

Portrait

Laurent Dubois : « Réussir ici, c'est décider de s'engager sur le long terme »

Par Jérémy Nieckowski

Premier avocat français à être enregistré au barreau de Tokyo en 1988, et heureux d'annoncer son association avec le cabinet parisien Cotty Vivant Marchisio & Lauzeral depuis le 1er janvier 2007, avec comme objectif de mieux exploiter sa notoriété et étoffer son activité, Laurent Dubois revient sur son parcours au Japon, une expérience commencée il y a près de trente ans.



Mr. Laurent Dubois

« Ma réussite peut paraître exemplaire à certains. Elle n'est pourtant que le fruit de la combinaison du travail et du sérieux que je lui ai appliqué », commente Laurent Dubois.

Après des études de droit réalisées à Nanterre et au Panthéon, et une fois terminée sa formation universitaire, Laurent Dubois décide de partir sur les routes du monde comme beaucoup de jeunes de la génération 1968. Mais où ?

Pendant ses classes, le jeune avocat choisit l'Inde pour : « aller à la rencontre d'une foule bigarrée comme une vision précise que j'ai eue, lors d'une garde de nuit à la caserne, me le suggérait. »

Après un périple en Asie qui a duré près de huit mois, il arrive pour la première fois au Japon. La crise pétrolière de 1973 l'a dissuadé de se

rendre en Australie pour y travailler. « J'y suis arrivé non pas par amour du pays ou une quelconque fascination mais d'abord par volonté de quitter la France pour quelque temps », ajoute-t-il.

Le chemin parcouru est tout, pour lui, tout sauf un hasard. « Le Japon était pour moi, le bout du chemin et le début d'une grande aventure », commente-t-il.

Un personnage pragmatique

Attaché aux valeurs du travail comme d'autres à leurs rêves d'enfance, Laurent Dubois est un personnage pragmatique. « J'ai appris, dans l'approche des problèmes et leurs résolutions à ne pas privilégier l'émotion et préférer la conformité à la règle du droit, en dépit de son indéniable froideur. Cette logique du droit devait quelque part me convenir. »

Très tôt, il décide de faire face à ses responsabilités « pour soi-même et pour les autres. » Il dit apprécier le Japon car « c'est un pays qui ne se pose pas de questions inutiles et où l'on ne vous en pose pas non plus. » C'est un des traits qui l'a le plus marqué lors de son premier séjour dans l'archipel en 1974. Le pays était déjà la deuxième puissance économique du monde, « alors qu'au regard de nos critères de valeur aucune raison objective ne le justifiait, à l'époque. J'étais possédé par ces contradictions. » Son premier séjour de six mois est mis à profit pour mieux comprendre socialement et culturellement de quelles sources le Japon tire sa force. En 1978, il y revient en qualité de consultant chez S.B.A, un cabinet de consulting. Ensuite, Laurent Dubois passe cinq années comme attaché juridique à l'Ambassade de France à Tokyo.

A défaut de pouvoir y envisager un plan de carrière, il dit y être resté pour mieux encore profiter de la dynamique qui soufflait dans ce pays. En 1985, il crée à la fois son cabinet de conseil DSA, et devient le directeur du bureau du Japon de l'Union des Fabricants, une organisation active dans la lutte contre la contrefaçon. Une fois possible l'inscription au barreau de Tokyo en qualité d'avocat étranger, il crée un bureau français d'avocat à Tokyo. Pendant 10 ans, il est l'associé résident du cabinet japonais Gide Loyrette Nouel avant de créer son propre cabinet « Laurent Dubois Foreign Law Office », en 2000.

Pour réussir

Pour sortir de la crise suscitée par l'éclatement de la bulle internet, il choisit de développer un projet au Japon quand paradoxalement l'Europe et la France se portaient bien, et le Japon semblait sur le déclin.

« Réussir ici, c'est décider de s'engager sur le long terme. Aujourd'hui encore, cette certitude me donne raison », ajoute-t-il.

Pour percer dans le monde des affaires, Laurent Dubois dit avoir tiré une grande partie de sa réussite de l'analyse qu'il a faite de la société japonaise. Premier conseil : il recommande aux Français de s'adapter aux

pratiques japonaises et non de leur imposer des pratiques ou un savoir légitimement acquis mais qui ne s'applique que très rarement au Japon.

D'une pratique subjective l'avocat passe ensuite à une analyse plus objective. « Poussés à revoir leurs modèles, les Français doivent comprendre que les Japonais ont une conception de la vérité qui est différente de la nôtre. Ils ont aussi le génie de réduire à la simplicité des problèmes théoriques que nous aimerions discuter ou débattre encore longtemps. En revanche, ils s'intéresseront aux détails que nous dédaignons. »

Cette considération est la source de bien de quiproquos. Et pourtant, pour le bien de tous : « l'objectif est de s'en tenir à la communauté d'intérêts. C'est cela qui prime », conclut naturellement celui qui fut le président de la Chambre de Commerce et d'Industrie Française du Japon de 1993 à 1994.

Sa courtoisie, son travail et son sérieux, et une intuition qui ne lui a jamais fait défaut, lui ont aussi beaucoup servi dans ses dossiers et ses succès. A défaut de se référer à des héros particuliers comme ceux qui ont forgé son identité, les stars du cinéma américain des années 1950-1960, ou celles du cinéma japonais, comme modèle il préfère évoquer la figure de son premier patron Jean Loyrette, « un homme à la prestance exceptionnelle, et d'un grand charisme. »

« J'ai longtemps pensé que j'aurais aimé avoir une autre vie. Je le pense moins aujourd'hui. Cela prouve que j'ai fait des progrès », s'amuse à dire ce formidable observateur de la société et de la vie en général. Laurent Dubois a donc gardé une certaine fantaisie dans son rapport au monde et face à l'existence. Preuve qu'au fond de lui-même, l'émotion ne l'a jamais quitté. ■