

LE GROUPE DOMETVIE

Le groupe DOMetVIE est le 1er réseau national d'agences de proximité dédié à l'adaptation et l'aménagement du domicile des seniors. S'appuyant sur 60 agences de proximité, il accompagne chaque année plus de 1000 seniors et familles afin de leur permettre de rester à domicile dans des conditions de confort, de sécurité et de bien-être.



85%

de nos aînés souhaitent vieillir à domicile.

-Anah-

6,5%

des logements sont adaptés aux effets de l'avancée de l'âge

-Anah-

60%

des personnes dépendantes vivent aujourd'hui à domicile.

-DGAS-

2millions

de chutes de personnes âgées des plus de 65 ans sont responsables chaque année de 10 000 décès, la première cause de mortalité accidentelle dans cette tranche d'âge, et de plus de 450 000 hospitalisations.

-Anah-

2040

+45% des plus de 65ans
+72% des plus de 80ans

-INSEE-

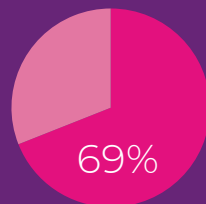
UNE PROBLÉMATIQUE SOCIÉTALE, RÉGALIENNE, SANS ACTEUR ÉTABLI

Une offre artisanale non spécialisée : solutions techniques inadaptées, manque de réactivité, d'accompagnement et de fiabilité.

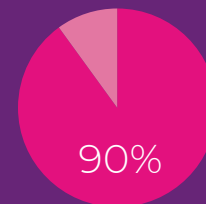
Des acteurs marché en faible nombre, sans top of mind avec des pratiques aléatoires : solutions techniques de qualité aléatoire, pratiques commerciales abusives, réponses partielles, manque de SAV.

Un marché qui stagne au stade curatif : stigmatisation, le manque d'informations, des lobbies divergents et clivants.

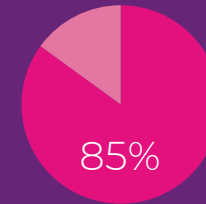
L'aménagement du domicile, la solution plébiscitée et la plus cohérente



des français déclarent ne pas pouvoir assumer le coût d'un hébergement médicalisé.

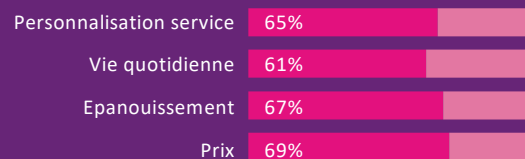


des français estiment qu'il est préférable de vieillir à domicile plutôt que d'intégrer un EHPAD.

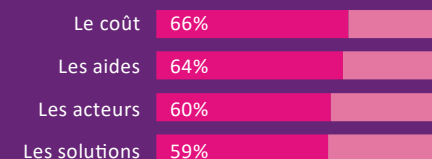


des plus de 90ans vivent chez-eux.

Raisons pour lesquelles les personnes âgées préfèrent le maintien à domicile aux structures collectives



Un manque d'informations sur les solutions permettant le maintien à domicile









Une méfiance vis à vis des structures collectives

Une majorité des seniors ont une image négative (solitude, isolement, coût élevé, manque de personnel, etc.) des Ehpads, ce phénomène s'est notablement accentué depuis la crise Covid-19. Au-delà de ça, les régions en France sont inégalement pourvues en solution avec des zones comptant moins de 1 lit pour 9 besoins potentiels.

Un chemin important à parcourir pour les acteurs de l'aménagement du domicile

Les seniors disent manquer d'informations et d'acteurs établis.

OFFRE DE VALEUR de DOMETVIE

-  Un interlocuteur unique et de proximité.
-  Une prise en charge de A à Z du projet (voir slide suivant), par une marque unique qui maîtrise sa qualité.
-  Des solutions d'aménagement clés en main, non stigmatisantes, de qualité haute à prix accessibles pour toutes les pièces de l'habitat.
-  Une durée d'installation qui va de 1 à 5 jours en fonction de la solution.
-  Des installateurs qualifiés, formés et suivis.
-  La réassurance d'une marque de proximité, soucieuse de son expérience client.



Prise de rdv

Prise en charge de la demande par le service client national ou directement en agence.

- ▶ Découverte client.
- ▶ Informations au client sur la société.
- ▶ Positionnement d'un rdv. pour une visite à domicile.



Étape 1

Visite à domicile et devisage

- ▶ Découverte client approfondie.
- ▶ Réponse à ces questions.
- ▶ Diagnostic de l'habitat.
- ▶ Prise de côtes et photos.
- ▶ Remise d'un devis sur place si projet simple.
- ▶ Remise d'un devis sous 7 jours si projet plus complexe.
- ▶ Intervention d'un ergothérapeute partenaire si l'état de santé du client le justifie.
- ▶ Information sur les aides financières et subventions le cas échéant.
- ▶ Communication aux prescripteurs familiaux et/ou médicaux le cas échéant.



Étape 2

Engagement du projet

- ▶ Signature du client.
- ▶ Délai de rétractation de 14 jours dans le cas d'une vente à domicile (pas de délai quand vente en showroom).
- ▶ Accompagnement du client dans le financement le cas échéant (délai subvention étatique de 3 à 9 mois en fonction des régions hors dispositif Maprim'Adapt 2023).
- ▶ Communication au client de la date de prévisite technique.



Étape 3

Préparation technique et logistique

- ▶ Prévisite technique du sous-traitant chez le client.
- ▶ Commande produit à la centrale d'achat.
- ▶ Commande service auprès d'un sous-traitant qualifié du réseau.
- ▶ Fixation de la date de démarrage et durée des travaux.
- ▶ Points de contact client afin de l'informer du déroulement.



Étape 4

Réalisation des aménagements

- ▶ Dépose de l'existant.
- ▶ Evacuation responsable des gravats.
- ▶ Installation des équipements.
- ▶ Nettoyage quotidien et de fin de chantier.



Étape 5

Réception du projet fini

- ▶ Signature du procès verbal de réception.
- ▶ Aide et conseil à l'appropriation des équipements.
- ▶ Activation de la garantie décennale.
- ▶ Service après-vente (le cas échéant).
- ▶ Par l'agence ou numéro vert pour une intervention de 8h à 3 jours en fonction de l'urgence.



Étape 6



PARCOURS CLIENT

6 étapes majeures, 15 points de contact

NOS CLIENTS



LES SENIORS ACTIFS

Retraités autonomes et indépendants qui connaissent un vieillissement habituel.

Objectifs et besoins

Ils souhaitent rester chez eux quoi qu'il arrive. Pour cela, ils anticipent l'aménagement de leur logement pour qu'il soit à la fois esthétique avant tout, tout en étant fonctionnel pour leur faciliter la vie.



LES SENIORS DITS DÉPENDANTS OU EN PERTE D'AUTONOMIE

Ces personnes ont besoin d'aide pour l'accomplissement des actes de la vie et requièrent une surveillance régulière.

Objectifs et besoins

L'âge avançant, leur perte de mobilité se fait ressentir et il recherche des solutions ergonomiques pour leur faciliter leur vie au quotidien afin de rester à leur domicile le plus longtemps possible.



LES SENIORS DITS FRAGILES

Ces personnes présentent des limitations fonctionnelles et une baisse des capacités d'adaptation ou d'anticipation.

Objectifs et besoins

Suite à un accident de la vie, ces personnes se retrouvent en situation de dépendance et elles ou leur famille recherchent des solutions afin de pouvoir rester à domicile et continuer à faire une partie des tâches de la vie quotidienne.



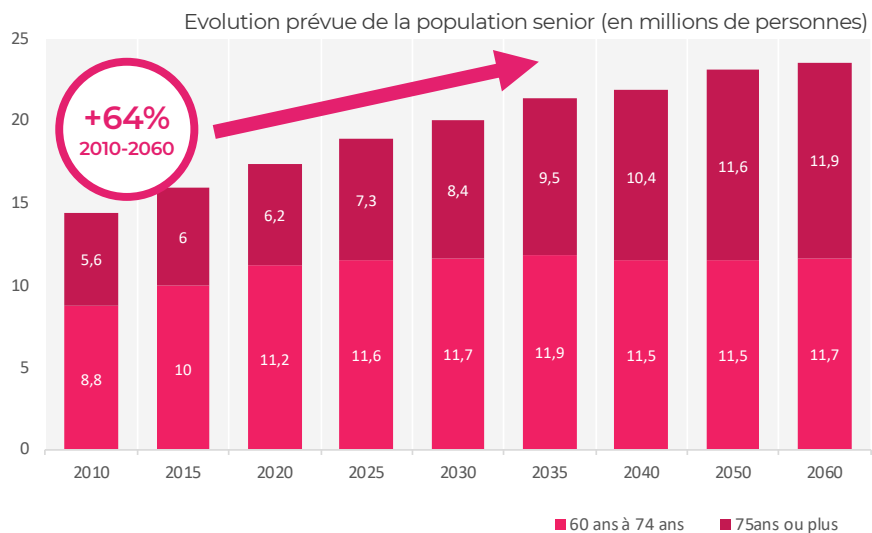
LES ENFANTS

Dans ce cas de figure, ce sont les enfants qui s'occupent et prennent en charge l'aménagement du domicile de leurs parents, une grande majorité du temps en phase curative.

Objectifs et besoins

Suite à un accident de la vie de leur parent ou une perte de mobilité soudaine, ils recherchent de l'efficacité et sont friands des solutions clés en main car ils ont peu de temps.

UN MARCHÉ AU POTENTIEL EXCEPTIONNEL



Un marché qui croît...

- Sur les 50 prochaines années :
 - x2 population de plus de 75ans
 - x3 population de plus de 85ans
- Démographie (Source INSEE) :
 - 2020 : 1 personne sur 4 a + de 60 ans
 - 2030 : 1 personne sur 3 aura + de 60 ans soit 22 millions de personnes

Insee

Une aisance financière

- Le pouvoir d'achat des seniors va augmenter de 15% ces 15 prochaines années.

Profils Senior

- 54% des dépenses de consommation sont réalisées par les seniors.

SilverEco

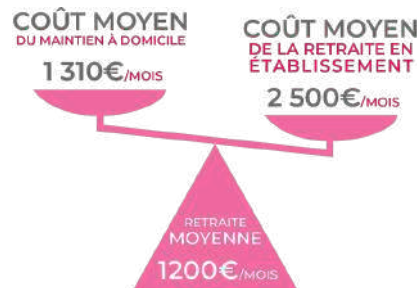
Un développement du marché lié aux besoins des seniors

- Un marché de 92 Mds € en 2013, 130 Md€ en 2020.

Senior Strategic

- Création de 300 000 emplois en 2020

Dares





CE QUI NOUS REND DIFFÉRENT

- 01 La proximité, la réassurance d'une enseigne nationale**

Des agences, des hommes et des femmes en proximité, intégrés à l'environnement économique et médico-social local sur toute la France avec des valeurs bienveillantes, soucieux de contribuer à la qualité de vie de nos aînés en leur offrant des solutions et un service de qualité.
- 02 L'offre globale**

Une offre globale pour l'ensemble de l'habitat : salle de bains, sanitaire, cuisine, escalier, porte, chaînes de déplacement intérieures et extérieures pour accompagner le client dans le temps avec une réponse globale, cohérente et maîtrisée.
- 03 Une offre clé en main et la garantie d'un contractant général**

Diagnostic, étude technique et économique, réalisation, financement, aide aux subventions, modélisation 3D, aide à l'appropriation des équipements, service après-vente.
- 04 Expérience client**

Quand un client nous confie son projet, il nous ouvre son domicile, il nous fait confiance, il nous permet d'entrer dans son intimité. Chez DOMetVIE, on veut qu'un client soit content et qu'il en parle autour de lui : un réseau de proximité, la réassurance d'une marque nationale, une politique de prix nationale, des showrooms pour voir et toucher les produits, un programme expérience client qui augmente ces points de contacts chaque année.

Nos Solutions





DOMetVIE



GET IN
TOUCH