

brevet pris au Canada reviendraient largement à des étrangers. Ce modèle en arrive à l'étonnante conclusion que les économies en général, et les petites économies en particulier, sont avantagées par des brevets sans durée ou de courte durée (moins de 6 mois). Mais si l'innovation est détenue par des intérêts locaux, tous les avantages en reviennent à la société locale, et ce modèle juge optimal l'octroi de brevets de longue durée. En résumé, ce document conclut que, selon la théorie économique et les études empiriques, une durée de brevet plus courte que la norme multilatérale de 20 ans actuellement appliquée sera presque toujours rentable.

Le document soutient par ailleurs que la durée optimale prédite par ce modèle économique (c.-à-d. moins de six mois) ne résiste pas à la pratique. Ce type de modèle, et c'est là l'une de ses grandes lacunes, ignore le fait pourtant essentiel que les nouvelles connaissances et les innovations ont d'importantes retombées positives sur d'autres industries. L'accroissement de la R-D dans une industrie du Canada, que cette activité soit générée par des investisseurs étrangers ou locaux ou soit menée au moyen de transferts de technologie étrangère, et même dans des industries où une durée de protection de 4-5 ans seulement pourrait être optimale avantagera quand même les entreprises et les travailleurs de plusieurs autres industries. Il est clair qu'un tel scénario pourrait justifier une durée de brevet plus longue.

Ce document soutient aussi que la portée de la protection conférée par le brevet est une grande question de politique commerciale qui prendra probablement de plus en plus d'importance dans les futures négociations commerciales. Par portée du brevet, on entend son champ d'application -- soit son ampleur ou son étendue. Comme le champ d'application du brevet est sujet à interprétation, il se peut que certains pays en abusent pour attirer des investissements dans la R-D ou pour encourager l'imitation. L'une des grandes recommandations de ce document est que *l'analyse de la politique commerciale et les négociations commerciales devraient tenir compte de la portée des brevets*, soit des produits visés par chaque brevet délivré. De plus, si la portée est mal définie, il y a des chances que le titulaire du brevet doive engager passablement d'argent et de temps à défendre son brevet devant les tribunaux. Ce fardeau pourrait être particulièrement onéreux pour les petites et moyennes entreprises. Ce document propose d'explorer plus en détail des mécanismes de règlement des différends ou des arrangements institutionnels de coopération tendant à réduire ces coûts au minimum. De plus, dans les industries où l'approbation réglementaire est requise pour la délivrance d'un brevet, les décideurs devraient se demander si le processus réglementaire pourrait être accéléré pour prolonger la période de commercialisation effective d'un brevet avant d'envisager toute prolongation de la protection juridique conférée par le brevet.