Orientation clients en abondance

Développement durable économique

En tant que coopérative, Pistor pense et agit à long terme. Dans tout ce qu'elle fait, il y a une chose qui est au centre de ses préoccupations: les clients. C'est pourquoi Pistor réinvestit ses fonds dans des infrastructures ultramodernes, des projets porteurs d'avenir et une vaste palette de produits et de prestations de services.

Pistor soutient ses sociétaires

Pistor donne un coup de pouce à ses sociétaires
En tant que coopérative, Pistor a à cœur d'être là pour ses membres. Durant l'exercice sous revue, elle a décidé de verser aux sociétaires une prime spéciale extraordinaire et exceptionnelle de 2 % sur le chiffre d'affaires du propre dépôt de l'année 2022. Ceci en raison des conditions cadres économiques compliquées qui affectent également les boulangeries-confiseries. Ces mesures ont été décidées en plus de la ristourne ordinaire annuelle, qui a également été versée aux sociétaires cette année.

Pistor propose des services financiers intéressants
Outre les prestations de services physiques, Pistor offre à ses sociétaires une panoplie intéressante de services financiers. Ils ont la possibilité d'effectuer des dépôts ou des paiements anticipés, qui rapportent chaque année des intérêts à des conditions attrayantes. En cas de projets de construction ou de rénovation, les partenaires Pistor Plus bénéficient de possibilités de financement avantageuses. Des idées innovantes, qui profitent à l'ensemble de la branche, sont soutenues financièrement par le fonds de promotion Pistor.

Les sociétaires ont reçu une prime extraordinaire en 2022.

La filiale de Pistor, Proback, conseille les boulangeries et les confiseries
Proback AG, est spécialisée dans le conseil en gestion d'entreprise pour les boulangeries et les confiseries. En outre, Proback soutient les jeunes entreprises et aide lors de remise de commerce, recrutement, planifications budgétaires et nouvelles présences sur le marché. Au cours de l'exercice, l'entreprise a pu aider 170 entreprises avec des mandats de conseils (cf. aussi page 13).

Pistor défend les intérêts des boulangers-confiseurs
En collaboration avec ses partenaires, Pistor défend les intérêts et les demandes de la branche de la boulangerie-confiserie. Ainsi, on se réunit régulièrement avec l'Association suisse des patrons boulangers-confiseurs (BCS) pour échanger des idées, observer le marché et se préoccuper des besoins des membres. En outre, Pistor coopère avec le centre de formation et de prestations de services Richemont: il organise des formations et des formations continues ciblées et apporte une contribution au renouvellement d'une main-d'œuvre qualifiée et bien formée.

Pistor propose un traitement intelligent des paiements et un regroupement des achats
Grâce à Pistor Plus, les clients profitent d'une part d'un regroupement des achats et ainsi de conditions spéciales auprès de plus de 300 fournisseurs choisis. D'autre part, ils peuvent faire transiter confortablement le traitement des paiements via Pistor. Ce dernier a augmenté de 10,7 % au cours de l'exercice sous revue pour atteindre 265,8 millions. Pour plus de détails, voir www.pistor.ch/plus.

Pistor accorde de l'importance à avoir des fournisseurs suisses
En tant qu'entreprise suisse, Pistor veille à trouver ses fournisseurs autant que possible en Suisse. Ainsi, neuf fournisseurs sur dix parmi les 815 ont actuellement leur siège en Suisse.

Pistor va de l'avant

Pistor poursuit des objectifs élevés
L'ambition de Pistor est d'être l'entreprise leader indépendante de négoce et de prestations de services en Suisse pour la Boulangerie, la Gastronomie et le segment Care. L'entreprise veut établir des standards dans la logistique, sur le plan du développement durable et de l'utilisation de technologies innovantes, qui débouchent sur des plus-values concrètes pour ses clients. Pistor veut, en particulier, aider ses clients à augmenter leur chiffre d'affaires et à réduire leurs dépenses.

Les clients de Suisse orientale tireront à l'avenir profit d'un nouveau centre de distribution.

Pistor poursuit le développement de la plateforme d'achat numérique Mercanto
Aujourd'hui et dans le futur, les acheteurs miseront de plus en plus sur des plateformes pour acheter des produits. Autrement dit, ils n'achètent plus séparément auprès de fournisseurs, mais de manière centralisée via des plateformes – comme c'est, par exemple, le cas sur Zalando pour les vêtements. C'est pourquoi Pistor développe continuellement Mercanto. Mercanto est un supermarché numérique dans lequel les clientes et les clients doivent pouvoir trouver tout ce dont ils ont envie. Donc des produits de Pistor, mais aussi des produits d'autres fournisseurs. Avec cette «solution one-stop-shop», nous souhaitons simplifier le processus de commande et créer de la valeur ajoutée grâce à des prestations de services supplémentaires. D'ici la fin de l'année 2023, tous les clients existants de Pistor One devraient avoir été transférés sur Mercanto.

Pistor construit un centre de distribution durable en Suisse orientale
La mission d'une coopérative est de créer de la valeur ajoutée pour ses membres. Autrement dit, de réinvestir leur argent de manière orientée vers l'avenir, par ses propres moyens et au profit de ses clients. C'est précisément ce que fait Pistor: au cours de l'exercice sous revue, elle a décidé de démarrer un projet de construction à Sennwald (SG), qui devrait être achevé en 2024. Sur plus de 9 000 mètres carrés et pour plus de 18 millions de francs, un centre de distribution pour la Suisse orientale sera construit. Les clients de Suisse orientale bénéficieront ainsi d'un plus grand nombre de jours de livraison, de trajets plus rapides et, surtout, d'une livraison durable. La livraison des marchandises au centre de distribution se fera de nuit par le rail, comme pour la Suisse romande (Chavornay). Plus d'informations sur le développement durable relatif à cette construction à la page 17.

Pistor livre 6 400 clients
Pistor peut compter sur une solide base de bien plus de 6 000 clients, qui sont répartis sur les trois segments Boulangerie-Confiserie, Gastronomie et entreprises de soins (Care). Dans tous les segments, Pistor a enregistré une croissance en 2022 (cf. également page 12). Fait particulièrement réjouissant: en juin, Pistor a pu conclure avec son plus gros client, le groupe SV, un accord de collaboration approfondie de longue durée.

Les clients de Pistor évaluent leur satisfaction avec une note de 5,4
Durant cet exercice, Pistor a effectué un sondage représentatif auprès de ses clientes et clients. 1200 clientes et clients des segments de marché Boulangerie, Gastronomie et Care y ont participé. Les résultats ont été positifs: la satisfaction globale a été évaluée avec une note de 5,4 (+ 0,3 par rapport à 2017). Par ailleurs, toutes les évaluations détaillées se situaient entre 4,5 et 6 (échelle de notes 1-6). L'activité principale de Pistor – le service de livraison – a récolté des notes comprises entre 5,2 et 5,6. Les autres domaines (vente, assortiment, qualité des produits, etc.) ont aussi obtenu des valeurs de satisfaction élevées à très élevées.

Pistor étoffe sa diversité de produits pour la porter à 27 000
Pistor s'efforce toujours d'offrir à ses clients un vaste choix de marchandises dans différents segments de prix. Durant l'exercice sous revue, Pistor a proposé quelque 27 000 produits, ce qui représente un bond de 2 000 par rapport à l'année précédente. La coopérative s'est en particulier diversifiée dans le secteur Care (+1 200). De plus, les clients peuvent choisir parmi 4 000 produits labellisés (cf. également page 17).

Pistor parcourt 4,9 millions de kilomètres
Pour la distribution de ses produits, Pistor mise sur la mobilité combinée: des wagons sont employés entre le siège principal à Rothenburg et le centre de transbordement de marchandises à Chavornay (900 000 kilomètres par année). La livraison aux clients est effectuée depuis Rothenburg et Chavornay par 94 camions, dont au total trois sont électriques. L'année dernière, les camions ont distribué 114 000 tonnages et parcouru 4,9 millions de kilomètres.

Pistor a un nouveau CEO en la personne de Patrick Lobsiger
Au cours de l'exercice sous revue, le Conseil d'administration a nommé Patrick Lobsiger nouveau CEO du groupe Pistor. Il a succédé, en date du 1er avril 2022, à Markus Lötscher, qui a quitté ses fonctions de CEO après 14 années couronnées de succès. La transmission des tâches a été très bien organisée et s'est déroulée sans problème. Patrick Lobsiger a pu se familiariser rapidement et de manière ciblée avec le poste et veut, selon ses propres mots, poursuivre l'histoire à succès qui caractérise Pistor depuis sa fondation.

Pistor se prépare à la pénurie d'énergie
La pénurie d'électricité a longtemps semblé être une menace réelle au cours de cet exercice – également pour Pistor, dont les opérations logistiques sont dépendantes de l'électricité. L'entreprise s'est préparée à ce défi. Un catalogue de mesures a été défini, afin de pouvoir maintenir le service aux clients comme d'habitude en cas de situation d'urgence. Pour toutes les informations actuelles, voir www.pistor.ch/energie.

Chiffres clés

en CHF 1 000	2022	2021
Logistique		
Volume total de produits (t)	114 173	98 193
dont des produits surgelés	13 537	10 560
dont des produits frais	20 997	18 211
Volumes livrés (m³)	252 115	215 259
Flotte de Rothenburg (au 31.12.)	79	77
Flotte de Chavornay (au 31.12.)	15	15
Livraisons aux clients (nombre)	477 527	399 797
Positions de préparation ou de conditionnement	8 577 804	7 545 676

Pistor clôture l'exercice 2022 avec succès

Pistor Holding Genossenschaft

Pistor Holding Genossenschaft réunit Pistor AG, Fairtrade SA et Proback AG sous un même toit. La valeur d'une forme juridique coopérative se vérifie précisément en période d'instabilité, comme celle qu'a traversée l'économie ces deux dernières années. Grâce à une manière d'agir et d'investir durable et à long terme, Pistor Holding Genossenschaft a pu soutenir ses sociétaires, non seulement sous forme de prestations de services, mais aussi, au cours de l'exercice sous revue, en plus de la ristourne ordinaire, avec une prime extraordinaire (cf. page 9). L'entreprise peut préserver son indépendance parce qu'elle a construit de la substance durant des décennies et qu'elle gère ses ressources de manière minutieuse. Pistor Holding Genossenschaft est tributaire d'un bilan solide et de résultats durables de ses filiales. Ces deux éléments étaient réunis en 2022 (voir explications ci-dessous). Ainsi, le bénéfice annuel de la holding s'est élevé à CHF 6,76 millions. Cela représente CHF 4,4 millions de plus que l'année précédente et CHF 1,9 million de plus que durant l'année qui a précédé la pandémie, soit 2019.

Chiffres clés

en CHF 1 000	2022	2021
Finances		
Produits des participations	14 345	9 555
Ristourne aux sociétaires	10 360	9 904
Bénéfice annuel	6 760	2 392
Rémunération du capital social	835	820
Sociétaires		
Etat (au 31.12.)	1 271	1 300

Pistor AG

L'année 2022 peut être résumée comme suit pour Pistor AG: astreignante mais couronnée de succès. Après deux années de restrictions, d'incertitudes et d'un environnement volatile, l'entreprise a non seulement retrouvé une certaine normalité, mais elle a aussi dépassé les prévisions. Ainsi, Pistor AG a enregistré, en 2022, un chiffre d'affaires total de CHF 725,7 millions, ce qui représente une augmentation de CHF 111,7 millions ou 18,2 % par rapport à l'année précédente. La majeure partie de cette croissance a été générée par des moyens propres, tandis qu'un quart était dû à l'inflation. Avec un chiffre d'affaires de CHF 347,6 millions (+35,6 % par rapport à l'année précédente), le segment des clients «Gastronomie» a enregistré la plus forte progression. Les boulangeries et confiseries ont également repris de la vitesse: leur chiffre d'affaires de CHF 378,1 millions est supérieur à celui de l'année précédente (357,7 millions), ce qui en fait toujours le plus gros générateur de chiffre d'affaires de Pistor, avec 52 %. Le secteur Care, que Pistor veut développer à long terme, ne joue encore qu'un rôle secondaire dans le chiffre d'affaires. En fin de compte, Pistor AG a réalisé un bénéfice de CHF 23,3 millions, qui a augmenté de manière modérée au chiffre d'affaires.

Chiffres clés

en CHF 1 000	2022	2021
Finances		
Chiffre d'affaires du propre dépôt	725 704	614 039
Produits Pistor Plus	4 628	3 870
Cash-flow	43 862	32 188
Bénéfice annuel	23 325	15 175
Dividende à Pistor Holding Genossenschaft	13 995	9 105

Fairtrade SA

Fairtrade SA, active au niveau international, a dû faire face à des conditions difficiles durant cet exercice. Au début de l'année, l'entreprise a souffert des conséquences du Covid: de nombreux ports – comme celui de Shanghai – ont été encore et encore fermés ponctuellement, ce qui a entraîné des retards de livraison et des hausses de prix. Juste au moment où la donne commençait à changer, la guerre a éclaté en Ukraine. Ceci a eu pour conséquence une augmentation des coûts de transport et de carburant, une hausse des prix des matières premières et des fluctuations monétaires plus rapides que la moyenne. Des hauts et des bas se sont alternés à un rythme quotidien. Malgré cela, Fairtrade SA a enregistré une année extrêmement prospère. Premièrement, l'évolution de la clientèle et le nombre de produits se sont maintenus à un niveau stable. Deuxièmement, Fairtrade SA a pu livrer ses marchandises de manière fiable en tout temps. Et troisièmement, elle a agi de manière très flexible et avec des temps de réaction rapides, ce que la clientèle a beaucoup apprécié. C'est pourquoi Fairtrade SA a pu s'affirmer sur le marché et augmenter son chiffre d'affaires d'environ CHF 2 millions pour atteindre CHF 23,1 millions.

Chiffres clés

en CHF 1 000	2022	2021
Finances		
Chiffre d'affaires	23 095	20 987
Cash-flow	347	304
Bénéfice annuel	347	297
Dividende à Pistor Holding Genossenschaft	350	450
Personnel		
Effectif du personnel (au 31.12.)	4	4
Conversion en postes à plein temps	3	3

Proback AG

Proback AG est leader dans le conseil et le coaching de boulangeries et de confiseries depuis plus de 35 ans. L'objectif est de préserver durablement les entreprises et les sites et de soutenir les propriétaires. Même si la demande des consommateurs a augmenté au second semestre, les boulangeries et confiseries ont connu une année exigeante dans un environnement de marché difficile. 170 entreprises ont fait appel aux prestations de services de Proback, comme par exemple des conseils stratégiques, des analyses de potentiel ou des conseils d'expert en gastronomie. D'autres champs de réflexion pour les boulangeries et les confiseries sont la baisse des marges, la recherche de solutions de succession (au cours de l'exercice: 100 entreprises), ainsi que le manque aigu de main-d'œuvre qualifiée. C'est pourquoi Proback met également en avant la promotion des jeunes professionnels: en collaboration avec des partenaires, elle organise entre autres des séminaires «Start-up Power» et des groupes d'échange d'expériences. En outre, Proback a lancé de nouvelles prestations de services durant cet exercice, par exemple des analyses de courbe de charge énergétique ou des évaluations opérationnelles. Les objectifs de chiffre d'affaires ont été atteints.

Chiffres clés

en CHF 1 000	2022	2021
Finances		
Contribution de Pistor AG	649	675
Chiffre d'affaires extérieur	351	291
Cash-flow	39	42
Bénéfice annuel	–2	1
Personnel		
Effectif du personnel (au 31.12.)	8	8
Conversion en postes à plein temps	5	5

Aperçu du développement durable économique

5,4

satisfaction des clients

---

27 000

produits

---

6 400

client(e)s

726

millions de chiffre d'affaires

---

478 000

livraisons aux clients

---

114 000

tonnes de marchandises livrées

Regarder l'animation 3D maintenant