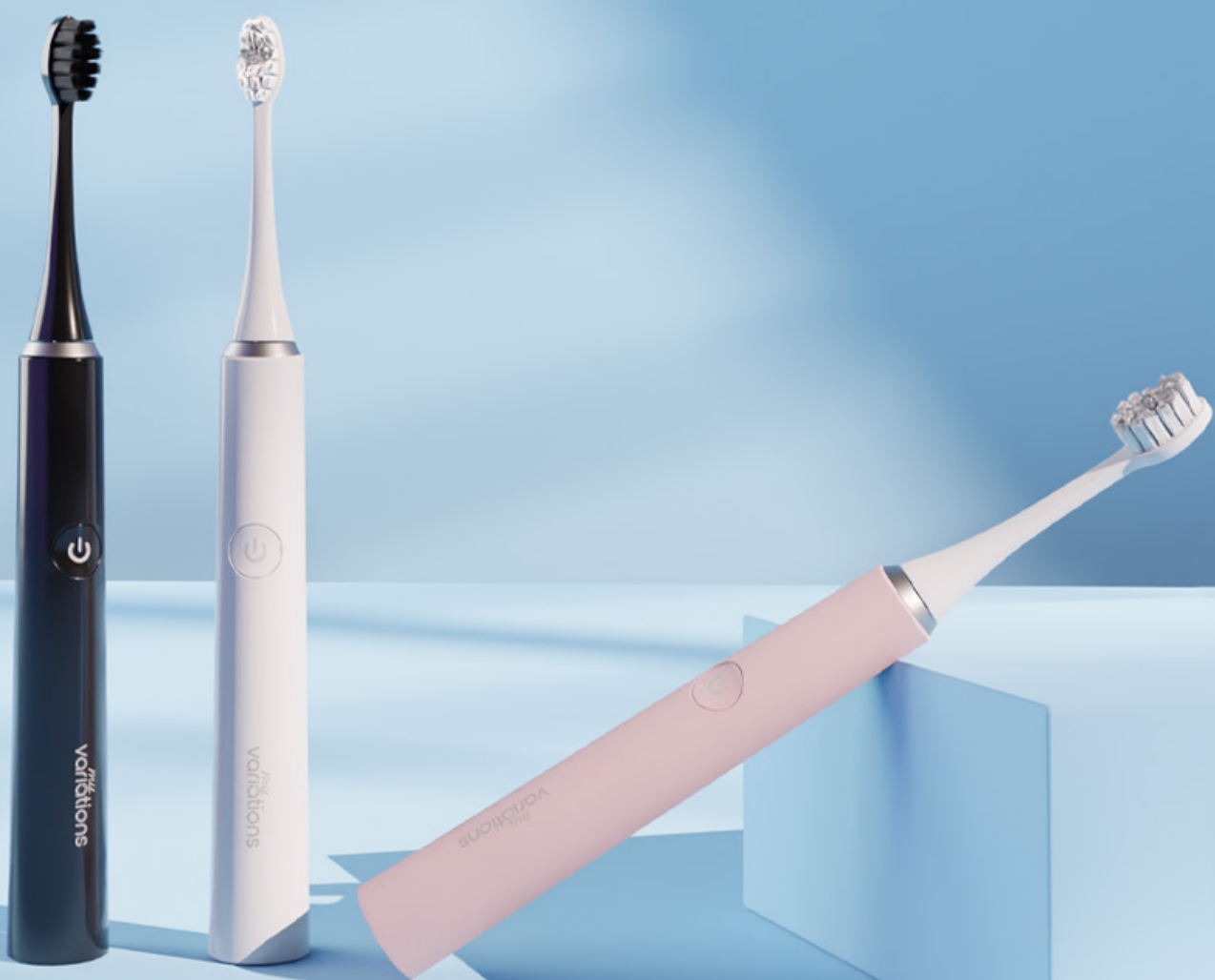


# *my* variations

Révolutionner l'hygiène dentaire



DOSSIER DE PRESSE

# édito



## My Variations révolutionne le marché de l'hygiène dentaire

**My Variations** est une histoire qui s'écrit en famille : derrière cette jeune pousse dynamique, il y a **Alexis** et **Martin Thiebaut**, deux frères de 27 et 25 ans.

Cette jeune startup française lancée fin 2020 a pour ambition de révolutionner le marché de l'hygiène dentaire en créant des produits d'hygiène dentaire que les Français auront vraiment envie d'utiliser au quotidien.

La marque propose **une brosse à dents sonore au design simple et épuré, sans fonctionnalités inutiles** et conçue de façon à convenir au plus grand nombre. Afin de se différencier sur un marché déjà très concurrentiel, la startup française compte s'appuyer sur une expérience client sans égal, et va même jusqu'à proposer une garantie à vie à ses clients.



## Deux frères ambitieux

À court terme, la jeune startup française souhaite développer une gamme complète de produits en lien avec l'hygiène dentaire en misant sur **la personnalisation**.

À long terme la startup a pour ambition de **dépoussiérer le marché de l'hygiène dentaire** et devenir un acteur de référence du secteur.



## L'objectif :

*Faire du brossage de dents, une vraie routine plaisir et redonner aux Français l'envie de se laver les dents correctement.*

## Le brossage de dents en France

**E**n matière de brossages de dents, les différences d'usages selon les pays sont importantes. La France se positionne assez bas dans le classement. Les Français ont longtemps eu la réputation d'une hygiène dentaire douteuse. Injustice ? Peut-être, mais des données récentes fournies par Kantar Worldpanel semblent indiquer que, sans être aux extrémités du classement, nous nous situons bien dans la moyenne basse.

Si le brossage n'est pas vraiment la priorité, les Français semblent toutefois conscients de leurs problèmes dentaires. Ainsi, quand on demande aux Français s'ils ont été confrontés à un problème dentaire dans les six derniers mois, ils sont plus de **68 %** à pouvoir en citer au moins un. Principalement des **traces de sang (27,2 %)**, de l'**accumulation de tartre (25,5 %)** ou tout simplement de la **sensibilité dentaire (14,8 %)** ou une **mauvaise haleine (13,4 %)**.

Les Français ont-ils un problème avec le brossage de dents ? C'est ce que laissent entendre de nombreux chiffres relatifs au brossage de dents en France. Par exemple, une étude montre que **23 %** des Français avouent se brosser les dents **moins de 2 fois par jour**.

*1,5 brosse à dents par an et par habitant alors que 4 sont préconisées*

Dans le même temps, nos concitoyens n'utilisent que **1,5 brosse à dents par an** et par habitant alors que 4 sont préconisées. Enfin, **38 %** utilisent encore un type de brosse à dents à poils médiums ou à poils durs, alors que les brosses à dents à poils souples et brosse à dents électriques sont recommandées.

C'est dans ce contexte que l'on peut s'interroger sur notre modèle d'hygiène dentaire qui, pour beaucoup, s'apparente à une corvée alors qu'elle fait partie intégrante de notre santé corporelle.

Et l'offre sur le marché peut être un frein pour les Français. En effet, les brosses à dents électriques sont de plus en plus chères (certains modèles peuvent coûter jusqu'à 300€) et avec des fonctionnalités souvent superflues (intelligence artificielle, connexion bluetooth...), au détriment de l'autonomie de la batterie.



“ Seulement de 15 % à 20 % des Français utilisent aujourd'hui une brosse à dents électrique, et il y a donc une réelle marge de progression sur ce marché, qui a très longtemps été dominé par seulement deux acteurs. ”

**Alexis, co-fondateur**



“ Notre modèle « direct-to-consumer » nous permet de proposer des produits de haute qualité et à un prix abordable, en oubliant les fonctionnalités inutiles : les consommateurs n'ont pas forcément envie de payer 250€ pour une brosse à dents bourrée de fonctionnalités non essentielles, comme les applications connectées, l'intelligence artificielle, qu'ils n'utiliseront que pendant quelques semaines. ”

**Martin, co-fondateur**

# La technologie au service de l'hygiène

## La technologie sonore, pour une efficacité maximale

La technologie sonore offre un brossage dynamique à la fois puissant et doux, avec **40 000 vibrations par minute**. Les vibrations émises par la tête de brosse reproduisent le mouvement vertical d'une brosse à dents manuelle, avec davantage d'efficacité. Pour se brosser les dents, il suffit ainsi de déplacer la brosse d'une dent à l'autre.

Grâce à sa technologie sonore et à ses poils souples en nylon, la brosse à dents électrique My Variations permet de réduire la plaque dentaire de 45 % dès la première semaine d'utilisation, ce qui contribue à maintenir des dents et gencives saines.

Et pour convenir au plus grand nombre et à tous les besoins, My Variations offre **cinq modes de brossage** différents et dispose d'un **minuteur intelligent de 2 minutes, avec une alerte toutes les 30 secondes qui indique à l'utilisateur qu'il faut changer de côté**.

**Batterie de plus d'un mois d'autonomie, ce qui est très rare pour ce type de produit.**



Lancée fin 2020, la marque propose une brosse à dents sonore multifonctionnelle au design simple et épuré, conçue de façon à convenir au plus grand nombre, livrée dans un packaging soigné qui contient un câble et un adaptateur USB, une tête de brosse sonore et une trousse en coton biologique.

My Variations se démarque des autres brosses à dents électriques par son design simple et épuré. Par ce choix, la marque souhaite faire de la brosse à dents un objet tendance.

*Un produit bien pensé !*



*Disponible en 3 coloris :  
Noir, blanc et rose.  
à partir de 59 €  
En vente sur :  
<https://myvariations.com/>*

# L'expérience client, l'un des piliers de My Variations

## Une offre personnalisée

Afin de se différencier sur un marché déjà très concurrentiel, la startup française compte s'appuyer sur une expérience client sans égal, et va même jusqu'à proposer **une garantie à vie à ses clients**. L'équipe, jeune et dynamique, répond instantanément aux questions de ses client-es, et expédie les brosses à dents le jour-même pour une livraison en 48h.



Lorsqu'un client achète une brosse à dents My Variations, il reçoit une tête de rechange directement dans sa boîte aux lettres tous les 1, 2 ou 3 mois, en fonction de la fréquence désirée. La livraison est gratuite et peut être annulée ou modifiée à tout moment.

**Résultat : Plus besoin de chercher dans tous les rayons pour trouver la brosette qui convient et un changement régulier pour une meilleure hygiène bucco-dentaire.**



## Les clients comme ambassadeurs de la marque



“ En 2020, nous avons réalisé une étude de marché sur un panel de 244 répondants. Elle révèle que les trois facteurs les plus importants pour une brosse à dents électrique sont l'autonomie de la batterie (pour **53 %** des répondants), les différents modes de brossage (**48 %**) et la présence d'un minuteur de 2 minutes (**39 %**). De plus, près de **90 %** des répondants ont déclaré être prêts à recevoir de manière régulière une tête de rechange directement dans leur boîte aux lettres. ”

**Martin Thiebaut**, co-fondateur de My Variations



# Une marque engagée

## *Sensibiliser*

Comme l'hygiène dentaire est un sujet qui concerne tout le monde, My Variations a souhaité s'engager en liant un **partenariat avec l'association Enfants Du Désert**.

L'association organise des ateliers qui ont deux objectifs : faire de l'hygiène dentaire une habitude dans le quotidien des enfants en soulignant l'importance du brossage des dents lors de leur intervention en classe. Parallèlement l'objectif visé est de donner les moyens matériels aux écoliers afin qu'ils puissent appliquer les conseils à la maison, avec la remise de kits complets.

Pour chaque brosse à dents vendue, deux kits d'hygiène dentaire sont financés par la marque et distribués à des enfants dans le désert marocain.



## *Favoriser l'insertion*



Les 2 frères ont également choisi de travailler avec un partenaire logistique engagé pour le stockage, la préparation et l'expédition des commandes.

**EBS Espérance est une entreprise d'insertion solidaire**, membre du Relais et d'Emmaüs, qui lutte contre l'exclusion et la précarité par la création d'emplois pour des personnes en difficulté économique et sociale et/ou sans formation.

5 personnes travaillent aujourd'hui directement avec la marque et prennent en charge différentes tâches : la réception des stocks dans leur entrepôt en région parisienne, le contrôle qualité des brosses et des têtes, la préparation des boîtes ainsi que l'expédition des commandes.

## *Accompagner le recyclage*

Chaque année en France, les brosses à dents représentent **5 000 tonnes de déchets plastiques**, qui bien souvent finissent par atterrir dans les océans...

Du fait des différents éléments qui les composent (poils, plastique), les brosses à dents ne peuvent pas être recyclées dans la poubelle jaune. La marque a mis en place un programme de recyclage des brosses usagées afin qu'elles soient transformées en pots de fleur pour leur donner une seconde vie !



*my*  
**variations**

<https://myvariations.com/>