

## entrepreneurs

## Il fait de vous des châtelains

## Chloé Consigny

Si vous demandez à Pierre Chassaigne de vous décrire son métier, il vous répondra avec fierté et enthousiasme: « *Je suis un antiquaire des propriétés.* » Un titre que le président-directeur général du groupe immobilier Mercure s'est attribué au fil des années et qui témoigne de la spécificité de son agence. Le réseau du groupe Mercure ne ressemble pas à une agence immobilière classique. Avec seize agences dans la France et à l'étranger, le groupe est spécialisé dans la vente de biens exceptionnels: châteaux, demeures de maître, terres agricoles, espaces forestiers, vignobles, chasses... À lui seul, le groupe réalise plus de deux cents transactions de châteaux par an, soit l'équivalent de 30 % du marché haut de gamme. Une position de leader qui, pour son fondateur, ne doit rien au hasard: « *La bonne santé de notre groupe tient à notre réseau, mais aussi et surtout à notre professionnalisme: savoir donner une valeur à un château selon des méthodes d'expert, c'est cela notre vraie valeur ajoutée.* »

Pierre Chassaigne a mené sa carrière avec spontanéité, au gré de ses passions. Son amour pour les vieilles pierres lui vient de son enfance. Il grandit dans des maisons de maître, au sein d'une famille de propriétaires terriens, dans le Puy-de-Dôme. De son éducation, il retiendra l'humilité des gens qui vivent au contact de la terre et le respect des lieux chargés d'histoire. Il choisit d'étudier l'agronomie, ce qui le mène à la fonction de conseiller agricole auprès de la direction départementale de l'Agriculture de l'Allier puis au groupe Unilever comme



## LE CAP DU PREMIER MILLION

Pierre Chassaigne  
Groupe Immobilier Mercure

conseiller d'élevage. En 1965, il quitte sa région natale pour Toulouse et intègre le groupe UFAC (Union des fabricants d'aliments composés).

Lorsqu'en 1980 une affaire se présente à lui, il décide de se lancer. À 42 ans, il rachète la plus ancienne agence immobilière de la ville rose, située sur la place Wilson. Pour parfaire sa connaissance en immobilier, il reprend le chemin de l'université et obtient en deux années le diplôme de l'Institut des études juridiques de l'urbanisme et de la construction. Très vite il réalise ses premières transactions. Dans la région, le bouche à oreille lui permet

de se faire connaître comme le spécialiste de l'immobilier rural haut de gamme. Dans les années 1989-1990, il assiste à l'engouement des Hollandais et Britanniques pour les vieilles bâtisses du sud de la France. Rapidement, l'agence de Toulouse devient une entreprise prospère. Pour Pierre Chassaigne, c'est l'occasion de s'agrandir. Il propose à son cousin de créer une annexe en Auvergne. L'annexe fonctionne et le groupe poursuit son extension. Bourgogne, Bretagne, Berry, Normandie, Rhône-Alpes... Pas à pas, Mercure s'agrandit. L'entrepreneur ne conçoit pas de travailler autrement qu'en famille: ses cousins, sa fille, son fils, ses neveux et ses amis prennent chacun la direction d'une antenne.

Le groupe détient aujourd'hui un joli palmarès: en vingt-cinq ans, c'est plus de trois mille cinq cents transactions de châteaux qui sont passées par le réseau Mercure, pour un volume d'affaires annuel reconstitué toutes agences confondues de l'ordre de 250 M€. Parmi ses clients, l'aristocratie française, mais aussi des passionnés, des personnalités politiques et du monde du show-business. En 2008, il obtient l'exclusivité pour la mise en vente du château de Varvasse, propriété familiale de l'ancien président Valéry Giscard d'Estaing. À 70 ans, Pierre Chassaigne n'entend pas cesser son activité. L'avenir? Il l'envisage sereinement et souhaite poursuivre son extension. D'un œil bienveillant, il supervise le travail de sa fille, Anne Chassaigne de La Sauzay, qu'il considère comme son bras droit dans le fief historique de Mercure à Toulouse et à qui il passera probablement la main « le plus tard possible ».