

**BOUTTÉ**

FONDÉE EN 1867

**C O V I D - 1 9**

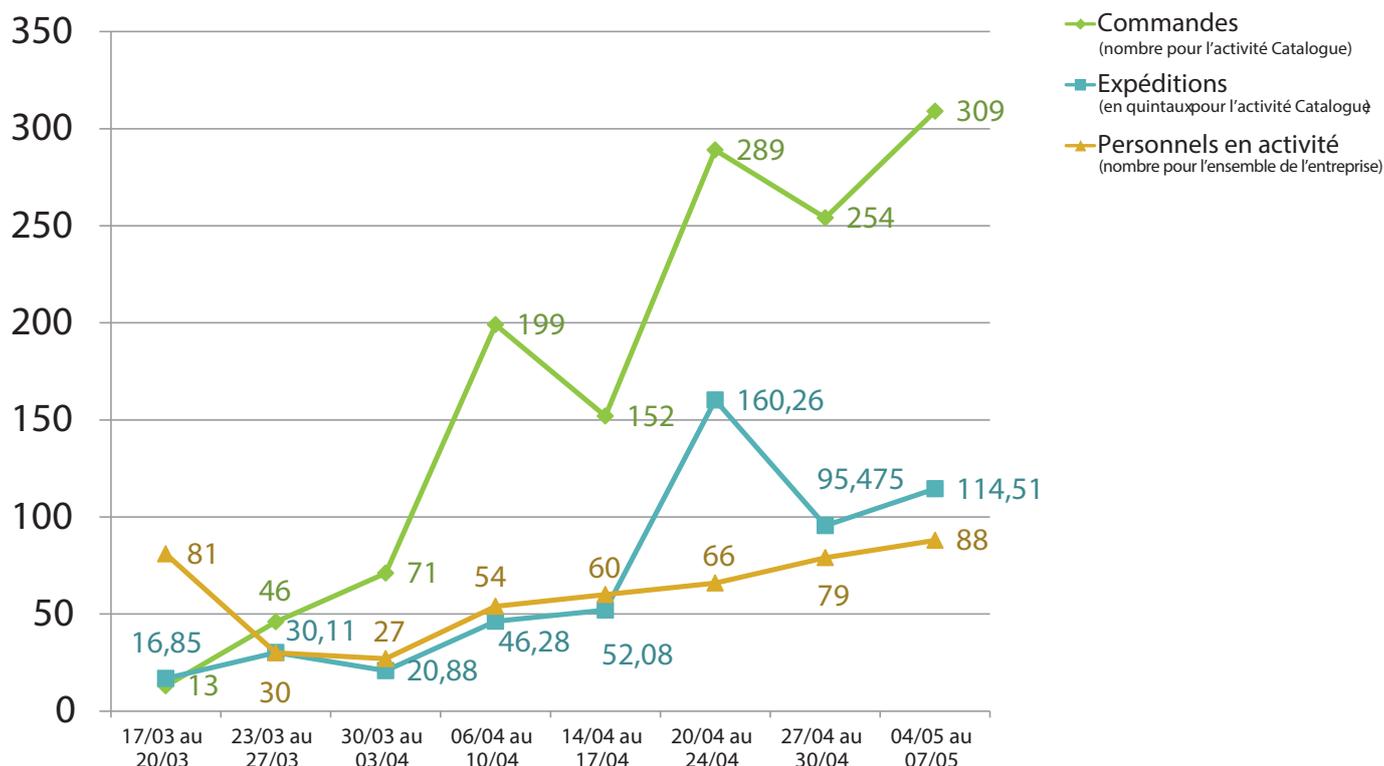
## BOUTTÉ FACE AU CONFINEMENT, une entreprise qui connaît peu la crise

Face à cette crise sanitaire historique, **BOUTTÉ**, leader français des raccords métalliques d'arrosage de surface et fabricant de robinets de jardin, terminaux d'arrosage et accessoires de pompes et de récupération d'eau, tire son épingle du jeu et limite ses pertes grâce à un suivi constant des commandes durant le confinement.

### UNE ACTIVITÉ ININTERROMPUE DEPUIS LE DÉBUT DU CONFINEMENT

Contre toute attente, les commandes de produits **BOUTTÉ** n'ont pas cessé depuis le début du confinement ordonné le 17 mars dernier. Bien au contraire, même si celles-ci ont inévitablement chuté légèrement dans la deuxième quinzaine de mars, elles n'ont fait que progresser par la suite. Grâce à son cahier de commandes relativement bien rempli, Boutté a ainsi maintenu son site de production ouvert tout au long du confinement, malgré un effectif réduit d'environ 80% du 30 mars au 3 avril dernier. Effectif qui, peu à peu, a repris son activité de manière croissante, passant de 54 salariés à partir du 6 avril à 88 personnes en activité enregistrées au 7 mai dernier. Petite ombre au tableau cependant, les expéditions ont elles chuté de 30 % en mars et de près de 60 % en avril par rapport au mois d'avril 2019, qui avait été exceptionnel, soulignons-le.

### TROIS COURBES BIEN DISTINCTES



En décortiquant le graphique (voir ci-contre) de l'activité de **BOUTTÉ** durant cette période (mars-avril), on note une courbe en dents de scie, mais qui ne cesse de progresser. Cette progression a été notable durant la première quinzaine d'avril qui a enregistré une moyenne de 39 commandes par jour (contre 80 à 100 habituellement) pour passer à plus de 75 commandes et 3 tonnes par jour dans la première quinzaine de mai, soit presque un retour à la normale.

Quant aux courbes représentant les expéditions et le personnel en activité, celles-ci ont formé un plateau légèrement croissant du 23 mars au 6 avril. On note un pic dans la reprise des expéditions du 20 au 24 avril qui retombent à un volume plus constant au 7 mai. Les expéditions des produits Boutté affichent un retard moindre en mars de l'ordre de 31,2 %, mais plus conséquent en avril qui flirte avec les 57% (versus 2019). Retard qui tend cependant à se réduire au fil des jours.

La courbe du personnel ne fait que suivre les consignes mises en place par **BOUTTÉ** et renforcées par les directives sanitaires. Ce qui explique sa plus lente progression qui a atteint les 88 personnes en activité au 7 mai dernier. Malgré cette progression poussive, Boutté a tenu le pari d'assurer la préparation de ses commandes en organisant les équipes en 2x8 pour garantir les gestes barrières.

Consciente que l'activité de l'industrie (sous-traitance industrielle en décolletage) avoisine les +/- 50% des équipes de production en activité durant la 1ère quinzaine de mai, **BOUTTÉ** tire son épingle du jeu en affichant, aujourd'hui, une activité à 100% du côté Catalogue. Activité qui, par ailleurs, d'un point de vue administratif, marketing et commercial, en télétravail pour commencer et de manière physique désormais, n'a eu de cesse de conserver le lien avec ses clients distributeurs à travers, entre autres, l'envoi de e-mailings réguliers et une permanence par e-mails, afin d'assurer la préparation et l'expédition de leurs commandes.

## LES TEMPS FORTS DE BOUTTÉ DURANT LE CONFINEMENT

<b>17 mars à fin mars</b>	Expéditions de dépannage et des commandes reçues pour les opérations promotionnelles des points de vente Gedimat mises en place à l'occasion du salon annuel du réseau (annulé depuis). Les promotions des magasins Gedimat ont ainsi généré un certain nombre de commandes chez <b>BOUTTÉ</b> .
<b>Fin mars/début avril</b>	Préparation et mise en stock de produits packagés, prêts à être expédiés dès la fin du confinement.
<b>1ère quinzaine d'avril</b>	Augmentation de nombre de commandes. Ces dernières provenant principalement de petits magasins de proximité, de grossistes et de sites marchands.
<b>2ème quinzaine d'avril</b>	Augmentation de l'effectif de préparateurs de commandes : travail en 2 x 8 pour respecter les gestes barrières.
<b>1ère quinzaine de mai</b>	Volumes de commandes et d'expéditions reviennent à peu près conformes à la normale (3 tonnes / jour). L'effectif est presque au complet dans les services (commercial, marketing, logistique). Les commerciaux retournent sur le terrain pour le suivi en magasins.

**Rappel du réseau de distribution :**  
**Les produits BOUTTÉ sont disponibles en Grandes et Moyennes Surfaces de Bricolage, jardinerie, libres-services agricoles (LISA), négoce, quincailleries et sur sites E-commerce.**

**BOUTTÉ**  
Fondéeur 1867

Depuis 1867, l'entreprise française **BOUTTÉ** détient un véritable savoir-faire dans la production de pièces décolletées sur mesure pour de nombreux secteurs : gestion des fluides, gaz médical, connectique... **BOUTTÉ** conçoit, fabrique et distribue également des raccords et produits de plomberie sanitaire et chauffage, d'arrosage de surface, pompage et récupération d'eau, pour la distribution spécialisée grand public et professionnelle.

Aujourd'hui, avec un catalogue de plus de 6 300 références, **BOUTTÉ** est le seul acteur du marché français à proposer des gammes complètes de solutions qui couvrent les problématiques de chaque installation. Forte de 140 salariés, certifiée ISO9001 version 2015 dans le cadre de sa démarche qualité, l'entreprise est basée dans le bassin industriel de la Picardie Maritime, à Friville-Escarbotin (80). A l'international, **BOUTTÉ** possède des filiales en Pologne et en Russie.

Pour toute demande d'information complémentaire ou d'interview, merci de contacter :  
Virginie Adam ou Thomas Peixoto

### CONTACT PRESSE



www.agence-salesfactory-pr.fr

Virginie Adam

Thomas Peixoto

Ligne directe : 01 41 38 95 20

Ligne directe : 01 41 38 95 21

virginie.adam@salesfactorypr.fr

thomas.peixoto@salesfactorypr.fr



SalesFactory PR