

## **L'Europe, le courage et la curiosité – Une conversation avec Nathan Kaiser »**

**Série : *Europe, où es-tu ?!***

**NBK Legal**

---

### **1. Introduction – Un juriste européen qui a ouvert le monde**

**Nicole :**

Nathan, ton parcours est remarquable. Lausanne, Strasbourg, Saint-Gall – puis soudain : la Chine, Hong Kong, Taïwan. Tu as cofondé le premier cabinet d'avocats suisse en Chine et ensuite créé le premier cabinet étranger à Taïwan. Aujourd'hui, tu es Suisse et Taïwanais, tu travailles entre Zurich, Silvaplana et l'Asie, et tu as été admis dans plusieurs juridictions – Zurich, Berlin, Hong Kong, Taipei, et maintenant les Grisons.

Qu'est-ce qui relie l'Europe à ton identité globale ?

**Nathan :**

L'Europe a toujours été mon point de départ. Lausanne, Strasbourg, un stage à Paris, Saint-Gall – des années décisives. L'Europe m'a appris combien le droit, la politique et l'identité peuvent être compris différemment.

Mais l'Europe porte aussi une promesse : la liberté de se déplacer.

Je ne suis jamais parti pour « quitter » l'Europe –  
je suis parti pour comprendre comment d'autres régions du monde construisent l'avenir.

Paris, Zurich, puis mes premiers pas en Asie : Shanghai, Pékin, Hong Kong, Taipei. Il n'y avait pas de plan directeur.

Seulement de la curiosité – et cette liberté de la jeunesse, ce désir de découvrir le monde.

Et la volonté d'élargir constamment mon horizon.

---

### **2. Un pionnier entre l'Europe et l'Asie**

**Nicole :**

En 2000, toi et un cabinet zurichois avez fondé le premier cabinet d'avocats suisse en Chine. Plus tard, tu as créé le premier cabinet étranger à Taïwan. Aucun autre juriste suisse ne l'avait fait auparavant.

Qu'est-ce qui t'a poussé ?

**Nathan :**

À l'époque, je pratiquais déjà à Taïwan – Pékin était « juste à côté », à quatre heures de vol avec un arrêt à Hong Kong. Je voulais être là où les choses se construisaient.

La Chine des années 2000 était comme l'œil d'un cyclone – l'atelier de l'histoire mondiale. Tout était en cours de construction : marchés, structures, règles,

institutions.

Comme avocats, nous ne faisons pas que conseiller – nous participons vraiment à bâtir.

L'Europe m'a donné la stabilité.

L'Asie m'a appris la vitesse, mais aussi la patience – car rien n'y est jamais simple.

Cette combinaison me façonne encore aujourd'hui.

**Nicole :**

Et juridiquement, tu as navigué entre plusieurs systèmes – Zurich, Berlin, Pékin, Taipei, Hong Kong, puis aujourd'hui les Grisons.

**Nathan :**

Oui. Chaque admission a changé ma façon de voir le monde.

Chaque système a ses détails propres, mais la logique sous-jacente est similaire.

Lorsque tu as vécu plusieurs systèmes, tu repères les opportunités beaucoup plus vite.

---

### **3. L'Europe, où es-tu ? – Le regard depuis l'extérieur**

**Nicole :**

Tu as observé l'Europe de loin pendant de nombreuses années. Que vois-tu ?

**Nathan :**

Pendant très longtemps, l'Europe excellait dans la pensée, dans l'action et dans la création de cadres juridiques qui permettaient aux gens de bâtir quelque chose de nouveau. Les étapes majeures vont de l'habeas corpus, des Lumières, de la Tour Eiffel, de la navigation sur le Rhin, au tunnel sous la Manche et aux quatre libertés instituées entre les États membres en 1957.

L'Europe s'est progressivement éloignée de cette voie.

Beaucoup ont oublié ces réalisations – et les valeurs et objectifs qui les accompagnaient.

Mais je suis convaincu que les Européens en ont encore la capacité – et en réalité l'envie.

Il suffit simplement de les laisser faire !

Et c'est là où Européens et Asiatiques se ressemblent :

si tu leur permits de construire, beaucoup de choses deviennent possibles – uniques, et rapidement.

---

### **4. Un précurseur technologique – un juriste pas comme les autres**

**Nicole :**

Ce que beaucoup ignorent : tu étais technologiquement en avance sur 95 % de ta

génération juridique.  
Comment cela est-il arrivé ?

**Nathan :**

J'ai commencé en 1982 avec un ZX81. Puis sont venus le Commodore 64 et l'Atari. À 16 ans, j'importais déjà des logiciels et des disquettes – depuis Taïwan, bien avant de savoir que j'y vivrais un jour.

En 1996, j'avais déjà ma première adresse Hotmail.

Et en 2008, je gérais notre cabinet dans trois pays entièrement sur Google Workspace et des outils cloud – quand la plupart des gens pensaient encore que la « numérisation » signifiait envoyer des PDF par e-mail.

De 2017 à 2020, j'ai été affilié au Berkman Klein Center for Internet & Society à Harvard University, où je me suis consacré à l'IA et à l'éthique. J'ai donné des conférences sur l'IA dans la vie quotidienne, la santé, la décentralisation et la Chine.

Pour moi, la technologie a toujours été à la fois un outil et un terrain de jeu.

---

## **5. L'art de se réinventer**

**Nicole :**

Tu t'es réinventé à plusieurs reprises – géographiquement, professionnellement, technologiquement.  
Qu'est-ce qui te rend si adaptable ?

**Nathan :**

L'idée que la vie est longue et le monde vaste – c'est ce qui m'a rendu curieux, et qui me garde curieux.

La curiosité n'est pas un trait de caractère – c'est un savoir-faire.

La Suisse m'a donné la structure.

Les États-Unis m'ont montré l'ouverture.

L'Asie m'a appris à remettre en question ce que je croyais savoir et à rendre possible ce qui semble impossible.

---

## **6. L'avenir de la profession juridique – et pourquoi aucun parcours n'est un modèle**

**Nicole :**

Le marché juridique se transforme rapidement. L'IA rédige des due diligences. Des plateformes remplacent certaines parties de la compliance. Les Big4 entrent dans des domaines comme DORA, NIS2, ESG. Les modèles traditionnels – surtout la facturation à l'heure – sont sous pression.

Qu'est-ce de ton passé qui te permet de rester performant dans ce nouveau monde ?

**Nathan :**

Le fait de n'avoir jamais cru que le modèle économique resterait stable. Richard Susskind a publié *The Future of Law* en 1996 – il y a presque 30 ans. Tout y était déjà. Je recommande vivement de le lire.

Quand nous avons construit des cabinets en Asie, il n'y avait aucun processus. Nous avons créé des structures là où il n'y en avait pas. Aujourd'hui, la même chose se produit en Europe – avec l'IA, les plateformes et de nouveaux rôles professionnels.

L'IA n'est pas un concurrent – c'est un outil supplémentaire, qui élimine les tâches répétitives et rend les vrais conseils juridiques plus précieux.

J'ai travaillé dès le début de manière interdisciplinaire et « entre » les géographies. Cela oblige à rester ouvert et créatif.

Les juristes qui ne se définissent que par la « connaissance » auront des difficultés. La connaissance n'est plus rare.

La compréhension est rare – pas seulement la compréhension juridique, mais celle des entreprises, des systèmes et des réalités clients.

Les clients veulent des conseillers qui comprennent :

- ce que le client veut *réellement* – ou comme le dit si bien l'anglais : “*What are you trying to achieve?*”
- comment fonctionne une entreprise
- comment la gouvernance se construit (y compris un peu de théorie des jeux)
- comment le droit et la technologie s'enchevêtrent
- comment penser en systèmes, pas seulement en articles de loi

**Nicole :**

Dirais-tu que « l'interdisciplinarité est la nouvelle spécialisation » ?

**Nathan :**

Absolument.

Un juriste moderne doit parler plusieurs langues :

1. Le droit
2. La technologie
3. L'organisation & la structure
4. L'économie (micro et macro)

Celui qui maîtrise ces quatre dimensions sera plus nécessaire que jamais.

## **7. Cinq apprentissages tirés du parcours de Nathan – pour les juristes qui veulent rester pertinents**

1. **La curiosité surpasse la prévisibilité**  
Les carrières ne sont pas des lignes droites.  
Ceux qui osent changer d'environnement restent adaptables.
2. **La technologie est un amplificateur, pas un ennemi**  
L'IA élimine les tâches routinières et rend les vrais conseils plus précieux.
3. **L'interdisciplinarité est la nouvelle spécialisation**  
L'avenir appartient aux juristes qui comprennent les systèmes – pas seulement les textes.
4. **Les modèles économiques changent – l'état d'esprit demeure**  
Ceux qui fournissent de la valeur, pas des heures, resteront indispensables.
5. **L'Europe est un point de départ, pas une frontière**  
Une perspective globale renforce les valeurs européennes – elle ne les affaiblit pas.