

# Sportihome, l'application pour réussir ses escapades sportives

*Suite à vos votes, Sportihome a été élue application de la semaine. Son principe ? Permettre aux amateurs de sport de trouver un hébergement au plus près d'un spot voire d'être accueillis chez un hôte passionné afin de partager une sortie sportive.*

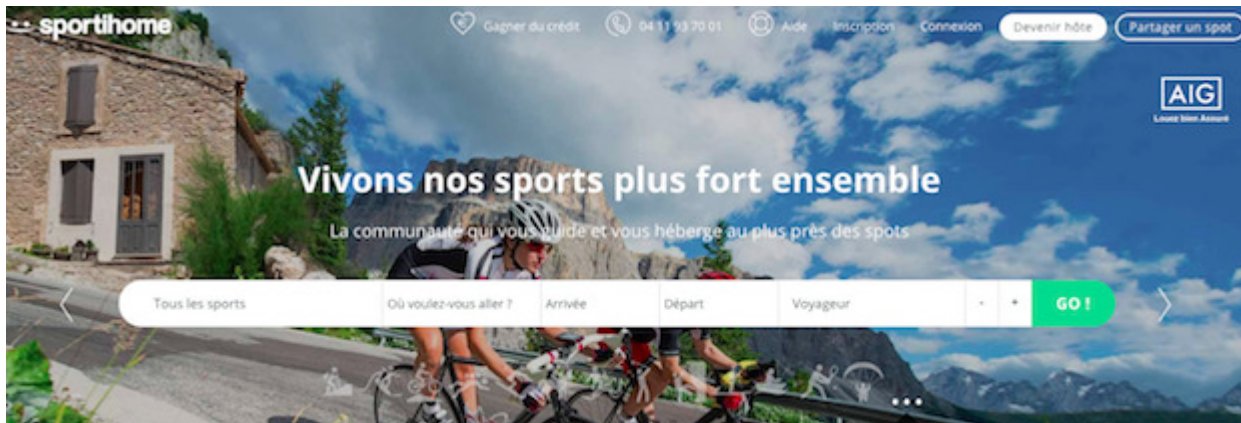
Temps de lecture : minute

---

16 octobre 2018

Constatant la difficulté à trouver des infrastructures de pratique sportive ainsi que des logements de vacances bien placés, Sportihome a imaginé une solution qui permet aux amateurs de sport de trouver un hébergement au plus près d'un spot voire d'être accueillis chez un hôte passionné afin de partager une sortie sportive. Créée par Fred Diaw et Sylvain Morel, l'application se veut également un outil pour découvrir des spots grâce aux bons plans partagés par la communauté.

*"Fred, en tant qu'hôte, a longtemps été déçu par le fait de ne pas pouvoir mettre en avant la location de son logement par rapport à ses passions pour le kite et le surf. Quant à moi, dans ma soif de voyages et de découvertes, je perdais trop de temps à jongler entre des dizaines de sites pour trouver le spot et le bon logement au plus près de celui-ci", explique Sylvain Morel, COO de Sportihome.*



Avec plus de 1700 spots référencés et près de 4500 logements sélectionnés dans 30 pays, l'application permet de trouver son bonheur pour réussir ses vacances sportives parmi les 45 activités sportives proposées : surf, randonnée, VTT, kitesurf, parapente, trail, golf... Malgré son positionnement spécialisé, Sportihome doit composer avec un certain nombre de concurrents, des infrastructures traditionnelles de logements (hôtels, campings, résidences de vacances, etc.) aux sites de réservation de logements entre particuliers (Airbnb, booking.com, Expedia, Abritel, etc.). Pour cela, elle a opté pour un business model 100% transactionnel, sans abonnement.

*"Nous prélevons une commission sur chaque réservation, 5 % sur l'hôte et entre 5 et 15% sur le voyageur en fonction du montant du panier"*

*Sylvain Morel, COO de Sportihome*

Et ça marche : depuis le lancement il y a un an, la jeune pousse enregistre une commission moyenne de 71 euros par réservation avec des paniers allant jusqu'à 4000 euros. De quoi séduire les investisseurs, à commencer par Guillaume Bertel, CEO et fondateur de PrivateSportShop,

qui a participé à la première levée de fonds de Sportihome en juin 2018, d'un montant de 400 000 euros.

Pour asseoir sa notoriété, la jeune pousse a signé des partenariats exclusifs avec plusieurs fédérations françaises dont la FFVL (Vol Libre), la FFV (Voile) et la FFSNW (Ski Nautique et Wakeboard), et en prévoit de nombreux autres avec le lancement de son programme d'affiliation. Enfin, elle planche sur la version anglaise du site qui devrait être disponible fin octobre, afin d'offrir l'opportunité à tous les voyageurs sportifs étrangers de bénéficier de ses services.

---

Article écrit par Maëlle Lafond