

« Demandez à chaque Mauricien, peu importe son niveau social, si ses parents bénéficiaient du même niveau de confort et d'équipement dont il jouit aujourd'hui... » Par ces temps où les tableaux sont généralement noirs sur le plan économique, un homme a choisi de voir les choses autrement. Dans l'entretien qu'il accorde à Capital, Arnaud Mayer parle du progrès des Mauriciens, qui sont aujourd'hui à la recherche « du beau et du fonctionnel » dans l'immobilier. A tel point que 95% des transactions immobilières du pays sont réalisées par des Mauriciens | **HERRSHA LUTCHMAN-BOODHUN**

ARNAUD MAYER, CHIEF EXECUTIVE OFFICER D'EVACO GROUP

« Le pouvoir d'achat des Mauriciens a fortement augmenté »

■ Monsieur Arnaud Mayer, selon des analyses boursières, le marché de la construction subirait actuellement une baisse et l'impact sur la bourse serait conséquent. Quelle est l'analyse d'Evaco Group ?

La santé du secteur de la construction et de l'immobilier demeure en général un bon baromètre de la situation économique d'un pays à un instant précis. Ne dit-on pas « quand l'immobilier va, tout va » ? Il faut réaliser que le secteur de la construction représente 6,4% du Produit Intérieur Brut (PIB), à ajouter celui de l'immobilier en général qui représente environ 11% du PIB de l'île. Cette proportion est considérable quand on compare ces chiffres aux autres secteurs économiques du pays. D'autant plus que chez nous, la construction est très souvent liée à d'autres secteurs importants tels que le tourisme ou les centres commerciaux. La construction et la rénovation d'hôtels ont, pendant des années, représenté les plus gros chantiers du pays. Aujourd'hui, les chantiers ambitieux sont plus diversifiés et incluent les infrastructures publiques, les hôtels, les immeubles d'habitation, les immeubles de bureaux, les centres commerciaux ainsi que les projets RES et IRS.

Dans ce contexte, il est facilement compréhensible que certains investisseurs prennent le pouls du secteur de la construction afin de juger de la santé de l'économie. Une association regroupant aujourd'hui les principaux promoteurs immobiliers de l'île. Nous sommes d'avis que la baisse du carnet de commande des constructeurs n'est pas uniquement liée à la conjoncture économique difficile mais également aux retards accumulés dans la soumission de permis de construire. Les procédures compliquées, le nombre important d'intervenants et les délais interminables affectent grandement les promoteurs et retardent ou entraînent l'annulation de projets affectant directement le marché de la construction. Les autorités sont conscientes de ces problèmes et nous savons que le Board of Investment en relation avec le



ministère des finances font des efforts pour y remédier.

■ Evaco Group s'est surtout bâti une réputation dans l'immobilier haut de gamme. La demande pour cette couche de l'immobilier est-elle en progression constante ?

Le groupe Evaco a en effet choisi de se positionner dans le haut de gamme à prix raisonnables. Le rapport qualité-prix est, chez nous, l'argument principal de nos projets. Nous sommes probablement le seul promoteur immobilier à compter autant d'acquéreurs mauriciens dans nos programmes de Real Estate Scheme (RES). En moyenne 35% de nos produits RES sont vendus à des Mauriciens en raison de l'excellent rapport qualité-prix et des nombreux services offerts dont la gestion locative la plus performante de l'île. Pour répondre à votre question, nous pensons en effet que les gens recherchent aujourd'hui de plus en plus des produits de qualité et de bon goût. Il suffit de noter au niveau

mondial l'engouement du public vers les produits de décoration, les nouveaux concepts d'architecture et les nouveaux matériaux. La maison n'est plus uniquement un lieu fonctionnel, un abri permettant de se loger. L'art de vivre est passé par là et les gens cherchent aujourd'hui du beau, du fonctionnel et se font plaisir.

■ Si on prend les cinq dernières années, le marché est-il en hausse ou l'inverse ?

Le marché a définitivement été en hausse durant les cinq dernières années. Contrairement à ce que l'on pense souvent, le pouvoir d'achat des Mauriciens a fortement augmenté. La population a tendance à se focaliser sur le prix des biens de grande consommation en constante hausse sans prendre en considération la progression phénoménale des salaires durant les vingt dernières années. Demandez à chaque Mauricien, peu importe son niveau social, si ses parents bénéficiaient du même niveau de confort et d'équipement dont il

IL NE PERDRA PAS... LE NORD

Sympathique et modeste, c'est un Arnaud Mayer tout souriant qui nous a reçu à son bureau, à Grand-Baie. Tellement discret qu'il préfère effacer sa personne pour parler de la compagnie, Evaco Group, en lançant nonchalamment, « Cela fait onze ans depuis que je suis dans la promotion immobilière. » A partir de là, il trace pour Capital les grandes lignes de son entreprise.

Evaco s'est surtout concentré dans la région de Grand-Baie. Le Chief Executive Officer est catégorique à ce sujet: le groupe n'a pas l'intention de développer dans d'autres régions comme le Sud. Fidèle au Nord... pour des raisons pratiques! « Il nous faut être sur les chantiers tous les jours, et être présents pour nos clients, pour les visites. Bien que Maurice soit petite en superficie, la circulation est difficile. Le Nord est plus proche de notre bureau », explique Arnaud Mayer. De plus, à travers ses projets résidentiels, le groupe assure une rentabilité locative à ses clients. « Nous estimons qu'il y a un seul site dans l'île qui peut générer des taux de remplissage satisfaisants... Grand-Baie. »

Fort de sa présence dans la région, le groupe est aussi présent au niveau social, et finance une Organisation non gouvernementale locale, 'La Fraternité de Grand Baie'. La construction de logements sociaux pour les nécessiteux est ainsi assurée.

jouit aujourd'hui. Téléviseur, téléphone portable, voiture / moto, électroménager, vêtements, logement, etc. L'émergence et la progression d'une classe moyenne importante créent de nouveaux besoins dont celui du logement.

■ Qu'en est-il de la clientèle ? S'agit-il majoritairement d'une demande provenant de l'étranger ? Qu'en est-il de la clientèle mauricienne ?

Aujourd'hui plus de 95% des transactions immobilières du pays sont réalisées par des Mauriciens. La demande provenant de l'étranger ne progresse que très peu. Il faut savoir

que dans la majorité des pays du monde, l'étranger peut acheter sans contrainte. A Maurice l'ouverture de l'immobilier aux étrangers a été un événement nouveau pendant environ trois ans et a bénéficié de cet effet de nouveauté. La situation s'est bien vite rétablie et les promoteurs mauriciens ont réalisé que nous étions une destination comme une autre et que nous devions concurrencer d'autres pays tels que le Maroc, l'Espagne, le Portugal, les États-Unis avec la Floride, la Thaïlande ou les Seychelles. Contrairement à ce que l'on pense, vendre de l'immobilier mauricien aux étrangers n'est pas simple et de nombreux promoteurs sont aujourd'hui en mesure d'en témoigner. Nous opérons dans un marché concurrentiel qui se situe au niveau mondial.

■ Vous qui faites du business dans le RES, il va sans dire que pas mal de procédures sont requises pour obtenir un permis de résidence. Nous faisons bien entendu référence aux procédures que doivent suivre les étrangers qui veulent s'installer à Maurice. De par votre expérience avec vos clients, acheter une propriété RES relève-t-il d'un parcours de combattant ?

Il y a plusieurs façons d'obtenir un permis de résidence à Maurice que ce soit en tant qu'investisseur, que salarié d'une entreprise locale, en tant que bénéficiaire du «retirement scheme» ou enfin grâce à l'acquisition d'une propriété RES ou dans l'Integrated Resort Scheme (IRS). Je me prononcerais sur les permis de résidence liés à l'acquisition d'un bien immobilier. A ce niveau, je dois avouer très honnêtement que le Board of Investment est très efficace et les procédures suivent une méthodologie précise, qui si elles sont bien suivies, ne posent pas de problèmes. Il est du rôle du promoteur de suivre ces procédures pour son client.

■ Selon certains témoignages, alors que Maurice a choisi d'attirer des businessmen étrangers à venir investir dans le village, la réalité serait tout autre quand il s'agirait d'être éligible pour un permis de résidence permanent. Certains sont à Maurice depuis douze ans, mais n'obtiennent pas le permis. Quel est votre point de vue ?

Il y a en effet eu une certaine confusion sur la nature et les droits liés aux permis de résidence permanent. Il me semble que les autorités travaillent actuellement à clarifier cette situation. Il est bien entendu crucial de soumettre des informations claires et précises aux hommes d'affaires étrangers désirant investir dans l'île. La réputation de notre service public, la fiabilité et la stabilité des lois à Maurice jouent pour beaucoup dans le choix des investisseurs. Le Board of Investment mène son rôle de facilitateur au mieux de ses possibilités.



PHOTO: MARCO MARCO

teur au mieux de ses possibilités.

■ Les RES et les villas de luxe sont-ils des investissements fiables pour Evaco dans le long terme, surtout quand on parle de la crise financière mondiale ?

Nous sommes tous, à des degrés divers, touchés par la crise économique mondiale. Quelquefois les crises, pour certains, peuvent se transformer en opportunités pour d'autres. Aujourd'hui, la majorité des pays européens appliquent une rigueur budgétaire et fiscale difficilement supportable par leurs entreprises et leurs ressortissants. C'est le moment idéal pour l'île Maurice d'attirer de nouveaux investisseurs en valorisant ses atouts tels qu'une vision claire de développement à long terme, des procédures assouplies, une fiscalité légère et attrayante, des lois et un système judiciaire solide, une stabilité politique, la sécurité des biens et des personnes, des ressources humaines qualifiées, des infrastructures modernes et des logements de qualité. Voilà ce que recherchent les investisseurs et voilà ce à quoi nous devons nous concentrer à leur offrir.

■ L'origine de la crise financière a surtout été une question d'abus par rapport au sub-prime aux États-Unis...

En effet la crise financière a été principalement causée par une quantité importante de crédits hypothécaires américains convertis («titrisés») en titres financiers structurés et vendus à toutes les grandes banques et institutions financières du monde. Ces crédits, dont la plupart d'entre eux s'adressaient à des familles insolubles dans le temps, ont fait défaut quand les taux d'intérêt ont augmenté aux États-Unis, ce qui a rendu ces titres «toxiques» et entraîné une réaction en chaîne.

Les banques mauriciennes ont été épargnées n'ayant pas investi massivement dans ce genre de titres au niveau mondial.

■ Vous qui êtes dans l'immobilier, qu'avez-vous constaté au niveau de nos plages ? Sont-ils bien entretenus ?

Je trouve qu'il faut surtout réhabiliter nos plages qui sont mal entretenues à Maurice. Ce qui manque également, ce sont des infrastructures de stations balnéaires. Développer des fronts de mer attractifs pour les Mauriciens et les touristes avec restaurants, bars, de la musique, des activités, des marinas, des ports de pêche, tout en créant des ambiances... Il faut entrer dans cette deuxième étape si on veut attirer plus de touristes. C'est ce qui attirent les

touristes vers d'autres pays. Si c'est bien fait, ce sera bénéfique pour tout le monde. Donc, il faut que ce développement soit étudié avec tous les acteurs de l'endroit pour que cela se passe calmement, et avec des architectes très compétents.

Nous sommes tous, à des degrés divers, touchés par la crise économique mondiale. Quelquefois les crises, pour certains, peuvent se transformer en opportunités pour d'autres

■ Quelles sont vos prévisions pour l'année 2012-2013 ?

Notre groupe s'engage dans l'avenir avec optimisme. La construction de notre projet Domaine des Alizées Club & Spa progresse comme prévu et nous anticipons sa livraison en novembre de cette année avec un mois d'avance sur la date prévue. Nous venons de lancer la commercialisation de notre nouveau projet «Le Clos du Littoral» à Grand-Baie. La construction de ce projet de villas individuelles devrait commencer au mois d'août 2012. Le taux de réservation est satisfaisant à ce jour. Notre activité de gestion locative touristique complémentaire à notre activité de promotion immobilière continue sa progression à un rythme soutenu. Sur cette activité nous prévoyons le recrutement d'une cinquantaine de personnes durant les prochains mois. Malgré le ralentissement de l'activité économique, prévu pour 2012 et 2013, nous prévoyons des investissements importants afin de consolider nos parts de marché et être prêt le moment venu. Pour ce qu'il s'agit de l'immobilier en général, nous pensons que la demande restera stable cette année avec une légère hausse au niveau des acquéreurs étrangers par rapport à l'année dernière. Pour l'année 2013, tout dépendra comment l'économie européenne évoluera ces prochains mois mais tout laisse à penser qu'aucun bouleversement majeur ne devrait intervenir.