



PROFIL SECTORIEL 2018

de la boulangerie-pâtisserie-
confiserie artisanale

Réalisé en collaboration avec

SBC FIDUCIAIRE 
proche. compétente.

Association suisse des patrons boulangers-confiseurs (BCS)

Achevé d'imprimer



Association suisse des patrons boulangers-confiseurs (BCS)

Seilerstrasse 9, CH-3011 Berne

Tél.: 031 388 14 14, fax: 031 388 14 24

www.swissbaker.ch, www.swissconfiseure.ch

info@swissbaker.ch

En collaboration avec la



SBC Fiduciaire SA

Standstrasse 8, CH-3014 Berne

Tél.: 031 340 66 44, fax: 031 340 66 55

www.sbc-fiduciaire.ch, bern@sb-fiduciaire.ch

Saint-Gall Tél.: 071 274 95 35, stgallen@sb-fiduciaire.ch

Coire Tél.: 081 253 13 01, chur@sb-fiduciaire.ch

Lugano Tél.: 091 960 21 00, lugano@sb-fiduciaire.ch

Lucerne Tél.: 041 248 01 85, luzern@sb-fiduciaire.ch

Pully Tél.: 021 721 78 11, pully@sb-fiduciaire.ch

Zurich Tél.: 044 377 54 77, zuerich@sb-fiduciaire.ch

Mise en page:

werbwerkstatt.ch, Berne

Toute reproduction, même partielle, est soumise à l'accord préalable de la BCS.

Par souci de lisibilité, la forme masculine utilisée dans la présente brochure désigne aussi bien les femmes que les hommes.

©2018, BCS

1.	Introduction/avant-propos	5
2.	Situation économique	6
2.1	Contexte du marché et des entreprises	6
2.2	Informations associatives	7
2.3	Évolution du nombre de membres BCS entre 2005 et 2018	8
2.4	Évolution du prix du pain entre 2003 et 2017	9
3.	Chiffres clés sectoriels	11
3.1	Types de commerces	12
3.2	Chiffres d'affaires sur 5 ans	12
3.3	Bénéfice brut moyen par entreprise en % sur 5 ans	13
3.3.1	Bénéfice brut 1	13
3.3.2	Bénéfice brut 2	13
3.4	Frais de personnel	14
3.5	Charges locatives	14
3.6	Cash-flow (bénéfice avant amortissements et provisions)	15
3.6.1	Cash-flow en % du chiffre d'affaires	15
3.7	Degrés de liquidité	15
3.7.1	Degré de liquidité des locataires et des propriétaires	16
3.8	Degré d'autofinancement	16
3.9	Forme juridique	17
3.10	Taille des entreprises selon chiffre d'affaires (sans marchandises)	17
3.11	Nombre d'employés par entreprise, propriétaire compris	18
3.12	Rating des entreprises selon audit PME	18
3.13	Salaire minute et taux de majoration pour le calcul des frais de base	19
3.14	Informations générales	20
3.14.1	La boulangerie-pâtisserie-confiserie artisanale en chiffres	20
3.14.2	La BCS en chiffres	20
4.	Formation	21
4.1	Introduction	21
4.2	Formation professionnelle et continue 2018	22
4.3	Contrats d'apprentissage	22
4.3.1	Production, boulanger-pâtissier-confiseur – début d'apprentissage jusqu'en 2017	22

4.3.2	Commerce de détail – début de formation jusqu'en 2017	23
5.	À propos du marché	24
5.1.1	Le groupe Pistor en chiffres	24
5.1.2	Pistor AG	24
5.1.3	Proback AG	25
5.1.4	Fairtrade SA	26
6.	Informations générales	27
6.1	Les entreprises suivantes ont participé à l'élaboration du profil sectoriel 2018	27

Le 12^e «Profil sectoriel de la boulangerie-pâtisserie-confiserie artisanale» présente les nouveaux principaux chiffres clés du marché, du secteur et des entreprises. Les changements par rapport aux années précédentes montrent clairement l'évolution de l'ensemble du secteur et des entreprises individuelles. Les chiffres de près de 400 clients de la SBC Fiduciaire SA, et les données de la BCS et de ses institutions et partenaires ont été analysés et intégrés dans cet ouvrage – de nouveaux outils analytiques permettant désormais de présenter des résultats encore plus détaillés et significatifs.

Cet ouvrage a été élaboré par l'Association suisse des patrons boulangers-confiseurs (BCS) en collaboration avec les sociétés fiduciaires de la SBC Fiduciaire SA, le centre de compétences Richemont pour la boulangerie, pâtisserie et confiserie, la caisse de compensation PANVICA, Pistor, et différents sponsors et partenaires mentionnés en fin d'ouvrage.

Les chiffres clés sectoriels se fondent sur l'analyse des bilans de près de 400 clients de la SBC Fiduciaire SA et reflètent donc bien la situation du secteur. Ces chiffres sont des indicateurs pouvant différer légèrement de ceux d'une entreprise particulière, toute analyse précise d'un commerce nécessitant des connaissances ciblées, l'emplacement, les données saisonnières et les caractéristiques de l'entreprise – entreprise de livraison, succursale, avec ou sans tea-room ou café, avec ou sans denrées alimentaires, etc. – devant être pris en considération en même temps que l'analyse de gestion. Les sociétés fiduciaires de la BCS bénéficient d'une expérience de longue date et disposent de chiffres clés permettant l'analyse individuelle d'entreprises. La SBC Fiduciaire SA est une institution indépendante spécialisée dans les domaines de la finance et de la comptabilité, de l'administration du personnel, des conseils – fiscaux ou autres –, et des révisions.

Les chiffres mentionnés dans le présent profil sectoriel se fondent sur les analyses faites en 2017 et au cours des années précédentes. Nous remercions la SBC Fiduciaire SA de son excellente collaboration dans le cadre de la saisie des chiffres clés sectoriels, ainsi que le centre de compétences Richemont pour la boulangerie, pâtisserie et confiserie, la caisse de compensation PANVICA et Pistor, qui ont fourni des données cruciales.

Association suisse
des patrons boulangers-confiseurs

SBC Fiduciaire SA



Silvan Hotz
Président de la BCS



Urs Wellauer
Directeur de la BCS



Bernhard Zihlmann
Directeur de la SBC Fiduciaire SA

2. Situation économique

2.1 Contexte du marché et des entreprises

Notre secteur est confronté à de multiples défis en raison des développements économiques et sociaux. A cela s'ajoutent la préoccupation permanente quant à la main-d'œuvre qualifiée nécessaire, les distorsions de la concurrence, une densité réglementaire disproportionnée et surtout une immense pression des coûts. Notre marché est en pleine mutation en raison des facteurs économiques, des modifications sociales et d'une grande mobilité. Cela a des conséquences directes sur le comportement en matière de consommation, qui connaît dans les circonstances actuelles de nets changements. Le marché se déplace de plus en plus vers d'autres segments et d'autres canaux. La branche est mise au défi de contrecarrer ce développement par des méthodes efficaces. Le défi est grand. De petites unités chargent la structure des coûts. La boulangerie-confiserie artisanale suisse est liée à son emplacement, elle produit aux coûts suisses. Les marchandises de nos entreprises sont achetées en Suisse aux prix d'ici.

Assurer l'avenir

Qu'on le veuille ou non, le secteur de la boulangerie-pâtisserie-confiserie suisse est en cours de réorientation. Le marché est en pleine mutation, $\frac{2}{3}$ des ventes de notre secteur se font par le biais de grands distributeurs, respectivement de canaux alternatifs. Le marché est très disputé, les produits étant disponibles 7 jours sur 7, 24 heures sur 24. Les consommateurs exigent en permanence un assortiment frais et complet, la «fraîcheur» étant assimilée à la «chaleur». Notre association se trouve également au cœur de ces tensions.

La qualité comme priorité

Le positionnement des entreprises artisanales est bon: moyennant une stratégie de qualité, elles utilisent des matières premières régionales, confectionnent des produits frais plusieurs fois par jour sur site, privilégient des circuits de distribution courts et misent sur la vente, le conseil et le service. Le processus de concentration se poursuit dans notre secteur, les entreprises s'agrandissent et leur administration se complexifie. La gestion des processus de production et de vente tend à s'optimiser, tout comme l'identification et la mise en œuvre en temps utile des exigences des clients.

Observation des changements

C'est pourquoi nous nous posons les questions suivantes: comment les consommateurs vont-ils évoluer au cours des cinq à sept prochaines années? Quelles technologies pourraient s'imposer dans notre vie quotidienne? Et bien évidemment également, quels changements sociaux influenceront nos habitudes de consommation?

Chance pour notre secteur

Comme antidote à la mondialisation et à l'avancée de la technologie, des notions comme la patrie, l'origine et l'artisanat gagnent du terrain. Cela aussi est une chance pour notre branche, nos professions et pour chaque boulangerie et confiserie qui dispose de connaissances techniques solides et maîtrise son artisanat.

Au niveau des chiffres clés des entreprises, l'année 2017 s'est avérée très variable pour ces dernières. Le tourisme d'achat a encore augmenté sensiblement, de même que l'importation de pains et de produits de boulangerie. Les boulangeries-pâtisseries-confiseries artisanales ont par ailleurs été

confrontées à une hausse des prix des matières premières et des frais de personnel en 2015 et en 2016. Les salaires minimaux ont été revus à la hausse dans la convention collective de la branche, et tous les collaborateurs ont en outre obtenu cinq semaines de vacances au 1^{er} janvier 2016; il en a résulté une nouvelle augmentation des coûts pour les entreprises.

Le secteur est en âpre concurrence avec les entreprises des pays frontaliers et dans la comparaison internationale. L'érosion des chiffres d'affaires dans la branche, qui durait depuis deux ans, semble avoir été endiguée en 2017. Economiquement, l'année n'a donc pas été mauvaise; les chiffres de la SBC Fiduciaire SA montrent que la hausse des chiffres d'affaires est notamment imputable au processus de concentration. Malgré la détente sur le front monétaire, le tourisme d'achat a continué d'entraîner une fuite considérable de pouvoir d'achat en 2017.

Il faut sensibiliser davantage les clientes et clients pour les inciter à faire leurs achats chez les artisans boulangers-confiseurs locaux. Il faut également mettre en avant des aspects écologiques, tout en communiquant que les achats locaux permettent de maintenir des postes de travail et d'apprentissage. Les suppressions d'emplois entraînent au final le versement de moins de salaires, la génération de moins d'impôts et la précarisation de la prévoyance vieillesse.

Partenariat social en point de mire

L'actuelle convention collective de travail (CCT) a été déclarée de force obligatoire par le Conseil fédéral le 1^{er} novembre 2015. L'égalité de traitement de toutes les entreprises actives sur le marché est donc désormais de mise dans le secteur. La formation professionnelle supérieure (FPS) s'en trouve également renforcée, les titulaires du brevet et du diplôme fédéral bénéficiant désormais d'importantes contributions financières. Une nouvelle CCT à laquelle seront également assujettis les travailleurs non qualifiés devrait entrer en vigueur début 2019. Une charge économique supplémentaire en résultera pour les entreprises.

2.2 Informations associatives

L'Association suisse des patrons boulangers-confiseurs (BCS) a à cœur de représenter et de défendre les intérêts de ses adhérents, et s'engage en faveur d'un meilleur cadre politique, économique et juridique pour les boulangeries-pâtisseries-confiseries artisanales.

La BCS, dont le siège se trouve à Berne, est l'unique organisation professionnelle des employeurs du secteur de la boulangerie-pâtisserie-confiserie en Suisse. Forte de ses quelque 1'488 membres et 3'000 points de vente, elle représente et défend les intérêts de ses adhérents, tout en s'engageant en faveur d'un meilleur cadre politique, économique et juridique pour les entreprises artisanales. Elle assure en outre dans tout le pays des formations professionnelles et continues en production, en vente et en gestion. La BCS fait également office de centre d'information et de coordination favorisant les échanges d'idées et d'expériences.

La BCS s'engage pour un environnement politique prenant en considération de manière équitable les intérêts de ses membres. Elle prend régulièrement position sur des projets de loi dans le cadre de procédures de consultation, défend les postulats du secteur de la boulangerie auprès des Chambres fédérales ainsi que des autorités; elle déploie des activités propres à être entendues à l'échelon médiatique, en lien avec d'importants thèmes politiques d'actualité brûlante, et rédige des argumentaires.

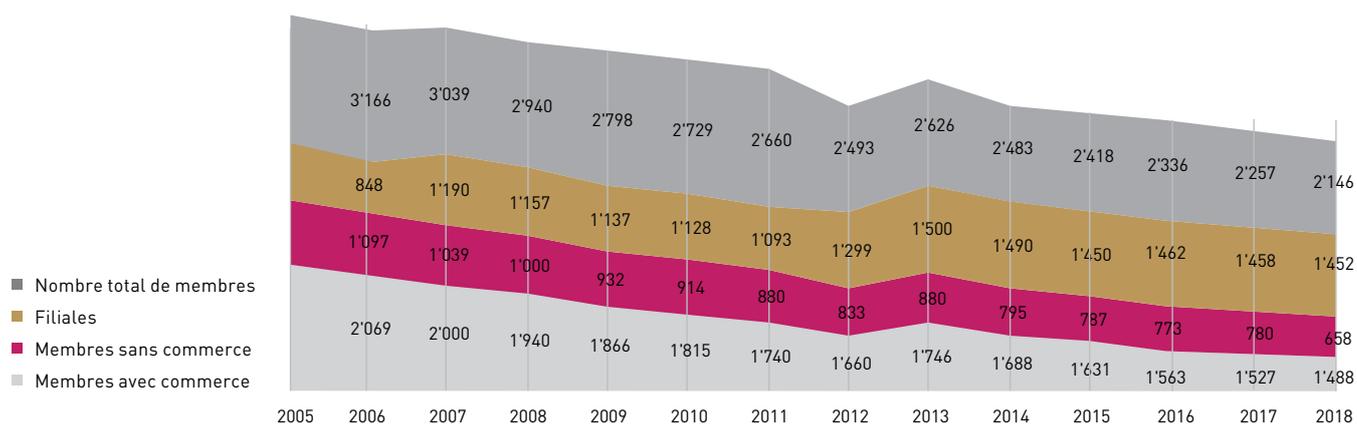
2. Situation économique

L'association poursuit une politique économique orientée vers l'avenir et adaptée aux besoins de ses membres, qui tient compte de l'évolution à moyen et long terme du contexte économique, social et politique. Les préoccupations et les besoins des membres de l'association sont étayés dans la mesure du possible, dans le cadre de la politique et de l'économie de la BCS. La politique économique de cette dernière met l'accent sur des aspects relatifs aux entreprises et à la politique de marché.

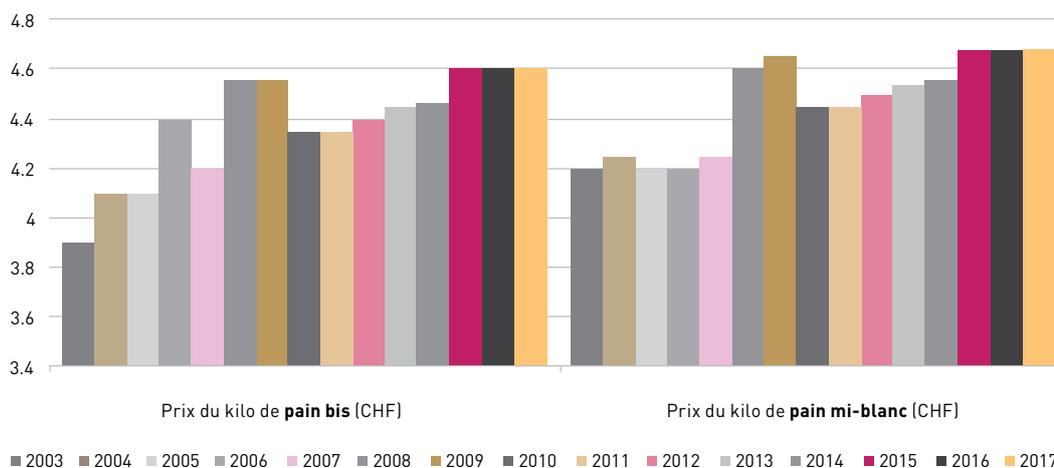
Par le biais de ses différentes institutions autonomes, l'association met à disposition des boulangers-pâtisseries une large gamme de services et de spécialistes. Ses experts disposent d'informations et d'expériences spécifiques à la branche, récoltées au cours des dernières décennies, qui leur assurent un avantage concurrentiel indéniable. Outre la SBC Fiduciaire SA – qui compte 7 succursales en Suisse –, les membres peuvent également recourir aux services du centre de compétences Richemont pour la boulangerie, pâtisserie et confiserie de Lucerne et Pully et de la caisse de compensation PANVICA à Münchenbuchsee.

La BCS propose encore à ses membres des conseils juridiques gratuits, de nombreuses aides administratives et juridiques, des solutions internet modernes dans les domaines de l'hygiène et de la sécurité au travail, et le journal professionnel hebdomadaire «panissimo», qui est l'organe de publication de l'association.

2.3 Évolution du nombre de membres de la BCS entre 2005 et 2018



2.4 Évolution du prix du pain entre 2003 et 2017



Prix stables à légèrement haussiers

Les prix sont restés fondamentalement stables en 2017. Tout comme les années précédentes, les boulangeries-pâtisseries-confiseries artisanales ont été confrontées à une hausse des prix des matières premières et des frais de personnel. L'Association suisse des patrons boulangers-confiseurs (BCS) en conclut que les prix du pain, des produits de boulangerie, des articles en chocolat et du café ont dû augmenter au cours des deux dernières années. La 5^e semaine de vacances prévue par la convention collective de travail du secteur pour tous les collaborateurs est par ailleurs entrée en vigueur en 2016: il en a résulté une nouvelle augmentation des coûts pour les entreprises.

Récolte de céréales panifiables 2017 présentant une bonne qualité de blé

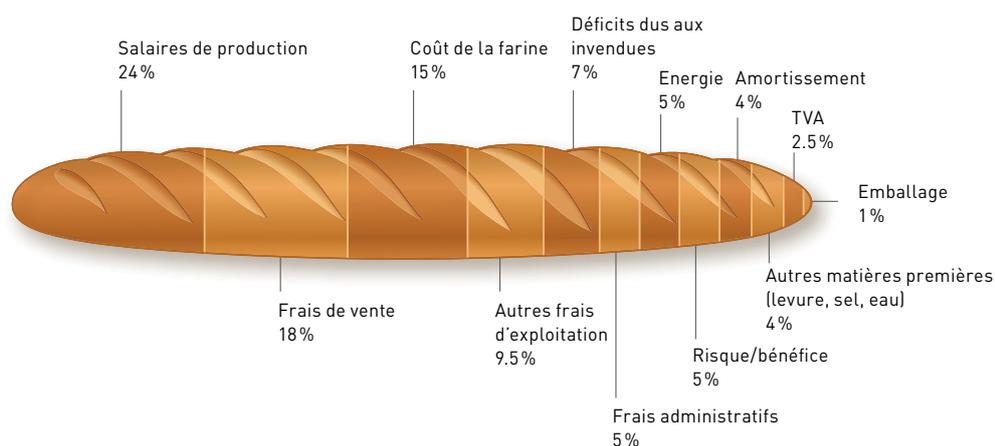
La récolte céréalière 2017 s'est avérée quantitativement et qualitativement bonne. Les taux de myco-toxines peu élevés sont à relever. Les prix indicatifs sont restés inchangés.

2. Situation économique

Prix du ressort des chefs d'entreprise

La BCS a recommandé à ses quelque 1'488 entreprises membres d'analyser individuellement leurs prix et d'adapter le calcul des prix aux nouvelles connaissances. La définition des prix du pain, des produits chocolatiers, du café et des produits à base de noix est au final du ressort des chefs d'entreprise, qui doivent prendre en considération leur propre situation.

Composition du prix du pain d'une boulangerie-pâtisserie-confiserie



3. Chiffres clés sectoriels

Tous les chiffres clés sont désormais toujours présentés avec le salaire du chef d'entreprise, les raisons individuelles et les personnes morales étant ainsi mieux comparables.

Le salaire du chef d'entreprise est calculé selon le schéma suivant pour toutes les entreprises:

Client: Entreprise type

1. Compte de résultat de l'entreprise
 Chiffre d'affaires global CHF 900'000 CHF

3. Salaire du chef d'entreprise
 Comptabilisé -

3.1 Part fixe

Membres de la famille	Nombre	Taux		
Premier	1	40'000	40'000	
Deuxième	1	40'000	40'000	
Troisième	-	20'000	-	
Quatrième	-	20'000	-	80'000

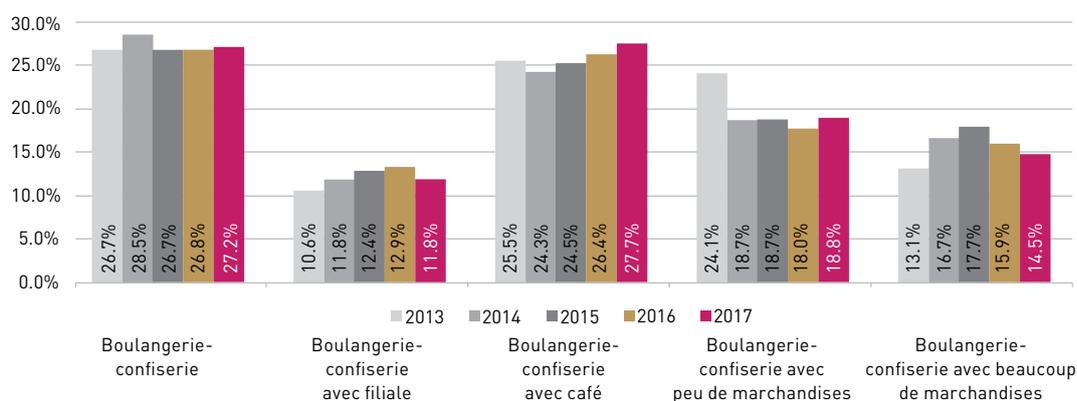
3.2 Part de chiffre d'affaires

Chiffre d'affaires global en CHF				
< 250'000	250'000	0%	0	
> 250'000 - < 500'000	500'000	5%	25'000	
> 500'000 - > 1'000'000	150'000	4%	6'000	
> 1'000'000 - < 2'000'000		3%	0	
> 2'000'000		2%	0	
Total chiffre d'affaires	900'000			31'000

Total salaire du chef d'entreprise **111'000**

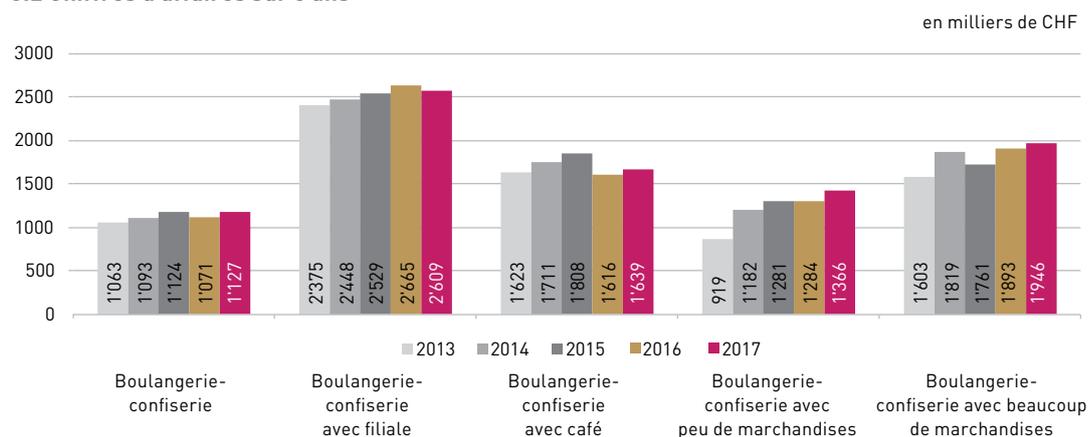
3. Chiffres clés sectoriels

3.1 Types de commerces



Le type d'entreprise «boulangerie-confiserie» traditionnelle comprenant un site de vente stagne depuis des années, alors que celles qui ont un café sont en constante progression. La croissance enregistrée par les entreprises avec filiale ces dernières années a également connu un coup d'arrêt. La part des entreprises avec marchandises a encore reculé. La marge insuffisante sur les produits tiers oblige les propriétaires à changer d'orientation.

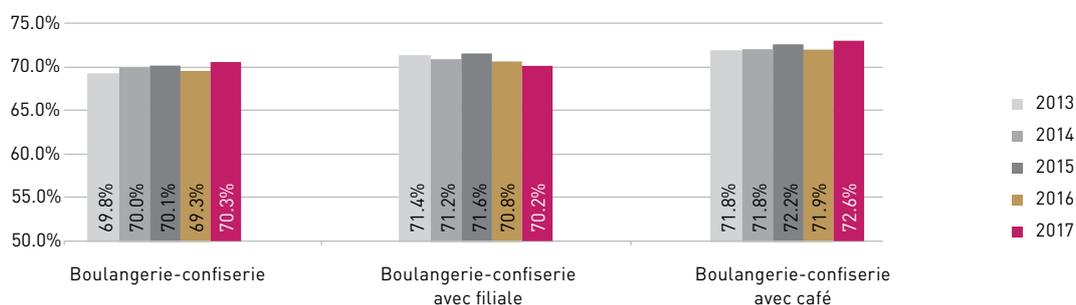
3.2 Chiffres d'affaires sur 5 ans



Le chiffre d'affaires moyen par entreprise a en grande partie pu être maintenu l'année dernière, ce qui n'est pas forcément dû au fait que des entreprises individuelles ont réussi à générer davantage de chiffre d'affaires. Cette situation découle plutôt du fait que les petites entreprises sont amenées à quitter le marché – le constat étant évident au niveau des entreprises avec marchandises notamment.

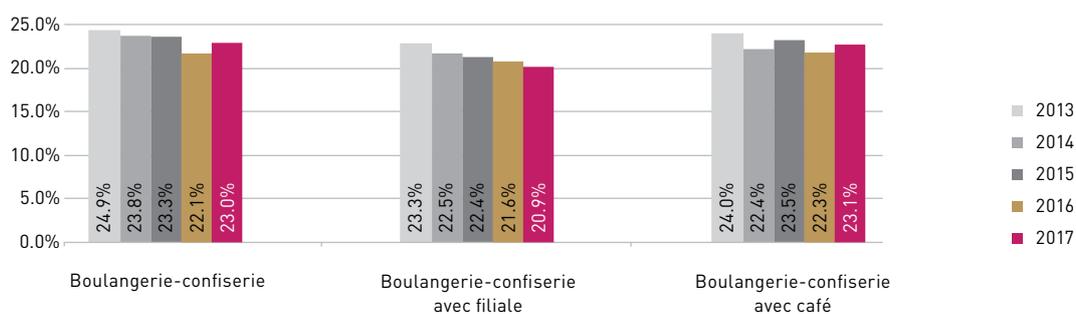
3.3. Bénéfice brut moyen par entreprise en % sur 5 ans

3.3.1 Bénéfice brut 1



Le bénéfice brut 1 (marge) a pu être maintenu en grande partie, mais pas amélioré en conséquence. L'année dernière a été marquée par des adaptations de prix minimes, voire nulles au niveau des produits finaux.

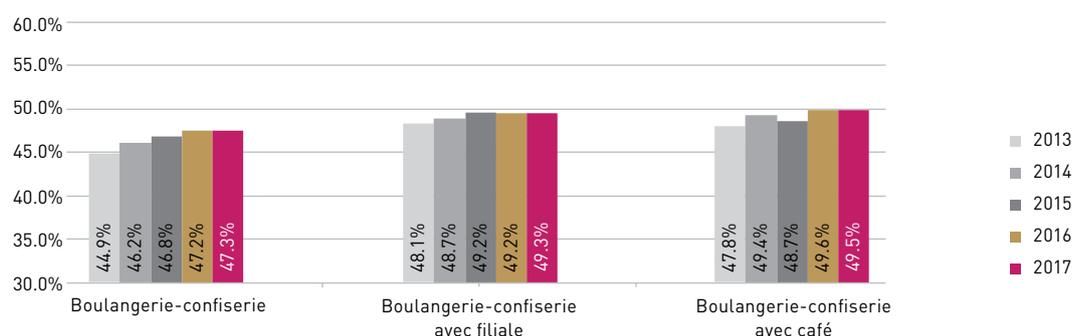
3.3.2 Bénéfice brut 2



Le bénéfice brut 2 (après frais de personnel et de marchandises) est la donnée la plus importante pour une entreprise de production. Son évolution correspond quasiment à celle du bénéfice brut 1, les frais de personnel n'ayant pas connu de changement notable. Le recul constant au cours des cinq dernières années est néanmoins évident.

3. Chiffres clés sectoriels

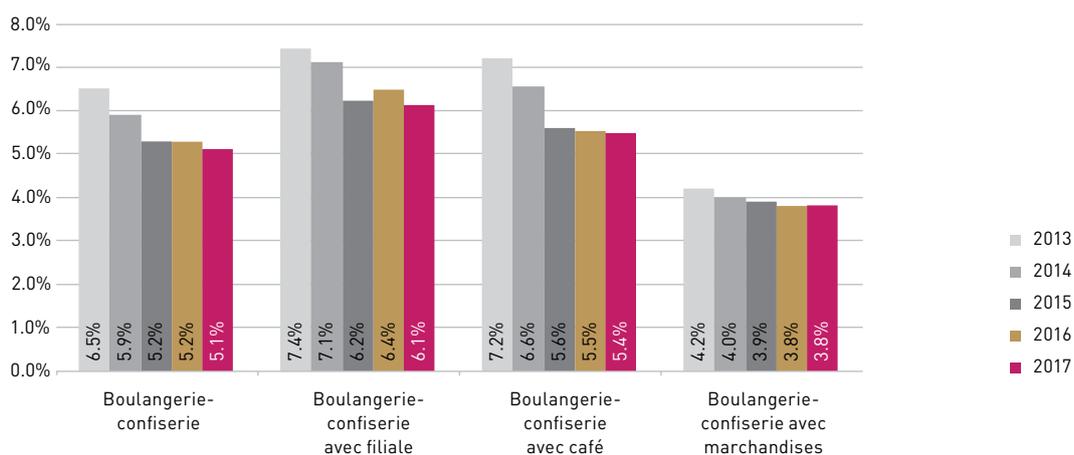
3.4 Frais de personnel



On constate une stagnation suite à une tendance à la hausse au cours des dernières années. On ne peut et ne doit pas pour autant parler d'un renversement de tendance. Les conséquences de la nouvelle CCT, prévoyant notamment une cinquième semaine de vacances pour les collaborateurs qualifiés, se sont avérées particulièrement coûteuses ces dernières années.

Les frais de personnel constituent aujourd'hui de loin le facteur de coût le plus important dans la boulangerie-confiserie artisanale. Il ne devrait pas pour autant être possible d'éviter une nouvelle hausse ces prochaines années.

3.5 Charges locatives

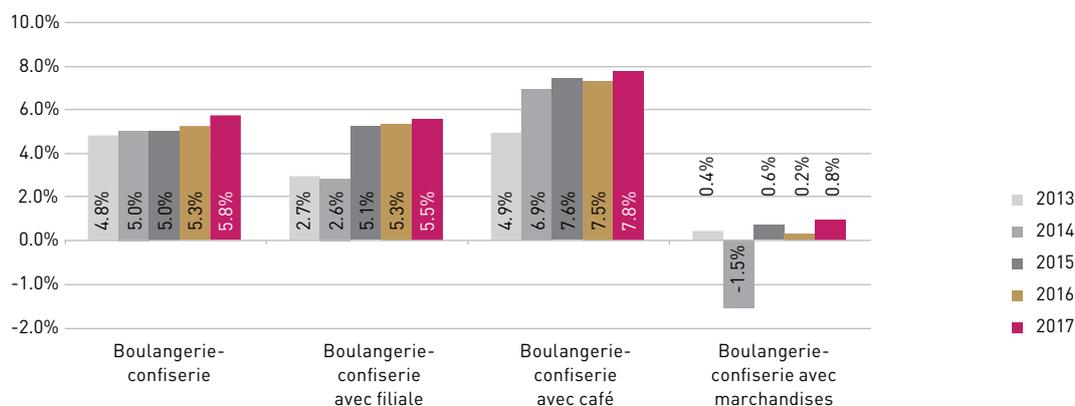


Contrairement aux premières hypothèses, les loyers des entreprises ont continué à baisser. Les taux hypothécaires historiquement bas ont toujours des répercussions sur les loyers. La pléthore d'entreprises sur le marché pourrait également influencer sur la fixation des loyers des nouvelles entreprises à louer.

En comparaison intersectorielle, les loyers sont plutôt bas dans le secteur de la boulangerie-confiserie (par rapport à ceux des entreprises de restauration notamment). Il faut néanmoins tenir compte du fait que le petit et le grand inventaire sont pratiquement toujours la propriété du locataire, et que les entreprises sont donc hautement capitalistiques.

3.6 Cash-flow (bénéfice avant amortissements et provisions)

3.6.1 Cash-flow en % du chiffre d'affaires



Le cash-flow a connu une modeste amélioration grâce à la progression du bénéfice brut 2 et notamment au recul des autres charges d'exploitation telles que les charges locatives et les dépenses en capital.

Les entreprises avec marchandises ont également légèrement progressé, mais restent très faibles. L'amélioration pourrait être imputable à la fermeture de petites entreprises non rentables.

Un cash-flow peut être considéré comme bon entre 5 et 7 %, et comme excellent au-delà de 10 %.

3.7 Degrés de liquidité

Les degrés de liquidité renseignent sur la capacité des établissements à s'acquitter de leurs obligations financières dans les délais. Dans ce contexte, il existe trois degrés de liquidité :

degré de liquidité 1 (cash ratio) :

liquidités en relation avec le capital étranger à court terme

valeur de référence: 50 – 70 %

degré de liquidité 2 (quick ratio) :

liquidités et créances en relation avec le capital étranger à court terme

valeur de référence: 100 %

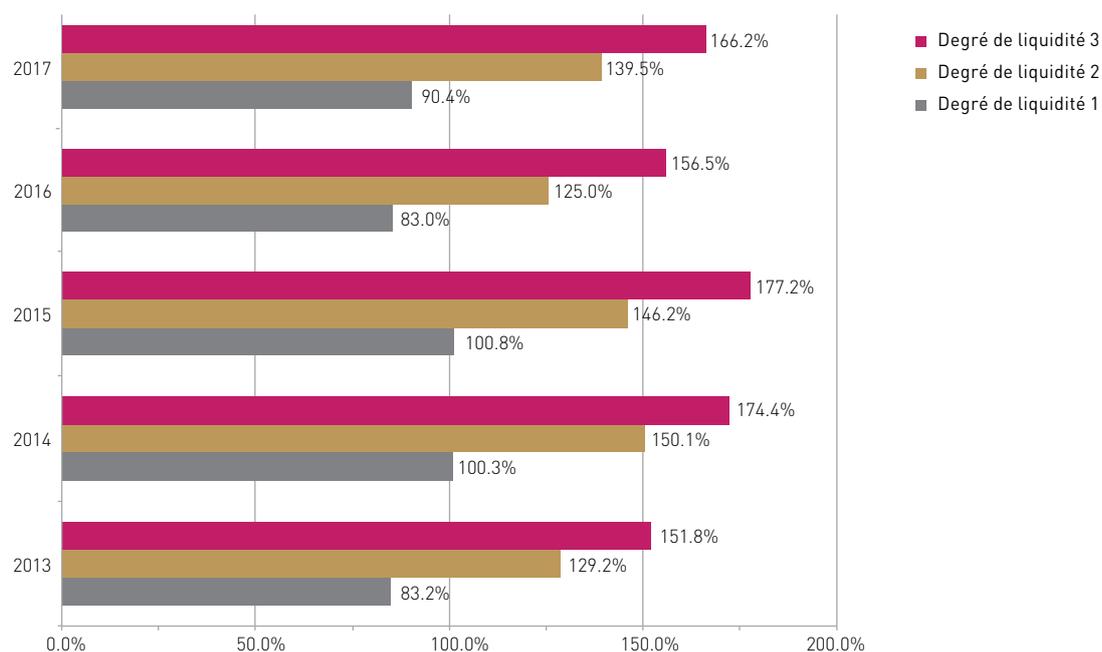
degré de liquidité 3 (current ratio) :

fonds de roulement en relation avec le capital étranger à court terme

valeur de référence: 150 – 200 %

3. Chiffres clés sectoriels

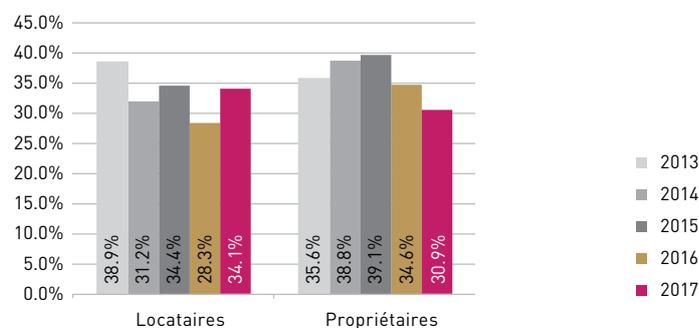
3.7.1 Degré de liquidité des locataires et des propriétaires



Les degrés de liquidité ont connu une légère amélioration. Très important, le degré de liquidité 2 s'élève à 150 % et peut être considéré comme excellent.

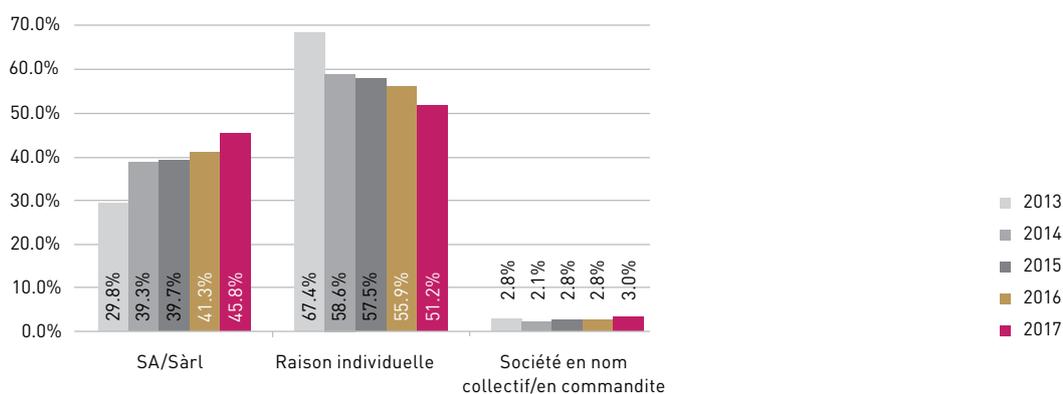
Il faut tenir compte du fait que le degré de liquidité est un instantané, et qu'il est sujet à des changements rapides.

3.8 Degré d'autofinancement



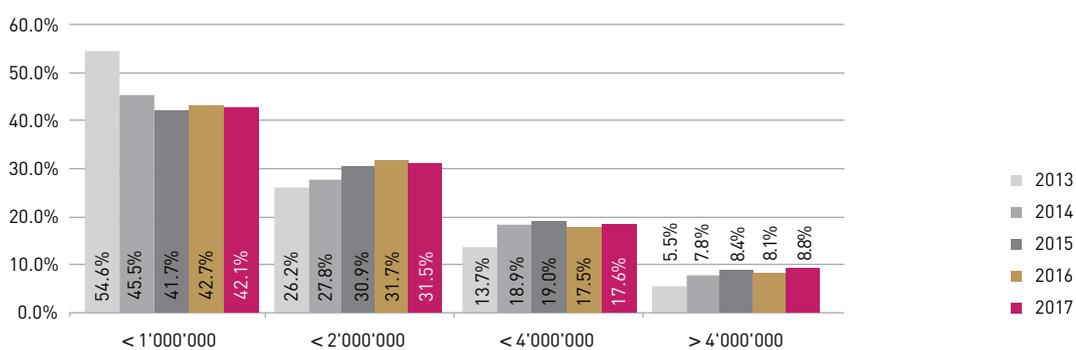
Le degré d'autofinancement des entreprises locataires a connu une légère amélioration. Comme il est de 34 %, le financement peut être qualifié de faible.

3.9 Forme juridique



Le passage d'une raison individuelle à une SA/Sàrl est une tendance persistante qui pourrait également être imputable à la concentration des entreprises, toujours plus grandes. La société en nom collectif/en commandite est toujours pratiquement insignifiante.

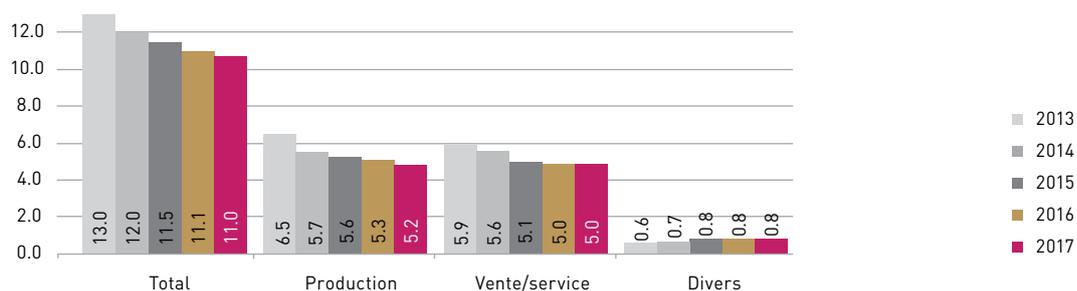
3.10 Taille des entreprises selon chiffre d'affaires (sans marchandises)



Les entreprises ont tendance à devenir de plus en plus grandes. De nombreuses petites et micro-entreprises disparaissent parce qu'elles ne permettent plus une existence suffisante. Près d'un tiers des entreprises de nos statistiques avec marchandises ont un chiffre d'affaires inférieur à CHF 750'000.-, ce dernier étant inférieur à CHF 500'000.- pour 15%. Un nouvel ajustement est donc à prévoir ces prochaines années.

3. Chiffres clés sectoriels

3.11 Nombre d'employés par entreprise, propriétaire compris



Le nombre d'employés par entreprise stagne. Il n'y a qu'en production que nous ayons encore une réduction insignifiante. On constate un recul de deux personnes sur la même période de référence, la plus grande économie intervenant en production.

La rubrique «Divers» comprenant le personnel de nettoyage, de livraison et d'administration est également restée constante.

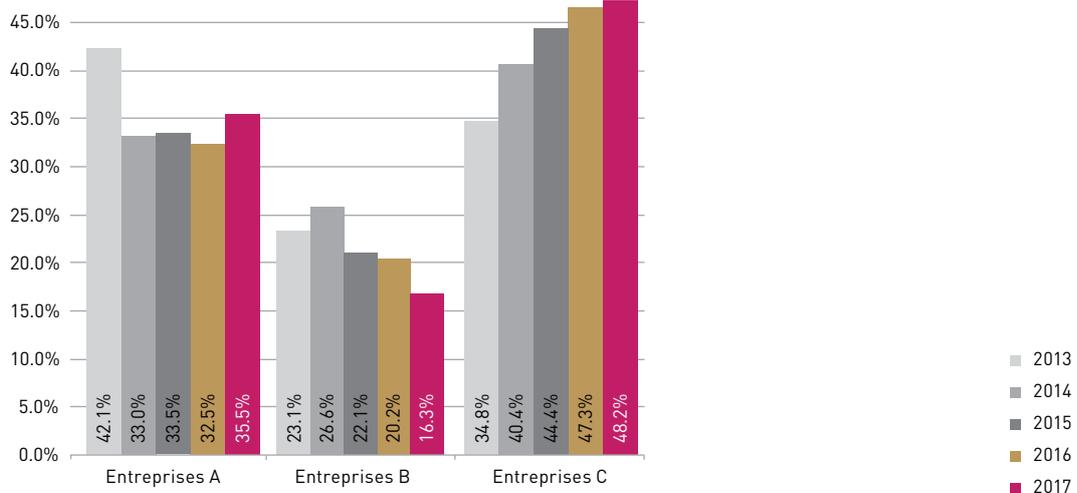
3.12 Rating des entreprises selon audit PME

Les entreprises ont à nouveau été soumises à un rating. Les facteurs «durs» suivants ont été pris en considération: degré de liquidité, degré d'autofinancement et rentabilité.

Entreprise A: entreprise saine ayant des perspectives d'avenir bonnes à très bonnes.

Entreprise B: entreprise présentant des risques modérés à potentiels, dont les perspectives d'avenir sont suffisantes.

Entreprise C: entreprise présentant des risques moyens à grands, dont les perspectives d'avenir sont faibles à mauvaises.



La proportion d'entreprises de classe A est heureusement en progression. L'augmentation de la proportion des entreprises de classe C se poursuit malheureusement également, et ce au détriment des entreprises de classe B. De nombreuses petites et micro-entreprises ne sont plus en mesure de générer un salaire d'entrepreneur convenable.

3.13 Salaire minute et taux de majoration pour le calcul des frais de base

Une première évaluation d'envergure des taux de majoration et des salaires minutes moyens en production a fait apparaître les valeurs suivantes:

Salaire minute: 62 centimes

Taux de majoration: 97 %

Le taux de majoration est supérieur de près de 4 % pour les boulangeries-confiseries avec café.

Les valeurs sont très différentes d'une entreprise à l'autre. Il est donc très important de les calculer avec **son propre taux**. Il vaut toujours la peine d'estimer le taux de sa propre entreprise ou de le faire faire par la SBC Fiduciaire SA. Les majorations liées aux bénéfiques et aux pertes devraient également être adaptées aux conditions individuelles.

Exemple de calcul des frais de base simple

		Recette (50 pièces)	Recette (150 pièces)
		CHF	CHF
Frais de marchandises			
Farine		15.35	46.05
Levure		0.75	2.25
Autres matières premières		38.30	114.90
Emballage		8.39	25.17
		<u>62.79</u>	<u>188.37</u>
Fabrication			
60 minutes à	62.0 centimes	37.20	
120 minutes à	62.0 centimes		74.40
			<u>74.40</u>
Frais de base (frais de fabrication)			
		99.99	262.77
Taux de majoration			
	97.0%	96.99	254.88
		<u>96.99</u>	<u>254.88</u>
Prix de revient		196.98	517.65
Bénéfices et pertes	10.00%	19.69	51.76
		<u>19.69</u>	<u>51.76</u>
		216.67	569.41
Taxe sur la valeur ajoutée	2.50%	5.41	14.23
		<u>5.41</u>	<u>14.23</u>
Calcul prix recette			
		222.08	583.64
Calcul prix/pièce			
		4.44	3.89
Prix de vente effectif par pièce			
		4.40	

3. Chiffres clés sectoriels

3.14 Informations générales

3.14.1 La boulangerie-pâtisserie-confiserie artisanale en chiffres

Près de 3'000	points de vente d'artisans boulangers-pâtisseries-confiseurs permettent d'approvisionner toute la population suisse en pain et produits de boulangerie.
1,4 million	de contacts avec la clientèle ont lieu chaque jour dans les points de vente (estimation de la BCS).
25'000	places de travail sont liées directement ou indirectement à la boulangerie-pâtisserie-confiserie artisanale.
2'900	apprentis poursuivent actuellement une formation en vente ou en production.
2.1 milliards de CHF	tel est le chiffre d'affaires annuel de la boulangerie-pâtisserie-confiserie artisanale suisse.

3.15.2 La BCS en chiffres

2'146	membres, tel est l'effectif de la BCS (dont 1'488 ayant leur propre commerce).
141	collaboratrices et collaborateurs sont au service de la BCS et de ses membres.
23	associations cantonales et 1 section forment la structure organisationnelle régionale et locale de la BCS.
Près de 5'000	personnes fréquentent chaque année les cours de l'École professionnelle Richemont.
Plus de 2'000	conseils téléphoniques spécialisés sont donnés chaque année par l'École professionnelle.
Plus de 5'500	abonnés reçoivent chaque mois le Bulletin Richemont.
5'100	tel est le nombre d'exemplaires vendus, publiés toutes les deux semaines par «panissimo».
8'000	adresses sont recensées pour l'envoi de la newsletter hebdomadaire de «panissimo». Le taux d'ouverture est de l'ordre de 13 à 20 %.
Près de 41'000	personnes sont assurées dans le cadre de l'entreprise de services PANVICA, dans le domaine des assurances sociales et de personnes. Au total, cette dernière encadre près de 3'500 indépendants et 3'000 entreprises.
Près de 400	clientèles et clients font confiance aux services de la SBC Fiduciaire SA.
Plus de 1'650	renseignements juridiques gratuits sont donnés chaque année aux membres de la BCS par le service juridique.

4. Formation

4.1 Introduction

Avec la Fondation de l'Ecole professionnelle Richemont et la SA de prestations Richemont, l'Association suisse des patrons boulangers-confiseurs (BCS) dispose d'un centre de formation et de compétences national.

Sur mandat des cantons et du Secrétariat d'Etat à la formation, à la recherche et à l'innovation (SEFRI), la BCS organise à l'échelle suisse la formation professionnelle et continue dans le secteur de la boulangerie, pâtisserie et confiserie, en collaboration étroite avec l'Ecole professionnelle Richemont.

Richemont gère également l'organisation de la formation professionnelle et continue à l'échelle suisse – formatrices et formateurs professionnels, expertes et experts, et instructrices et instructeurs compris –, et chapeaute l'ensemble des activités de coordination y relatives à tous les niveaux, formation professionnelle supérieure incluse.

Sa tâche consiste également à élaborer le matériel scolaire, les documents de cours et d'examen, et le matériel didactique numérique, dans les trois langues nationales. A cela s'ajoutent l'encadrement du dossier de formation numérique, basé sur internet, et la mise à disposition numérique de tout le matériel pédagogique des apprentis.

La BCS milite pour le système de formation professionnelle duale, qui a fait ses preuves depuis de nombreuses années. La formation pratique en entreprise permet une approche rapide et fiable du monde du travail; elle est complétée par la formation dispensée dans les deux autres lieux de formation (école professionnelle et cours interentreprises), qui garantit une formation de base d'excellente qualité.

Le deuxième cours de préparation pour l'examen professionnel en production, et le premier pour l'examen professionnel en commerce de détail ont été réalisés avec succès selon le nouveau règlement. La formation modulaire, qui dure près de 45 jours, a fait ses preuves et devrait porter ses fruits à l'avenir. La formation commune en trois modules permet par ailleurs un bon réseautage avec les jeunes professionnels de la production et du commerce de détail – la communication des deux secteurs s'en trouvant grandement renforcée.

La nouvelle préparation relative à l'examen professionnel supérieur, réalisée avec ABZ (le Centre de formation pour l'économie carnée suisse) à Spiez, est désormais également disponible. A des fins d'admission, les diplômés fréquentent l'IFCAM suite à l'examen professionnel. Avec les connaissances économiques ainsi acquises, ils peuvent ensuite préparer l'examen professionnel supérieur. Un travail de diplôme (business plan) est élaboré: cet élément central de la formation rend les participants aptes à une reprise de commerce.

Outre de nombreux participants aux cours, l'Ecole professionnelle Richemont accueille également à Lucerne un très grand nombre de visiteurs internationaux – d'Europe et d'Asie – auxquels elle dispense des formations sur mesure.

Les consultations et cours organisés dans des pays étrangers proches et lointains lui assurent par ailleurs un excellent réseau national et international, l'expérience de ses collaborateurs lui étant très précieuse à cet effet. D'autres projets intéressants suivront.

4. Formation

4.2 Concept de formation – modèle 2018

L'offre de formation professionnelle et continue du secteur de la boulangerie-pâtisserie-confiserie est ciblée et efficace. La formation professionnelle a toujours été adaptée aux exigences du marché et va continuer à l'être.

En matière de promotion des cours, les synergies avec l'ABZ (le Centre de formation pour l'économie carnée suisse) de Spiez ont été exploitées pour la première fois en 2018. Un programme des cours commun a donc été publié pour la première fois cette année; les réactions se sont avérées très positives.

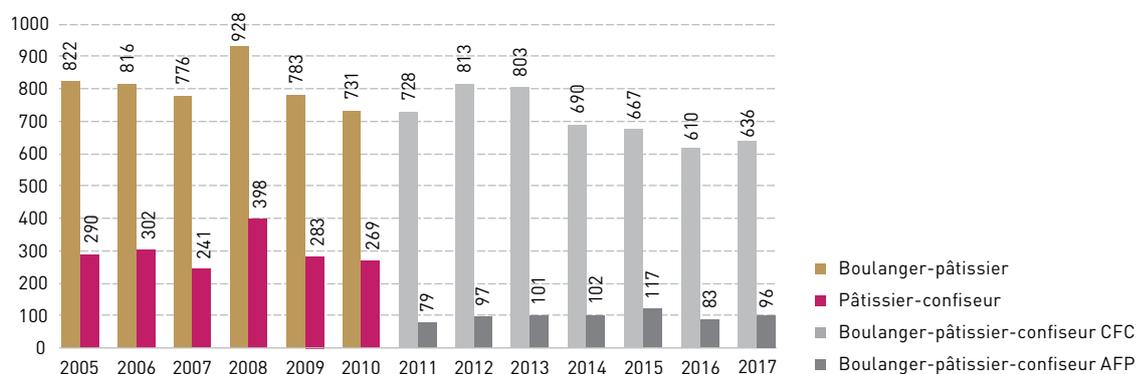
L'offre actuelle de cours et les brochures séparées sur l'ensemble des cours avec des informations détaillées sont disponibles au téléchargement sur le site internet www.richemont.cc, sur demande par e-mail (richemont@richemont.cc) ou par téléphone (+41 41 375 85 85).

Outre les spécialistes professionnels, de plus en plus de valeur est accordée aux spécialistes cadres, les cours étant proposés sur plusieurs niveaux. Ainsi, le thème de la gestion du personnel peut être étudié sur trois niveaux ou directement dans le cours sur le leadership.

Des formations sont également proposées dans les domaines de la boulangerie, de la pâtisserie, de la confiserie, du commerce de détail (connaissances techniques), du marketing et de la communication. Elles s'adressent avant tout à des personnes intéressées et/ou issues d'autres secteurs qui souhaitent approfondir leurs connaissances préalables des entreprises. La formation en marketing et communication fait partie intégrante de l'examen professionnel dans le commerce de détail.

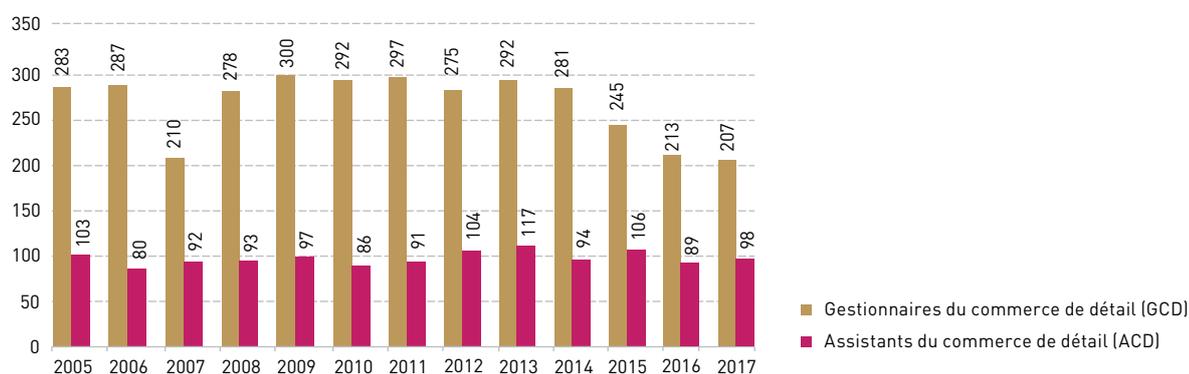
4.3 Contrats d'apprentissage

4.3.1 Production, boulanger-pâtissier-confiseur – début de formation jusqu'en 2017



La tendance à la baisse du nombre d'apprentis en production a heureusement pu être endiguée pour la première fois depuis de nombreuses années. Nous sommes convaincus que le nombre de jeunes sortant de l'école augmentera dans un avenir proche. Il est crucial pour l'évolution future du secteur que nous formions ensemble suffisamment de relève professionnelle, sachant qu'il faut former des gens pour pouvoir disposer de suffisamment de personnel qualifié en production et commerce de détail.

4.3.2 Commerce de détail – début de formation jusqu'en 2017



Le nombre d'apprentis est resté quasiment inchangé dans le commerce de détail. Il faut néanmoins veiller à promouvoir également notamment la formation sur trois ans des gestionnaires du commerce de détail outre celle des ACD (sur deux ans). La formation des GCD est destinée à une relève professionnelle bien formée, l'avenir des futurs formateurs et responsables de filiales en dépendant. Nous devons persévérer et prendre soin de notre relève professionnelle, qui est la garante de notre avenir.

Nous remercions tous les formateurs et formatrices, experts et expertes, ainsi que tous les enseignants et enseignantes pour leur excellent travail, leur bon encadrement des apprentis, et leur importante contribution au maintien de notre relève professionnelle. La formation permanente permet de rester informé des nouveautés et d'actualiser ses connaissances, pour pouvoir satisfaire aux exigences des jeunes d'aujourd'hui de façon professionnelle et méthodique.

5. À propos du marché

5.1.1 Le groupe Pistor en chiffres

Le groupe d'entreprises Pistor a aujourd'hui un statut de holding organisée en société coopérative. Les trois sociétés d'exploitation, Pistor AG, Proback AG et Fairtrade SA, opèrent au même niveau et appartiennent à 100% à la Pistor Holding Genossenschaft. Cette dernière – qui comprend Pistor AG, Proback AG et Fairtrade SA – offre un soutien compétent dans les domaines de la boulangerie, de la restauration et des soins.

Groupe d'entreprises Pistor	2017	2016
Chiffre d'affaires consolidé (en millions de CHF)	640.2	635.9
Nombre de salariés		
Salariés	530	507
En équivalents plein temps	461	439

5.1.2 Pistor AG

Pistor est l'entreprise de commerce et de services indépendante leader du secteur de la boulangerie-confiserie, et de la restauration et des soins. En tant que prestataire de solutions, nous proposons à nos clients des solutions individuelles modulaires pour la boulangerie, la restauration et les soins.

Pistor AG	2017	2016
Chiffre d'affaires de l'entrepôt (en millions de CHF)	621.6	616.6
Boulangerie-pâtisserie-confiserie	354.0	360.0
Restauration	267.5	256.6
Nombre de salariés		
Salariés	520	497
En équivalents plein temps	453	431

5.1.3 Proback AG

En sa qualité d'organisation à but non lucratif du groupe d'entreprises Pistor, Proback AG œuvre depuis 30 ans à la promotion, au maintien sur le marché et au soutien économique du secteur de la boulangerie-pâtisserie-confiserie artisanale notamment.

La demande en prestations individuelles et sur mesure dans les domaines de la planification de la relève, de la gestion d'entreprise et du marketing a une fois de plus augmenté l'année dernière. Les attentes en matière de prestations individuelles, d'ateliers et de promotion ciblée du personnel sur site prouvent que les chefs d'entreprise considèrent qu'il est de plus en plus important de collaborer avec un partenaire tel que Proback AG, compétent et digne de confiance pour planifier l'avenir avec succès. Ces dernières années, Proback AG a su établir sa réputation de service neutre de réseautage pour jeunes et nouveaux entrepreneurs.

Les services de Proback en 2017

Domaine	Détails
Conseils et coaching	Remises de commerces, reprises de commerces, Start up pour nouveaux entrepreneurs, soutien et accompagnement dans la mise en œuvre de plans et projets.
Remises de commerce	Accompagnement et soutien aux chefs d'entreprise de boulangerie-pâtisserie-confiserie en prévision de la remise de leur commerce à l'interne ou à une personne externe à l'entreprise.
Reprises de commerce	Accompagnement et soutien aux professionnels qui désirent exploiter leur propre entreprise de boulangerie-pâtisserie-confiserie et qui cherchent un commerce.
Optique des clients	Examen du commerce par un organisme externe neutre afin de mettre encore mieux ses atouts en évidence et de présenter l'entreprise de manière optimale à l'extérieur.
Système de gestion d'entreprise	Le système de gestion d'entreprise permet d'identifier chaque mois les éléments positifs et moins positifs, et de déterminer les éventuelles mesures nécessaires.
Start up – pour nouveaux entrepreneurs	Soutien et accompagnement des nouveaux et jeunes entrepreneurs dans le cadre du démarrage de leur entreprise.
Service publicitaire / identité visuelle	Soutien par des professionnels de la publicité pour le développement de logos, la réalisation de flyers, matériel d'emballage, publicité liée à l'ouverture d'un commerce, publicité extérieure.
Workshops en entreprise	En plus de ses diverses prestations, séminaires et events, Proback propose également des workshops sur mesure en entreprise.

5.1.4 Fairtrade SA

La société commerciale internationale propose des matières premières alimentaires d'excellente qualité à des prix équitables. Fairtrade dispose d'un réseau étroit de fournisseurs fiables dans les pays d'origine. L'offre comprend une parfaite exécution du contrat, une livraison ponctuelle et un contrôle de la qualité. Dans un environnement commercial très concurrentiel, Fairtrade SA a réussi à intensifier d'importantes relations commerciales, grâce à de bons contacts avec des fournisseurs et clients. Par rapport à l'année précédente, 2017 peut être qualifiée d'année au cours de laquelle les marchés des matières premières ont été exposés à moins d'influences politiques et économiques externes.

Fairtrade SA	2017	2016
Chiffre d'affaires global (en millions de CHF)	26.1	28.3
Part du chiffre d'affaires pour les produits suivants (en %)		
Noisettes décortiquées	32	36
Amandes	36	33
Sucre	7	4
Produits du cacao	8	8
Conserves	9	9
Raisins secs	2	2
Produits divers	6	8

6.1 Les entreprises suivantes ont participé à l'élaboration du profil sectoriel 2018



Association suisse des patrons boulangers-confiseurs (BCS)

Seilerstrasse 9, CH-3011 Berne
Tél.: 031 388 14 14, fax: 031 388 14 24
www.swissbaker.ch, www.swissconfiseure.ch
info@swissbaker.ch



SBC Fiduciaire SA

Standstrasse 8, CH-3014 Berne
Tél.: 031 340 66 44, fax: 031 340 66 55
www.sbc-fiduciaire.ch, bern@sb-fiduciaire.ch

Saint-Gall Tél.: 071 274 95 35, stgallen@sb-fiduciaire.ch
Coire Tél.: 081 253 13 01, chur@sb-fiduciaire.ch
Lugano Tél.: 091 960 21 00, lugano@sb-fiduciaire.ch
Lucerne Tél.: 041 248 01 85, luzern@sb-fiduciaire.ch
Pully Tél.: 021 721 78 11, pully@sb-fiduciaire.ch
Zurich Tél.: 044 377 54 77, zuerich@sb-fiduciaire.ch



École professionnelle Richemont

Seeburgstrasse 51, CH-6006 Lucerne
Tél.: 041 375 85 85, fax: 041 375 85 90
www.richemont.cc, info@richemont.cc



Pistor AG

Service de boulangerie-pâtisserie-gastronomie
Hasenmoosstrasse 31, CH-6023 Rothenburg
Tél.: 041 289 89 89, fax: 041 289 89 90
www.pistor.ch, info@pistor.ch



panissimo

Seilerstrasse 9, CH-3001 Berne
Tél.: 031 388 14 14, fax: 031 388 14 25
www.swissbaker.ch, panissimo@swissbaker.ch



« **Proximité et compétence** – deux atouts clés
que nous promettons de mettre en œuvre afin
de délester nos clients de manière proactive dans
le but d'atteindre leurs objectifs. De par notre longue
expérience dans le domaine de la fiduciaire et
du conseil, nous favorisons leur succès.
C'est ainsi que nous sommes numéro 1 en Suisse
pour les boulangers et confiseurs. »

Comparaison de la branche | Finances et comptabilité | Administration du personnel
Conseils fiscaux | Prévoyance | Planification de la succession | Conseil en entreprise
Immeubles | Informatique

Siège principal

SBC Fiduciaire SA
Standstrasse 8
Case postale 113
3000 Berne 22

Téléphone 031 340 66 44
E-Mail: bern@sbc-treuhand.ch

www.sbc-fiduciaire.ch

Saint-Gall

Téléphone 071 274 95 35
E-Mail: stgallen@sbc-treuhand.ch

Coire

Téléphone 081 253 13 01
E-Mail: chur@sbc-treuhand.ch

Lucerne

Téléphone 041 248 01 85
E-Mail: luzern@sbc-treuhand.ch

Pully

Téléphone 021 721 78 11
E-Mail: pully@sbc-fiduciaire.ch

Zurich

Téléphone 044 377 54 77
E-Mail: zuerich@sbc-treuhand.ch



Die offizielle Publikation der Schweizer Bäcker-Confiseure ist
Ihr direkter Draht zur Bäcker-Confiseur-Branche

Le journal officiel des Boulangeries-Confiseries suisses est
votre lien direct avec la boulangerie-confiserie

Newsletter | Abo: www.swissbaker.ch/panissimo
Stellenmarkt | Emplois: www.swissbaker-jobs.ch

Jahresabo CHF 95.–, Lernende CHF 50.–
Abo annuel CHF 95.–, apprentis CHF 50.–

Abonnements: «panissimo» | Seilerstrasse 9, 3001 Bern | panissimo@swissbaker.ch | www.swissbaker.ch/panissimo
Anzeigen/ Annonces: Stämpfli AG | Wölflistrasse 1, 3001 Bern | panissimo@staempfli.com | Tel. 031 300 63 83

Pourquoi travailler avec nos farines?

Car...

- grâce à la **qualité constante de nos farines**, vous pouvez vous concentrer sur votre travail quotidien.
- vous êtes constamment dans l'air du temps pour surprendre votre clientèle avec **nos mélanges Premium**.
- vous ne disposez peut-être pas toujours du temps nécessaire pour concrétiser vos idées. Nous vous **soulevons** et vous **soutenons** dans vos projets.

Groupe Minoteries
L'INNOVATION, NOTRE TRADITION

Le rendez-vous de la branche

FBK 



17 – 20 mars 2019, Berne

34^e Foire spécialisée suisse
en matériel de boulangerie, pâtisserie et confiserie

Tendances &
innovations



pain



chocolat



café



snacks



glace

fbk-2019.ch

Pistor:
« La compétence
professionnelle
avec passion »

Eric Emery, client de Pistor
Boulangerie Eric Emery, Genève

