

WHITE STONE

Un hyper spécialiste du commerce, conseil des enseignes et des investisseurs



Julien Legatelois



Guillaume Pelatan

White Stone est un acteur indépendant positionné sur le conseil et les transactions dans toute la France : commercialisation locative, cession de droit au bail, conseil en investissement, montage d'opérations et valorisation. A l'origine de l'entreprise fondée en 2010, Julien Legatelois et Guillaume Pelatan, deux professionnels aux compétences complémentaires, formés auprès de grands groupes de l'immobilier commercial. Les deux associés reviennent sur leur développement et les nouvelles activités avec notamment White Stone Property.

Quelle est la spécificité de White Stone ?

Guillaume Pelatan : Tout d'abord, le commerce est notre savoir-faire ! White Stone se consacre exclusivement à cette classe d'actifs, sous ses diverses formes : retail-parks, galeries marchandes de centre-ville ou péri-urbaines, centres commerciaux, boutiques de pied d'immeubles...

Notre objectif, en créant la société, était de mettre à la disposition de nos clients, au travers d'une structure à taille humaine, réactive et hyper opérationnelle, le meilleur de nos expertises. Dans un métier qui s'est fortement complexifié, White Stone rassemble avec ses équipes et ses partenaires des talents complémentaires, financiers, juridiques, commerciaux, techniques, stratégiques, urbanistiques... Nous traitons une centaine de transactions par an, toujours avec une approche personnalisée. Un travail approfondi permet d'apporter à chaque problématique la juste solution. Nous prenons le temps de nous occuper des dossiers tout en allant droit au but. En bref, nous aimons nous surpasser pour atteindre des objectifs ambitieux et remplir la mission pour laquelle nous avons été mandatés.

La reconnaissance de notre savoir-faire s'est établie, dès les premières années, en travaillant dans un premier temps avec une clientèle privée, promoteurs indépendants et bien sûr les enseignes qui sont le moteur de l'activité du commerce.

Les institutionnels nous font désormais confiance et sont de plus en plus nombreux à nous consulter : AEW; Altarea Cogedim, BNP Reim, Carrefour Property, Mercialisys.

Quelle est l'étendue de vos prestations sur vos deux principales lignes métier, la commercialisation et l'investissement ?

Julien Legatelois : White Stone conseille et accompagne ses clients,

- les promoteurs et bailleurs, dans leur stratégie de commercialisation de programmes neufs ou de recommercialisation, de renouvellement ou de renégociation de baux...

- les enseignes dans leur stratégie d'implantation, dans le cadre de leur développement, cession de droit au bail, ou renégociation locative, achat ou vente de leur parc immobilier...

- les investisseurs institutionnels ou privés, en matière d'arbitrage, de conseil à l'acquisition, soit pour détecter un bien, un terrain, soit pour valider la pérennité d'un site, son évolution, ses risques ou potentialités et enfin pour définir les leviers de performance ou de création de valeur... Nos missions portent sur la France entière. Nous avons une excellente connaissance des marchés régionaux et disposons, autant que de besoin, des relais locaux nécessaires.

Comment s'organisent ces deux activités et quelle est leur part respective ?

G. Pelatan : Le pôle Commercialisation est dirigé par mon associé, Julien Legatelois, tandis que j'exerce la direction du pôle Investissements. En termes de chiffre d'affaires, le volume de chaque ligne est sensiblement équivalent.





Galerie Géant de Lannion (22)

Le monde du retail et de la grande distribution est en profonde transformation. Quelles en sont les conséquences sur vos métiers ?

J. Legatelois : La demande, les localisations, les formats changent. Le marché est versatile. Aujourd'hui le secteur du discount, les solderies de toute nature, l'alimentaire bio, les animaleries, le sport, le fitness sont en pleine expansion. En revanche, d'autres secteurs marquent le pas. Nous devons donc composer avec ces nouveaux acteurs afin de conserver un plan de merchandising attractif. Tout cela impacte le marché de l'investissement. Nous devons être au fait des mutations des équipements commerciaux qui déstabilisent le paysage commercial



Creil Saint-Maximin (60)

Notre méthodologie ainsi que la mutualisation des informations constituent un solide socle d'outils communs, que nous partageons avec nos clients, autant pour renseigner les investisseurs sur la santé des enseignes et leur pérennité, que les enseignes afin de les tenir informées de la mutation des pôles commerciaux.

Quels exemples de missions confiées par des enseignes pouvez-vous nous donner ?

J. Legatelois : Nous avons accompagné Vivarte pour l'arbitrage de 150 magasins en cession de droit au bail, de l'estimation des valeurs à la vente au cas par cas, en passant par l'élaboration des dossiers complets et la présentation aux comités d'entreprise dans le cadre d'un PSE. Cette mission très complète et très sensible, conduite en étroite liaison avec les équipes de Vivarte, a mobilisé trois collaborateurs White Stone pendant une période de dix-huit mois.

Carrefour vient de nous confier la cession d'une quinzaine de points de vente. Nous travaillons aussi avec eux sur de la rénovation locative.

Et pour le compte d'investisseurs ?

G. Pelatan : Nous avons réalisé plusieurs transactions significatives dernièrement ce qui nous permet d'être reconnus sur cette activité Capital Market. Nos clients, comme l'un d'entre eux pour lequel nous cédon deux galeries et hypermarché, nous missionnent à nouveau car ils sont à la recherche de cette approche personnalisée, du temps que nous passons sur chacun

des dossiers, des solutions que nous trouvons et des conseils que nous prodiguons. C'est ce véritable rôle de conseil que je souhaite que l'on apporte à nos clients et mes équipes sont dimensionnées et formées pour cela. Actuellement, nous intervenons autant pour une clientèle de privés que d'institutionnels et pour répondre à la demande nous avons lancé le recrutement d'un nouveau collaborateur.

Qu'apporte la création de White Stone Property ?

G. Pelatan : Cette filiale complète la gamme de nos interventions et renforce les synergies métiers. Eléonore Bouillon, précédemment property manager chez l'un des grands acteurs des centres commerciaux, nous a rejoints début 2018 pour diriger et développer cette activité. Afin de répondre à la demande de nos clients qui souhaitent déléguer la gestion de leurs locaux commerciaux, notre approche est celle d'un property très opérationnel, avec une gestion dynamique proactive des biens qui nous sont confiés. Nous recrutons des équipes qualifiées et ne prenons que des mandats où il nous est demandé un véritable accompagnement et pas une simple facturation.

Nous gérons déjà pour Mata Capital un portefeuille générant 15 M€ de loyers annuels avec notamment des retails parks neufs qui viennent d'être livrés à Milly-la-Forêt et à Arras. Nous nous occupons également de commerces en pied d'immeubles parisiens gérés dans le cadre d'un OPCI.

mais le renouvellent par ailleurs. L'expansion d'internet, l'implantation de plus en plus forte d'acteurs comme Amazon bouleversent notre commerce. Dans ce contexte, les valeurs locatives sont bousculées et fragilisent certains équipements commerciaux.

Tout cela appelle de notre part anticipation, disponibilité et réactivité pour optimiser les solutions que nous apportons. Dans ce contexte, la synergie de nos trois métiers, notre expérience de l'emplacement et notre culture du retail constituent une force certaine pour appréhender les réalités des marchés et satisfaire les ambitions de nos clients.

WHITE STONE
WHITE STONE

55, rue Thiers
92100 Boulogne Billancourt
01 49 10 68 90
info@whitestone.fr
www.whitestone.fr