

Jacques Buhart : le développeur insatiable



Pourquoi donc vouloir devenir avocat d'affaires lorsqu'on a fait Sup de Co Paris ? Telle fut la question posée par le Directeur de son école à Jacques Buhart lorsqu'à la fin des années 70 il décide d'intégrer une profession alors jugée moins attrayante qu'aujourd'hui.

Plus de 30 ans plus tard Jacques Buhart ne regrette rien d'une carrière entièrement dédiée à une profession exigeante mais dont il aura su traverser tous les cycles. "Un avocat est comparable à un surfeur. Pour avoir du succès, il faut savoir mettre sa planche sur la bonne vague. Le Japon a été ma vague", confesse l'actuel managing partner de McDermott Will & Emery dont l'activité s'est bâtie autour d'une clientèle nipponne faite de grands noms comme Panasonic, Toyota, Mitsubishi ou encore Canon. Tout part d'un premier voyage effectué au pays du Soleil Levant en 1981, appareil photo en bandoulière. "Alors que je ne pensais jamais avoir à revenir dans ce pays, c'est ce premier dossier pour Matsushita qui aura finalement constitué le tournant de ma carrière. A partir de là il m'a suffi de "tirer sur le fil". Ne pas croire pour autant que cette conquête se soit faite dans la facilité. Bien au contraire. La clientèle japonaise requiert tout à la fois d'être patient, didactique, à l'écoute et réactif. "Les Japonais ne se satisfont pas de la parole de l'avocat mais veulent tout étudier par écrit. Un simple coup de fil d'explications ne suffit pas. Ce sont des clients extrêmement exigeants qui veulent comprendre ce que vous faites et apprendre". L'installation de Toyota à Valenciennes ou encore les négociations de Mitsubishi Motors avec Peugeot constituent ainsi certains des grands dossiers traités par ce professionnel. Mais au fond, à quoi tient vraiment le succès de cette relation d'affaires ? "Ce que les Japonais apprécient, c'est que je les aime !", répond sans hésitation Jacques Buhart. "Outre des centaines d'articles publiés en japonais sur le droit français et communautaire, je me suis rendu autant de fois que nécessaire dans leur pays pour traiter des dossiers, donner des conférences et des cours à l'université de Tokyo ou simplement assister aux réunions de travail. C'est ce niveau d'implication qui a fait la différence."

Et voilà bien une autre caractéristique de Jacques Buhart : une générosité de son temps quasi sans limite et un goût pour la constitution de relations dans la durée.

Ce qu'ils disent de lui

**Esa Kaikkonen,
Group General Counsel
and Executive VP, Metsä Group**

"He is a true team player with exceptional social skills and he understands well different aspects of businesses that he advises. With his understanding and knowledge on corporate and competition law the clients will get true value for their money in the form of Jacques's on spot advice. He has shown that he can gather people around himself that perform well and with his connections to the business law society the clients will never be disappointed on his advices."

**Hiroaki Yamamoto,
Manager Legal & General
Affairs / Corporate Planning,
Mitsubishi Heavy Industries, Ltd**

"Mr Buhart is capable in the area of cross-boarder/cross-cultural transactions as well as in the antitrust notifications and related market disclosure rules. He is not only himself capable but also has got a charm to attract the talent around him. It is a fun to work with him."

**Un confrère,
Associé du bureau
de Moscou d'une firme
de Magic Circle**

"Jacques est la version française du modèle anglo-américain de business lawyer :

- Très proche du client: connaissant son métier et ses besoins
- Positif
- Orienté vers la conclusion de la transaction ou la solution du problème
- Dynamique, toujours disponible et joignable"

"Il est indispensable de rencontrer ses clients en dehors de tout dossier actif. C'est dans ce contexte que se forment les relations les plus intenses. Pour un avocat, c'est à mon sens la meilleure forme de marketing", explique celui qui avoue ne pas concevoir un week-end sans venir travailler au cabinet. Peu mondain, Jacques Buhart a néanmoins consacré une part importante de son temps à l'IBA - L'International

Bar Association qui regroupe 40,000 avocats et près de 100 barreaux dans le monde - dont il a été président. "J'ai beaucoup expliqué le droit français et le droit civil au sein de cette association afin que celle-ci ne demeure pas uniquement anglo-saxonne, mais devienne réellement internationale. Alors qu'au début, très peu d'avocats français en faisait partie, notamment du fait de l'obstacle de la langue." Or,

de par la nature même de sa clientèle et les longs séjours à l'étranger qu'ont toujours nécessités ses dossiers - 2 ans d'enquête concurrence pour Total en Norvège, deux mois de contentieux en Chine, etc... - Jacques Buhart se considère "sans doute comme l'un des avocats français le plus international du barreau de Paris".

Le parcours professionnel de cette personnalité hors normes plaide d'ail-

Son parcours

1979
Entrée chez Coudert Frères
à Bruxelles

1981
Premier voyage au Japon

1994
Managing Partner de
Coudert Frères à Paris et
Bruxelles

2003
Managing Partner
de Herbert Smith Paris

2011
Fonde le bureau parisien de
McDermott Will & Emery
Paris

leurs en ce sens : d'abord basé au bureau bruxellois de Coudert Frères entre 1979 et 1981, il multiplie les allers-retours entre Paris et la Belgique en raison de la nature même de sa pratique, à cheval entre M&A à Paris et droit de la concurrence. Surtout, c'est lui qui aura piloté les intégrations successives réalisées par Coudert Frères en Europe dans le courant des années 2000. "Coudert Frères avait été de tous les grands dossiers français et européens de M&A dans les années 90, mais au moment du passage aux années 2000, notre positionnement international se

“ Un avocat est comparable à un surfeur. Pour avoir du succès, il faut savoir mettre sa planche sur la bonne vague ”

Jacques Buhart

voyait remis en cause. Avec les associés de Paris, Jonathan Wohl et moi-même avons donc décidé de prendre le taureau par les cornes en réalisant les intégrations successives de cabinets en Belgique (Van Ommeslaghe), puis en Allemagne (Schürman), en Italie et en Suède." La firme franco-américaine finit ainsi par réunir près de 400 avocats en Europe, ce qui vaut à Jacques Buhart une accession à son comité exécutif mondial. La longue histoire de Coudert Frères s'achève pourtant en 2005 avec la faillite du cabinet sur fonds de problèmes de gestion. Avec le recul, son ancien managing partner estime également que ses principes de fonctionnement démocratique avaient fini par entraver le bon fonctionnement d'une organisation de taille mondiale.

C'est alors que Jacques Buhart prend les rênes d'Herbert Smith à Paris, un bureau très british encore dédié aux relations franco-anglaises qu'il développe entre 2003 et 2010 et le rend rapidement l'un des plus profitables du réseau. Pourquoi alors décider, à 60 ans, de se lancer dans l'aventure McDermott ?

"Ce qui me motive le plus, c'est le développement de nouvelles structures. Cette ambition a pu donner corps au projet de McDermott à Paris dont l'objectif est aujourd'hui de devenir un

acteur de place. A moyen terme, nous souhaiterions réunir une soixantaine d'avocats évoluant dans les domaines du M&A, du contentieux judiciaire et de l'arbitrage international, fiscalité, droit public économique et concurrence." Dernier exemple en date : l'arrivée de Laurent Ayache au sein du bureau, un ancien Weil Gotshal venu rejoindre Sabine Naugès au sein du pôle de droit public économique du cabinet.

Bourreau de travail, développeur insatiable, homme de réseau mais aussi de dossiers, Jacques Buhart constitue une figure emblématique du barreau d'affaires parisien. Nombre d'associés évoluant aujourd'hui au sein des plus grands cabinets d'avocats de Paris, Moscou ou Tokyo lui doivent ainsi le lancement de leurs carrières. Jacques Buhart n'est d'ailleurs pas à une contradiction près : patient, disponible et à l'écoute de ses clients, le managing partner de McDermott avoue en revanche se révéler direct, voire parfois impatient avec ses propres associés. "Mon énergie est toujours la même", confie-t-il. McDermott ne peut que s'en féliciter. ■ X.L

EY
Société
d'Avocats

**FISCALITÉ DES
TRANSACTIONS :
UN ACTEUR
DE CONFIANCE
À VOS CÔTÉS**

Par son approche financière intégrée à la fiscalité et un accompagnement personnalisé global comme local, EY Société d'Avocats est leader sur le marché du structuring fiscal des principales opérations à dimension internationale.
www.ey-avocats.com