

José Martinez et Thomas de Saintignon, leur activité et leur territoire

Le premier est fondateur et président d'Amplitudes, créateur de voyages et croisières. Le second est cofondateur et CTO de Eyclights, start-up à l'origine d'un dispositif d'affichage des données sur la visière des casques de moto. Intervenant sur des marchés radicalement différents, tous deux sont profondément ancrés dans notre territoire et ont accepté d'en croiser leur vision.

Quel regard le chef d'entreprise que vous êtes porte sur l'économie de notre département ? Forces et faiblesses ?

José Martinez : Tiré par l'aéronautique et des filières à fortes valeurs ajoutées portées par de gros faiseurs industriels, notre territoire se caractérise par une forte proportion de cadres, population très consommatrice de nos produits. Plus globalement, la qualité de vie est bien sûr un atout de la région toulousaine, un fort vecteur d'attractivité. Dans les faiblesses de celle-ci, comment ne pas citer l'absence du TGV ? Un point plus spécifique est que, peu représenté en régions, notre métier nécessite que nous formions nos salariés. Les 2/3 de nos salariés ont d'ailleurs été formés en interne.

Thomas de Saintignon : Un des principaux points faibles est en effet l'absence de la LGV qui est plus qu'une alternative à l'avion car compétitive en temps et en argent et permettant de travailler pendant le trajet. Les transports en commun hors centre-ville de Toulouse ne sont pas, eux non plus, à la hauteur des ambitions de l'agglomération. Notre territoire peut en revanche compter sur la puissance de tout le secteur aerospace. Cette filière nous a apporté des compétences très pointues sur la haute technologie industrielle et des savoir-faire sur ce type de productions. Mais Toulouse doit aussi se développer sur son écosystème de start-ups, notamment l'IoT.

Quelle est la réalité de l'ancrage territorial dans votre organisation (production, conception...) ?

JM : Nous sommes nés ici et y réalisons 85% de l'ensemble de nos activités à partir de nos trois sites toulousains : centre d'appels, centre de réservation de différents Ministères. Notre stratégie est claire : aller capter des marchés nationaux et internationaux et les traiter depuis Toulouse. La digitalisation

José Martinez
fondateur et président
d'Amplitudes

Thomas de Saintignon
cofondateur et CTO
de Eyclights

nous permet aujourd'hui d'être, depuis notre base historique, en concurrence avec les plus grands faiseurs mondiaux. Notre adresse parisienne intervient donc principalement en réassurance auprès de ceux-ci grâce à l'effet vitrine propre à notre capitale. Notre choix est donc clairement de gérer notre fort développement depuis Toulouse.

TS : Actuellement, tout est conçu, développé et fabriqué en Midi-Pyrénées. L'IoT Valley nous a beaucoup aidé à optimiser notre mise en production grâce à un environnement incomparable de ressources très pointues. Notre ancrage est total puisque tout est fait sur notre territoire : R&D, production... L'usine la plus éloignée de nos bureaux est dans le Tarn. La pression concurrentielle propre au marché électronique mondial imposera peut-être d'élargir ce rayon mais notre produit restera toujours désigné à Toulouse où tout se décidera et s'imaginera.

Comment les ETI/PME peuvent-elles mettre leurs atouts et qualités propres au service des start-ups ? À l'inverse, dans quels domaines les start-ups peuvent apporter leurs conseils aux PME ?

JM : Nous sommes une PME et avons réussi à conserver un esprit start-up en travaillant toujours au coup d'après et en allant vite. Je suis très attentif à ce qui est en train de se passer, avec la révolution des codes induite par les start-ups -même si je reste étonné par les fonds levés par des entreprises qui n'ont souvent qu'une valorisation à faire valoir...-. Ce qui m'inspire dans les start-ups, c'est la dynamique, l'effervescence, l'envie, l'audace... qu'elle produisent et dont nous devons nous inspirer pour, nous aussi, faire preuve d'enthousiasme au quotidien. Cela doit pouvoir se combiner avec le cadre de nos entreprises matures.

TS : Ces structures établies, grands groupes ou même PME, peuvent clairement aider les start-ups à structurer leur manière de travailler en fixant un cadre pour éviter la dispersion. Dans l'autre sens, nous pouvons apporter aux grands groupes tout ce qui est innovation, flexibilité... car nous arrivons à apporter des solutions qui nécessiteraient deux à trois fois plus de temps à voir le jour chez eux. C'est cette capacité à accélérer qui est notre force dans notre relation avec ce type de structures. En quatre mois, nous pouvons aujourd'hui développer des produits : nos cycles sont très courts et notre inertie, nulle.

Comment voyez-vous votre entreprise sur son territoire à l'horizon 2025 ?

JM : Nous doublons nos chiffres tous les 5 ans depuis notre création. Cela devrait nous amener à 250 collaborateurs et 200 M€ en 2025. Notre ambition est de conforter notre statut d'acteur référent du marché et de nous implanter à l'international.

TS : Ce qui est sûr, c'est que nous souhaitons développer Eyclights depuis Toulouse et de profiter de tous les atouts du territoire pour accroître notre visibilité et prendre des positions à l'international en nous diversifiant sur d'autres marchés que la moto.