F

OMPI
ORGANISATION MONDIALE
DE LA PROPRIÉTÉ
INTELLECTUELLE

SCP/37/8
ORIGINAL : ANGLAIS
DATE : 4 SEPTEMBRE 2025

Comité permanent du droit des brevets

Trente-septième session
Genève, 3 – 7 novembre 2025

RAPPORT SUR LA TABLE RONDE PORTANT SUR LES QUESTIONS RELATIVES A LA QUALITE D'INVENTEUR ET A LA TITULARITE DES BREVETS EN CE QUI CONCERNE LES INVENTIONS UNIVERSITAIRES ET LEURS IMPLICATIONS POUR LE TRANSFERT DE TECHNOLOGIE

Document établi par le Secrétariat

1. Une table ronde sur les questions relatives à la qualité d'inventeur et à la titularité des brevets en ce qui concerne les inventions universitaires et leurs implications pour le transfert de technologie (ci-après dénommée "table ronde") s'est tenue au siège de l'Organisation Mondiale de la Propriété Intellectuelle (OMPI), à Genève, le 17 octobre 2024, dans le cadre des activités organisées par le Secrétariat au titre du point de l'ordre du jour de la trente-sixième session du Comité permanent du droit des brevets (SCP) consacré au transfert de technologie[1].

2. Il convient de rappeler que, sur la base des informations communiquées par les États membres, une étude sur les questions relatives à la qualité d'inventeur et à la titularité des brevets découlant de la recherche collaborative et de la collaboration transfrontalière et leurs implications pour le transfert de technologie (SCP/36/9), établie par le Secrétariat, a été examinée par le SCP à sa trente-sixième session.

3. À la suite de cette étude, le Secrétariat a organisé la table ronde et invité les experts en transfert de technologie à se pencher sur les questions relatives à la qualité d'inventeur et à la titularité des brevets en ce qui concerne les inventions universitaires et leurs implications pour le transfert de technologie, y compris la création d'entreprises dérivées et de start-up. Le rapport de la table ronde est présenté ci-dessous.

[1] Le programme et les exposés présentés lors des débats de la table ronde sont accessibles sur la page Web du SCP à l'adresse suivante : https://www.wipo.int/meetings/fr/details.jsp?meeting_id=80917.

INTRODUCTION

4. L'objectif principal de la table ronde était d'offrir aux États membres et aux observateurs une plateforme pour échanger leurs données d'expérience concernant la qualité d'inventeur et la titularité des brevets en ce qui concerne les inventions universitaires et leurs implications pour le transfert de technologie. Les États membres avaient également manifesté un vif intérêt à entendre les avis des experts dans le cadre de la table ronde.

5. Animée par M. Michael Mbogoro, chef de la Section du transfert de technologie au sein du Département de la propriété intellectuelle au service des innovateurs à l'OMPI, la table ronde a réuni un groupe de trois spécialistes du domaine :

i. M. Stephen Susalka, directeur général de l'Association of University Technology Managers (AUTM), États-Unis d'Amérique;

ii. Mme Anita Nel, directrice principale pour l'innovation et la commercialisation, Université de Stellenbosch, Afrique du Sud; et

iii. Mme Rachel Grovenor, responsable de la concession de licences et des entreprises commerciales, Oxford University Innovation (OUI), Royaume-Uni.

EXPOSES

OUVERTURE

6. La table ronde a été ouverte par l'animateur, M. Michael Mbogoro. Dans son allocution d'ouverture, il a souligné l'importance de placer le débat sur le transfert de technologie dans son contexte, reconnaissant que ce terme pouvait faire l'objet d'interprétations différentes selon le public. Il a fait remarquer que, pour certains, le transfert de technologie désignait la circulation des technologies entre les pays ou les États membres, engendrant souvent des discussions quant à la manière dont les pays développés pouvaient faciliter le transfert de technologies essentielles vers d'autres régions. Il a également évoqué le transfert de technologie entre entreprises et cité l'exemple du Medicines Patent Pool (MPP) : de grandes sociétés pharmaceutiques concédaient des licences pour leurs technologies à cet intermédiaire, qui avait le droit de concéder des sous-licences, afin d'améliorer l'accès mondial aux médicaments. Il a toutefois précisé que la table ronde portait sur le transfert de technologie entre les universités et la société, notamment les collaborations entre le monde universitaire et l'industrie et d'autres mécanismes permettant de commercialiser les innovations mises au point par les universités et de faire en sorte qu'elles aient un impact sur la société.

Premier intervenant – M. Stephen Susalka

7. M. Stephen Susalka a présenté une analyse approfondie du transfert de technologie et de son rôle essentiel dans la transformation de la propriété intellectuelle en produits et services commerciaux. Son intervention a mis l'accent sur la manière dont la recherche universitaire et publique contribuait à l'innovation et au développement économique en réduisant l'écart entre les inventions à un stade précoce et les solutions prêtes à être commercialisées.

8. Il a souligné que le transfert de technologie jouait un rôle crucial dans la vie quotidienne, les innovations émanant des établissements de recherche façonnant divers secteurs. Il a cité l'exemple des produits Allegra (Telfast) pour les allergies, Siri pour la reconnaissance vocale et du masque N95, tous issus de la recherche universitaire avant leur transfert à des partenaires industriels pour être commercialisés. Ces cas illustraient la forte incidence du transfert de technologie sur la société et soulignaient l'importance de mettre en place des cadres structurés pour la propriété intellectuelle.

9. Un aspect essentiel de l'exposé était un aperçu du processus de transfert de technologie. Si les universités inventaient des technologies, leurs structures ne leur permettaient pas de commercialiser directement leurs produits. C'étaient plutôt les bureaux de transfert de technologie qui étaient chargés :

i. d'évaluer les innovations mises au point grâce à la recherche universitaire;

ii. de mettre en place des protections juridiques, en général au moyen de brevets; et

iii. de concéder des licences sur les technologies aux entreprises aptes à les commercialiser.

10. Ce processus, a-t-il expliqué, garantissait que les avancées scientifiques étaient transposées en applications concrètes bénéficiant à la fois à la société et à l'économie.

11. M. Susalka a également mis en avant les données de l'AUTM, qui suivait les activités de transfert de technologie depuis 1991. Les données les plus récentes (2023) indiquaient que les institutions américaines avaient investi collectivement 105 milliards de dollars É.-U. dans la recherche, donnant lieu à quelque 25 000 nouvelles inventions. Il a souligné qu'il existait une corrélation directe entre les investissements destinés à la recherche et les résultats obtenus en matière d'innovation, démontrant ainsi qu'un financement durable stimulait le progrès technologique.

12. Un point important a été soulevé concernant le rôle des start-up dans l'avancement des technologies à un stade précoce. Si de nombreuses innovations étaient concédées sous licence à des entreprises établies, un nombre croissant d'entre elles étaient commercialisées par des entreprises issues de la recherche universitaire. Les données indiquaient qu'environ 1 000 start-up étaient créées chaque année aux États-Unis d'Amérique pour développer des technologies mises au point par des établissements de recherche, contribuant ainsi à la création d'emplois et à la croissance économique.

13. M. Susalka a également évoqué les retombées historiques de la loi Bayh-Dole de 1980, qui redéfinissait le transfert de technologie aux États-Unis d'Amérique. Avant cette loi, les inventions financées par le gouvernement fédéral appartenaient à ce dernier, ce qui limitait les possibilités de commercialisation. La loi Bayh-Dole a permis aux universités de conserver la propriété de ces innovations, faisant considérablement augmenter le nombre de brevets, de licences et de créations de start-up au cours des quatre dernières décennies. Il a relevé que, si le système américain reposait largement sur la propriété institutionnelle de la propriété intellectuelle, d'autres pays appliquaient des modèles différents, tels que le privilège du professeur, selon lequel les chercheurs conservaient les droits sur leurs inventions.

14. S'agissant des collaborations transfrontalières et de la titularité de la propriété intellectuelle, aux États-Unis d'Amérique, les inventeurs mentionnés dans un brevet jouissaient de droits indivisibles, ce qui signifiait que tout coinventeur pouvait concéder sous licence l'intégralité du brevet sans avoir à obtenir le consentement des autres inventeurs. Cela contrastait avec les systèmes en vigueur dans d'autres pays, ouvrant des perspectives mais créant aussi des difficultés pour les partenariats internationaux en matière de commercialisation des technologies.

15. Évoquant l'avenir, M. Susalka a souligné les principales tendances à l'œuvre dans le domaine du transfert de technologie, notamment :

i. l'expansion au-delà des licences de brevet, avec une utilisation accrue du droit d'auteur et d'autres types de propriété intellectuelle dans le processus de commercialisation;

ii. le renforcement des systèmes de protection de la propriété intellectuelle et la reconnaissance du lien entre des droits de propriété intellectuelle solides, la croissance économique et la sécurité nationale;

iii. un écosystème de l'innovation plus diversifié, dans lequel les inventeurs sous-représentés accéderont plus facilement aux ressources en matière de commercialisation; et

iv. la reconnaissance du rôle du transfert de technologie en tant que moteur économique, avec la contribution croissante des start-up issues de la recherche universitaire et des réseaux mondiaux d'innovation.

Deuxième intervenante – Mme Anita Nel

16. Mme Anita Nel a présenté un tableau détaillé du transfert de technologie du point de vue de l'Université de Stellenbosch (Afrique du Sud), mettant l'accent sur les défis et les opportunités uniques que présente la région. Son intervention a mis en évidence le rôle des universités dans la promotion de l'innovation, le cadre réglementaire régissant la propriété intellectuelle en Afrique du Sud et l'évolution constante des stratégies de commercialisation adoptées pour faire face aux contraintes industrielles et économiques.

17. Elle a commencé par attirer l'attention sur le paysage démographique de l'Afrique, considérée comme le continent "le plus jeune", la moitié de sa population étant âgée de moins de 20 ans. Elle a ajouté que cette réalité avait des implications profondes pour les universités, qui devaient accueillir un nombre croissant d'étudiants tout en encourageant la recherche et l'innovation.

18. Elle a présenté l'Université de Stellenbosch, un établissement à forte intensité de recherche situé près du Cap. Classée parmi les 350 meilleures universités au monde, elle comptait 35 000 étudiants, dont un tiers étaient des étudiants de troisième cycle. La forte proportion d'étudiants de troisième cycle reflétait l'importance accordée par l'université à la recherche et au transfert de technologie.

19. L'un des éléments clés de l'intervention de Mme Nel était une analyse de l'écosystème de l'innovation en Afrique du Sud. Elle a présenté des données fondées sur les demandes publiées au titre du Traité de coopération en matière de brevets (PCT) afin de mieux cerner les inventions elles-mêmes, et pas nécessairement le nombre de brevets associés à ces inventions. Les données ont révélé que si le secteur public était à la pointe de l'innovation en Afrique du Sud, les universités jouaient un rôle prépondérant dans la délivrance des brevets et la commercialisation.

20. Elle a ensuite présenté les deux principales voies utilisées pour commercialiser les brevets mis au point par les universités :

i. la concession sous licence ou la cession de la propriété intellectuelle à des entreprises extérieures; et

ii. la création d'entreprises dérivées pour mettre au point et commercialiser la technologie.

21. Mme Nel a illustré sa présentation à l'aide de données tirées du calendrier des essaimages de l'Université de Stellenbosch (1998 à ce jour), qui montraient une forte augmentation des activités d'essaimage après 2014, suite à la création d'un incubateur d'entreprises sur le campus. Si cette initiative avait donné un coup d'accélérateur aux activités de commercialisation, elle avait également imposé une lourde charge en termes de ressources

au bureau de transfert de technologie de l'université compte tenu de la complexité du processus de création, de soutien et de financement des start-up.

22. Une grande partie de l'exposé de Mme Nel portait sur la loi sud-africaine de 2010 relative aux droits de propriété intellectuelle découlant de la recherche-développement financée par des fonds publics, qui régissait la propriété intellectuelle issue de la recherche financée par des ressources publiques. L'un des changements les plus importants que cette loi avait apportés était la création de l'Office national de gestion de la propriété intellectuelle (NIPMO) sous l'égide du Département des sciences et de la technologie. Le NIPMO jouait un rôle essentiel en termes de réglementation et de soutien.

23. Mme Nel a ensuite recensé plusieurs défis auxquels les universités étaient confrontées dans la gestion et la commercialisation de la propriété intellectuelle, tels que l'identification des inventeurs et des contributeurs ayant participé à des projets de recherche à long terme impliquant plusieurs collaborateurs, la complexité des accords de cotitularité et la réticence de l'industrie à conférer la titularité des droits de propriété intellectuelle aux universités, une idée initialement perçue négativement, mais qui s'était progressivement imposée au fil des 14 dernières années.

24. Un autre défi majeur évoqué par l'intervenante concernait la capacité industrielle limitée de l'Afrique du Sud à absorber et à développer les technologies universitaires à un stade précoce, ce qui rendait difficile la commercialisation de ces technologies à l'échelon local. En conséquence, de nombreuses innovations prometteuses devaient être concédées sous licence à des entreprises étrangères. Cela menait à créer de la valeur en dehors de l'Afrique du Sud, les universités ne percevant qu'une infime partie de la manne financière.

Troisième intervenante – Mme Rachel Grovenor

25. Mme Rachel Grovenor a donné un aperçu du rôle du transfert de technologie à l'Université d'Oxford et des défis plus larges liés à la paternité des inventions et à la titularité de la propriété intellectuelle dans la recherche universitaire. Elle a relevé l'évolution de la culture de collaboration entre l'industrie et le milieu universitaire, l'incidence des politiques nationales en matière de recherche et la complexité des questions de titularité de la propriété intellectuelle dans les projets multi-institutionnels et internationaux.

26. Les universités britanniques avaient une longue tradition de partenariat avec l'industrie, notamment dans des domaines comme l'ingénierie et les sciences médicales, où la recherche s'attaquait directement à résoudre des défis concrets. Ces deux dernières décennies, un changement culturel important s'était opéré au sein du monde universitaire. Auparavant, les chercheurs étaient moins enclins à s'investir dans des activités de commercialisation. Cependant, la collaboration entre les entreprises dérivées et l'industrie était désormais considérée comme une évolution de carrière ambitieuse, plutôt que comme une rupture avec la recherche pure. Ce changement avait été accentué par la création du bureau de transfert de technologie de l'Oxford University Innovation (OUI), qui visait à maximiser l'impact mondial de la recherche menée à l'Université d'Oxford. L'OUI avait joué un rôle central en guidant les universitaires dans le labyrinthe du dépôt de brevets, de la concession de licences et de la création d'entreprises dérivées, garantissant ainsi la conversion de leurs inventions en innovations commercialisables.

27. Le Research Excellence Framework (REF) du Royaume-Uni, chargé d'évaluer la qualité et l'incidence de la recherche universitaire et de déterminer la manière dont le gouvernement répartissait une enveloppe annuelle de 2 milliards de livres sterling, avait été l'un des principaux moteurs de ce changement culturel. Le REF avait fait prendre conscience de l'importance de l'impact de la recherche, en particulier pour le transfert de technologie. Le critère de l'impact, qui évaluait les avantages concrets de la recherche au-delà du monde universitaire (par

exemple dans les domaines de la santé, des politiques publiques, de l'industrie ou de l'environnement), représentait 20% en 2014 et était passé à 25% en 2021. Cette évolution avait incité les universités à jouer un rôle actif dans le transfert de technologie et à démontrer les avantages concrets des résultats de leur recherche.

28. Pour illustrer l'approche adoptée par l'Université d'Oxford en matière de commercialisation de la recherche universitaire, Mme Grovenor a présenté deux études de cas :

i. Oxford Knee Score : un outil d'évaluation clinique axé sur le patient pour évaluer la récupération après une arthroplastie du genou. En permettant de ne pas s'appuyer sur les jugements subjectifs des médecins, cet outil avait amélioré les résultats des soins de santé à l'échelle mondiale et était commercialisé dans le monde entier en plusieurs langues par l'intermédiaire de l'OUI.

ii. OrganOx : une entreprise dérivée de la recherche universitaire ayant mis au point la perfusion mécanique normothermique, une technologie permettant de conserver les foies donnés jusqu'à 24 heures hors du corps, augmentant ainsi considérablement le taux de réussite des greffes hépatiques. Cette innovation a permis de réduire de 50% le nombre de foies devant être jetés et a récemment été approuvée par la Food and Drug Administration (FDA) des États-Unis d'Amérique, ce qui illustrait bien le succès du transfert de technologie à l'Université d'Oxford.

29. Ces exemples montraient l'ampleur des répercussions, en particulier dans le domaine des sciences médicales, même si des réussites similaires avaient été observées dans les secteurs de l'ingénierie, de l'informatique, de la chimie et de la physique. L'OUI publiait un rapport d'impact annuel mettant en valeur la commercialisation dans divers domaines de recherche.

30. Mme Grovenor a donné un aperçu de l'écosystème du transfert de technologie de l'Université d'Oxford, le plus important du Royaume-Uni, qui était structuré de manière à soutenir les chercheurs à différentes étapes de la commercialisation. Elle a communiqué des informations sur les principales équipes suivantes :

i. l'équipe chargée de la concession de licences et des entreprises, qui s'occupait des nouveaux dépôts de demandes de brevet, de la commercialisation des logiciels et de la création d'entreprises dérivées;

ii. l'équipe des services de conseil, qui facilitait la collaboration avec l'industrie lorsque aucun droit de propriété intellectuelle officiel n'était en jeu, mettant en relation des universitaires avec des entreprises en quête de solutions fondées sur des connaissances spécialisées; et

iii. l'équipe chargée des investissements, qui gérait les participations de l'université dans des entreprises dérivées, fournissait des financements et soutenait les jeunes entreprises au moyen d'activités de mentorat et de conseils stratégiques.

31. En outre, le modèle financier en place garantissait que les revenus issus de la commercialisation de la propriété intellectuelle étaient répartis entre les inventeurs et les contributeurs, leurs départements universitaires et le fonds stratégique de l'université, qui appuyait des initiatives de recherche à grande échelle sur des thèmes comme l'éthique de l'intelligence artificielle et le changement climatique. Ce système réinvestissait en permanence dans l'écosystème d'innovation de l'université, de sorte que le succès de la commercialisation alimentait la poursuite de la recherche et renforçait l'impact sur la société.

32. Dans sa présentation, Mme Grovenor estimait que la complexité de la propriété intellectuelle était l'un des principaux obstacles à la commercialisation de la recherche universitaire. Les difficultés les plus souvent rencontrées concernaient la distinction entre la qualité d'inventeur et la paternité, les complications découlant des collaborations et des sources de financement, les divergences entre les lois qui régissaient la propriété intellectuelle à travers le monde et les obstacles administratifs au dépôt des demandes de brevet.

33. S'agissant de la distinction entre inventeur et auteur, Mme Grovenor relevait que les conventions académiques brouillaient souvent les frontières entre ces deux concepts, ce qui compliquait la procédure de délivrance des brevets. Dans le domaine de l'édition universitaire, il était courant que plusieurs contributeurs soient cités comme coauteurs dans les articles de recherche, même si leur rôle était limité. Cette pratique était souvent motivée par la culture universitaire, qui avait coutume de citer les personnalités éminentes dans les publications en signe de respect et où les remerciements collaboratifs renforçaient la manière dont l'impact de la recherche était perçu. Cependant, la qualité d'inventeur d'un brevet était juridiquement distincte, car elle exigeait une contribution matérielle à la solution technique revendiquée. Le décalage entre ces deux systèmes pouvait conduire à des revendications erronées de la qualité d'inventeur, au risque de provoquer des litiges relatifs à la titularité de la propriété intellectuelle. Pour éviter de futures complications juridiques et commerciales, il était essentiel que les universitaires comprennent parfaitement cette distinction.

34. Concernant la titularité de la propriété intellectuelle dans les projets de recherche collaboratifs, sa détermination était souvent rendue complexe en raison de la diversité des institutions, des sources de financement et des accords juridiques impliqués. Ainsi, au sein d'un même groupe de recherche, différents chercheurs pouvaient être financés par des subventions, des mécènes privés ou des programmes gouvernementaux distincts, chacun imposant des conditions particulières en matière de titularité de la propriété intellectuelle. En conséquence, dans un même projet, un chercheur pouvait être contractuellement tenu de céder ses droits de propriété intellectuelle à l'université, tandis qu'un autre pouvait être soumis à un accord externe avec un partenaire industriel ou un organisme de financement. Cette fragmentation compliquait les efforts déployés pour centraliser les droits de propriété intellectuelle en vue de la concession de licences commerciales, et des examens juridiques approfondis étaient souvent nécessaires pour déterminer avec précision les structures de propriété avant que la technologie puisse être mise sur le marché.

35. S'agissant des lois transfrontalières sur la propriété intellectuelle et des réglementations en matière de cotitularité, les divergences entre les cadres juridiques constituaient des obstacles importants à la collaboration internationale. Selon le droit des brevets aux États-Unis d'Amérique, chaque cotitulaire d'un brevet avait le droit de le concéder sous licence de manière indépendante, tandis qu'au Royaume-Uni, le droit des brevets exigeait des cotitulaires qu'ils obtiennent un consentement mutuel avant toute modification ou conclusion d'un accord de licence. Cette dernière disposition pouvait créer des situations de blocage lorsque les cotitulaires avaient des intérêts commerciaux divergents, en particulier si une université souhaitait concéder une licence de propriété intellectuelle à plusieurs entreprises et qu'un partenaire industriel voulait avoir un contrôle exclusif sur la commercialisation. Les différences entre ces systèmes juridiques rendaient les négociations plus complexes et entravaient les efforts de commercialisation.

36. Mme Grovenor a également évoqué les difficultés administratives associées au dépôt de demandes de brevet, notamment dans le milieu universitaire, où les chercheurs étaient confrontés à une forte pression leur imposant de publier rapidement leurs travaux. Obtenir une date de priorité pour une demande de brevet avant la divulgation publique était une préoccupation majeure, car les publications dans des revues, les exposés présentés lors de conférences ou les discussions informelles pouvaient invalider les revendications de brevet si elles n'étaient pas gérées avec soin. Cependant, cette urgence se heurtait souvent aux

difficultés logistiques rencontrées pour recueillir les signatures nécessaires à la cession des droits de propriété intellectuelle, en particulier lorsque les chercheurs changeaient d'établissement ou que les collaborations couvraient plusieurs territoires. Dans certains cas, un chercheur qui était postdoctorant à l'époque de l'invention pouvait avoir déménagé dans un autre pays au moment où le dépôt national d'un brevet était requis, ce qui rendait difficile de le retrouver pour obtenir les documents juridiques nécessaires. Ces obstacles bureaucratiques étaient à l'origine de certains des plus grands retards dans la commercialisation de la propriété intellectuelle générée dans le milieu universitaire.

37. Enfin, Mme Grovenor a évoqué la difficulté à déterminer la qualité d'inventeur tout au long de la procédure d'instruction des demandes de brevet, en particulier lorsque des changements apportés aux revendications de brevet modifiaient la liste des contributeurs. Aux États-Unis d'Amérique, si certaines revendications étaient supprimées d'une demande de brevet, tout inventeur ayant contribué uniquement à ces revendications devait également être retiré de la liste des inventeurs. Toutefois, cette règle ne s'appliquait pas de manière universelle dans d'autres pays, où les modifications apportées aux revendications n'influençaient pas la qualité d'inventeur. Ces incohérences ajoutaient un niveau de complexité supplémentaire à la tâche des bureaux de transfert de technologie qui géraient des brevets internationaux, car ils devaient réévaluer en permanence la qualité d'inventeur pour tenir compte de l'évolution des revendications de brevet.

QUESTIONS POSEES AUX INTERVENANTS

38. À l'issue des exposés présentés par les spécialistes, l'animateur a remercié les intervenants pour leurs contributions instructives et a lancé la séance de questions-réponses en posant des questions aux membres du groupe d'experts avant d'ouvrir le débat général.

39. L'animateur a tout d'abord posé une question à M. Stephen Susalka concernant l'écart observé entre les investissements publics dans la recherche et les avantages sociaux concrets résultant de cette recherche. Il lui a demandé quelles mesures, notamment au niveau gouvernemental, pourraient être prises pour améliorer la conversion des résultats de la recherche financée par des fonds publics en innovations qui seraient commercialisées et dont la société pourrait bénéficier.

40. M. Susalka a répondu en pointant du doigt trois étapes critiques du processus de transfert de technologie : la recherche, l'invention et la commercialisation. Il a ensuite mis en avant les points de friction à chaque étape. Il a insisté sur l'importance d'assurer un financement durable de la recherche, de promouvoir une culture universitaire valorisant l'innovation et la commercialisation, et de renforcer les capacités institutionnelles via la formation et l'accompagnement des professionnels du transfert de technologie. Les investissements publics étaient nécessaires pour réduire les risques inhérents aux technologies en phase de démarrage, notamment via le financement de prototypes et de démonstrations, afin de les rendre plus attrayantes aux yeux du secteur privé. Il a cité comme exemples de ces mécanismes des programmes américains tels que le programme de subventions SBIR (Small Business Innovation Research).

41. Rebondissant sur le thème de la réduction des risques, le président a invité Mme Rachel Grovenor à préciser l'approche de l'Université d'Oxford, estimant qu'elle pourrait servir de modèle à d'autres établissements. Mme Grovenor a expliqué que, si l'université avait la chance d'avoir une culture de l'innovation mature et un important bureau de transfert de technologie, la réduction des risques n'en restait pas moins un enjeu majeur. Elle a relaté comment l'université avait tiré parti à la fois des fonds nationaux de transposition et des fonds internes permanents pour appuyer la mise au point d'inventions à un stade précoce, contribuant ainsi à réduire l'écart entre les prototypes de recherche et les produits prêts à être commercialisés. Bien que le processus soit gourmand en main-d'œuvre et en ressources,

même des investissements modestes dans la création de prototypes et la validation pouvaient améliorer considérablement les perspectives de commercialisation.

42. M. Susalka a ensuite donné un exemple concret pour illustrer comment un investissement relativement modeste dans la création de prototypes au sein de son ancien établissement avait transformé un concept théorique en un produit viable qui avait suscité un intérêt commercial. Cette histoire mettait en évidence l'impact potentiel des dépenses ciblant la réduction des risques sur le succès des initiatives de transfert de technologie.

DECLARATIONS FAITES PAR LES PARTICIPANTS

Délégation du Canada

43. La délégation du Canada a remercié les intervenants pour leurs exposés riches en informations et en enseignements, soulignant le fait que chaque intervention mettait en avant l'impact économique significatif d'un transfert de technologie efficace sur l'écosystème de l'innovation. La délégation s'est dite particulièrement intéressée à comprendre les points sensibles et les frictions existant au sein du système des brevets, qui avaient été abordés lors de la séance.

44. S'adressant à Mme Nel, la délégation a pris acte des difficultés rencontrées par les bureaux de transfert de technologie, en particulier pour gérer les longs délais de recherche, sachant que les résultats étaient souvent publiés avant que les demandes de brevet puissent être déposées. Elle a demandé dans quelle mesure les publications antérieures au dépôt affectaient les efforts déployés en matière de transfert de technologie à l'Université de Stellenbosch, et s'il était fréquent que les bureaux de transfert de technologie aient connaissance de ces publications à l'avance. En outre, elle souhaitait connaître l'avis de Mme Nel sur les avantages potentiels d'un délai de grâce conséquent et sur la question de savoir si une telle mesure pourrait aider les universités à gérer plus efficacement le système des brevets et, en fin de compte, à obtenir de meilleurs résultats en matière de transfert de technologie. Les autres intervenants étaient également invités à s'exprimer sur cette question.

Réponse de Mme Nel

45. Répondant à la question de la délégation du Canada, Mme Nel a reconnu que la question des publications antérieures au dépôt nécessitait un changement radical de paradigme au sein de son institution. Elle a expliqué qu'à la suite de l'adoption de la législation sur le transfert de technologie, l'université s'était attachée en priorité à sensibiliser le personnel à l'importance de la gestion de la propriété intellectuelle. Une initiative clé était l'adoption du slogan "déposez un brevet avant de publier" visant à sensibiliser les chercheurs à la nécessité d'obtenir une protection par brevet avant toute divulgation publique.

46. Mme Nel a en outre souligné que l'université appuyait pleinement l'édition académique et encourageait les chercheurs à diffuser largement leurs résultats. Parallèlement, le dépôt stratégique de demandes de brevet avant la publication renforçait la crédibilité et l'impact d'une invention. Si le problème était beaucoup plus répandu il y a 10 ans, la sensibilisation et la prise de conscience autour de la protection de la propriété intellectuelle s'étaient nettement améliorées. Les chercheurs étaient plus au fait de la valeur de la propriété intellectuelle, savaient mieux comment la gérer et interagir avec le bureau de transfert de technologie.

47. Malgré les progrès réalisés, il restait néanmoins des difficultés ponctuelles à relever. Lors des examens de diligence raisonnable effectués avant le dépôt de la demande de brevet, il était encore fréquent de découvrir qu'un chercheur avait involontairement créé son propre état de la technique, ce qui pouvait compromettre la brevetabilité. Alors que certains pays, à l'image des États-Unis d'Amérique, prévoyaient un délai de grâce, cela n'était pas le cas en Afrique du Sud.

Instaurer un délai de grâce en Afrique du Sud et dans d'autres pays serait très utile pour atténuer les risques associés à la publication antérieure au dépôt de la demande de brevet.

Délégation de la Trinité-et-Tobago

48. La délégation de la Trinité-et-Tobago a remercié l'animateur et les intervenants pour leurs présentations instructives, les qualifiant d'inspirantes, en particulier l'intervention de Mme Grovenor sur les technologies médicales. Si les cadres et les structures de transfert de technologie étaient souvent salués une fois pleinement opérationnels, leur mise en place nécessitait des efforts considérables. La délégation a demandé si des événements, des crises ou des moments charnières spécifiques avaient servi de catalyseurs à l'élaboration des politiques et de la législation en matière de transfert de technologie, notamment en Afrique du Sud et aux États-Unis d'Amérique. Elle souhaitait savoir si des événements majeurs avaient incité les gouvernements et les institutions à agir en misant sur les changements législatifs ou structurels pour faciliter le transfert de technologie. Elle a invité les intervenants à commenter les facteurs ayant motivé la mise en place de ces systèmes et la manière dont les défis connexes avaient été relevés.

Réponse de M. Susalka

49. Répondant à la question relative aux crises qui avaient conduit à la mise en place de cadres en matière de transfert de technologie, notamment aux États-Unis d'Amérique, M. Susalka a expliqué que, avant la promulgation de la loi Bayh-Dole en 1980, le Gouvernement américain avait commandé une étude visant à évaluer l'efficacité de son système de recherche financé par des fonds publics. Cette étude cherchait à déterminer pourquoi, malgré de gros investissements publics dans la recherche, les résultats en matière de commercialisation semblaient limités.

50. Les conclusions de l'étude avaient mis au jour deux points essentiels. Premièrement, aucune innovation financée par le gouvernement fédéral, dont les droits avaient été retirés à l'institution d'où émanait l'invention pour être gérés par le gouvernement, n'avait abouti à la mise au point d'un médicament approuvé par la FDA. Cela indiquait que des innovations précieuses ne parvenaient pas à dépasser le stade de la recherche, stoppées par un goulot d'étranglement au niveau de la commercialisation. Deuxièmement, une analyse a révélé que seulement 5% des innovations financées par le gouvernement fédéral avaient été commercialisées. S'il était irréaliste de viser un taux de commercialisation de 100%, un taux de réussite de 5% était jugé alarmant, suggérant que l'innovation aux États-Unis d'Amérique était étouffée par des politiques restrictives en matière de titularité de la propriété intellectuelle et de droits de commercialisation.

51. Les conclusions susmentionnées avaient permis de réaliser que le financement public de la recherche ne se traduisait pas par des avantages concrets pour la société, car les institutions d'où émanait l'innovation n'avaient aucun contrôle sur le processus de commercialisation. En conséquence, la loi Bayh-Dole avait été introduite, permettant aux universités et aux instituts de recherche de conserver les droits sur leurs inventions financées par des fonds du gouvernement fédéral, ce qui les incitait à pratiquer activement le transfert de technologie. L'évolution sur le plan législatif avait déclenché une recrudescence sans précédent des commercialisations, aboutissant à la création de nombreuses entreprises et à l'apparition de nouveaux produits, le tout ayant un large impact sur la société. De plus, depuis l'adoption de la loi Bayh-Dole, le paysage de l'innovation aux États-Unis d'Amérique avait continué de se développer, démontrant les avantages à long terme de laisser les commandes du processus de commercialisation aux universités.

Délégation du Brésil

52. La délégation du Brésil a remercié l'animateur de la réunion de lui avoir donné la possibilité de participer au débat d'experts. Des questions telles que la paternité de l'invention, la titularité et la difficulté à fixer les savoirs dans la phase précommerciale avaient des répercussions significatives sur la diffusion des connaissances et de l'innovation, en particulier dans les pays en développement et les pays les moins avancés. Se référant à son intervention de la veille sur le transfert de technologie, la délégation a réaffirmé que la relation entre la propriété intellectuelle et le transfert de technologie jouait un rôle crucial dans l'accès aux technologies de pointe.

53. La délégation a également souligné que les droits de propriété intellectuelle constituaient souvent un obstacle au transfert de technologie des pays développés vers les pays en développement, notamment dans des secteurs tels que la santé publique et l'approvisionnement en biens essentiels en cas d'urgence. Dans le système actuel, les droits de propriété intellectuelle pouvaient restreindre l'accès à des innovations essentielles en imposant des barrières financières, en limitant les accords de licence volontaire et en renforçant le contrôle monopolistique sur les technologies essentielles.

54. S'agissant des obstacles financiers et du contrôle monopolistique, les régimes forts de protection des droits de propriété intellectuelle permettaient aux titulaires de brevets – souvent des multinationales issues de pays développés – de conserver un contrôle exclusif sur des technologies essentielles, notamment les médicaments indispensables et les technologies dans le domaine de la santé. Ce contrôle permettait aux titulaires de brevets de fixer des prix élevés pour les licences, rendant difficile l'accès à ces technologies pour les pays en développement. La délégation a mentionné une étude du Programme des Nations Unies pour le développement et du Programme commun des Nations Unies sur le VIH/sida, qui révélait que les monopoles de brevets faisaient fortement grimper les coûts, les prix des médicaments brevetés dans les pays à faible revenu étant jusqu'à 30 fois plus élevés que ceux des génériques, ce qui limitait considérablement l'accès aux traitements vitaux.

55. Concernant la limitation des accords de licence volontaire, la délégation a souligné que, même lorsque de tels accords étaient en place, ils comportaient souvent des clauses restrictives qui limitaient les lieux et les modalités d'utilisation de la technologie. Bon nombre de ces accords ne répondaient pas aux besoins plus larges des pays en développement dans le domaine de la santé publique, notamment en matière de médicaments essentiels. En outre, un rapport publié en 2021 par le Medicines Patent Pool avait révélé que 40% des accords de licence volontaire imposaient des restrictions géographiques, empêchant de fait de nombreux pays à faible et moyen revenu d'accéder aux médicaments génériques.

56. La délégation a déclaré que la pandémie de coronavirus (COVID-19) avait tragiquement mis en évidence les inégalités en matière d'accès à la technologie, qui pouvaient être attribuées aux obstacles liés aux brevets et à la réticence des détenteurs de technologies à conclure des accords de transfert de technologie. Ces obstacles soulignaient la nécessité de mettre en place des accords de licence plus souples et de procéder à une réforme du système de la propriété intellectuelle, de façon à être en mesure, notamment, de gérer les situations d'urgence sanitaire à l'échelle mondiale.

57. La délégation a conclu que, si les droits de propriété intellectuelle étaient conçus pour promouvoir l'innovation, ils pouvaient également restreindre la libre circulation des technologies, empêchant les pays en développement de répondre efficacement aux crises de santé publique et à d'autres besoins essentiels. Pour éliminer ces obstacles, il faudrait revoir les cadres existants en matière de droits de propriété intellectuelle, notamment dans les situations d'urgence sanitaire, tout en encourageant la conclusion d'accords de licence plus souples garantissant un accès équitable aux technologies vitales. La délégation a ensuite demandé aux

intervenants si les dispositions complexes régissant la fixation des savoirs dans la phase précommerciale pouvaient être réexaminées afin de mieux favoriser l'innovation et de garantir un accès rapide aux technologies essentielles, notamment dans les situations d'urgence.

Réponse de M. Susalka

58. Répondant à la délégation du Brésil, M. Susalka a reconnu l'équilibre délicat entre la volonté de protéger la propriété intellectuelle pour encourager l'innovation et celle de garantir un accès mondial équitable et approprié aux technologies essentielles. Bien que des progrès aient été réalisés, il restait encore des améliorations à apporter pour parvenir à un équilibre réel.

59. M. Susalka a mis en avant une initiative visant à faciliter un accès plus large aux innovations financées par des fonds publics : les neuf points à prendre en considération pour la concession de licences sur la technologie universitaire, approuvée par l'AUTM. Il a expliqué que l'AUTM représentait les établissements de recherche du secteur public et que ce cadre fournissait des lignes directrices décrivant comment les accords de licence pouvaient intégrer des mécanismes destinés à améliorer la diffusion de la propriété intellectuelle dans le monde entier. Si cette approche constituait un moyen de répondre aux préoccupations soulevées par la délégation du Brésil, d'autres mécanismes pouvaient également être envisagés pour améliorer encore l'accès mondial aux innovations essentielles. Il a également cité le REF britannique, qui accordait une grande importance à l'incidence de la recherche. Il a suggéré que des cadres tels que le REF, qui évaluaient dans quelle mesure la recherche financée par des fonds publics contribuait à la société, à l'économie et aux enjeux mondiaux, encourageaient les institutions à privilégier un accès équitable et une diffusion plus large de leurs innovations.

Réponse de Mme Grovenor

60. Répondant également à la délégation du Brésil, Mme Grovenor a évoqué les difficultés à trouver un équilibre entre la concession de licences commerciales et un accès équitable à l'échelle mondiale, surtout dans le secteur pharmaceutique et les technologies médicales. Lorsqu'elles négociaient des accords de licence avec de grandes entreprises responsables de la fabrication et de la vente, les universités tentaient souvent d'introduire des taux de redevance différenciés selon les pays. Cette démarche permettait de réduire, voire de supprimer, les taux de redevance dans certaines régions, garantissant ainsi la mise sur le marché des technologies essentielles à prix coûtant dans les pays en développement. Si cette approche pouvait servir de base aux négociations, elle ne constituait pas toujours une condition non négociable. Lorsque d'autres points litigieux étaient soulevés dans un accord de licence, les universités pouvaient être amenées à renoncer à privilégier la fixation de prix équitables afin de parvenir à conclure l'affaire avec l'entreprise. Les universités avaient une marge de progression dans ce domaine, en adoptant une position plus ferme sur le maintien des dispositions relatives à l'accès dans les contrats de licence plutôt que de les sacrifier en cours de négociation.

61. Abordant la question des entreprises dérivées de la recherche universitaire, Mme Grovenor a souligné les disparités de financement constatées lorsque l'on tentait de mettre au point des technologies médicales pour les pays en développement. Elle a donné l'exemple d'un appareil portable non invasif mesurant l'anémie, qui évitait de devoir prélever du sang et donc de retarder d'autant les résultats diagnostiques, ce qui représentait un gros avantage pour les établissements de santé dont les ressources étaient limitées. Pourtant, il s'était avéré extrêmement difficile d'obtenir des fonds pour mettre au point cet appareil spécifiquement destiné aux pays en développement. À l'inverse, l'obtention de financements pour développer la même technologie pour le marché américain, où elle pouvait être vendue à prix fort, s'était révélée nettement plus facile.

62. Mme Grovenor a souligné que les bureaux de transfert de technologie des universités s'alignaient en fin de compte sur la position des inventeurs universitaires. Si les chercheurs insistaient pour favoriser les applications destinées aux pays en développement, l'université s'efforçait d'atteindre cet objectif. En revanche, si les universitaires étaient disposés à commercialiser leur technologie en premier lieu sur des marchés plus rentables, l'université leur emboîtait le pas. S'il y avait une véritable intention d'assurer un accès équitable, la réalité financière conduisait souvent à reporter ou à reléguer au second plan les applications destinées aux pays en développement. Les universités et les bureaux de transfert de technologie pouvaient apporter des améliorations dans ce domaine, par exemple en adoptant d'autres modèles de financement ou en privilégiant l'impact social dans les stratégies de création d'entreprises dérivées.

Délégation du Chili

63. La délégation du Chili a tout d'abord remercié les intervenants pour leurs exposés instructifs et a souligné l'importance de renforcer l'écosystème des brevets au Chili. Le pays s'attachait activement à maximiser l'utilisation des fonds publics destinés à la mise au point de technologies, et une nouvelle loi sur le transfert de technologie était en cours d'examen devant le parlement chilien.

64. Dans ce contexte, la délégation souhaitait entendre les points de vue des membres du groupe d'experts sur le rôle du secteur privé dans la conclusion d'accords de licence, notamment pour les technologies essentielles. Le secteur privé abordait souvent la propriété intellectuelle sous l'angle de l'intérêt commercial, au risque d'entraver l'accès à des technologies dont la société pourrait bénéficier plus largement. La délégation a également demandé si les intervenants avaient recensé des stratégies ou des approches particulières susceptibles d'atténuer les effets restrictifs des pratiques du secteur privé en matière de concession de licences. Elle souhaitait aussi savoir comment les modèles de licences pouvaient être adaptés pour favoriser une plus grande ouverture et une meilleure accessibilité, tout en veillant à ce que les entreprises soient suffisamment incitées à conclure des accords de transfert de technologie. Elle s'intéressait particulièrement aux mécanismes de politique générale ou aux pratiques recommandées qui avaient été mis en œuvre avec succès pour faciliter la concession de licences pour les technologies essentielles, les rendant plus largement accessibles tout en conciliant les aspects commerciaux et l'intérêt public.

Réponse de Mme Nel

65. Répondant à la délégation du Chili, Mme Nel a évoqué les enjeux liés à la concession de licences par le secteur privé et son impact sur les technologies essentielles. Elle a rappelé les propos de Lita Nelsen, l'ancienne directrice du service de transfert de technologie du Massachusetts Institute of Technology (MIT), pour qui une technologie universitaire intéressante était une technologie qui suscitait l'intérêt d'au moins deux entreprises, ce qui montrait l'importance de la collaboration pour stimuler le transfert de technologie et la commercialisation. Si les technologies élaborées dans le milieu universitaire avaient un pouvoir potentiel de transformation, elles étaient souvent à un stade de développement précoce et nécessitaient des investissements supplémentaires, ainsi que d'être affinées et validées avant leur mise sur le marché. Dans de nombreux cas, ce processus reposait sur des partenariats avec des entités commerciales, car les entreprises apportaient le savoir-faire, les ressources et les infrastructures nécessaires pour faire progresser la technologie. Une collaboration plus étroite entre les universités et l'industrie, avec notamment une prise de conscience des avantages de l'innovation ouverte, était cruciale pour garantir que les technologies essentielles soient mises au point, déployées à grande échelle et rendues accessibles au grand public.

Knowledge Ecology International

66. Le représentant de Knowledge Ecology International (KEI) a donné son point de vue personnel sur l'incidence des innovations médicales financées par des fonds publics. Sa femme avait été traitée avec un médicament contre le cancer mis au point avant la loi Bayh-Dole. Avant même l'adoption de cette loi, le gouvernement fédéral américain avait joué un rôle important dans le financement des thérapies contre le cancer, et bon nombre de ces traitements avaient finalement été commercialisés. Citant les premières études des National Institutes of Health, le représentant a souligné qu'entre les années 1950 et 1991, environ 80% des médicaments anticancéreux approuvés aux États-Unis d'Amérique avaient bénéficié d'une forme ou d'une autre de financement public pour la recherche.

67. Abordant la question de la commercialisation des brevets universitaires, le représentant a fait allusion à ce qu'avait déclaré un intervenant de l'AUTM, qui estimait que seuls quelque 5% des brevets universitaires étaient commercialisés avec succès. Le représentant s'est dit curieux de connaître le taux de commercialisation réel des brevets déposés par les universités, sachant qu'une recherche sur les brevets américains détenus par des universités donnait plus de 100 000 résultats. Il a demandé quel pourcentage de ces brevets aboutissait finalement à des produits commerciaux, reconnaissant que ce chiffre était probablement relativement faible.

68. Le représentant a également souligné que la transformation des brevets en produits commerciaux était difficile quelle que soit la source de financement de la recherche-développement, qu'elle émane du secteur privé, du gouvernement fédéral ou d'une combinaison des deux. Le représentant était d'accord avec les intervenants pour dire que le passage d'une invention brevetable à un produit commercial viable était un défi en soi et nécessitait des investissements et des développements considérables, ainsi qu'une adaptation au marché. Enfin, faisant écho aux observations de Mme Nel, il a suggéré que la popularité des innovations générées par les universités restait relativement faible, ce qui renforçait la difficulté générale à combler le fossé entre la recherche universitaire et les applications commerciales.

Réponse de M. Susalka

69. En réponse à la déclaration faite par le représentant de KEI sur les taux de commercialisation des brevets universitaires, M. Susalka a reconnu la difficulté qu'il y avait à transformer des innovations universitaires à un stade précoce en produits commerciaux. En moyenne, le nombre de titulaires de licence par technologie universitaire se situait entre 0 et 1, plutôt qu'à un niveau plus élevé de 12 ou 17, ce qui mettait en lumière la difficulté de trouver des partenaires industriels pour la propriété intellectuelle générée par les universités.

70. M. Susalka convenait que, même si des innovations précieuses étaient continuellement mises au point dans les universités du monde entier, eu égard aux importantes ressources que la commercialisation nécessitait, toutes ne pouvaient pas être mises sur le marché avec succès. L'idéal serait de pouvoir commercialiser 100% des inventions universitaires, mais cela restait un objectif extrêmement difficile à atteindre. Il vaudrait mieux s'efforcer d'augmenter progressivement les taux de commercialisation, de 5% à 7%, puis 10% et plus, afin de garantir qu'un plus grand nombre d'innovations touchent le public et aient un impact sur la société.

71. Il a réaffirmé que la commercialisation des innovations à un stade précoce était en soi un défi, un point de vue que partageaient probablement les autres participants à la table ronde. Malgré ces difficultés, il restait essentiel d'investir du temps et des efforts dans le transfert de technologie, car chaque invention commercialisée avec succès contribuait à l'innovation, à la croissance économique et à l'intérêt général.

Third World Network

72. Le représentant de Third World Network a pris la parole pour poser trois questions interdépendantes aux intervenants concernant la viabilité financière des bureaux de transfert de technologie, le rôle du bureau de l'Université d'Oxford dans le transfert de technologie relatif au vaccin contre la COVID-19 et la pertinence des bureaux de transfert de technologie dans le cas des petites molécules thérapeutiques.

73. La première question portait sur les opérations financières des bureaux de transfert de technologie et, plus précisément, sur le nombre de bureaux qui fonctionnaient avec un budget excédentaire lorsque l'on comparait les dépenses aux recettes. Le représentant souhaitait savoir plus précisément si les excédents de recettes provenaient généralement d'un portefeuille diversifié de licences ou majoritairement d'un petit nombre d'accords très fructueux, au vu du faible pourcentage d'inventions qui atteignaient le stade de la commercialisation.

74. La deuxième question, adressée au bureau de transfert de technologie de l'Université d'Oxford, visait à préciser si le bureau prenait part au transfert de technologie relatif au vaccin contre la COVID-19. Le représentant a également demandé si l'Université d'Oxford percevait des redevances sur les licences de sa technologie vaccinale, étant donné l'importance mondiale de la mise au point et de la distribution des vaccins contre la COVID-19.

75. La dernière question portait sur le rôle plus large de la propriété intellectuelle dans le transfert de technologie, en particulier dans le domaine des petites molécules thérapeutiques. Le représentant a fait valoir que les brevets sur les petites molécules pouvaient parfois faire obstacle au transfert de technologie, au lieu de le faciliter. Il a demandé si les bureaux de transfert de technologie se considéraient toujours comme des acteurs majeurs dans le transfert de technologie des petites molécules thérapeutiques ou si leur rôle était moindre dans ces cas.

Réponse de Mme Nel

76. En réponse à la question concernant la viabilité financière des bureaux de transfert de technologie, Mme Nel a cité les données de l'AUTM, qui montraient invariablement que seuls 16% des bureaux de transfert de technologie dans le monde atteignaient le seuil de rentabilité ou réalisaient des bénéfices. Un article publié en 2009 confirmait également cette tendance, soulignant que, parmi les rares bureaux de transfert de technologie rentables, la majorité devait son succès à un seul produit pharmaceutique à forte valeur ajoutée, dont la mise au point et la commercialisation étaient coûteuses. Le transfert de technologie n'était pas considéré comme une source principale de revenus pour les universités, mais plutôt comme un mécanisme permettant de rendre la recherche universitaire pertinente pour la société. De plus, les bureaux de transfert de technologie fournissaient un service aux chercheurs et aux inventeurs, en veillant à ce que leurs travaux soient utilisés dans l'intérêt public plutôt que dans un but lucratif. À cet égard, il existait de nombreuses idées fausses sur les attentes financières relatives aux opérations de transfert de technologie.

Réponse de Mme Grovenor

77. Si le bureau de transfert de technologie de l'Université d'Oxford était rentable, il s'agissait d'une évolution récente, qui restait inhabituelle. Tout excédent de recettes généré par le bureau était réinvesti dans l'université en faveur d'initiatives de recherche stratégiques et novatrices visant à relever les grands enjeux mondiaux. L'Université d'Oxford occupait néanmoins une position unique et son modèle financier n'était pas forcément reproductible dans d'autres établissements ou régions.

78. Bien qu'absente de l'université lorsque le vaccin contre la COVID-19 avait été mis au point, Mme Grovenor croyait savoir qu'il n'avait pas généré de redevances durant la pandémie, mais avait commencé à le faire au lendemain de la pandémie. Les arrangements financiers relatifs à la concession de licences pour le vaccin recelaient quelques subtilités.

79. Le défi posé par les technologies pouvant faire l'objet d'une ingénierie inverse dépassait le cadre des petites molécules thérapeutiques et touchait un large éventail de technologies, notamment les logiciels et d'autres domaines dans lesquels la reproduction était possible sans transfert direct de technologie. Cependant, la possibilité de procéder à une ingénierie inverse sur une technologie ne devait pas empêcher les chercheurs de participer à des processus structurés de transfert de technologie. Les bureaux de transfert de technologie continuaient de jouer un rôle crucial en facilitant les interactions entre les chercheurs et l'industrie, garantissant une exploitation efficace de leurs innovations une fois publiées, sans rien laisser au hasard. D'autres modèles de collaboration, tels que les accords de consultation, l'échange de connaissances et les partenariats de recherche, pouvaient encore garantir un transfert efficace du savoir-faire, même lorsque les brevets n'étaient pas la principale voie de commercialisation choisie.

80. Dans ses conclusions, l'animateur a souligné l'importance du transfert de technologie dans le cadre du mandat plus large de l'OMPI. Il a encouragé les participants à poursuivre le dialogue après la session et à se tourner vers l'OMPI pour rechercher ensemble des moyens de renforcer leurs écosystèmes de l'innovation.

[Fin du document]