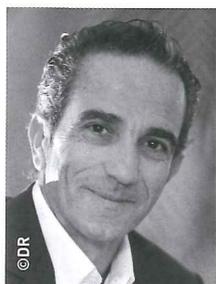


©DR

Amplitudes Business Travel : la stratégie de l'excellence



©DR

José MARTINEZ, fondateur d'Amplitudes Business Travel

Avec 7 à 8 % de croissance annuelle, Amplitudes Business Travel poursuit son essor sans jamais perdre de vue sa priorité première : la satisfaction de ses clients.



©DR

Amplitudes Business Travel est née il y a plus de 20 ans. Pourquoi avez-vous créé cette société ?

En 1991, nous avons créé Amplitudes, une agence de voyage traditionnelle. Nous avons alors assez vite fait le choix de positionner l'entreprise sur le créneau haut-de-gamme du voyage de loisirs sur mesure pour individuels. Séduits par la qualité de cette approche sur mesure, les chefs d'entreprise, qui faisaient notamment partie de notre clientèle loisir, nous accordèrent leur confiance. Satisfaits de nos prestations, ce sont eux qui nous firent part de leur demande de gestion de leurs déplacements professionnels et de ceux de leurs collaborateurs. C'est cette satisfaction client, cœur de l'ADN d'Amplitudes, qui donna naissance au pôle d'activité Amplitudes Business Travel qui, depuis, poursuit son développement

avec toujours la même attention portée à l'excellence et l'efficacité de notre accompagnement client.

Quel est votre cœur de métier ?

Fort de 97 collaborateurs, notre groupe développe trois métiers : le principal est celui de *Travel Management Company* (TMC) qui consiste à gérer les déplacements professionnels des entreprises ; vient ensuite l'organisation de voyages de groupes et séminaires professionnels : une branche qui représente chaque année une centaine de belles opérations à travers le monde ; enfin, celui d'organisateur de voyages individuels sur mesure haut de gamme.

Dans quels secteurs êtes-vous présents et qui sont vos principaux clients ?

Nos clients sont implantés dans la France entière. Nous-mêmes, nous disposons d'une implantation physique à Paris et Toulouse pour gérer les demandes de déplacements de collaborateurs ainsi que les demandes de voyages incentives. Nous intervenons dans tous les secteurs économiques : compagnies d'assurances, banques, immobilier, habillement, bâtiment, industrie aéronautique, TIC, agriculture, agroalimentaire, transports, etc. Parmi nos clients, nous pouvons citer : le groupe BPCE, Allianz, Airbus, Stellium, Billabong...

Comment analysez-vous leurs attentes et quelles réponses leur apportez-vous ?

Contrairement à la plupart de nos concurrents, nous avons la capacité à partir d'une page blanche en matière de réalisation-projet. Notre pôle Voyages d'affaires s'appuie sur les valeurs et les méthodes qui font la force du Groupe Amplitudes depuis 26 ans : la proximité avec le client, la bonne compréhension de ses besoins, la priorité à l'écoute... Quelle que soit la taille de l'entreprise, que son volume d'affaire annuel soit de 100 000 euros ou 10 millions d'euros, nous savons fournir des solutions intelligentes et personnalisées, adaptées aux besoins et aux problématiques de l'entreprise. A titre d'exemple, en cas d'attente importante en termes de contrôle de budget, nous aidons notre client à concevoir une politique voyage efficace générant des économies sans limiter le nombre de déplacements. Lorsqu'intervient une problématique de gestion des flux comptables, nous sommes capables de proposer la mise en place de flux de facturation dématérialisés. Pour faire face à des problèmes de sécurité à l'étranger, nous proposons des outils adaptés de suivi des personnes. Enfin, si se pose la question de la gestion des missions et des frais de déplacements, nous disposons également

d'outils technologiques très performants.

Dans quelle mesure recourir aux services d'Amplitudes Business Travel réduit-il le coût des voyages d'affaires ?

La réduction des coûts se joue à plusieurs niveaux : l'audit pour comprendre les besoins et la mise en place d'outils adaptés, l'optimisation des réservations par nos techniciens expérimentés enfin le traitement comptable pour réduire le temps de travail.

Le premier niveau comporte trois actions fortes :

- Un audit pour déterminer les destinations les plus fréquentes, les classes, les habitudes des voyageurs et les besoins des chargés de voyage, les types de tarifs utilisés etc. Nous allons sur le marché pour trouver la compagnie adéquate et négocier des tarifs spécifiques.
- Nous aidons ensuite notre client à mettre en place ou affiner une politique voyage cohérente et adaptée aux besoins de son entreprise.
- Nous proposons l'outil de réservation *on line* le plus adapté au besoin de notre client. Il s'agit d'un portail par lequel les chargés de voyage ou les voyageurs eux-mêmes peuvent réaliser leurs réservations, consulter des horaires, voir des tarifs... communément appelé SBT pour

self booking tool. Aujourd'hui, nous travaillons avec les trois principaux SBT du marché. Cela nous permet de proposer à nos clients l'outil on line le plus adapté à son besoin, en fonction de ses volumes d'affaires et de la complexité de ses déplacements. Les SBT sont de puissants outils pour contrôler les budgets voyage, ils sont porteurs de la politique voyage et des procédures de validation de l'entreprise. Dotés de multiples fonctionnalités, statistiques notamment, leurs applications en font les outils les plus aboutis du voyageur d'affaires moderne. Ils permettent entre autre l'automatisation du choix du vol et de la catégorie d'hôtel... Les économies peuvent aller jusqu'à 30%, encore faut-il choisir le bon outil...

Second degré d'économie : Notre plateau de réservation off line assure à la fois les demandes de déplacement complexes et une *hotline* efficace pour guider les utilisateurs de nos SBT. Ainsi, un interlocuteur unique supervise les réservations *on et off line*. Nos experts sont reconnus pour la qualité de leur expérience, leurs connaissances tarifaires et leur capacité à optimiser les réservations. Nous proposons des équipes dédiées ou semi-dédiées à chacun de nos clients premium. En accord avec notre ADN, nos techniciens dédiés apportent une personnalisation forte à nos services. Celle-ci est particulièrement prisée des Directions Générales en particulier en cas de perturbation (intempéries, retards, grèves...)

quand l'implication de nos équipes est totale pour aider nos voyageurs en difficulté. Les économies ne sont pas toujours où on croit et la qualité du service est aussi un facteur d'économies important.

Enfin, le traitement administratif et comptable est une brique à ne pas négliger. Il existe un gisement d'économies important dans le traitement des ordres de mission, des notes de frais et de nos factures. Nous sommes capables de fournir, des services de facturation dématérialisée avec tiers de confiance intégrant des données analytiques. Nous disposons aussi d'outils de gestion d'ordre de mission et de notes de frais en fonction du niveau d'intégration souhaité. ■

AMPLITUDES
Business Travel

contact.businessstravel@amplitudes.com
Tél. : 01 53 79 77 01



CONFIEZ VOS VOYAGES
D'AFFAIRES À UN EXPERT

WWW.AMPLITUDES-BUSINESS-TRAVEL.COM

TOULOUSE

37 ter, rue de Metz
31000 Toulouse

PARIS

60, rue Sainte Anne
75002 Paris

AMPLITUDES
Business Travel