



Nathalie Jalabert-Doury, Associée, Mayer Brown

Visuel indisponible

Nathalie Jalabert-Doury a commencé sa carrière chez Jeantet & Associés, où elle a exercé dix ans. Associée de Sokolow, Carreras et Associés pendant quelques années, elle a rejoint Mayer Brown Paris en 2010 pour y devenir l'associée responsable du département Concurrence et Distribution.

En quoi Mayer Brown est un cabinet à la hauteur de vos espérances ?

J'ai démarré il y a quelques jours ma huitième d'année en tant qu'associée de Mayer Brown et chaque année a apporté son lot d'avancées, de satisfactions et de nouveaux challenges. Depuis l'origine, j'avais le projet de rejoindre tôt ou tard un cabinet américain parce que ma matière est par essence internationale, et que leur droit et leur méthode de travail m'ont séduite au cours de mes études et de mes stages. Mayer Brown a parfaitement répondu à ces attentes : j'ai pu ancrer ma pratique dans un cabinet parisien de premier plan, au sein duquel les synergies sont nombreuses, en même temps que sur une plateforme internationale à laquelle nous sommes étroitement connectés notamment grâce à la participation active de plusieurs de nos associés parisiens aux instances de management de la firme. Et l'antitrust fait résolument partie de la stratégie, tant à Paris qu'au niveau mondial.

Quels sont vos domaines de compétences ?

Mon domaine est celui de la concurrence, au sens large. Nous assistons nos clients dans la notification de leurs projets de concentration auprès des autorités de concurrence. Il s'agit de convaincre du fait que ces opérations ne restreindront pas la concurrence mais au contraire la stimuleront sur la base d'analyses prospectives du marché. Il faut intégrer les réalités économiques du terrain pour élaborer ces analyses et parfois négocier pied à pied avec les autorités pour ne pas avoir trop de désinvestissements à consentir. Nous assistons également nos clients dans les procédures plus contentieuses de cartels, d'ententes et d'abus de position dominante devant les autorités mais aussi, et de plus en plus souvent, devant les juridictions de droit commun. Les risques encourus par les entreprises et les personnes peuvent être considérables. Ceci nous a amené à développer des outils sophistiqués de conformité afin de tenter de prévenir plutôt que guérir à chaque fois que cela est possible. Enfin, nous assistons nos clients sur la négociation de contrats complexes d'entreprise commune ou de distribution, sur des sujets d'aides d'Etat ou encore en matière de respect des directives européennes de passation des marchés publics.

Quel est votre positionnement sur le marché ?

Notre positionnement est résolument celui de la rigueur et de la prise directe avec les réalités économiques de nos clients. J'ai eu la chance d'être formée dans un cabinet d'excellence de ce point de vue et je n'ai eu de cesse de raffiner cette expertise et de la communiquer au sein de mon équipe. Ce que nos clients viennent chercher chez nous c'est un service sur mesure sur des sujets complexes, avec une forte implication de l'associée responsable dans les dossiers. Forcément, cela signifie que notre développement a été plus progressif que d'autres équipes de la place parisienne mais je n'y changerais rien. C'est ce qui fait notre valeur ajoutée.

Sinon, je cultive un positionnement qui consiste à ne rien lâcher, mais toujours dans le respect mutuel avec les autorités de concurrence et leurs représentants. C'est une évidence pour moi. De ce point de vue, c'est une grande fierté d'avoir été nommée par le Président Lasserre puis renouvelée par la Présidente De Silva pour accompagner l'Autorité de la concurrence dans le cadre de l'International Competition Network, qui permet



aux autorités de concurrence à travers le monde de partager leurs expériences et de réfléchir aux évolutions de demain en présence de quelques rares conseillers issus de la communauté des affaires.

Quel est votre meilleur souvenir de carrière ?

L'activité de conseil en concurrence procure régulièrement des émotions fortes. Ainsi, on reçoit parfois dès 7 heures du matin l'appel de détresse d'un dirigeant qui fait l'objet d'une visite domiciliaire, qui se poursuit au sein des locaux de l'entreprise pendant toute la journée, voire plusieurs jours d'affilée lorsque c'est la Commission européenne qui est à la manœuvre. J'ai écrit un guide sur la gestion de ces procédures d'enquête au niveau européen et français, donc c'est une situation qui est fréquente (N. Jalabert-Doury, Les inspections de concurrence, 2e édition, Bruylant). Je me souviens aussi d'avoir pu mettre en œuvre des actions inédites qui nous ont procuré de fortes doses d'adrénaline comme la fois où nous avons déposé avec succès une demande de clémence auprès de l'Autorité de la concurrence alors que j'étais en déplacement à Londres et que l'entreprise avait encore les rapporteurs de l'Autorité dans ses locaux. Mais le meilleur souvenir est résolument celui du lien très fort qui s'établit avec une entreprise et ses dirigeants quand, lors d'audiences particulièrement denses, je me lève pour plaider sur la base du travail livré en commun avec eux pendant de nombreuses semaines. C'est une responsabilité majeure mais la confiance donne des ailes et c'est ce qui justifie toute l'énergie que l'on mobilise dans ces batailles !