

Communiqué de presse

Rothenburg, le 19 avril 2022

Interview de Beat Helfenstein, responsable des ventes, du marketing et des achats chez Pistor AG, sur la situation actuelle sur les marchés d'approvisionnement

«Le respect des commandes est une valeur centrale pour Pistor.»

Un coup d'œil sur la situation actuelle des marchés de l'approvisionnement le montre clairement: ils sont déséquilibrés. La conséquence: des hausses de prix dues à plusieurs facteurs, par exemple à cause de l'absence totale ou à trop longue échéance d'alternatives.

Dans cette interview, Beat Helfenstein, responsable des ventes, du marketing et de l'approvisionnement chez Pistor AG, donne un aperçu de la situation actuelle du marché et explique comment Pistor gère cette situation.

Pourquoi les marchés sont-ils déséquilibrés?

Cela fait des décennies que les marchés n'ont pas connu d'incertitudes aussi grandes. Les raisons sont multiples. La première vient du fait que nous n'avons pas encore surmonté les conséquences de la pandémie. Les pertes de récolte supérieures à la moyenne de l'année dernière en sont une deuxième. Et à cette situation déjà difficile s'ajoutent désormais les effets de la guerre en Ukraine ainsi que les turbulences causées par la pandémie en Chine.

Pourquoi y a-t-il des difficultés d'approvisionnement en Asie?

La variante Omikron vient tout juste d'arriver en Asie. Aujourd'hui, il arrive que certaines villes soient entièrement confinées et que les usines et les ports soient à l'arrêt. Chez nous, cela peut entraîner des goulets d'étranglement et des hausses de prix sur différents produits.

Quel est l'impact de la guerre en Ukraine sur les prix?

Depuis le début de la guerre, les capacités de production et d'exportation de l'Ukraine font défaut sur le marché mondial. Les producteurs se tournent donc vers d'autres pays. La demande pour des biens déjà rares augmente, ce qui entraîne des hausses de prix massives et très rapides, ainsi que des retards de livraison. Malgré les contrats déjà conclus, il faut accepter des prix plus élevés pour garantir la disponibilité.

Y a-t-il d'autres raisons à ces hausses de prix?

Tout à fait. L'augmentation des prix du gaz naturel et du pétrole entraîne des coûts de production et de logistique plus élevés chez les producteurs. Sans oublier que la crise ukrainienne déstabilise les flux logistiques: la Russie et l'Ukraine, par exemple, représentent environ 14% de la main d'œuvre dans le transport maritime. Cette pénurie de personnel risque d'entraîner de nouveaux goulets d'étranglement dans les capacités de transport maritime et donc une nouvelle hausse des prix. Et pour couronner le tout, la Russie et l'Ukraine sont de grands producteurs de fourrage et d'engrais. L'absence de livraisons en provenance de ces régions fait grimper leurs prix et par conséquent aussi ceux des produits finis.

Quels groupes de produits sont les plus touchés par la guerre en Ukraine?

À l'heure actuelle, il n'est pas encore possible de savoir avec certitude les groupes de produits qui seront effectivement touchés par des goulets d'étranglement. Les matières premières provenant de Russie et d'Ukraine sont présents dans de nombreux produits ou sont nécessaires à leur production. Il s'agit souvent de produits transformés. Il est donc difficile d'anticiper à première vue ceux qui seront concernés. Ce n'est qu'au fur et à mesure que la guerre évoluera et que les récoltes futures seront semées en Ukraine, que nous pourrons voir des liens plus concrets.

Comment Pistor gère-t-elle cette situation extraordinaire?

Difficile de répondre simplement à cette question. Nous avons élaboré des stratégies pour différents domaines. Premièrement, nos processus et déroulements compétents et professionnels nous aident à offrir malgré tout, ou justement à ce titre, un service de livraison et un service après-vente qui fonctionnent bien. Deuxièmement, à cause de la situation d'approvisionnement tendue, Pistor a augmenté ses capacités de stockage et s'efforce d'augmenter ses stocks pour les articles critiques, dans la mesure où les conditions, comme les délais de conservation, le permettent. Troisièmement, Pistor entretient des échanges intensifs avec les fournisseurs et essaie, dans la mesure du possible, d'obtenir des garanties de livraison et d'augmenter les volumes livrés. Nous misons donc sur la fiabilité de nos relations professionnelles, car le respect des commandes est une valeur centrale pour Pistor. Aujourd'hui, et demain.

Comment cela se répercute-t-il sur les collaborateurs dans vos équipes?

Lorsque des produits sont indisponibles, le service de vente interne propose des alternatives disponibles. Comme les clients sont avisés par téléphone avant la livraison, cela nécessite de nombreux contacts supplémentaires. Ces appels pèsent sur l'organisation interne.

Acceptez-vous simplement les augmentations de prix imposés par l'industrie?

Non, certainement pas. Nous exigeons des arguments et des justificatifs. Malheureusement, nous remarquons qu'en durcissant nos exigences dans certains domaines, les livraisons de marchandises sont remises en question. En tant qu'acheteurs, nous devons rester flexibles. Nous préférons accepter des ajustements de prix plutôt que de mettre en péril la disponibilité des marchandises. C'est un exercice d'équilibre.

À combien s'élèvera le renchérissement cette année?

Nous tablons sur un renchérissement de notre assortiment de l'ordre de 1,5 à 2,0%. Selon les prévisions, ceci devrait à quelque chose près correspondre au renchérissement général en Suisse.

La hausse des prix est-elle une hausse déguisée des marges?

Pas chez Pistor. Nous répercutons les majorations comme nous les subissons. Nous ventilons proportionnellement la hausse des frais généraux, comme par exemple les coûts nettement plus élevés de l'énergie, sur les différentes catégories.

Les contrats d'achat conclus seront-ils entièrement honorés?

À l'heure actuelle, nous pouvons affirmer que ce sera le cas. Quand nous pouvons respecter les délais de conservation, nous stockons la marchandise. Si des sous-traitants n'étaient plus en mesure de livrer à cause d'actes de guerre, la situation serait réévaluée en temps utile. Ce n'est pas le cas aujourd'hui. Si cela devait changer, nous disposerions d'autres possibilités, par exemple en changeant de provenance.

Faut-il s'attendre à un apaisement rapide de la situation?

Malheureusement non. Nous pensons que ces bouleversements dureront au moins jusqu'à fin 2022. Selon l'évolution de la crise ukrainienne, la situation sur les marchés pourrait rester instable au-delà de 2022. Par exemple parce qu'il n'y aura pas de semis cette année ou que le sol miné ne sera pas encore disponible pendant un certain temps.

Les clients doivent-ils s'attendre à ce que certains articles ne soient plus disponibles?

Comme la Suisse a un pouvoir d'achat important, on peut partir du principe que l'approvisionnement restera fondamentalement garanti. Des interruptions provisoires et prolongées des livraisons de produits peuvent toutefois survenir à tout moment. Cela s'explique aussi par les retards de livraison du matériel d'emballage et de production et par les arrêts de production qui en résultent. Avec notre assortiment très large, nous partons du principe que nous serons en mesure de proposer des produits alternatifs. Ceux-ci pourront toutefois être différents du produit d'origine en termes de composition, de conditionnement ou de prix.

Informations complémentaires

Anja Roy / communication d'entreprise
Pistor AG / Hasenmoosstrasse 31 / 6023 Rothenburg
Tél. 041 289 89 89 / media@pistor.ch

A propos de Pistor

Pistor AG est l'entreprise leader de négoce et de prestations de services, pour la branche de la boulangerie-confiserie, de même que pour la gastronomie, l'hôtellerie, les EMS et les hôpitaux. En tant que partenaire indépendant, Pistor aide ses clients à se concentrer de manière optimale sur les besoins de leurs clients, à augmenter leurs chiffres d'affaires et à réduire leurs dépenses. Un assortiment complet, des prestations de services innovantes et un grand réseau de spécialistes en sont les bases. Dans ces trois secteurs, Pistor propose précisément des solutions modulaires personnalisées qui rendent ses clients encore plus performants.

Téléchargements

[Photo Beat Helfenstein](#)
[Photos Pistor](#)