

protéger les résultats déjà acquis de sa recherche au cours du libre échange de renseignements qui s'impose pour décider s'ils collaboreront ou non.

Bien que cela soit inhabituel, M. Tremblay demande à M. Sato de lui verser un certain montant pour prendre part à une entente de non-divulgation. Trouvant que la proposition de M. Tremblay est injustifiée et éprouvant des réticences à se lier à longue échéance avec quelqu'un qui lui paraît déraisonnable, M. Sato ne donne pas suite au projet.

Conclusion :

Une meilleure connaissance des usages internationaux en matière de droits sur la propriété intellectuelle et d'ententes de non-divulgation aurait évité à M. Tremblay de faire preuve d'exigences déraisonnables et de compromettre ainsi la possibilité d'établir des relations professionnelles fructueuses.

V Répartition et perte des avantages, exploitation des inventions dans le commerce

M. Tremblay et Sato concluent un accord de recherche en commun sur les anti-corps monoclonaux. Les modalités de cet accord stipulent que M. Sato a le droit d'utiliser les brevets qui appartiennent à M. Tremblay, mais elles ne prévoient pas un droit réciproque pour ce dernier.

Pendant la durée de la collaboration, M. Sato dépose un certain nombre de demandes de brevets. A l'issue de leurs travaux de recherche en commun, M. Sato

renonce aux bénéfices de l'accord de recherche au profit d'une entreprise japonaise qui exploitera les résultats de cette recherche dans le commerce et il accorde en même temps à cette entreprise la licence d'exploitation de l'un des brevets qui appartiennent à M. Tremblay. Comme les dispositions de l'accord ne prévoient pas que M. Tremblay pourra utiliser les brevets que M. Sato peut déposer dans le domaine de leur recherche commune, M. Tremblay n'a pas la possibilité de partager les bénéfices de l'exploitation de ces brevets dans le commerce.

Si M. Tremblay avait fait en sorte que les droits garantis par contrat ne soient pas aliénables, et s'il avait exigé de M. Sato le droit réciproque d'accorder des licences sur ses brevets, il aurait pu éviter de perdre les avantages financiers de leur recherche en collaboration.

Conclusion :

Lors de la préparation d'un accord, il est important de prévoir comment les inventions qui résulteront éventuellement des travaux effectués en collaboration seront exploitées dans le commerce. Dans bien des cas, les chercheurs japonais bénéficient de relations plus étroites et plus efficaces avec des entreprises commerciales que leurs homologues canadiens. Ce facteur doit être considéré dans l'élaboration des contrats.