

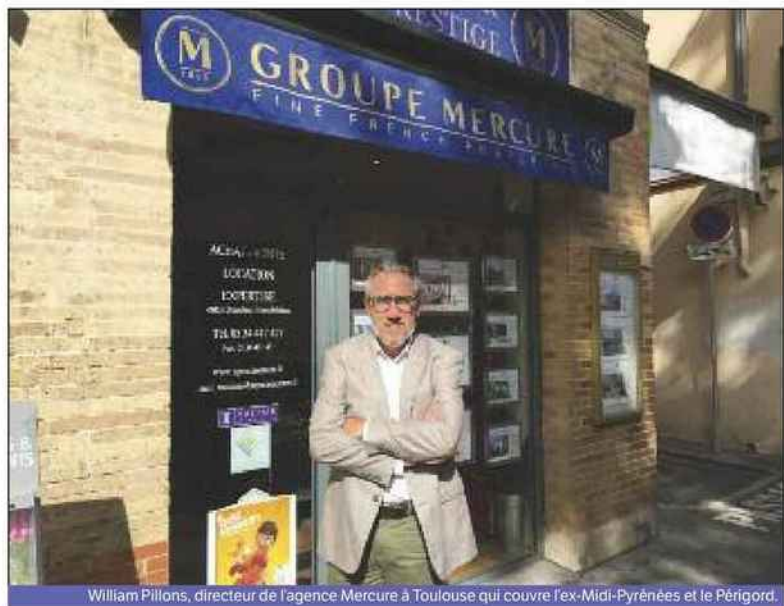


METIERS

Par Juliette JAULERRY

GROUPE MERCURE. Le spécialiste des biens de prestige se diversifie

Longtemps étiqueté comme l'acteur historique des transactions de châteaux et vieilles pierres dans nos campagnes françaises, le groupe Mercure a évolué vers les biens d'exception citadins, anciens comme contemporains, ou les villas à l'international. L'agence immobilière conserve cette activité qui fait son ADN tout en s'ouvrant vers de nouvelles perspectives, notamment la transaction des hôtels et brasseries.



William Pillons, directeur de l'agence Mercure à Toulouse qui couvre l'ex-Midi-Pyrénées et le Périgord.

Grande vague de recrutement, projet de déménagement, diversification vers de nouveaux métiers, extension géographique du périmètre commercial : l'agence toulousaine du groupe Mercure qui chapeaute l'activité immobilière sur l'ex-Midi-Pyrénées et dans le Périgord va démarrer 2020 avec un nouveau visage. Ce changement est incarné par l'arrivée du nouveau directeur de l'agence en septembre dernier : William

Pillons prend la suite d'Anne de la Sausay qui reste dans le capital de l'entreprise familiale fondée par son père Pierre Chassaingne.

Le groupe Mercure dont le siège est basé à Toulouse a réalisé 250 millions d'euros de transactions et emploie une centaine de collaborateurs. Son savoir-faire historique : la vente de biens d'exception, avec un palmarès remarquable sur la vente de châteaux : 4500 châteaux vendus, soit un château sur trois vendu par les agences Mercure en France.

Tout a démarré à Toulouse en 1980, lorsque Pierre Chassaingne a racheté l'agence Mercure place Wilson, pour se concentrer uniquement sur les biens haut de gamme en milieu rural. Au fur et à mesure du temps, après les châteaux et vieilles pierres à la campagne, l'agence Mercure s'est ouverte aux biens de caractère, appartements anciens des centres-villes ou maisons d'architecte en banlieue ou de belles villas à l'étranger... La clientèle ? 30 % des clients des propriétés à la campagne dans l'ex-Midi-Pyrénées sont des étrangers : des Belges, des Anglais, des Hollandais essentiellement.

En France, une vingtaine de représentants sont installés sur tout le pays. Le

William Pillons aux manettes de l'agence toulousaine

Le nouveau directeur de l'agence toulousaine voit grand pour l'activité Midi-Pyrénées et vise les 50 % du chiffre d'affaires global du groupe : «L'ex-Midi-Pyrénées reste la région la plus productive en terme de CA. Une région dynamique qui attire de plus en plus d'étrangers», commente William Pillons. Après dix années passées dans l'univers des télécoms, il plonge dans le milieu de l'immobilier pour ne plus en ressortir. Il démarre chez Century 21 et rejoint Guy Hoquet, en charge des restructurations et du développement de nouveaux services dédiés au commerce et à l'immobilier d'entreprise. Il rejoint ensuite Square Habitat (Crédit Agricole) en Normandie puis est chassé par le groupe Mercure pour diriger l'antenne toulousaine. Avec ses compétences sur l'ensemble des métiers de l'immobilier (gestion, location, gestion de syndicats, immobilier d'entreprise) William Pillons va porter la diversification vers de nouvelles activités : la transaction d'hôtels et brasseries, la création d'un service Mercure Pro, et pourquoi pas, à plus long terme, le marché de la location courte durée et de la gestion immobilière.



groupe Mercure s'est aussi ouvert à l'international, notamment grâce à des partenariats exclusifs avec Mayfair International Realty et d'autres acteurs immobiliers étrangers de renom axés sur les produits de luxe.

De nouvelles offres testée d'abord à Toulouse

«Toulouse sera l'incubateur de toutes les nouvelles solutions ou les nouveaux outils

mis en place par le groupe», explique le nouveau directeur William Pillons qui encadre le lancement de Mercure Pro avec l'embauche de deux personnes tournées vers la transaction des hôtels et brasseries (murs et fonds) à partir de 800 000 euros. «Un marché où il y a beaucoup de demande, notamment de cadres en reconversion», analyse le nouveau directeur. Mercure Pro se dote aussi d'un nouveau savoir-faire, celui de valoriser les biens

d'exception ayant une activité d'hôtellerie ou d'animation ou de trouver la franchise d'exploitation qui convient le mieux à la propriété... «Nous avons démarré il y a trois mois et les échos sont très favorables. Nous allons donc commencer à déployer ce service à Bordeaux, Lyon, Lille et en Bretagne». Un module de formation est aussi en gestation de façon à accueillir et former les nouveaux arrivants au groupe Mercure qui est en recrutement permanent. ●