

[ACTUALITÉ]

LE DERNIER «AFRICA WEALTH REPORT» DRESSE UN PORTRAIT FLATTEUR DE MAURICE. EN DIX ANS, LE PAYS A ENREGISTRÉ UNE CROISSANCE DE 63 % DU NOMBRE DE MILLIONNAIRES CONFIRMANT AINSI SON ATTRACTIVITÉ AUPRÈS DES GROSSES FORTUNES. CETTE DYNAMIQUE PROFITE DIRECTEMENT AU MARCHÉ DE LA GESTION DE PATRIMOINE.

ASHLEY EMILIE

DÉCRYPTAGE DE L'AFRICA WEALTH REPORT LE MARCHÉ DE GESTION DE FORTUNE DOPÉ PAR LA FORTE CROISSANCE DES MILLIONNAIRES



Ashtee Bullyraz,
Head of Private Wealth
à Intercontinental Trust.

EN une décennie, Maurice a multiplié ses millionnaires à une vitesse record, selon l'*Africa Wealth Report 2025* de Henley & Partners, réalisé en partenariat avec *New World Wealth*. Le pays compte aujourd'hui environ 4 800 millionnaires en dollars américains, 14 centi-millionnaires et un milliardaire, ce qui le place au sixième rang des nations africaines les plus riches. Le pays affiche l'une des croissances les plus soutenues du continent, avec

une progression estimée à +63 % du nombre de millionnaires entre 2015 et 2025.

Autre donnée intéressante : Rivière-Noire s'impose comme la région la plus dynamique d'Afrique, avec une hausse de +105 % sur la même période. Elle regroupe désormais 1 100 millionnaires et 6 centi-millionnaires, confirmant ainsi l'attrait de Maurice pour les grandes fortunes.

Cette montée en puissance

renforce la place de Maurice comme hub financier régional. Mais comment se porte réellement le marché local de la gestion de fortune ? Selon Ashtee Bullyraz, *Head of Private Wealth* à *Intercontinental Trust*, cette situation génère une demande croissante pour des services spécialisés offerts par les *wealth managers*, les banques et les sociétés de gestion présentes à Maurice.

POURQUOI MAURICE ATTIRE LES GROSSES FORTUNES

QUELLES sont les principales raisons de la forte augmentation du nombre de millionnaires à Maurice au cours de la dernière décennie ? Pour Cédric Béguier, *Head of Investment Strategy* chez AxyS, la première explication réside dans la stabilité et la crédibilité du pays. La sortie des listes du Groupe d'action financière et de l'Union européenne en 2021-2022 a levé

un obstacle majeur aux flux patrimoniaux et bancaires, tandis que le cadre sur le blanchiment et le financement du terrorisme (AML/CFT), la sécurité juridique et l'indépendance judiciaire renforcent l'attractivité du pays. La fiscalité joue également un rôle clé : l'impôt sur le revenu est progressif (0 %, 10 %, 20 %), une contribution exceptionnelle de 15 % s'applique aux revenus annuels dépassant Rs 12 millions, et le taux d'imposition des sociétés reste fixé à 15 %, ramené parfois à 3 % sous conditions. «Maurice n'est pas un paradis fiscal mais bénéficie d'un cadre juridique

solide et d'institutions bancaires fiables», souligne-t-il.

Quant à Amit Bakhirta, il met en avant l'absence de droits de succession et d'impôt sur les plus-values, qui favorise la formation de capital et attire les investisseurs. Il insiste aussi sur l'impact de la digitalisation et de l'intelligence artificielle dans la gestion patrimoniale.

Finalement, Ashtee Bullyraz rappelle enfin que la qualité de vie, alliée à un réseau de plus de 45 conventions fiscales internationales, renforce le positionnement de Maurice comme hub patrimonial mondial.

«Ces acteurs locaux gagnent en expertise, renforcent leur rôle de partenaires stratégiques et créent des emplois qualifiés, tout en attirant de nouveaux talents. Les familles fortunées qui s'installent sur l'île sollicitent également d'autres services – immobilier, éducation internationale, santé et loisirs haut de gamme –, ce qui génère des retombées positives pour divers secteurs de l'économie», argumente Ashtee Bullyraz.

En consolidant son rôle de hub régional, Maurice diversifie ses revenus financiers et soutient sa croissance durable, en cohérence avec sa stratégie de centre financier international.

De son côté, Cédric Béguier, *Head of Investment Strategy* à AxyS, indique que le centre financier mauricien administre aujourd'hui plus de 80 milliards de dollars d'actifs, répartis dans plus de 1 000 fonds, dont plus de 450 de *private equity* tournés vers l'Afrique. L'association VCC (sociétés à capital variable), *family offices* et exemption partielle à 80% permet une offre *one-stop* crédible pour les familles internationales. Le potentiel reste important si l'on élargit l'accès aux produits de marché – dettes durables, sukuk, ETF/ETN (*exchange traded funds/exchange traded notes*), *private equity* et crédit listé – et si l'on renforce la distribution régionale en Afrique, dans le Golfe, en Inde, en ASEAN et au Moyen-Orient.

Pour sa part, Amit Bakhirta, fondateur et CEO d'Anneau, souligne que Maurice fait face depuis quelques années à un blocage persistant sur le marché des changes, limitant l'accès aux devises étrangères. Or, selon lui, une juridiction financière internationale crédible ne peut tolérer un tel dysfonctionnement. Au-delà de ce problème structurel, le pays n'a pas suffisamment

RIVIÈRE-NOIRE : UN VRAI ATTRAIT POUR LES EXPATRIÉS

LA région de Rivière-Noire attire un nombre important de grandes fortunes grâce à plusieurs facteurs. Son marché immobilier haut de gamme propose une offre variée de projets de PDS (*Property Development Scheme*), d'IHS (*Invest Hotel Scheme*) et *Smart cities* qui séduisent une clientèle internationale. Le cadre de vie joue également un rôle majeur : la région dispose de marinas modernes, de parcours de golf réputés et d'un accès direct à la mer, offrant de nombreuses activités nautiques. Rivière-Noire compte aussi des écoles internationales et des cliniques privées, répondant aux besoins des familles expatriées. À cela s'ajoutent une atmosphère cosmopolite, un environnement naturel exceptionnel et la proximité des centres urbains et d'affaires, tout en conservant un caractère résidentiel privilégié.

Cédric Béguier précise que les prix autour de Tamarin reflètent ce positionnement exclusif. Il souligne que la sécurité juridique de la propriété et la possibilité d'obtenir un permis de résidence dès 375 000 dollars ont contribué à cette concentration de fortunes. Par ailleurs, l'arsenal juridique et financier s'est enrichi avec des outils comme les véhicules de *global business* bénéficiant du régime d'exemption partielle à 80 %, le *Variable Capital Company Act* de 2022, les licences de *family office* et le cadre VASP (*Virtual Asset Service Provider*) pour les prestataires d'actifs numériques. Cependant, nuance Cédric Béguier, le principal défi concerne désormais la capacité d'absorption, incluant talents, substance économique effective et gouvernance opérationnelle, face à une demande croissante.



développé ses échanges commerciaux ni multiplié ses traités fiscaux bilatéraux avec les pays africains. Cela constitue un frein pour exploiter pleinement le potentiel de la gestion de patrimoine sur le continent. Le renforcement des liens diplomatiques,

économiques et socioculturels avec ces marchés apparaît donc incontournable.

Un autre aspect essentiel concerne la manière dont les gestionnaires de patrimoine accompagnent concrètement leurs clients fortunés. Ashtee Bullyraz explique que leur

rôle est d'abord de structurer, diversifier et protéger les actifs. Le processus commence par une analyse détaillée du profil de chaque client, de sa situation familiale et de ses ambitions patrimoniales. Sur cette base, il recommande des structures adaptées – trusts, fondations, *family offices*, PTC (*pass-through certificates*), SPV (*special purpose vehicles*) ou VCC – pour répondre à des objectifs spécifiques tels que la succession, la protection des actifs, l'optimisation des investissements ou la gouvernance familiale.

Lorsque les clients détiennent des actifs ou des opérations internationales, la structuration s'effectue en collaboration avec des fiscalistes et des conseillers juridiques afin de garantir la cohérence transfrontalière et la conformité. Les gestionnaires accompagnent ensuite la diversification, en combinant différentes classes d'actifs et juridictions : placements financiers, immobilier, participations privées ou investissements en Afrique via les réseaux de DTA et d'IPPA. Enfin, ils interviennent comme facilitateurs stratégiques, coordonnant fiscalistes, banquiers, avocats et conseillers d'investissement pour sécuriser et pérenniser le patrimoine, dans le strict respect des standards internationaux.

UN ENVIRONNEMENT SÛR ET STABLE

Par ailleurs, il est important de comprendre que les clients fortunés recherchent un environnement sûr et stable, combinant qualité de vie, sécurité et cadre juridique solide. Ils privilégient des solutions sophistiquées et flexibles, un accompagnement par des sociétés de gestion établies et une coordination avec fiscalistes et juristes internationaux.

[ACTUALITÉ]

«Beaucoup apprécient également la possibilité d'obtenir un permis de résidence à travers des investissements immobiliers ou professionnels, ce qui leur permet d'envisager un projet de vie à long terme à Maurice, dans un cadre attractif et reconnu au niveau international», estime Ashtee Bullyraz.

Quant à Cédric Béguier, il évoque trois priorités : des services financiers fluides et personnalisés avec un reporting digitalisé, la transmission intergénérationnelle via trusts et fondations, et la mobilité, grâce à la résidence par investissement dès 375 000 dollars, un passeport classé parmi les meilleurs et une juridiction reconnue.

UNE NOUVELLE GÉNÉRATION D'INVESTISSEURS

Par ailleurs, Amit Bakhirta estime que la gestion de patrimoine dépasse désormais la simple performance financière. Le transfert



Cédric Béguier, Head of Investment Strategy à Axys.

générationnel et la planification successorale prennent de l'importance, et de plus en plus de clients collaborent avec plusieurs gestionnaires pour diversifier leurs expositions.

En outre, avec une croissance attendue de 95 % en dix ans, Maurice confirme son rôle de hub pour la richesse privée. Les outils classiques – trusts, fondations, SPV, VCC – restent centraux, mais de nouveaux segments émergent. Ainsi, les *family offices* sont régulés depuis



Amit Bakhirta, CEO d'Anneau.

2020. L'on assiste à l'essor des investissements ESG et durables, des investissements d'impact, ou encore services intégrés mêlant structuration juridique, conformité et reporting ESG.

«Dans le même temps, une nouvelle génération d'investisseurs se dessine : les héritiers de grandes familles, entrepreneurs de la tech, acteurs de la fintech et des cryptomonnaies, avec des attentes plus diversifiées», fait remarquer Ashtee Bullyraz. Certaines familles recherchent désormais

un package complet alliant gestion patrimoniale, santé, éducation internationale et style de vie. Ainsi, l'écosystème bascule progressivement vers un modèle intégré d'*Asset and wealth management*, avec des relais de croissance tels que les *family offices* régulés, les obligations vertes ou sukuk durables, les marchés privés, le *private credit* et les actifs numériques. Les clients d'Afrique, du Golfe et d'Asie constituent les principales cibles.

Enfin, Amit Bakhirta rappelle qu'il s'agit toujours de performance et de service client. Les prestations annexes concernent les *family offices*, la conciergerie ou les fusions-acquisitions, mais l'essentiel reste la capacité à proposer une offre complète. Les critères ESG et les investissements responsables prennent aussi du poids. En fin de compte, l'élément central demeure inchangé : la performance et le relationnel, comme depuis des siècles.

Comment s'affirmer comme un hub régional de la gestion de fortune

MAURICE doit continuer à se consolider afin de se démarquer durablement comme un hub régional incontournable de la gestion de fortune. Dans cette optique, Ashtee Bullyraz met en avant trois axes stratégiques. Le premier est le maintien de la conformité internationale et de la crédibilité du pays en demeurant aligné sur les standards du GAFI, de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) et de l'Union européenne. Le deuxième concerne le développement d'un écosystème global réunissant services financiers sophistiqués, *private banking*, *family offices* et cadre de vie attractif. Enfin, le troisième repose sur la préservation du cadre de facilitation des affaires grâce à un environnement pro-

business, à des banques solides et à un réseau croissant d'accords internationaux garantissant la sécurité des investissements régionaux. «Cette orientation s'appuie aussi sur la stabilité politique, l'absence de tensions géopolitiques et la paix sociale, des atouts qui renforcent l'image de Maurice comme destination sûre et ouverte. Le pays dépasse ainsi le rôle traditionnel de place financière pour évoluer vers un centre complet associant sécurité, sophistication et art de vivre», relève Ashtee Bullyraz.

Dans ce cadre, Cédric Béguier insiste sur la nécessité de conjuguer gouvernance exemplaire et ouverture aux marchés de capitaux. Cela suppose une continuité réglementaire via la *Financial Services Commission* et les normes AML/CFT, ainsi que des certitudes juridiques grâce aux *rulings* de stabilité fiscale et à la substance effective. Il appelle également à une ouverture

accrue de la Bourse locale, incluant de nouveaux segments internationaux pour actions, ETF et dettes *Euroclear/Clearstream*, l'accélération du règlement-livraison (T+2 puis T+1), le *market-making* obligatoire et le développement du prêt-emprunt de titres.

Cédric Béguier souligne, en outre, l'importance d'incitations fiscales ciblées et temporaires, telles que des crédits d'impôt sur les coûts liés aux IPO (*initial public offerings*) et aux *listings*, la neutralité fiscale entre titres classiques et tokenisés, ainsi qu'un *carve-out* de la retenue à la source sur les dettes listées à la Bourse de Maurice et détenues par des non-résidents. Enfin, il met en avant l'importance de la diplomatie financière à travers des *co-listings* sur des places comme Luxembourg, Nasdaq Dubai, JSE ou NSE India, tout en attirant des investisseurs de référence et en renforçant le vivier de talents.