

---

## Amplitudes : l'irrésistible ascension d'un professionnel atypique L'interview de José Martinez, fondateur et président d'Amplitudes

Rédigé par Céline Eymery le Mercredi 31 Mai 2017

Depuis 2008, Amplitudes a doublé ses revenus et son chiffre d'affaires. L'entreprise qui travaille sur 3 secteurs (le groupe, le voyage d'affaires et l'individuel) poursuit son déploiement. L'exercice 2016-2017 en croissance devrait flirter avec les 55 M€ de volume d'affaires. L'interview de José Martinez fondateur et président d'Amplitudes.



***José Martinez, président et fondateur d'Amplitudes : "Investir dans la technologie et maîtriser sa technologie sont des clés pour l'avenir. C'est essentiel voire vital pour une entreprise de la taille d'Amplitudes." - Photo Amplitudes***

**TourMaG.com - Vous venez d'ouvrir une nouvelle [agence de voyages à Toulouse dédiée à la croisière](#). Comment se passe cette ouverture ?**

**José Martinez :** Nous avons créé cette nouvelle agence au sein d'un immeuble, un nouveau local de 600 m<sup>2</sup> sur l'une des rues les plus passantes de Toulouse, rue de Metz.

Le site a été entièrement rénové et comprend en plus de l'agence notre plateau affaires, nos services comptables ainsi que mon bureau.

Nous avons ainsi rationalisé nos locaux. Désormais à Toulouse nous avons deux sites, celui-ci, ainsi que nos locaux historiques.

L'ouverture de l'agence, qui a eu lieu mi-avril, tient toutes ses promesses. Nous avons d'ores et déjà réalisé de très belles ventes, une dizaine environ avec de beaux paniers. Le volume est assez satisfaisant. Nous avons la quasi-certitude de la rentabilité du lieu.

**TourMaG.com - Amplitudes compte combien d'agences désormais ?**

**José Martinez :** En plus des deux sites de Toulouse, Amplitudes a une agence à Tournefeuille dans la banlieue de Toulouse et une agence à Paris.

**TourMaG.com - Comment se présente l'année 2017 ?**

**José Martinez :** L'année se présente très bien. Notre exercice 2015-2016, clos le 30 septembre 2016, a enregistré une hausse de 20% de nos revenus à 6,250 M€ pour un volume d'affaires à 48,3 M€.

En 2017, nous espérons dépasser la barre de 7 M€ pour les revenus. Pour l'instant, nous sommes dans les clous. Nous devrions arriver pratiquement à 55 M€ de volume d'affaires.

Depuis 2008, l'entreprise a doublé ses résultats, que ce soit en termes de volume d'affaires ou de revenus, avec quelques variations au cours des années.

**TourMaG.com - Vous travaillez sur plusieurs métiers. Est-ce un avantage et que représentent-ils en terme d'activité ?**

**José Martinez :** Nous travaillons sur 3 métiers historiques : TMC, groupiste (MICE et comités d'entreprise) et TO spécialiste du sur-mesure qui s'auto-distribue.

Cette stratégie est, selon moi une bonne façon de passer les crises, car les marchés ne sont pas corrélés. Nous avons également des synergies importantes.

Autre avantage, cela nous permet de proposer de la mobilité interne aux salariés de l'entreprise. Les collaborateurs restent et peuvent évoluer.

L'inconvénient en revanche, c'est la possible dispersion des forces. Nous ne pouvons pas tout le temps développer à fond nos 3 métiers. Et puis, j'observe que certains s'en sortent très bien en ne faisant que du business travel ou que de l'individuel.

Sur l'exercice en cours, l'activité groupes devrait peser en volume 6,5 M€, l'individuel 12,5 M€ et le business travel 35 M€.



***La nouvelle agence dédiée à croisière ouverte mi-avril à Toulouse - Photo Amplitudes***

**TourMaG.com - Comment expliquez-vous votre croissance constante ?**

**José Martinez :** Amplitudes a su prendre le virage du digital. Je dirais même le virage technologique, ce qui n'était pas évident pour une entreprise qui a plus de 26 ans.

Depuis 2008, nous avons réalisé de gros investissements à hauteur de 1,5 M€ dans les outils, notamment en interne pour structurer notre activité. Sur l'activité "individuels", nous avons plusieurs sites web qui fonctionnent bien.

Nos ventes individuelles vont progresser de 25% et l'essentiel de cette croissance est tiré par le on-line.

Sur le business travel, nous travaillons avec 3 Self Booking Tools (SBT). Nous travaillons également à notre propre outil de réservations en ligne : un SBT light qui s'adresse aux besoins des PME et que nous devrions lancer en septembre.

Investir dans la technologie et maîtriser sa technologie sont des clés pour l'avenir. C'est essentiel, voire vital pour une entreprise de la taille d'Amplitudes.

**TourMaG.com - Quels sont vos projets pour 2017 et 2018 ? La croissance externe fait-elle partie de vos objectifs ?**

**José Martinez :** Pour 2017 et 2018, nous allons privilégier notre croissance organique. Toutefois, nous gardons un œil et faisons une veille permanente des éventuelles opportunités, mais il faut que ce soit de vraies opportunités. Il faut être assez prudent avec ce type d'opérations.

Pour rappel, en 2012 et 2014, nous avons racheté Altimonde et Aclat Multitour.

**TourMaG.com - Quel regard portez-vous sur les mouvements de concentration dans le tour-operating et la distribution ?**

**José Martinez** : Le marché a entamé une mutation il y a une dizaine d'années, marquée par une industrialisation forte avec Transat et Marmara d'une certaine manière, puis l'arrivée de TUI.

Ce mouvement de consolidation est inéluctable, car cela répond à un besoin du marché. Sur le segment des séjours vacances, il faut être puissant et il faut avoir les moyens de lutter contre les autres TO européens, voire mondiaux. Mais ce n'est pas le métier d'Amplitudes.

Amplitudes développe une offre de voyages sur-mesure au plus près des desiderata des clients. C'est l'avenir et ce n'est pas du marché de masse. Il y a une vraie tendance au développement de cette façon de voyager.

**Tags :** [Amplitudes](#), [josé martinez](#)

**Source :**  
<http://www.tourmag.com>