

# ARNAUD MAYER TOUJOURS L'ESPRIT PIONNIER

Quinze ans après s'être lancé dans l'immobilier, le jeune promoteur est devenu un acteur de premier plan et reconnu à l'international. Il a fait le pari de l'intégration verticale pour son groupe et ne craint pas d'aller sur le marché réunionnais. Entretien...

**L'Eco austral :** Votre projet Le Domaine des Alizées a été primé en 2010 comme « meilleur développement immobilier » par l'International Property Awards, un concours organisé en Angleterre. C'était le premier projet RES mauricien à obtenir une telle récompense internationale. Mais vous avez aussi obtenu un Silver Award dans la catégorie « Meilleur promoteur immobilier international ». Quel est votre secret ?

**Arnaud Mayer :** Avec Le Domaine des Alizées, le jury a voulu saluer l'originalité de notre concept qui était novateur à Maurice. Quant au Silver Award de « Meilleur promoteur immobilier international », il est dû à notre stratégie d'intégration verticale et à notre expansion sur le continent africain.

**Très rapidement, votre groupe s'est spécialisé dans les complexes immobiliers de type Real Estate Scheme (RES) dont vous êtes spécialiste. Pourquoi ce choix stratégique ?**

Au fil des années, nous nous sommes spécialisés dans la réalisation de programmes résidentiels de haut standing destinés aussi bien aux locaux qu'aux étrangers. Aujourd'hui, nous sommes le premier promoteur mauricien pour les projets réalisés sous le schéma RES. Le Groupe Evaco a été l'origine de nombreux concepts immobiliers novateurs dans l'île car nous attachons une importance particulière à l'innovation à travers le design et la technologie, ce qui nous a permis à ce jour de conserver notre leadership.

**« Nous travaillons actuellement sur plusieurs opportunités d'investissement sur la côte ouest de La Réunion. Nous sommes en négociation pour l'achat de parcelles bien situées afin de démarrer un premier projet au plus vite. »**

**Vous proposez la gestion locative des biens que vous vendez et vous développez aussi une activité de construction. On peut dire que c'est une véritable intégration verticale ?**

Oui, cela a commencé il y a sept ans avec notre branche de gestion hôtelière, Evaco Holidays. Puis, nous avons lancé nos activités de construction et d'aménagement intérieur. Aujourd'hui, le groupe est entièrement autonome. Il peut concevoir, construire, aménager et décorer des biens immobiliers de haut standing pour ensuite les gérer pour ses clients sur le long terme.

**Les autorités ont remplacé les deux dispositifs RES et IRS, permettant aux étrangers d'acquérir de l'immobilier, par un seul dispositif, le Property Development Scheme (PDS). Est-ce que cela vous a obligé à revoir votre offre ?**

L'évolution majeure, c'est l'obligation de vendre un minimum de 25% des lots à des Mauriciens. Cela ne nous affecte pas puisque nous vendons déjà un pourcentage non négligeable de biens à la clientèle locale. Il est important de noter qu'Evaco se fait un devoir de réaliser des programmes de haut standing à des prix abordables. Nous attachons beaucoup d'importance à offrir le meilleur rapport qualité/prix du marché.

**Quel regard portez-vous sur le secteur immobilier de luxe à Maurice ?**

Maurice a choisi de se positionner comme une destination de prestige capable d'attirer une clientèle à fort pouvoir d'achat. Notre offre immobilière est diversifiée et nos services sont de bon niveau. Quant à notre qualité de vie, elle a fait la réputation de notre pays. Mais pour concurrencer des destinations comme Dubaï ou la Côte d'Azur et attirer une certaine « élite », il nous faut créer des pôles d'attraction. Pour cela, il faut revoir nos infrastructures balnéaires et réhabiliter nos fronts de mer. Créer des marinas, des bars et des endroits chaleureux, développer toute une activité touristique qui aura l'avantage d'attirer des visiteurs tout en créant des emplois.



Arnaud Mayer, fondateur et dirigeant d'Evaco. À 42 ans, il s'impose comme un leader de l'immobilier mauricien et veut exporter son savoir-faire à La Réunion.

Davidson Anachellum

**Vous avez ouvert un bureau à La Réunion. Quels sont vos projets dans cette île voisine ?**

Nous avons été le premier promoteur à nous intéresser à la clientèle réunionnaise. Si vous demandez à un Réunionnais de vous citer un promoteur mauricien, il y a de fortes chances qu'il vous cite Evaco. Le bureau que nous avons ouvert à Saint-Denis renforce notre présence car notre stratégie d'expansion régionale et africaine passe par La

## ITINÉRAIRE D'UN FONCEUR

En revenant au pays avec un DUT (Diplôme universitaire technologique, Bac+2) obtenu à Toulouse, Arnaud Mayer touche un peu à tout avant de se lancer en 2001, à l'âge de 27 ans, dans l'immobilier. Un secteur qu'il apprendra à connaître et où il fera preuve d'un remarquable esprit de pionnier. On lui doit par exemple le Business Park de Grand Baie auquel personne ne croyait à l'époque. Mais le projet séduit des entrepreneurs qui n'ont pas besoin d'être à Port-Louis tous les jours et veulent profiter d'un cadre de travail au cœur du village balnéaire. Avant même qu'on ne parle de tous les dispositifs permettant de vendre des villas aux étrangers, Arnaud Mayer lancera des lotissements haut de gamme qui s'inspirent des resorts hôteliers et il fournira les services qui vont avec. Au fil des ans, son entreprise Evaco, devenue un groupe, a pris du poids et réalise un chiffre d'affaires de 38,9 millions d'euros et un bénéfice net de 7,9 millions d'euros (au 30 juin 2015).

**« Pour concurrencer des destinations comme Dubaï ou la Côte d'Azur et attirer une certaine « élite », il nous faut créer des pôles d'attraction. Pour cela, il faut revoir nos infrastructures balnéaires et réhabiliter nos fronts de mer. »**

Réunion. Je suis convaincu qu'Evaco peut réaliser sur le sol réunionnais des programmes similaires à ceux de Maurice et à des prix attractifs pour la population locale. Nous avons eu de nombreux contacts avec des élus locaux à la recherche d'investisseurs étrangers. Notre groupe a confiance dans le potentiel économique de l'île et le prouve en y renforçant ses investissements.

**Concrètement, avez-vous des projets en cours à La Réunion en matière de promotion immobilière ?**

Nous travaillons actuellement sur plusieurs opportunités d'investissement sur la côte ouest. Nous sommes en négociation pour l'achat de parcelles bien situées afin de démarrer un premier projet au plus vite. Mais toutes les opportunités peuvent nous intéresser, y compris dans d'autres régions de l'île. ■