

# Advanced Tracking, anges gardiens pour aventuriers des mers

*Localiser un bateau à l'échelle planétaire en quelques clics, c'est rassurant pour la famille des marins... et cela apporte un vrai plus en termes de sécurité. C'est ce que propose la société lyonnaise Advanced Tracking, grâce à une balise de la taille d'un poste de radio. Rencontre avec Christophe Allan, le gérant de l'entreprise, et Alain Andres, son directeur technico-commercial.*

**Q**uelle est l'histoire d'Advanced Tracking ?

**Christophe Allan :** La société a été créée en avril 2004. Je suis un ancien skipper professionnel, j'ai effectué de nombreux voyages et j'ai toujours été impliqué dans le monde de la voile. J'ai donc lancé Advanced Tracking, qui propose des balises de géolocalisation, principalement pour les bateaux : en quelques clics on peut savoir à quel endroit du globe ils se trouvent, grâce à un satellite In-MarSat, à 40 000 km d'altitude.

**Comment procède-t-on pour localiser un bateau ?**

**Alain Andres :** Il suffit de se connecter sur un site Internet et de rentrer l'identifiant et le mot de passe pour voir apparaître la position du bateau sur une carte marine. Cela peut s'avérer rassurant lorsque quelqu'un, resté à terre, peut ainsi suivre la progression de ses proches ou de mem-

bres de sa famille qui sont partis en mer. De nombreux clients, sceptiques au départ, nous ont ensuite confié qu'ils avaient l'impression de vivre l'aventure en direct, et attendaient impatiemment les mises à jour de la position du bateau, chaque heure ou chaque jour. Et pour encore plus de réalisme, nous devrions bientôt pouvoir intégrer la position du bateau sur des cartes Google Earth, ce qui permettra de visualiser les fonds marins, le contour des côtes, etc.

**Quelle est la spécificité d'Advanced Tracking par rapport à la concurrence ?**

Nous misons beaucoup sur les services additionnels : ainsi, nous proposons des alarmes anti-intrusion, un service de détresse qui est redirigé vers le CROSS, le Centre régional opérationnel de surveillance et de



*Le parcours du voilier "Mademoiselle lodée" en Méditerranée, suivi grâce à sa balise*

sauvetage avec lequel nous avons un accord, ou des alertes anti-piraterie : quand le navire entre dans une zone dite sensible, les autorités sont

prévenues et l'équipage peut lancer une alerte en cas d'agression.

**Et quel est le coût pour l'utilisateur ?**

Les premières balises sont disponibles aux alentours de 1 000 euros. Ensuite, il faut souscrire un abonnement mensuel d'une vingtaine d'euros pour le plus simple, auquel il faut rajouter quelques euros si le client souhaite actualiser sa position plusieurs fois par jour, des détails sur son parcours, sa vitesse, etc.

**Votre marché est-il français ou international ?**

Nous travaillons pour l'instant principalement en France, mais nous nous développons également en Belgique, en Italie, en Espagne et nous venons de signer quelques contrats au Brésil. Nous comptons actuellement 450 clients, ce qui représente environ 600 bateaux, uniquement dans le domaine de la plaisance. Quant à notre partenaire Pole Star, qui assure la géolocalisation grâce à sa plateforme Purple Finder, il gère plus de 15 000 bateaux à l'échelle mondiale !

**Quels sont vos axes de développement ?**

Nous essayons de nous diversifier. Ainsi, quelques-unes de nos balises équipent des engins de chantier, plus par souci de sécurité, par rapport à la localisation en cas de vol par exemple. Mais ceci reste un marché relativement marginal. L'objectif, c'est de développer les partenariats avec



*Christophe Allan et Alain Andres*

les grosses sociétés de location de bateau. Pour eux, le fait d'équiper leurs embarcations d'une balise peut s'avérer très intéressant dans la gestion de leur flotte, ainsi qu'en termes de sécurité et de responsabilité : les contrats de location interdisant parfois aux plaisanciers de fréquenter certaines zones à risques, il sera facile aux loueurs de vérifier que cette interdiction a bien été respectée. Nous cherchons aussi à nous rapprocher des yacht managers. Par ailleurs, les assureurs sont intéressés par nos produits : nous avons ainsi des partenariats avec Groupama et AXA : par exem-

ple, le fait pour un client d'équiper son bateau d'une balise lui permet de bénéficier d'une réduction de 5 % sur son contrat d'assurance chez AXA, ainsi que d'une importante réduction de franchise en cas de vol. Enfin, les salons sont un passage obligé pour prendre des contacts et développer nos activités. Nous étions ainsi présents sur le stand de partenaires à Cannes, mi-septembre, et serons également à La Rochelle, à Paris, à Monaco.

**Propos recueillis par  
Olivier STEPHAN**