



Gladys DOUBET

Gladys DOUBET est issue de la promotion 2006 du Master 2 Droit des Affaires 214. Elle occupe actuellement le poste de Senior Executive Officer / Legal Counsel chez Taptapsend, application de transfert d'argent à l'international. Marqué par son caractère international, notamment au Moyen-Orient, le parcours de Gladys DOUBET est synonyme de persévérance, d'audace et toujours de mouvement.

Pouvez-vous nous présenter votre parcours en quelques mots ?

J'ai commencé mes études de droit à l'université de Cergy Pontoise – parcours droit anglo-américain. J'ai ensuite effectué un Master 1 à Londres puis le Master 214 à l'Université Paris-Dauphine et enfin un Master Droit et Management à l'ESSEC en alternance chez BNP Paribas.

J'ai toujours bénéficié d'une ouverture vers l'international mais travailler à l'étranger n'était pas une fin en soi.

Après mon alternance, j'ai commencé directement comme juriste en salle des marchés chez BNP Paribas. Au bout de deux ans, désireuse d'acquérir de nouvelles compétences, j'ai intégré l'école des avocats. Je suivais les cours du soir, en parallèle de mon travail en tant que juriste. Titulaire du CAPA, j'ai commencé à exercer chez Herbert Smith en M&A. Ce furent deux années très intenses mais très formatrices.

Suite à la mutation professionnelle de mon mari, j'ai déménagé au Koweït. Il n'y avait que deux grands cabinets d'avocats internationaux là-bas, l'un d'eux a accepté ma candidature. Je me suis donc retrouvée avocate inscrite au barreau du Koweït, à travailler en droit des affaires (M&A, financement, droit des sociétés).

Au bout de trois ans, j'ai voulu revenir en Europe mais je n'ai pas pu car mon profil était trop différent de ce qui se faisait sur le continent. J'ai alors progressivement élargi mon spectre et trouvé un travail à Dubaï. Le groupe Henner cherchait un juriste pour superviser les régions Moyen-Orient, Asie, Afrique. Après trois ans à Dubaï, ils m'ont proposé de revenir à Paris, au siège, pour devenir Head of Sales, responsable du département que j'accompagnais sur la partie juridique. C'est un travail très différent de ce que j'avais eu l'occasion de faire jusque-là. Le droit offre une multitude de

perspectives. C'est une formation optimale pour maîtriser de nombreux sujets transversaux, même sur la partie commerciale.

Je suis restée sur ce poste pendant trois ans, avant de fonder ma société de consulting, Everize, dont l'objectif était d'aider les entreprises souhaitant s'implanter à l'international dans des domaines d'activité réglementés. J'ai ainsi démarché Taptap Send et collaboré avec cette société internationale pendant un an afin de les aider à s'implanter au Moyen-Orient. Puis, ils m'ont proposé de prendre la tête de leur filiale à Dubaï. Je travaille pour eux depuis maintenant deux ans.

« Le droit offre une multitude de perspectives. »

Quelles sont les grandes différences entre les métiers de juriste et d'avocat selon vous ?

En tant que juriste dans une grande banque, mes missions étaient très définies. Mon champ d'activité était restreint à un certain type de produits, ce qui peut devenir redondant.

A l'inverse, maintenant que je travaille pour une start-up, c'est l'antithèse. Je suis amenée à faire de tout – droit du travail, M&A, droit financier – sans règle prédéfinie. Cela me correspond davantage.

Lorsque j'étais avocate, j'apprenais tous les jours de nouvelles choses car chaque dossier soulevait des problématiques différentes.

Vous avez travaillé au Koweït et aujourd'hui à Dubaï, avez-vous remarqué des manières de travailler différentes ?

La culture de travail me semble plus liée à la société pour laquelle je travaille qu'au pays.

Actuellement, bien que je sois installée à Dubaï, la culture de la société pour laquelle je travaille est celle d'une start-up américaine.

Au Koweït, je ne parlais pas arabe. Sur les deux diligences par exemple, je travaillais en binôme avec un avocat Égyptien qui revoyait en amont les documents en arabe, m'expliquait leur contenu, et je m'occupais en aval du rapport.

Si je devais souligner une grande différence entre la France et mes expériences à l'étranger, je dirais que dans les cultures étrangères, il y a peut-être un désir d'y aller et de tenter plus présent, alors qu'en France on préfère sécuriser. Durant ma carrière, j'ai déconstruit cette manière de réfléchir. Je n'étais pas à l'aise avec les prises de décision très rapides. Je préférerais prendre le temps de la réflexion à travers plusieurs réunions alors que désormais c'est différent, au bout de trente minutes, je dois parfois décider si je me lance dans un projet ou non.

« La culture de travail est plus liée à la société qu'au pays. »

Quel(s) conseil(s) donneriez-vous à un étudiant qui souhaite s'expatrier ?

Il faut venir dans le pays pour voir si ça vous plaît. C'est important. Le cas échéant, il faut tisser un réseau : c'est toujours plus facile de trouver des opportunités par le bouche-à-oreille plutôt qu'en postulant à des offres. Dubaï est une zone géographique extrêmement dynamique. Les évolutions de carrière sont beaucoup plus importantes et rapides ici qu'en France. Il ne faut pas craindre de prendre quelque chose qui ne semble pas cocher toutes les cases au début : si on souhaite aller au-delà des missions décrites sur la fiche de poste, il faut le dire. Les gens sont friands de ça dès lors que la personne est dynamique. Il faut tisser son réseau, cibler les industries ou secteurs d'activités les plus porteurs à l'étranger et axer ses stages là-dessus pour créer un lien.

En France, on a tendance à recruter des candidats avec de l'expérience dans le domaine recherché. A l'étranger, dans un mindset plus américain, c'est plus une question de pitch. Il faut se lancer. Quand on veut quelque chose, qu'on s'en donne les moyens et qu'on transmet son énergie, ça passe.

Lorsque je fais passer des entretiens, je ne regarde jamais le CV à l'avance. Je juge une personne sur ce qu'elle dégage à l'instant T. Il n'est pas nécessaire de tout savoir. C'est même

parfois plus intéressant de prendre quelqu'un qui ne sait pas faire, qui va apprendre vite et nous enrichir de ses expériences dans des domaines différents.

Mon motto est le mouvement. Il faut rester en mouvement constamment, connecter avec de nouvelles personnes, apprendre de nouvelles choses.

« Quand on veut quelque chose, qu'on s'en donne les moyens et qu'on transmet son énergie, ça passe. »

Vous êtes entrepreneur, qu'est-ce qui vous a poussé à vous lancer ?

Se lancer est plutôt facile administrativement. Il suffit d'être motivé. Lorsque l'on est à son compte, ce qui peut faire peur, c'est qu'il faut continuellement chercher des clients. C'est un peu comme chercher un job (bouche à oreille, utiliser son réseau). L'enjeu est de se faire confiance et d'accepter que ça peut ne pas marcher. Il n'y a pas de fatalité. Il faut accepter et rebondir derrière.

Il faut oser, se lancer et ne pas avoir de regret, ne pas regarder derrière soi et se dire « j'aurai dû faire ça ».

« Il faut oser, se lancer et ne pas avoir de regret. »

Comment trouver un stage à l'étranger ?

Il ne faut pas hésiter à envoyer des candidatures spontanées. C'est peut-être surprenant mais le droit s'expatrie facilement. LinkedIn est très utilisé, notamment à Dubaï. Il faut soigner son profil, idéalement en anglais, trouver les bons interlocuteurs, identifier les personnes responsables du recrutement et ne pas hésiter à entrer en contact avec elles. Peaufinez votre pitch, démarquez-vous. Vous êtes vos études mais également votre personnalité, votre dynamisme, et vos passions.

« Le droit s'expatrie facilement. »