

+ DE 500 SPECTACLES GRATUITS  
PRÈS DE CHEZ VOUS !

LES **ÉVÈNEMENTS CULTURELS**  
DU DÉPARTEMENT DES ALPES-MARITIMES

Accueil > [Hi- Tech](#)

## HorseSinergia, du numérique sous les sabots



HI- TECH

🕒 Mercredi 18 novembre 2020 à 16h10

### Un algorithme pour trouver la troïka idéale entre propriétaire, cavalier et monture ? Une petite révolution made in Nice signée HorseSinergia dans ce qu'on appelle désormais la "co-pension".

Avec la démocratisation des sports équestres, et l'avènement des sportechs dans la galaxie des nouvelles technologies, les opportunités se multiplient côté startups, qui n'hésitent plus à ultracibler pour conquérir : ainsi HorseSinergia a calculé sa foulée sur une pratique au développement exponentiel, la demi-pension, une offre qui propose de "partager" avec un propriétaire une même monture en divisant les frais de garde. Encore faut-il trouver la personne idéale pour lui confier les rênes en toute tranquillité.

Depuis trois ans Camille Leandri peaufine le concept qui lui trotte inlassablement dans la tête, forte d'une solide expérience de cavalière et de quelques diplômes attenants (Staps, brevet d'Etat, master INSEEC ingénierie commerciale). L'idée ? Accompagner ces rencontres tripartites, que ses études de marché ont mis en exergue : en France, on compte aujourd'hui plus d'un million de chevaux, à 70% sur la filière loisirs, pour plus de 2,2 millions de pratiquants et 560.000 propriétaires, qui à 42% se révèlent potentiellement intéressés par le système de la demi-pension.

### Un véritable curseur de compatibilité

Les offres pleuvent via les réseaux sociaux, pour des mises en relations souvent décevantes. Là intervient l'algorithme de HorseSinergia, sorte de curseur de compatibilité, qui mixe discipline de prédilection (de la balade à la compétition), niveau, localisation, budget consenti, dans une démarche ouvertement tournée vers le bien-être du cheval concerné... Le business model ? "*Un paiement (minime) à la mise en relation qualifiée, par profil renseigné,*", souligne Camille Leandri, qui dès ses premiers tests a recueilli près de 500 inscriptions sur son site. Et qui mise sur un accompagnement plus global pour développer son concept, en proposant une appli de gestion et soins pour chaque monture, du coaching à distance, ou des ristournes chez des partenaires triés sur le volet via des valeurs partagées, comme le recyclage des équipements.

A terme, HorseSinergia devrait même gérer les transactions financières et cadrer la sécurité juridique du contrat entre les cavaliers via la mise en forme proposée par des avocats spécialisés. Sans s'interdire quelques options supplémentaires, via une veille accrue sur de potentielles innovations. HorseSinergia s'est ainsi affiliée à Nice Start(s) Up et au Pôle Hippolia (réseau national des acteurs innovants de la filière équine française). A moyen terme, l'équipe niçoise (trois associés, Kélian Baillet au développement, Léna Martel au marketing et Camille Leandri au commercial/administratif) s'attelle à la préparation d'une levée de fonds pour allonger l'allure sur les prestations proposées.