



Commentaires d'Ontario Créatif en réponse au processus de consultation du gouvernement de l'Ontario sur la propriété intellectuelle dans le secteur de l'enseignement postsecondaire

Le gouvernement de l'Ontario a tenu une consultation sur la propriété intellectuelle dans le secteur de l'enseignement postsecondaire du 17 mai au 15 juillet 2019. Le contenu informatif en découlant est utilisé par un comité d'experts formé par le gouvernement pour formuler des recommandations attendues en décembre 2019. En juin dernier, Ontario Créatif a fourni les réponses suivantes aux questions soumises dans le cadre de la consultation. Chaque réponse était limitée à 250 mots (*original soumis en anglais, conforme à cette limite*).

1. Comment les établissements d'enseignement postsecondaire (EPS) financés par les deniers publics et les bureaux de transfert de technologie (BTT) peuvent-ils faciliter davantage la création et la commercialisation d'idées et de technologies? *

Ontario Créatif a pour mandat de soutenir les secteurs du cinéma et de la télévision, de l'édition de livres, de revues et de magazines, de la musique et des médias interactifs numériques en Ontario. Les entreprises de l'industrie créative génèrent en continu non seulement des produits et des services, mais aussi des innovations technologiques qui reposent sur du contenu soumis à la propriété intellectuelle. Dans notre travail, nous constatons que les idées convaincantes exigent un sens aigu des affaires pour que soit exploité leur potentiel.

Les EPS et les BTT peuvent aider par les mesures suivantes :

- **Miser sur l'acquisition de compétences en affaires** – Les étudiants dans différents domaines d'études doivent acquérir les compétences en affaires requises pour développer leurs idées en produits et services commercialement viables. Ces compétences fondamentales pourraient couvrir la validation d'un marché, la prévision des ventes, la planification financière ainsi que le lancement et la présentation de concepts.
- **Faciliter les occasions de mentorat** – Il faut identifier des personnes désireuses de faire du mentorat et s'assurer que les étudiants puissent en bénéficier constamment.
- **Fournir une infrastructure de soutien** – Il faut pouvoir offrir un accès à l'expertise, à des espaces de travail communs et à des ressources. Il peut s'agir de fournir un poste de travail, d'inviter des conférenciers, d'accueillir des « cadres en résidence » ou encore de faciliter la transmission de connaissances juridiques et fiscales.
- **S'aligner sur l'industrie** – Il faut collaborer étroitement avec l'industrie (y compris les entreprises individuelles, les associations commerciales et les organismes sans but lucratif) pour assurer l'harmonisation des programmes généraux et d'études avec les besoins changeants de l'industrie, et collaborer

dans le cadre d'un régime coopératif (stages). Il est également possible de prendre part conjointement à des projets universitaires approfondis pour sonder les possibilités et difficultés de divers secteurs.

- **Penser localement** – Il faut reconnaître les caractéristiques de l'environnement local ainsi que ses avantages ou ses défis. Ainsi, les EPS situés à l'extérieur de noyaux urbains comme Toronto, Ottawa et Kitchener–Waterloo pourraient offrir à leurs étudiants un soutien plus grand ou spécialisé.

2. Comment le gouvernement de l'Ontario peut-il faciliter davantage le fonctionnement du réseau plus vaste des intermédiaires en innovation, comme les incubateurs, les accélérateurs, les Centres régionaux d'innovation et les Centres d'excellence de l'Ontario pour promouvoir les possibilités de commercialisation dans la province? *

- **Continuer d'appuyer les intermédiaires en innovation** – Il faut reconnaître et valoriser le travail réalisé par ces intermédiaires, qui offrent un important soutien aux entreprises, tant celles en démarrage que celles établies ou à mi-parcours. En tant qu'emplacements physiques, les incubateurs et les accélérateurs centralisent les activités et offrent un accès à une expertise précieuse, en plus de favoriser le réseautage. Bon nombre développent des spécialisations dans des industries particulières, ce qui se traduit par une valeur ajoutée pour les utilisateurs.
- **Continuer de fournir des mesures de soutien aux entreprises** – Les entreprises créatives doivent être bien financées pour être en mesure de maintenir et d'exploiter leurs droits de propriété intellectuelle. L'offre constante de mesures incitatives sous la forme de crédits d'impôt, de subventions et d'autres soutiens est nécessaire afin de catalyser la croissance économique des entreprises et de la province.
- **Encourager la collaboration avec des partenaires clés** – Dans nos secteurs d'activité, les organismes sans but lucratif jouent un rôle de premier plan en catalysant le perfectionnement professionnel. Aussi devraient-ils être perçus comme des partenaires du gouvernement par leur capacité à relier les établissements postsecondaires et les intermédiaires en innovation à l'industrie.
- **Mobiliser de nouveaux partenariats** – Il faut offrir le soutien ou les mesures incitatives qui s'imposent pour attirer d'autres investisseurs institutionnels (p. ex. des banques) vers les incubateurs afin de faciliter la capacité de jumelage et la création de partenariats commerciaux.
- **Faire preuve de souplesse et cultiver la tolérance au risque** – Le développement d'idées fortes prend du temps. Il faut envisager de bâtir à plus long terme pour voir se concrétiser les résultats souhaités. Les critères des programmes doivent être suffisamment vastes pour permettre l'émergence d'idées nouvelles et le recours à des procédés de commercialisation. La tolérance au risque est nécessaire, car ce ne sont pas toutes les idées qui seront couronnées de succès. Il importe de tenir compte d'un éventail de modèles de soutien, notamment les offres de recoupement, les subventions et les mécanismes de financement hybrides.
- **Encourager la diversité** – Promouvoir une inclusion active pour s'assurer que diverses personnes et perspectives contribuent au secteur de l'innovation

3. Comment les universités, les collèges et les intermédiaires en innovation comme les accélérateurs, les incubateurs et les Centres régionaux d'innovation peuvent-ils s'assurer de disposer de l'expertise technique nécessaire pour développer la capacité de commercialisation qui leur permettra d'accroître les résultats en matière d'innovation, comme la production et la commercialisation de données de recherche et de droits de propriété intellectuelle? *

Dans notre espace, des incubateurs comme Communitech, MaRS, Ryerson Digital Media Zone (DMZ), George Brown Digital Media and Gaming Incubator, le Niagara Innovation Centre (Generator at One) et Investir Ottawa travaillent à la création de solides entreprises créatives et aident à commercialiser des produits et à les faire découvrir à des marchés de par le monde. Certains se sont spécialisés dans des secteurs d'activité particuliers, et cette orientation a été bénéfique pour l'édification de réseaux de mentors, de conseillers et d'experts qui savent comment guider les entreprises créatives dans la mise en marché.

Les incubateurs communautaires ou sans but lucratif (par exemple, dans les domaines du jeu et des écrans, Bento Miso/Gamma Space et ideaBOOST du Centre canadien du film) et les associations de l'industrie devraient être vus comme des partenaires.

Les EPS et les intermédiaires en innovation doivent investir dans leur personnel et parvenir à attirer et à retenir des employés qualifiés. Il leur faut des ressources et des budgets pour recourir à des services consultatifs au besoin, selon les projets et les entreprises en train d'être développés et commercialisés. Un accès rapide aux données de recherche sur le marché et aux renseignements commerciaux est nécessaire, et il leur faut puiser dans les pratiques exemplaires locales, nationales et internationales. (La bibliothèque de recherche en ligne d'Ontario Créatif fournit des liens vers des centaines d'études à libre accès sur les entreprises créatives.)

Les intermédiaires devraient établir de solides partenariats avec les chefs de file de l'industrie ainsi que les associations sectorielles pour maintenir une base de connaissances de pointe. Ils devraient également favoriser et développer les partenariats avec des réseaux d'experts et des équipes consultatives pour obtenir des conseils sur des questions particulières.

Une sensibilisation à grande échelle à l'égard des cycles de dépenses en immobilisations et un accès à des présentations et formations sur les modèles de financement nouveaux et émergents seraient profitables.