



Act You, cabinet d'avocat d'affaires - conseil aux entreprises, fête ses dix ans

Armelle Cottebrune
Fondatrice

Le cabinet d'avocat Act You, à Rennes, a été fondé en 2015 par Armelle Cottebrune.

Avocat d'affaires, elle fête cette année les dix ans de son cabinet. Focus sur ce partenaire privilégié de tous les projets d'entreprise, en cession, transmission et restructuration, mais pas seulement.

Armelle Cottebrune, vous avez fondé le cabinet d'avocat Act You il y a tout juste dix ans. Quel est votre parcours professionnel ?

Je suis Rennaise et j'ai effectué l'ensemble de mes études à Rennes. Titulaire du DJCE (Diplôme de Juriste Conseil d'Entreprise - DESS Droit des affaires) et diplômée de l'Ecole des Avocats du Grand Ouest, j'ai prêté serment en janvier 2000. Je dédie depuis plus de vingt-cinq ans mon activité professionnelle au droit des affaires. J'ai travaillé au sein de plusieurs cabinets en tant qu'avocate collaboratrice puis associée avant de m'installer et de créer Act You.

Pourquoi ce choix du droit des affaires ?

J'aime accompagner les dirigeants et chefs d'entreprise dans les défis qu'ils se lancent. J'adore le monde de l'entrepreneuriat pour ses valeurs. Être entrepreneur, c'est un véritable état d'esprit : parce que les risques ne peuvent pas toujours

être totalement maîtrisés, un chef d'entreprise va savoir se jeter dans le grand bain.

Comment voyez-vous votre rapport à vos clients ?

Ce sont l'humain et le projet d'entreprise qui m'animent. Je me vois plus comme un partenaire aux côtés de mes clients que comme un prestataire. Pleinement associée à leurs projets, je m'investis avec eux pour atteindre leurs objectifs, cela va au-delà du traitement purement juridique de leurs dossiers. Je m'emploie toujours à tisser une relation humaine et de confiance, pour comprendre au mieux leurs attentes. Nous intervenons dans des opérations qui sont exceptionnelles et à des moments clés dans le parcours professionnel des clients. Cette relation privilégiée client-avocat, durable dans le temps, caractérise la manière dont j'exerce le métier.

Quelle est la force de votre cabinet ?

Nous sommes une structure à taille humaine, ce qui nous permet d'être réactif, agile et de connaître précisément tous nos dossiers. Act You est installé à Rennes et exerce en cabinet groupé avec un cabinet d'avocats judiciaires, ce qui nous permet de travailler en synergie sur certains dossiers, et d'apporter au client une assistance complète et

transversale en droit des affaires tant en conseil qu'en contentieux.

Sur quels types de dossiers, intervenez-vous davantage ?

Nous intervenons particulièrement dans trois domaines : les cessions et transmissions, les restructurations, et les créations d'entreprises. Notre expertise s'étend également au droit des contrats.

Quels sont les enjeux d'une bonne transmission ?

La vente ou la reprise d'une entreprise est une étape cruciale pour un entrepreneur. Nous faisons en sorte de sécuriser et d'optimiser l'opération pour nos clients. Selon les dossiers, les implications juridiques, fiscales et sociales ne sont pas les mêmes et il est important de bien accompagner nos clients pour anticiper et préparer leur opération, étudier les impacts fiscaux, définir le montage juridique le plus approprié.

Sur la restructuration d'entreprise, quel est votre rôle ?

Nous réalisons par exemple des fusions, apports partiels d'actifs, des montages de holdings... Ces opérations permettent de rationaliser la structure d'un groupe de sociétés et de réaliser des économies d'échelle ou encore d'adopter un schéma optimum en matière de gestion de patrimoine.



Nous analysons la situation de chaque société ou groupe de sociétés et proposons des solutions efficaces et adaptées à chaque client.

À quelles entreprises vous adressez-vous ?

Nous nous adressons à tout type d'entreprise, et à tout porteur de projet. Nous travaillons surtout avec des TPE et PME, groupes de sociétés, dans tous les secteurs d'activité, de l'industrie au commerce en passant par l'artisanat et les professions libérales. Naturellement, par notre présence à Rennes et parce que nous mettons l'accent sur la relation de proximité, nous intervenons auprès de clients basés essentiellement en Bretagne et dans les régions limitrophes. Mais il peut nous arriver d'aller au-delà car nous n'avons pas de limite géographique.

Des opérations vous ont-elles particulièrement marquées dans les dix premières années d'Act You ?

Plusieurs, oui. J'ai adoré accompagner l'année dernière un client qui voulait racheter une entreprise mais n'avait pas les moyens de prendre 100 % du capital. Comme le vendeur avait déjà commencé à intégrer deux salariés clés au capital, nous avons travaillé avec son avocat, pour

réaliser un montage très spécifique, reposant sur un réinvestissement du vendeur et des salariés clés dans la holding de reprise. Ce montage nous a permis de répondre aux attentes à la fois du vendeur qui voulait transmettre son entreprise à un individuel s'inscrivant dans la poursuite de l'association avec ses collaborateurs et de l'acquéreur qui a pu ainsi acquérir le contrôle de cette entreprise. C'est une satisfaction que d'avoir, grâce à notre expertise juridique, permis à mon client de concrétiser son projet de reprise.

J'ai également été marquée par un dossier récent dans lequel j'ai accompagné un couple d'entrepreneurs, en un temps record, dans l'acquisition puis la vente d'une même entreprise. Nous avons dans cette affaire, formé une équipe extrêmement soudée avec les clients, leur négociateur et leur expert-comptable, afin de négocier la revente rapide de l'entreprise, sans perte d'argent. J'ai été extrêmement heureuse d'avoir contribué pour les clients, à la réussite de cette opération de cession.

Qu'est-ce qu'une bonne négociation selon vous ?

C'est un art où l'expertise juridique ne suffit pas. Nous devons cerner la psychologie des interlocuteurs qui

sont face à nous. La négociation, c'est comme un élastique : on peut tirer dessus mais il ne faut pas que ça casse. Dans les affaires, je ne me laisse pas faire, mais je ne vais pas non plus au conflit. On y arrive mieux ainsi, en amenant les choses de manière souple mais déterminée.

Quelle place l'IA a-t-elle dans votre métier ?

L'IA va probablement faire évoluer à court terme notre métier mais le facteur humain reste au cœur de tous nos dossiers et c'est ce qui pour moi assure notamment la réussite d'une opération de cession/reprise d'entreprise. Rien ne peut en effet remplacer les relations qui se nouent entre les différents intervenants dans ce type de dossier. La rencontre entre le vendeur et le candidat acquéreur est primordiale. La relation que nous tissons avec notre client et son équipe, ainsi qu'avec l'avocat du vendeur, est également un véritable gage de succès de l'opération. On ne remplacera jamais une relation humaine par l'intelligence artificielle.

ACT YOU
2, avenue Charles Tillon - 35000 Rennes

02 99 85 81 84

armelle.cottebrune@act-you.fr