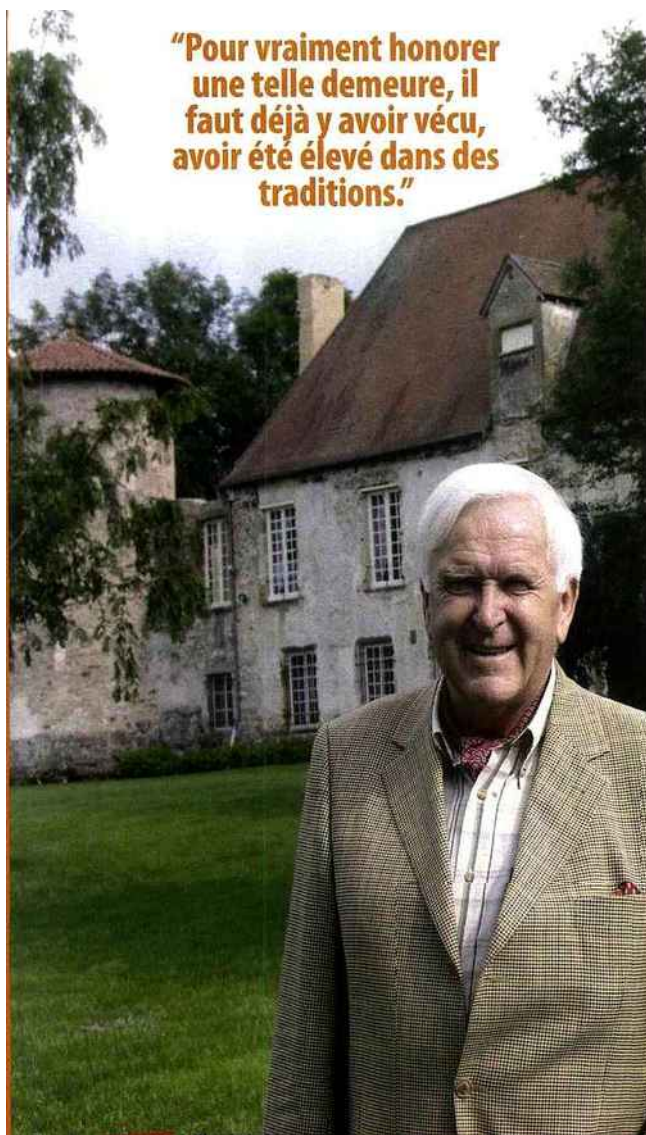


Immobilier**PIERRE CHASSAIGNE,
L'AMOUREUX
DES CHÂTEAUX**

Né à Chamalières dans une famille originaire de Thiers, Pierre Chassaigne s'est imposé, avec son groupe **Mercuré** sur le marché immobilier des vieilles pierres en France.



"Pour vraiment honorer une telle demeure, il faut déjà y avoir vécu, avoir été élevé dans des traditions."

De la terre à la pierre il n'y a qu'un pas que Pierre Chassaigne a sauté en 1980, même s'il connaît bien les deux domaines depuis l'enfance ! Né à Chamalières en 1938 et issu d'une grande famille de propriétaires terriens, il a grandi à la campagne, habitué aux maisons de caractère. Après une scolarité à Godefroy de Bouillon et Massillon à Clermont, il s'orienté vers des études d'agronomie, qui le mènent d'abord vers la Direction Départementale de l'Agriculture de l'Allier en tant que conseiller agricole. Mais Pierre Chassaigne ne se sent pas l'âme d'un fonctionnaire et s'orienté rapidement vers des entreprises privées. D'abord Unilever où il gère la vente d'aliments pour bétail, puis l'UFAC (Union des Fabricants d'Aliments composés) à Colomiers où il prend enfin les responsabilités qu'il attendait en devenant Directeur commercial. "Je suis issue d'une famille de patrons et je ne me voyais pas rester simple salarié toute ma vie", plaisante-il.

Et son rêve de diriger une entreprise se réalise quelques années plus tard, en 1980, quand il rachète l'agence immobilière Mercuré à Toulouse. Mais pour obtenir sa carte professionnelle, il doit être diplômé de droit. Qu'importe, Pierre Chassaigne rejoint les bancs de la fac à 42 ans et obtient le diplôme de l'Institut des Etudes Juridiques de l'Urbanisme et de la Construction. Et s'orienté naturellement vers la vente de biens de caractère, de maisons de maître, de châteaux, en bref les vieilles pierres qu'il a toujours connues et qu'il affectionne tout particulièrement ! Au fil des années, l'agence Mercuré devient un groupe, avec aujourd'hui 12 agences aux quatre coins de la France et une à Marrakech au Maroc. "Tous mes collaborateurs sont de la famille, mes enfants, mes frères ou des amis, précise Pierre Chassaigne. J'ai voulu miser sur des personnes de confiance". Et le choix se révèle plutôt bon. Le groupe Mercuré est actuellement le leader incontesté sur le marché des châteaux, avec environ 220 biens vendus chaque année. En 25 ans, les agents immobiliers du groupe peuvent se targuer d'avoir livré quelque 3 500 demeures, dont 12 à 15 % étaient des reventes, toutes négociées avec des marges par rapport au prix d'achat initial. La présence d'agences pêche encore un peu dans le Nord et l'Est mais le travail est en cours pour y remédier. Car si le directeur général de Mercuré a passé la main pour la gestion de l'agence toulousaine, il règne encore sur le groupe d'une main de maître, comme un châtelain sur son domaine. Et pour lui, ne devient pas propriétaire d'un château qui veut ! "Il faut avoir une certaine culture "paysanne", être issu de la terre", insiste Pierre Chassaigne. Pour vraiment honorer une telle demeure, il faut déjà y avoir vécu, avoir été élevé dans des traditions". Rien de plus naturel alors pour Pierre Chassaigne que de passer désormais 6 mois par an sur ses terres natales dans la Puy-de-Dôme, dans un château évidemment !

CB