

DOSSIER DE
PRESSE
AVRIL
2018



horsecom
L'équitation en musique

Innovation

Stratégie

**Entre sciences et
bien-être,**

La musique au cœur de la
stratégie d'entreprise

Techno

Identité



www.horsecom.io

La musique, nouvel outil pédagogique pour améliorer le
bien-être et la concentration du couple cavalier-cheval



HORSECOM, LA STARTUP QUI DISRUPT LE MARCHÉ DE L'ÉQUITATION EN MUSIQUE

Horsecom est la solution musicale qui améliore la relation du couple cavalier - cheval. La startup est fondée en 2013 par Hugo Kajdas, ingénieur et musicien. Après avoir lu une étude scientifique soulignant les bienfaits de la musique sur les chevaux, il décide de créer le Horsecom pour aider sa petite sœur, Marine, qui fait l'acquisition en 2010 d'une jument compliquée et caractérielle. A court d'idée pour pouvoir monter son cheval sans se blesser, Hugo lui présente son idée et là, c'est le déclic !

Après la validation scientifique du projet en 2014, un prototype a vu le jour et une vingtaine de cavaliers et chevaux ont pu l'expérimenter, dont certains en équipe de France. Le produit est aujourd'hui commercialisé depuis Juin 2016.

Hugo Kajdas vit l'entrepreneuriat comme un éternel challenge. Economique, technologique et créatif. En 4 ans, avec son flair, son équipe et ses partenaires, il a développé un nouvel usage de la musique dans un secteur plutôt inattendu. La Startup Horsecom qui a déjà levé 1.05 million en 2015 et 500K€ en début 2018 s'apprête à une nouvelle levée de fonds courant d'année afin de déployer son offre stable dans toute la France et amorcer le développement européen.

1 Horsecom, Fiche d'identité

- 4 Notre Constat
- 4 Musicothérapie et pédagogie
- 5 Notre mission
- 5 L'innovation Horsecom
- 5 Notre promesse
- 6 Une preuve scientifique indéniable

2 Stratégie économique

- 7 Retour sur les débuts de Horsecom
- 9 Les objectifs principaux pour l'année 2018
- 9 Opportunité d'investissement

3 2018, développement produit pour particuliers et enseignants

- 10 Nos offres pour les particuliers et les enseignants
- 13 Les autres produits en développement pour 2018
- 13 Nouvelle identité visuelle
- 14 Modèle d'intelligence Marketing
- 14 Vente & Distribution des offres cavaliers et enseignants

4 Le client, **coeur** stratégique de Horsecom

- 15 Customer Success
- 15 Optimisation des coûts, des délais et de la qualité de la production Hardware en 2018
- 15 Sponsoring
- 16 Equipe Horsecom
- 16 Contact presse



1 Horsecom, Fiche d'identité

Notre Constat

L'équitation n'a jamais connu un engouement aussi croissant. À l'échelle mondiale, on recense 50 millions de cavaliers réguliers et près de 1,3 million en France. On estime à 15 millions le nombre de cavaliers propriétaires dans le monde et à 600 000 en France.

De nombreux cavaliers, des chevaux montés plusieurs fois par jour, des disciplines très sportives : qu'en est-il réellement du bien-être des chevaux ?

Aujourd'hui, le cheval fait face à de nombreux stimuli dès sa naissance qui reflètent, tout au long de sa vie, son état de bien-être. L'utilisation du cheval pour les compétitions, les courses hippiques ou les activités de loisir impliquent de l'exposer à des situations stressantes variées et récurrentes comme le confinement au box, le transport, les visites vétérinaires ou bien encore la maréchalerie. La plupart de ces situations sont inévitables pour les équidés et occasionnent des problèmes de concentration, de patience et de nervosité.

Au quotidien, il n'est pas toujours facile de créer la relation qu'on voudrait avec son cheval, même en étant un bon cavalier, alors que tous les passionnés rêvent d'une harmonie parfaite avec leur monture.

Musicothérapie et pédagogie

Pour le moment, il n'existe aucune méthode reconnue d'évaluation du bien-être du cheval en France, mais des études scientifiques ont montré que la musique a des effets bénéfiques sur le comportement et le bien-être du cheval au quotidien. En effet, la musique va avoir pour vertu de détendre le cheval en situation stressante, de le maintenir plus concentré lors d'une séance de travail, et va également permettre au cheval de récupérer plus vite après l'effort.

La musique est également un outil ludique pour mettre en scène différemment les exercices classiques pratiqués par les élèves de tous niveaux. Elle permet au cavalier de ressentir davantage le rythme du cheval et donc facilite son apprentissage au quotidien.

Enfin, la musique présente également un intérêt au niveau médico-économique. En effet, différentes publications ont estimé que dans le monde du loisir, le risque d'accident est supérieur à celui d'un motard ou d'un automobiliste. La musique permettrait donc d'augmenter la sécurité des cavaliers et de diminuer l'accidentologie par une meilleure compréhension et anticipation du cheval liée à un monitoring de ses paramètres physiologiques et un apaisement par la musicothérapie.

Notre mission

Nous aimons les chevaux, les cavaliers et la musique. Nous sommes convaincus du pouvoir des émotions en équitation. Notre principale mission est de fédérer la communauté mondiale des cavaliers et des enseignants en leur proposant des solutions capables de faciliter leur pratique de l'équitation et de l'enseignement au quotidien.

L'innovation Horsecom

Nous avons inventé et développé la première technologie brevetée de casques audio qui permet à la musique d'améliorer la concentration et le bien-être des chevaux et des cavaliers. La musique est diffusée simultanément dans l'oreillette du cavalier et dans le casque du cheval via l'application mobile Horsecom.

Guidé par des scientifiques, Horsecom a demandé à des compositeurs de créer des playlists spécialement conçues pour l'ouïe des chevaux. La diffusion de ces musiques permet d'améliorer la synchronisation du couple cheval-cavalier. Ce dernier communique avec sa monture dans un environnement sonore propre, favorisant la détente de l'animal en l'isolant partiellement des bruits extérieurs.

Horsecom est un appareil pour les cavaliers de tous les niveaux, du novice au plus aguerri. Destiné à tous les passionnés d'équitation, Horsecom est adapté à tous les genres d'utilisation. De la compétition sportive à l'entraînement en club, en passant par la simple balade, Horsecom est un produit pédagogique qui accompagne, en musique, le cavalier et sa monture dans n'importe quelles circonstances, quelle que soit la discipline pratiquée.

Les rythmes choisis sont étudiés en fonction du travail à effectuer avec le cheval. Ainsi, la musique classique est plus spécifiquement adaptée à la relaxation et on choisit des rythmes différents en fonction de l'allure naturelle du cheval. Horsecom utilise la musique comme méthode douce, source d'une complicité entre le cavalier et son cheval.

Notre promesse

// Améliorer la synchronisation du couple cheval-cavalier grâce à la musique :

Les cavaliers qui utilisent le Horsecom ressentent une vraie différence dans l'allure de leurs chevaux. Les chevaux se calent sur le tempo de la musique.

// Avoir un cheval plus concentré pendant les exercices :

Les compositeurs de musique Horsecom sont en recherche permanente de la musique parfaite pour améliorer la concentration des chevaux pendant les exercices.

// Favoriser la relaxation et le bien-être du cheval :

Nos clients ont vu leurs chevaux se détendre de leurs propres yeux. On obtient une certaine "zénitude", beaucoup de bien-être, une touche de patience et une note de détente.

// Permettre au cavalier de parler à son cheval pour développer une meilleure complicité :

Avec le micro de l'oreillette pas besoin de hausser le ton. En prenant sa voix la plus douce, le cavalier parle à son cheval et sa demande sera beaucoup mieux reçue.

// Tout ça, au travail, au box, pendant les transports, à pied, en liberté, aux soins :

Les utilisateurs du Horsecom notent une réelle décontraction naturelle pendant une situation stressante et une récupération post-stress plus rapide.



Une preuve scientifique indéniable

Horsecom travaille depuis 4 ans avec des spécialistes équestres, des cavaliers professionnels et des scientifiques éthologues.

Ces études scientifiques et spécifiques menées par une équipe pluridisciplinaire composée d'éthologues scientifiques (Ethonova) et de chercheurs (CNRS, INSERM et GMPC), financée et encadrée par l'Institut Français du Cheval et de l'Équitation (IFCE) ont permis de démontrer les effets positifs de la technologie Horsecom : diminution du stress des chevaux dans les situations anxiogènes et diminution du temps de récupération après l'effort.

Horsecom a testé l'effet de la diffusion intra-auriculaire de musique des chevaux lorsqu'ils étaient soumis à trois situations stressantes : le transport, un épisode de maréchalerie et sur la marche en main sur un parcours ponctué d'éléments stressants.

Les études ont démontré un effet positif sur la relaxation, la disponibilité, la concentration, la cadence et la tonicité. D'un point de vue tant physiologique que comportemental, la musique diminue l'intensité des réactions au stress. Les résultats des études sont disponibles sur simple demande auprès du service presse.



“

L'utilisation du Horsecom permet à la musique d'améliorer le bien-être du cheval, de favoriser sa récupération et de diminuer son stress en situations anxiogènes.

”

Philippe BENOÎT,

Vétérinaire de l'équipe de France CSO (93 à 2000) et du comité FEI

Partenaires scientifiques :



2 Stratégie économique

Retour sur les débuts de Horsecom

La technologie reconnue :

Dans son modèle initial, la solution innovante proposée par Horsecom regroupe trois modules différents qui ont généré des effets positifs démontrés sur l'état de bien-être du cheval, sa concentration et ses performances physiques. Ils sont composés de :

- Une oreillette pour cavalier ;
- Un bonnet audio pour cheval ;
- Une application mobile permettant de sélectionner des musiques et des programmes pédagogiques développés en interne par de grands cavaliers et coachs partenaires, de discuter entre chevaux/cavaliers/entraîneurs et de répondre au téléphone.

Signe de reconnaissance de l'innovation de ce projet aux yeux de l'écosystème du domaine, le module Horsecom a reçu en 2014 le label Hippolia, pôle de compétitivité de la filière équine et est perfectionné grâce à des aides de BPI France Normandie.

Plus encore, la startup est lauréate du Business Model Challenge France 2014 (elle a participé à ce titre à la finale mondiale de ce concours aux USA), du trophée Y'a de l'idée en Normandie en catégorie Technologie en 2015, organisée par la région Normandie, et est soutenue par BPI France via un Prêt Amorce et un Prêt FEI.

Depuis sa création, Horsecom a investi 150 000 € en dépôts de brevets afin de protéger son invention à l'échelle internationale.



Modèle économique :

Au-delà de l'innovation technologique, Horsecom propose également une avancée en termes de modèle économique en prévoyant des revenus récurrents pour la société, générés sous forme d'abonnement permettant l'accès aux bibliothèques de musiques et à des contenus pédagogiques. En un an, une centaine de contenus pédagogiques musicaux, vidéos et articles ont été produits et sont disponibles depuis notre application.

Par ce modèle économique, Horsecom va au-delà de la simple revente d'équipements, comme c'est le cas habituellement dans les domaines vétérinaires et des accessoires d'équitation. L'abonnement mensuel facturé 29,90 € par mois, associé à un engagement d'une durée de 12 mois pendant laquelle l'oreillette et le bonnet audio sont associés aux services payants de l'application Horsecom : Accès exclusif et en illimité aux contenus pédagogiques musicaux et vidéos.

Depuis la commercialisation de son kit en 2016, Horsecom a solidifié son positionnement en tant que :

- Une marque qui se positionne sur le marché haut-de-gamme et du luxe. Les produits sont fabriqués en France.
- Un opérateur de services connectés.
- Une politique de R&D ambitieuse en s'entourant de partenaires de haut-niveau comme l'Université Pierre et Marie Curie (UPMC), l'Université de Strasbourg, l'École Nationale Vétérinaire d'Alfort (ENVA), l'Institut national de la santé et de la recherche médicale (INSERM), le Centre National de la recherche scientifique (CNRS), l'Institut français du cheval et de l'équitation (IFCE), les Haras nationaux, le pôle Hippolia.
- Une stratégie marketing basée sur la prescription pédagogique et scientifique.
- Une utilisation de toutes les technologies 2.0.

Horsecom innove et apporte de véritables ruptures d'usage sur un marché mondial de 50 millions de clients. Ses brevets, son avance concurrentielle et son engagement total dans la recherche et le développement conduisent à aller vite pour ouvrir tous les marchés internationaux et conserver ainsi l'avance prise, voir l'augmenter face à une concurrence internationale qui s'organise.

- 2000+ clients entre juin 2016 et janvier 2018

Horsecom a vendu la totalité de son premier lot, soit plus de 2000 Kits Horsecom entre juin 2016 et janvier 2018 à son cercle d'early adopters, naturellement convaincus par le produit. Fort de ses 2000 cavaliers, Horsecom a pour objectif de consolider sa communauté de cavaliers en 2018 et 2019 grâce à l'amélioration de ses services.

Les clients de Horsecom sont des cavaliers propriétaires d'un ou plusieurs chevaux, qui ont une tendance à faire de la compétition même à bas niveau. Ils ont comme dénominateur commun d'avoir des problèmes de concentration et de cadence avec leurs chevaux et sont sensibilisés à l'éthologie et aux méthodes douces.

Ce profil de cavaliers représente environ 600K cavaliers propriétaires en France ; ce qui représente environ 2% de clients potentiels du marché mondial des cavaliers propriétaires.

- Concurrence

La concurrence de Horsecom est relativement indirecte car aucune entreprise ne commercialise de produits autour de la musique et la pédagogie. Horsecom est pour le moment seul sur ce créneau.

Cependant, le marché de l'équitation s'ouvre aux entreprises des objets connectés qui commercialisent des produits capteurs de tracking d'activité et de suivi d'entraînement qui peuvent être vus comme des concurrents : Equisense, Arioneo, Seaver...

L'offre Horsecom est innovante et apporte une rupture à la fois technologique (algorithme comportemental), mais aussi d'usage qui a permis à Horsecom d'aller vite sur le marché et de profiter de son leadership en tant que premier entrant tout en continuant d'investir sur la R&D des futures versions de son offre.

- L'avis de l'enseignant déterminant

Après enquête de terrain, nous avons remarqué qu'il restait tout de même un frein à l'achat pour toucher notre cible de cavaliers propriétaires (600K FR) : l'avis de l'enseignant. Nos prospects demandent l'avis de leur coach qui se confirme comme étant un influenceur de premier choix. Horsecom travaillera donc sur cette cible en 2018.



- Un produit spécifique, à essayer sur son cheval

Après beaucoup d'essais terrains lors des concours et des salons, nous observons également un taux de conversion très élevé lors des tests terrains, beaucoup plus que sur de la vente au téléphone sans essai. Le produit est très convaincant, il faut donc faire tester ce produit au plus grand nombre de cavaliers pour transformer les contacts en acte d'achat.

Les objectifs principaux pour l'année 2018

Objectif 1 :

Rentabilité et déverrouillage pédagogique

Pour débloquer le verrou commercial de la prescription pédagogique des enseignants et rendre notre entreprise prospère, nous avons développé une offre de formation enseignant en ligne sur l'enseignement en musique que nous plaçons au centre de notre stratégie commerciale.

“
Objectif : 1000 coachs formés d'ici à fin 2018 sur les 15000 coachs français.
 ”



Objectif 2 :

Développement commercial par des tests terrains

Nous allons également focaliser les équipes et les ressources financières sur l'amélioration de nos services et au développement d'un maillage de commerciaux indépendants sur les territoires équestres français faisant tester le kit Horsecom et profitant d'un taux de conversion élevé et confirmé.

Opportunité d'investissement

La vision d'Horsecom est de devenir le **pilier mondial** de l'équitation en musique en distribuant ses technologies et sa méthode d'apprentissage au cœur de l'écosystème équin, en s'imposant demain comme un **standard du marché**. Horsecom prépare une Série A en syndication avec son investisseur historique, le fonds Quadrivium I géré par Seventure Partners pour un montant cible de 1,5 M€ à horizon S2 2018.



3 2018, développement produit pour particuliers et enseignants

Nos offres pour les particuliers et les enseignants

Le kit Horsecom en formule avec engagement pour les particuliers

Un kit nouvelle génération aux fonctionnalités améliorées par rapport au premier batch des early adopters : Horsecom propose un kit nouvelle génération comprenant le bonnet du cheval retravaillé avec une maille protectrice plus fine en fibre 100% coton. Plus stable, le bonnet assure une meilleure fixation sur le cheval. Le kit nouvelle génération offre de nouvelles fonctionnalités, à savoir une étanchéité USB, une meilleure connectivité Bluetooth et un nouveau speaker permettant d'obtenir une qualité de son supérieure.

Et donc... une nouvelle offre pour les particuliers ! Depuis le 1er septembre 2017, Horsecom a lancé une nouvelle offre à 249 euros avec un abonnement mensuel premium à 29,90 euros pendant un an permettant l'accès à des contenus exclusifs en illimité. Cette nouvelle offre comprend des nouveaux services personnalisés tels que des séances et des programmes de travail conçus par des cavaliers professionnels.

Au terme de la période d'engagement, le cavalier peut quand il le souhaite, se désengager et se réabonner sans engagement In-app à 29,90 Euros TTC/mois quand il souhaite.

Le produit est distribué sur notre e-shop et via notre réseau de vendeurs indépendants dans toute la France.

Et du côté appli, quoi de neuf ?

L'application est disponible en téléchargement libre sur L'App Store et Google Play Store. Elle permet à tous les cavaliers munis d'un smartphone d'avoir un accès exclusif aux séances et programmes pédagogiques produits par des professionnels du monde équestre et de l'audiovisuel. Horsecom simplifie le quotidien des cavaliers et les accompagne dans l'apprentissage et le bien-être de leurs chevaux. L'application comprend :

- **Bibliothèque musicale :** Des contenus musicaux exclusifs avec voix intégrée produits chaque mois par nos compositeurs sur proposition d'un cahier des charges mis au point avec notre comité scientifique et pédagogique.
- **Séances de travail** qui proposent des exercices spécifiques et des musiques associées.
- **Programmes d'entraînement** spécifiques à destination des cavaliers, en fonction d'un objectif à atteindre. Ce module proposerait les exercices et les musiques associées pour atteindre l'objectif fixé par le cavalier. Le programme d'entraînement est une suite de séances de travail unique, déterminée en fonction de l'objectif, sur une période plus ou moins longue.
- Une interface personnalisée de progression pour le cavalier.
- Un module de création de playlists, séances & programmes pédagogiques sur mesure.

UX/UI : L'expérience utilisateur et le design de l'application mobile sera entièrement revisité à partir du second trimestre 2018 pour répondre parfaitement au besoin des clients avec un budget spécialement dédié au développement afin de devenir la référence en pédagogie équestre.

L'offre B2B Horsecom pour les enseignants

Le lancement de la formation « Enseigner en musique » : Afin de mieux répondre au besoin en compétences du secteur de l'équitation et à la forte demande des centres équestres, Horsecom a lancé en Septembre 2017 une formation qualifiante sur l'enseignement en musique destinée aux 15k enseignants équestres français.

Cette nouvelle formation de 30 heures est proposée en blended learning via une plateforme de formation en ligne. Elle répond à l'environnement très concurrentiel des enseignants d'équitation et leur offre la possibilité de se diversifier et se démarquer avec un certificat qualifiant sur l'équitation en musique. Cette formation unique en France a pour vocation de former des experts de l'équitation en musique et de les sensibiliser à l'importance de la musique dans l'apprentissage et le bien-être des chevaux.

La formation «Enseigner en musique» est réfléchiée pour s'adapter à chaque centre équestre. Horsecom propose 30 heures supplémentaires d'options sur des axes, des pré-requis, des compétences et des savoirs particuliers.

Coût de la formation : à partir de 600 € TTC jusqu'à 1 680 €TTC, pris en charge par les OPCA.



Les bénéfices pour les coachs certifiés Horsecom :



Différenciation et visibilité :

Ils séduisent de nouveaux clients grâce à une image innovante et une nouvelle spécialisation sur l'équitation en musique.



Satisfaction et Fidélisation :

Ils proposent une méthode de coaching high-tech. Ils retiennent les cavaliers plus facilement en assurant des cours dynamiques et de qualité.



Communauté :

Les enseignants partagent leurs idées avec les autres coachs et pros partenaires Horsecom lors d'événements d'échanges spécialement dédiés à l'enseignement en musique.



Formation :

Ils se forment gratuitement et en continu en blended learning et apprennent comment coacher en musique.



Revenus :

Ils optimisent leur revenu en valorisant leur savoir-faire et en devenant prescripteur : Ils augmentent le tarif de leur cours et sont commissionnés sur les parrainages Horsecom.

Profils formateurs

Nos formateurs sont titulaires du BPJEPS Equitation et certifiés Horsecom, équitation en musique. Ils expérimentent et pratiquent depuis plusieurs années l'équitation en musique à l'aide du premier casque audio pour cavaliers et chevaux. Ils sont en charge du programme pédagogique et sont garants du label obtenu à l'issue de la formation.

Parrains de la formation : Horsecom s'entoure de parrains de pointes



Karim Laghouag et Kevin Staut, tous deux champions olympiques sont parrains de la formation. Ils valident le contenu et sont garants du certificat obtenu à l'issue de la formation.



Une pédagogie unique qui développe le ressenti du cavalier et le bien-être du cheval.

Au quotidien, une équipe de professionnels dédiée veille à construire une pédagogie sur-mesure et à détecter et anticiper les besoins des enseignants d'équitation en leur proposant une solution innovante. La première version de la formation, livrée fin d'année 2017, sera améliorée au cours de l'année 2018 avec un budget spécialement dédié.

Une formation à distance prise en charge

La formation est distribuée via notre équipe de commerciaux interne et notre réseau de vendeurs indépendants. Les enseignants équestres utilisent très peu leur budget formation, par conséquent nous saisissons cette opportunité pour déployer cette offre en faisant profiter nos clients de ces financements.

Le programme de formation Horsecom est pris en charge par les organismes de formation et s'adresse à tous les enseignants d'équitation, dans une perspective de création ou de développement d'activité. Sans contrainte horaire et sans déplacement, la formation est accessible depuis un téléphone, une tablette ou un ordinateur. Un kit Horsecom est inclus dans l'offre de formation.

Certifié Horsecom

La formation "Enseigner en musique" Horsecom s'inscrit dans une démarche d'innovation et délivre aux enseignants un certificat de qualification leur permettant d'enseigner l'équitation en musique partout en France.

Les autres produits en développement pour 2018

Le bonnet de soin Horsecom pour le travail et les soins à pied :

Le bonnet actuel Horsecom est idéal lors du travail monté et dans les sports équestres. Pour répondre au besoin global de nos clients, nous souhaitons également proposer un accessoire supplémentaire : un bonnet de soin qui tient sans filet et est très utile dans les situations de pansage & soins (transport, tonte, maréchalerie, etc) et toutes les disciplines non spécifiques à Horsecom. La faisabilité est certaine et les premiers prototypes verront le jour pour la fin d'année 2017.

Nouvelle identité visuelle

Un nouveau logo, un nouveau site internet et une identité visuelle retravaillée pour 2018. La couleur corail de la nouvelle charte graphique symbolise la protection & la passion entre le cheval et le cavalier et donne une stature plus forte au logo. Le bleu sombre et sobre rappelle toujours les codes du luxe et de la technologie. Basé sur le logo historique, le nouvel icotype nous fait penser à un casque audio, à un fer à cheval ou encore à une antenne qui symbolise la connexion. Cette nouvelle identité visuelle sera déclinée sur l'ensemble de nos supports, y compris notre application mobile.



Modèle d'intelligence Marketing

Horsecom s'entoure des meilleurs outils digitaux afin de générer et traiter ses leads. Un outil de Marketing Automation pour l'acquisition et la maturation de ses leads froids par son équipe digitale, un outil CRM pour le traitement des leads chauds par son équipe commerciale et un outil de suivi et fidélisation clients par son équipe Customer Success.

Vente & Distribution des offres cavaliers et enseignants

Pourquoi un réseau de vendeurs indépendants ?

Après avoir distribué notre premier lot aux early adopters, nous avons remarqué que les ventes lors de tests sur le terrain ont continué de montrer un meilleur taux de conversion que les ventes phoning pour les raisons suivantes :

- C'est un produit spécifique,
- C'est un produit innovant et nouveau,
- Les cavaliers veulent voir l'effet sur leur cheval avant de l'acheter.

La solution du réseau de vendeurs à domicile indépendant pour organiser des démonstrations et essais du Horsecom lors de ventes privées dans les centres équestres avec l'intervention de l'enseignant s'est imposée.

Nous avons noté un taux de conversion de 65% lors des essais sur les 3 derniers évènements où Horsecom s'est déplacé. L'essai du produit avant l'achat reste important. Nous avons pris la décision de développer un réseau de vendeurs à domicile indépendant, que nous appelons conseillers experts Horsecom, pour atteindre notre deuxième palier de marché.

Un réseau de conseillers experts se développe par région. Chaque région est généralement composée d'un directeur d'agence qui supervise entre 4 et 6 chefs de secteurs. Chaque chef de secteur est chargé du recrutement et de l'animation d'une équipe de conseillers experts. Les directeurs d'agence et les chefs de secteur sont généralement d'anciens conseillers experts ayant eu de très bonnes performances. Un nouveau conseiller expert sera en charge de recrutement d'un conseiller expert à son tour trois mois après son arrivée.

Nous avons identifié 5 régions prioritaires pour la première année de développement de notre réseau. Dans l'ordre : Île-de-France, Normandie, Nord, Rhône-Alpes, Provence-Alpes-Côte d'Azur. Un cavalier pourra tester le Horsecom n'importe où en France d'ici 2 ans.



4 Le client, coeur stratégique de Horsecom

Customer Success

Horsecom oriente sa stratégie autour d'un Customer Success de grande qualité, réactif et rigoureux. Le traitement des SAV s'effectue sur 2 niveaux selon importance :

- Le premier niveau est pris en charge via la FAQ Horsecom et échange d'e-mails avec le client ;
- Le second niveau est géré par téléphone ou visioconférence sous 3 jours ouvrés maximum.

La satisfaction client : Notre note de satisfaction sur Facebook, le réseau social que nous utilisons le plus, est de 4.0/5. Les améliorations en réponse aux retours clients sur la version 1 ont déjà été effectuées sur le hardware version 2 de notre produit.

Optimisation des coûts, des délais et de la qualité de la production Hardware en 2018

Qualité : Les axes d'améliorations concernent le debug électronique & mécanique et la contractualisation du SAV avec un impact financier sur nos fournisseurs. Nous avons 4% de kits défectueux au T3 2017, notre objectif est d'avoir 1% au T3 2018.

Délais : L'interaction entre les fournisseurs électroniques et mécaniques représente un axe majeur d'amélioration et nous manquons de transparence et de confiance sur le planning textile. Nous avons un objectif clair de maîtrise des délais à plus ou moins une semaine d'ici un an.

Coûts et BFR (Besoin en fonds de roulement) : Grâce à une mise en concurrence de la chaîne d'approvisionnement, notre objectif est de baisser par deux notre coût de production unitaire pour un batch de 4000 pièces. Nous souhaitons également négocier plus d'étalement de paiements pour diminuer l'impact des commandes hardware sur notre trésorerie.

Sponsoring

Kevin Staut, Cavalier CSO Médaille d'Or aux JO 2016, et Karim Laghouag, Cavalier CCE Médaille d'Or aux JO 2016, constituent le premier pool de cavaliers « ambassadeurs » de la marque Horsecom consolidant l'image de marque et la notoriété en France et à l'International.

A l'instar du champion, d'autres professionnels de l'équitation sont convaincus des bienfaits du Horsecom : Camille Judet-Chéret, athlète de haut niveau mention dressage, Maelle Martin, cavalières expertes, Jeanne Sadran, 16 ans, espoir de l'équitation féminine, Matthieu Bourdon, cavalier saut d'obstacle, ont accepté de tester l'impact de la musique aussi bien sur leur cheval que sur leur propre posture.

Equipe Horsecom

Au-delà d'une recherche de pluridisciplinarité des profils en réponse aux besoins inhérents au projet, l'équipe de Horsecom s'est structurée autour de :

Hugo Kajdas, fondateur & CEO : diplômé de Grenoble INP (Ingénierie électrique) et de Grenoble Ecole de Management, Hugo a inventé Horsecom en échangeant avec des utilisateurs sur leurs problématiques de cavaliers.

Thomas Pandraud, cofondateur responsable opérationnel : diplômé de l'ICAM (Arts et Métiers), Thomas, fort de ses 4 années d'expérience chez Artelia en tant qu'ingénieur responsable de projets, s'occupe du développement opérationnel et technique des produits Horsecom et de la relation avec la communauté scientifique.

Pascal Farrugia, cofondateur relation investisseurs : diplômé de Grenoble EM et de l'EISTI (Ingénierie financière), Pascal est analyste M&A chez Avolta Partners et s'occupe de la partie financière d'Horsecom.

Au-delà de cette équipe et au regard du fait qu'Horsecom développe en interne le design et le firmware des produits, l'application smartphone iOS et Android ainsi que le site web et la communication de la marque, la startup compte également au sein de ses équipes douzaine de salariés aux compétences technico-économiques ; parmi lesquels :

Quentin Boehm, responsable marketing, a rejoint Horsecom en juin 2016. Diplômé de l'ESSEC, Quentin structure l'offre Horsecom et les services associés dans un objectif de générer des ventes.

Lucas Piquet, responsable digital, a rejoint Horsecom en Mars 2016. Diplômé en sciences politiques avant de se spécialiser en marketing digital à l'Institut Léonard de Vinci, il optimise la visibilité et le référencement de la marque sur le web et pilote la génération et la maturation de leads cavaliers et coaches.

Ashley Parsons, responsable de la pédagogie Horsecom, a intégré Horsecom en Mars 2017. Elle a pour mission d'améliorer les services pédagogiques Horsecom et de gérer la formation à destination des coaches.

Marine Kajdas, en charge du réseau des Vendeurs Domicile Indépendants. Cavalière et coach, elle s'occupe d'animer le réseau de VDI, qui génère l'ensemble des ventes des produits Horsecom.

Timothée Bergeret, responsable technique, prend en charge le développement hardware, la production des produits, de l'application mobile et du site web Horsecom. Avec 5 années d'expérience dans la production industrielle, il apporte toute son expertise dans ce domaine.

Camille Eyraud, éthologue en M2 Neurosciences et Science des Comportements. Camille s'est chargée de l'étude des effets de Horsecom sur le comportement des chevaux, et va réaliser sa thèse chez Horsecom en collaboration avec l'UPMC, l'Université de Strasbourg et l'Université de Caen.

L'équipe Horsecom s'appuie sur l'expertise et l'expérience de leaders d'opinion des domaines de l'équitation, du business et du monde industriel :

Philippe Tramoy, Partner Seventure Fonds Quadrivium, et **Marc Larousse**, Business Angel & VP Europe de Alltech (Leader mondial en nutrition et santé animale) constituent le board de Horsecom et travaillent avec les équipes sur la stratégie et le business développement.

Contact presse

Questiondecom

Maryse Nappi

maryse@questiondecom.fr

06 84 79 00 79

Laurine Desmaris

laurine@questiondecom.fr

04 26 49 40 25

www.horsecom.io



Nos vidéos sur
notre chaîne



@teamhorsecom



@horsecomdevices