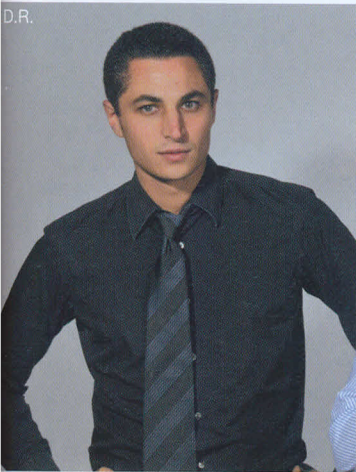


# Générateur de gains

Mike HAZIZA (MSK 04)

Real passion  
right results.



« Trois conditions pour se lancer dans l'entrepreneuriat : trouver une idée à forte V.A., rencontrer des profils complémentaires au sien et identifier des opportunités commerciales. »

## Quel est le modèle économique de Traker ?

C'est un cabinet de conseil opérationnel fondé par Erwan Giraud et moi-même en 2008. Notre offre s'adresse à de grandes et moyennes entreprises de l'industrie et de la distribution. Nous nous engageons à optimiser durablement les coûts et les stocks, tout en dynamisant la création de valeur. Notre expertise est ciblée sur 2 domaines : la supply chain et les achats.

Traker en quelques chiffres, c'est : une équipe de 10 consultants plutôt sympas, 2 machines à café à la pointe de la technologie dans nos locaux de la rue Taitbout (Paris 9), plus de 12 réalisations dans des secteurs variés (nucléaire, aéronautique, luxe, agroalimentaire, restauration, retail, ...), un chiffre d'affaire 2009 de 600 K€ et surtout plus de 5,4 M€ d'économies pérennes générées en deux ans avec les équipes de nos clients.

## Pourquoi avoir fondé Traker après 4 années dans l'industrie et dans le conseil en stratégie et efficacité opérationnelle ?

Dès ma sortie de l'École, j'avais en tête des projets d'entrepreneuriat. Avec trois conditions avant de me lancer : trouver une idée d'offre à forte valeur ajoutée, rencontrer des profils complémentaires au mien mais partageant mes convictions, et identifier des opportunités commerciales solides.

Mes premières expériences m'ont permis de m'interroger sur la manière de maximiser la valeur ajoutée du conseil aux entreprises. J'ai également rencontré Erwan, un gars admirable, même s'il sort d'HEC, et très complémentaire. Enfin, un célèbre groupe du nucléaire nous a donné notre chance en faisant confiance à « deux petits jeunes qui en voulaient » pour conduire un projet de fond dans une unité de production. Mes conditions initiales étant validées, j'ai foncé dans l'aventure sans hésiter !

## Quelle est la VA de ton cabinet ?

Nous avons choisi de nous différencier du conseil traditionnel à travers les trois principes de notre approche, le track&sustain® :

- La culture du résultat. Nous ne sommes pas des donneurs de leçons mais des générateurs de gains. Gage de notre engagement auprès

des clients, plus de la moitié de nos missions sont rémunérées en fonction des économies réalisées.

- La pérennisation. Au-delà de générer des gains sur le court/moyen terme, notre approche consiste à imaginer et déployer des solutions innovantes pour les sécuriser à plus long terme. C'est aussi ça le développement durable.

- L'état d'esprit de nos consultants focus sur le terrain et sur l'audace. En plus de l'expertise technique, nous mettons l'accent sur leur capacité à mobiliser les équipes du client pour assurer la réalisation effective des solutions proposées. En clair, nous sommes orientés « chaussures de sécurité » et « paper board » et fuyons l'image du consultant institutionnel ou stratosphérique.

## Comment as-tu passé la crise ?

La crise, bien qu'elle ait restreint la capacité d'investissement de beaucoup de nos prospects, les a également poussés à remettre en cause leurs achats et leur supply chain. Par ailleurs, nos premières références dans l'industrie et notre modèle de rémunération indexé sur les résultats les ont convaincus de faire appel à nos services sans prise de risque. Que du bonus pour notre activité !

## Quels sont tes défis aujourd'hui et comment vois-tu l'évolution de ton entreprise dans 3 ans ?

Notre priorité, c'est le succès de nos réalisations et la pleine satisfaction de nos clients. Sur les 10 enquêtes conduites suite à nos missions, 100 % de nos clients nous classent au dessus de la moyenne des cabinets de conseil et nous recommandent. Nous sommes déterminés à maintenir le cap. Nos premiers résultats et l'image que nous véhiculons sont la clé du développement à venir.

D'ici 3 ans, nous souhaitons nous entourer d'une « dream team » de 25 consultants partageant nos valeurs d'engagement, d'audace et évidemment de « fun ». L'objectif est également d'étendre la notoriété de Traker et sa réputation comme un cabinet d'excellence, avant le développement à l'international... ●

Propos recueillis par  
Nicole Gérard