

Rencontre avec Jérémie Leroy-Ringuet



Jérémie Leroy-Ringuet, diplômé 2016 du master Droit économique spécialité Droit de l'innovation

Quel a été votre parcours à Sciences Po ?

J'ai intégré directement l'École de droit sans passer par le Collège universitaire. Je venais du monde du travail : j'ai travaillé six ans dans l'industrie du spectacle, en particulier avec l'ensemble Les Arts Florissants, d'abord comme assistant artistique puis comme chargé de communication. J'ai voulu me reconverter et devenir avocat. Sciences Po était la solution idéale à la fois pour éviter de repartir de la première année de licence mais aussi pour bénéficier de l'approche internationale de l'École et du format d'enseignement en petits groupes. J'ai fait une année de césure : un échange à l'université de Tel-Aviv et deux stages, le premier chez Artlaw et le second chez Kiejman & Marembert. J'ai choisi la spécialité « Droit de l'innovation » puis passé le CRFPA. J'ai fait mon stage final chez August Debouzy, avec beaucoup d'autres étudiants et anciens étudiants de l'École de droit, très appréciés par ce cabinet – et c'est réciproque !

Quelles sont vos activités et missions aujourd'hui ?

Je suis devenu avocat en 2018 et j'ai été recruté chez TAoMA Partners, une des toutes premières sociétés pluriprofessionnelles d'exercice, née du rapprochement d'un cabinet d'avocats et d'un cabinet de Conseils en propriété industrielle (CPI) et dont l'équipe réunit une vingtaine d'avocats, CPI, juristes et paralégaux. Par ailleurs, nous venons de recruter un stagiaire fraîchement diplômé de l'École de droit. Mon activité est donc centrée sur le droit des marques mais je pratique aussi le droit d'auteur et le contentieux commercial. Je rédige des conclusions, des contrats ou d'autres actes juridiques, je travaille sur des protocoles transactionnels, je reçois les clients et je commence à plaider.

Pourquoi avez-vous souhaité rejoindre cette structure ?

Le travail quotidien entre avocats et CPI est très enrichissant pour chacune des deux professions, en particulier pour un avocat junior. Tout le monde gagne à la convergence des compétences et à la confrontation de points de vue complémentaires et cela permet de se remettre régulièrement en question. La perspective de rejoindre une telle équipe a été un critère essentiel de mon choix. La réunion de ces talents est aussi un grand avantage vis-à-vis des clients. Dans certains pays, la dichotomie avocat/CPI n'existe pas, comme aux États-Unis où les avocats interviennent aussi bien dans le contentieux judiciaire que devant les offices, comme j'ai pu en faire l'expérience dans mon stage PPI en cabinet à Miami. Pouvoir offrir des services complets en droit des marques et des dessins et modèles, de la recherche d'antériorité à la plaidoirie dans une action en contrefaçon, simplifie considérablement les choses pour des clients américains et donne un avantage comparatif certain sur le marché.

Comment êtes-vous parvenu à ce poste ?

Tout en préparant le CAPA, j'ai adressé des candidatures ciblées à des cabinets reconnus en propriété industrielle. J'aurais pu aussi

bien me retrouver dans un tout petit cabinet que dans une grande firme : chaque type de structure présente des avantages et des inconvénients. Ce qui compte, à mon sens, c'est de travailler avec des avocats dont les qualités humaines égalent les compétences professionnelles et qui sont soucieux d'accompagner un jeune confrère sur le long terme en prenant le temps de le former avec bienveillance. Mon arrivée à ce poste s'est donc faite naturellement. Je pense, par ailleurs, que l'on est davantage choisi que l'on ne choisit un premier poste et qu'il faut faire confiance aux associés qui ont vraiment envie de vous recruter car ils ont suffisamment de recul et d'expérience pour mieux savoir que vous que le poste est fait pour vous.

Quels sont vos défis au quotidien et les difficultés que vous rencontrez ?

Si le travail quotidien prolonge celui d'un élève-avocat, il prend une dimension de responsabilisation qui exige une attention constante aux termes employés, à l'exhaustivité de la réponse juridique à apporter, à l'anticipation sur les besoins des clients et à l'intégration dans une équipe où l'on restera bien plus longtemps que pour un stage de six mois. La relation directe avec le client, que ce soit par email ou en rendez-vous, requiert également des ajustements constants.

Quels sont vos projets ?

Je n'ai pas le projet de m'installer mais j'aimerais apprendre le métier dans ses aspects de management et de prospection de clients. Je souhaite donc à la fois construire une clientèle personnelle et apporter des clients à mon cabinet, en particulier pour les dossiers les plus complexes ou bien dans des domaines où d'autres avocats de TAoMA sont plus compétents que moi. J'essaye, en particulier, de trouver des clients pour lesquels mon expérience du droit des marques américain sera un atout, qu'il s'agisse de clients européens souhaitant conquérir le marché américain ou de l'inverse. TAoMA est déjà pleinement lancé sur cette voie de développement international et j'aimerais apporter ma pierre à l'édifice.

Quels conseils donneriez-vous aux étudiants qui souhaiteraient suivre votre parcours ?

À mes yeux, l'important est de savoir ce que l'on veut vraiment devenir. On peut ne pas le savoir tout de suite, on peut retarder le moment de se décider mais il faut se fixer un objectif pour ensuite se donner les moyens d'y parvenir et donner du sens à son parcours. Il faut éviter de se laisser porter par les échéances. Tout en restant ouvert aux opportunités qui peuvent se présenter et quitte à changer de chemin, mais toujours en sachant pour quelles raisons et dans quel but.