

NÉCROLOGIE

PHILIPPE BERNIGOT

Adjoint en charge des sports à Bourg-en-Bresse de 2001 à 2008, Philippe Bernigot est décédé le 30 décembre, à 72 ans. « Ancien chef d'entreprise de TP et rugbyman de l'USB, il a toujours été un grand sportif, passion qui a pris une autre dimension lorsqu'il a perdu la vue en 1994. Devenu champion de France de golf en 1998 et 1999 et champion d'Europe en 2000 dans la catégorie non-voyants, il a ensuite participé au Championnat du monde des golfeurs aveugles en Écosse en 2003, où il est monté sur la troisième marche du podium », retrace l'actuel maire, Jean-François Debat. Et celui-ci de saluer l'action de l'ancien adjoint qui « a eu notamment à cœur de favoriser l'accès aux différentes pratiques sportives pour tous les publics ».

AUTOMOBILE

GINOT GEX REPRIS

Après le départ en retraite de Pierre et Claire Ginot, le groupe savoyard Jean Lain Mobilités (JLM) a repris au 5 janvier, certaines activités du groupe familial Ginot Gex : les sites de Gex (Citroën et DS Automobiles), Bellegarde et Saint-Genis-Pouilly (Citroën), plusieurs carrosseries et une activité de dépannage. JLM consolide ainsi sa présence dans l'Ain et « son portefeuille de constructeurs partenaires ». Dix-neuvième distributeur automobile français (par le CA), le groupe emploie dorénavant 1760 collaborateurs pour un volume d'affaires 2021 de plus de 850 M€.

BIODIVERSITÉ

LE PIPA AGIT

Partenaire de la Ligue pour la protection des oiseaux, le Parc industriel de la plaine de l'Ain, qui abrite un refuge de 192 ha, vient de conduire deux opérations : la création d'une mare pour favoriser la reproduction des espèces, notamment amphibiennes, et l'entretien de la soixantaine de nichoirs à mésanges, méthode naturelle de lutte contre les chenilles processionnaires.

IMMOBILIER

Séduire la clientèle suisse

La FNAIM Savoie Mont-Blanc a organisé un webinar pour mieux comprendre et attirer le client helvète.

SÉBASTIEN JACQUART

Le marché immobilier frontalier attire de plus en plus les acquéreurs suisses, qui représentent 9 % des acheteurs étrangers en France, derrière les Anglais à 27 %, selon la BNP. À cela, plusieurs raisons : l'absence de biens disponibles sur le marché genevois (on ne compte que 18 % de propriétaires à Genève), un prix d'acquisition très nettement supérieur en Suisse par rapport à la France (de 8 000 à 10 000 €/m², contre 3 700 à 5 000 € de ce côté-ci de la frontière), la difficulté d'obtenir un financement, tant la demande d'apport par les banques est importante, et enfin un fort pouvoir d'achat, l'acheteur moyen suisse disposant d'un équivalent CSP + en France. Tels sont les constats du webinar organisé par la FNAIM Savoie Mont-Blanc (qui couvre Savoie, Haute-Savoie et Ain), le 22 décembre. « Le client suisse recherche la qualité de construction, de réalisation. Dans le processus d'acquisition, il aime être accompagné, conseillé pour les démarches administratives qui sont bien plus complexes qu'en Suisse », a assuré Ado Mako, référente du bassin

d'activité Genevois et Pays de Gex, à cette occasion.

Autre enseignement : en cas d'acquisition d'un bien en France, le citoyen suisse se doit d'être accompagné par un représentant fiscal agréé par le code des impôts pour les démarches administratives et fiscales. Il doit notamment faire une déclaration officielle sur la provenance de ses fonds personnels pour l'achat d'un bien immobilier. « À partir du moment où le bien immobilier se situe sur le territoire français, le propriétaire est soumis à la fiscalité française, que ce soit pour sa résidence principale, secondaire ou des biens locatifs (imposition de 27 à 30 % sur les loyers générés) », a relevé M^e Franck Lavergne, avocat fiscaliste annécien.

LES BONS CANAUX

Enfin, selon André Perrissel, président du World Property Business Club, qui connecte 200 professionnels de l'immobilier de luxe dans le monde, pour atteindre les prospects helvétiques, « les canaux les plus directs sont les banques suisses qui proposent des services de gestion de patrimoine, les cabinets ou bureaux de gestion de patrimoine, les sites spécialisés (immoscout24.ch, homagte.ch, newhome.ch...) et les séances d'information personnalisée ». ■



Le genevois français attire majoritairement la clientèle suisse de proximité.

© THIERRY BARRET