

[NOTRE INVITÉ]

PRASHANE GOKHOOOL

(FONDATEUR DE WEALTH LUXURY
LIFESTYLE PREMIUM CLUB)

**«LE MAINTIEN D'UN
NIVEAU DE SERVICE
ULTRA-PREMIUM
REPOSE AVANT TOUT
SUR LA QUALITÉ DU
RÉSEAU HUMAIN ET
SUR LA CAPACITÉ
D'EXÉCUTION»**

À LA CROISÉE DU WEALTH MANAGEMENT, DU LIFESTYLE ULTRA-PREMIUM ET DES CONNEXIONS STRATÉGIQUES INTERNATIONALES, PRASHANE GOKHOOOL, FONDATEUR DE WEALTH LUXURY LIFESTYLE PREMIUM CLUB (WLL), ENTEND REDÉFINIR L'ACCOMPAGNEMENT DES GRANDES FORTUNES À MAURICE. AVEC WLL, IL DÉFEND UNE APPROCHE HYBRIDE OÙ STRUCTURATION PATRIMONIALE, MOBILITÉ INTERNATIONALE, RÉSEAU PRIVÉ ET QUALITÉ DE VIE S'INTÈGRENT DANS UN MÊME ÉCOSYSTÈME EXCLUSIF.

EVE FIDÈLE

Comment situez-vous aujourd'hui Wealth Luxury Lifestyle dans l'écosystème international du wealth management et du lifestyle haut de gamme ?

Wealth Luxury Lifestyle (WLL) se positionne aujourd'hui à l'intersection du wealth management, du lifestyle haut de gamme et des connexions stratégiques internationales. Le marché évolue profondément. Les Ultra-High-Net-Worth Individuals ne recherchent plus uniquement une structuration financière performante, ils recherchent un environnement global capable d'intégrer mobilité internationale, qualité de vie, accès stratégique, réseau et sécurité relationnelle. C'est précisément dans cette transformation que WLL trouve sa place.

Notre modèle repose sur trois axes complémentaires : Wealth, Luxury et Lifestyle. Nous avons construit un écosystème privé capable de connecter capital, territoire, opportunités et relations humaines de qualité. Le «By Invitation Only» est central dans notre approche : il ne s'agit pas d'un simple positionnement marketing mais d'une méthodologie de sélection et d'intégration visant à préserver cohérence, discrétion et qualité relationnelle. WLL agit ainsi comme une plateforme d'influence territoriale et relationnelle, adaptée aux nouveaux besoins des profils internationaux.

En quoi WLL se distingue-t-il fondamentalement d'une structure classique de gestion



Prashane Gokhool (fondateur de Wealth Luxury Lifestyle Premium Club)



de patrimoine ou d'un family office traditionnel ? Est-ce uniquement une question d'offre de services ou assiste-t-on à un changement plus profond du modèle ?

La différence fondamentale est que WLL ne se limite pas à la structuration patrimoniale. Un family office classique intervient principalement sur les dimensions financières, fiscales ou de gouvernance. Chez WLL, nous considérons que les enjeux actuels des UHNW dépassent largement ce cadre. Aujourd'hui, les clients recherchent des structures capables de fluidifier leur vie internationale, leur intégration locale, leur accès aux opportunités et leur environnement relationnel. Notre approche intègre donc simultanément l'accompagnement stratégique, les opportunités off-market, la mise en relation, la relocation, le lifestyle premium et l'intégration au sein d'un réseau privé. Nous assistons à une évolution profonde du wealth management : la gestion de patrimoine devient progressivement une gestion globale du contexte de vie. WLL s'inscrit précisément dans cette nouvelle génération d'écosystèmes hybrides.

Concrètement, quelle est la valeur ajoutée tangible que WLL apporte à un investisseur UHNW, ou à une famille internationale en phase de relocation ou de diversification patrimoniale ?

La valeur ajoutée de WLL réside dans notre capacité à créer un environnement fluide, structuré et sécurisé autour du client. Les problématiques des profils UHNW ne concernent jamais uniquement la fiscalité ou l'investissement. Elles touchent également à la mobilité internationale, au réseau, à la qualité de vie, à la sécurité et à l'intégration dans une nouvelle juridiction. WLL agit comme un point d'entrée stratégique vers Maurice et vers un réseau international de partenaires et de décideurs. Nous facilitons l'ac-

cès à des opportunités off-market, à des connexions de qualité et à des environnements adaptés aux standards internationaux. Mais la véritable valeur réside également dans le gain de temps, la réduction des frictions et la confiance. Nous permettons aux clients de s'intégrer rapidement dans un environnement structuré et cohérent, sans devoir reconstruire seuls leur réseau local.

Dans un contexte où les Ultra-High-Net-Worth recherche à la fois une excellence en structuration patrimoniale, une mobilité internationale fluide, mais aussi une qualité de vie intégrée et des connexions stratégiques de haut niveau, comment avez-vous fait évoluer votre approche pour répondre à cette complexité nouvelle ?

Nous avons très tôt compris que le modèle traditionnel du wealth management allait évoluer. Les clients internationaux recherchent désormais des interlocuteurs capables de comprendre simultanément les enjeux patrimoniaux, entrepreneuriaux, humains et territoriaux. C'est pour cette raison que nous avons développé WLL comme un écosystème multidimensionnel. Notre approche repose sur l'intégration de différentes expertises : structuration patrimoniale, mobilité internationale, immobilier premium, lifestyle management, mise en relation stratégique et accompagnement entrepreneurial. Mais la véritable valeur ne réside pas uniquement dans les partenaires, elle réside dans notre capacité à orchestrer ces expertises au sein d'une expérience cohérente. Aujourd'hui, la qualité de l'exécution, l'anticipation et la dimension relationnelle deviennent aussi importantes que l'expertise technique elle-même.

Quelles sont aujourd'hui les composantes essentielles de cet écosystème qui vous permettent de rester aligné sur

les standards très exigeants des UHNW ?

L'écosystème WLL repose sur plusieurs piliers : la qualité du réseau, l'accès stratégique, l'exécution, la dimension internationale et l'anticipation. Nous accordons une importance majeure à la sélection des profils intégrés à l'écosystème afin de préserver confiance, discrétion et cohérence relationnelle. Le lifestyle joue également un rôle essentiel à travers nos micro-clubs privés : le Cigar Club, le Women's Club, le Harvest Club, le Collector's Club, ainsi que le Wellness Club. Ces micro-clubs permettent de créer des connexions humaines de qualité entre entrepreneurs, investisseurs, familles internationales et décideurs dans des environnements plus confidentiels et plus alignés. Chez WLL, nous pensons que les opportunités stratégiques se créent souvent dans des cercles relationnels de confiance.

Le pôle Luxury de WLL se positionne sur un niveau de service extrêmement exigeant, avec une disponibilité 24/7 et une capacité à répondre à des demandes potentiellement illimitées. Dans un environnement où la clientèle UHNW est déjà habituée aux standards des conciergeries les plus exclusives au monde, comment parvenez-vous à maintenir un tel niveau de réactivité ?

Le maintien d'un niveau de service ultra-premium repose avant tout sur la qualité du réseau humain et sur la capacité d'exécution. Les clients UHNW sont habitués aux standards des plus grandes conciergeries internationales. Ils attendent non seulement une réactivité immédiate, mais surtout une exécution irréprochable. Chez WLL, nous privilégions une approche personnalisée. Nous ne fonctionnons pas dans une logique de volume mais dans une logique de qualité et de disponibilité.

[NOTRE INVITÉ]

Nous travaillons avec un réseau de partenaires premium capables d'intervenir rapidement dans différents domaines : aviation privée, yachting, immobilier haut de gamme, hospitalité, sécurité ou expériences exclusives. Mais au-delà de la réactivité, la véritable différence réside dans la compréhension du client et dans notre capacité à anticiper ses besoins.

En quoi l'arrivée d'une expertise issue d'institutions de premier plan telles que Lombard Odier et BNP Paribas constitue-t-elle un facteur déterminant pour renforcer la crédibilité et la profondeur technique de votre approche en matière de structuration de patrimoines complexes à Maurice ?

La prise de participation de WLL au sein d'Expat Living Mauritius apporte une dimension stratégique particulièrement forte à l'écosystème. L'un des actionnaires possède plus de vingt années d'expérience dans la banque privée internationale, notamment au sein d'institutions telles que Lombard Odier et BNP Paribas, avant d'évoluer aujourd'hui dans l'environnement family office en France. Cette expertise permet d'introduire au sein de WLL des standards internationaux élevés en matière de structuration patrimoniale, de gouvernance et d'accompagnement UHNW. Les problématiques internationales impliquent souvent des structures multi-juridictionnelles complexes nécessitant rigueur, discrétion et compréhension institutionnelle. Cette dimension renforce considérablement la crédibilité et la profondeur technique de notre approche à Maurice.

Plus largement, comment cette expérience de la banque privée internationale et de l'environnement family office influencera-t-elle la manière dont WLL abordera des situations patrimoniales multi-juridictionnelles, souvent sensibles où la confiance, la discrétion et la rigueur institutionnelle sont essentielles ?



Dé gauche à droite : Prashane Gokhool, fondateur de WLL, Béatrice Choisy, Directrice d'Expat Living Mauritius, et Gregory Choisy, associé et family office

Cette expérience apporte une culture de la rigueur, de la confidentialité et de la structuration. Les clients UHNW recherchent aujourd'hui des structures capables de combiner flexibilité, discrétion et standards internationaux. L'expérience issue de la banque privée et du family office influence directement la manière dont WLL structure son approche : maîtrise du risque, qualité d'exécution, coordination d'expertises, conformité et gestion de situations patrimoniales sensibles. Notre objectif est de conserver l'agilité d'un écosystème indépendant tout en intégrant les standards méthodologiques des grandes institutions internationales. Cette hybridation devient particulièrement pertinente dans un marché comme Maurice.

Peut-on dire que cette hybridation entre standards bancaires internationaux et agilité d'un écosystème indépendant permettra à WLL de proposer un niveau de structuration et d'accompagnement difficilement comparable sur le marché local ?

Oui, car les attentes des clients internationaux évoluent rapidement. Les grandes institutions disposent d'une forte puissance technique mais peuvent parfois manquer de proximité ou de flexibilité. À l'inverse, certaines structures indépendantes manquent de profondeur institutionnelle. L'objectif de WLL est précisément de réunir ces deux dimensions :

rigueur des standards internationaux, compréhension du territoire mauricien, agilité opérationnelle, et approche humaine intégrée. Nous ne cherchons pas à reproduire un modèle bancaire classique. Nous voulons construire un écosystème capable d'accompagner les grandes fortunes internationales de manière beaucoup plus globale et relationnelle.

Selon vous, quels sont aujourd'hui les facteurs réellement décisifs qui positionnent Maurice comme une destination de référence pour les Ultra-High-Net-Worth individuals, les entrepreneurs internationaux et les expatriés en quête de stabilité et d'opportunités globales ?

Maurice possède plusieurs avantages stratégiques majeurs. Le premier est sa stabilité politique, juridique et institutionnelle dans un environnement mondial devenu plus incertain. Le deuxième est son ouverture internationale vers l'Afrique, l'Inde, l'Europe et le Moyen-Orient. Le troisième est la qualité de vie. Les UHNW recherchent aujourd'hui des environnements capables d'offrir simultanément sécurité, cadre familial, climat agréable et connectivité internationale. Maurice dispose également d'un environnement fiscal compétitif et d'un secteur financier structuré. Enfin, le pays conserve une dimension humaine et discrète

particulièrement appréciée par les familles internationales. Cette combinaison entre stabilité, qualité de vie et environnement international constitue aujourd'hui un avantage stratégique fort.

Comment percevez-vous l'évolution du positionnement de Maurice dans la concurrence mondiale entre hubs internationaux de wealth management et de relocation, notamment face à des juridictions plus établies comme Dubaï, Singapour ou certaines places européennes ?

Maurice ne doit pas chercher à copier Dubaï ou Singapour. Chaque juridiction possède sa propre identité stratégique. Dubaï est un hub extrêmement puissant en matière de mobilité internationale et Singapour bénéficie d'une profondeur financière exceptionnelle. Maurice possède cependant une proposition différente : un équilibre entre structuration patrimoniale, qualité de vie, stabilité et environnement humain. Le pays peut jouer un rôle stratégique comme plateforme entre l'Afrique, l'Inde et les flux internationaux. Nous pensons également que de plus en plus d'entrepreneurs et de familles internationales recherchent aujourd'hui des juridictions plus agiles, plus humaines et moins saturées. C'est précisément dans cette dynamique que Maurice a une véritable carte à jouer et que WLL souhaite contribuer à renforcer son positionnement international.