

PUY-DE-DÔME

# Le groupe Mercure fête ses 80 ans

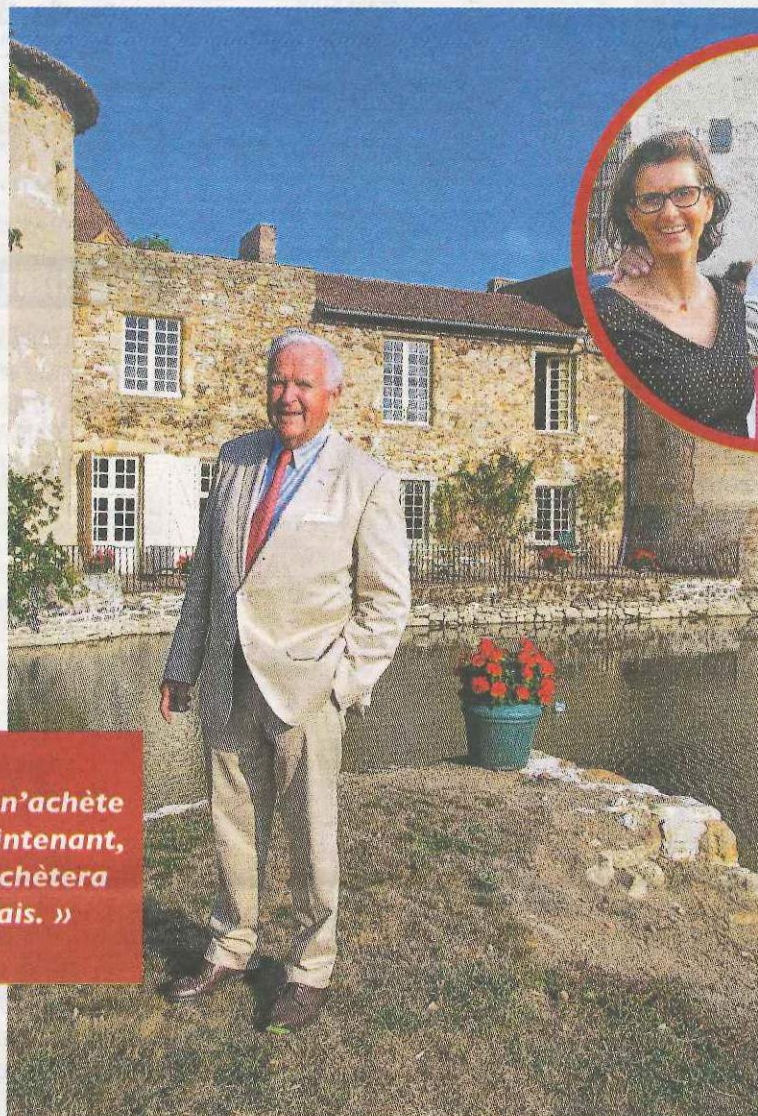
Depuis 1936 et la naissance de l'agence place Wilson à Toulouse, le groupe Mercure aura réussi à sortir du lot et à maintenir le cap sur une niche précise, celle des maisons de caractère et de prestige. Quatre-vingts ans plus tard, l'entreprise de l'Auvergnat Pierre Chassaing n'a de cesse d'innover et de se développer tant au niveau national qu'à l'international.

C'est dans la demeure familiale du Puy-de-Dôme, au château de Cheix, que Pierre Chassaing et sa fille Anne de la Sauzay, respectivement président et directrice générale, ont fêté les 80 ans du groupe Mercure auprès de leurs collaborateurs. Un cadre majestueux qui symbolise la signature de ce groupe immobilier : les biens de caractère et de prestige.

## L'espoir renaît

En 1980, Pierre Chassaing prend les rênes d'une agence toulousaine, située sur l'emblématique place Wilson depuis 1936. « C'était une agence qui avait très bonne réputation. En bon passionné de la terre et de la belle pierre, j'ai orienté sur ce que je savais faire, c'est-à-dire la propriété rurale et les maisons de caractère », se souvient-il. D'une expertise locale, l'Auvergnat ouvre sur un contexte national en axant sa stratégie sur la vente de châteaux et de biens ruraux. Un pari risqué réussi puisqu'en trente ans pas moins de 4000 châteaux et belles propriétés ont été vendus. « Ce n'est pas parce que l'on vend des châteaux, riches en histoire, que l'on doit être passiste. » Par ces mots, sa fille, Anne de la Sauzay, qui a pris la relève en 2010,

résume la vision de l'entreprise. L'année 2015 aura rimé avec réussite et croissance, avec près de 3000 biens présents sur leur catalogue et une croissance nationale de 7 % cette dernière année, particulièrement à Paris, Lyon, Bordeaux et Toulouse. Malgré un contexte très concurrentiel, le groupe reste leader dans les ventes de châteaux et possède 80 % de l'offre disponible en France, allant de 280000 euros à plus de 18 millions. « L'espoir renaît. Nous avons une progression assez remarquable. À ce jour, nous avons pratiquement fait le chiffre d'affaires de l'an dernier, explique Pierre Chassaing, car, rappelle-t-il, si on n'achète pas maintenant, on n'achètera jamais. Les taux sont au plus bas, il y a des opportunités formidables à saisir. La confiance renaît. » Parmi les bonnes nouvelles, on trouve le redémarrage du marché parisien après deux ou trois années de ralentissement avec un nombre de demandes et des transactions à la hausse. Au-delà de son expertise sur les belles demeures, la réussite du groupe Mercure réside également dans son maillage professionnel composé



« Si on n'achète pas maintenant, on n'achètera jamais. »

Pierre Chassaing aux côtés de sa fille Anne de la Sauzay

d'agences aux quatre coins de la France. À l'étranger aussi, le groupe Mercure tire son épingle du jeu grâce au partenariat mis en place il y a un an avec le réseau international Mayfair pour satisfaire les demandes de la clientèle russe, anglophone, norvégienne, hollandaise, chinoise et des pays du Golfe. Une ouverture qui a permis au groupe de multiplier par deux les ventes à la clientèle étrangère. Une agence devrait d'ailleurs ouvrir prochainement à Bruxelles. ■

Mathilde Jarlier

Sur internet :  
[www.groupe-mercure.fr](http://www.groupe-mercure.fr)