

Comment négocier un contrat de licence ?



23 octobre 2025
12h15 – 14h00

Avec le soutien de



IGE | IPI
Eidgenössisches Institut für Geistiges Eigentum
Institut Fédéral de la Propriété Intellectuelle
Istituto Federale della Proprietà Intellettuale
Swiss Federal Institute of Intellectual Property

SLF Swiss
Legal
Finance
Financement de procès / Litigation funding

En ligne, Cisco Webex Event

Comment négocier un contrat de licence ?

Comment négocier un contrat de licence et bâtir une collaboration durable ? Dans ce webinaire, découvrez les étapes clés pour négocier un contrat de licence de manière stratégique et efficace, tout en posant les bases d'un partenariat à long terme. Nous aborderons : les éléments essentiels d'un contrat de licence et leur impact sur la relation entre partenaires ; l'identification des risques et opportunités afin de protéger vos intérêts tout en favorisant une collaboration équilibrée ; des stratégies de négociation

efficaces pour parvenir à un accord gagnant-gagnant ; la gestion des aspects pratiques et relationnels pour instaurer une confiance mutuelle et maximiser la valeur sur la durée.

Vous repartirez avec des outils concrets pour non seulement négocier sereinement vos contrats de licence, mais aussi transformer vos accords en véritables leviers de création de valeur et de collaboration pérenne.

INTERVENANTS

Peter Ling

Peter Ling, avocat associé spécialisé en propriété intellectuelle, concurrence déloyale et sciences de la vie, représente ses clients en litiges, arbitrages et devant les autorités suisses. Expert en licences et stratégies de PI, il enseigne le droit de la propriété intellectuelle à l'ETH. Il est Legal Counsel du Board of Directors de la Licensing Executives Society International (LESI). Peter dirige également le groupe de travail sur les dommages-intérêts de l'INTA et est membre actif du comité ADPIC de l'AIPPI ([Lenz & Staehelin](#))

Benedict Stalder

Benedict Stalder est consultant en management, coach, formateur et responsable de programmes en entrepreneuriat. Il siège au sein de conseils d'administration et de comités consultatifs, où il met à profit son expertise en stratégie commerciale, en management, en ventes et en technologies de l'information. Fort de plus de 40 ans d'expérience – dont la création de sa première entreprise à 21 ans – il a dirigé ses propres sociétés, occupé des postes de direction dans de grandes entreprises IT, avant de se recentrer sur l'accompagnement de start-up et de scale-up ([Startup Board Academy](#)).

Webinaire animé par le Prof. Daniel Kraus, Dr. en droit, avocat, Université de Neuchâtel

PUBLIC CIBLE

Avocat-e-s, conseils en propriété intellectuelle, juristes d'entreprise, responsables innovation et R&D, ainsi que les étudiant-e-s et toute personne souhaitant acquérir des compétences pratiques en négociation de contrats de licence

PROGRAMME

12h15 Ouverture du webinaire

Daniel Kraus

12h30 Comment négocier un contrat de licence?

Wie verhandelt man einen Lizenzvertrag?

Peter Ling et Benedict Stalder

13h00 Cas pratique

13h30 Questions et réponses

14h00 Clôture du webinaire

INSCRIPTION

Langue : Français et allemand

Délai d'inscription : 22 octobre 2025

Tarifs

Prix : CHF 120.-

Prix avocat-e stagiaire : CHF 80.-

Prix étudiant-e : Gratuit*

**ATTENTION, les demandes d'inscription des étudiant-e-s doivent être transmises par email à training.innocube@unine.ch*

Liens pour l'inscription

Questions et informations : training.innocube@unine.ch

NB : Le lien pour accéder à l'évènement sera envoyé quelques jours avant la formation aux personnes inscrites.

Nous nous réjouissons de vous accueillir !

Daniel Kraus & Natalia Cossentino

InnoCube Executive Training