

## Le service

Le propriétaire d'un cheval passe une annonce sur le site HorseSinergia. Il propose de partager son équidé. Pour cela, il répond à un questionnaire permettant de sélectionner le cavalier qui conviendra le mieux à son animal, à son emploi du temps, au type de sortie envisagé... De son côté, le cavalier s'enregistre. *"Nous avons développé un algorithme qui permet de faire matcher les profils très rapidement."* Camille Léandri fondatrice d'HorseSinergia, coassociée et cavalière de longue date, digitalise ce marché depuis 2020. La mise en place d'une appli correspond à l'attente du marché car *"les cavaliers sont souvent des personnes itinérantes."*

## La plus-value

La confiance, la sécurité. Si la co-pension de chevaux existe déjà de façon informelle via des annonces sur les réseaux sociaux, *"il ne faut pas oublier que ce dont on parle, que l'objet de ces transactions, ce sont des animaux."* Camille Léandri, fondatrice, est, comme toute cavalière qui se respecte, très attachée au bien-être de l'animal. C'est la plus-value qu'elle apporte avec son concept. *"Les contrats sont rédigés par des avocats pour respecter les droits et les devoirs de chacune des parties. Et tout peut se faire en digital. En toute confiance."*

## L'investissement

Intégrée au sein du collectif Nice Start(s)Up basé à Nice, HorseSinergia a déjà reçu près de 20.000 euros de financement (France Initiative, fonds privés, France Active). La startup prend 10% de commission sur le montant total de la demi-pension quand la co-pension se concrétise, un prélèvement effectué pour moitié sur chacune des parties. Le chiffre d'affaires envisagé sera exponentiel.

## Le défi

Faire en sorte qu'HorseSinergia s'impose comme une référence sur ce marché; fédérer un maximum de cavaliers. *"Déjà, après dix-huit mois d'existence, 6.000 personnes ont transité sur le site et 2.000 recherchent aujourd'hui une co-pension."* Camille Leandri et ses quatre associés sont fiers du chemin parcouru et aimeraient également *"que la co-pension soit reconnue par la Fédération française d'équitation."* À suivre.

## L'objectif

Déployer plusieurs fonctionnalités pour accompagner davantage les propriétaires et co-pensionnaires de chevaux. Seront opérationnels dès le 1er novembre, la mise à disposition d'un contrat rédigé par un avocat pour sécuriser les relations entre les deux parties; un calendrier collaboratif de gestion de l'animal afin que chaque nouveau co-pensionnaire ait une antériorité de l'activité et des soins reçus par l'équidé. Également, la mise en ligne d'un centre commercial virtuel de produits destinés au soin du cheval avec des réductions pour les clients. Et puis, un prélèvement SEPA pour verrouiller l'engagement du co-pensionnaire. Autre objectif à deux ans, toucher le BtoBtoC et négocier les services de la startup auprès des cavaleries de club. Des structures sont d'ores et déjà intéressées. Camille Léandri a encore une tonne d'idées pour faire galoper HorseSinergia !

> [horsesinergia.com](https://horsesinergia.com)