

Numériquement prête pour l'avenir

Pour les PME suisses, la numérisation est à la fois une difficulté et une opportunité. Pistor ne fait pas exception à la règle: nous sommes convaincus que pour nous la numérisation offre un énorme potentiel. Nous voulons avant tout vous offrir, à vous, nos clientes et clients, une expérience d'achat aussi agréable et personnalisée que possible, de même que des processus de commande aussi simples et efficaces que possible. Et c'est précisément pour cela que nous investissons aujourd'hui et demain des ressources humaines et financières.

Avec la plateforme Mercanto, nous avons ainsi lancé pour commencer un centre commercial numérique, que nous voulons développer pour en faire la plus grande place de marché B2B indépendante de Suisse dans le domaine Food et Non-Food. Durant l'exercice 2023, nous avons réussi à transférer tous nos clients de notre webshop PistorOne vers Mercanto – un jalon, pour lequel nous avons travaillé dur. Prochaine étape: amener le plus rapidement possible de nombreux autres fournisseurs sur Mercanto, en plus de Pistor. Ce n'est qu'ainsi que nous réussirons à faire en sorte que la place de marché Mercanto obtienne l'importance nécessaire sur le marché et s'impose face aux autres plateformes.

Pour que Pistor fonctionne au mieux sur le plan numérique vis-à-vis de l'extérieur, elle doit bien sûr en faire de même vis-à-vis de l'intérieur. Dans ce contexte, le projet le plus important est le passage de nos systèmes d'exploitation à SAP. SAP permettra à Pistor de mieux gérer les processus commerciaux, de gérer efficacement le traitement des données et d'assurer le flux d'informations dans l'entreprise. La migration est un tour de force qui nécessite une très bonne préparation et que nous entreprenons avec une équipe interdisciplinaire. Parallèlement, nous travaillons à l'introduction d'un nouveau système CRM. Il nous permettra de vous proposer, à vous cliente et client, des offres et des prestations de services encore plus personnalisées et adaptées. En outre, nous sommes obligés de renforcer nos mesures de cybersécurité, afin de sécuriser l'exploitation courante.

Mais il n'y a pas que le numérique, nous faisons aussi avancer notre infrastructure physique. Avec l'agrandissement du Centre de transbordement de marchandises Ouest II, l'utilisation accrue de camions électriques et la mise en place de notre Centre de distribution en Suisse orientale, nous pourrions rendre notre service de livraison encore plus efficace et durable pour vous.

Vous voyez bien: Pistor construit son avenir et se développe en permanence. L'entreprise le fait en vertu de sa conviction coopérative de réinvestir les bénéfices au profit de ses sociétaires et de ses clientes et clients.

Le résultat annuel en est la base. Et celui-ci s'est révélé très satisfaisant en 2023. Avec 796,5 millions de francs, Pistor AG a enregistré un bond de son chiffre d'affaires d'environ 71 millions de francs par rapport à l'année précédente. Le bénéfice a augmenté en parallèle pour atteindre 25,5 millions de francs.

Cette excellente situation de départ permet à Pistor de continuer à développer son modèle de conditions et de renforcer les avantages du bonus de livraison à partir de 2024. Par ailleurs, outre la numérisation, nous mettons la modernisation de nos infrastructures au centre de nos préoccupations. Pour finir, nous voulons vous proposer la chaîne d'approvisionnement la plus efficace du marché – et pour cela, nous allons réviser ou racheter divers composants logistiques, des bâtiments aux camions en passant par les machines. Comme toujours, nous miserons sur des solutions aussi durables que possible. Vous pouvez vous réjouir.

Nous vous remercions cordialement de votre confiance envers Pistor et espérons pouvoir vous convaincre jour après jour de notre service.



Daniel Eichenberger
Président du Conseil
d'administration



Patrick Lobsiger
CEO

*«Plus nos solutions numériques
sont intelligentes et intuitives,
plus notre clientèle en profite.»*

Daniel Eichenberger, président du Conseil d'administration,
et Patrick Lobsiger, CEO

