

INFACO : LE ROI DES SÉCATEURS POUR LES VITICULTEURS

Daniel Delmas, 48 ans, ancien pompiste, est devenu en quinze ans le roi mondial du sécateur. Ce Tarnais aurait pu être Prix Lépine, ou génial titulaire d'un brevet endormi à l'Inpi... Il a préféré jouer les soutiers dans son garage pendant dix ans pour donner au travail de la vigne un des outils les plus novateurs depuis l'apparition du piquet : un sécateur électronique autonome.

L'idée paraîtra saugrenue à qui méconnaît le travail de taille des ceps. L'hiver venu, chaque coupeur sectionne quotidiennement entre 10 000 et 15 000 pousses, et la saison s'étale sur une centaine de jours. Naguère, les sécateurs étaient pneumatiques. Le compresseur à lui seul exigeait d'être transporté par un tracteur.

« J'ai eu l'idée d'alimenter le moteur de coupe au moyen de batteries que l'ouvrier peut porter dans une ceinture adaptée », résume Daniel Delmas. Il met un an pour préparer un proto-



Le sécateur de Daniel Delmas libère le viticulteur. (Photo Ch. Ena.)

type et, en 1985, lance une petite série de cinq cents appareils qu'il présente au Sitevi, le salon professionnel de référence : « En une matinée, j'ai tout écoulé. » Daniel Delmas a grandi au cœur du vignoble de Gaillac et s'il était certain d'avoir créé un outil adapté, il avait en revanche sous-estimé l'enthousiasme qu'il susciterait. Jusqu'en 1988, il aura plus de

commandes que son atelier – toujours installé dans le sous-sol du garage familial – ne peut en produire : « Normal, jusqu'à cette date, nous avons travaillé sans concurrence », expose-t-il. Et la société Infaco, qu'il a créée pour la circonstance, prospère tranquillement dans les vallons du gaillacois. Preuve que le produit est bon : il est copié. « À partir de cette

date, il devenait vital de l'améliorer », estime l'inventeur qui, plutôt que de lancer des chaînes de fabrication, choisit de devenir le meilleur. Il axe sa stratégie sur deux options fondamentales : un sécateur toujours plus performant tant en autonomie qu'en puissance de coupe, et un service après-vente irréprochable.

Il lui faudra six ans pour triompher de la concurrence qui propose des outils moins chers... Mais, comme l'avait prévu Daniel Delmas, la qualité fait la différence. « La puissance de coupe que nous proposons donne beaucoup de confort, et donc améliore ses performances. En outre, nous accompagnons nos acheteurs en assurant la maintenance annuelle de nos outils. Quand un appareil arrive en révision, il reste moins de 24 heures dans nos ateliers, surtout en période de coupe où toute perte de temps est coûteuse pour l'utilisateur. » Dans le milieu viticole, les outils de Da-

niel Delmas ont acquis une vraie notoriété. Dans les vignes, on dit « un Infaco » et non plus « un sécateur ». Mais cette reconnaissance a été longue. De 1985 à 1995, la société tarnaise a plutôt vécu en pionnier qu'en start-up. L'envol n'a réellement eu lieu qu'en 1995 quand, sur le marché, le temps a fait la différence avec les produits homologues. Depuis, la croissance va bon train. De 9,2 millions de francs de chiffre d'affaires en 1995, l'entreprise passe à 13,5 en 1996, 20 millions de francs l'année suivante et atteint aujourd'hui 31 millions. Les bénéfices sont désormais au rendez-vous et, de 500 000 francs en 1996, ils ont dépassé les 4 millions en 1999. Ces chiffres sont d'autant plus encourageants que la réputation de la marque a franchi les frontières. Aujourd'hui, plus du quart du chiffre d'affaires est réalisé à l'exportation.