

Certaines compagnies choisissent de faire entièrement confiance au client et au Bureau et ne demandent pas de contrat. Ecrite ou verbale, cette entente assure la discrétion du client. Une période de dix ou quinze ans doit généralement s'écouler avant que l'information puisse être divulguée à autrui. Le client doit strictement respecter toutes les conditions de l'échange.

(iv) Obtention d'aide financière

Le client étudie les documents de droits de propriété et s'assure de son choix. Il est alors en mesure de solliciter de l'aide financière. Il doit s'adresser au responsable du programme "Transfert de la technologie" du Bureau des sciences et du développement de la technologie au Ministère des affaires extérieures et du commerce extérieur à Ottawa.

(v) Voyage au Japon

La compagnie canadienne devrait prévoir un séjour au Japon. Sur place, elle pourra vérifier si le programme répond à ses attentes.

Le Bureau de l'ambassade, si il a été prévenu trois ou quatre semaines avant le voyage, accueillera le client et l'aidera dans ses démarches auprès de son partenaire. Il désignera un responsable de projet pour accompagner le client lors de ses visites dans la capitale.

(vi) Lettre de confirmation

A ce stade, le client devrait être convaincu qu'il tirera profit du programme. Avec l'aide du responsable de projet, il rédigera une lettre de confirmation. Il s'agit simplement d'exposer les grandes lignes du dialogue client-partenaire et de résumer les conditions d'une entente de brevet.

La lettre de confirmation n'est pas un contrat. Elle se limite à décrire les objectifs des deux partis engagés.

(vii) La négociation et l'autorisation

En général, deux ou trois mois s'écouleront entre la visite du client au Japon et le début des négociations.