



Ce que nous avons entendu

**Tables rondes de l'OPIC avec**

**les PME 2025**

Cette publication est aussi disponible en ligne sur la page [Publications](#) de l'OPIC.

**Coordonnées**

Centre de services à la clientèle  
Office de la propriété intellectuelle du Canada  
Innovation, Sciences et Développement économique Canada  
Place du Portage I, Salle C229, 2e étage, 50, rue Victoria  
Gatineau (Québec) K1A 0C9

Téléphone (sans frais) : 1-866-997-1936

ATS : 1-866-442-2476

Télécopieur : 819-953-2476

[ic.contact-contact.ic@ised-isde.gc.ca](mailto:ic.contact-contact.ic@ised-isde.gc.ca)

**Autorisation de reproduction**

À moins d'indication contraire, l'information contenue dans cette publication peut être reproduite, en tout ou en partie et par quelque moyen que ce soit, sans frais et sans autre permission du ministère de l'Innovation, des Sciences et du Développement économique, pourvu qu'une diligence raisonnable soit exercée au Canada afin d'assurer l'exactitude de l'information reproduite, que le ministère de l'Innovation, des Sciences et du Développement économique soit mentionné comme organisme source et que la reproduction ne soit présentée ni comme une version officielle ni comme une copie ayant été faite en collaboration avec le ministère de l'Innovation, des Sciences et du Développement économique ou avec son consentement.

Pour obtenir l'autorisation de reproduire l'information contenue dans cette publication à des fins commerciales, veuillez demander l'[affranchissement du droit d'auteur de la Couronne](#).

© Sa Majesté le Roi du chef du Canada, représenté par le ministère de l'Innovation, des Sciences et du Développement économique, 2026

PDF : lu71-4/113-2026F-PDF

ISBN : 978-0-660-98313-4

# Table des matières

<b>Glossaire</b>	<b>4</b>
<b>Liste des acronymes</b>	<b>5</b>
<b>Sommaire</b>	<b>6</b>
<b>Introduction</b>	<b>8</b>
Contexte	8
Objectifs	8
<b>Constatations</b>	<b>9</b>
Utilisation des constatations	9
Thèmes clés	9
A. L'importance et la valeur de la PI	10
B. Préparation et obtention de la protection de la PI	14
C. Recherche d'aide en matière de PI	17
<b>Différences régionales et groupes sous-représentés</b>	<b>27</b>
Un regard sur les régions	27
Groupes sous-représentés	28
<b>Analyse FFPM basée sur les informations révélées</b>	<b>29</b>
<b>Recommandations des participants</b>	<b>30</b>
Recommandations à l'intention de l'OPIC	30
1. Améliorer le site Web de l'OPIC et la navigation en ligne	30
2. Étendre l'enseignement de la PI dans les universités et les collèges	30
3. Ajuster les structures tarifaires afin d'inclure des niveaux de maintenance adaptés aux PME	30
Recommandations pour l'écosystème canadien de la PI	30
1. Fournir directement un financement aux entreprises	30
2. Réaffecter les fonds à la protection de la PI et à l'expertise technique	31
3. Offrir un mentorat et des conseils de la part de professionnels de la PI	31
4. Accroître la transparence au sujet des coûts	31
5. Développer des outils d'autogestion pour les tâches courantes	31
6. Garantir la disponibilité d'un soutien tout au long du cycle de vie d'une entreprise	31
7. Mesurer le rendement de l'investissement des fonds publics à l'aide d'indicateurs de rendement clés clairs	31
<b>Conclusion et prochaines étapes</b>	<b>32</b>

# Glossaire

Terme	Définition
<a href="#">Programme CanExport</a>	Le programme CanExport offre une aide financière aux petites et moyennes entreprises canadiennes afin de les aider à prendre de l'expansion sur les marchés mondiaux en couvrant une partie des coûts liés à l'exportation de produits ou de services vers des marchés où les demandeurs ont des ventes limitées ou inexistantes.
<a href="#">ÉleverlaPI</a>	ÉleverlaPI est un programme du gouvernement du Canada qui fournit aux PME des outils et des conseils pour comprendre, gérer et exploiter leur propriété intellectuelle grâce à du soutien offert par des accélérateurs et des incubateurs d'entreprises.
<b>Propriété intellectuelle</b>	La propriété intellectuelle désigne les droits légaux, tels que les brevets, les marques de commerce, le droit d'auteur et les dessins industriels, qui protègent les créations de l'esprit et permettent aux créateurs ou aux titulaires de tirer profit de leur travail ou de leur investissement.
<b>Portefeuille de PI</b>	Un portefeuille de PI désigne un ensemble d'actifs de PI et de droits connexes détenus par une organisation.
<b>Traité de coopération en matière de brevets</b>	Le Traité de coopération en matière de brevets permet aux déposants d'obtenir une protection par brevet dans plusieurs pays à la fois en déposant une seule demande internationale de brevet.
<b>Petites et moyennes entreprises</b>	Les petites et moyennes entreprises qui comptent entre 1 et 499 employés rémunérés.

# Liste des acronymes

<b>Acronyme</b>	<b>Définition</b>
<b>ARC</b>	Agence du revenu du Canada
<b>É.-U.</b>	États-Unis
<b>FFPM</b>	Les forces, les faiblesses, les possibilités, les menaces
<b>IA</b>	Intelligence artificielle
<b>IRC</b>	Indicateurs de rendement clés
<b>ISDE</b>	Innovation, Sciences et Développement économique Canada
<b>OPIC</b>	Office de la propriété intellectuelle du Canada
<b>PARI CNRC</b>	Programme d'aide à la recherche industrielle du Conseil national de recherches du Canada
<b>PCT</b>	Traité de coopération en matière de brevets
<b>PI</b>	Propriété intellectuelle
<b>PME</b>	Petite ou moyenne entreprise OU Petites et moyennes entreprises
<b>PPH</b>	Autoroute du traitement des demandes de brevet
<b>UE</b>	Union européenne
<b>USPTO</b>	Office des brevets et des marques des États-Unis

# Sommaire

Au début de l'année 2025, l'Office de la propriété intellectuelle du Canada (OPIC) a organisé 10 tables rondes avec 53 petites et moyennes entreprises (PME) à Montréal, Vancouver, Calgary, Halifax, Toronto et Ottawa. Quatre séances ont été consacrées aux gens d'affaires issus de groupes sous-représentés, notamment les femmes, les personnes racisées et les Autochtones propriétaires d'entreprises.

Les tables rondes ont permis de mieux comprendre comment les PME perçoivent la valeur de la propriété intellectuelle (PI), les défis auxquels elles sont confrontées pour l'obtenir et l'utiliser, et le soutien dont elles ont besoin pour réussir. Les participants ont confirmé que la PI est essentielle pour le financement, la mise en marché, les acquisitions, les renseignements et les litiges, mais que des obstacles systémiques, notamment les coûts, les délais, la complexité et le manque de connaissances en matière de PI, limitent ses avantages.

La plupart des PME s'appuyaient fortement sur des spécialistes de la PI, mais ont fait part de leurs préoccupations concernant l'accessibilité financière, la transparence et le caractère général des conseils. Bien que les participants reconnaissaient que des programmes tels que le Programme d'aide à la recherche industrielle du Conseil national de recherches du Canada (PARI CNRC) et Élever la PI d'Innovation, Sciences et Développement économique Canada (ISDE) ont fourni de précieux points d'accès, plusieurs trouvaient que le financement auquel ils avaient eu accès personnellement n'était pas suffisant pour couvrir le coût total de l'élaboration et de la mise en œuvre d'une stratégie de PI.

Des disparités régionales ont également été constatées, aux côtés de forces dans les écosystèmes locaux. Les gens d'affaires du Québec bénéficiaient de réseaux provinciaux solides, tandis que les PME de l'Ontario avaient accès à de nombreuses organisations, mais trouvaient que l'écosystème était fragmenté. De leur côté, les entreprises de la région de l'Atlantique étaient confrontées à un accès limité aux spécialistes de la PI, mais appréciaient le soutien communautaire. À Calgary, les participants étaient reconnaissants du soutien financier qu'ils avaient reçu, mais ont souligné la lourdeur des processus de financement, alors qu'à Vancouver, on a fait état des coûts les plus élevés du pays. Les entrepreneurs sous-représentés ont souligné que la PI était essentielle pour la crédibilité, mais ils ont relevé des obstacles supplémentaires tels que la complexité des exigences des programmes et le manque de clarté dans la communication sur l'admissibilité.

## **Les participants ont formulé 10 recommandations visant à améliorer l'accès des PME à la PI :**

- 1. Améliorer le site Web de l'OPIC et la navigation en ligne.**
- 2. Étendre l'enseignement de la PI dans les universités et les collèges.**
- 3. Ajuster les structures tarifaires avec des niveaux de maintenance adaptés aux PME.**
- 4. Fournir un financement directement aux entreprises plutôt qu'aux fournisseurs de services.**
- 5. Réaffecter les fonds à la protection de la PI et à l'expertise technique.**
- 6. Offrir un mentorat et des conseils personnalisés.**
- 7. Accroître la transparence des coûts liés à la PI.**
- 8. Créer des outils permettant aux PME de gérer elles-mêmes leurs tâches courantes.**
- 9. Assurer un soutien tout au long du cycle de vie de l'entreprise.**
- 10. Mesurer le rendement des fonds publics à l'aide d'indicateurs de rendement clés (IRC) appropriés.**

Ces constatations serviront à élaborer la Stratégie d'affaires 2026-2031 de l'OPIC et contribueront à renforcer l'écosystème de la PI au Canada afin de mieux soutenir les innovateurs et les entrepreneurs.

# Introduction

## Contexte

L'OPIC est un organisme de service spécial au sein d'ISDE chargé d'administrer le régime de PI du Canada. Dans une économie mondiale de plus en plus axée sur les actifs incorporels, il est essentiel pour la compétitivité et l'innovation du Canada de veiller à ce que le régime de PI soit moderne, accessible et adapté.

La Stratégie d'affaires 2023-2028 définit une vision visant à offrir des droits de PI de qualité, à améliorer l'excellence opérationnelle et à enrichir l'expérience client. Au cours des premières années de cette stratégie, l'OPIC a mis à niveau ses plateformes en ligne, simplifié ses processus de dépôt et élargi ses activités éducatives en priorisant le numérique. Seulement en 2024-2025, l'OPIC a collaboré directement avec plus de 600 entrepreneurs et en a rejoint plus de 7 000 au moyen de webinaires et de présentations sur la PI.

Malgré ces efforts, des lacunes subsistent. Le Sondage sur la satisfaction de la clientèle de 2022 a révélé une satisfaction nette de 37 % pour la clientèle globale de l'OPIC, les agents de PI rapportant une satisfaction de 34 %, les professionnels de la PI qui ne sont pas des agents, 46 %, et les clients non représentés, qui sont en majeure partie des entreprises, 35 %. Afin de mieux comprendre ces résultats et de soutenir la mise en œuvre de sa nouvelle stratégie, l'OPIC a lancé au début de l'année 2025 une série de tables rondes visant des PME de partout au Canada. Les participants représentaient un large éventail d'expériences en matière de PI, allant d'entreprises sans PI enregistrée à celles gérant des portefeuilles actifs nationalement et internationalement.

## Objectifs

Les tables rondes avaient pour objectif d'approfondir la compréhension de l'OPIC quant à la façon dont les PME perçoivent et utilisent la PI. En dialoguant directement avec les entrepreneurs, les séances visaient à mettre en lumière les façons dont la PI contribue à la croissance, au financement et à la compétitivité des entreprises, tout en identifiant les obstacles qui empêchent les PME de tirer pleinement parti de la PI.

Un autre objectif central était de cerner les défis particuliers auxquels les PME sont confrontées dans la préparation, la protection et l'application des droits de PI. Les participants ont été invités à faire part de leurs expériences relativement aux coûts, à la complexité et aux échéanciers associés à la protection par un droit de PI, sans oublier les pressions liées à la nécessité de trouver un équilibre entre la PI et d'autres priorités d'affaires urgentes.

Les tables rondes visaient également à évaluer les interactions des PME avec l'écosystème plus large de la PI, y compris leurs expériences avec les services de l'OPIC, les programmes fédéraux et provinciaux et le secteur privé. Ces discussions ont permis d'obtenir un avis honnête des domaines dans lesquels les PME trouvent de la valeur, ceux dans lesquels elles rencontrent des difficultés et ce qui les font pencher vers le soutien gouvernemental ou les conseils professionnels.

Enfin, les séances visaient à recueillir des recommandations axées sur l'avenir auprès des entrepreneurs. En écoutant les personnes directement concernées, l'OPIC souhaitait recueillir des suggestions pratiques et concrètes afin d'améliorer ses services et de s'assurer que le régime de PI est inclusif et répond aux divers besoins des entreprises canadiennes.

# Constatations

## Utilisation des constatations

Les tables rondes de l'OPIC étaient de nature exploratoire et visaient à recueillir des renseignements sur l'expérience des PME avec le régime de PI. Dans certains cas, les commentaires des répondants de différentes séances et de différents sujets de discussion ont été regroupés pour mieux faire ressortir les grands thèmes communs.

Les constatations ne doivent pas être considérées comme des conclusions. Elles doivent plutôt servir à des fins d'orientation. En raison de leur nature, les discussions des tables rondes font ressortir des anecdotes et des observations tirées de l'expérience individuelle. Elles permettent de saisir les détails de cette expérience et les perceptions qui en découlent.

## Thèmes clés

À travers le pays, des entrepreneurs ont discuté de leur point de vue sur l'écosystème de la PI, de la manière dont il les aide, des obstacles actuels pour les PME et de l'utilisation pratique de la PI. Trois thèmes clés en sont ressortis :

**A. L'importance et la valeur de la PI**

**B. Préparation et obtention de la protection de la PI**

**C. Recherche d'aide en matière de PI**



## A. L'importance et la valeur de la PI

### Constatation 1 : La PI comme levier pour obtenir du financement

**Les portefeuilles de PI constituent des actifs financiers qui renforcent la rentabilité globale des entreprises. Ils améliorent non seulement l'accès au capital en démontrant la crédibilité, mais valident également les modèles d'affaires aux yeux des investisseurs et des partenaires, faisant ainsi de la PI un élément indispensable des stratégies de financement.**

Les participants ont systématiquement souligné que les portefeuilles de PI sont essentiels pour attirer les investissements. Les investisseurs et les partenaires commerciaux examinent fréquemment les actifs de PI avant de s'engager financièrement, en les utilisant comme indicateurs de crédibilité et de valeur future. Pour de nombreux entrepreneurs, en particulier ceux issus de groupes sous-représentés, la possession de droits de PI a été décrite comme un moyen d'être pris au sérieux sur des marchés concurrentiels et de démontrer la légitimité de leur entreprise à de potentiels intervenants. Sans la PI, certains estimaient que leurs projets étaient rejetés ou ignorés par les organismes de financement, quelle que soit la qualité de leurs produits ou services.



Ce que nous avons entendu :

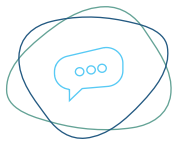
- (Toronto et Halifax) Les participantes ont indiqué que le fait d'avoir au moins une demande de brevet déposée ou une demande ayant le statut de « brevet en instance », les aidait à surmonter les préjugés selon lesquels elles manquaient de capacités techniques.
- (Prairies) Un participant a déclaré avoir été ignoré par les investisseurs jusqu'à ce qu'il dépose une demande provisoire de brevet aux États-Unis.
- (Montréal) Les entrepreneurs ont souligné que la PI était nécessaire pour conclure des partenariats stratégiques avec les collaborateurs dans les domaines de l'informatique scientifique et des données.

### Constatation 2 : La PI comme atout de commercialisation

**La PI offre un avantage sur le plan de la commercialisation en renforçant la légitimité et en positionnant les entreprises comme des acteurs crédibles. Elle renforce l'image de marque dès les premières étapes, favorise la confiance des clients et aide les entreprises à se démarquer sur des marchés concurrentiels où la réputation est essentielle.**

De nombreux entrepreneurs ont souligné le rôle de la PI dans l'établissement de la légitimité d'une marque et le renforcement de la confiance des clients. Sur les marchés interentreprises, les droits de PI étaient considérés comme une attente de base, certaines industries, telles que l'énergie géothermique, les considérant comme presque obligatoires.

Certaines entreprises en phase de démarrage étaient moins convaincues de la valeur immédiate des marques de commerce, mais reconnaissaient néanmoins leur importance sur les marchés de consommation où la réputation et la visibilité sont importantes. Les participants ont convenu que le fait de posséder des droits de PI leur donnait une assise plus solide lorsqu'ils se présentaient à des clients, des partenaires ou des collaborateurs potentiels.



Ce que nous avons entendu :

- (Vancouver) Les participants ont fait remarquer que les brevets sont attendus sur les marchés de l'innovation géothermique et industrielle.
- (Toronto) Les participants ont déclaré qu'ils n'accordaient pas d'importance aux marques de commerce au départ, mais qu'ils ont rapidement compris que celles-ci protégeaient l'identité de la marque pendant sa croissance.
- (Canada atlantique) Les entreprises ont souligné que la confusion entre les marques dans les marchés des États-Unis et de l'Union européenne peut nuire à la réputation naissante si les marques de commerce ne sont pas protégées.
- (Montréal) Plusieurs PME ont déclaré que leurs clients associaient la PI au professionnalisme, ce qui facilitait l'obtention de contrats.

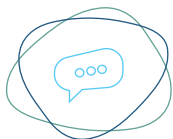
### Constatation 3 : La PI pour les acquisitions et les sorties de marché

---

**Bien que les portefeuilles de PI soient indéniablement essentiels aux stratégies d'acquisition, car ils augmentent la valeur et l'attrait pour les acheteurs, la perception selon laquelle l'écosystème canadien de la PI est orienté vers les sorties de marché nuit à la compétitivité à long terme. Il est tout aussi important d'aider les PME à utiliser la PI pour se développer, rester au Canada et être compétitives à l'échelle mondiale que de veiller à ce que leurs actifs soient attrayants dans le contexte des acquisitions.**

Les participants ont indiqué que les perspectives d'acquisition augmentent considérablement lorsqu'une entreprise dispose d'un solide portefeuille de PI, en plus de talents et d'une part de marché. Pour de nombreuses PME, la PI était moins considérée comme un outil de croissance à long terme que comme une preuve d'investissement leur permettant de se positionner en vue d'une vente. Plusieurs entrepreneurs se sont dits préoccupés par le fait que l'écosystème de l'innovation du Canada semble se concentrer sur les PME, voire s'attendre à ce qu'elles finissent par quitter le marché plutôt que de se développer et de rester implantées au Canada.

Si les acquisitions peuvent être une issue positive, l'accent mis sur les stratégies de sortie se fait souvent au détriment du soutien dont les PME ont besoin pour rester et prospérer au niveau national. Cela était particulièrement préoccupant pour les entreprises qui souhaitaient croître au Canada, mais qui se sentaient poussées vers l'acquisition comme seule option viable pour tirer parti de la valeur de leur PI.



Ce que nous avons entendu :

- (Calgary) Les participants ont noté que les investisseurs évaluent 3 facteurs clés pour une acquisition : l'expertise technique, les percées et les actifs de PI.
- (Toronto) Plusieurs participants ont décrit l'environnement d'innovation du Canada comme enclin à privilégier les sorties précoces, la PI servant principalement de référence pour l'évaluation.
- (Montréal) Les participants ont déclaré que la PI était souvent traitée comme l'actif plutôt que l'un parmi d'autres lors des acquisitions.

## Constatation 4 : La PI pour la collecte de renseignements

---

**La PI sert non seulement de mécanisme de protection, mais aussi de ressource stratégique pour la collecte de renseignements. Lorsqu'elle est utilisée efficacement, elle fournit aux PME des connaissances qui peuvent éclairer l'élaboration de produits, les décisions en matière de positionnement concurrentiel et l'exploration du marché.**

Les PME ont souligné que les divulgations de brevets constituent des sources précieuses de renseignements concurrentiels. En examinant les brevets publiés, les entrepreneurs peuvent suivre les développements dans leur secteur, évaluer les stratégies de leurs concurrents au Canada et perfectionner leurs propres produits. Cette pratique leur permet de mieux comprendre les occasions dans le domaine de la technologie et les obstacles potentiels à l'accès à un marché, ce qui leur permet de prendre des décisions plus éclairées. Plusieurs participants ont fait remarquer qu'ils avaient découvert des occasions de collaboration ou de différenciation simplement en analysant les renseignements sur la PI qui faisaient déjà partie du domaine public.



Ce que nous avons entendu :

- (Toronto) Des recherches de brevets ont permis de découvrir des produits concurrents en cours de développement, ce qui a permis à l'équipe d'ajuster rapidement l'orientation de la conception.
- (Calgary) Les participants ont utilisé les dépôts de demande de brevet de leurs concurrents pour identifier des occasions de collaboration ou de cession.
- (Vancouver) Les PME ont déclaré avoir utilisé les brevets pour anticiper les tendances émergentes du marché.
- (Montréal) L'examen des demandes internationales a permis d'éviter les violations involontaires lors du développement de prototypes.

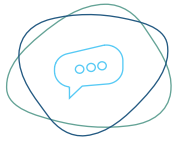
## Constatation 5 : L'importance de la PI dans les litiges

---

**Les brevets offrent aux PME une liberté d'exploitation et une protection visible, mais leur valeur en tant qu'outils de litige est compromise par les coûts élevés de leur application. Sans soutien ciblé, les PME sont vulnérables dans les litiges face aux grandes entreprises, ce qui renforce l'idée que les brevets profitent principalement à ceux qui disposent de ressources plus importantes. Comblar cette lacune grâce à une aide à l'application permettrait aux petites entreprises de tirer pleinement parti de la valeur protectrice de leurs actifs de PI.**

De nombreuses PME ont souligné que les brevets jouent un rôle important pour garantir la liberté d'exploitation dans des marchés particuliers et pour protéger les inventions lorsqu'elles sont contestées par des concurrents. Pour certaines entreprises, la valeur de la PI n'est apparue clairement que lorsqu'elles ont été confrontées à des concurrents importants ou lorsque la commercialisation a nécessité une protection visible. Cependant, les participants ont également été francs quant aux limites des brevets en tant que moyens de défense. L'application des droits a été décrite comme extrêmement coûteuse et longue, exigeant souvent plus de ressources que les PME ne peuvent raisonnablement allouer.

Plusieurs entrepreneurs ont déclaré qu'ils devaient choisir entre se concentrer sur le développement de produits et la création d'une marque ou investir massivement dans la défense de leurs droits, la plupart optant pour la première solution. Beaucoup ont exprimé leur frustration face au fait que les grandes entreprises avaient presque toujours le dessus dans les litiges, en raison de leurs ressources financières plus importantes et de leur capacité juridique plus forte. Un certain nombre de PME ont appelé à la mise en place de programmes ou de mesures de soutien spécifiques qui aideraient les petites entreprises à faire respecter leurs droits de PI, ce qui permettrait d'égaliser les chances face à leurs concurrents plus imposants.



Ce que nous avons entendu :

- (Halifax) Les PME ont décrit les brevets comme des boucliers défensifs plutôt que comme des outils de litige actifs.
- (Calgary) Les participants ont déclaré que les grandes entreprises gagnaient presque toujours les litiges en matière de brevets en raison du déséquilibre des ressources.
- (Vancouver) Les PME ont exprimé le souhait de bénéficier de mécanismes d'application soutenus par le gouvernement, et pas seulement d'un financement pour le dépôt de demandes de brevets.



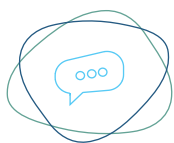
## B. Préparation et obtention de la protection de la PI

### Constatation 1 : Les coûts comme principal obstacle

**Les coûts élevés restent le principal obstacle à la capacité des PME à protéger leur PI. L'accès limité au capital-risque, combiné à la complexité de l'anticipation des dépenses à long terme, amplifie ce défi et laisse de nombreuses entreprises sans protection à des étapes cruciales de leur croissance.**

Dans toutes les régions, les PME ont systématiquement identifié les coûts comme le principal obstacle à l'obtention et au maintien de la protection de la PI. Les frais de dépôt, les frais pour le maintien en état, les coûts de traduction et les honoraires des services professionnels ont souvent été décrits comme prohibitifs, certains entrepreneurs comparant les coûts associés à l'obtention d'un brevet au salaire annuel d'un employé qualifié.

Les participants ont admis avoir sous-estimé les exigences financières au départ, ce qui a entraîné des compromis difficiles par la suite. Peu d'entre eux connaissaient les options d'examen accéléré telles que l'Autoroute du traitement des demandes de brevet (PPH), malgré la participation du Canada à des réseaux mondiaux regroupant 27 offices de PI et à des partenariats bilatéraux avec 5 autres offices. Les coûts étaient considérés comme les plus élevés à Vancouver, où le marché local était déjà dispendieux pour les entreprises en démarrage.



Ce que nous avons entendu :

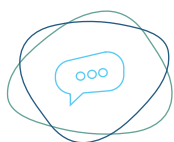
- (Vancouver) Les PME ont souligné que les frais juridiques liés à la PI étaient parmi les plus élevés au pays.
- (Calgary) Les participants ont indiqué que le coût combiné de la rédaction, du dépôt et du traitement d'une seule demande de brevet pouvait atteindre 30 000 \$ à 60 000 \$, ce qui dépassait largement les budgets des entreprises en démarrage.
- (Halifax) Les participants ont fait remarquer que le financement ne correspondait pas aux coûts réels de la PI, les obligeant à choisir entre protéger leurs innovations ou payer leurs coûts d'exploitation.
- (Montréal) Les PME ont déclaré qu'elles ne se rendaient souvent pas compte de la structure complète des coûts, y compris le maintien en état après le dépôt.
- (Prairies) Les participants ont fait remarquer que la rareté des capitaux dans leur région rendait les délais de brevetage particulièrement risqués, car les revenus sont loin d'égaliser les coûts de développement.

## Constatation 2 : La PI parmi de nombreuses priorités concurrentes

**Les délais pour obtenir la protection de la PI doivent mieux tenir compte du rythme d'innovation et de commercialisation des PME. À moins que des options plus rapides et plus souples ne soient mises en place, les PME continueront de négliger la PI, laissant leurs innovations vulnérables et affaiblissant la capacité du Canada à transformer la créativité en avantage concurrentiel à long terme.**

À de nombreuses reprises, les PME ont décrit le processus de brevetage comme long, complexe et mal adapté à leur contexte commercial en constante évolution. Beaucoup ont expliqué que les cycles d'innovation, en particulier dans les secteurs axés sur la technologie, sont plus courts que le temps nécessaire pour obtenir des droits de PI. Par conséquent, certains entrepreneurs ont abandonné leurs demandes de brevets lorsque les délais dépassaient le cycle de vie de leurs produits.

D'autres ont expliqué que, bien qu'ils reconnaissent la valeur à long terme de la PI, ils étaient contraints de prioriser des besoins plus immédiats, comme la recherche et le développement, le recrutement de personnel qualifié, le marketing ou la conquête de nouveaux marchés. Plusieurs participants ont décrit la PI comme un atout plutôt qu'une nécessité urgente par rapport aux exigences quotidiennes pour maintenir leur entreprise à flot.



Ce que nous avons entendu :

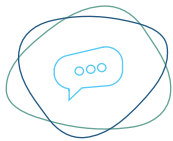
- (Vancouver) Les innovations évoluaient plus rapidement que les délais d'obtention des brevets, rendant ces derniers obsolètes avant même d'être accordés.
- (Toronto) Les participants ont expliqué qu'ils devaient d'abord se concentrer sur la validation des produits, la PI étant considérée comme importante, mais pas urgente.
- (Calgary) Plusieurs PME ont abandonné leurs demandes de brevets après avoir constaté que les délais de traitement dépassaient les cycles de vie des produits.
- (Montréal) Les participants ont déclaré que le besoin de mettre rapidement les produits sur le marché l'emportait sur les délais d'obtention des brevets au début de la commercialisation.
- Dans toutes les régions, les PME s'accordent à dire que le brevetage crée des avantages à long terme, mais des contraintes à court terme, en particulier pour les petites équipes.

### Constatation 3 : Déposer d'abord une demande aux États-Unis

---

**Même sans comprendre parfaitement le système américain des demandes provisoires, les PME ont reconnu ses avantages pratiques pour équilibrer les cycles d'innovation et les délais de financement. L'absence d'option de dépôt de demandes provisoires au Canada désavantage les innovateurs nationaux, limitant leur capacité à gérer les risques initiaux tout en se préparant à la commercialisation.**

Certaines PME ont déclaré avoir déposé des demandes provisoires de brevet aux États-Unis (É.-U.) avant de déposer des demandes en vertu du Traité de coopération en matière de brevets (PCT). Bien que tous les entrepreneurs ne comprenaient pas parfaitement les mécanismes juridiques du système des demandes provisoires, ils ont souligné l'intérêt de bénéficier d'une période de 12 mois supplémentaires pour obtenir un financement, améliorer leurs produits et attirer des investisseurs. Beaucoup ont décrit la mention « brevet en instance » comme particulièrement utile pour signaler leur crédibilité lors des premières discussions avec leurs partenaires et bailleurs de fonds. Plusieurs ont exprimé un vif intérêt pour l'existence d'une option comparable au Canada.



Ce que nous avons entendu :

- (Toronto) Les entreprises en démarrage ont indiqué que les investisseurs reconnaissaient et valorisaient les demandes provisoires de brevet aux É.-U. plus rapidement dans le cadre de la vérification diligente.
- (Vancouver) Les PME ont signalé que la plupart des concurrents et des acquéreurs potentiels étaient établis aux É.-U., ce qui rendait stratégiquement logique le dépôt de demandes de brevets aux É.-U.
- (Calgary) Les participants ont déclaré avoir utilisé le système américain des demandes provisoires pour signaler leur crédibilité lors des premières négociations de partenariat.
- (Canada atlantique) Plusieurs participants ont mentionné qu'ils auraient préféré déposer une demande provisoire canadienne si celle-ci existait.
- (Montréal) Les entreprises en expansion à l'échelle mondiale ont fait remarquer que les demandes déposées aux É.-U. étaient souvent perçues comme le « point de départ par défaut » pour les entreprises technologiques émergentes.

## C. Recherche d'aide en matière de PI

Les participants avaient des niveaux de connaissances différents en matière de PI, allant d'une expérience très limitée à une expérience considérable acquise au fil du temps. Tous les participants ont convenu qu'ils avaient besoin d'aide pour se lancer et tout au long de leur parcours de PI. De nombreuses PME ont déclaré qu'« on ne sait pas ce qu'on ne sait pas », soulignant que les connaissances en matière de PI sont généralement faibles parmi les entreprises en démarrage et qu'il revient souvent aux entrepreneurs de s'instruire sur le sujet.

Les sources d'aide sollicitées par les PME variaient considérablement. Certaines ont appris grâce à des programmes universitaires ou à des réseaux de pairs, d'autres grâce à des programmes de financement et à des organismes de soutien aux entreprises, et beaucoup grâce à des professionnels de la PI. Très peu de participants ont déclaré avoir commencé leur parcours de PI directement avec l'OPIC.

La majorité des PME ont souligné la nécessité d'instaurer plus tôt une culture de connaissances de la PI, en particulier dans les milieux universitaires, afin de diminuer la confusion et la dépendance à l'égard de conseillers externes et de permettre une prise de décision plus stratégique.

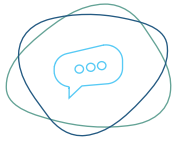
### **Constatation 1 : Soutien de l'OPIC : l'éducation et les services en ligne sur la PI**

**En ce qui concerne la manière dont les clients interagissent avec l'OPIC et le perçoivent, la visibilité limitée de l'OPIC nuit à la capacité des PME à développer leurs propres connaissances en matière de PI. En élargissant ses services directs à la clientèle et en se positionnant comme un partenaire de confiance, à l'instar de l'Office des brevets et des marques des États-Unis (USPTO) ou de l'Agence du revenu du Canada (ARC), l'OPIC peut aider les entrepreneurs, réduire leurs dépendances excessives à l'égard des intermédiaires et renforcer la confiance dans le régime.**

**Deuxièmement, mieux faire connaître les services d'éducation de l'OPIC permettrait d'améliorer considérablement les connaissances des PME en matière de PI. En se positionnant comme un chef de file fiable et impartial dans le domaine de l'éducation, l'OPIC pourrait aider les entrepreneurs à prendre des décisions plus éclairées dès le début de leur parcours entrepreneurial.**

**La modernisation de la présence numérique de l'OPIC est essentielle pour améliorer l'accessibilité et la satisfaction des clients. Un site Web plus intuitif et plus efficace permettrait aux entrepreneurs de gérer les tâches de base en matière de PI avec plus de confiance et d'indépendance.**

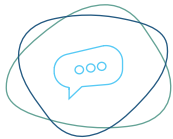
De nombreuses PME ont déclaré que leurs interactions avec le régime de PI passaient presque entièrement par l'entremise d'avocats ou d'agents, rendant l'OPIC lui-même presque invisible. Contrairement à l'USPTO ou à l'ARC, qui fournissent des services clairs à la clientèle, l'OPIC était perçu comme distant. Les entrepreneurs souhaitaient avoir davantage d'occasions d'interagir directement avec l'office, d'acquérir des connaissances et d'obtenir des conseils sans toujours passer par des intermédiaires. Ils estimaient qu'une plus grande visibilité réduirait leur dépendance à l'égard d'agents qui exigent des honoraires élevés et renforcerait leur confiance dans leur capacité à comprendre le régime par eux-mêmes.



Ce que nous avons entendu :

- (Canada atlantique) Les participants ont exprimé leur frustration quant au fait qu'ils trouvaient des renseignements essentiels sur les procédures seulement après avoir commis des erreurs.
- (Toronto) Les participants souhaitaient recevoir des rappels plus proactifs et des conseils étape par étape afin d'éviter de manquer des échéances importantes.
- (Calgary) Les PME ont déclaré que, sans conseils directs, elles dépendaient fortement des agents de PI, ce qui augmentait les coûts.
- (Vancouver) Les participants ont estimé que l'OPIC n'était pas aussi visible dans l'écosystème de l'innovation que l'USPTO.
- (Montréal) Certaines PME ont demandé des canaux de communication plus directs avec l'OPIC pour obtenir des éclaircissements avant le dépôt d'une demande.

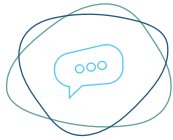
De nombreuses PME ont déclaré ne pas connaître les services d'éducation à la PI offerts par l'OPIC. Celles qui avaient participé à des formations ou à des séances individuelles avec des conseillers en PI les ont trouvés très utiles, en particulier en raison de leurs conseils pratiques et détaillés. Les participants ont également fait remarquer que le paysage canadien de l'éducation à la PI semblait fragmenté entre les différentes administrations et organisations, ce qui créait une confusion quant à l'endroit où trouver du soutien impartial et fiable. Plusieurs entrepreneurs ont déclaré qu'ils seraient reconnaissants que l'OPIC puisse jouer un rôle plus important dans la coordination et la promotion de l'éducation à la PI à l'échelle nationale.



Ce que nous avons entendu :

- (Halifax) Les entrepreneurs ont déclaré que les formations traduisaient la PI en langage clair, les aidant ainsi à comprendre la stratégie.
- (Toronto) Les participants qui ont participé à des séances individuelles avec des conseillers de l'OPIC ont déclaré que cela les avait aidés à se sentir plus à l'aise pour discuter avec des professionnels de la PI.
- (Prairies) Les participants ont déclaré avoir eu du mal à trouver ces services, malgré des recherches actives.
- (Montréal) Les PME ont recommandé que l'OPIC mette en place un programme national afin d'harmoniser le volet éducatif de la PI, qui est actuellement dispersé d'une administration à l'autre.
- (Vancouver) Plusieurs participants ont déclaré que l'éducation à la PI était le soutien le plus précieux, mais qu'elle était arrivée trop tard dans leur parcours.

Le site Web de l'OPIIC a été systématiquement décrit comme désuet, difficile à naviguer et inférieur à ses homologues internationaux. Les participants ont déclaré que le site Web manquait de conception intuitive, de fonctions de recherche claires et d'outils conviviaux. Pour de nombreux entrepreneurs, l'expérience d'utilisation du site a renforcé leur dépendance à l'égard des professionnels ou des intermédiaires en PI, plutôt que de leur permettre d'accomplir des tâches de manière indépendante.



Ce que nous avons entendu :

- (Toutes les régions) Les PME ont décrit le site Web comme difficile à naviguer, peu clair et non intuitif.
- (Halifax) Les participants ont déclaré avoir abandonné leurs tentatives de déclaration en ligne en raison des difficultés rencontrées lors de l'utilisation du site.
- (Toronto) Les participants ont suggéré d'améliorer les fonctions de recherche et d'ajouter des flux de travail guidés pour les tâches courantes.
- (Vancouver) Les PME ont fait remarquer que d'autres administrations (par exemple, l'USPTO) offrent des interfaces plus conviviales.
- (Montréal) Les participants ont fait remarquer que la difficulté du site Web renforce la dépendance à l'égard des avocats spécialisés en PI, ce qui augmente les coûts

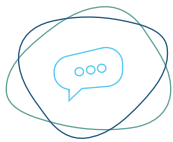
## Constataion 2 : Soutien des programmes de PI

**Certains participants trouvaient que la conception actuelle des programmes ne soutenait pas uniformément les PME tout au long du cycle de vie de la PI. Sans un financement plus important et des voies d'accès à des niveaux de soutien plus avancés, de nombreuses PME demeurent bloquées au stade de la formation.**

**Des parcours plus clairs et plus rationalisés ont été jugés importants pour aider les PME à passer efficacement de la formation à la stratégie et à la mise en œuvre. Sans cela, les stratégies risquent de rester lettre morte et de ne pas avoir d'impact sur les activités.**

**Des structures de financement souples sont nécessaires pour refléter les réalités des entreprises en démarrage. Les programmes doivent permettre aux PME de trouver un équilibre entre les priorités de commercialisation à court terme et le développement à plus long terme des actifs de PI.**

Les PME ont fréquemment eu recours aux programmes Assistance PI du PARI CNRC et Élever la PI d'ISDE, qui sont tous deux structurés autour de 3 niveaux de soutien; niveau 1 (éducation), niveau 2 (élaboration de stratégies) et niveau 3 (mise en œuvre). La plupart des entrepreneurs ont déclaré n'avoir atteint que le niveau 1, très peu d'entre eux ayant progressé jusqu'au niveau 3, qu'ils considéraient comme le plus avantageux. Plusieurs participants ont indiqué que le financement auquel ils avaient eu accès personnellement n'était pas suffisant pour couvrir le coût total de la protection de la PI, ce qui laissait des écarts importants au moment de la mise en œuvre. Certains ont également eu recours au programme CanExport du Service des délégués commerciaux et aux cliniques juridiques universitaires spécialisées en PI, mais ceux-ci ont été décrits comme des mesures d'aide à petite échelle qui offraient des points d'accès utiles sans pour autant combler les manques à gagner pour les phases nécessitant davantage de ressources.

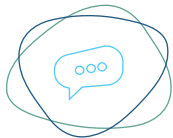


Ce que nous avons entendu :

- (Toronto) Certaines PME ont décrit les processus de demande des niveaux 2 et 3 comme étant trop longs et trop complexes.
- (Calgary) Certaines entreprises ont épuisé leurs réserves opérationnelles en attendant l'approbation du financement.
- (Canada atlantique) Certaines PME ont signalé un manque de communication lorsque le financement leur a été refusé.
- (Montréal) Les participants ont signalé qu'il était difficile de déterminer quel programme menait à quelle étape.
- (Vancouver) Les participants ont souligné que les programmes de soutien axés uniquement sur la formation ne changent pas les résultats à moins d'être accompagnés d'un financement.

Les entrepreneurs ont expliqué que les fonds du programme étaient souvent utilisés pour embaucher des professionnels de la PI. Les expériences avec les stratégies de PI qui en découlaient variaient. Bien que certains participants trouvaient le processus complexe et frustrant, en particulier lorsqu'ils essayaient d'accéder à de plus hauts niveaux de soutien, d'autres ont rapporté qu'ils trouvaient de la qualité et de l'utilité dans les stratégies lorsque le partenaire de livraison et le conseiller impliqués étaient aussi de qualité.

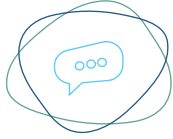
Plusieurs PME trouvaient que les stratégies étaient très utiles pour informer les décisions, alors que d'autres les trouvaient difficile à adapter à leur contexte d'affaires particulier sans le soutien additionnel ou le financement pour la mise en œuvre.



Ce que nous avons entendu :

- (Toronto) Certaines PME ont déclaré que les stratégies en matière de PI semblaient souvent génériques et manquaient de solutions adaptées à leur entreprise.
- (Montréal) Les participants ont fait remarquer que la qualité et l'utilité de la stratégie dépendait fortement du consultant et du partenaire de livraison.
- (Calgary) Certains participants ne comprenaient pas entièrement la stratégie qui leur avait été proposée, alors que d'autres disaient qu'elle aidait à clarifier les priorités, même si le financement pour la mise en œuvre était limité.
- (Halifax) Les participants ont souligné que les stratégies étaient davantage utiles lorsqu'elles étaient accompagnées de financement ou d'un soutien de suivi.
- (Vancouver) Les participants ont exprimé une grande reconnaissance pour le soutien en lien avec la stratégie, mais ont mis en lumière le besoin d'avoir du mentorat continu plutôt qu'un document ponctuel.

Les entreprises en démarrage comptant moins de 5 employés ont souvent eu du mal à trouver un équilibre entre les besoins immédiats de commercialisation et les exigences liées à l'élaboration de stratégies de PI. Les entrepreneurs ont déclaré qu'au tout début, ils avaient un besoin urgent de ressources pour recruter des spécialistes techniques, perfectionner leurs prototypes ou accéder aux marchés. Les exigences du programme, qui donnaient la priorité aux stratégies de PI par rapport à ces besoins, ont souvent entraîné des retards, voire des refus.



Ce que nous avons entendu :

- (Prairies) Lors des premières étapes, les PME ont déclaré qu'elles avaient besoin d'embaucher des ingénieurs, et non pas des avocats.
- (Calgary) Les entreprises en démarrage estimaient que les programmes de financement ne reflétaient pas leur rythme, ce qui entraînait des retards.
- (Toronto) Les participants ont indiqué que les conditions préalables en matière de stratégie de PI bloquaient l'accès à d'autre financement.
- (Montréal) Les PME ont souligné la difficulté de convertir des prototypes en produits sans financement pour le soutien technique.
- (Vancouver) Les participants considéraient la PI comme stratégiquement importante, mais pas toujours comme le premier investissement urgent.

### Constatation 3 : Soutien des professionnels de la PI

---

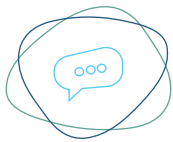
**Des conseils plus clairs et une plus grande transparence dans les services professionnels, ainsi qu'une meilleure adéquation entre l'expertise et les besoins des entreprises, aideraient les PME à obtenir des conseils à la fois pertinents et rentables.**

**Une plus grande transparence des prix et l'accès à des outils en libre-service pour les tâches courantes pourraient alléger les pressions financières, permettant ainsi aux PME de réserver le soutien professionnel pour les questions complexes.**

**Pour apporter une valeur ajoutée significative aux PME, les stratégies doivent être adaptées au contexte commercial et soutenues par un financement pour leur mise en œuvre.**

**Les écarts en termes d'éducation à la PI rendent les PME dépendantes des conseils professionnels, parfois à leur détriment. Améliorer la transparence, la responsabilisation et les connaissances de base en PI renforcerait la confiance envers les fournisseurs de services et les programmes publics, faisant en sorte que les PME reçoivent ainsi une valeur réelle pour leurs investissements.**

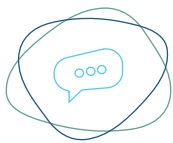
Les PME considéraient les professionnels de la PI comme essentiels, en particulier pour le dépôt de brevets, compte tenu de la complexité du processus. Cependant, elles ont signalé des difficultés à choisir le bon professionnel et ont exprimé des incertitudes quant aux services proposés. Certaines se sont senties poussées à déposer des demandes inutiles ou trop larges qui ont épuisé leurs budgets limités.



Ce que nous avons entendu :

- (Canada atlantique) Les fondateurs de PME ont changé plusieurs fois de professionnels de la PI avant de trouver celui qui leur convenait.
- (Toronto) Les PME ont déclaré que les avocats leur proposaient souvent plusieurs options de services, sans toutefois leur indiquer celles qui étaient nécessaires.
- (Calgary) Certains cabinets spécialisés en PI ont rédigé des demandes trop générales (« demandes exhaustives »), ce qui a augmenté les coûts.
- (Montréal) Les participants ont souligné l'importance des professionnels de la PI qui expliquent clairement leurs décisions.
- (Vancouver) De nombreux participants considéraient les avocats spécialisés en PI comme des partenaires essentiels, mais coûteux.

Les services professionnels ont été décrits comme extrêmement coûteux, dépassant souvent la valeur de l'aide gouvernementale. Les PME ont indiqué que les frais liés à la PI figuraient parmi les coûts juridiques les plus élevés auxquels elles devaient faire face, ce qui a conduit certaines d'entre elles à déposer elles-mêmes leurs demandes de marques de commerce ou à retarder les dépôts de demandes afin de réduire leurs dépenses.



Ce que nous avons entendu :

- (Toutes les régions) Les PME ont décrit les services de PI parmi les frais juridiques les plus élevés auxquels elles font face.
- (Toronto) Les coûts dépassaient souvent ce que couvraient les programmes gouvernementaux, obligeant les PME à subventionner le reste.
- (Halifax) Certaines ont choisi de déposer elles-mêmes leurs demandes de marques de commerce afin de réaliser des économies.
- (Vancouver/Montréal) Les PME ont sacrifié la couverture territoriale (par exemple, en retardant les dépôts de demandes dans l'UE ou en Asie) en raison des coûts.
- (Calgary) Les participants ont déclaré que le manque de transparence des prix rendait la budgétisation difficile.

Les stratégies élaborées avec l'aide de professionnels semblaient souvent génériques et déconnectées de la réalité des PME. Sans financement pour leur mise en œuvre, beaucoup les ont décrites comme des « exercices théoriques » qui ne se traduisaient pas en plans réalisables.



Ce que nous avons entendu :

- (Toronto) Plusieurs stratégies n'étaient pas adaptées à des modèles commerciaux précis.
- (Halifax) Les PME ont déclaré que les stratégies nécessitaient l'interprétation de spécialistes pour être réalisables.
- (Prairies) Les participants ont déclaré que les exigences en matière de stratégie de PI ressemblaient parfois à des exercices théoriques.
- (Vancouver) Les PME ont constaté que le financement de la mise en œuvre était rarement disponible, ce qui entraînait un blocage de l'exécution.
- (Montréal) Les participants ont souligné la nécessité d'un mentorat continu, et non d'une consultation ponctuelle.

#### Constatation 4 : Rentabilité des programmes de PI

---

**Bien que plusieurs PME décrivent des résultats positifs en lien avec les programmes de PI et les conseils professionnels, certains participants se demandaient si les lacunes en matières de connaissances sur la PI limitaient leur capacité à évaluer pleinement la valeur des services reçus. L'amélioration de la transparence, de la responsabilité et des connaissances de base en matière de PI renforcerait la confiance dans les prestataires de services et les programmes publics, garantissant ainsi aux PME la valeur réelle de leurs investissements.**

Certaines PME se sont demandé si les programmes de PI et les services professionnels existants offraient un réel rapport qualité-prix. Les entrepreneurs ayant des connaissances limitées en matière de PI se sentaient souvent obligés de suivre les conseils des prestataires de services sans en comprendre pleinement la raison, ce qui les rendait vulnérables à ce qu'ils percevaient comme des services excessifs ou des dépôts de demandes inutiles. Quelques-unes ont même suggéré que certains professionnels « abusaient du système » en recommandant des stratégies qui privilégiaient les travaux facturables plutôt que les résultats commerciaux. Ce sentiment de méfiance était renforcé par l'absence de critères transparents permettant de mesurer si les services ou les programmes produisaient des résultats significatifs.



Ce que nous avons entendu :

- (Calgary) Les PME ont exprimé leur inquiétude quant au fait que les documents de stratégie de PI semblaient être des gabarits préremplis, sans contexte précis pour l'entreprise.
- (Vancouver) Certains participants ont indiqué que les attentes en matière de facturation n'étaient pas claires, ce qui a donné lieu à des factures inattendues pendant la procédure.
- (Montréal) Les entreprises ont déclaré se sentir obligées de s'engager dans des portefeuilles de PI plus importants avant que leur maturité ne le justifie.
- (Prairies) Plusieurs entrepreneurs ont estimé que les services de consultation financés par des programmes conduisaient parfois au travail facturable maximal, plutôt qu'à ce qui était stratégiquement nécessaire.

## Constatation 5 : Protection des marques de commerce

---

**Si la facilité d'accès au processus d'enregistrement des marques de commerce est un atout, le manque de complexité peut également conduire les PME à négliger l'importance stratégique des marques de commerce dans la création de valeur. Sans conseils professionnels ni stratégie de marque plus élaborée, les entreprises s'exposent à des risques tels que le choix de marques difficiles à défendre, l'absence de planification pour les marchés internationaux futurs ou la rencontre d'obstacles lors de l'exportation de produits à l'étranger. Aider les PME à développer des approches plus stratégiques en matière de marques de commerce pourrait leur éviter ces difficultés et les aider à tirer parti des marques de commerce en tant qu'actif commercial à long terme.**

Les PME estimaient généralement que le dépôt de demandes de marques de commerce était simple et ne nécessitait pas nécessairement l'aide de professionnels de la PI. De nombreux entrepreneurs ont choisi d'effectuer eux-mêmes cette démarche, invoquant la simplicité du système canadien en ligne et les coûts relativement moins élevés par rapport aux brevets. Pour la plupart des PME, les marques de commerce étaient considérées comme des points d'entrée accessibles dans la protection de la PI, pouvant être gérées sans expertise spécialisée.



Ce que nous avons entendu :

- (Halifax) Les PME ont décrit le dépôt de demandes de marques de commerce comme point d'entrée dans la PI : une procédure simple, prévisible et abordable.
- (Montréal) Plusieurs participants ont déposé eux-mêmes leurs demandes de marques de commerce et ont réussi sans aide professionnelle.
- (Toronto) Les entrepreneurs ont déclaré que les marques de commerce étaient essentielles pour protéger l'identité de la marque dès le début, en particulier lorsqu'ils se préparaient à vendre en ligne.
- (Calgary) Certains participants ont regretté par la suite d'avoir choisi des noms sans vérifier leur disponibilité à l'échelle internationale, ce qui a entraîné des coûts élevés pour changer d'image de marque.
- (Vancouver) Les PME ont noté que le manque de réflexion stratégique autour des marques de commerce a posé des problèmes lors de leur entrée sur les marchés des États-Unis ou de l'Union européenne.

## Constatation 6 : Faire confiance à l'expertise

---

**Le manque de cohérence dans les services professionnels crée un déficit de confiance qui oblige les PME à consacrer davantage de temps et de ressources à la recherche du conseiller idéal. Renforcer la connaissance de la PI chez les entrepreneurs, améliorer la transparence sur les rôles professionnels et encourager les pratiques exemplaires au sein de la profession contribuerait à combler cet écart.**

Les entrepreneurs ont décrit des expériences incohérentes avec les professionnels de la PI. Plusieurs d'entre eux ont déclaré avoir dû « magasiner » avant de trouver un professionnel en qui ils avaient confiance, et certains ont indiqué que les conseils qu'ils avaient reçus leur semblaient trop génériques ou trop axés sur les honoraires plutôt que sur les résultats commerciaux. D'autres, en revanche, ont fait l'éloge de professionnels transparents, pertinents et investis dans la réussite de leurs clients. Cette fluctuation a laissé les PME dans l'incertitude quant à la manière d'évaluer la qualité et la valeur lors du choix de leurs conseillers.

Ce que nous avons entendu :

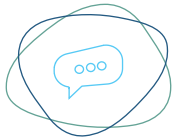


- (Vancouver) Les PME ont constaté des variations significatives de qualité entre les professionnels, même à des prix similaires.
- (Halifax) Les entrepreneurs ont apprécié les professionnels qui leur ont expliqué les compromis en termes simples.
- (Calgary) Certains participants ont indiqué que leurs anciens conseillers se concentraient sur les tâches facturables plutôt que sur l'adéquation stratégique.
- (Montréal) Les participants ont décrit la recherche d'un professionnel de confiance comme un tournant dans leur croissance.
- (Prairies) Les PME souhaitaient disposer d'un moyen transparent d'évaluer les conseillers avant de s'engager dans des collaborations à long terme.

## Constatation 7 : Les PME tirent parti de l'IA pour leurs stratégies et leur soutien en matière de PI

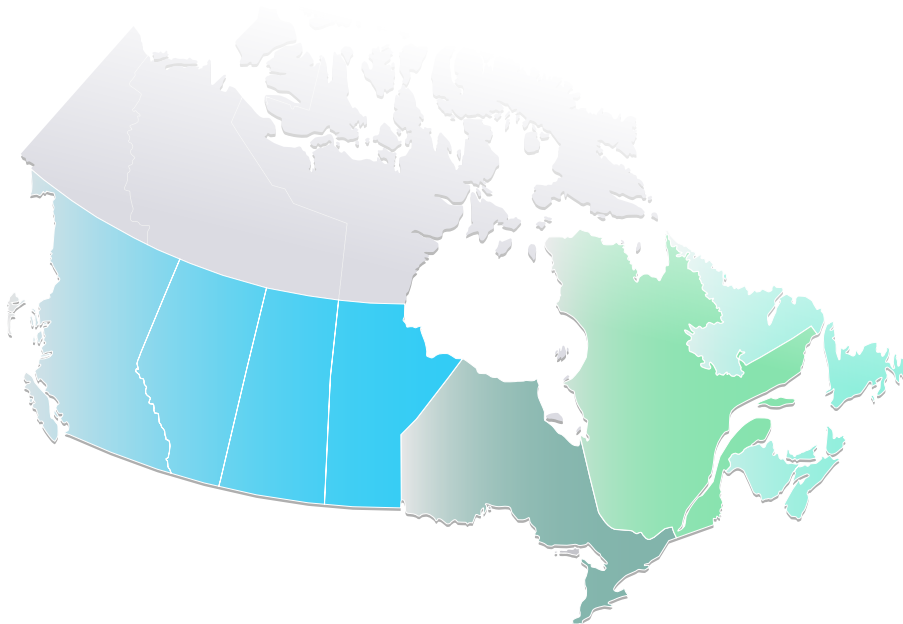
L'intelligence artificielle (IA) offre aux PME de nouvelles possibilités de réduire leurs coûts et d'accéder à un soutien en matière de PI dès les premières étapes, mais elle pose également des risques si elle est utilisée sans supervision professionnelle. L'utilisation croissante de l'IA souligne l'importance pour l'OPIC de fournir des conseils sur les moyens sûrs et efficaces pour les PME d'intégrer ces outils dans leur parcours de PI.

Certaines PME ont déclaré avoir testé des outils d'IA pour les aider dans certaines étapes de leur parcours de PI, notamment la rédaction de stratégies, la préparation de demandes de brevets préliminaires et la recherche d'antériorités. Elles étaient satisfaites des économies réalisées et de la rapidité, mais ont exprimé des inquiétudes quant à la précision, la confidentialité et la validité juridique des documents générés par l'IA. Plusieurs ont reconnu que si l'IA leur offrait un point de départ, un examen professionnel était toutefois nécessaire pour garantir la conformité et la qualité.



Ce que nous avons entendu :

- (Vancouver) Les PME ont utilisé l'IA pour identifier rapidement les modèles d'antériorité, ce qui leur a permis de gagner du temps dans les premières phases de recherche.
- (Calgary) Les participants ont exprimé leurs préoccupations concernant les risques liés à la confidentialité lors de l'utilisation d'outils d'IA publics contenant des renseignements de nature délicate en matière de PI.
- (Halifax) Les participants ont demandé si les documents générés par l'IA seraient considérés comme fiables dans le cadre de procédures judiciaires.
- (Dans toutes les régions) Les PME ont reconnu que l'IA était un moyen de réduire les coûts, mais qu'elle ne pouvait se substituer à un examen professionnel.

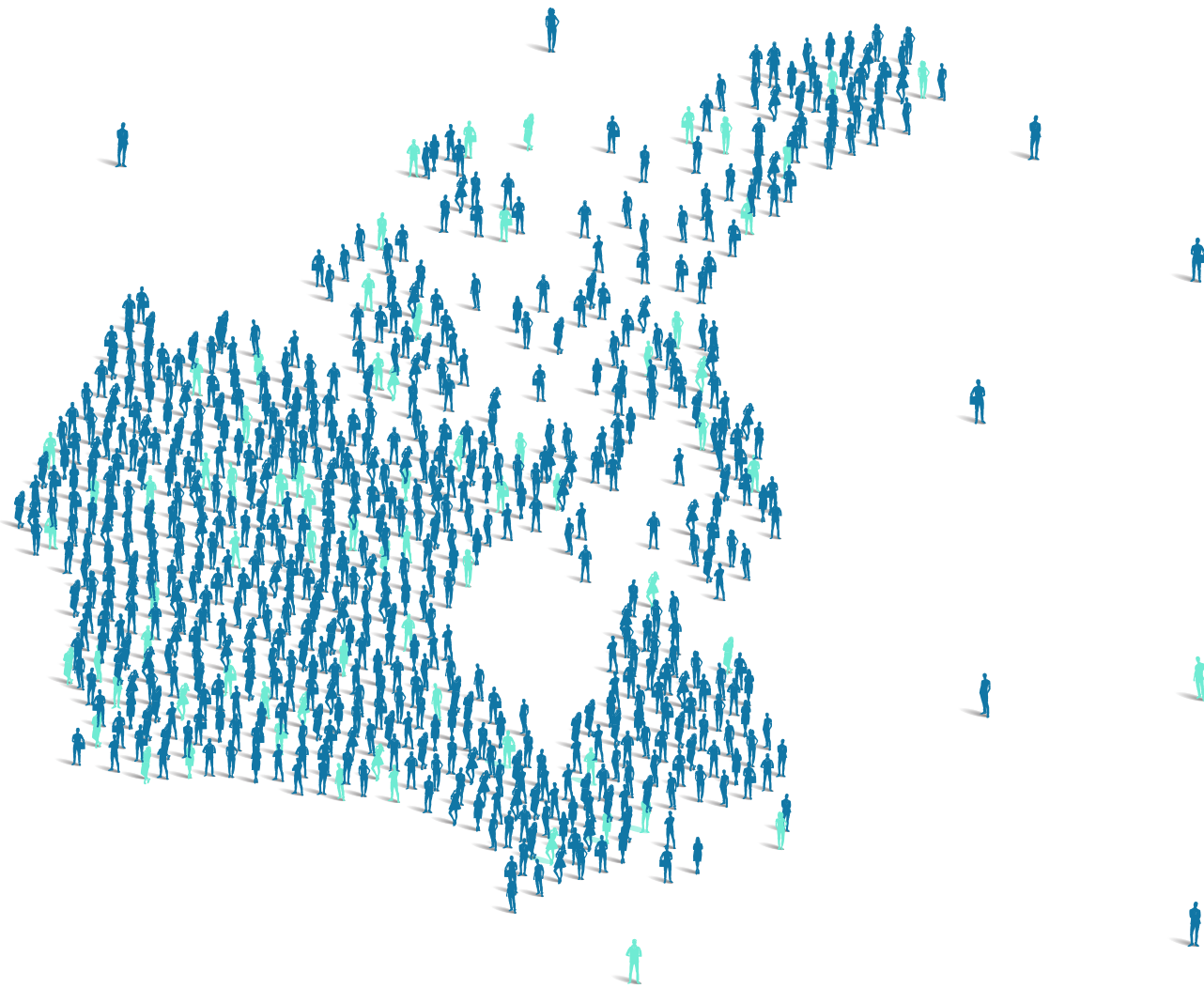


# Différences régionales et groupes sous-représentés

## Un regard sur les régions

Si les tables rondes ont révélé plusieurs thèmes communs à l'ensemble du Canada, elles ont également mis en évidence des différences régionales et des défis distincts auxquels sont confrontés les entrepreneurs issus de groupes sous-représentés. Ces perspectives donnent un portrait plus complet de la manière dont les PME perçoivent le régime de la PI et des domaines dans lesquels des réponses adaptées sont nécessaires.

- **Québec** : Les participants ont décrit un écosystème provincial solide, doté d'un financement réservé et de réseaux robustes d'incubateurs et d'accélérateurs. Les entrepreneurs du Québec ont déclaré avoir un meilleur accès aux ressources et au mentorat que dans d'autres régions.
- **Ontario** : Les PME ont bénéficié d'un large éventail de mesures de soutien, y compris PI Ontario, des pôles d'innovation, des incubateurs, des accélérateurs et des réseaux actifs d'investisseurs providentiels. Cependant, elles ont exprimé des préoccupations concernant la répartition des fonds destinés à la PI et la grande complexité des processus de demande. Bien que le soutien soit abondant, la charge administrative et la fragmentation de l'écosystème ont rendu la compréhension difficile et ont découragé les petites entreprises de déposer une demande.
- **Canada atlantique** : Les participants ont signalé une pénurie de professionnels locaux spécialisés en PI, ce qui a contraint les entreprises à faire appel à des spécialistes qui proviennent de l'extérieur de la région. Cela a entraîné des coûts supplémentaires et limité les possibilités de mentorat. Les PME ont toutefois apprécié le soutien personnalisé et communautaire fourni par les associations commerciales régionales, qui ont constitué des premiers points de contact fiables, même si elles ne pouvaient remplacer l'expertise spécialisée en PI.
- **Ouest canadien (Vancouver en particulier)** : Les coûts des services de PI ont été décrits comme très élevés, créant des obstacles pour les entreprises en démarrage dans un marché déjà coûteux. Les cycles d'innovation évoluaient rapidement, mais les coûts élevés de la PI ont souvent conduit les entreprises à retarder ou à abandonner leurs demandes. Les PME ont également fait part de leurs préoccupations concernant la répartition inéquitable des programmes de financement de la PI et la complexité excessive des processus de demande, qui décourageaient la participation.



## Groupes sous-représentés

Quatre des 10 tables rondes étaient consacrées aux femmes, aux personnes racisées et aux entrepreneurs autochtones. Pour ces participants, la PI était souvent décrite comme encore plus cruciale, car elle validait leur crédibilité sur le marché et témoignait de leur professionnalisme auprès des investisseurs et des clients potentiels. Cependant, ces entrepreneurs étaient également confrontés à des obstacles supplémentaires.

Certains ont signalé que les programmes de financement imposaient des conditions ou des exigences supplémentaires plus difficiles à remplir, tandis que d'autres ont décrit une mauvaise communication autour des refus, qui les laissait dans l'incertitude quant à leur admissibilité ou les prochaines étapes. Les entrepreneurs sous-représentés ont souligné l'importance d'être mis en relation avec des professionnels de la PI issus de milieux similaires, ce qui favorisait la confiance et améliorait la communication.

Dans l'ensemble, les participants issus de groupes sous-représentés ont souligné l'importance de veiller à ce que le soutien dans le secteur de la PI soit inclusif, accessible et adapté à la culture. Ils ont recommandé que l'OPIC et ses partenaires s'efforcent de réduire les obstacles et de créer des programmes sur mesure qui tiennent compte de la diversité des réalités des entrepreneurs canadiens.

# Analyse FFPM basée sur les informations révélées

Les renseignements recueillis lors des tables rondes reflètent à la fois les possibilités et les défis auxquels sont confrontées les PME canadiennes dans leur utilisation de la PI. Afin de donner un aperçu de ces points de vue en une vision stratégique, les résultats ont été résumés dans une analyse des forces, des faiblesses, des possibilités et des menaces (FFPM). Cette analyse rend compte des forces de l'écosystème actuel de la PI, des faiblesses qui limitent son efficacité, des possibilités d'amélioration identifiées par les participants et des menaces externes qui pourraient entraver les ambitions du Canada en matière d'innovation si l'on n'y remédie pas.



## Forces

- Les PME reconnaissent que la PI est essentielle pour le financement, le marketing, les acquisitions et la compétitivité.
- Les formations intensives et les conseillers de l'OPIC sont très appréciés par ceux qui y ont recours.
- Le régime de PI du Canada offre de multiples canaux de soutien.
- Les soutiens régionaux et communautaires renforcent l'écosystème.



## Faiblesses

- Coûts élevés liés à la protection et au maintien des droits de PI.
- Connaissance limitée des services offerts par l'OPIC et paysage éducatif fragmenté.
- Site Web et outils numériques obsolètes de l'OPIC.
- Les délais de protection de la PI ne sont pas alignés sur les cycles d'innovation des PME.
- La couverture nationale et le soutien fondamental offerts par les programmes fédéraux sont incohérents.



## Possibilités

- Moderniser la présence numérique de l'OPIC.
- Étendre l'enseignement de la PI dans les universités et les collèges.
- Introduire le dépôt de brevets provisoires au Canada.
- Fournir un financement direct et souple aux PME.
- Développer des programmes de mentorat et des outils en libre-service.



## Menaces

- Les PME délaissent la PI au profit de besoins immédiats.
- Les dépôts de demandes aux États-Unis demeurent plus attrayants, attirant l'innovation canadienne au sud de la frontière.
- Sans soutien en matière d'application de la loi, les PME pourraient renoncer à défendre leurs droits.
- Les disparités régionales et en matière d'équité risquent de laisser les entrepreneurs dans une situation défavorisée.

# Recommandations des participants

Les participants aux tables rondes ont formulé 10 recommandations claires, qui ont été regroupées en mesures à prendre directement par l'OPIC et par l'écosystème canadien de la PI dans son ensemble. Ces recommandations reflétaient à la fois des problèmes immédiats, tels que des outils numériques et des structures tarifaires obsolètes, et des aspirations à plus long terme, comme l'intégration de la culture de la PI dans l'éducation et la garantie de la responsabilité dans le financement public.

## Recommandations à l'intention de l'OPIC

### 1. Améliorer le site Web de l'OPIC et la navigation en ligne

Les participants ont souligné la nécessité d'un site Web moderne et convivial, conforme aux normes de ses homologues internationaux. Les entrepreneurs ont décrit le site actuel comme obsolète et difficile à naviguer, ce qui rend plus difficile la recherche d'informations claires et actualisées. Ils ont demandé des outils intuitifs, de meilleures fonctions de recherche, des rappels proactifs des dates limites et des processus simplifiés pour les dépôts et les renouvellements des demandes. Les PME ont également souligné que l'utilisation croissante de l'IA signifie que l'OPIC devrait fournir des conseils sur la manière d'intégrer de manière sûre et efficace les outils d'IA dans le parcours de PI.

### 2. Étendre l'enseignement de la PI dans les universités et les collèges

Les participants ont souligné que l'éducation en matière de PI devrait commencer beaucoup plus tôt dans le parcours entrepreneurial. Beaucoup auraient souhaité apprendre les notions de base de la PI pendant leurs études plutôt que d'en découvrir l'importance plus tard, souvent à travers des erreurs coûteuses. L'intégration de l'éducation en matière de PI dans les programmes d'études permettrait de la normaliser en tant qu'élément central de la culture d'entreprise, dotant les futurs entrepreneurs des connaissances nécessaires pour prendre des décisions éclairées avant de lancer leur entreprise.

### 3. Ajuster les structures tarifaires afin d'inclure des niveaux de maintenance adaptés aux PME

Les PME ont réclamé des structures tarifaires plus abordables, prévisibles et transparentes. Beaucoup ont fait remarquer que les coûts actuels liés au dépôt, à la maintenance et à la défense des droits de PI étaient comparables à ceux liés à l'embauche d'un employé à temps plein, ce qui représente une charge importante pour les petites entreprises. Les participants ont suggéré des frais de maintien en état échelonnés ou modulés qui réduiraient la pression sur les petites entreprises tout en continuant à soutenir la viabilité du régime.

## Recommandations pour l'écosystème canadien de la PI

### 1. Fournir directement un financement aux entreprises

Les entrepreneurs ont exprimé leur frustration face au financement qui transitait par des intermédiaires, comme des fournisseurs de services ou des pôles d'innovation, plutôt que d'être versé directement aux PME. Ils ont fait valoir qu'un financement direct leur donnerait plus de flexibilité pour décider de donner la priorité aux dépôts de demandes, à l'expertise technique ou à la commercialisation, en fonction de leur stade de croissance.

## 2. Réaffecter les fonds à la protection de la PI et à l'expertise technique

De nombreux participants ont fait remarquer que les programmes actuels investissent massivement dans la formation en matière de PI et l'élaboration de stratégies, mais pas suffisamment dans la protection ou le soutien à la commercialisation. Les PME ont estimé que cela les rendait vulnérables au moment même où la protection était la plus cruciale. Réorienter les ressources vers les dépôts de demandes, l'application et l'accès à l'expertise technique permettrait d'obtenir des résultats plus significatifs.

## 3. Offrir un mentorat et des conseils de la part de professionnels de la PI

Au-delà des services transactionnels, les PME ont demandé à bénéficier de possibilités de mentorat qui leur permettraient d'obtenir des conseils pratiques et personnalisés, adaptés à leur modèle commercial, à leur secteur et à leur stade de croissance. Elles ont estimé que les stratégies de PI étaient souvent trop génériques et ne fournissaient que des conseils pratiques limités pour leur mise en œuvre. Un mentorat personnalisé contribuerait à combler cette lacune tout en renforçant la confiance et les capacités au sein de l'écosystème.

## 4. Accroître la transparence au sujet des coûts

Les PME ont souligné à plusieurs reprises que les coûts cachés ou imprévus figuraient parmi leurs plus grandes frustrations. Elles ont recommandé que l'OPIIC et les professionnels de la PI fournissent dès le départ des informations claires sur les frais de dépôt, les obligations de maintien en état et les frais de service. La transparence permettrait aux entrepreneurs d'établir un budget plus précis, de faire des compromis éclairés et d'éviter les mauvaises surprises qui conduisent à l'abandon des demandes.

## 5. Développer des outils d'autogestion pour les tâches courantes

Les entrepreneurs ont manifesté leur intérêt pour des outils qui leur permettraient de gérer eux-mêmes des tâches simples et récurrentes liées à la PI, telles que le paiement des frais de maintien en état, le suivi des dates limites de renouvellement ou la production de formulaires normalisés. En réduisant leur dépendance à l'égard des professionnels pour ces tâches courantes, les PME pourraient réduire leurs coûts et gagner en confiance dans la gestion des aspects administratifs de base liés à la PI.

## 6. Garantir la disponibilité d'un soutien tout au long du cycle de vie d'une entreprise

Les participants ont souligné que les besoins des PME évoluent considérablement au fil du temps. Les entreprises en démarrage peuvent accorder la priorité au financement et à l'expertise technique, tandis que celles en phase de croissance sont confrontées à des défis dans l'application de la loi, les marchés d'exportation et la croissance. Les entrepreneurs ont recommandé que les mesures d'aide soient structurées de manière à les accompagner tout au long de leur cycle de vie plutôt que de se concentrer uniquement sur les points d'accès.

## 7. Mesurer le rendement de l'investissement des fonds publics à l'aide d'indicateurs de rendement clés clairs

Les PME ont demandé une plus grande transparence dans l'évaluation des investissements publics dans le soutien à la PI. Elles ont suggéré de mesurer des résultats tels que le nombre de PME passant de la formation à la stratégie puis à la mise en œuvre, la réussite des entrepreneurs sous-représentés ou les retombées du financement sur la commercialisation. Des indicateurs de rendement clés transparents rassureraient les entrepreneurs sur la valeur réelle des programmes et contribueraient à renforcer la confiance dans le régime.

# Conclusion et prochaines étapes

Les tables rondes de 2025 ont fourni à l'OPIC des renseignements clairs et détaillés sur la manière dont les PME canadiennes perçoivent le régime de PI. Les entrepreneurs ont constamment souligné la valeur de la PI, mais ont également mis en évidence des obstacles systémiques tels que les coûts élevés, les processus complexes et longs, la sensibilisation limitée et l'accès inégal aux services entre les régions et les groupes.

Dans l'ensemble, les PME ne demandent pas que la PI soit dépriorisée. Elles veulent un régime qui reflète leur rythme, leurs ressources et leurs réalités. Elles ont demandé à l'OPIC de moderniser sa présence numérique, de développer l'éducation et d'introduire des structures tarifaires adaptées aux PME, tout en exhortant l'écosystème canadien de la PI au sens large à fournir des informations plus directes et transparentes et des soutiens adaptés au cycle de vie.

L'OPIC utilisera ces conclusions pour élaborer sa stratégie d'affaires 2026-2031. Les priorités immédiates comprennent l'amélioration de la sensibilisation et de la communication, la modernisation des services numériques, l'étude de l'introduction de dépôts de demandes de brevets provisoires et la révision des structures de financement en partenariat avec ISDE. En donnant suite à ces conclusions, l'OPIC permettra aux PME de mieux protéger leurs innovations et d'être compétitives dans une économie mondiale de plus en plus définie par les actifs incorporels.

