



Comment le territoire drague les entreprises

Le pôle métropolitain du Genevois français participera du 6 au 8 décembre à Paris au Salon de l'immobilier d'entreprises, pour la quatrième année consécutive. L'occasion de faire la promotion du territoire auprès des entreprises et de mettre en avant ses atouts.

GENEVOIS

« On a tout. Nous sommes uniques », assure d'emblée Jean-François Pissetta, de la fiduciaire Pissetta. L'entrepreneur sera aux côtés des élus du pôle métropolitain du Genevois français le 6 décembre prochain pour participer au Salon de l'immobilier d'entreprises (Simi). Et pour lui, il ne fait aucun doute, l'attractivité du territoire est une évidence. « Nous sommes idéalement placés, nous avons une main d'œuvre compétente, un cadre de vie parfait. Une page économique est en train de s'écrire ici », abonde-t-il. Ce rendez-vous, « incontournable » selon les mots du vice-président à l'économie Marin Gaillard, va permettre de dra-

guer des aménageurs, des promoteurs, des investisseurs et constructeurs en tout genre. « Ce n'est pas simplement de l'affichage », insiste Bernard Boccard, le président de la Maison de l'économie développement. « Des rendez-vous sont calés en amont avec des entreprises, on enchaîne les sollicitations. »

Pour cette édition 2017, deux projets phares seront présentés et mis en avant : celui du futur quartier Etoile Annemasse-Genève qui comptera des logements, des commerces et de nombreux bureaux, mais aussi l'écoparc du Genevois, orienté vers les entreprises du bien-être et de l'écoconstruction.

Une nouvelle stratégie

Si le territoire est aujourd'hui attractif à plusieurs égards, il souhaite encore se renforcer. « Nous ne sommes plus juste la banlieue-dortoir de Genève et c'est important de le faire savoir », souligne Christian Etchart, vice-président à l'économie pour la Communauté de communes du Genevois, qui prévoit 600 emplois créés grâce à l'écoparc.

Pour Christian Dupessey, le président d'Annemasse Agglo, il est temps pour le territoire de faire connaître ses atouts et de se positionner. « La volonté politique globale est belle et bien là. Nous ne sommes pas dans une concurrence sauvage à l'intérieur du pôle métropolitain », met-il en avant. Et d'ajouter : « Il nous faut désormais attirer de nouvelles entreprises, innovantes, dans le domaine de la mobilité, de l'éco-

construction. Il faut aller chercher des start-up, renforcer notre offre en matière d'enseignement supérieur. »

Pour la première fois, des entreprises du territoire accompagneront la collectivité et ses représentants au Simi. Il y seront « ambassadeurs » et sont tous convaincus du potentiel du Genevois français. « Demain, le quartier Etoile Annemasse-Genève constituera le plus grand pôle tertiaire de toute la Haute-Savoie », avance ainsi Grégory Bordet, d'Axite CBRE, numéro mondial du conseil en immobilier d'entreprise. La comparaison avec le bassin annécien semble même dépassée tant le nord du département se positionne comme le nouveau cœur économique de la Haute-Savoie.

JULIA CHIVET



Le pôle métropolitain du Genevois français était déjà présent au Simi pour l'édition 2016. © MED

L'info en plus

Participer au Salon de l'immobilier d'entreprise a un coût qui n'est pas neutre. Ainsi, cette année, le pôle métropolitain du Genevois français partage les frais avec ses partenaires privés à hauteur de **70 000 euros**. C'est le prix d'un stand à Paris. La fourchette grimpe vite pour avoir les meilleures places.

En 2016, le Simi comptait **28 000** visiteurs, avec **450** sociétés et collectivités participantes et plus de **90** conférences et débats organisés. Ce rendez-vous, sur **3** jours, est devenu incontournable pour les acteurs de l'immobilier.