

### L'ÎLE MAURICE EN CHIFFRES

 **1,3 millions**  
d'habitants

 **15 000** USD de PIB,  
avec un objectif  
de 20 000 USD pour 2030

 **385 millions** USD  
d'Investissements Directs  
Étrangers en 2016

### L'ÎLE MAURICE DANS LES CLASSEMENTS MONDIAUX (1<sup>ER</sup> D'AFRIQUE)

- World Bank Ease of Doing Business Index : 49<sup>e</sup>/100
- Forbes' Best Countries for Business List : 40<sup>e</sup>/139
- Democracy Index (Full democracy) : 18<sup>e</sup>/167

### LES POINTS FORTS DE L'ÉCONOMIE MAURICIENNE

- Un tissu économique diversifié et innovant,
- Un traité de non double imposition signé avec plus de 35 pays,
- Un cadre législatif et un système judiciaire sécurisants à travers des engagements internationaux,
- Une fiscalité attrayante,
- Une plateforme d'investissement fiable et sûre,
- Une stabilité politique depuis son indépendance en 1968.

### QU'EST-CE QU'UN IRS ? (INTEGRATED RESORT SCHEME)

- Un régime juridique mis en place par le gouvernement et le BOI (Board of Investment), permettant aux étrangers de réaliser un investissement immobilier à l'Île Maurice dans un cadre contrôlé,
- Un prix minimum de 500 000 USD,
- Un terrain global de plus de 10 ha,
- Un investissement du promoteur d'un montant minimum de 200 000 roupies/unité vendue, dans le cadre d'une contribution sociale.

### L'ÎLE MAURICE, UNE DESTINATION DE CHOIX POUR CRÉER SON ENTREPRISE

- Le Companies Act offre un cadre légal moderne et simple,
- Une procédure rapide et des charges faibles,
- Plusieurs types de sociétés possibles : Local ou Global Business (GBC1 ou GBC2),
- Un actionariat 100% étranger autorisé,
- Pas de capital social minimum requis.

## L'IRS ANBALABA, UN INVESTISSEMENT DE QUALITÉ OFFRANT DE NOMBREUX AVANTAGES

 Accès à la **PLEINE PROPRIÉTÉ** en nom propre ou à travers une société enregistrée sur le sol mauricien.

 Accès au **PERMIS DE RÉSIDENCE** pour l'acquéreur, son conjoint et ses enfants dépendants jusqu'à 24 ans, valable pour toute la durée de détention du bien sur le sol mauricien.

#### AVANTAGES FISCAUX ET MONÉTAIRES

- Taux unique de **15%** pour l'IS et l'IR
- TVA de 15% sur les biens et services
- Pas d'impôt sur les dividendes ou les plus values
- Pas d'Impôt sur la Fortune
- Pas d'impôt sur la succession en ligne directe
- Crédits d'impôts de 80% sur les GBC1 avec un **taux effectif d'imposition à 3%**
- Pas de contrôle de change
- Libre rapatriement des bénéficiaires, des dividendes et des capitaux

## LA VEFA : COMMENT FONCTIONNE-T-ELLE À MAURICE ?

Ancienne colonie française, l'Île Maurice a conservé de nombreuses notions légales similaires à la France dans le secteur de l'immobilier. Le gouvernement mauricien requiert ainsi l'**utilisation obligatoire de contrats de vente en VEFA** (Vente en Etat Futur d'achèvement) dans le cadre d'une vente immobilière d'un bien de catégorie IRS. Les investisseurs étrangers et/ou les citoyens mauriciens qui acquièrent un bien IRS signent donc un contrat spécifique devant le notaire à l'Île Maurice, selon les termes du Code Civil mauricien, lui-même conforme au Code Civil français.

Les contrats réalisés en VEFA offrent une **sécurité accrue** aux acquéreurs, car ils leur permettent de bénéficier d'une **GFA** (Garantie de Fin d'Achèvement), **garantie bancaire liée à leur acquisition**. En cas de défaillance du promoteur, la banque s'assure ainsi que le projet soit achevé et livré selon le cahier des charges établi.

Lors de l'acquisition du bien sur plan, un contrat de réservation est également signé. Ce contrat s'accompagne d'une procédure de versement et de **blocage du dépôt de réservation** sur un compte séquestre de notaire ou bancaire, afin de **garantir une totale sécurité au réservataire**. Le dépôt de garantie

est par conséquent indisponible, inaccessibles et insaisissables, jusqu'à la conclusion du contrat de vente. Le réservataire est cependant en droit d'annuler son acquisition et de récupérer son dépôt lorsque le promoteur ne respecte pas les délais d'exécution des travaux indiqués dans le contrat.

Dès que les travaux de construction du bien immobilier débutent, le contrat de vente peut être signé devant le notaire, après que le promoteur ait préalablement envoyé par courrier recommandé, ce un mois avant la signature, l'acte authentique de vente, les plans du bien établis par l'architecte, le plan de masse du site ainsi que la notice descriptive du bien.

À la différence des autres types de ventes, **l'acquéreur devient propriétaire du sol et des constructions en cours dès la signature du contrat en VEFA**, avant même l'achèvement des travaux. L'acquéreur verse alors les fonds de façon sereine en fonction de l'avancement du chantier, selon les appels de fonds spécifiés par le promoteur et les présentes conditions de règlement :

- 5% à la signature du contrat de pré-réservation, placés sur un compte séquestre
- 25% à la signature de l'acte de vente
- 5% à l'achèvement des fondations

- 15% à l'achèvement de la dalle du rez-de-chaussée
- 10% à l'achèvement de la toiture
- 10% à l'achèvement de la pose de toutes les ouvertures (portes, fenêtres, impostes) et leurs vitrages
- 20% à l'achèvement du crépissage et de la pose des carrelages
- 5% à l'achèvement de la villa
- 5% à la mise à la disposition des locaux

Dès que la construction est achevée, le promoteur précise la date de livraison à l'acquéreur afin d'établir le procès-verbal de livraison.

Ce type de contrat dit en VEFA permet de sécuriser l'acquisition des futurs propriétaires à chaque étape de leur projet. Pour un promoteur immobilier comme Bouigue Développement, l'utilisation de la VEFA implique une véritable solidité financière. Garante de la faisabilité du projet, cette solidité permet de rassurer la banque partenaire et de mettre en place une collaboration basée sur la confiance.

