



Case Studies



Your students are the innovators of tomorrow!



You can pave the way by providing them the opportunity to learn how to protect and bring their ideas to the marketplace.

Our case studies consist of practical and realistic situations that students are likely to encounter in their academic and professional lives. Whether they pursue a career in research, business, engineering or other discipline, they will greatly benefit from this new knowledge.



Kim Wilson has been awarded a prestigious postdoctoral fellowship to work in a stem cell research lab at a Canadian university. Her work is leading to significant discoveries for the treatment of spinal cord injuries.

Although Kim is interested in commercializing some of her research, she would like to ensure that doing so would not prevent other researchers from having access to her findings.

"This is a very important workshop for scientists, researchers and university employees. It opened my eyes to the world of IP."

- student from the University of Calgary

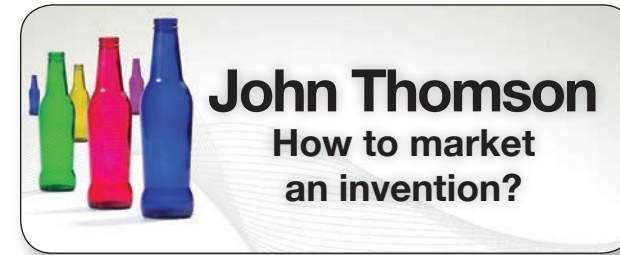


"Very good presentation! I thought that IP did not interest me, but I was wrong."

- student from the Université Laval

Samantha is a student working in a professor's lab over the summer.

She develops and implements an idea for a process control project with an auto manufacturer. Her idea has the potential to generate a considerable amount of additional income for the client company. The client now wants to file a patent on the idea.



John Thomson is a young entrepreneur and community college graduate. He owns and operates a glass-recycling business. He designed a machine — the SuperSorter — that sorts glass by colour before it is crushed and recycled. John's invention will make the glass-sorting process cheaper and increase the profits for his business.

"Session was excellent, challenging, and informative. It's clear and follows a logical flow. A must for all entrepreneurship students!"

- participant from the George Brown College

He would like to commercialize his invention and is seeking advice from the office of applied research of his former college on how best to protect and commercialize the invention.

of his former college on how best to protect and commercialize the invention.



"Great experience, very informative, a good way of learning the theory through real-life situations."

- student from the Université de Moncton

Frank, a Canadian art dealer, purchases a machine that can automatically paint canvasses to appear human-made. The name of the machine is AutoPaint™.

He registered the Canadian domain name autopaint.ca and sold numerous paintings created by the machine. In doing so, he ignored a term of his contract with Charlie, the vendor, that states that the machine should not be used to produce art for resale.

TRY THESE TODAY!

Access the complete series at:

www.cipo.ic.gc.ca/casestudies

You will get:

- FREE case studies
- Teaching notes
- Additional resources





Vos étudiants sont les innovateurs de demain!



Vous pouvez leur montrer la voie en leur offrant l'occasion d'apprendre comment protéger et commercialiser leurs idées.

Nos études de cas représentent des situations pratiques et réalistes auxquelles vos étudiants feront probablement face dans leur vie académique ou professionnelle. Qu'ils poursuivent une carrière en recherche, en affaires, en génie ou autre discipline, ils tireront grandement profit de ces nouvelles connaissances.



BioCell Protection et commercialisation des cellules souches

Kim Wilson a obtenu une prestigieuse bourse postdoctorale afin de travailler dans un laboratoire de recherche sur les cellules souches à une université canadienne. Ses travaux mènent à des découvertes importantes pour traiter les traumatismes médullaires.

Même si Kim souhaite commercialiser une partie de ses recherches, elle veut s'assurer qu'elle n'empêche pas d'autres chercheurs d'avoir accès à ses résultats.

« Cet atelier est très important pour les scientifiques, les chercheurs et les employés des universités. Il m'a éclairé sur l'univers de la PI. »

– étudiant à l'University of Calgary



Samantha Chang À qui appartient l'idée?

« Très bonne présentation! Je croyais que la PI ne m'intéressait pas, mais je me trompais apparemment. »

– étudiante à l'Université Laval

Samantha Chang est une étudiante qui travaille au laboratoire d'un professeur durant l'été.

Dans le cadre d'un projet de contrôle des procédés pour un fabricant automobile, Samantha conçoit et met en œuvre une idée qui a le potentiel de générer des revenus additionnels considérables pour le client. Celui-ci souhaite maintenant protéger cette trouvaille par brevet.



Jean Laflèche Comment mettre en marché une invention

Jean Laflèche est un jeune entrepreneur diplômé d'un collège communautaire. Il possède et exploite une entreprise de recyclage du verre. Il a conçu une machine, le SuperTrieur, qui trie le verre par couleur avant qu'il ne soit broyé et recyclé. L'invention de Jean permet de réduire les coûts de

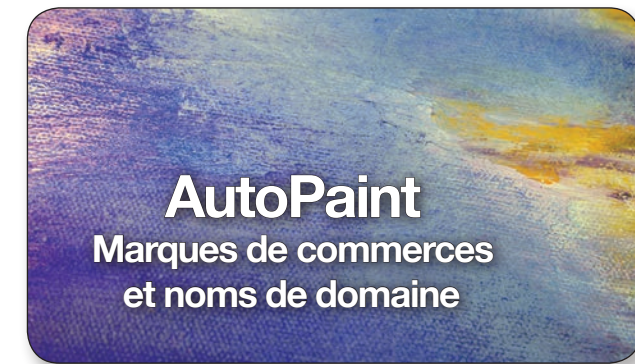
triage du verre et devrait contribuer à accroître les profits de son entreprise.

« La séance était excellente, stimulante et informative. C'est clair et ça suit un déroulement logique. Un must pour tous les étudiants en entrepreneuriat. »

– participant du George Brown College

de recherche appliquée de son ancien collège pour obtenir des conseils sur la protection et la commercialisation de son invention.

Il aimerait commercialiser son invention et s'adresse au bureau



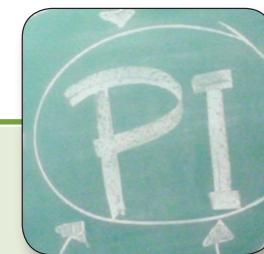
AutoPaint Marques de commerces et noms de domaine

« Excellente expérience, très informatif, un bon moyen d'apprendre la théorie grâce à des situations concrètes. »

– étudiant à l'Université de Moncton

Frank, un marchand de tableaux canadien achète une machine qui peint des toiles comme si elles avaient été créées par de véritables artistes. Le nom de la machine est AutoPaint™.

Il décide d'enregistrer le nom de domaine canadien autopaint.ca et vend de nombreuses toiles produites par la machine, sans tenir compte d'une clause du contrat de Charlie, le vendeur, selon laquelle les œuvres créées par cette machine ne peuvent être vendues.



Vous aurez accès à la série complète à :

www.opic.ic.gc.ca/etudesdecas

ESSAYEZ-LES!

Vous trouverez :

- Des études de cas GRATUITES
- Le guide de l'enseignant
- Des ressources additionnelles