

Renaud Dubois, managing partner de Kramer Levin Europe



Depuis le 1^{er} janvier 2016, il a pris la succession d'Alexander Marquardt à la tête de Kramer Levin Europe. Renaud Dubois, 50 ans, entend bien mettre à profit ses diverses expériences pour internationaliser et compléter l'offre du bureau de Paris. Rencontre.

Lorsqu'il fait le point sur son parcours, Renaud Dubois glisse qu'il aurait très bien pu faire toute sa carrière chez Willkie Farr & Gallagher, où il a exercé de 1993 à 1997. Mais son goût pour le changement prenant toujours le pas sur le reste, il se retrouve aujourd'hui aux manettes de Kramer Levin Europe. Un cabinet que l'avocat spécialisé en droit immobilier, de la construction et des risques industriels a rejoint en 2007 en qualité d'associé, avant d'être nommé membre du directoire dès 2011. Épaulé par Jean-Pierre Mattout, qui se charge des aspects formation, et d'Antoine Paszkiewicz qui l'assiste sur le développement des relations avec les bureaux américains de Kramer Levin, il doit désormais jongler avec ses dossiers et la gestion quotidienne du cabinet. « *C'est assez consommateur de temps, admet-il. J'essaye de partager mes journées en m'occupant pour deux tiers de mes clients et pour un tiers du cabinet, mais certains jours, la tendance s'inverse.* »

Du professeur à l'avocat

Lorsqu'il a commencé ses études de droit, Renaud Dubois était pourtant loin d'imaginer se retrouver un jour managing partner d'un cabinet d'affaires. Cet amoureux des livres – des bandes dessinées belges aux romans policier scandinaves en passant par la littérature des XVII^e et XIX^e siècles –, né dans le 16^e arrondissement de Paris, envisageait en effet de devenir professeur de droit, comme son frère. La révélation pour la matière juridique, en revanche, est venue très tôt. « *Dès l'âge de 14 ans, j'ai su que je voulais faire du droit* », se souvient-il. Après un DEA en droit privé à Paris I, il part faire son service militaire en coopération en Arabie Saoudite, où il fait en parallèle ses premiers pas d'avocat en tant que stagiaire

au sein du bureau de Gide à Riyad. Lorsqu'il rentre en France en 1992, il commence un autre stage chez Salans. Exit la thèse et le professorat ; aux côtés d'Emmanuel Rosenfeld, aujourd'hui chez Veil Jourde, Renaud Dubois s'épanouit et sait désormais que la robe et le terrain lui siéent mieux que la théorie. Ses envies d'enseignement, il les comble aujourd'hui grâce aux cours de droit immobilier qu'il dispense à l'université de Paris X. Au bout d'une année chez Salans, Emmanuel Rosenfeld annonce son départ chez Willkie, ses clients et dossiers sous le bras. Des sept membres de l'équipe Immobilier, Renaud Dubois est le seul à le suivre. À deux, ils supportent alors au départ le travail de plusieurs. « *C'était une formation qualitative et quantitative accélérée mais absolument passionnante* », assure-t-il.

Tourné vers le monde

Quatre ans après son arrivée chez Willkie, à 32 ans, l'avocat se retrouve face à deux alternatives : rester au sein d'un cabinet où il a trouvé marques, confort et équilibre, ou bien partir développer sa propre clientèle. Il finit par plier bagages et rejoint en août 1997 un cabinet français spécialisé en droit bancaire et droit des transports, Tinayre & Associés. La raison ? L'ex-patron du bureau riyadien de Gide, Pierre-Yves Lucas, venait d'y être associé et lui a proposé d'y monter la pratique immobilière. Plus jeune associé de la structure, Renaud Dubois n'en est pas moins confronté à des aspects de gestion du cabinet, des recrutements au déménagement en passant par la création d'une SCM avec un cabinet d'anciens conseils juridiques. De quoi affûter ses premières armes de managing partner...

Ce n'est que neuf ans plus tard qu'il ressent le besoin de retrouver l'atmosphère

des grosses structures anglo-saxonnes qui l'ont formé. Au cours d'un dossier traité chez Tinayre, il avait fait la rencontre d'Antoine Paszkiewicz avec qui le courant était immédiatement passé. C'est donc naturellement qu'il le contacte et finit par rejoindre en février 2007 le bureau de Paris de Kramer Levin pour y renforcer l'activité immobilière et risques industriels, avec dans ses bagages deux collaboratrices.

Internationalisation du bureau de Paris

Aujourd'hui à la tête de la structure, ses objectifs sont clairs : muscler et promouvoir l'activité corporate/M&A du cabinet, et compléter l'offre en immobilier/construction via le recrutement de spécialistes du transactionnel. Mais ce sur quoi Renaud Dubois mise avant tout, c'est l'internationalisation du bureau de Paris. « *Nous réfléchissons actuellement à un développement commun avec les bureaux de New York et de Californie, avec lesquels nous avons un certain nombre de clients similaires et qui sont composés de personnes d'excellente qualité*, détaille-t-il. *Par ailleurs, nous avons au sein du bureau de Paris des avocats de cultures et de nationalités très différentes. Nous souhaitons mettre à profit ce lien d'extranéité pour mieux développer nos relations avec nos best friends et confrères à l'étranger, notamment européens.* »

Mais si le planning est chargé, pas question pour lui de mettre de côté ses dossiers et ses clients, principalement des maîtres d'ouvrage institutionnels privés et parapublics et des groupes de BTP. « *Ce sont des personnes sympathiques et chaleureuses*, assure-t-il. *Et lorsque l'on arpente des chantiers à leurs côtés par tous les temps et partout dans le monde, cela crée des liens !* » ■