

## Renaud Bertin

Avocat spécialiste de la distribution, Maître Bertin est devenu, au fil des années, un des acteurs incontournables du secteur automobile. Gros plan sur un parcours atypique.

# « Une action en justice tient du combat en deux rounds gagnants »

Il y a un zest de moine-soldat dans le profil de Maître **Renaud Bertin**. Particulièrement pugnace, cet avocat considère son métier de manière quasi-religieuse. Cette profession repose, selon lui, sur le strict respect d'une déontologie rigoureuse, sans oublier que sa volonté vise à défendre, envers et contre tous, ceux qui lui font confiance. Bardé de diplômes, d'une capacité d'analyse aiguisée, et d'une expérience du secteur automobile de plusieurs décennies, cet homme sait également faire montre d'un certain humour. Ainsi, il assure qu'un bon avocat est un avocat qui sert au juge une vérité s'approchant le plus possible de celle qu'il recherche. Cela dit, ce défenseur-né est parfois rugueux quand il entre dans une salle d'audience. Il lui est, par exemple, arrivé de mettre en cause l'intégrité d'un expert judiciaire,

ou de refuser l'autoritarisme d'un magistrat lorsqu'il estimait que ce dernier n'était pas conforme à l'idée qu'il se faisait de la justice. Le reste, et pas la moindre des choses, passe par sa passion de toujours pour l'automobile comme pour le débat d'idées.

### Parcours

Tout a commencé par un parcours universitaire d'excellence. Mais ce qui éclaire plus profondément sa personnalité est lié à une petite enfance passée dans l'ombre d'un père qui était président de chambre de la cour d'appel de Nancy. Un père disparu quand il avait huit ans, après être revenu de déportation et avoir suivi la piste des plus grands résistants de la Seconde Guerre mondiale. De son influence, Renaud acquit le credo d'une nécessaire exemplarité de la justice. De son départ, prématuré, ce pupille de la Nation tira la conviction que la vie devait se mener comme un combat. Ce n'est d'ailleurs pas par hasard qu'il excella, dès l'âge de 19 ans, dans l'exercice, à haut niveau, de sports de combats tels que l'aïkido, ou de la boxe thaïlandaise. « *Leur pratique permet de gérer l'adversité, d'être attentif, de ne jamais baisser les bras et de développer un esprit de riposte quand on prend des coups.* » Et la bagnole dans tout ça ? Dès l'âge de raison, il assurait vouloir devenir garagiste. En prime, il

admet détenir une collection respectable de modèles réduits. Ce passionné a aussi conduit des automobiles hors normes dans la vraie vie, à savoir un Dodge 1500 et un vieux coupé Mercedes 600 V 12. « *Pour moi, un moteur ne doit pas avoir moins de huit cylindres et de 500 chevaux.* »

Côté carrière, les choses débutèrent, en 1995, au sein du cabinet Thread, Leger, Bourgeon, Meresse. En 1997, il prêta serment d'avocat à la cour d'appel de Paris, puis montra une prédisposition à traiter les dossiers de contentieux impactés par le droit français et le droit communautaire. Il fit ses premières armes en travaillant sur des affaires impactées par le droit de la franchise et par le droit applicable aux concessionnaires automobiles. De retour à Nancy, il ouvre son cabinet, puis survint le mois de mai 2008 durant lequel furent engagées les premières résiliations opérées en France pour cause de restructuration de réseau. Cela, à la suite du rachat de Rover par BMW. Maître Bertin agira au nom de l'association ACCRO qui représentait de nombreux distributeurs Rover. Dès lors, sa clientèle, qui compte désormais 80 % de concessionnaires, ira en s'élargissant. Il pratique par ailleurs le droit de la responsabilité bancaire ainsi que le droit pénal. Il est notamment le défenseur d'un arbitre dans l'affaire Tapie.

### Quelques dates clés

Marié, 2 enfants.

**Études** Baccalauréat littéraire, licence de droit, maîtrise en droit des affaires, magister de juriste d'affaires interne et européen finalisé à l'université de Liège (équivalence d'un doctorat d'état français)

**Conseiller juridique** dans plusieurs cabinets Luxembourgeois.

**1995-1997** Collabore au cabinet Thread, Léger, Bourgeon, Meresse. Prête serment d'avocat devant la cour d'appel de Paris.

**1998** Ouvre son cabinet à Nancy. Se spécialise dans la défense juridique des activités de distribution automobile.



Côté vertus prioritaires, il considère qu'un avocat doit avant tout maîtriser totalement le contenu des dossiers et être percutant au moment de leur présentation. Il est indispensable de donner l'envie à un juge de s'intéresser à un dossier. Quitte parfois à prendre son temps lors d'une plaidoirie. Le plus gratifiant dans son engagement : la victoire bien sûr. Selon les années, il annonce une proportion de gains d'instances de 70 à 80 % dans quasiment toutes les cours d'appel de l'Hexagone. La victoire... Mais pas la reconnaissance. « *Quand on vient vous chercher, vous êtes Dieu. Quand vous avez gagné un procès, vous n'avez fait que votre travail. Seule une minorité éprouve malgré les résultats un sentiment de gratitude.* »

Traite-t-il de la même manière les affaires d'un groupe de clients et un entrepreneur isolé ? La réponse est positive, avec un bémol : il est à son niveau plus facile d'agir dans le second cas compte tenu de l'absence de structures intermédiaires pouvant ralentir les choses.

### « Un bon avocat sert à un juge une vérité s'approchant le plus possible de celle qu'il recherche »

Renaud Bertin,  
avocat, spécialiste de la distribution automobile.

Refuse-t-il des dossiers ? « *Si un client n'est pas d'accord pour qu'une démarche soit menée jusqu'au bout, c'est effectivement ma décision. Il faut savoir qu'une action tient du combat en deux rounds gagnants au minimum. Il ne faut pas oublier que la justice est lente à se prononcer.* »

Ce qui est le plus difficile ? Renaud Bertin évoque le timing imposé par ses clients. « *Ils veulent que les choses aillent toujours plus vite. C'est un peu de ma faute car je suis connu pour engager des procédures d'urgences. Et ça leur donne le goût de la vitesse.* » Et le plus jubilatoire ? Il intervient quand cet investigateur repère enfin la faille d'un dossier qu'il traquait depuis plusieurs jours. « *Cela se traduit parfois par un cri de joie à la maison où je travaille régulièrement.* » Éclairage : pour lui, l'action juridique reporte à la notion de jeu de stratégie.

#### Temps forts

Maître Bertin compte certaines victoires de taille à son actif. Il a

notamment fait bouger les lignes du droit de la distribution auto en obtenant l'application de l'article L 122-12 du code du travail, qui contraint un nouveau concessionnaire nommé à poursuivre les contrats de travail du confrère qu'il remplace. Avec en sus, une reconnaissance du transfert d'identité économique et du transfert de fonds de commerce donnant droit à une indemnisation de valeur établie. Il a également obtenu la prise en considération non discriminatoire des divers candidats à une représentation locale de marque, sur la base de critères objectifs. C'est encore lui que la branche des concessionnaires VP du CNPA a choisi pour conduire son action en justice vis-à-vis de Chevrolet. Son ambition : amener la marque à conduire une réflexion et une révision plus équitable des bases de résiliation des acteurs de son réseau en France. Enfin, il a engagé une procédure à l'encontre de Citroën afin de démontrer que la firme au double chevron a favorisé sa filiale commerciale face à un concessionnaire en provisionnant des pertes d'exploitation...

#### La vie privée et le talent

Après un temps d'arrêt, Renaud Bertin revient à son job pour estimer qu'il ne lui laisse guère de temps à consacrer à sa vie privée. « *J'ai commencé à apprendre à ma fille à faire du vélo. Mais je n'ai pu finir jusqu'ici.* » De même, il dispose de trop peu de l'attitude pour s'adonner à sa passion du jazz, du cinéma et de l'actualité automobile. Il a aussi lâché le sport à regret.

À la question : quel élément clé doit posséder un bon avocat ? La réponse fuse rapidement : « *Avoir la fibre combattante.* » ■