



DEMMEYER
SANTÉ ORALE • ASSURANCES

DOSSIER DE PRESSE 2021

Le courtier en assurances qui agit pour la prévention dentaire
avec un modèle économique innovant !

SOMMAIRE

03 Édito

UN MODÈLE ÉCONOMIQUE DISRUPTIF ET DES ACTIONS DE PRÉVENTION ORIGINALES

05 DEMEYER : Le courtier en assurances qui investit dans la prévention dentaire

06 SMILEMEYER : des espaces sanitaires pour se brosser les dents à l'extérieur de son domicile

07 La PrimeComportementale : une prime innovante qui diminue les dépenses de santé et le prix des assurances

08 Le coaching en prévention dentaire

09 L'offre Events de DEMEYER

PARCOURS D'UN ENTREPRENEUR VISIONNAIRE ET ENGAGÉ POUR LA SANTÉ DENTAIRE

11 Portrait

12 Retour sur les origines du concept DEMEYER

13 En savoir plus

ÉDITO

Prendre soin de ses dents, **c'est important**. Cela permet d'éviter les caries et les saignements de gencives, mais cela va bien plus loin : **l'hygiène bucco-dentaire a des répercussions positives sur toute la santé**. En effet, des dents maltraitées peuvent causer ou aggraver de nombreuses pathologies : **des endocardites infectieuses, des tendinites chroniques**, lorsque les bactéries réussissent à atteindre la pulpe dentaire, mais aussi **des maladies respiratoires et cardiovasculaires, des cancers, ou encore le diabète**.

À l'heure où, dans le monde, on estime que **2,3 milliards de personnes souffrent de caries non traitées sur des dents définitives**, il est temps d'agir. D'ailleurs, l'OMS le rappelle, **dans sa résolution du 21 janvier 2021**, écrivant que les « **maladies orales constituent un important fardeau et peuvent bénéficier des réponses communes aux maladies non transmissibles** ».

Et les problèmes bucco-dentaires ne sont pas uniquement nocifs pour la santé. Ils coûtent également très cher. Chaque année, les soins dentaires représentent **des milliards de dépenses de santé pour les assureurs**, des dépenses qui se répercutent dans le prix de leurs produits santé.



La clé, à mon sens, est **la prévention**. Elle doit vraiment être prise au sérieux à la fois par le grand public, par les pouvoirs publics, et par les assureurs.

J'ai la conviction que nous pouvons agir collectivement pour changer les choses. Et j'ai décidé d'impulser cette action collective d'une façon originale et innovante : **en associant mon activité de courtage en assurances à des actions de prévention concrètes et accessibles à tous**. Je souhaite créer une dynamique vertueuse, par laquelle l'amélioration de la santé orale a des répercussions sur le tarif des produits d'assurance.

L'ouverture de l'agence pilote **DEMEYER** à Lille s'inscrit dans la lutte que je mène **depuis 2002** contre les maladies bucco-dentaires. Cette fois-ci, en intégrant dans l'équation la question de l'assurance, **je souhaite défendre à la fois les intérêts sanitaires et financiers de mes clients**. Je souhaite de tout cœur que les pouvoirs publics et les assureurs m'emboîtent le pas, pour que la résolution de l'OMS ne reste pas lettre morte, et pour que les Français soient en meilleure santé.

Gérald Demeyer



1

UN MODÈLE
ÉCONOMIQUE
DISRUPTIF ET
DES ACTIONS
DE PRÉVENTION
ORIGINALES

DEMEYER : LE COURTIER EN ASSURANCES QUI INVESTIT DANS LA PRÉVENTION DENTAIRE

DEMEYER adopte un modèle économique unique sur le marché, qui repose sur deux piliers interdépendants se renforçant mutuellement : **SANTÉ ORALE & ASSURANCES**. L'idée, c'est qu'on ne peut pas être en bonne santé générale sans avoir une bonne santé orale. Pour mettre ce modèle hybride en application, DEMEYER a ouvert son nouveau concept store le **1er juin 2021** à Lille.



DEMEYER, COURTIER EN ASSURANCES

Dans son activité de courtier en assurances, DEMEYER représente et défend les intérêts individuels et collectifs de ses clients particuliers et professionnels auprès des (ré)assureurs. Cette agence à taille humaine offre des contrats sur mesure dans tous les domaines : **santé, prévoyance, dépendance, épargne/retraite, responsabilité civile, emprunteur immobilier, auto, 2 roues, habitation et animaux.**

DEMEYER met continuellement en concurrence l'ensemble des acteurs du marché afin de proposer à ses client-es les produits les mieux adaptés à leurs besoins, négociés à des tarifs compétitifs.

Les conseillers et conseillères de DEMEYER perfectionnent régulièrement leur formation initiale conformément à la Directive sur la Distribution d'Assurance, afin de suivre les évolutions du secteur. Ils offrent un accompagnement de proximité en agence, par téléphone, et par email.



DEMEYER, SPÉCIALISTE DE LA PRÉVENTION DENTAIRE

DEMEYER a lancé plusieurs **services innovants et exclusifs** pour aider les Français à prendre soin de leur santé bucco-dentaire : **des espaces sanitaires individuels** à l'extérieur du domicile, une **prime comportementale**, et un **coaching en prévention dentaire**.

UN MODÈLE VERTUEUX

L'objectif de DEMEYER est d'aider ses clients à garder le plus longtemps possible une bonne santé orale, afin d'éviter de nombreux problèmes de santé qui peuvent faire augmenter le prix des assurances. Ses partenaires assureurs peuvent ainsi réaliser **des économies importantes et pérennes**.

SMILEMEYER : DES ESPACES SANITAIRES POUR SE BROSSER LES DENTS À L'EXTÉRIEUR DE SON DOMICILE



Les agences **DEMEYER** ont pour particularité d'être équipées de **SMILEMEYER**, des espaces sanitaires individuels qui permettent de se laver les dents quand on n'est pas chez soi. Les **SMILEMEYER** sont nettoyés régulièrement par un·e collaborateur·trice dédiée.

Tous les titulaires d'un compte client **SMILEMEYER** peuvent accéder **gratuitement** à ces espaces sanitaires.

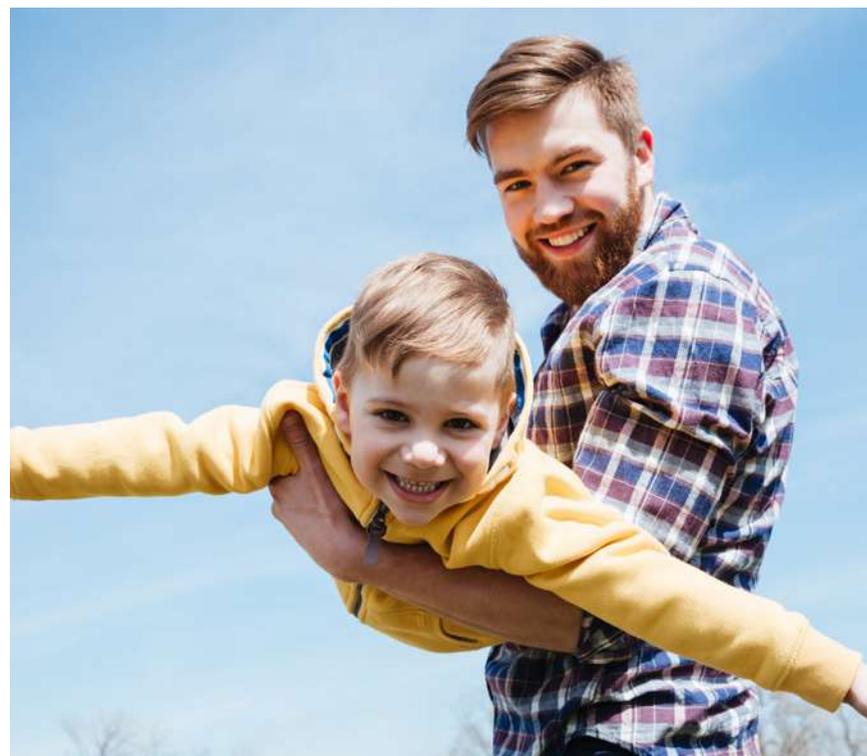
Les usager·es peuvent se présenter avec leur propre matériel d'hygiène ou acheter un kit dentaire dans le distributeur automatique de l'agence. Une offre « **Kit Dentaire** » permet aux bénéficiaires de recevoir gratuitement à l'accueil d'une agence **DEMEYER** des kits dentaires et des doses de dentifrice.

Les personnes non clientes chez **DEMEYER** peuvent obtenir un droit d'accès temporaire au **SMILEMEYER** en achetant un kit dentaire. Dans le cadre de campagnes événementielles, des échantillons de dentifrice et de bain de bouche sont offerts **gratuitement**.

UN SERVICE ADAPTÉ À L'ÉVOLUTION DES MODES DE VIE

Pour avoir une bonne santé orale, il est recommandé de se brosser les dents **au minimum trois fois par jour** : après le petit-déjeuner, le déjeuner et le dîner, et ce **pendant environ deux minutes à chaque fois**.

Le problème, c'est que les modes de vie actuels ne sont pas propices à ces rituels santé. De nombreux Français prennent leurs repas à l'extérieur de leur domicile, ou grignotent à longueur de journée. Les **SMILEMEYER** permettent de faciliter l'accès au brossage de dents pendant la journée.



LA PRIMECOMPORTEMENTALE : UNE PRIME INNOVANTE QUI DIMINUE LES DÉPENSES DE SANTÉ ET LE PRIX DES ASSURANCES

La **PriMeComportementale** est une **exclusivité DEMEYER** qui incite financièrement les personnes éligibles à adopter un comportement pouvant éviter ou réduire les maladies liées à une mauvaise santé orale.

Contrairement aux taxes comportementales, dont il est difficile de mesurer l'efficacité sur le comportement d'un assuré, la **PriMeComportementale** donne une valeur financière à un comportement individuel afin de favoriser le développement d'une stratégie de prévention efficace.

La **PriMeComportementale** renforce la solidarité entre les assurés d'une même communauté et l'efficacité du principe de la mutualisation des risques : quand le ratio de sinistralité d'un groupe d'assurés est faible, les assurés peuvent bénéficier des meilleures primes d'assurance du marché pour des garanties équivalentes, et voire même supérieures.

In fine, la **PriMeComportementale** crée un cercle vertueux pour toutes les parties prenantes : les bénéficiaires profitent de la prime, les partenaires assureurs de **DEMEYER** font moins de dépenses liées à une mauvaise santé orale, ce qui pourra avoir un impact sur leurs tarifs.

FONCTIONNEMENT

La **PriMeComportementale** s'apparente à un **cashback**, c'est-à-dire un remboursement différé dont les clients de **DEMEYER** peuvent bénéficier sur leurs primes d'assurance éligibles. Ce remboursement est entièrement géré par **DEMEYER**, de façon indépendante de ses partenaires.



À chaque fois que **500 accès SMILEMEYER** sont déclenchés dans le réseau **DEMEYER**, le ou la titulaire du **500ème compte client** est automatiquement sélectionné·e. S'il ou elle respecte les conditions d'éligibilité en vigueur le jour de la sélection, une **PriMeComportementale** lui est versée.

En plus de cette sélection automatique, **DEMEYER** se réserve le droit d'effectuer une sélection manuelle à tout moment, et sans limite par jour, mois ou année. Cette sélection prend la forme d'un tirage au sort parmi l'ensemble des comptes clients ayant utilisé les **SMILEMEYER** d'une agence.

MONTANT ET CALCUL

Le montant d'une **PriMeComportementale** correspond à un pourcentage de la prime mensuelle hors taxes du(es) produit(s) éligible(s) souscrit(s) par l'intermédiaire de **DEMEYER** et dont la personne sélectionnée est bénéficiaire. Ce pourcentage est fixé par **DEMEYER**, avec un taux **minimum garanti de 5 %**. Une fois que **DEMEYER** a vérifié que la personne sélectionnée remplit les conditions nécessaires, la prime est versée **sous 24 heures** sur son compte bancaire.



LE COACHING EN PRÉVENTION DENTAIRE

Le **coaching en prévention dentaire** de **DEMEYER** est un service offert **gratuitement** à des bénéficiaires choisis par l'**État**, l'**Assurance Maladie**, ou par **DEMEYER** selon divers critères : **sexe, âge, catégorie socioprofessionnelle**, etc. Ce programme est destiné à toutes les classes d'âge à **partir de 18 ans**. Les mineurs peuvent également en bénéficier par l'intermédiaire de leurs parents **bénéficiaires du coaching**.

Les bénéficiaires sont placés sous la responsabilité d'un**e conseiller-e en santé orale**, qui les accompagne **pendant un an**. Le parcours de prévention prend la forme de plusieurs rendez-vous **en agence ou par téléphone**, selon les disponibilités et les préférences du bénéficiaire :

Un premier rendez-vous de **30 minutes environ** sert à effectuer un bilan des connaissances du bénéficiaire sur la santé orale à l'aide d'un questionnaire. Le**a conseiller-e** donne ensuite des conseils adaptés sur l'**hygiène dentaire et l'alimentation, l'hygiène de vie, explique l'interaction entre santé orale et santé générale, et rappelle l'importance d'effectuer une visite préventive chez un dentiste au moins une fois par an**.

Ensuite, des rendez-vous très courts, de **dix minutes environ**, sont programmés pendant le temps d'accompagnement pour compléter et rappeler les conseils du premier rendez-vous, et vérifier si le recours préventif à un dentiste a été réalisé.

L'objectif de ce service est double :

- **Sur le plan sanitaire**, il agit pour améliorer la santé des bénéficiaires en prévenant les maladies favorisées ou aggravées par une mauvaise santé orale.
- **Sur le plan financier**, il diminue les dépenses de santé curative des bénéficiaires et de la clientèle cible.



L'OFFRE EVENTS DE DEMEYER

Cette offre est destinée aux industriels des produits d'hygiène dentaire. Elle peut prendre plusieurs formes (**liste non exhaustive**) :

- Échantillonnage, lancements de produit et dégustation
- Test de produits
- Recrutement et fidélisation clients
- Valorisation du capital marque
- Corners d'animation vente
- Stands de sensibilisation et éducation à la santé orale



2

PARCOURS D'UN
ENTREPRENEUR
VISIONNAIRE
ET ENGAGÉ
POUR LA SANTÉ
DENTAIRE



PORTRAIT

Gérald Demeyer est un entrepreneur autodidacte. Après son baccalauréat, il travaille dans l'export de véhicules automobiles depuis la France et l'Europe vers la Nouvelle-Calédonie. Il crée ensuite **Transtoo**, une entreprise spécialisée dans le transport routier de marchandises.

Dès 2002, Gérald s'intéresse à la prévention dentaire. Il fonde tout d'abord **Point Dentaire, une association loi 1901** qui développe un nouveau concept de mobilier urbain destiné à la santé orale : **des lieux aménagés qui permettent de se laver les dents en ville**. On y trouve des lavabos nettoyés après chaque utilisation, des kits à usage unique, et des hôtessees qui dispensent des conseils d'hygiène bucco-dentaire.

Ensuite, Gérald fonde une agence de communication dédiée à la prévention dentaire. Dans ce cadre, il gère les dossiers d'appel d'offres pour les marchés publics de M'Tdents. Parallèlement, il continue à œuvrer dans le secteur de l'import au sein de **New Equitable International Trade**, qui importe des produits agroalimentaires en France, et de la société **Demeyer et Dewynter France**, spécialisée dans l'import/export de véhicules automobiles.

En 2014, l'entrepreneur suit une formation de courtier en assurances qui le conduit à créer **DEMEYER Assurances en 2020**, société dont il est aujourd'hui le PDG, et dont sa famille détient 100 % du capital.

RETOUR SUR LES ORIGINES DU CONCEPT DEMEYER

C'est son expérience associative qui donne à **Gérald Demeyer** l'idée du concept **DEMEYER**. Il s'est en effet rendu compte que les assureurs dépensent peu d'argent sur le marché de la prévention dentaire primaire.

Pour lui, c'est illogique, car les assureurs dépensent chaque année en France **des milliards d'euros sur le marché des soins dentaires conservateurs et prothétiques, et pour guérir certaines maladies aggravées par une mauvaise santé orale**. Mais les acteurs de l'assurance ne sont pas les seuls en cause : les pouvoirs publics, eux aussi, rechignent à investir dans la prévention dentaire.

Gérald a échangé avec plusieurs dirigeants du secteur assurantiel pour essayer de comprendre ce paradoxe, analysant les raisons qui les amènent à négliger la prévention dentaire dans leurs stratégies de gestion des risques.

C'est ainsi qu'il constate que la prévention santé est un sujet brûlant pour les assureurs, à tel point que certains d'entre eux lui ont même fait signer une clause de confidentialité avant de dévoiler leurs besoins en matière de prévention, ou quelques bribes de leur stratégie préventive.



Et à chaque fois qu'il demande à ses interlocuteurs pourquoi ils n'investissent pas davantage dans la prévention, il obtient les mêmes réponses : **c'est à cause du monopole de l'Assurance Maladie, de la fin des clauses de désignation, et de la résiliation infra-annuelle en complémentaire santé**.

Un des problèmes majeurs vient ainsi du fait qu'il faut beaucoup de temps pour que l'on puisse mesurer les effets tangibles de la prévention, alors que les assureurs recherchent des retours financiers à court terme. Pendant ce délai, des assurés sur lesquels on a investi peuvent changer de prestataire avant que le point mort financier ne soit atteint, ce qui peut provoquer une perte financière à la place du gain attendu.

Gérald Demeyer a ainsi décidé de créer une société avec un modèle économique en rupture, avec comme objectif de combler le maillon manquant entre prévention santé et assurances. Après le lancement de l'agence pilote **DEMEYER** à Lille le **1er juin 2021**, l'entrepreneur envisage d'ouvrir d'autres agences en France.

POUR EN SAVOIR PLUS

Site web : www.demeyer-assurances.fr

CONTACT PRESSE

Service presse

Email : presse@demeyer-assurances.fr

Tél: 06.50.06.79.65

