

CHECKLIST DE PRÉPARATION · 2025

# Checklist de préparation — Business, banque & relocalisation à Maurice

Un guide concret et durable pour les fondateurs internationaux, investisseurs, retraités, nomades digitaux et entreprises transfrontalières qui préparent une création de société, l'ouverture de comptes ou une installation via Maurice ou les Seychelles.

Préparé par Didier Brunel · Fondateur, Brunel Advisory  
[bruneladvisory.com](https://bruneladvisory.com) · [didier@bruneladvisory.com](mailto:didier@bruneladvisory.com)

## Comment utiliser cette checklist

Maurice et les Seychelles peuvent constituer d'excellentes plateformes pour une activité internationale, une holding patrimoniale, une diversification bancaire ou un projet de vie. À condition que le travail de préparation soit fait avant de déposer le moindre dossier. La checklist ci-après reprend les questions que nous explorons avec nos clients lors du premier entretien. Son objectif : vous permettre d'arriver devant un banquier, un régulateur ou un prestataire en étant organisé, crédible et aligné avec les exigences actuelles.

Utilisez-la comme un auto-diagnostic. Cochez ce que vous pouvez déjà documenter ; identifiez ce qui reste à préparer. Moins il vous reste de cases ouvertes, plus la suite — incorporation, banque, résidence — sera fluide.

### Avant de commencer

Soyez précis et honnête sur votre activité, votre empreinte de résidence et l'origine de vos fonds. Maurice et les Seychelles sont des juridictions bien régulées. Ce sont la qualité et la cohérence des informations qui débloquent les validations ; les imprécisions sont la première cause de refus ou de retard.

## SECTION 01

### Quel parcours préparez-vous ?

Commencez par clarifier le résultat que vous visez. La plupart des clients correspondent à un ou plusieurs des profils ci-dessous — et le travail de préparation diffère selon les cas.

- **Fondateur international ou société opérationnelle** — vous vendez des services, du logiciel ou des produits à des clients hors de votre pays d'origine et vous souhaitez un siège, un véhicule de détention de la propriété intellectuelle ou une entité opérationnelle crédibles.
- **Investisseur ou structure de détention** — vous détenez des parts, de l'immobilier, des fonds ou du private equity et vous cherchez une holding propre, lisible et bénéficiant d'un bon réseau conventionnel.
- **Personne fortunée ou retraité(e)** — vous envisagez Maurice comme base de résidence à long terme, pour la qualité de vie et un environnement fiscal stable.
- **Nomade digital ou professionnel à distance** — vous avez besoin d'une base conforme, d'un dispositif bancaire et d'un lieu où vous pouvez réellement passer du temps chaque année.
- **Entreprise transfrontalière en expansion en Afrique ou en Asie** — vous voyez Maurice comme une plateforme régionale, dotée d'un bon réseau conventionnel et d'infrastructures financières solides.
- **Cas d'usage spécifique aux Seychelles** — typiquement une IBC plus légère pour du trading international, de la propriété intellectuelle ou une brique de structuration, souvent en complément de Maurice et non à sa place.

### Conseil

Si plusieurs profils vous correspondent, séquencez-les. Vouloir incorporer, ouvrir un compte, déposer une demande de résidence et déplacer ses opérations dans le même mois est la cause la plus fréquente de blocage. Un ordre clair des opérations protège les délais et les validations.

## SECTION 02

# Préparation à la création de société

Que vous envisagiez une Global Business Company mauricienne, une Authorised Company, une société domestique ou une IBC seychelloise, les fondamentaux sont les mêmes. Soyez en mesure d'expliquer en langage simple le **quoi**, le **qui** et le **pourquoi** de la structure envisagée.

### Activité et structure

- Une description claire de l'activité en un paragraphe (produits, services, clients, géographie).
- Fourchettes de chiffre d'affaires prévues pour la première et la troisième année, par écrit.
- Liste des pays visés pour la vente, pour l'approvisionnement et pour la détention d'actifs.
- Schéma d'actionariat envisagé, avec les bénéficiaires effectifs (UBO) et leurs pourcentages.
- Organigramme du groupe si la nouvelle entité s'intègre à une structure existante.
- Administrateurs pressentis et position sur le besoin d'administrateurs résidents selon le véhicule choisi.
- Un nom de société de travail, plus deux alternatives en cas de conflit.

### Personnes et KYC

- Copie de passeport valide pour chaque actionnaire, administrateur et bénéficiaire effectif.
- Justificatif de domicile récent (moins de trois mois) pour chacune de ces personnes.
- CV professionnel ou profil LinkedIn à jour pour chaque dirigeant clé.
- Récit d'origine des fonds et du patrimoine, avec pièces justificatives (bulletins de paie, cession d'entreprise, dividendes, relevés d'investissement, succession, etc.).
- Lettres de recommandation bancaire ou professionnelle lorsque disponibles.
- Statut de Personne politiquement exposée (PPE) déclaré dès le départ s'il y a lieu.

### Substance et opérations

- Vision réaliste du lieu où les décisions de gestion seront effectivement prises.
- Budget pour un bureau local, du personnel ou de la substance via prestataire lorsque le véhicule l'exige.
- Plan pour la comptabilité, l'audit et les obligations annuelles dès la première année.
- Conscience que les exigences de substance économique existent dans les deux juridictions et se sont renforcées ces dernières années.

## SECTION 03

## Préparation bancaire et EMI

L'onboarding bancaire et celui des établissements de monnaie électronique (EMI) sont aujourd'hui le principal goulet d'étranglement des structurations transfrontalières. Traitez ce volet comme un projet à part entière, avec sa propre préparation — pas comme une formalité une fois la société créée.

### Avant de candidater

- Précisez à quoi le compte va réellement servir : encaissement client, paiement fournisseurs, trésorerie, paie, change, émission de cartes.
- Présélectionnez deux à trois prestataires (banque mauricienne, banque internationale, EMI) pour qu'un refus isolé ne bloque pas le projet.
- Validez en amont l'appétit de chaque prestataire pour votre secteur, votre géographie de clients et vos volumes attendus.
- Préparez un résumé d'activité d'une page rédigé pour un responsable conformité, non pour un public marketing.
- Disposez d'une projection de trésorerie sur 12 mois, même approximative.

### Documents attendus par les banques et EMI

- Certificat de constitution, statuts et registres des administrateurs / actionnaires.
- Déclaration des bénéficiaires effectifs et organigramme d'actionnariat complet.
- Passeport et justificatif de domicile pour chaque signataire et bénéficiaire effectif.
- Documentation sur l'origine des fonds et du patrimoine.
- Exemples de contrats, factures ou lien vers un site qui prouve que l'activité est réelle.
- Flux mensuels entrants et sortants attendus, principales contreparties et devises.
- Informations de résidence fiscale pour la société et ses dirigeants (avec numéros d'identification fiscale).

#### Ce qui rend un dossier acceptable

La cohérence. L'histoire racontée par les documents de la société, le parcours du bénéficiaire effectif, le site web, les flux projetés et les pièces justificatives doit être la même. Les incohérences — même involontaires — sont la première cause de refus.

## SECTION 04

## Relocalisation et résidence à Maurice

---

Maurice propose plusieurs voies de résidence pour les investisseurs, les professionnels, les retraités et leurs familles. Les critères d'éligibilité évoluent dans le temps ; la préparation ci-dessous est donc volontairement formulée en termes de documents et de décisions, plutôt que de seuils chiffrés.

### Personnel et famille

- Passeports en cours de validité pour chaque membre de la famille concerné par la relocalisation, avec la durée de validité résiduelle généralement requise.
- Actes de naissance et de mariage, légalisés ou apostillés selon les exigences.
- Certificats de bonne conduite (casier judiciaire) des pays de résidence récente.
- Bilan médical récent, conforme aux exigences du pays d'accueil.
- Couverture santé internationale qui vous suit à l'étranger.
- Projet de scolarisation pour les enfants, avec au moins deux options présélectionnées.

### Finances et mode de vie

- Revenus ou patrimoine documentés permettant de soutenir confortablement le train de vie envisagé.
- Relevés bancaires récents (typiquement six à douze mois) montrant des flux stables.
- Décision de logement : louer d'abord ou acheter, et fourchette de budget pour chaque option.
- Vision claire du temps réellement passé à Maurice — la résidence est d'autant plus crédible qu'elle est effectivement vécue, et non purement administrative.
- Plan de sortie de la juridiction actuelle : rupture de résidence fiscale, résiliation de bail, portabilité des comptes de retraite et de courtage.

### Fiscalité et déclarations

- Déclarations fiscales à jour dans votre pays actuel.
- Liste des comptes, structures et actifs détenus à l'étranger susceptibles d'être déclarés à l'arrivée.
- Conscience des échanges automatiques d'informations (CRS) et de la manière dont votre profil est aujourd'hui rapporté.
- Conseil dans votre pays de départ, et pas seulement à Maurice — les mauvaises surprises les plus coûteuses viennent du pays que l'on quitte, pas de celui que l'on rejoint.

## SECTION 05

## Préparation d'une structure aux Seychelles

Les Seychelles sont le plus souvent utilisées pour des structures internationales plus légères : une IBC de trading ou de détention, une société à licence particulière, ou un véhicule de fonds dans des cas précis. Les questions ci-dessous aident à confirmer que les Seychelles sont bien le bon outil — et que le dossier passera les standards de due diligence actuels.

- Une raison commerciale précise au choix des Seychelles plutôt que (ou en complément de) Maurice.
- Une séparation claire des activités entre les éventuelles entités mauricienne et seychelloise du groupe.
- L'acceptation confirmée de l'entité seychelloise par votre partenaire bancaire ou EMI envisagé, validée avant incorporation et non après.
- Des informations sur les bénéficiaires effectifs et les administrateurs au même niveau d'exigence que pour Maurice.
- Un plan pour la tenue comptable, les considérations de substance économique et les obligations annuelles.
- La conscience que certaines contreparties (banques, processeurs de paiement, clients grands comptes) appliquent une vigilance renforcée à certains véhicules offshore : c'est gérable, mais uniquement avec préparation.

### **Idée reçue à corriger**

Une IBC seychelloise n'est pas un raccourci pour échapper à la due diligence. C'est un véhicule souple et bien connu dont la robustesse dépend entièrement de la qualité de la structure, de la substance et des personnes derrière elle.

## SECTION 06

## Documents à réunir avant un rendez-vous

---

Vous tirerez beaucoup plus de valeur d'un premier échange si les éléments suivants sont déjà disponibles. Rien n'a besoin d'être parfait ; il suffit que cela existe.

### Personnel

- Copie couleur du passeport (page complète).
- Justificatif de domicile récent (facture de services, relevé bancaire, courrier administratif).
- CV ou lien vers un profil LinkedIn à jour.
- Une auto-description en un paragraphe : ce que vous faites, où, et pour qui.

### Activité

- Documents des sociétés existantes (si vous opérez déjà ailleurs).
- Deux derniers exercices financiers ou, à défaut, un plan d'affaires simple si vous êtes en pré-revenu.
- Lien vers le site web ou la présentation commerciale.
- Liste des principaux clients, fournisseurs et pays d'opération.

### Financier

- Synthèse de l'origine des fonds, formulée avec vos propres mots et accompagnée de pièces justificatives.
- Liste des comptes bancaires, de courtage et EMI actuellement utilisés.
- Aperçu des trusts, fondations, holdings ou partenariats existants, le cas échéant.

### Objectifs

- Objectif à trois à cinq ans pour la structure (opérer, détenir, préparer la retraite, étendre, céder).
- Points non négociables (partenaire bancaire précis, choix d'école, accès conventionnel, etc.).
- Calendrier : à quelle échéance, de manière réaliste, chaque brique doit être en place.

## SECTION 07

## Signaux d'alerte fréquents qui créent des retards

---

La plupart des refus et des dossiers lents partagent les mêmes problèmes. Se confronter à cette liste avant de candidater permet de gagner plusieurs semaines.

- **Récit incohérent.** Le site web, le CV, l'organigramme et les flux projetés décrivent des activités différentes.
- **Origine des fonds floue.** « Économies » sans dates, montants ni pièces justificatives passe rarement les contrôles de conformité actuels.
- **Structures sur-architecturées.** Plusieurs couches sans justification commerciale claire suscitent davantage de questions que de réponses.
- **Géographie de clientèle sensible sans dispositif de contrôle.** Vendre à l'international n'est pas un problème ; vendre dans des juridictions sensibles sans plan de conformité en est un.
- **Résidence en décalage avec la réalité.** Revendiquer une résidence mauricienne tout en vivant manifestement ailleurs à plein temps est de plus en plus visible pour les banques et les administrations fiscales.
- **Documentation de dernière minute.** Réunir KYC, contrats et relevés après le dépôt d'une demande ralentit le dossier et entame la crédibilité.
- **Choisir le prestataire avant la stratégie.** Sélectionner d'abord une banque, un EMI ou une juridiction, puis adapter la structure autour, produit souvent un montage fragile.
- **Absence de plan de présence locale.** Pour les véhicules qui exigent de la substance, le « on verra plus tard » n'est plus une réponse acceptable.
- **Ignorer le pays de départ.** L'exit tax, les règles relatives aux sociétés étrangères contrôlées et les obligations déclaratives de votre juridiction actuelle peuvent peser plus lourd que tout gain à Maurice s'ils ne sont pas traités.

## SECTION 08

## Étape suivante

---

Si la plupart des cases ci-dessus sont déjà cochées, vous êtes vraisemblablement prêt pour un premier entretien structuré. S'il en reste beaucoup d'ouvertes, c'est précisément la conversation qui vaut la peine d'être menée : il est bien moins coûteux de planifier autour des manques que de rattraper une demande refusée ou une relocalisation à l'arrêt.

### Réservez un échange de 30 minutes

Un appel confidentiel et sans engagement avec Didier Brunel pour passer votre situation en revue, éprouver votre projet et tracer la séquence la plus propre vers votre objectif.

[calendly.com/didier-bruneladvisory/30min](https://calendly.com/didier-bruneladvisory/30min) ›

[didier@bruneladvisory.com](mailto:didier@bruneladvisory.com) · [bruneladvisory.com](https://bruneladvisory.com)

**Avertissement important.** Cette checklist est fournie par Brunel Advisory à titre d'information générale uniquement. Elle ne constitue ni un conseil juridique, fiscal, patrimonial, en investissement ou en immigration, et ne crée aucune relation de client. Elle ne garantit aucune validation par une banque, un établissement de monnaie électronique, un régulateur, une autorité d'immigration, un programme de résidence, un prestataire de services ou une contrepartie. Les critères d'éligibilité, les frais, les délais et les exigences réglementaires à Maurice, aux Seychelles et dans les autres juridictions évoluent dans le temps et dépendent de chaque situation. Sollicitez un conseil personnalisé auprès d'un professionnel qualifié avant de prendre toute décision sur la base de ce document.