réalité dans toute la structure du projet de règlement, se laisse déjà deviner dans le simple rapprochement de la liberté universitaire et de la propriété « initialement conjointe » : l'Université, qui s'annonce d'office copropriétaire de l'invention, prétend pourtant laisser à l'inventeur seul la décision de la protéger par brevet ou de publier le résultat des recherches qui ont mené à elle. La chose

a déjà les saveurs du paradoxe dans la mesure où une invention « publiée » tombe de facto dans le domaine des droits d'auteur et quitte celui des inventions, justement. On a presque envie de penser que le professeur, qui n'est jamais ici que le copropriétaire de ses inventions, prive, quand il publie ses résultats, l'Université de la jouissance de sa propriété (puisque la publication fait disparaître cette propriété « virtuelle »). On a donc ainsi une première idée de la nature des résistances que cette notion « de propriété initialement conjointe » a soulevées parmi les « inventeurs ». (Nous laissons pour l'heure de côté d'autres défauts, immédiatement juridiques, qui font obstacle à la notion.) Par ce régime de propriété initiale conjointe, le projet parvient en somme à confondre possession et propriété, à réguler la circulation des droits portant sur des inventions qui n'ont pas encore fait l'objet d'une demande de brevet et, ainsi, à imposer une sorte de propriété indivise mais conjointe des idées.

### 3.

Avec cette notion, le projet de règlement emprunte donc une voie extrêmement (et inutilement) compliquée pour arriver à ses fins. A l'Université, il faut le comprendre clairement, toute l'entreprise de commercialisation des inventions repose sur le *consentement* des professeurs qui se trouvent, dans chaque cas, impliqués dans le processus (article 27), de même que sur leur participation diligente à la démarche ultérieure. Leur fonction n'étant pas de se faire des soucis pour les PME du village (car s'ils avaient voulu, dans la vie, se faire des soucis pour les PME du village, ils se seraient engagés dans cette voie), ils doivent consentir à l'entreprise de commercialisation et à leur propre transformation éventuelle en directeurs de fabrique. On peut trouver étrange un tel consentement, mais il est une condition *sine qua non*. Comme le professeur ne renoncera à son droit de publier ses résultats scientifiques que s'il trouve un avantage au fait d'accepter les soucis additionnels qu'entraînent pour lui la démarche de la commercialisation, l'Université doit conclure avec lui une *entente* où se trouvent définis les avantages en question, avantages en échange desquels il renoncera alors à ses droits d'inventeur et acceptera néanmoins d'assumer certaines des contraintes liées à ces droits (décrire l'invention pour les fins du brevet, par exemple, ou limiter la publication de travaux annexes, ou assumer la direction scientifique du *spin-off*, etc.). L'impression générale qui se dégage à la lecture du projet est que ce dernier mélange le *pouvoir* de l'Université de réglementer la vie académique avec l'*obligation* où elle se trouve (sous l'effet du droit canadien) de « contracter » avec le professeur-inventeur. Par la vertu insidieuse de la « propriété initiale conjointe », le professeur qui aurait l'imprudence de se présenter au vice-rectorat pour « explorer » la possibilité de commercialiser ses résultats aurait déjà perdu la moitié de sa liberté de ne pas le faire. L'autre moitié du propriétaire de l'invention, en effet, lui ferait face et cela même si l'invention n'était pas encore légalement reconnue et protégée. On se demande ce que cela signifie.

Dans bon nombre de règlements universitaires canadiens sur les inventions, le professeur qui choisit la voie de la commercialisation déclare son intention aux autorités compétentes de l'Université, convient avec elles des contraintes et des avantages réciproques, et cède à l'Université, contre des avantages convenus, le droit de propriété d'une invention dont le brevet portera sa seule signature (en supposant le cas de l'inventeur unique). Nul besoin, pour arriver à ce résultat tout simple, de faire de

l'Université un copropriétaire initial. A la limite, un règlement universitaire peut stipuler que le professeur *doit*, pour les fins de la commercialisation et sous peine de sanction, *céder* ses droits d'inventeur, tout comme il peut *imposer* les avantages qui se retrouveront dans l'entente. Mais il ne peut pas faire de l'Université un inventeur, ni lui donner la propriété initiale d'une « idée » qui ne sera une invention légalement protégée pour des fins commerciales qu'une fois brevetée.

#### 4.

La majeure partie des questions que nous adressons, en annexe, aux articles du projet tourne autour de l'esprit qui découle de cette propriété initiale conjointe. Ainsi, alors que l'article 39 reconnaît que la participation bienveillante du professeur à la démarche de commercialisation devra faire l'objet d'une entente, les articles qui suivent multiplient les dispositions réglementaires tatillonnes concernant toutes sortes de questions qui pourraient tout aussi bien faire partie de l'entente. Le projet nous dit certes : il faudra que les parties s'entendent, faute de quoi il n'y aura pas de tango. Mais il prend grand soin de nous dire aussi que l'Université ne s'engagera, à son heure, que si telle et telle conditions sont réunies, que l'entente exclura toute matière dont le règlement dispose par ailleurs et que le professeur, une fois l'affaire le moins engagé, devra accepter de faire le voyage jusqu'au bout, ou alors couvrir les frais du « copropriétaire » s'il trouve que l'affaire traîne en longueur. Il pourra se faire accompagner par un conseiller dans cette démarche, mais cela sera à ses frais. Il pourra se plaindre de la manière dont on le traite, mais c'est l'Université qui nommera le médiateur.

Bref, alors que l'Université prétend devenir, grâce à la commercialisation, un fier partenaire des « forces du milieu », elle aborde ses propres artisans dans un esprit fait de méfiance et d'autoritarisme et elle ne donne aucun signe de chercher elle-même à s'associer à ses artisans pour promouvoir les efforts qu'elle veut encadrer. Une fois qu'un de ses membres lui a confessé l'existence de résultats qui pourraient être brevetés, le jeu du règlement, combiné au fait qu'elle est à demi propriétaire de l'invention, préjugent ensemble de la seule issue possible : celle qui lui est le plus favorable. D'aucuns, dans notre syndicat, considèrent que la question des revenus qui peuvent être engendrées par l'usage des biens publics est une matière où l'Université a pratiquement tous les droits, parce qu'elle est responsable au premier rang de ces biens, d'autant plus si ces revenus exigent de réserver des savoirs à l'usage exclusif d'une entreprise. Ils comprennent d'autant moins que dans sa recherche d'une entente avec les professeurs qui accepteront (ou qui désireront) jouer le jeu de la commercialisation, elle présente, avec une attitude raide, un fatras de clauses qui décrivent autour d'une idée « conjointement » douteuse des circonvolutions sans objet. Le tout respire peut-être la crainte de ne pas avoir le haut du pavé, attitude qui serait indigne de l'institution. Mais peut-être que, comme on l'a vu récemment, la direction de l'Université Laval s'est engagée sur une pente glissante et que c'est l'idée d'avoir à entraîner de force ses membres sur cette nouvelle voie qui se trahit dans les ruses inutiles du projet de règlement ? Chacun fera ici les hypothèses qui lui conviennent et attendra de voir lesquelles seront falsifiées par la suite des choses.

## 5.

Nous refusons donc de prendre, sur la base de cette seule partie 4 du projet, une position sur le fond, *social et normatif*, de l'ensemble de la question. Nous constatons simplement, pour résumer, que le règlement est empreint d'une approche conflictuelle bien inutile, qu'il confond pouvoir réglementaire et entente contractuelle (en surestimant les services qu'une entreprise reposant sur la coopération peut attendre de l'approche réglementaire), qu'il se fonde sur une notion litigieuse (ou, à tout le moins, inutilement complexe), qu'il prend le risque d'embrouiller la notion de liberté universitaire, et qu'il ouvre la porte, par tous ces aspects, à de nombreux litiges. Obliger de s'assurer la collaboration de ses artisans, une institution est bien avisée d'exposer ses orientations d'une manière transparente et de s'appuyer sur des principes clairs. Nous continuons de supposer que les choses peuvent évoluer dans ce sens.

## CONCLUSION

En cours de route, nous avons été amenés à constater que la méfiance, le mépris et la disposition à veiller jalousement sur ses intérêts avaient tendance à faire tâche d'huile et à devenir le principe général des interactions auxquelles ils président. Parce que la situation canadienne en matière de propriété intellectuelle est loin d'être claire, parce que les universités ont emprunté des voies fort différentes en matière de commercialisation, parce que le « modèle américain » a le défaut d'être très visible et très mal compris, parce qu'il se trouve des zélotes du transfert qui sont aussi bruyants qu'ignorants de ce qu'est l'Université et parce que la direction de Laval a donné dans le passé les signes d'une disposition à suivre ses « entrepreneurs » où qu'ils aillent, il s'est peut-être formé sur le campus, ici ou là, des attentes déraisonnables quant aux privilèges de l'inventeur universitaire. En tirant des exemples anecdotiques de la « mosaïque » canadienne et en interprétant ces exemples à la lumière du modèle américain, on arrive à tous les coups à des recettes dans lesquelles entrent à pleines mesures le beurre et l'argent du beurre. Ce n'est pas parce que l'Association X et le Groupe Y veulent en finir avec cette institution publique qu'est l'Université qu'elle deviendra demain matin une base d'opération pour des aventures économiques individuelles qui permettraient de négliger la recherche *universitaire* et l'enseignement. Un ancien recteur de l'Université Laval a soutenu récemment que la recherche vouée à la mise en pratique du savoir devait se faire surtout dans les instituts de recherche institués et financés à cette fin. Et on soutenait, encore récemment, qu'il était immoral pour les professeurs d'université d'occuper, au frais de l'État, le terrain économique où leurs diplômés étaient appelés à gagner leur vie. Le souvenir de ces vérités d'il y a dix ans doit nous servir à mettre en lumière celles d'aujourd'hui. Quand un étudiant ou une étudiante part de l'Université avec en tête une « idée » dont la mise en pratique sera l'œuvre et le sens de sa vie, il n'est pas nécessaire de mettre sur pied un Groupe d'experts sur l'Université du prochain millénaire (seulement ça ?) pour légitimer l'événement. L'Université a fait son travail, en la personne de cet inventeur, et ce travail a un sens, voilà tout. On ne peut pas, avec autant de certitude, en dire autant de la commercialisation.