

INFACO

VINGT-SEPT ANS D'EXPÉRIENCE DANS LE SÉCATEUR ÉLECTRIQUE

Entreprise familiale implantée dans le vignoble gaillacois, Infaco a établi sa renommée en lançant le premier sécateur électroportatif au monde. Aujourd'hui leader sur ce marché, elle essaie de diversifier son offre pour toucher d'autres secteurs comme l'oléiculture, l'arboriculture et les espaces verts.

Petite PME tarnaise de soixante-quinze personnes, Infaco se hisse parmi les trois leaders mondiaux du sécateur électrique, aux côtés du groupe français Pellenc et du Suisse Felco. L'entreprise, qui a réalisé en 2010 un chiffre d'affaires de 22 millions d'euros (en progression de 23 %), écoule 55 % de ses ventes à l'étranger, dans plus de trente-cinq pays. Elle a d'ailleurs créé fin 2010 sa première filiale aux États-Unis.

Cette *success story* à la française a débuté dans le garage de la station-service familiale, à Cahuzac-sur-Vère, au cœur du vignoble gaillacois. C'est là que Daniel Delmas, inventeur à ses heures perdues, conçoit en 1984 le premier sécateur électroportatif au monde, à la demande d'amis vignerons qui cherchent un moyen de simplifier la taille de la vigne, particulièrement pénible. Il crée dans la foulée la société Infaco (pour « *Innovation, fabrication et commercialisation* ») et présente, un

an plus tard, son invention au Sitevi, le salon international de la viticulture de Montpellier. Véritable révolution dans la profession, l'Electrocoup décroche la Palme d'Or du salon et s'écoule en l'espace de trois jours à 500 exemplaires. L'histoire est en marche.

La septième génération de sécateurs

Vingt-sept ans plus tard, Infaco dépasse la barre des 160 000 appareils vendus et a lancé en 2010 la septième génération d'Electrocoup. Le F3010, qui a nécessité six ans de recherche et de développement, n'a plus grand-chose à voir avec le sécateur des débuts. Le plomb des batteries a été remplacé par du NiMh, qui porte l'autonomie au-delà des huit heures. Le sécateur a également perdu du poids (il est passé de 1,28 kg à 830 g) et gagné en puissance et en fonctionnalité. Le tailleur peut ainsi travailler en mode asservi ou impulsif et régler la demi-ouverture et le croisement des lames. Infaco vend actuellement 15 000 sécateurs par an, sur un marché mondial estimé à 35 000 unités. « *Sur les salons, nous avons le sentiment d'avoir franchi un nouveau cap avec le 3005 (NDLR : modèle sorti en 2004)* », déclare Davy Delmas, le fils du fondateur, directeur général depuis 2007. Entré à 16 ans dans l'entreprise comme simple ouvrier, il est passé par tous les services avant de se voir confier, onze ans plus tard, les rênes de l'entreprise. Il est toujours épaulé par son père, devenu président.

La culture du made in France

« *Délocalisée* » en 1997 à l'entrée du village, l'entreprise a dû à plusieurs reprises



« *pousser les murs* » pour faire face à l'accroissement de son activité. Elle s'étend aujourd'hui sur 4 000 m², après la construction, l'année dernière, d'un bâtiment de 1 800 m² destiné à regrouper l'ensemble de la production. Suite aux vingt-cinq recrutements effectués en 2011, Infaco emploie désormais soixante-quinze personnes. Si les produits sont conçus en interne



Infaco a sorti en 2010 la septième génération de son sécateur électrique Electrocoup. Le F3010 d'aujourd'hui n'a plus grand-chose à voir avec le modèle des débuts, qui avait pourtant révolutionné son époque.



Daniel Delmas, le fondateur et président d'Infaco, entouré de son fils Davy (à gauche), directeur général depuis 2007, et de Jean-Pierre Blatche, le directeur commercial.



Le siège de l'entreprise, situé à l'entrée de Cahuzac-sur-Vère (Tarn), a subi de nombreuses extensions pour accompagner la croissance de l'entreprise.



Un nouveau bâtiment de 1 800 m² a été construit en 2011 pour regrouper l'ensemble des lignes de montage.

par une équipe de six ingénieurs R&D et assemblés dans le nouveau bâtiment, la fabrication des pièces est externalisée. Mais Infaco a fait le choix de privilégier les sous-traitants locaux : les lames sont fabriquées à Thiers, les coques à Rodez et dans la région d'Oyonnax et l'électronique à Toulouse et Mazamet. Pour les batteries, Infaco se fournit à la fois auprès du Français Saft Leclanché et du Japonais GP. Enfin, pour les moteurs électriques, il s'approvisionne chez le Suisse Portescap. Quant aux faisceaux électriques qui relient l'outil à la batterie, « nous sommes revenus à une fabrication interne pour éviter les problèmes de soudure rencontrés par le passé », explique Jean-Pierre Blatche, le directeur commercial.

Des produits suivis tout au long de leur vie

Le contrôle qualité occupe aussi une place importante dans la fabrication : les pièces sont systématiquement contrôlées par échantillonnage dès la réception (dimensions, dureté, état de surface...) et les

numéro d'identification unique, qui permet de suivre informatiquement l'historique des interventions qu'il a subies. Cette transparence facilite les interventions ultérieures. Enfin, pour éviter les pannes durant la saison de taille (de décembre à mars), Infaco propose, moyennant 98 € TTC, une révision complète du sécateur à l'usine. L'entreprise effectue ainsi quelque 30 000 révisions par an (sur les 90 000 machines en fonctionnement) d'avril à juillet. Un service qui lui permet d'occuper son personnel durant l'intersaison. La production reprend ensuite pour des ventes qui s'étalent principalement de septembre à décembre. Grâce à cet entretien régulier, des appareils âgés de plus de sept ans avec cinq millions de coupes au compteur sont encore opérationnels !

L'ouverture vers de nouveaux marchés

La viticulture française est un petit marché, dominé sans partage par Infaco et Pellenc. Si Davy Delmas juge saine cette compétition qui « dynamise la recherche

deux leaders à se développer sur de nouveaux secteurs. Infaco étend ainsi les applications de son dernier sécateur F3010 en proposant quatre têtes interchangeables (pour des sections jusqu'à 5,5 cm) et des perches pour autoriser le travail en hauteur. La PME tarnaise, qui ne néglige aucun débouché, propose aussi des têtes spécifiques pour les producteurs d'ail (coupe des racines) et les éleveurs (taille des

onglons en hiver). Elle décline aussi progressivement une gamme d'outils compatibles avec la batterie de l'Electrocoup. Après un vibreur à olives et une éclaircisseuse pour les arbres à noyaux, elle vient de lancer le Powercoup, une scie électrique pour les coupes de grosse section (jusqu'à 10 cm), qui devrait séduire les professionnels de la forêt et des espaces verts. L'arrivée prochaine d'une tête de taille-haies adaptable et d'une batterie lithium-ion de plus grosse capacité devrait augmenter encore les possibilités offertes par la scie. Mais Davy Delmas tient à préciser qu'« en espaces verts, Infaco n'a pas la volonté de développer une gamme spécifique. Le Powercoup et le taille-haies ne cherchent pas à concurrencer les appareils thermiques. Ce sont plutôt des solutions complémentaires au sécateur, adaptées pour des utilisations ponctuelles ». Cette évolution de l'offre lui semblait indispensable pour dynamiser les ventes du sécateur, qui représentent 80 % du chiffre d'affaires. L'entreprise va maintenant s'atteler à développer un réseau spécifique pour les espaces verts.

■ PAUL LACOSTE



Pour évaluer la fiabilité des moteurs, six sécateurs sont testés durant une semaine complète sur un banc qui simule des coupes bloquantes.



Les sécateurs représentent 80 % du chiffre d'affaires de l'entreprise.

sécateurs, une fois assemblés, sont passés à l'épreuve d'un banc qui simule des coupes bloquantes. Six sécateurs pris au hasard y sont torturés sans interruption pendant une semaine pour vérifier la résistance des moteurs. Mais ce souci de la qualité ne s'arrête pas une fois que l'appareil a quitté l'usine. L'entreprise attache en effet une attention toute particulière à l'entretien du parc. Chaque sécateur bénéficie ainsi d'un



Alimenté par la même batterie que le sécateur, le Powercoup autorise des coupes de plus grosse section. Il se destine aux arboriculteurs et aux professionnels de la forêt et des espaces verts.

et le développement de produits toujours plus performants », il ajoute aussi « qu'elle est telle que cela laisse peu de place à des nouveaux venus ». Mais le ralentissement de ce débouché historique a poussé les