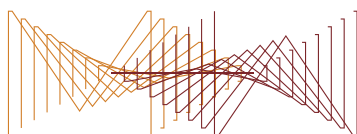


DOSSIER DE PRESSE

L'EXPATRIATION DES SENIORS : UNE TENDANCE DE FOND

*Sondage OpinionWay :
Les chiffres sur l'expatriation des retraités français*



MYSILVERWAY

CONSEIL POUR VOTRE RETRAITE À L'ÉTRANGER

ET SI, À LA RETRAITE, ON PARTAIT S'INSTALLER À L'ÉTRANGER ?

Beaucoup en rêvent. De plus en plus de seniors se décident à franchir le pas. Mais qu'est-ce qui pousse cette nouvelle génération de retraités à quitter la France ?

Parce que les frontières se sont ouvertes ou qu'elle a moins peur de les traverser, la Silver Generation est en quête d'une qualité de vie plus douce et cherche à conjuguer soleil et vie moins chère. Exit les retraités à l'ancienne, la nouvelle génération s'est construite sur d'autres valeurs, d'autres aspirations. Aujourd'hui, les seniors sont bien plus hédonistes que leurs parents : ils refusent l'idée d'une retraite synonyme de routine, voire d'ennui. Mais attention, on ne part pas s'installer à l'étranger sans conseils ni informations. Un départ, ça se prépare !

MYSILVERWAY s'est consacré au sujet et a sélectionné trois destinations phares, pour proposer à ces seniors sur le départ une installation clés en main et entièrement sur-mesure.

**1 / SONDAGE OPINIONWAY : LES SENIORS S'EXPATRIENT,
UN PHÉNOMÈNE QUI PREND DE L'AMPLEUR**

**2 / ENTRETIEN AVEC NADÈGE GAILLARD,
DIRECTRICE GÉNÉRALE DE MYSILVERWAY**

3 / LES OFFRES MYSILVERWAY

« PRÈS D'UN FRANÇAIS SUR 3 SE VERRAIT BIEN PASSER SA RETRAITE À L'ÉTRANGER »

Révélation de l'enquête OpinionWay, réalisée en exclusivité pour MYSILVERWAY auprès de 911 personnes, en janvier 2015 : il n'y a pas que les jeunes diplômés ou les très hauts revenus qui sont tentés par l'expatriation. Le phénomène touche un Français de plus de 50 ans sur trois ! Retour, en chiffres, sur cette tendance, qui séduit de plus en plus de seniors.

29%⁽¹⁾ des seniors aimeraient passer leur retraite à l'étranger. Les moins de 30 ans ne sont pas les seuls à avoir des envies d'ailleurs. « Les « néo-aventuriers » sont aussi des seniors ! Même si, en l'espèce, leur aventure se veut plus sécurisée, plus contrôlée. » commente le sociologue Ronan Chastellier.



LES RAISONS D'UN DÉPART

Des résultats du sondage, émerge largement un tandem devenu indissociable : le coût de la vie moins élevé (54%) à égalité avec un climat propice (53%). La retraite doit donc conjuguer soleil et vie moins chère, véritables conditions du bien (mieux) vivre.

Les impôts arrivent ensuite avec 39% des suffrages. « L'expatriation fiscale n'étant plus du tout une problématique de grande fortune, mais bien un sujet commun de vie quotidienne qui concerne tout le monde » explique Ronan Chastellier.

De même « Fuir le pessimisme » apparaît comme un motif de départ pour 18% des seniors ! Chiffre multiplié par deux en ce qui concerne les candidats au départ.⁽²⁾ « Fuir le pessimisme ambiant dans la mesure où celui-ci devient palpable, est un signe fort adressé par nos seniors à propos de l'ambiance en France.

Ils seraient prêts à partir pour cette raison confusément psychologique, ayant besoin d'une certaine forme de régénération, d'oxygène extérieure. »

Puis vient l'opportunité. Pour 11% des interrogés, c'est le bon moment pour réaliser ses rêves. Notamment la première année de la retraite, encore appelée « l'année du Phénix », pour évoquer une renaissance du retraité, son envol. Tout ce qui était à l'état de projet, tour du monde, déménagement et surtout « vivre ailleurs », va prendre une tournure plus concrète.

Pour Ronan Chastellier : « Il y a, au début de la retraite, un tonus existentiel qui se traduit par un besoin de réalisation personnelle. Après avoir repoussé et ajourné ses envies (compte tenu des contraintes professionnelles et familiales), la retraite devient le moment idéal pour penser à cette vie qu'on a trop longtemps laissé filer ».



COÛT DE LA VIE MOINS ÉLEVÉ
54%



CLIMAT PROPICE
53%



FUIR LE PESSIMISME
18%



RÉALISER SES RÊVES
11%

(1) Étude menée auprès de 911 personnes âgées de 50 à 70 ans, issues d'un échantillon représentatif de la population française.

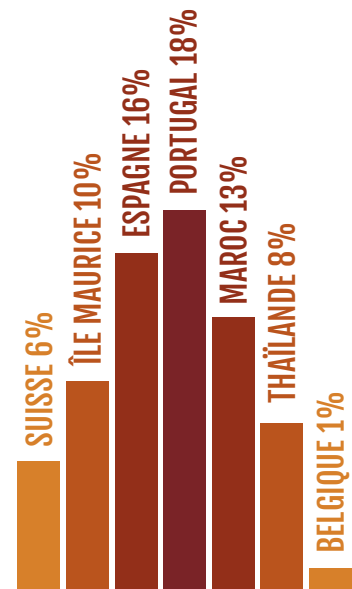
(2) Sur les 29% qui souhaiteraient s'expatrier lors de la retraite, 36% évoquent, dans les raisons d'un départ, le pessimisme ambiant de la France.

LE TOP DES DESTINATIONS D'EXPATRIATION DES SENIORS

Les trois pays sur le podium sont donc le Portugal (18%), l'Espagne (16%) et le Maroc (13%) ; trois pays qui incarnent le juste équilibre entre soleil et coût de la vie moins chère et induisent une autre valeur notable : la proximité. Une proximité rassurante qui souligne le besoin, chez les séniors, d'un départ sans coupe franche. « Ces chiffres traduisent la quête d'un bien-être sans rupture catégorique avec la vie passée. Partir pour eux, ce n'est donc pas tout plaquer. S'ils veulent une nouvelle vie, ils ne veulent pas, comme les plus jeunes, appuyer sur la touche F5 » analyse Ronan Chastellier.

Ensuite, il y a les destinations lointaines : Île Maurice (10%), Thaïlande (8%) etc qui arrivent en second rang et tentent à prouver que le besoin de proximité est bien essentiel pour la majorité.

Le très faible pourcentage de la Suisse (6%) et de la Belgique (1%) démontre que l'enjeu de l'expatriation des séniors dépasse largement le seul aspect fiscal. « L'expatriation de la silver generation est une tendance bien plus profonde qui traduit surtout une envie de vie plus riche, plus hédoniste. » reprend Nadège Gaillard, Directrice Générale de MYSILVERWAY.



L'EXPATRIATION, UNE DÉCISION IMPLIQUANTE

Aux yeux des Français de plus de 50 ans, partir à l'étranger reste une décision lourde. Aujourd'hui, ce qui empêche de passer le pas, c'est d'abord une raison affective, « être loin de ses enfants et petits enfants » (58%) et juste après une raison rationnelle « ne pas bénéficier d'un système de santé de qualité » (33%).

« Être loin des amis » (19%), voire dans une moindre mesure « être loin de ses parents » (9%) sont aussi des raisons affectives mais qui semblent moins déterminantes.

« Vient ensuite un mélange de raisons psychologiques et pratiques, commente Ronan Chastellier qui montre bien que partir reste une décision complexe. La nostalgie de la France (17%) et la part de risque lié à l'âge (10%) poussent à rester. Il s'agit là du refus d'un arrachement à un système familial. »

On appréhende enfin la complexité a priori de l'installation (10%). « Les plus

de 50 ans ont beau être des néo-aventuriers, ils ne sont pas dans l'expérimentation créative ou l'impulsion fougueuse. Contrairement aux plus jeunes, ils veulent des garanties » analyse Ronan Chastellier. D'où la nécessité d'un « tiers-accompagnateur » qui sécurise le départ.

« C'est l'une des préoccupations de MYSILVERWAY. Chaque personne a ses propres attentes et besoins. Nous accompagnons les candidats au départ, de façon personnalisée et à toutes les étapes de leur projet. ». Choix du cadre de vie et du bien immobilier, démarches administratives, couverture santé, intégration dans le pays d'accueil sont autant de sujets à maîtriser.

« L'aspect multidimensionnel du projet implique l'intervention d'un partenaire de confiance qui réponde non seulement à toutes les questions qu'on se pose, mais aussi à toutes celles auxquelles on ne pense pas » conclut Nadège Gaillard.

PARTIR POUR REVENIR ?

Si 56% envisagent le départ de façon définitive, 43% pensent à un retour éventuel.

« La notion d'irréversibilité peut inquiéter. Comme si les candidats au départ voulaient partir un peu ou à moitié » reprend Ronan Chastellier.

Mal du pays, racines et environnement familial sont autant d'éléments qui peuvent donner au projet une dimension parfois provisoire.

Quoiqu'il en soit, il faut savoir qu'on peut mettre les voiles, dépasser les frontières et ses appréhensions pour tout recommencer telle une régénération et aller couler des jours heureux dans l'Eldorado que l'on aura choisi. Après, à chacun de juger si l'envie de revenir demeure.





INTERVIEW de Nadège Gaillard

DIRECTRICE GÉNÉRALE DE MYSILVERWAY

POURQUOI AVOIR CRÉÉ MYSILVERWAY ?

MYSILVERWAY est né de la réflexion d'un groupe d'investisseurs qui combinait deux expertises : les services à forte valeur ajoutée et la parfaite connaissance de la silver generation.

Le marché des seniors est un marché très particulier, regroupant une population qui ne cesse de croître. Ce sont des consommateurs qui ont un niveau d'exigence élevé. Le moment de la retraite doit donc être pris en considération par ce prisme. Que faire de ce temps à nouveau libre ? Comment satisfaire cette envie de vie plus hédoniste ? Il n'est pas étonnant que cette génération se tourne vers une retraite à l'étranger. Ce départ vers une nouvelle vie cristallise une tendance forte de cette génération de seniors, épris d'aventures et de nouveautés.

Mais, face à ce marché naissant, les offres existantes nous ont semblé paradoxalement à la fois pléthoriques et parcellaires.

QUELLE EST DONC LA VALEUR AJOUTÉE DE MYSILVERWAY ?

Je dirais que les offres actuelles sont de deux natures : géographique (une région, un pays) ou thématique (agences

immobilières, gestion de patrimoine, démarches administratives...).

En quelque sorte, elles partent soit du « OÙ », soit du « COMMENT », alors que nous sommes persuadés qu'elles doivent partir du « QUI ». Nous sommes aux côtés de nos clients à chaque étape : un acteur engagé de la genèse du projet jusqu'à l'intégration sur place. C'est pour cette raison que nous pouvons revendiquer être à la fois global et sur-mesure. Préparer une expatriation, ce n'est pas simplement trouver le bon appartement ou régler les droits de succession, c'est prendre en compte la personne, son histoire, sa famille, ses besoins et ses aspirations. Pour nos clients, c'est à la fois un gain de temps considérable et une vraie garantie d'un projet mené à terme, dans les meilleures conditions.

POURTANT, SUR CE SUJET, INTERNET APPORTE DÉJÀ UNE QUANTITÉ D'INFORMATIONS TRÈS PRÉCIEUSES.

C'est juste. D'ailleurs c'est une génération très friande de la recherche d'informations sur Internet. Mais il y a, à mon sens, de vraies limites à l'information en ligne. D'abord, il faut savoir faire le tri et vérifier la validité des informations. Ensuite il y a le problème des réponses compartimentées. Dans un tel projet, il ne faut surtout

pas cloisonner les questions car chaque réponse induit une prise de décision plus globale. Toutes les questions sont liées les unes aux autres. Et ça, internet ne peut pas en tenir compte.

Enfin, il nous est apparu un tout autre risque : l'information que je nommerais « *faussetement rassurante* ». Prenons l'exemple de la santé au Portugal. On pourrait très bien se dire qu'avec une bonne mutuelle, on est largement assez assuré dans un pays qui fait partie de la communauté européenne. Mais cette réponse, même si elle est juste, reste très standard. Nous apportons une réponse plus spécifique, en fonction de chaque client.

En fait, pour résumer, ce n'est pas seulement la qualité de l'information qui est importante mais le traitement de cette information qui est essentiel. C'est là que le « *Do it yourself* » a ses limites. Nous, nous sommes convaincus que dans ce type de projet, plus qu'une information générique, les gens ont besoin d'un partenaire de confiance. Une personne qui non seulement répond à toutes les questions que l'on se pose mais qui amène aussi à se poser les questions auxquelles on ne pense pas toujours et qui sont pourtant capitales. Et puis au delà des réponses pertinentes que l'on pourra apporter, il y a aussi toute la partie mise en œuvre. Et ça, Internet ne le fera jamais à votre place !

VOUS REVENDIQUEZ COUVRIR UN SPECTRE TRÈS LARGE DE PROBLÉMATIQUES : IMMOBILIER, FISCALITÉ, ADMINISTRATION, SANTÉ... ET LA QUESTION DU LIEN SOCIAL, COMMENT L'APPRÉHENDEZ-VOUS ?

Les chiffres du sondage le prouvent, c'est une dimension essentielle. Et là encore partir du « *QUI* », c'est considérer le tissu social et familial comme indissociable de l'aventure.

Le sondage va d'ailleurs plus loin à mon avis, puisqu'il met en lumière tous les freins qui empêchent certains de se lancer. On remarque à quel point ils sont divers. Cela va des enfants et petits-enfants à la couverture santé, en passant par les parents et les amis. Cela prouve, une fois de plus, la nécessité d'apporter un service à la fois exhaustif et sur-mesure.

Dans les différents services que nous proposons, nous avons, par exemple, des réponses sur le sujet souvent délicat des parents âgés, qu'il faut absolument prendre en compte en amont. Nous proposons aussi aux nouveaux arrivants une aide à l'intégration afin de créer très vite un réseau social. Cela va de la prise de contact avec la communauté française aux inscriptions dans

des clubs, en passant par les cours de langue... La richesse d'un tel projet de vie, c'est aussi le partage qu'il engendre.

VOUS ÊTES DONC PRÉSENT DANS TROIS PAYS ?

Pour l'instant oui, le Portugal, l'Espagne et le Maroc. Nous avons fait ce choix car nous avons estimé que ces régions réunissaient tout ce que la *silver generation* recherchait.

Le sondage vient d'ailleurs nous le confirmer, les trois pays sont sur le podium. À eux seuls, ils regroupent près de la moitié des intéressés !

Nous avons bien entendu une parfaite connaissance du fonctionnement de ces pays et dans chacun d'eux, des représentants et partenaires francophones accompagnent nos clients.

Mais il est fort possible que, demain, nous proposons d'autres pays, en fonction de l'évolution de la demande.

Notre seul impératif : ne proposer un pays que lorsque nous en avons non seulement une connaissance parfaite, mais aussi des partenaires à la hauteur pour assurer l'intégration et l'accueil de nos clients.

N'AVEZ-VOUS PAS L'IMPRESSION DE POUSSER UNE PARTIE DE LA POPULATION VERS LA DÉFISCALISATION ?

Nous ne poussons personne ! D'ailleurs, pour la majorité des gens, la défiscalisation n'est pas le premier motif de départ mais plutôt la quête d'une meilleure qualité de vie et d'un climat plus ensoleillé.

Prenez l'exemple de l'Espagne. Lorsque nos clients choisissent ce pays, croyez moi, ce n'est pas pour sa fiscalité qui est, à certains égards, plutôt contre-incitative ! Mais le pays a bien d'autres avantages.

Outre son climat et sa proximité géographique avec la France, il bénéficie d'un parc immobilier très attractif et d'un coût de la vie moins élevé. Et regardez le sondage, seul 1% des interrogés partirait en Belgique. Ce ne sont donc pas les impôts qui motivent prioritairement nos clients.

N'oublions pas qu'aujourd'hui, il existe chez cette génération un profond désir de profiter du moment présent. L'expatriation est vécue comme un « *nouveau départ* ». C'est un terme qui est resté très longtemps cantonné au conceptuel et qui prend enfin vie.

LES OFFRES MYSILVERWAY

MYSILVERWAY apporte à chacun de ses clients une offre sur-mesure. De la définition du projet jusqu'à sa concrétisation, MYSILVERWAY propose un système de services à tiroirs pour accompagner et conseiller au grès des besoins de chaque personne.



LE CHOIX DE LA DESTINATION ET LA MISE AU POINT DU PROJET

À ce stade, MYSILVERWAY définit avec le client ses motivations, besoins et attentes. C'est une étape d'écoute, de conseil et de recensement de toutes les décisions à prendre :

- **Recherche** de la région et/ou ville et définition du type de bien immobilier ;
- **Conseils** en matière de couverture santé ;
- **Démarches** à effectuer...

LA MISE EN ŒUVRE DE L'INSTALLATION

C'est la phase pratique qui inclut différentes étapes.

L'acquisition ou la location d'un bien immobilier :

- **Recherche de biens** respectant le cahier des charges ;
- **Visites avec un partenaire francophone** ;
- **Assistance dans les négociations** ;
- **Mise en contact avec avocat et/ou notaire** ;
- **Suivi et accompagnement** jusqu'à la fin de la transaction.

Les démarches incontournables :

- **Fourniture du rétroplanning** et accompagnement dans toutes les démarches obligatoires en France et dans le pays d'accueil ;
- **Prise en charge de certaines démarches administratives** (fiscales, civiques, douanières, y compris pour le véhicule) ;
- **Activation des contrats** d'eau, gaz, électricité, forfait internet, câble, téléphone, mobile, assurance habitation, etc ;
- **Assistance dans la souscription d'une couverture santé adaptée** ;
- **Assistance dans les démarches auprès de la banque.**

LES DÉMARCHES D'INTÉGRATION

À ce stade, nous réunissons différents services qui permettent de garantir la même qualité de vie qu'en France. À titre d'exemple :

- **la recherche de médecins francophones** ;
- **la mise en contact avec la communauté française** ;
- **l'inscription dans un club ou dans des cours de langue** ;
- **la prise en charge, si nécessaire, d'un parent dans une maison médicalisée francophone** pour des séjours à court ou moyen terme...