

FasTeesh veut révolutionner le brossage de dents en 10 secondes

L'exercice du pitch ne consiste pas à tout dire mais sert à susciter l'intérêt de l'interlocuteur. Maddyness vous propose donc un rendez-vous hebdomadaire qui met en avant les atouts et les clés de succès d'une startup en recherche de financement. Cette semaine, c'est FasTeesh qui s'est plié à l'exercice.

Temps de lecture : minute

25 septembre 2018

Qui sont les fondateurs ?

Ingénieur en sciences diplômé de l'École Normale Supérieure de Lyon, Benjamin Cohen — cofondateur et CEO de FasTeesh — a lancé le projet en 2015 en s'appuyant sur son expérience professionnelle en direction et son expertise dans les dispositifs médicaux et les études cliniques. À l'origine, Christophe Cadot — cofondateur et CTO — a été recruté pour être le premier salarié de la société. Ingénieur matériaux diplômé de Polytech' Grenoble et titulaire d'un doctorat en sciences de l'ingénieur, Christophe s'est rapidement intéressé à l'entrepreneuriat et il est naturellement devenu associé.

À quels besoins répond-il ?

Actuellement, le brossage dentaire est considéré comme une tâche pénible et fastidieuse et est donc généralement exécuté de façon trop rapide et peu efficace. Pourtant, l'hygiène bucco-dentaire doit être prise très au sérieux puisqu'elle a de réelles répercussions sur la santé

générale d'un individu. Y-Brush a ainsi été créé pour faciliter et améliorer le brossage dentaire des adultes et des enfants.

Quelles sont ses spécificités ?

Au lieu de brosser les dents une par une, Y-Brush réalise un brossage simultané et assure de ce fait un nettoyage performant en seulement 10 secondes. Grâce à une brosse brevetée en forme de Y, on brosse en effet toutes les dents du haut pendant 5 secondes puis toutes les dents du bas. Le temps final passé sur chaque dent est donc supérieur à celui d'un brossage classique (5 secondes VS 1,25 seconde).

Par rapport à d'autres modèles de brosses à dents "simultanées", Y-Brush est le seul à utiliser des poils en nylon, unique matériau ayant prouvé son efficacité dans la destruction de la plaque dentaire. De plus, la brosse Y-Brush a été développée en plusieurs tailles afin de pouvoir s'adapter aux mâchoires des adultes et des enfants.

Qui sont vos concurrents ?

Les grandes marques de fabricants de brosses à dents ne sont pas considérées comme des concurrents car elles ne proposent pas le brossage simultané. D'autres sociétés ont développé des technologies qui peuvent sembler similaires à celle de Y-Brush mais elles utilisent des picots en silicone et un dispositif double (qui brosse le haut et le bas en même temps). Les tests réalisés ont démontré que les picots en silicone n'ont pas de réelle efficacité sur la destruction de la plaque dentaire et que le dispositif double, également envisagé en début de projet par Y-Brush, n'est pas confortable (trop imposant) et provoque d'importants réflexes nauséux.

Quelles difficultés majeures avez-vous rencontrées ?

La difficulté majeure rencontrée relève de l'industrialisation, c'est-à-dire le passage d'un produit conçu à un produit "fabriquable" en série et avec un très bon degré de finition. Il a fallu adapter le procédé de fabrication aux contraintes de conception et de production sans mettre en péril l'efficacité du produit tout en respectant un coût limité afin de rester accessible financièrement au plus grand nombre.

Pourquoi levez-vous des fonds ?

Après un premier tour de table en octobre 2017, nous souhaitons lever 4 millions d'euros pour devenir les leaders du bucco-dentaire nouvelle génération. Cela permettra d'améliorer les capacités de production de la startup et d'étoffer notre équipe, en recrutant trois nouveaux collaborateurs. Nous tablons sur un chiffre d'affaires de 500 000 euros en 2019, 1,2 million en 2020 et 3,6 millions en 2021.

Quelles sont les prochaines étapes de votre développement ?

Les prochaines étapes de développement sont principalement liées à la livraison des précommandes Y-Brush pour avril 2019 et à l'élargissement des canaux de commercialisation, avec des points de vente physiques pour fin 2019.