

OnTracks trace son chemin

Guidage mains libres

Créé par Philippe Leca, OnTracks va lancer un nouveau dispositif de navigation connecté. Composée de deux bracelets et d'une application mobile, la solution de guidage permettra de suivre un itinéraire grâce aux vibrations des bracelets aux poignets. "Plus besoin de sortir une carte ou d'être concentrée sur les indications du GPS", précise le fondateur.

Startup marseillaise, OnTracks présentera au CES 2017 à Las Vegas (5 au 8 janvier) sa nouvelle solution de guidage connecté "intuitif". Philippe Leca a eu l'idée de mettre au point un système de navigation connectée qui permet de suivre un itinéraire sans avoir à consulter une carte et sans subir les instructions vocales d'un GPS. "Nous avons déve-

loppé une application liée à deux bracelets qui envoient des vibrations et des informations lumineuses aux poignets lors des changements de direction", explique le créateur. "Une fois l'itinéraire sélectionné, et l'activité démarrée, les bracelets vibrent pour indiquer quand tourner à gauche, ou à droite". L'entreprise cible les sports

outdoor et les deux-roues en milieu urbain. "La France compte 18 millions de randonneurs, 6 millions de pratiquants du footing, et 3 millions de VTTistes. Le désir de découverte est au cœur de ces pratiques. Mais il n'existait à ce jour aucun outil fiable et "non intrusif" permettant de s'adonner à sa passion sur de nouveaux chemins, sans être obligé de vérifier régulièrement sa position sur une carte ou son smartphone", précise Philippe Leca. Le coureur ou randonneur est en permanence géolocalisé, peu importe la disponibilité des réseaux GSM. L'application référence des milliers de par-

cours, et propose ceux qui sont les plus près de la position du sportif, en indiquant leurs spécificités (activité, points d'intérêt, difficulté, distance, durée...). "S'il le souhaite, l'utilisateur peut proposer à son tour à la communauté de "suivre ses traces" en proposant des parcours". Sur le seul marché mondial des "runners", la startup ambitionne de conquérir à 3 ans un marché de 4 milliards de dollars, avec un prix d'achat situé autour de 130 dollars et des options d'abonnement à des services évolutifs. (yf) ●