

MADE IN FRANCE

VISITE D'USINE

MADE IN FRANCE

Zepros JARDIN & HABITAT N°41
Mars-Avril 2026

VISITE D'USINE

Les trésors cachés de Boutté

L'idée a surgi aux JDC Garden Trends l'an dernier sur le stand Boutté, marque réputée de plomberie et raccords d'arrosage. Et si on visitait leur usine ? Décolletage, usinage... Sur le papier, rien de neuf, mais d'où vient alors la passion de ceux qui œuvrent dans cette entreprise et qui est si communicative ? On s'est dit que si le laiton les met dans cet état, il faut aller voir... On n'a pas été déçus. Roch Buridard, gérant et descendant de la famille fondatrice, nous accueille sur l'un des sites industriels de Boutté, à Friville-Escarbotin, dans le Vimeu. Première surprise, cette entreprise familiale de presque 160 ans produit des tubulures pour drone, fabrique pour l'aéronautique, crée des flacons pour LVMH ou Baccarat et surtout des raccords, robinets et tant d'autres produits d'arrosage ou de plomberie. L'entreprise Boutté a été fondée par l'arrière-arrière-arrière-grand-père de la grand-mère de l'actuel gérant (sixième génération). Voilà pour les amateurs de généalogie ! Oui, le sang Boutté coule bien dans les veines des Buridard !

Boutté était une fonderie, « probablement une activité hivernale pour les fermiers du site historique », explique le gérant. Mais de pièces brutes à l'origine, la demande s'est précisée au point d'intégrer les premiers tours de décolletage. Chaque génération ose, anticipe, sans pour autant se couper de ses racines. Comme le grand-père de Roch Buridard, qui ajoutera



aux tours à commande manuelle des tours à commande numérique.

Autre étape essentielle dans l'histoire de Boutté, l'envol de la grande distribution de bricolage et la disparition des grossistes, qui ont poussé le fabricant à transformer son modèle. Il fallait bien travailler en direct, compléter les gammes en achetant des produits à l'extérieur fussent-ils en plastique ! Aujourd'hui, Boutté compte environ 6 000 références.

En effet, servir la grande distribution oblige Boutté à prendre en charge le packaging. Et à s'adapter. Toujours prévoir ! L'entreprise a par exemple anticipé la loi qui interdira les coques en plastique fin 2026, et réorganisé sa chaîne de production il y a deux ans

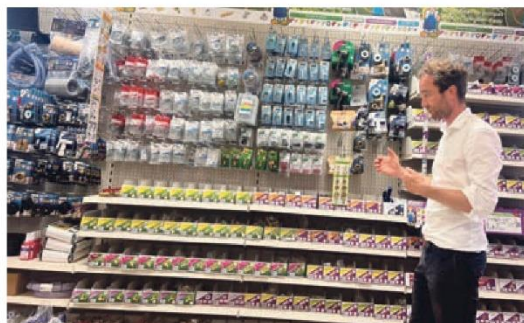
pour remplacer les machines à coques plastiques par des machines d'impression et de découpe de carton, ainsi que des systèmes d'assemblage.

L'eau, c'est la vie et l'avenir

L'autre force de Boutté est endogène. Elle œuvre dans l'eau ! Un secteur qu'elle inonde essentiellement avec des produits en laiton, dans la plomberie et l'arrosage, qui correspondent aux demandes actuelles sanitaires et durables. Sur la récupération d'eau, ses brevets sont sortis au bon moment, quelques années avant la vague de chaleur et une demande « incroyable » liée à la sécheresse. Un marché qui ne cesse d'étonner Roch Buridard, avec des consommateurs friands de récupéra-



Exit le plastique.



MADE IN FRANCE

39



teurs d'eau quand il ne pleut pas, quitte à les remplir avec l'eau du réseau, par peur de pénurie. Et bien sûr, les ventes s'arrêtent quand il pleut ! Considérés comme haut de gamme, certains de ses robinets extérieurs en laiton ne trouvent guère preneurs dans les circuits de distribution d'aujourd'hui. *« Actuellement, notre présence dans des enseignes haut de gamme comme Truffaut est limitée »*, regrette Roch Buridard, qui espère voir le marché français du jardinage évoluer vers le haut de gamme. Après tout, c'est plus durable, à l'image du marché du vélo, où les produits "bobo hipster" ont trouvé leur place après une période dominée par le mass market. En attendant, Boutté exporte ses robinets chics vers l'Allemagne et les États-Unis... et un peu moins vers la Grande-Bretagne depuis le Brexit.

Souplesse et acrobaties

Travailler pour ce monde de l'arrosage si météo-dépendant exige une certaine souplesse, pour ne pas dire des acrobaties. Le démarrage de la saison est imprévisible mais quand ça s'amorce, les ventes *« partent d'un coup »*, exigeant une réactivité immédiate et un risque

élevé de rater des opportunités si l'entreprise n'est pas prête. Les clients exigent des délais de livraison très courts (dix jours pour que les produits arrivent en magasin), ce qui est difficilement tenable. Pour y répondre, l'entreprise se doit de détenir du stock dès le début de l'année ; stock maintenu pour les références catalogue standard et souvent en pièces brutes ou en vrac, le packaging final étant réalisé ultérieurement selon les clients.

Au contact des rayons

Dans sa relation avec la distribution, Boutté s'adapte en employant des équipes dédiées pour aider les magasins à réapprovisionner et agencer les rayons, car *« le personnel des magasins est souvent débordé »*. Ce contact avec les magasins permet au fabricant d'observer les changements dans la distribution, mais aussi les points irritants ou bloquants. Ainsi, l'automatisation des broches en GSB couplée à l'arrachage du produit (vol) peut tromper le système informatique du magasin qui croit que le stock est suffisant et n'enclenche pas de commande, entraînant des ruptures de stock. Autre point difficile à gérer avec ce type de produits en laiton :

la démarque inconnue qui pousse certaines enseignes à exiger des antivols. Certes, les produits n'ont pas une valeur immense à l'unité, mais représentent une belle marge pour le point de vente et surtout sont essentiels pour les ventes croisées. Si la petite pièce est volée, on ne peut plus vendre la pompe à 200 € !

L'innovation et ses surprises

Comme toujours, l'innovation tire le marché, surtout si vous êtes fabricant français et pas situé à Shenzhen ! Et l'innovation est imprévisible. Ainsi, Boutté avait-elle breveté un raccord de robinet qui coupe l'eau par pression (afin d'économiser l'eau lors du lavage des mains), mais le public n'a pas suivi, préférant fermer le robinet directement. A contrario, le mousser pour robinet de jardin se vend comme des petits pains. Initialement conçu pour l'économie d'eau en intérieur, ce produit a connu un succès aussi fulgurant qu'inattendu sur Amazon, non pas pour la mousse, mais parce qu'il empêche les éclaboussures et la dégradation des murs – un besoin latent non identifié au départ.

Là encore les brevets ont une durée de vie faible et

les Chinois sont capables de réagir et copier en moins de deux ans. Pour autant, l'avenir sourit à ces petites industries qui détiennent de nombreux trésors et un savoir technique précieux. On a vu, bien rangés, des outils de décolletage pour des tubulures de vieilles chaudières, ou encore, pas très loin une machine de mesure Zeiss (MMT) dernier cri, capable de mesurer le moindre microdéfaut d'une sphère. Les deux cohabitent : les racines et l'avenir.

L'entreprise, qui met en avant ses valeurs familiales, reste fidèle à la qualité et insiste sur le fait que les décisions sont prises en interne, sans l'influence de fonds d'investissement ou de banques, garantissant une responsabilité directe des dirigeants. Ce qui caractérise Boutté, c'est donc l'autonomie. On ne sait pas s'ils ont une devise, mais elle pourrait être *« Solum sibi ipsi confidere »* ("ne compter que sur soi" en latin). Et dans ces temps troublés, c'est le genre de partenaires que la distribution aime avoir. ●

Pour la visite de l'usine
Boutté, c'est par ici !


Robinet, luxe et drones

Boutté, qui a fêté ses 150 ans, produit des raccords, robinets etc. pour la distribution brico et jardin, mais pas seulement. L'usine de décolletage fournit des raccords de plomberie, de chauffage mais aussi produit pour l'industrie, avec des clients étonnants comme Baccarat, LVMH, des produits pour le monde médical, pour des drones ou pour l'aéronautique sur un autre site, avec à chaque fois des composants décolletés ou usinés. Le génie de Boutté est de travailler le laiton, mais aussi l'inox, l'aluminium, l'acier, et même le laiton sans plomb. L'usine visitée est au cœur du village du Vimeu. C'est d'ailleurs le problème pour le développement de l'entreprise, car l'usine est entourée de maisons. Nous n'avons pas visité la deuxième usine, qui ne travaille que pour l'industrie. On sait simplement que cette usine produit notamment des éléments pour l'aéronautique. On a par exemple vu un élément de refroidissement du jet pack de Franky Zapata. L'arrosage mène à tout !

