

Nominé pour l'élection de l'Entrepreneur de l'année à Maurice

Arnaud Mayer, un promoteur immobilier qui ne manque pas d'audace

À 34 ans, il n'a pas perdu son temps, entreprenant à tout vent. Il s'est stabilisé aujourd'hui dans le métier de promoteur immobilier avec des projets originaux qui lui réussissent plutôt bien...

« Dans ce métier, il y a beaucoup plus de gens qui se plantent que de gens qui réussissent. » En quelques années d'expérience dans la promotion immobilière, Arnaud Mayer a déjà une vision réaliste de cette activité, à mille lieues de ceux qui pensent que « ça rapporte à tous les coups ». Et sur un marché où les opérations fleurissent un peu partout, il cherche à se démarquer. « Nous sommes parmi les rares à proposer de la VEFA (Vente en l'état futur d'achèvement), comme cela se fait pour les IRS (villas haut de gamme vendues aux étrangers - Ndr). C'est une garantie pour le client qui bénéficie de la part de la banque d'une GFA (Garantie de fin d'achèvement). Pour rassurer complètement nos acheteurs, nous nous engageons aussi sur des pénalités en cas de retard dans la livraison de leur bien immobilier. »

Avant de ce lancer dans ce métier et alors qu'il revient au pays avec un DUT (Diplôme universitaire technologique, bac + 2) obtenu à Toulouse, en France, il multiplie les expériences et monte différentes entreprises avec plus ou moins de bonheur. Il commence dans la distribution alimentaire au sein du groupe Food And Allied et de l'entreprise Vaulbert de Chantilly, puis se lance dans l'exportations de maquettes de bateau en Australie avant de tâter au BPO (externalisation de service aux entreprises) avant l'heure. « J'avais comme une rage de réussir... Je devais aussi gagner de l'argent pour rembourser un prêt que j'avais contracté pour mes études à Toulouse. » On le retrouve comme agent textile et comme opérateur dans l'offshore où il travaille pour une compagnie aérienne qui organise des vols charters. Il

montera même la première entreprise à proposer des feux d'artifice, profitant du passage à l'an 2000 qui génère des festivités. « J'avoue que j'ai été un peu touche-à-tout. J'ai tout essayé avec plus d'échecs que de réussites. »

C'est en 2001 qu'il commence à s'impliquer dans la promotion immobilière en travaillant sur le projet Kapou Kai, à Grand Baie, sa région de prédilection. En désaccord avec les autres partenaires sur le concept, il quitte néanmoins le projet avant sa réalisation. Il relève alors son premier grand défi dans ce secteur avec le projet de Business Park de Grand Baie. Personne n'y croit, dans un pays où les affaires sont centralisées à Port-Louis, mais il sent bien qu'il existe une niche de marché. Il s'agit de créer un centre d'affaires dans cette petite cité balnéaire en visant les directeurs des compagnies offshore qui, pour nombre d'entre eux, résident dans le nord et doivent passer une heure trente à deux heures de voiture par jour pour se rendre au Caudan et en revenir. « Leurs clients se trouvent à l'extérieur de Maurice et ils n'ont pas vraiment besoin d'être basés à Port-Louis, surtout qu'on a pu leur proposer des liaisons Internet haut débit. » Le succès est donc au rendez-vous et, après une première tranche de 3 000 m² de bureaux, une deuxième tranche de 2 500 m² est en cours de réalisation. En quelques années, Arnaud Mayer a appris un métier qui le passionne. « Ce que j'aime, c'est créer des concepts nouveaux, trouver des niches. » Ce qu'il fera avec les villas Oasis, habitations haut de



GILBERT SCOBRA/DOO

« Ce que j'aime, c'est créer des concepts nouveaux, trouver des niches. »

gamme construites sur de petites parcelles de terrain, comme on peut en trouver dans certains hôtels du littoral (au Prince Maurice, par exemple). L'ensemble est conçu de telle façon qu'on ne voit absolument pas son voisin. Là encore, c'est le succès et une deuxième tranche voit le jour actuellement. Arnaud Mayer a aussi lancé une autre opération du même type avec les villas Athéna.

Aujourd'hui, il franchit une nouvelle étape avec un projet nettement plus ambitieux, Déco City, un centre commercial dédié à la maison et prévu au Domaine Les Pailles, à la sortie sud de Port-Louis. Pour cette opération évaluée à 2,5 milliards de roupies (62,5 millions d'euros), il a pu trouver un partenaire sud-africain (actionnaire majoritaire) déjà aguerri dans les centres commerciaux. Sur 30 000 m², il s'agit d'accueillir quelque 200 magasins de professionnels de la maison, des architectes aux artisans en passant par tous les revendeurs de produits. « Nous allons accueillir essentiellement des entreprises déjà présentes sur le marché, mais qui ne sont pas très visibles pour certaines. Nous avons recensé 1 200 opérateurs. Nous accueillerons aussi quelques enseignes nouvelles, notamment en provenance d'Afrique du Sud. »

Déco City prévu pour septembre 2010

Les travaux du centre commercial doivent démarrer en novembre prochain pour une livraison deux ans plus tard. Arnaud Mayer compte sur la vague actuelle de l'immobilier. « À l'heure actuelle, lorsque quelqu'un veut équiper sa maison, il doit quasiment se rendre aux quatre coins de l'île et subir tous les problèmes de circulation et de parking qu'on connaît. Avec Déco City, il aura tout sous la main. Et ce sera un lieu d'animation permanent. »