

lundi 21 juin 2010

Ressources humaines

## Création du cabinet Manaxiome

par [Eloïse LE GOFF-BERNIS](#)



Après 25 années passées dans le monde de la formation automobile, George Rapp vient de créer sa propre structure baptisée Manaxiome. Avec son pedigree, cet expert a une carte de visite qui parle pour lui. Au départ chef des ventes dans une succursale Renault à l'issue d'études juridiques et commerciales, il devient formateur-consultant puis directeur des opérations au GNFA avant d'être nommé directeur de l'Institut Supérieur de la Vente Automobile (ISVA). Débauché par Premium Automobile Consulting, il formera avec une équipe de 23 consultants les collaborateurs du réseau Audi en relation directe avec la clientèle finale (vendeurs, réceptionnaires...) durant les quatre dernières années. Manaxiome est spécialisée dans la formation, le conseil et l'accompagnement personnalisé auprès des constructeurs, groupements et groupes automobiles. « *Le contrôle du tableau Excel, chez les managers, a pris le dessus sur celui des Hommes* », explique George Rapp. C'est ce constat qui l'a amené à se lancer dans cette aventure du Conseil en RH. " *Ce sont les Hommes des réseaux qui sont les garants de l'homogénéité des prestations attendues par les marques et surtout les clients... La dimension émotionnelle est fondamentale dans le commerce auto, expliquant l'engouement actuel et j'espère pérenne pour les formations comportementales* », poursuit l'expert.

### Méthodes

Persuadé que le bon comportement associé à un excellent savoir-faire est l'axe gagnant, George Rapp veut, par exemple, que le vendeur automobile cumule compétences et conduite d'expert, en apportant, entre autres, des solutions fiscales, financières... « *C'est SA valeur ajoutée vis-à-vis du client* ». Si, autre exemple, ce dernier ne traite pas comme il le faudrait les « leads », c'est que sa journée n'a pas été structurée par le management. Les ressources humaines, sont, pour lui, une fonction centrale aussi importante que le marketing ou les ventes. « *Avec la concurrence des mandataires et d'Internet, la compétence est définitivement le petit plus qui fait la différence* », insiste le fondateur de Manaxiome. Sa méthode : de l'ingénierie et de l'opérationnel adaptés aux spécificités des métiers de l'auto. Son credo : Quelque soit la taille de l'entreprise, il faut qu'une personne prenne en charge le capital humain.

**Photo** : George Rapp, dirigeant du cabinet Manaxiome