

## MOT DU RÉDACTEUR

Chers clients et amis,

L'industrie des sciences de la vie est complexe et dynamique. Elle compte de nombreux intervenants, tels les sociétés pharmaceutiques et de biotechnologie, les centres de recherche, les autorités réglementaires, les investisseurs, les fabricants, les distributeurs, etc. Les étapes menant ultimement à la mise en marché d'une technologie ou d'un produit s'échelonnent sur plusieurs années. Le processus est coûteux et les résultats ne sont jamais garantis. Le cadre juridique de cette industrie évolue rapidement, changeant au même rythme les règles du jeu et les besoins des entrepreneurs.

Nous sommes fiers de vous présenter cette quatrième édition de notre journal d'actualités juridiques, consacré cette fois aux sciences de la vie. Vous y trouverez des articles traitant de la valorisation des résultats de recherche ainsi que de la protection des innovations par brevets.

Vous pourrez également y lire l'analyse de certains développements intéressants en matière de *licensing* et de noms de produits de santé. Ces articles illustrent bien la vitesse et la portée des changements juridiques dans ce domaine effervescent.

Nous profitons également de cette occasion pour vous présenter la toute nouvelle division de notre cabinet, BCF Conseils, qui a pour mission d'aider les entreprises dans leurs activités de transfert technologique et de gestion de l'innovation.

Si, après la lecture de notre journal, vous souhaitez en connaître davantage sur les sciences de la vie, écrivez-nous à l'adresse [sciencesvie@bcf.ca](mailto:sciencesvie@bcf.ca) pour recevoir une brochure de notre équipe stratégique et ne manquez pas de consulter notre site Internet [www.bcf.ca](http://www.bcf.ca).

Bonne lecture!

SPÉCIAL  
SCIENCES DE  
LA VIE

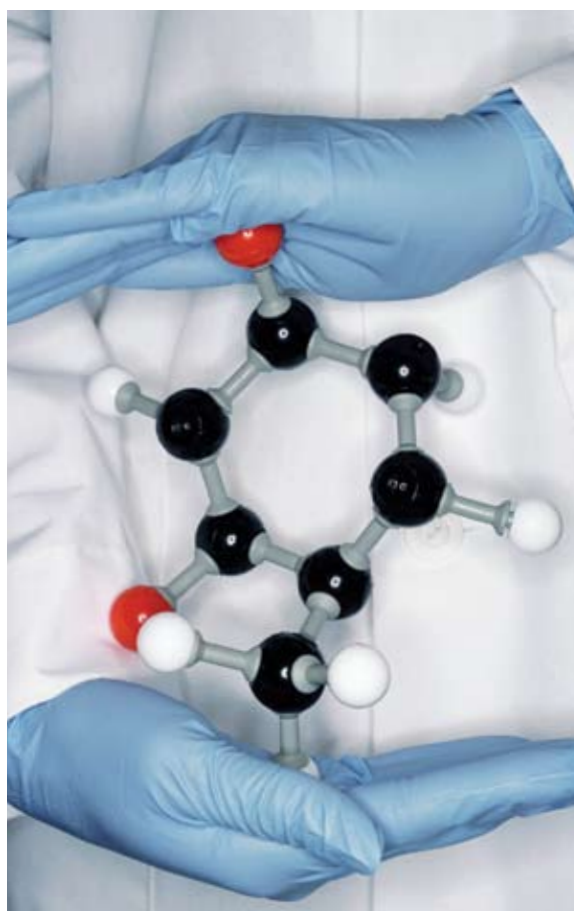
**Pierre-Philippe Taché, avocat, rédacteur en chef du journal « IL FAUT SAVOIR » (514) 397-4754, [pptache@bcf.ca](mailto:pptache@bcf.ca)**

## STRATÉGIE DE PROTECTION DES INNOVATIONS PAR BREVET

La protection des innovations par brevet procure à toute entreprise un avantage commercial des plus importants en lui assurant une exclusivité d'utilisation, de fabrication, d'exploitation et de vente de l'innovation dans une juridiction donnée, et ce, pour un terme de vingt ans. Bien que le secteur des biotechnologies traverse une période difficile sur le plan du financement, la solidité du portefeuille de brevets et la mise en place d'une stratégie efficace de gestion et de protection des innovations représentent des atouts de taille qui aideront une entreprise à obtenir le financement nécessaire à la poursuite de ses activités.

Voici certains éléments de réflexion afin de bien planifier la gestion de ses innovations et de son portefeuille de brevets, ce qui facilitera notamment les vérifications diligentes lors des rondes de financement.

Les questions de droits de propriété des innovations sont des questions fondamentales soulevées lors des vérifications diligentes. Ainsi, les entreprises, par l'entremise de leurs conseillers juridiques, devraient s'assurer d'avoir tous les documents nécessaires pour leur attribuer la propriété des innovations effectuées par leurs employés ou par des consultants externes. Ces documents, qui prennent



généralement la forme de contrats d'emploi, de contrats de recherche, d'ententes de collaboration et de cessions administratives signées entre les parties, attestent les droits de propriété de l'entreprise. Afin d'être en mesure de faire reconnaître ses droits, l'entreprise doit également faire enregistrer les cessions administratives auprès de chacun des bureaux des brevets des différentes juridictions et plus particulièrement au Canada, où la *Loi sur les brevets* prévoit qu'une cession enregistrée auprès de l'Office de la propriété intellectuelle du Canada prévaut sur toute autre ayant le même objet mais qui n'aurait pas été enregistrée.

L'entreprise devrait également établir des politiques internes visant à protéger le potentiel de brevetabilité de ses innovations. Pour qu'une innovation soit considérée comme brevetable, elle doit posséder certaines caractéristiques, soit l'utilité, la nouveauté et la non-évidence. Ces deux dernières caractéristiques sont évaluées à la lumière des publications et des connaissances dans le domaine. Les publications qui sont considérées comme préjudiciables à la brevetabilité d'une innovation peuvent provenir non seulement des concurrents, mais également de l'entreprise elle-même. Toute communication concernant l'innovation faite de façon non confidentielle peut être considérée comme une divulgation publique et ainsi en affecter le caractère de nouveauté.

(Suite en page 2)

## STRATÉGIE DE PROTECTION DES INNOVATIONS PAR BREVET (SUITE)

Les communications verbales ou écrites d'une entreprise peuvent donc avoir des répercussions négatives sur la brevetabilité de ses innovations. Bien que certaines juridictions telles le Canada et les États-Unis offrent certaines issues de secours dans de telles conditions, il en va tout autrement dans la plupart des autres pays industrialisés. Ainsi, pour les pays membres de la Convention sur le brevet européen, la nouveauté absolue est de rigueur, c'est-à-dire que l'innovation ne doit avoir fait l'objet d'aucune divulgation publique avant le dépôt d'une demande de brevet afin d'être considérée comme brevetable.

L'établissement d'une politique interne de confidentialité devrait figurer parmi les priorités de l'entreprise qui souhaite protéger la brevetabilité de ses innovations. L'entreprise devrait ainsi envisager de n'autoriser aucun type de communications émanant de son personnel et de ses chercheurs, collaborateurs ou consultants avant que le potentiel de brevetabilité des innovations ne soit évalué et éventuellement protégé par le dépôt d'une demande de brevet. De plus, chaque intervenant devrait, si ce n'est déjà fait, signer une entente de confidentialité avant tout échange d'informations.

L'information échangée, que ce soit verbalement ou par écrit, en l'absence d'une entente de confidentialité peut avoir des conséquences défavorables sur la brevetabilité de l'innovation ou encore sur la validité du brevet émis. L'entente de confidentialité, bien qu'elle n'assure pas de la bonne foi de son signataire, fait preuve de la diligence de l'entreprise à protéger la nouveauté de ses innovations.

Une saine gestion des innovations et du portefeuille de brevets passe également par la mise en place d'un processus d'évaluation interne permettant que chaque découverte démontrant un potentiel novateur et un intérêt commercial pour l'entreprise soit protégée par brevet le plus efficacement possible. Des rencontres régulières entre les chercheurs qui participent aux projets de recherche et un agent de brevets spécialisé devraient servir de base au processus d'évaluation des innovations.

Lorsque l'entreprise estime que l'innovation présente un intérêt suffisant, elle devrait être rapidement protégée par le dépôt d'une demande de brevet. Celle-ci peut prendre la forme d'une demande de brevet provisoire ou complète (non provisoire). Une demande provisoire présente certains avantages significatifs comparativement à une demande complète. Entre autres, les coûts reliés à une demande provisoire sont moins élevés et le droit de priorité relié à ce type de demande est aussi bien reconnu que pour une demande complète. De plus, les demandes provisoires n'étant pas rendues publiques, l'information qui y est contenue demeure confidentielle.

Une demande complète doit toutefois venir remplacer la demande provisoire dans les 12 mois suivants afin que la date de priorité soit reconnue.

Donc, une protection rapide de l'innovation par le biais d'une demande provisoire permet, à coûts moindres, d'entamer des discussions avec des investisseurs ou des partenaires potentiels et de vendre l'innovation sans en affecter le potentiel de brevetabilité, tout en allouant un délai de 12 mois afin de trouver les sommes nécessaires au dépôt d'une demande complète.

Pour qu'une innovation soit solidement protégée, la demande de brevet, qu'elle soit provisoire ou complète, devrait contenir suffisamment de preuves scientifiques démontrant le

fonctionnement de l'innovation et non de simples hypothèses à confirmer. Si de telles preuves scientifiques ne sont pas présentées dans la demande de brevet, cela pourrait mettre en péril l'émission du brevet ou la validité du brevet obtenu.

Une fois déposée, la demande de brevet complète est publiée dans les 18 mois suivant sa date de priorité. L'entreprise possède donc une période de 18 mois d'avance sur ses concurrents avant que ceux-ci ne soient mis au courant de ses derniers développements.

L'obtention d'un brevet sur une innovation représente bien entendu une étape importante pour une entreprise. Cependant, afin de prendre une avance sur ses concurrents, il est préférable que l'entreprise protège aussi bien l'innovation en soi que le domaine entourant cette innovation. Ainsi, l'entreprise devrait songer à orienter une partie de sa recherche et de son développement vers une solidification de son portefeuille de brevets. Cette stratégie permet non seulement à l'entreprise de conserver son avance dans la recherche et le développement, mais également d'assurer la solidité de son portefeuille de brevets en rendant possible une certaine continuité dans l'exclusivité conférée par les brevets dans le domaine entourant cette innovation. La période de 18 mois pendant laquelle une demande de brevet reste confidentielle est la période-clé sur laquelle l'entreprise devrait miser pour se démarquer.

Une entreprise détentrice de brevets sur une nouvelle molécule et son utilisation dans la prévention d'une maladie donnée pourrait songer à solidifier son portefeuille de brevets en développant de nouveaux dérivés ou analogues de cette molécule, de nouvelles formulations ou combinaisons contenant cette molécule ou ses dérivés, ou encore de nouvelles indications thérapeutiques qui pourront tous faire l'objet de demandes de brevet individuelles.

Idéalement, une demande de brevet devrait être déposée dans toutes les juridictions présentant un potentiel commercial (de fabrication, de vente, etc.) afin d'assurer l'exclusivité dans ces territoires. Comme les ressources financières de l'entreprise peuvent toutefois être limitées, il est important de cibler les juridictions présentant le plus grand potentiel commercial, soit tout au moins les États-Unis, l'Europe, le Canada et le Japon. Enfin, avec leur intégration dans l'économie mondiale, les marchés de la Chine et de l'Inde représentent un intérêt commercial de plus en plus important à considérer.

Bien entendu, l'obtention d'un brevet sur une innovation n'est pas garante de la liberté de commercialiser celle-ci. Par exemple, si une protéine est protégée par un brevet détenu par un tiers et qu'une entreprise découvre une nouvelle utilisation à celle-ci, l'entreprise ne pourra fabriquer, exploiter ou vendre la protéine pour cette nouvelle utilisation sans enfreindre les droits du détenteur de brevet.

Par conséquent, si certaines parties de l'innovation sont déjà protégées par des brevets détenus par des tiers, l'innovation ne pourra être exploitée librement sans la négociation et la signature préalable d'une entente de licence. L'entreprise devrait ainsi éviter les surprises déterminant le plus rapidement possible si des tiers détiennent des droits empêchant la libre commercialisation de ses innovations. Une recherche exhaustive dans les bases de données permettra d'identifier les brevets pour lesquels il faudra envisager de demander une licence d'exploitation ainsi que les détenteurs de brevets avec lesquels l'entreprise devra négocier. Ce genre de recherche permet également d'identifier les demandes de brevets qu'il faudra garder à l'œil.

Les bases de données sur les brevets constituent une source d'informations importante que l'entreprise devrait exploiter. Les bases de données sur les brevets contiennent des renseignements sur les nouveaux brevets publiés, leurs inventeurs, leurs détenteurs. Elles donnent des indications sur l'état général du domaine et des solutions à des problèmes techniques et elles permettent de connaître l'avancement technologique des concurrents.

Bien entendu, les concurrents jouissent également de la période de confidentialité de 18 mois suivant le dépôt de leurs demandes de brevets. Il est donc essentiel d'assurer une surveillance régulière des bases de données sur les brevets afin d'être mis au courant des nouvelles demandes de brevets des concurrents ou tout simplement pour connaître les percées technologiques dans un domaine particulier. La veille technologique ou concurrentielle peut s'effectuer au moyen de recherches dans les bases de données sur les brevets ou encore à l'aide de certains outils tels des logiciels ou certains moteurs de recherches spécialisés dans le domaine. La connaissance des avancées technologiques des concurrents permet d'orienter le développement de l'entreprise et de mieux positionner son portefeuille de brevets.

Tous les éléments discutés ci-dessus servent de base à l'établissement d'une stratégie efficace de gestion et de protection des innovations. La protection des innovations par brevet procure non seulement un avantage commercial à l'entreprise qui les détient, mais, lorsqu'elle est bien gérée, elle peut aussi servir de levier dans le financement des entreprises.

### Les clients de BCF honorés

#### Gala des prix Genesis

Le 29 mars dernier se déroulait le gala des prix Genesis, organisé par BIOQuébec, afin de récompenser les intervenants de l'industrie de la biotechnologie, des technologies de la santé et des sciences de la vie au Québec. Victhom Bionique Humaine inc. s'est vu décerner le prix Genesis dans la catégorie Innovation. Le Dr Michel G. Bergeron, du Centre de recherche en infectiologie de l'Université Laval, a pour sa part reçu le prix Genesis dans la catégorie Biotechnologie de demain. Félicitations à tous les lauréats!

#### Gala Dunamis

Sur les douze trophées remis par la Chambre de commerce et d'industrie de Laval lors du Gala Dunamis le 22 mars dernier, plus de la moitié sont allés à des entreprises du secteur des sciences de la vie. BCF tient à féliciter plus particulièrement les lauréats Warnex, Lab Research, Scimega Recherche, Labopharm, Bio-K + International et Médicus.

## LA VALORISATION DES RÉSULTATS DE RECHERCHE EN SCIENCES DE LA VIE : UN BREF APERÇU

**R**éussir à mettre en marché des produits qui intègrent des résultats de recherche prometteurs au plan commercial, voilà le rêve de nombreux chercheurs et entrepreneurs. Ce processus, qui comprend plusieurs étapes, constitue ce qui est appelé la chaîne de valorisation. À chaque maillon de cette chaîne, les résultats prennent de la valeur et se transforment graduellement, passant du statut d'invention à celui d'innovation.

En 2006, le Conseil de la science et de la technologie du Québec publiait une étude qui présente, de façon simple et intégrée, quatre chaînes de valorisation dans quatre domaines distincts, dont la chaîne menant à l'obtention d'un médicament<sup>1</sup>. Cette chaîne de valorisation, illustrée ci-dessous, ne se limite pas au simple développement du médicament, bien que cela fasse partie du processus. Elle débute bien en amont, avec des résultats de recherche obtenus en laboratoire, en milieu universitaire.

Cette chaîne comporte une vingtaine d'étapes regroupées en quatre grandes phases :

- phase de valorisation en milieu universitaire ;
- phase de transfert technologique à une entreprise biotechnologique ;
- phase de commercialisation en entreprise ;
- phase de transfert technologique à une compagnie pharmaceutique.

La chaîne débute par une déclaration d'invention que le chercheur effectue à son établissement universitaire. Viennent ensuite l'évaluation technico-commerciale, la régularisation des titres de propriété intellectuelle (PI), l'entente de partage des revenus de valorisation, la protection à court terme de la PI et ainsi de suite jusqu'à la négociation et la conclusion d'un accord de licence.

Au cours de cette première phase, les chercheurs et les professionnels de la valorisation du milieu universitaire devront notamment :

- gérer la PI et la protéger adéquatement ;
- établir une stratégie optimale de valorisation ; et
- faire des choix éclairés quant au mode de transfert à privilégier : octroi de licence, création d'une entreprise dérivée, maturation technologique ou parfois même la vente de la technologie.

Il y a par la suite un transfert technologique par voie de licence à une entreprise biotechnologique, qu'elle soit déjà existante ou dérivée. Celle-ci prendra en charge l'invention et l'amènera jusqu'aux essais cliniques de phase 2. Dans le cadre de ce premier transfert technologique, il faut :

- circonscrire la technologie transférée, en établissant la valeur et les contreparties ;
- déterminer les modalités de base d'une licence qui soient justes et raisonnables pour les parties ;
- s'il y a création d'une entreprise dérivée, adopter les meilleures pratiques pour une saine gouvernance de l'entreprise qui mettent l'établissement universitaire à l'abri de possibles conflits d'intérêts.

Suit la phase de commercialisation par l'entreprise biotechnologique, dont les étapes sont dictées en grande partie par les autorités réglementaires, soit Santé Canada pour un développement au Canada, ou la *Food and Drug Administration* (FDA) pour un développement aux États-Unis. L'entreprise de biotechnologie à qui l'invention est transférée poursuit la recherche, finalise le développement et complète la phase 2 des essais cliniques. L'entreprise a souvent besoin d'aide pour franchir les étapes de ce processus formel et rigoureux, dicté par ces autorités réglementaires dont les décisions ont force de loi.

Un deuxième transfert technologique peut parfois s'avérer nécessaire car il est rare que l'entreprise de biotechnologie possède les ressources requises pour poursuivre les essais

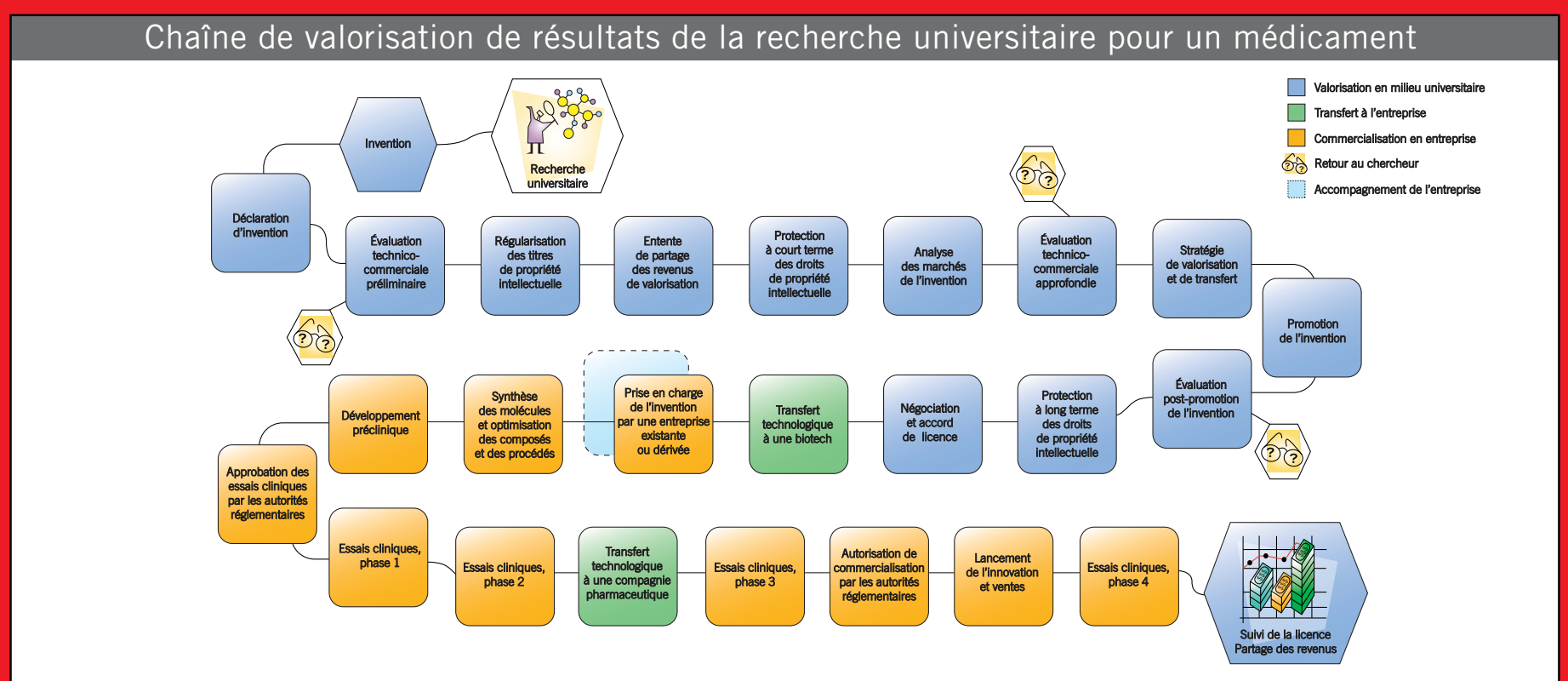
cliniques. Cette fois, le transfert se fait de l'entreprise de biotechnologie à une compagnie pharmaceutique, laquelle prend le relais des essais cliniques et assume la commercialisation du médicament. Le transfert technologique peut prendre diverses formes : développement conjoint, licence ou sous-licence. Dans le cadre de ce deuxième transfert technologique, les deux parties, l'entreprise biotechnologique et la compagnie pharmaceutique, doivent :

- établir les contributions, les responsabilités, les droits, les engagements et les mandats de chacun des partenaires du transfert, dans le cas d'un développement conjoint ; et
- déterminer les modalités de base des ententes relatives aux droits de propriété intellectuelle, d'utilisation et d'exploitation commerciale du médicament, dans le cas d'une licence ou d'une sous-licence.

La compagnie pharmaceutique entreprend ensuite les essais cliniques de phase 3 et poursuit la commercialisation. La chaîne de valorisation se termine par la vente du médicament et les essais cliniques de phase 4 qui se prolongent tout au long de la commercialisation du médicament. Finalement, les parties qui sont l'établissement universitaire, l'entreprise biotechnologique et la compagnie pharmaceutique doivent voir à la gestion de la licence et au partage des revenus qui en découlent.

Dans les sciences de la vie, la chaîne de valorisation peut s'échelonner sur une dizaine d'années et comporter des coûts de plus d'un milliard de dollars. Au terme du développement, un seul médicament résultera des milliers de composés synthétisés au départ. De ces médicaments qui atteindront le marché, environ un sur dix seulement connaîtra un succès commercial.

<sup>1</sup> Chaînes de valorisation de résultats de la recherche universitaire recelant un potentiel d'utilisation par une entreprise ou par un autre milieu, Denis N. Beaudry, Louise Régner et Sonia Gagné, Conseil de la science et de la technologie, Gouvernement du Québec, 2006, 81 pages. Ce document est accessible en ligne, en français et en anglais, sur le site du CST à l'adresse [www.cst.gouv.qc.ca](http://www.cst.gouv.qc.ca).



Denis Beaudry, président de BCF Conseils inc., (514) 397-6659, [dbeaudry@bcf.ca](mailto:dbeaudry@bcf.ca)

## LES NOMS DES PRODUITS DE SANTÉ À PRÉSENTATION ET À CONSONANCE SEMBLABLES : NOUVELLES LIGNES DIRECTRICES DE SANTÉ CANADA

### I. INTRODUCTION

Les noms des produits de santé à présentation et à consonance semblables (PSPCS) désignent les noms de différents produits présentant une orthographe ou une prononciation similaire. Ces similitudes ont été identifiées comme une source possible de risque pour la santé en causant des erreurs lors de la prescription, de la distribution ou de l'administration d'un produit. Comme le souligne Santé Canada, la confusion des noms semble être la cause d'une erreur de médication sur quatre.<sup>1</sup> L'écriture indéchiffrable, la connaissance incomplète des noms de médicaments, les produits nouvellement disponibles, les instructions verbales confuses ainsi que le conditionnement et l'étiquetage similaires figurent parmi les facteurs contribuant au problème.

Inquiète quant aux problèmes de sécurité que peut causer la confusion des noms des produits de santé, Santé Canada a entrepris la révision et l'analyse des enjeux associés à une telle confusion et a rédigé les lignes directrices suivantes :

- (1) *Révision des lignes directrices – Examen de noms de médicaments : Noms des produits de santé à présentation et à consonance semblables (PSPCS)* (« lignes directrices préalables à la commercialisation ») [en vigueur]; et
- (2) *Révision des lignes directrices – Évaluation de noms et de produits de santé commercialisés : Noms des produits de santé à présentation et à consonance semblables (PSPCS)* (3 novembre 2005) (« lignes directrices postérieures à la commercialisation ») [entrée en vigueur à venir].

(collectivement désignées sous le nom de « lignes directrices »).

Le régime juridique canadien des noms des PSPCS a manifestement un impact sur les titulaires de marques de commerce comme il sera démontré ci-dessous.

### II. MISE EN OEUVRE DU PROCESSUS D'EXAMEN DES NOMS DE PSPCS

#### (i) L'approche préconisée par Santé Canada

Jusqu'au 1<sup>er</sup> janvier 2006, les questions portant sur les noms de PSPCS étaient traitées au cas par cas sur une base empirique. Aucun processus convergent ou officiel n'existait au sein de Santé Canada relativement à la révision des enjeux relatifs aux noms de produits pharmaceutiques à présentation et à consonance semblables. De fait, les systèmes informatiques de Santé Canada n'étaient pas conçus pour relever les noms identiques ou similaires. Lorsqu'un nom de médicament susceptible de semer la confusion en raison de sa similarité était porté à l'attention de Santé Canada, le ministère pouvait, à sa convenance, en aviser le fabricant et l'inciter à modifier le nom de son médicament. Un tel avis n'était que consultatif et aucunement exécutoire ni contraignant.

Voilà donc pourquoi, à la lumière des récents développements entourant les noms de PSPCS aux États-Unis, Santé Canada a senti le besoin ces dernières années d'adopter un plan d'action approprié afin de réduire la confusion entourant les noms de médicaments. À cet égard, Santé Canada était de l'opinion que les risques suivants étaient susceptibles de survenir si un tel régime n'était pas instauré dans un avenir rapproché :

- un taux plus élevé de morbidité et de mortalité chez les Canadiens en raison d'erreurs de médication;
- la perte de confiance du public ;
- les contestations judiciaires contre Santé Canada en vertu du caractère arbitraire des décisions rendues lorsque ce ministère tentait d'agir conformément à son mandat, et ce, particulièrement si des décisions discordantes étaient prises ; et
- la responsabilité possible de Santé Canada en raison de son incapacité d'assumer les obligations énumérées dans son mandat si les bénéficiaires du programme étaient affligés de morbidité et de mortalité en raison d'erreurs de médication.<sup>2</sup>

#### (i) Les lignes directrices

Les lignes directrices ont été rédigées par Santé Canada dans le but de clarifier la manière selon laquelle le ministère entend gérer et analyser l'information et le

matériel portant sur les noms des produits de santé soumis en conformité avec la *Loi sur les aliments et drogues*<sup>3</sup> et le *Règlement*<sup>4</sup> y afférant ou apposés aux produits déjà offerts sur le marché.

Les lignes directrices visent à fournir une solution à divers enjeux, dont ceux liés :

- à la similitude des marques nominatives (y compris les similitudes des marques nominatives de différents produits détenus par une même entité);
- aux marques nominatives semblables à des noms génériques; et
- aux gammes élargies de produits.

L'ordre de priorité en ce qui concerne la mise en oeuvre des lignes directrices a été établi comme suit par Santé Canada sur la base du degré du risque potentiel pour la santé :

1. Médicaments de prescription pour usage humain (y compris les drogues des annexes C, D et F de la *Loi sur les aliments et drogues* et du *Règlement* y afférant);
2. Produits en vente libre pour usage humain ;
3. Produits de santé naturels pour usage humain ;
4. Médicaments à usage vétérinaire ; et
5. Instruments médicaux.



Avant de procéder à une brève révision des principes et pratiques présentés dans les lignes directrices, il est important de préciser qu'en raison du fait que ces lignes directrices sont des instruments administratifs n'ayant pas force exécutoire, Santé Canada peut se permettre d'adopter une approche flexible à l'égard de l'enjeu des noms de produits de santé. Par conséquent, des approches dites alternatives aux principes et pratiques présentés dans les lignes directrices pourraient s'avérer acceptables dans la mesure où elles s'appuieraient sur des justifications scientifiques adéquates. Conséquence directe de ce qui précède, Santé Canada a le droit de demander de l'information ou du matériel ou de définir des conditions non décrites de façon spécifique dans les lignes directrices, et ce, afin d'évaluer adéquatement la sécurité, l'efficacité ou la qualité des produits de santé.<sup>5</sup>

## a. Lignes directrices préalables à la commercialisation

Entrées en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier 2006, les lignes directrices préalables à la commercialisation instaurent un système en vertu duquel, pour qu'un produit de santé soit approuvé, un requérant devrait obtenir l'autorisation préalable de Santé Canada en ce qui concerne le nom proposé pour son produit de santé.

Pour faciliter le processus d'examen de noms, Santé Canada recommande que les requérants soumettent, outre le nom proposé :

- (1) une liste énumérant d'autres choix de noms classés par ordre de préférence (jusqu'à un maximum de deux noms de remplacement); et
- (2) une évaluation des risques et une appréciation du nom proposé pour le produit.

Les lignes directrices préalables à la commercialisation énumèrent certaines des techniques que Santé Canada peut utiliser pour évaluer les risques de confusion, y compris les recherches de marques déposées et non protégées similaires, des analyses informatiques, des études d'essais menés sur des ordonnances ou un examen de la documentation portant sur les erreurs de médication ou une évaluation systématique de la dénomination et du déroulement des opérations.<sup>6</sup> Quoi qu'il en soit, l'incertitude plane en ce qui concerne les techniques devant être utilisées par Santé Canada - ou ce en quoi consistent exactement ces dernières - pour évaluer les risques de confusion entre différents noms de produits de santé.

## b. Lignes directrices postérieures à la commercialisation

Les lignes directrices postérieures à la commercialisation et dont l'entrée en vigueur est à venir prescrivent ce qui suit : si le nom d'un produit de santé commercialisé est considéré comme présentant des risques élevés de confusion avec un autre nom de produit de santé, alors les détenteurs d'autorisations de mise en marché concernés recevront un avis écrit de la part de Santé Canada les enjoignant à proposer des solutions pour minimiser les risques de confusion. Si aucune solution n'est proposée, Santé Canada pourra suspendre la vente du produit sur remise d'un avis au détenteur d'autorisation de mise en marché concerné.

## III. CARENCES DE LA LOI SUR LES MARQUES DE COMMERCE

Certaines craintes ont été formulées par l'industrie pharmaceutique et divers intervenants en ce qui concerne les lignes directrices, dont celles qui suivent :

### (i) Point de vue de la commercialisation par opposition à celui de la sécurité

L'une des préoccupations exprimées portait sur le rôle que Santé Canada devait jouer dans le cadre de l'examen des noms de produits de santé, et ce, du fait que le Registraire des marques de commerce, qui jouit d'une expertise dans l'évaluation des risques de confusion, s'affaire déjà à examiner les nouvelles marques de commerce.

En réponse à cette préoccupation, Santé Canada a indiqué que le processus d'enregistrement des marques de commerce avait démontré sa carence à prévenir la confusion portant sur les noms de PSPCS dans la mesure où la confusion entre les marques de commerce était prise en considération et examinée par le Registraire des marques de commerce du point de vue de la commercialisation plutôt que du point de vue de la sécurité.

### (ii) Le refus de procéder à l'enregistrement ne peut empêcher l'utilisation d'une marque de commerce

Le régime juridique des marques de commerce reposant sur l'utilisation plutôt que l'enregistrement, Santé Canada est d'avis qu'il est toujours possible qu'un produit de santé, au même titre d'ailleurs que tout autre produit, soit commercialisé sous une marque de commerce n'ayant pas été enregistrée ou déposée auprès du Registraire des marques de commerce ou ayant fait l'objet d'un rejet par le Registraire sur la base de la confusion.

### (iii) Marques de commerce détenues par une seule et même personne et similaires au point de créer de la confusion

Par ailleurs, selon Santé Canada, la *Loi sur les marques de commerce* démontre également une carence du fait qu'elle permet l'enregistrement ou l'utilisation de multiples marques de commerce suffisamment similaires pour créer de la confusion dans la mesure où ces marques de commerce sont détenues par une seule et même personne.

## IV. CONCLUSION

L'application des lignes directrices aura assurément un impact significatif sur les titulaires de marques de commerce de produits de santé. Les parties intéressées devraient être pleinement conscientes des conséquences possibles suivantes de la mise en œuvre par Santé Canada du processus d'examen des noms de PSPCS :

- (1) la possibilité qu'une marque de commerce déposée ou pour laquelle une demande a été faite ne puisse être utilisée par suite du processus d'examen par Santé Canada des noms de PSPCS;
- (2) la possibilité que l'approbation d'un produit soit différée après que Santé Canada ait déterminé que son nom porte à confusion avec celui d'un autre produit de santé ou encore que le requérant se retrouve dans une situation où il est contraint d'acquiescer et d'utiliser le nom approuvé par Santé Canada parmi l'ensemble des noms de rechange soumis; ou

- (3) la possibilité que la vente d'un produit de santé déjà disponible sur le marché canadien soit suspendue.

Néanmoins, la mise en œuvre par Santé Canada du processus d'examen des noms de PSPCS doit être perçue comme salubre pour la protection de la santé publique des Canadiens. La mise en œuvre d'un tel processus d'examen permet à Santé Canada de colmater la brèche que le Registraire des marques de commerce du Canada n'était pas en mesure de combler.<sup>7</sup>

La protection contre les noms de médicaments portant à confusion doit être vue par les fabricants de médicaments et l'ensemble des parties intéressées comme une responsabilité conjointe entre Santé Canada et le Registraire des marques de commerce du Canada. Le rôle de Santé Canada dans la mise en œuvre du processus d'examen des noms de PSPCS consiste à prévenir les atteintes à la santé causées par des noms de médicaments portant à confusion. Quant au Registraire, son rôle est de s'assurer que l'utilisation d'une marque de commerce ne conduise pas d'éventuels consommateurs à croire qu'en se portant acquéreurs de marchandises vendues sous une marque de commerce ils achètent celles d'une autre entité.

En ce qui concerne les praticiens en matière de marques de commerce, outre les critères énumérés au paragraphe 6(5) de la *Loi sur les marques de commerce*, ils devraient prendre en considération les critères propres à Santé Canada. Il serait opportun pour eux de porter ces critères à l'attention de leurs clients, surtout ceux du secteur pharmaceutique, qui seront affectés par les lignes directrices au moment de l'évaluation des risques de confusion entre marques de commerce, à savoir :

- la situation relative à la commercialisation (médicament délivré sur ordonnance par opposition au médicament offert en vente libre);
- la catégorie thérapeutique;
- les indications et les instructions d'utilisation;
- les conditions cliniques de distribution ou d'utilisation (clinique/hôpital par opposition à la pharmacie de détail pour utilisation à la maison);
- l'emballage et l'étiquetage;
- la concentration;
- la forme posologique ou les modes d'administration;
- la posologie et l'intervalle posologique proposés;
- les groupes de patients similaires;
- l'entreposage; et
- le potentiel de souffrance.

À terme, il faudra bien nous adapter à ces changements.

- 1 Lignes directrices à l'intention de l'industrie, *Examen de noms de médicaments : Noms des produits de santé à présentation et à consonance semblables (PSPCS)*, 10 septembre 2004, p.1. Tiré du document de B.L. Lambert, S. J. Linn, K. Y. Chang et S.K. Gandhi, (La similitude comme facteur de risque entraînant des erreurs de confusion en lien avec les noms de médicaments : le modèle de présentation (orthographique) et de consonance (phonétique) semblables, « Med Care 1999 Dec 37 (12): 1214-25 »).
- 2 *Look-alike Sound-alike (LA/SA) Health Product Names: Developing a Common Understanding*, présentation effectuée par Michèle Chadwick de Santé Canada, le 20 octobre 2003.
- 3 R.S. 1985, c. F-27.
- 4 *Règlements sur les aliments et drogues*, L.R.C., ch. 870.
- 5 Lignes directrices préalables à la commercialisation, p. i; lignes directrices postérieures à la commercialisation, p. i.
- 6 Lignes directrices préalables à la commercialisation, p. 8.
- 7 K. Gill and R. Scott Jolliffe, *Fox on Canadian Law of Trade-Marks and Unfair Competition*, 4<sup>th</sup> ed., Toronto, Thomson & Carswell, 2001, p. 3-19.

## PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE ET STRATÉGIE D'AFFAIRES NOUVELLES RÈGLES DU JEU

Depuis quelques années, une belle stratégie en propriété intellectuelle dans le domaine des sciences de la vie est à l'origine d'une guerre commerciale et juridique entre MedImmune et Genentech/Celltech. Ses développements sont suivis avec beaucoup d'intérêt par tous les intervenants du milieu de la propriété intellectuelle car elle a déjà modifié, et va continuer de modifier jusqu'à sa conclusion définitive, les règles du jeu en *licensing*.

Le jugement du 9 janvier 2007 de la Cour suprême des États-Unis dans *MedImmune, Inc. v. Genentech, Inc. et al.* modifie un courant jurisprudentiel gouvernant les relations entre un propriétaire de brevet et ses licenciés. Puisque dans le secteur des sciences de la vie, tous les joueurs sont soit propriétaires de brevets, soit licenciés de brevets, ce jugement risque de toucher l'industrie entière. De plus, ces nouvelles règles affecteront probablement la majorité des portefeuilles de droits de propriété intellectuelle des joueurs de l'industrie québécoise des sciences de la vie.

Il existe en droit de la propriété intellectuelle une notion de *common law* nommée *estoppel*. Cette notion s'applique tant aux États-Unis qu'au Canada, quoique sur des bases juridiques différentes. Bien que *l'estoppel* soit une notion de *common law*, elle s'applique tout de même au Québec, car la propriété intellectuelle est un domaine de juridiction fédérale. En vertu de *l'estoppel*, le détenteur d'une licence ne peut contester la validité du brevet licencié, sauf s'il se trouve dans l'impossibilité de respecter ses engagements aux termes de sa licence ou encore si celle-ci est expirée. En cas de poursuite, le propriétaire d'un brevet contesté par son licencié peut donc opposer une défense d'*estoppel* et faire rejeter l'attaque.

Lorsque la validité d'un brevet canadien est contestée, la jurisprudence et les auteurs canadiens ont tendance à bien accueillir la défense d'*estoppel* des propriétaires de brevet. Avec une telle arme de défense à la disposition des propriétaires, tout licencié hésiterait et serait probablement mal venu d'attaquer un brevet, même si des doutes sérieux existent quant à sa validité. C'était cette logique qui prévalait dans l'industrie des sciences de la vie, du moins jusqu'au jugement de la Cour suprême des États-Unis dans *MedImmune, Inc. v. Genentech, Inc. et al.*

Pour bien comprendre la portée de ce jugement, il faut connaître l'origine de ce débat qui est loin d'être terminé. Il s'agit en fait de l'application par trois joueurs de l'industrie de leur stratégie individuelle de propriété intellectuelle, chacune étant très agressive. Tout commence en 1998, lorsqu'un brevet américain connu comme le « brevet

Cabilly » est émis à Genentech pour une méthode de fabrication d'anticorps monoclonaux utilisant une technologie d'ADN recombinant. La même année, un brevet américain très similaire est émis à Celltech; il s'agit du « brevet Boss ». La durée de vie légale des brevets Cabilly et Boss prend fin en 2006. Cette similarité entre deux brevets entraîne, comme on pouvait s'y attendre, un long processus de résolution de conflit portant le nom d'*interference* entre Genentech et Celltech.

Cette première bataille se termine en 2001 par un règlement à l'amiable des plus stratégiques pour les deux belligérants. En effet, en vertu de cet accord, les deux parties déposent ensemble une nouvelle demande de brevet, le « brevet Cabilly II », qui expirera en 2018. En pratique, Genentech et Celltech viennent par cette manoeuvre d'obtenir pour leur technologie une période d'exclusivité totalisant 29 ans aux États-Unis! Il faut savoir que Genentech reçoit en royalties annuelles environ 300 millions de dollars américains en vertu des contrats de licences en place avec, notamment, Johnson & Johnson, Angen et MedImmune. Avec les 12 années additionnelles d'exclusivité et en supposant des royalties constantes, cet accord vaudrait quelque 3,6 milliards de dollars américains en royalties seulement pour Genentech. Quel bon coup jusque là pour Genentech et Celltech, et à l'amiable de surcroît!

Entre alors en jeu un des licenciés de Genentech, MedImmune, qui croyait pouvoir cesser le versement de royalties pour sa licence du brevet Cabilly dès 2006. Avec le brevet Cabilly II, l'obligation de MedImmune de payer des royalties et l'exclusivité prévues à sa licence sont prolongées jusqu'en 2018. Cependant, MedImmune a aussi sa propre stratégie en propriété intellectuelle, tout aussi agressive. Elle déclenche une seconde bataille, attaquant Genentech et Celltech sur trois fronts juridiques : la collusion illégale des copropriétaires du brevet Cabilly II, l'invalidité de ce brevet et les pratiques commerciales abusives. L'objectif ultime n'est pas tant de faire déclarer l'invalidité du brevet Cabilly II que de réduire le plus possible, idéalement par règlement à l'amiable, les paiements de royalties à Genentech/Celltech. Entre-temps, le brevet Cabilly II demeure en place et MedImmune peut continuer à profiter des droits que lui confère sa licence. Une lutte d'envergure s'amorce sur plusieurs fronts juridiques et administratifs. Et les protagonistes ont les moyens de leurs ambitions.

MedImmune subit les premiers revers sur la base de *l'estoppel* jusqu'au 9 janvier 2007, lorsque la décision de la Cour suprême rejette définitivement cette défense de Genentech et confirme le droit de MedImmune d'attaquer la validité du brevet Cabilly II. C'est une victoire importante qui établit de nouvelles règles. L'attaque de MedImmune sur le plan de la validité aurait dû, selon la règle d'*estoppel*, se solder par un jugement la rejetant. Contre toute attente, elle est validée. Par ailleurs, en vertu de certaines règles administratives, un requérant anonyme réussit à obtenir une révision de la validité du brevet Cabilly II par le Bureau des brevets américains. Une décision préliminaire du Bureau déclare ce brevet invalide. Une décision finale, sujette toutefois à révision, est rendue le 21 février 2007 et confirme l'invalidité du brevet Cabilly II. L'exécution de cette décision est cependant suspendue durant le processus de révision qui durera vraisemblablement quelques années encore.

La stratégie individuelle de ces trois entreprises leur est-elle profitable? Il semble bien qu'elle le soit, car les propriétaires du brevet Cabilly II recevront probablement, surtout en cas de règlement hors cour, plus de royalties que si ce brevet n'avait pas été émis en 2001. Les licenciés auront quant à eux un double avantage, puisqu'en plus de jouir de l'exclusivité d'exploitation jusqu'en 2018 (ou avant, selon la décision finale quant à la validité du brevet), ils auront vraisemblablement versé, à la fin du conflit et particulièrement en cas de règlements hors cour, moins de royalties que ne le prévoyait initialement leur licence.

Bien que ceux qui bénéficient véritablement de ce changement à l'égard de *l'estoppel* soient les licenciés, il demeure peu probable qu'une avalanche de poursuites en invalidité s'abatte sur les propriétaires de brevets. En effet, l'industrie et les professionnels en *licensing* suivant de près l'évolution du droit, de nouvelles pratiques sont rapidement instaurées.

Régulièrement, des licences de brevets sont négociées, préparées et signées et dont, nous en sommes presque convaincus, la validité ne résisterait pas à une attaque. Presque tous les rapports de vérification diligente de portefeuilles de propriété intellectuelle comportent des réserves et identifient des problèmes de validité. Les plus récentes pratiques dans le domaine du *licensing* consistent donc à inclure, dans le contrat de licence, une interdiction formelle au licencié, en défaut ou non, d'attaquer la validité du brevet concerné, sous peine de résiliation immédiate. D'autres pratiques consistent à négocier en faveur du propriétaire un paiement forfaitaire initial plus élevé pour compenser le risque de voir son brevet contesté par le licencié, soit une pénalité pour le licencié qui conteste la validité du brevet (cette pénalité pouvant être la perte d'un dépôt, des dommages-intérêts liquidés, etc.), soit encore une augmentation du pourcentage de royalties. Appréhendant la décision de la Cour suprême dans l'affaire *MedImmune, Inc. v. Genentech, Inc. et al.*, l'industrie du *licensing* s'est adaptée rapidement. L'avenir nous dira si ces pratiques, bonnes ou non, résisteront à l'examen des tribunaux.

Quant aux licences qui ont été émises avant ce jugement et qui n'interdisent pas la contestation de la validité du brevet par le licencié, il faut s'attendre à ce que des opportunistes tentent d'exploiter la faille « MedImmune ». Que vous soyez propriétaire de brevets ou détenteur de licences sur des brevets, il serait opportun de faire une bonne analyse stratégique, financière et juridique de votre portefeuille de propriété intellectuelle. Il faudra également tenir compte du facteur de risque que présente l'évolution constante du droit de la propriété intellectuelle. Il est probable que cette évolution ne fera que s'accélérer au cours des prochaines années, suite à ce jugement de la Cour suprême des États-Unis.

## DU NOUVEAU EN GESTION DE L'INNOVATION ET EN TRANSFERT TECHNOLOGIQUE

Au cours des dernières années, les principaux acteurs impliqués en transfert technologique et en gestion de l'innovation ont remarqué que les besoins dans ces domaines se font de plus en plus nombreux et variés. Par conséquent, les demandes d'assistance dans ces secteurs d'activités se multiplient.

En effet, le transfert technologique, intimement lié au secteur de la recherche, devient de plus en plus complexe : des modes de financement encourageant la mise en place de partenariats de recherche se développent et la recherche devient fréquemment multi-institutionnelle et multidisciplinaire. En outre, se juxtaposent parfois au sein d'un même partenariat des politiques institutionnelles incompatibles quant à la gestion de la propriété intellectuelle. Il devient maintenant souhaitable et même nécessaire de gérer l'innovation résultant de ces partenariats de recherche et d'en maximiser les retombées économiques. Les situations se complexifient et les demandes de services aussi.

En vue de mieux répondre à cette demande croissante et de mieux servir ses clients, BCF a récemment créé la division BCF Conseils inc. (BCF Conseils). Cette division a pour mission de guider, conseiller, parrainer et accompagner les intervenants de divers milieux dans leurs activités de transfert technologique et de gestion de l'innovation. BCF Conseils vise également à promouvoir le transfert technologique.

### SERVICES OFFERTS

Qu'il s'agisse d'élaborer des politiques, des guides ou des structures de valorisation; de développer une approche stratégique et des relations d'affaires efficaces entre des représentants du milieu de la recherche, de l'industrie et du secteur du capital de risque; de mettre sur pied et de développer une entreprise dérivée; d'établir les modalités d'une licence pour la concession de droits sur une technologie; ou de mettre en œuvre des partenariats favorisant le développement, le transfert et l'exploitation commerciale de technologies; BCF Conseils a le mandat d'accompagner sa clientèle dans l'univers complexe du transfert technologique.

Les services offerts par BCF Conseils s'adressent tant aux organismes publics (universités, collèges, centres de liaison et de recherche publics, sociétés de valorisation, bureaux de transfert technologique) et instances gouvernementales (ministère, conseil de recherche ou fonds de recherche encourageant ou finançant des activités de recherche pouvant mener à l'exploitation commerciale de technologies) qu'aux entreprises privées déjà engagées dans des activités de valorisation de résultats de la recherche publique en vue d'une commercialisation par le secteur privé.

Denis Beaudry, président de BCF Conseils inc., (514) 397-6659, dbeaudry@bcf.ca

### LES ENTREPRISES PRIVÉES

BCF Conseils accompagne les entreprises privées à diverses étapes de la chaîne de valorisation et de commercialisation. Lors d'un transfert technologique par voie de licence, par exemple, BCF Conseils est en mesure d'offrir les services suivants aux entreprises :

- circonscrire la technologie qui fait l'objet de la licence;
- établir une stratégie de gestion de la propriété intellectuelle acquise;
- fournir des balises dans l'établissement de la valeur de la technologie et des contreparties à verser;
- établir les conditions générales de la licence, par exemple :
  - le soutien, avant et après le transfert, offert par le détenteur des droits de propriété intellectuelle, en vue d'intégrer la technologie au plan d'affaires de l'entreprise;
  - les droits de l'entreprise quant aux améliorations futures de la technologie;
  - le type de relations entre les parties;
  - les engagements relatifs à la responsabilité des parties, aux indemnisations, aux représentations et aux garanties.

BCF Conseils peut également guider les entreprises et leurs partenaires dans la mise en place de consortiums de recherche, de partenariats ou d'alliances stratégiques pour le développement et l'exploitation commerciale de technologies. Plus particulièrement, BCF Conseils pourra, en pareils cas :

- établir les contributions, les responsabilités, les droits, les engagements et les mandats de chacun des partenaires; et
- déterminer les modalités de base des ententes quant aux droits de propriété intellectuelle, d'utilisation et d'exploitation commerciale de technologies développées dans le cadre du partenariat.

BCF Conseils compte sur les services de Denis N. Beaudry, qui possède une vaste expérience en valorisation et transfert technologique. Il a été à la tête du Centre de développement technologique de l'École Polytechnique de Montréal durant de nombreuses années et il a également mis sur pied et dirigé deux entreprises de valorisation associées à des universités et à des centres hospitaliers, Polyvalor et Univalor. Ces deux entreprises de valorisation de la recherche ont été établies sur la base de partenariats formés par l'École Polytechnique de Montréal et le Fonds de solidarité des travailleurs du Québec pour Polyvalor et par l'Université de Montréal, ses écoles et ses centres hospitaliers affiliés ainsi que VRQ, Valorisation-Recherche Québec pour Univalor.

Dans le but de promouvoir l'innovation et le transfert technologique, BCF Conseils offre des conférences et des ateliers de formation et de sensibilisation. BCF propose également des forums de discussion portant, par exemple, sur la gestion optimale de la propriété intellectuelle et de l'innovation, sur le processus de valorisation de résultats de la recherche en vue d'une commercialisation et sur les meilleures pratiques en transfert technologique.

## QUOI DE NEUF CHEZ BCF

### NOUVELLES DU BUREAU

#### Institut Canadien : Développer des partenariats stratégiques dans l'industrie pharmaceutique et biotechnologique.

Les 26 et 27 février derniers s'est tenu le colloque de l'Institut Canadien intitulé *Développer des partenariats stratégiques dans l'industrie pharmaceutique et biotechnologique*. Pierre Dozois, associé chez BCF, y présentait, en collaboration avec Monique Létourneau d'Ambrilia Biopharma inc., une conférence sur les enjeux spécifiques auxquels font face ces deux industries dans le cadre de fusions-acquisitions. Jocelyn Auger, également associé chez BCF, y traitait pour sa part des meilleures stratégies de négociation à adopter dans le cadre d'un partenariat entre deux entreprises.

### NOUVELLES DES SCIENCES DE LA VIE

#### Ranaz Corporation

Ranaz Corporation, une société spécialisée dans la fabrication et la commercialisation de suppléments protéiques et diététiques liés au traitement d'un surplus de poids ou de l'obésité, a annoncé le 29 décembre 2006 qu'elle avait conclu son premier appel public à l'épargne. Elle a depuis signé des ententes de distribution de ses produits de marque Protolife avec Brunet, PJC Jean Coutu, Uniprix, Shoppers Drug Mart/Pharmaprix, Proxim et Familiprix. Ranaz Corporation a également annoncé le 25 janvier 2007 qu'elle a conclu un placement privé de 850,000 unités, auprès de trois investisseurs qualifiés, au prix de 0,60 \$ l'unité, pour un produit brut de 510 000 \$.

#### Alethia Biothérapeutiques

Alethia Biothérapeutiques inc. a annoncé le 12 mars dernier la ratification d'une entente de collaboration exclusive avec Biosite Incorporated de San Diego pour le développement d'anticorps monoclonaux recombinants contre des cibles validées dans le cancer de l'ovaire. Alethia Biothérapeutiques est une compagnie de biotechnologie établie à Montréal qui oeuvre à la découverte et au développement de traitements du cancer et de maladies connexes.

#### Ambrilia Biopharma inc.

Ambrilia Biopharma inc., une société biopharmaceutique développant de petites molécules et des peptides innovateurs ciblant les maladies infectieuses et le cancer, a complété le 22 mai un placement privé de 5,8 millions de dollars, dans le cadre duquel elle a émis 2 293 387 du total de 2 417 353 de ses actions ordinaires à certains investisseurs, au prix de 2,42\$ l'action.

Par ailleurs, Ambrilia a ratifié en octobre dernier une entente de licence exclusive accordant à Merck & Co., inc. - par le biais d'un affilié - les droits mondiaux sur le programme d'inhibiteur de protéase du VIH/SIDA d'Ambrilia.

#### ProMetic

Le 28 décembre dernier, ProMetic Sciences de la Vie inc. a annoncé la clôture de deux tranches de financement d'un produit brut de 17 141 600 \$. Les investisseurs proviennent d'un éminent groupe d'investisseurs institutionnels américains et canadiens.

« Nous sommes satisfaits du fait qu'il y ait eu une forte demande à la fois de la part de nouveaux investisseurs et d'actionnaires existants, ce qui procure à la Société une situation financière lui permettant d'exécuter son plan d'affaires » a dit Pierre Laurin, président et chef de la direction de ProMetic. Ces nouvelles émissions ont été permises au Canada aux termes de deux suppléments du 19 décembre 2006 à un prospectus simplifié préalable de base du 3 novembre 2006.

### NOUVELLES DE NOS CLIENTS

#### Acquization.biz dépasse les 100 M \$ en vente et achat d'entreprises

BCF souhaite adresser toutes ses félicitations à Acquization.biz : la valeur totale des transactions directement générées par l'utilisation de ses services se chiffre maintenant à plus de 100M\$.

Formée d'une équipe d'entrepreneurs possédant des expertises complémentaires, Acquization.biz favorise la création des liens entre les acteurs du domaine de l'acquisition et du financement grâce à sa plateforme Internet. Elle permet également aux entreprises à la recherche de partenaires ou de financement de proposer leur projet à des investisseurs potentiels. Pour en savoir plus, consultez le site Internet au [www.acquization.biz](http://www.acquization.biz).

#### Les installations sportives Defargo inc.

FieldTurf Tarkett, le leader mondial en revêtements sportifs, a procédé à l'acquisition stratégique de Defargo tel qu'annoncé le 22 mai par John Gilman, le président de FieldTurf Tarkett et Sylvain Leclair, président de Defargo. Avec cette acquisition, le chiffre d'affaires en revêtements sportifs pour FieldTurf Tarkett va maintenant dépasser les US\$350 millions de dollars. Defargo est composé de deux entités : la division Defargo America, spécialisée dans la construction de pistes d'athlétisme et Les Installations Sportives Defargo, la division des surfaces sportives et sécuritaires.

## VÉZINA, DUFAULT ET DISMED RÉCIPENDAIRES DU CONCOURS LES MÉDAILLÉS DE LA RELÈVE 2007

C'est en présence de plus de 200 personnes qu'avait lieu le 23 mai dernier la remise de prix de la première édition du concours *Les médaillés de la relève*, présenté par les *Manufacturiers et exportateurs du Québec*, *PricewaterhouseCoopers* et *BCF avocats et agents de brevets et marques*.

Les membres du jury ont choisi de désigner deux équipes gagnantes : **Vézina, Dufault inc.** pour un transfert familial et **Dismed inc.** pour une relève effectuée par les cadres de l'entreprise.

**Vézina, Dufault inc.**, un cabinet fondé en 1978, offre une gamme complète de services en assurance de dommages et en assurance collective de personnes. *Vézina, Dufault* est présent tant au niveau national qu'international, et dessert des entreprises oeuvrant principalement dans les secteurs industriels et commerciaux.

**Dismed inc.** est un chef de file dans la distribution de produits médicaux au Québec et compte plus de 2500 clients, dont plusieurs centres hospitaliers et établissements de soins de santé. L'entreprise a été fondée il y a 25 ans.

Les organisateurs félicitent tous les participants et invitent les entrepreneurs qui ont réussi un transfert à soumettre leur candidature l'an prochain.

Unique en son genre, le concours *Les médaillés de la relève* ([www.lesmedaillesdelareleve.com](http://www.lesmedaillesdelareleve.com)) a pour but d'honorer le transfert réussi d'une entreprise privée québécoise par son propriétaire à une équipe formée des membres de sa famille ou de cadres de l'entreprise.

## LA FAMILLE BCF S'AGRANDIT

### Ils se sont joints à BCF récemment :

#### Droit commercial

- Jean-Patrice Dozois, avocat
- Daniel Garant, associé

#### Litige civil et commercial

- Stéphane Charles-Grenon, avocat
- Nicolas Gosselin, avocat
- Roger Pothier, associé
- Maude Miron Bilodeau, avocate

#### Fiscalité

- Boriana Christov, avocate
- Timothé Huot, associé

#### Droit immobilier

- Johanne Bérubé, avocate
- Piero Biasini, avocat
- Christian Drapeau, avocat-conseil
- Nicolas Forest, avocat
- David Waddell, avocat

#### Droit de l'immigration

- Elsa Agostinho, avocate
- Alexandra Bélec, avocate
- Christina Karadimos, avocate
- Roger Jacques Kothary, membre du Barreau de Washington
- Julie Lessard, associée
- Julie Resetarits, avocate

#### Et

- Geneviève Dussault (directrice marketing)
- Frédéric Dionne (agent de marques de commerce)
- Isabelle Hudon (coordonnatrice marketing)

### Les nouvelles recrues de BCF

Chez BCF, nous ne recrutons que des hommes et des femmes d'exception : créatifs et passionnés. Ils sont les meilleurs dans leur domaine et nous sommes fiers de les compter parmi nous.

Nous sommes heureux de vous présenter les 11 stagiaires que nous avons embauchés pour les années 2008 et 2009 :

- Frédéric Pelletier, Université Laval
- Kristian Zimmerman, Université d'Ottawa
- Marie-Julie Denis-Duguay, Université de Sherbrooke
- Geneviève-Anne Martin, Université de Montréal
- Véronique St-Amand, Université d'Ottawa
- Mélissa Picher, Université Laval
- Abraham Tachjian, Université de Montréal
- Karen Zeituni, Université McGill
- Cynthia St-Louis, Université Laval
- Julien Archambault, Université de Sherbrooke
- Patrick Gervais, Université McGill