Y-Brush compte sur SEB pour accélérer la commercialisation de sa brosse à dents

Révolutionner le brossage des dents est le défi qu'Y-Brush tente de relever depuis 2017. Désormais en phase d'industrialisation grâce à l'usine qu'elle a inaugurée à l'automne 2022, la startup et sa solution innovante ont séduit le groupe SEB qui a décidé d'entrer au capital.

Temps de lecture : minute

26 septembre 2023

Y-Brush assure qu'il faut à peine 10 secondes à sa brosse à dents électriques nouvelle génération pour obtenir un résultat semblable à un nettoyage classique de deux minutes. *« 80% de la population mondiale n'aime pas se brosser les dents, allant jusqu'à l'associer à une corvée. Nous avons réfléchi à la façon d'améliorer ça »* explique Benjamin Cohen, cofondateur d'Y-Brush.

Avec son associé, Christophe Cadot, ils ont donc examiné comment des tâches pesantes du quotidien ont été transformées, comme le lavage du linge ou de la vaisselle, la tonte du gazon ou encore le passage de l'aspirateur. *« Des machines, des automatisations ont été imaginé pour faciliter ces tâches. »* Depuis 2017, la jeune pousse a donc développé une technologie sonique intégrée à un support qui prend la forme d'un Y ou d'un protège-dents, capable de brosser toutes les faces simultanément. Les associés ont déposé quatre brevets internationaux autour de leur concept et de sa fabrication, allant jusqu'à ouvrir leur propre usine, ne trouvant pas le savoir-faire nécessaire. Inaugurée en novembre 2022, l'infrastructure industrielle produit désormais 8 000 brosses Y-Brush

chaque mois.

Y-Brush veut partir aux Etats-Unis ou au Japon

Acteur international majeur du petit électroménager présent dans 150 pays avec une trentaine de marques emblématiques, le groupe SEB a très tôt suivi la startup. *« Le siège social de SEB est installé à Ecully, à deux pas de Lyon où nous sommes aussi. Depuis plusieurs années, nous avons eu différentes occasions d'échanger avec le groupe, ancré dans le paysage entrepreneurial. »* Désormais, SEB franchit un nouveau cap en rejoignant le capital d'Y-Brush. *« Au-delà de la dimension financière, cela nous apporte une expertise industrielle et commerciale avec une entreprise qui porte des valeurs communes aux nôtres comme l'innovation Made in France. »*

La startup espère ainsi profiter des conseils de l'industriel, investisseur qui reste minoritaire, pour améliorer ses process et ses lignes de production. Ce partenariat privilégié devrait également faciliter la commercialisation de la brosse Y-Brush. *« SEB va nous ouvrir des portes et nous introduire dans ses réseaux et dans différents pays. On sera dans les mêmes points de vente »,* sourit Benjamin Cohen qui à l'ambition de rejoindre les rayons des grandes surfaces.

Pénétrant peu à peu les marchés en France, grâce à sa présence dans les rayons de Darty ou Boulanger, mais aussi à l'international, notamment par le biais d'Amazon, la jeune pousse compte sur l'entrée de SEB au capital pour accélérer sa stratégie globale d'internationalisation vers les Etats-Unis, l'Europe ou encore le Japon.

À lire aussi
"En France, on ne laisse clairement pas sa chance aux projets hardware"

Article écrit par Nadege Hubert