Christophe Courtin, restaurer l’immobilier tertiaire

A la tête du Groupe Courtin, le fondateur du comparateur d’assurance Santiane a toujours su voir le potentiel de secteurs à dépoussiérer. Désormais lancé dans l’immobilier tertiaire, Christophe Courtin est parvenu à trouver son équilibre sans jamais décrocher du monde de la tech.

Temps de lecture : minute

---

20 janvier 2023

Christophe Courtin a trouvé son équilibre. Cet entrepreneur et business angel a toujours eu la fibre entrepreneuriale : "*À 12 ans, je voulais reproduire ce que mes parents, commerçants, faisaient. J’achetais des jouets dans le XIIème arrondissement de Paris et je les revendais dans la cour de récréation de l’école.*". Une vocation qu’il concrétise en 1999 durant ses études de gestion et management de projet à l’université Paris-Dauphine en créant sa première startup : The Coach, une startup d’e-learning pour étudiants en classes préparatoires.

Le krash boursier de 2001 interrompt la levée de fonds mais Christophe Courtin ne baisse pas les bras et fonde par la suite la startup Best Price. "*Je l’ai vendue puis j’ai tout perdu en bourse…*", *déplore-t-il. À seulement 22 ans, le jeune entrepreneur découvre qu’il a mis les pieds dans un monde où tout peut s’envoler en un clin d'œil. "En me lançant, je n'espérais pas grand chose, mais je n’avais pas non plus imaginé tout le mental dont je devrais faire preuve pour faire ce métier. Les relations humaines sont aussi très difficiles à gérer et lorsque l’on subit un gros “down” et que l’on passe de millionnaire à rien il est extrêmement compliqué de se relever.*". Mais il reste accroché à l’idée que ce qui fait la

réussite d’un entrepreneur c’est "*son abnégation durant les périodes de trouble*".

Assurance, immobilier tertiaire… des domaines à dépoussiérer

Christophe Courtin fait preuve de résilience à son tour, se relève, et poursuit l’aventure entrepreneuriale. “Par hasard”, il intègre le monde de l’assurance, un monde à dépoussiérer. "*J’étais commercial, je travaillais sur le terrain en faisant du porte à porte. J’ai alors pensé qu’il serait bon d’attirer à nous le client qui a besoin d’une assurance au lieu d’harceler des personnes qui n’en demandaient pas*", explique-t-il. C’est ainsi que Santiane, comparateur d’assurances santé sur internet, naît en 2006. L’entreprise grandit, démocratise la signature électronique, se délocalise au Maroc puis s’installe finalement sur les Champs-Elysées. En 2015, Christophe Courtin cède Santiane, entreprise qui affiche un chiffre d’affaires de 50M d’euros et 300 collaborateurs, à BlackFin Capital Partner. Puis, il développe le projet de voyager autour du monde.

Mais l’addiction à l’entrepreneuriat est insurmontable. Cette fois, il délaisse l’assurance pour se lancer dans l’immobilier tertiaire, “un choix de raison” devenu passion. "*L’immobilier est un domaine concret où l’on peut toucher ce que l’on a conçu quelques années auparavant. C’est ce qui me manquait chez Santiane : j’étais frustré car on ne voyait jamais aucun client, ce n’était que des contrats papiers, on ne créait rien…*". Courtin Real Estate est désormais l’un des principaux acteurs immobiliers du sud-est de la France. "*Quand j’étais chez Santiane, je voulais déménager à Nice. Après plusieurs recherches, j’ai finalement trouvé un vieux bureau à Sophia Antipolis mais le propriétaire n’a pas été très aimable*, raconte-t-il avec ironie. *Quand je suis revenu sur les lieux près de huit ans plus tard, j’ai décidé de créer des bureaux destinés à ces entreprises qui mettent plus de temps à se développer.*". A Sophia

Antipolis, la “belle endormie” comme il l’aime l’appeler, il choisit de faire du neuf avec du vieux, rachète les anciens locaux de KPMG, Tetra-Petra-le-Galion puis Sophia Village et transforme le tout en bureaux chaleureux, modernes mais surtout entièrement éco-responsables : de la politique RSE à l’électricité, en passant par le café.

Toujours dans l’immobilier, Christophe Courtin a décidé de s’attaquer désormais au flex office. Ainsi, sa nouvelle startup, Flex O, fondée en 2020, propose des espaces de bureaux flexibles sur les grandes métropoles régionales françaises (Lille, Lyon, Nantes, Bordeaux, Rennes, Montpellier, Nice, Marseille...).

La force d’être passionné

L’immobilier tertiaire occupe désormais 80 % de son temps. Les 20 % restants étant dédiés à l’investissement. En parallèle, Christophe Coutin a lancé Courtin Investment, également en 2015. Depuis, il est l’un des business angels les plus actifs en France avec 90 startups financées par Courtin Investment en janvier 2022, telles que Yuka ou Nfinite. Motivé par l’envie de rester en contact avec le système de la tech, Christophe Courtin participe aujourd’hui au pilotage d’une trentaine de startups et savoure le rôle de mentor que les plus jeunes aiment écouter. "*Dans les moments difficiles, lorsque les entrepreneurs prennent un coup sur la tête, je suis là pour leur apporter des conseils. En cas de crise, je fais souvent l’intermédiaire entre le fonds d’investissement, qui n’apporte que le côté financier, et l’entrepreneur*", explique-t-il. D’autant que lui-même continue à surmonter les difficultés de l'entrepreneuriat. "*J’ai parfois l’impression que c’est moins dur… mais en fait c’est parce que je m’y suis habitué.*".

Ces conseils, il aime les prodiguer aux entreprises qui s’attaquent aux marchés importants. En effet, pour réussir il préfère "*être petit sur un gros marché plutôt qu’être gros sur un marché de niche*" et s’inspirer de

Jacques Veyrat et Xavier Niel : "*pour se développer il faut faire confiance et déléguer, bien que la confiance n'empêche pas le contrôle*". D'où tire-t-il sa force, seul, à la tête du Groupe Courtin ? "*Ce qui faisait ma force chez Santiane était différent. Aujourd'hui, ma force, c'est d'être passionné.*".

Article écrit par Morgane Rubetti