

## Profil

Michel Jaccard possède une expertise en matière d'**innovation et de technologie**, et est familier avec les complexités et les défis des technologies avancées et des modèles commerciaux innovants ou perturbateurs dans plusieurs secteurs, parmi lesquels AI, AR/VR, fintech (blockchain et registres distribués), santé et sciences de la vie (*biotech, medtech*), médias et *adtech*, *IT* et *IoT*, logiciels et *cloud, retail*, mobilité, jeux, sécurité, *hardware* et télécoms.

Michel Jaccard a également une solide expérience dans le domaine de la **propriété intellectuelle** (licences de droits d'auteur et de marques, transferts de technologies, développement de logiciels, stratégies de déploiement et de contentieux, y compris l'open source et le libre accès, nouveaux médias, gestion de la réputation en ligne, divertissement, image de marque et édition), conformité à la **protection des données**, meilleures pratiques de **gestion de la vie privée** et incidents de **cybersécurité**.

Michel Jaccard a une large expérience dans les **transactions complexes d'entreprise, commerciales et financières**, y compris les fusions et acquisitions transfrontalières, les transactions d'actifs, les investissements à impact, les regroupements d'entreprises, les coentreprises et les restructurations. Les clients sont des entreprises et entrepreneurs en phase de démarrage, financés par des fonds propres ou des emprunts, aux leaders mondiaux de l'industrie et aux fonds d'investissement, mais aussi de nombreuses entreprises à croissance rapide soutenues par des fonds de capital-risque et des PME suisses et européennes matures faisant affaire avec des fournisseurs ou des clients internationaux.



## Domaines d'activités

Arts, médias & marketing digital  
Protection des données & cybersécurité  
Financement d'entreprises  
Fusions & Acquisitions, Transfert d'entreprises  
Propriété intellectuelle  
Informatique, externalisation & solutions XaaS  
Activités judiciaires & médiation

## Parcours professionnel

- 2017 Membre du conseil consultatif chez Swiss Legal Tech Association
- 2015 Formateur chez Startup Board Academy
- 2014 Jury, Mentor et Coach chez MassChallenge, VentureKick, FIT Digital, Business Experience, <<Venture Competition>>
- 2012 Associé-fondateur chez id est avocats
- 2006 Associé chez BCCC avocats
- 2004 Collaborateur senior chez Tavernier Tschanz
- 2003 Collaborateur étranger chez White & Case LLP
- 2000 Collaborateur chez Tavernier Tschanz

## Formation

---

- 2021 Médiateur agréé, CEDR
- 2018 Coach special agréé, Innosuisse – Agence suisse pour l'encouragement de l'innovation
- 1997 LL.M., Columbia Law School New York (Fulbright grantee, Harlan Fiske Stone scholar)
- 1996 Doctorat en droit, Master en droit, Université de Lausanne – UNIL (*honors*)
- 1993 Maîtrise en droit, Université de Lausanne – UNIL

## Sélection de publications & présentations

---

Intervenant dans le cadre du Master of Science en gestion durable et technologie à *Entreprise for Society Center* (E4S), Université de Lausanne, IMD, EPFL depuis 2021

CR/CO II Commentaire des Articles 772-803 CO (Droit de la société à responsabilité limitée / LLC law), Commentaire romand, Bâle, avec Fernand Chappuis, depuis 2008

*Indemnification mechanisms in equity investment agreements* – Aperçu critique avec évaluation de l'impact de la nouvelle législation, GesKR 2 |2021, p. 267-276, avec Mehmet Toral, septembre 2021

Smart contracts – de la théorie à la pratique, Berne, avec Mehmet Toral, 2020

Les conflits entre actionnaires de sociétés anonymes; enseignements pratiques pour la rédaction de conventions d'actionnaires, Lausanne, 2016

Le "privilège de liquidation" en cas de revente des titres : affaire de notaire ou affaire d'actionnaires ?, Lausanne, 2015

De la protection des données personnelles à la sécurisation des données connectées, Livre anniversaire du Marathon du droit – Chapitre de la protection des données, Genève, 2015

Internet, médias sociaux, applications : terrains propices à la déloyauté commerciale ?, in *Défis du droit de la concurrence déloyale*, Genève, 2014

Conventions d'actionnaires et PME – Quelle utilité ?, dans *L'Expert-Comptable suisse*, 2014

*Swiss Chapter, The International Free and Open Source Software Law Book, Open Source Press*, 2e édition de 2014

Protection des données : kit du praticien, *Revue de l'avocat* 09/2014

Commentaire des Articles 39a à 39c et 69 LDA (Propriété intellectuelle), Commentaire Romand, Bâle 2013

Contrat de développement de logiciel, *Recueils de contrats commerciaux: Modèles commentés selon le droit suisse*, Bâle, 2013

Couvrir les risques de l'administrateur, *Cedidac* no 89, Lausanne, 2012

Le *management* dans un processus de MBO – Enjeux, conflits d'intérêts et particularités contractuelles, in *L'Expert-Comptable Suisse (ECS)* 6-7/2011, pp. 457-462, 2011

Le conseil d'administration au service des actionnaires majoritaires – Risques, conflits d'intérêts et *best practices* en cas de cession d'actions, *RSDA* 5/2010, 2010

Sociétés anonymes privées en crise: l'actionnaire majoritaire démuni face au minoritaire? *Réflexions critiques sur la protection renforcée du minoritaire en cas d'assainissement*, *GesKR* 2/2010, Zürich, 2010

Les contrats informatiques, publication du Centre d'études juridiques européennes, Zürich 2009

L'équilibre des pouvoirs dans le cadre de la révision du droit de la SA – Réflexions à partir des nouvelles règles sur la rémunération, l'organisation, la transparence et la gestion des conflits d'intérêts au sein du conseil d'administration, RSDA 2/2008

L'organisation du conseil d'administration, la transparence et la gestion des conflits d'intérêts selon le projet de révision, CEDIDAC no 76, Lausanne, 2008

Capital-risque et financement par étapes: de nouvelles perspectives suite à la révision du droit de la Sàrl?, Zürich, 2007

## **Recommandations et distinctions sélectionnées**

"to the point, experienced and entrepreneurial" (Chambers Global 2021)

"always sharp and willing to find the best solutions for his clients" (Chambers Europe 2021)

"able to give valuable advice quickly, which makes the exchanges very efficient. His approach is very pragmatic and solution-oriented, and he understands the specificities of early-stage businesses and how to deal with the problems that can arise." (Chambers Europe 2020)

"an outstanding lawyer and personality who provides practice-oriented and economically viable solutions" (Legal500 EMEA 2020)

"one of the most highly experienced and highly regarded TMT lawyers in Switzerland; he focuses on cross-border technology transactions, M&A and venture capital investments for technology clients." (Chambers Europe 2019)

"a strategic thinker" who is able to "find a solution beyond just the legal viewpoint to align with commercial needs" (Chambers Global 2019)

"very skilled at talking to and managing big financial institutions - he's a real deal-maker. He stands out for his deep understanding of cutting-edge technologies." (Chambers Fintech 2019)

"boasts a top-tier TMT practice with a strong international focus [and] regularly provides assistance on areas including advanced technologies, data protection and digital transformation" (WhosWho Legal 2018)

"extremely pragmatic, goes straight to the point and provides strong leadership" (Chambers Global 2018)

"has an outstanding reputation for data protection and privacy matters" (Chambers Europe 2017)

"an experienced, pragmatic and charismatic negotiator" (Legal 500 Europe 2016)

"a highly respected authority in the field of data protection, IT and technology" (Chambers Europe 2016)

"understands all the aspects of a transaction and doesn't focus on the timesheet but the success of his client." (Chambers Europe 2016)

"noted for his expertise in both IP and IT, and sources are quick to describe him as a 'brilliant lawyer'" (Chambers Europe 2015)

"continues to impress market commentators with his skill in assisting start-ups on M&A matters" (Chambers Global 2015)

"provides pragmatic and efficient solutions, and very good value for money" (Legal 500 Europe 2015)

"provides very focused legal and technical advice but also takes into account the commercial side of the transaction, and can translate his advice into lay terms" (Chambers Europe 2014)

"a dynamic practitioner with substantial market expertise and knowledge of venture capital transactions" (Chambers Global 2014)

"passionate and extremely knowledgeable about technology, so really understands how we work" (Chambers Europe 2013)

"a very intelligent person who quickly gets the important facts and understands without much explanation. He's always thinking at least two steps ahead" (Chambers Europe 2013)

"recommended for his firm but realistic negotiation style, and responsive and commercial approach" (Legal500 Europe 2013)

"a pragmatic expert with the presence to get things moving" (Chambers Europe 2012)

"someone who understands business and offers no-nonsense advice" (Chambers Europe 2010)