

Saut d'obstacles à Oloron

De l'Autriche au Béarn, Manfred a parcouru le monde en tout sens, jusqu'à connaître Brigitte. Parfois l'amour suffit à expliquer le parcours d'un homme. Manfred était ingénieur, le voici patron d'une entreprise spécialisée dans l'injection plastique à Oloron.

Manfred est venu à Oloron pour rejoindre sa femme. Il est autrichien et a travaillé chez Siemens en Allemagne, en Afrique du sud puis en France, avant de venir à Pau puis à Oloron chez Sklop. Il avait été recruté pour diversifier les productions d'injection plastique de Sklop, alors spécialisé dans les semelles de chaussure, une industrie qui s'est effondré en ici comme partout ailleurs en France. Lors de la liquidation de cette entreprise, Manfred a repris une partie des activités pour créer Phoenix Innoplast, avec deux autres associés car « *Sklop avait du potentiel* ». Amoureux d'une oloronaise, tout son parcours le mène vers Brigitte et le Béarn. Etre patron est « *une opportunité* » pour Manfred, pas un but...

L'entreprise Phoenix Innoplast existe depuis 2005, et compte 5 salariés. Elle est spécialisée dans l'injection plastique et fabrique des équipements pour l'équitation et des poignées et semelles d'échelles et bien d'autres produits dans divers secteurs. Implantée dans le piémont oloronais, elle poursuit une ancienne histoire industrielle locale.

Ingénieur en électrotechnique de formation après des études en Autriche, Manfred a également suivi à l'Université de Pau un DESS de gestion marketing et vente : un Certificat d'Administration des Entreprises qui lui est bien utile aujourd'hui pour diriger Phoenix Innoplast. Ce diplôme, préparé 3 soirs par semaine pendant deux ans, a été un investissement indispensable. Tout comme son apprentissage de la langue française, entrepris alors qu'il travaillait avec EDF et Siemens sur des projets concernant l'industrie électronucléaire.

Pour notre entrepreneur, un « *bon patron doit avoir une certaine personnalité, un esprit ouvert et être rigoureux et authentique* ». Il doit aussi être créatif et travailleur.



Manfred Hödl, chef d'entreprise

Pour faire connaître ses produits, Manfred est présent dans de nombreux salons professionnels ou grand public dans le domaine de l'équitation.

Il parle allemand, anglais et français. Son seul vrai regret, ne pas parler la langue des voisins : l'espagnol, « *que pourtant tout le monde maîtrise à la maison* », ainsi que le portugais... cela lui ouvrirait d'autres horizons de vente. Une élève de bac pro vente de notre lycée fait d'ailleurs son stage dans l'entreprise et Manfred en est le tuteur. Cette jeune femme devrait venir renforcer l'équipe l'an prochain, et passer son BTS en alternance. Sa mission : développer les marchés dans les pays hispanophones...

Il lui faut sans cesse innover et proposer de nouveaux produits. Ils seront faits d'association de plastiques souples et rigides. Une idée ? Il la travaille avec ses collaborateurs ; il la décrit, la dessine et la

propose à des industriels... qu'il lui faut relancer sans cesse, et interpeller : « *je sais faire ça* ». Une idée sur quatre vivra, dans des secteurs très divers (sport, déco, paramédical, construction...) : il faut aussi diversifier ses productions pour échapper aux crises sectorielles ! Et puis proposer un prix... parfois trop élevé... et négocier avec les trois sous-traitants habituels, dont l'un est un des actionnaires de Phoenix Innoplast.

Le visibilité et la croissance de l'entreprise passe aussi par internet, car il n'y a pas de magasin d'usine et de vente directe aux particuliers, et c'est sa femme Brigitte (gérante de la société Briman), qui gère le site *EKINEO** de vente de produits d'équitation sur internet. Produits en plastique et en couleur de la marque HEXA-HORSE, ce qui surprend dans le milieu du cheval et qui le démarque de ces concurrents ; mais aussi objets de décoration et gadgets (les fameux painted ponies !) venus des Etats-Unis et commercialisés sur ce site internet.

Pour sa gamme de sacs d'équitation, Manfred a reçu un prix de l'innovation en Angleterre, cela lui assure une promotion de ses produits et une visibilité forte sur le marché. Ces produits ont depuis une reconnaissance internationale dans le monde du cheval.

Manfred a beaucoup de responsabilités, et travaille plus que lorsque qu'il n'était que simple salarié, de 55 à 70 heures par semaine, pour environ

3000 €. Il travaille aussi le week-end pour préparer le travail de la semaine.

La vente de ses produits d'équitation passe par des contacts constants avec les magasins revendeurs.

Phoenix Innoplast, entreprise en pleine croissance, dégage déjà un bénéfice de quelques dizaines de milliers d'euros... réinvestis dans l'entreprise. Et puis il lui faut assurer le remboursement des prêts à taux zéro (100 000 €) consentis par le conseil général des Pyrénées atlantiques. Comme tout chef d'entreprise, « *j'ai du me battre avec les banques* »... les prêts étant garantis par des hypothèques sur ses biens propres.

Grâce à des capacités d'innovation et à la diversité des produits proposés, Phoenix Innoplast échappe à la crise économique. L'audace de Manfred et son excellente connaissance du secteur industriel des plastiques lui autorisent encore beaucoup de marchés à conquérir, dans des secteurs encore inexplorés. Nous lui souhaitons de poursuivre son parcours sans faute.

**Le Groupe 2 de 3^{ème} DP6 –
Lycée professionnel du IV Septembre 1870 –
Oloron-Sainte-Marie**

Pour en savoir plus :

www.ekineo.fr

www.hexa-horse.fr

www.phoenix-innoplast.fr