



# Géraud Cornillon

## PDG Fondateur du groupe Terrésens



Depuis quelques années, je lisais des reportages dans le quotidien le Dauphiné, sur des manifestations festives et sportives qui rassemblaient des jeunes compétiteurs de ski et des anciens champions. Cela m'intriguait, d'autant plus que la manifestation se dénommait « défi Terrésens » un nom qui m'apparaissait un peu chinois. et dont je n'en percevais pas totalement le sens.

En me renseignant sur le sujet, j'ai appris qu'un opérateur immobilier patronnait cette manifestation. Je me suis dit, quel est cet extravagant qui met des sous dans le ski chez les tous jeunes, alors que ce n'est déjà pas évident en haut niveau ?

Sans attendre j'ai rencontré Robert Burdin nouveau responsable du PNJ (Programme National Jeunes) pour en savoir un peu plus, puis j'ai interviewé ce chef d'entreprise à l'origine de l'action pour connaître ses motivations et ce qu'il pouvait en tirer. J'ai fait la connaissance d'une personne très loquace, enthousiaste sur le sujet.

Sa réflexion est proche me semble-t-il du système américain du mécénat très en avance sur celui des français. Le raisonnement dans sa finalité est bien différent, plus subtil.

Alors voici l'entretien que j'ai eu avec lui, à questions courtes réponses longues...

### Pierre André Baugey : Qui est Géraud Cornillon ?

**Géraud Cornillon** : j'ai 53 ans et lyonnais, je suis marié et j'ai 3 enfants. Je ne suis pas sportif à la base, je ne suis pas spécialement un passionné de la montagne et du ski, je ne suis pas du sérail de la montagne, mais plutôt un vrai citadin.

### P-A.B : Votre parcours professionnel ?

G.C. : Il commence plutôt à la mer qu'à la montagne dans l'immobilier de loisir et dans la notion de construire et de gérer un bien plutôt que de construire et de vendre. J'ai commencé donc comme ça aux Antilles. Il se trouve qu'au début des années 2000, j'ai vendu mon affaire des Antilles à un groupe franco-suisse qui s'appelle Lagrange qui était un opérateur de location touristique en montagne et à la mer et c'est par ce biais que je suis arrivé à la montagne en développant, de 2000 à 2008 pour le compte de Lagrange, la vente et la commercialisation de produits de défiscalisation dans le cadre des zones à revitaliser. J'ai vendu pas mal de résidences en Maurienne, dans l'Isère, dans les Pyrénées, en Tarentaise etc. C'est comme ça que j'ai mis un pied en montagne.

On vendait des appartements plus ou moins bien situés par rapport aux pistes, d'une qualité plus ou moins supérieure, plutôt moins que plus... le client y trouvait plus un intérêt fiscal que la jouissance pour lui-même, en se disant « je ne vais pas

*payer de TVA, je vais diminuer mes impôts et ça va me rapporter un loyer, en plus je n'y mettrai pas trop les pieds et je n'aurai aucun frais ».*

### P-A.B : Pour en venir à aujourd'hui...

G.C. : J'ai arrêté chez Lagrange en 2008. Au fil du temps, j'étais mal à l'aise de vendre un produit que l'on fabriquait dans l'entreprise comme beaucoup de concurrents à l'époque et cela ne me convenait pas.

### P-A.B : Pour quelles raisons ?

G.C. : Je me suis rendu compte que si on ne voyait que l'intérêt fiscal et non pas l'emplacement et la qualité cela ne me correspondait plus. Alors j'ai voulu créer mon entreprise avec un produit différent qui n'était plus un produit de défiscalisation. Un vrai produit de résidence secondaire pour l'investisseur avec une approche plutôt patrimoniale, dont il pourrait jouir en se disant « on va y aller avec de la famille avec les enfants, avec des amis ».

Automatiquement, on s'est repositionné plutôt sur un produit haut de gamme, bien placé, géré avec un service de conciergerie quand le propriétaire n'est pas là.

Le nom de l'entreprise Terrésens vient de mon parcours c'est-à-dire, continuer à construire sur la terre des choses qui ont du

sens. J'ai commencé d'abord à la montagne puis à la mer.

## **P-A.B : Retour à la montagne, je vois bien là l'empreinte de « Bastoune » (n.d.l.r. : Sébastien Amiez) dans ce domaine ?**

G.C. : Avec Bastoune on a toujours échangé. Au cours des années 2000 quand j'étais chez Lagrange on sponsorisait son bandeau donc je l'ai accompagné sur la fin de sa carrière c'est à ce moment-là que j'ai intégré la culture montagne.

Quand j'ai créé Terrésens, il était déjà à la retraite (ndlr : sportive) mais il a continué à m'accompagner, en terme de réflexions, de connaissance du terrain dans le sens général, de réseau, de lobbying...

Il y a 5 ans, Terrésens commençait à décoller, nous sommes aujourd'hui encore une petite entreprise et je le revendique, mais nous avons déjà un peu de moyens et je souhaitais donner un peu de sous à une cause qui nous est chère.

Un jour où j'étais dans le TGV, un endroit où on se laisse conduire, propice à la réflexion, je me suis dit, un passionné de foot se paierait un maillot mais je n'ai pas cette passion. Je suis Auvergnat, j'ai la reconnaissance du « ventre » c'est la montagne qui me fait vivre, c'est là où je construis c'est là où je vends mes résidences, alors comment je peux rendre à la montagne ce qu'elle m'apporte ? J'avais plusieurs options : la cause de l'environnement, l'écologie... mais j'ai toujours soutenu la jeunesse parce que c'est une génération vivante.

Dans mon entreprise d'une cinquantaine de collaborateurs, j'ai beaucoup de trentenaires, beaucoup ont commencé avec moi il y a 10 ans à nos débuts, ils sortaient de l'école. J'ai toujours aimé transmettre mon savoir mon expérience aux jeunes, alors j'ai appelé Bastoune depuis le TGV et je lui dis « *je veux mettre un peu d'argent dans le ski mais à part mettre un autocollant, à part une fierté personnelle cela ne m'apportera pas grand-chose* ».

J'avais connu la montagne par Bastoune, le ski est un sport grand public. Beaucoup de gens pratiquent le ski et contrairement au football, le gens sont pas spécialement cadrés, c'est un sport individuel, il n'y a pas trop d'argent et chez les jeunes les principaux sponsors sont les parents. Si les parents ont les moyens tant mieux, s'ils n'ont pas les moyens, le jeune peut devenir moniteur ou autre mais ce sera plus difficile pour lui de devenir un champion. On s'est dit on va créer une espèce de défi où les anciens champions pourraient venir partager avec les jeunes un week end de fête du sport où l'on aurait des activités organisées par Terrésens comme un jeu Interville des neiges, pour collecter de l'argent. Les jeunes seraient les meilleurs des coqs d'or (ndlr : les écureuils d'or) de chaque année et ils pourraient partager l'expérience des champions. C'est parti comme ça il y a 6 ans aux Arcs. Bastoune m'a aidé à faire venir des champions Luc Alphand, Carole Montillet...

Plein d'anciens étaient là et cette année-là on a récolté 43 000 €, c'était une somme importante.

Après 2 années, je me suis rapproché de la Fédération Française de Ski, de Michel Vion son Président, d'Hervé Berna, de David Loison et de Pierre Bornat qui s'occupait des jeunes à l'époque. On s'est dit, le défi Terrésens c'est bien mais il faut un programme annuel, un programme pour une vingtaine de jeunes filles, une vingtaine de garçons gérés et encadrés par la Fédération. Durant une saison d'hiver, ils feraient des stages pour les faire progresser et le défi est organisé en fin de saison. C'est de ça qu'est né le programme national jeune "PNJ – Terrésens" qui sert de détection.



## **P-A.B : Et à présent ?**

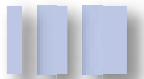
G.C. : Il y a 4 ans on s'est dit, l'action est plus ou moins bonne, faire une opération pour qu'après les jeunes repartent dans leur comité ou dans leur club. Ce serait bien de prendre les meilleurs et de les accompagner sur du long terme vers le haut niveau (on pense maintenant vers les « mondiaux » de 2023 de Courchevel et de Méribel). Donc on a inscrit une deuxième structure qui est le groupe relève-Terrésens où on accompagne sur la durée. Cette année, Terrésens va verser près de 100 000 € entre le PNJ et groupe relève. L'opération PNJ Terrésens et le groupe jeune FFS et relève c'est un couple qui se superpose, ce n'est pas forcément à la place de...

## **P-A.B : D'accord votre action n'a donc pas une connotation « publicitaire », elle se développe pour aider les jeunes c'est bien cela ?**

G.C. : Oui c'est plutôt du mécénat que du sponsoring dans le sens juridique du terme. Ce qui me plaît c'est d'aider les jeunes, de rendre à la montagne ce qu'elle m'apporte mais on ne va pas se mentir, le fait d'être parrain du PNJ ne m'a jamais amené un terrain, un dossier. Il n'y a pas un lien direct, néanmoins quand je me ballade dans telle ou telle station et que j'étudie des dossiers, je ressens chez les gens de la montagne plutôt de la bienveillance sur ce que l'on fait et plutôt un a priori positif. Maintenant comme beaucoup, mon affaire est basée sur l'argent je suis conscient que le terrain est vendu au plus offrant et non à celui qui fait du mécénat. Ce qui est normal, mais je suis persuadé que cela favorise notre réseau montagne.

## **P-A.B : Réseau et aussi pénétration dans la montagne dans le cadre de nouvelles opportunités.**

G.C. : Tout à fait.



gens qui louent des skis comme Intersport et d'autres qui apportent leur contribution, de la restauration collective qui m'aide dans l'organisation du défi pour les buffets...

**P-A.B :** Vous êtes moralement satisfait de ce vous avez fait dans ce domaine me semble-t-il et de mieux appréhender le milieu montagnard, milieu qui n'est pas facile. Tout cela est positif de ce côté-là ?

G.C. : Oui, encore une fois comme je l'ai dit, c'est du mécénat en le prenant au bon sens du terme, je n'en attends rien, en 2023 notre action aura déjà 10 ans, on verra ce que l'on fera après, mais si on a pu aider ne serait-ce qu'un seul jeune à « sortir » nous serons très contents. Deuxièmement, on a parlé essentiellement jusqu'à présent de l'aspect financier et sportif mais quand je vais croiser ces jeunes et échanger avec eux, je vais leur parler de ma vie, moi qui ne suis ni montagnard, ni sportif, peut-être que je leur permettrait d'ouvrir leur esprit sur autre chose que leur vie de sportif ? Et pour certains de se poser des questions : que faire après le ski, que faire en cas d'échec, est-ce une angoisse ?

Ce sont de réelles interrogations légitimes !

La démarche que je fais me paraît cohérente et je le répète en 2023, le graal serait qu'un champion passé par le par le groupe PNJ - Terrésens soit au rendez-vous, j'aurai le sentiment d'avoir apporté ma pierre.

Quelque part ce sera beaucoup grâce à lui mais un petit peu grâce à nous Il n'y a que la médaille qui compte quand même ?

**P-A.B :** C'est celle qui se voit et celle dont on parle... Nous connaissons mieux votre action et vos motivations. Merci pour avoir pris sur votre temps pour répondre aux questions de l'AFESA. ■

**P-A.B :** Pour en revenir à l'opération, vous n'êtes pas seul comme intervenant ?

G.C. : Les premières années quand on démarrait, on a eu des gens qui nous ont accompagnés, beaucoup en échange de marchandise. Aujourd'hui en terme de cash c'est uniquement Terrésens, par contre en matière d'aide matérielle il y a des



**GROUPE**  
**TERRÉSENS**  
Construire, Vendre & Gérer

Le groupe Terrésens, créé en 2008 par Géraud Cornillon est une société d'immobilier géré, durable et responsable. Le Groupe propose des résidences de service de tourisme, d'affaires, pour seniors et estudiantines, tout en reposant sur les lois de la défiscalisation.

Il œuvre dans plusieurs domaines : le montage d'opérations, le financement et l'ingénierie verte, le contact promoteurs et gestionnaires et la commercialisation de résidences.



## Un événement fédérateur : le Défi Terrésens

Le 9 juin 2018, Combloux a accueilli le Défi Terrésens autour d'une course parsemée d'obstacles, rassemblant comme chaque année depuis 5 ans les meilleurs skieurs âgés de 12 à 15 ans et d'anciens champions du ski français.

Un événement placé sous le signe de la solidarité et du partage, le tout dans un cadre montagnard exceptionnel.

Afin de valoriser l'échange intergénérationnel essentiel dans le monde du sport, 16 binômes sont constitués, chacun comprenant un champion et un jeune skieur espoir. Les 16 équipes se sont affrontées autour du plan d'eau biotope de Combloux à travers des épreuves sportives et ludiques, sous la forme d'un « parcours du combattant » de 5km. Champions et skieurs espoir ont dû s'entraider pour mener leur équipe à la victoire !

A la fin de cette journée, le mécène officiel du Défi « Le Groupe Terrésens », a remis un chèque d'une valeur d'environ 50 000 €.

Cette somme va permettre de financer le Programme National Jeunes Terrésens (PNJT) de la Fédération Française de ski pour la saison 2018 - 2019.

Tout au long de l'année, le Groupe Terrésens accompagne humainement, techniquement et financièrement ces jeunes espoirs et leur donne la possibilité d'effectuer leurs stages d'entraînement dans des conditions optimales.

Depuis 2014, le groupe immobilier Terrésens est mécène officiel du Programme National Jeunes de la Fédération Française de Ski. ■



## Des chaussures qui vous vont comme un gant !

- **Vente chaussures course** (prix licenciés)
- **Bilan complet** : morphologique et podologique
- **Confection** de semelles ski « sur mesure »
- **Adaptation** de la chaussure : chaussons
- **Suivi et modifications** au cours de la saison

*Pour un coureur, le matériel reste un élément essentiel. Une paire de chaussures ajustée permet de mieux sentir les appuis et par conséquent, d'améliorer les trajectoires.*

**Total Feet, l'artisan de la chaussure de ski, adaptera vos chaussures de ski en fonction de votre morphologie.**



Sur rendez-vous uniquement



04 50 31 74 74 - 74160 ARCHAMPS  
[www.total-feet.com](http://www.total-feet.com)