

# Reprendre le problème à l'endroit

*Géraud Cornillon, dirigeant et fondateur de Terrésens, affirme que la crise immobilière lui a permis de « reprendre le problème à l'endroit ». Rencontre avec ce PDG atypique qui se présente comme un ensemblier de la résidence gérée et qui affirme haut et fort son engagement écologique.*

**Investissement Conseils :** Vous êtes un des rares à ne pas vous plaindre de la crise immobilière. Pourquoi ?

**Géraud Cornillon :** Avant la crise, les promoteurs mettaient à mal les gestionnaires en exigeant des loyers trop élevés et en construisant des résidences pas ou mal adaptées aux attentes des touristes. Nous avons repris le problème à l'endroit en allant chercher d'abord des gestionnaires connus et reconnus afin d'établir, avec eux, un cahier des charges précis de la gestion de la résidence. Ce n'est qu'ensuite que nous avons recherché le promoteur qui s'engage à nous construire ce dont nous avons besoin.

**IC :** Quel est votre mode de fonctionnement ?

**GC :** Terrésens signe le permis de construire, recherche le promoteur et échange le dossier, contre une participation minoritaire au tour de table de la promotion. Nous détenons également 40 % chez le gestionnaire, afin d'être présent dans tous les maillons de la chaîne. Voilà pourquoi j'estime être un « ensemblier ».

**IC :** Quel est votre développement ?

**GC :** Grâce à ce schéma d'accompagnement et de présence, nous avons pu gagner 80 % des appels d'offres de tou-

risme réalisés par les communes, les institutionnels, les sociétés de remontées mécaniques à la montagne, les conseils régionaux... Nous avons plusieurs opérations en cours avec MMV- le groupe Mer Montagne Vacances -, dont 40 % à la montagne. Nous avons été sélectionnés pour ce que nous représentons aux côtés et pour le compte des gestionnaires. J'entends bien dupliquer ce schéma sur des résidences étudiantes. Nous avons d'ailleurs cinq opérations à l'étude à Lyon, Paris et Marseille. Pour les résidences seniors et les résidences affaires, nous sommes toujours à la recherche de partenaires gestionnaires.

**IC :** Comment se traduit votre engagement écologique ?

**GC :** Alors que cela n'est pas obligatoire, nous respectons déjà les normes BBC pour certaines de nos résidences de tourisme et nous visons l'obtention de l'écolabel européen pour chacune d'entre elles. Je suis pour un « vert réel et sincère ». Notre engagement se traduit par une cotation écologique effectuée par deux ingénieurs environnementaux. Cette cotation réunit six grands domaines déclinés en trente critères d'application : architecture, bien-être et santé, chantier, choix des matériaux, gestion de l'eau et gestion de l'énergie. Notre résidence à Carsac-de-Gurson, située à côté de Saint-Emilion, respecte déjà le très exigeant label anglais *Breeam*. Avec MMV, notre resort à Salin-de-Giraud, en Camargue, qui ouvrira en 2013, vise la certification HQE Exploitation. Par ailleurs, nous faisons partie des membres fondateurs du *France Green Building Council*, un véritable Conseil français de la construction durable qui fédère les professionnels du secteur aux côtés de l'Ademe et du CSTB, entre autres... C'est une association constituée d'une cellule de réflexion sur la certification et les labels des bâtiments verts.

**IC :** Quels sont vos projets ?

**GC :** Depuis trois ans, nous doublons le



Géraud Cornillon

chiffre d'affaires chaque année. Notre objectif est d'atteindre dix millions d'euros en 2013. Nous avons créé notre propre filiale de commercialisation, Immoé, qui dispose de deux bureaux, à Londres et à Bruxelles. Nous souhaitons développer notre partenariat avec les conseils en gestion de patrimoine par le biais de formations et de groupements de CGP. C'est d'ailleurs pour cette raison que nous ouvrons un nouveau bureau à Paris, avenue de Wagram. Nous avons développé un très gros outil CRM (*Customer Relationship Management*, gestion de la relation client) pour faciliter la vie du CGP : gestion automatisée du back-office, remplissage automatique du contrat de réservation...

**IC :** Comment voyez-vous le marché ?

**GC :** Les investisseurs sont aujourd'hui à la recherche d'un produit pérenne et de qualité, plus que d'un simple outil de défiscalisation. D'où l'extrême importance du respect de l'environnement. Ils sont également attentifs à la réalité du loyer et ne croient plus aux promesses mirifiques. Côté besoin, il y a encore un manque cruel de résidences pour étudiants et beaucoup de choses à bâtir à la montagne. ■

Propos recueillis par Dominique de Noronha