

L'ACTUALITÉ DU GROUPE MINOTERIES SA

GMSA INFO

08

SEPTEMBRE 2026

**DU CHAMP AU FOURNIL,
FAITES GERMER DE
NOUVELLES OPPORTUNITÉS.**

Moisson 2026 : la chaleur a eu le dernier mot	04
Du grain au pain : échange avec Guy Parmelin	06
Portes ouvertes au Moulin du Valais SA	08
PurEpeautre : une opportunité en boulangerie	10
Billes de PurEpeautre : l'inspiration gourmande	14
Promarca : notre approche de l'upcycling primée	15
Panettone : l'opportunité des artisans	16
Cultiver sa différence : témoignage de Yann Rouilly	18
Richemontplus® : un nouveau partenariat	20
Solution Levain : l'audace d'aller plus loin	22
Réussir autrement : l'humain comme moteur	24
Südback : venez nous rencontrer	27

Afin d'améliorer la lisibilité et la compréhension de nos textes, nous avons délibérément renoncé à l'écriture inclusive. Dans nos formulations au masculin, toutes les représentations de genres sont concernées.
La rédaction



04

Moisson 2026

Une campagne prometteuse freinée par la canicule, mais les récoltes abondantes couvrent les besoins du marché, même si les grains plus petits sont un défi pour la meunerie.

06

Du grain au pain

Échange avec Guy Parmelin à l'occasion de l'immersion du Conseil fédéral chez GMSA.

08

Ensemble pour l'avenir de notre filière

Le Moulin du Valais SA a ouvert ses portes au grand public pour deux journées placées sous le signe de la découverte et du partage.



10

PurEpeautre

La céréale qui séduit les consommateurs et ouvre de nouvelles opportunités en boulangerie.

14

Billes de PurEpeautre

Des spécialités gourmandes, originales et rentables qui sauront séduire grâce aux billes de PurEpeautre IP-SUISSE.

15

Upcycling

Notre approche récompensée par le 2^{ème} prix du Promarca Brand Sustainability Award.

16

Panettone artisanal

Une opportunité qui appartient aux artisans et qui récompense l'expertise.

18

Cultiver sa différence

Pour Yann Rouilly, chaque nouveau pain doit avoir une raison d'exister.

20

Richemontplus®

Un nouveau partenariat au service du savoir-faire des boulangers.

22

Solution Levain

Michaël Roelli a choisi d'avancer pas à pas, en restant fidèle à ce qui fait l'essence du métier : le temps, la qualité.

24

Réussir autrement

Comment continuer à développer son entreprise sans perdre l'essence de son métier ?
Témoignage de Monsieur Ronny de la Boulangerie Ronny à Mézières.



27

Südback

Retrouvez-nous avec nos partenaires sur les stands Pain Paillasse 9A52 et Hematronic 7D17 pour notre Solution Levain.



Chaque récolte marque une nouvelle étape pour notre filière. Les moissons 2026 rappellent combien une collaboration étroite entre producteurs, centres collecteurs et moulins est essentielle pour garantir des farines de qualité.

Dans un marché où la proximité, la traçabilité et la régularité sont devenues des exigences majeures, notre partenariat historique avec les centres collecteurs suisses constitue un véritable avantage. De Genève à Romanshorn, ce réseau nous permet de sécuriser nos approvisionnements, de maîtriser la qualité, d'adapter les productions à nos besoins et de rester étroitement connectés aux réalités agricoles régionales.

Cette collaboration repose sur un dialogue permanent. Ensemble, nous planifions les cultures sous contrat, organisons les livraisons, séparons les lots et évaluons les variétés afin de répondre aux attentes de nos clients. Ce travail de fond, souvent discret, confère à nos farines une identité propre, reflet des terroirs et des savoir-faire régionaux. Il garantit également la disponibilité de matières premières répondant aux exigences de labels tels que Pain de seigle valaisan AOP, Cuchaule AOP, Vaud Certifié d'ici ou « De la Région ».

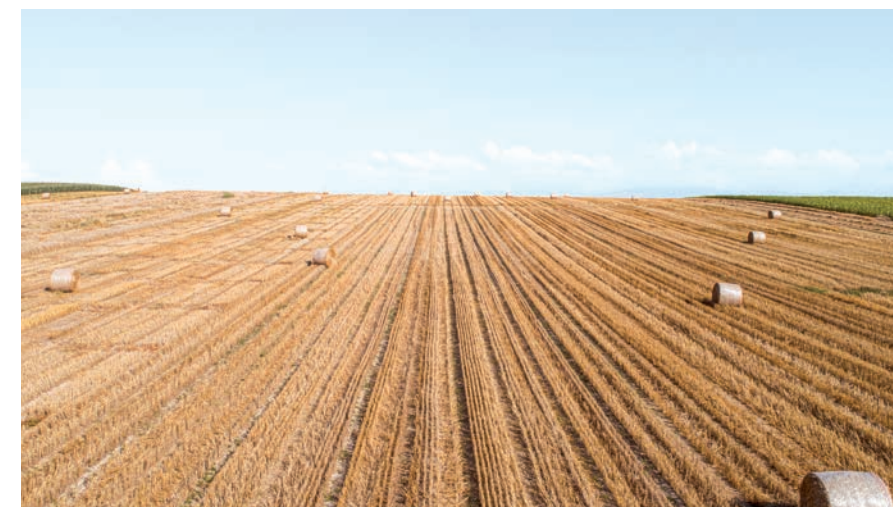
Fondé sur la confiance et une vision à long terme, ce modèle représente un investissement assumé en faveur d'une qualité durable, d'une sécurité d'approvisionnement et d'une filière suisse forte. Dans un contexte agricole en mutation, cette résilience n'est pas seulement un atout : c'est une responsabilité que nous assumons pleinement.

Derrière chaque récolte se cachent des réalités agronomiques qui influencent la qualité de nos farines. Découvrez, en page 4 et 5, le bilan de la récolte 2026 et les enjeux qui ont marqué cette campagne.

Alexandre Bardet
Responsable Achats-Durabilité

MOISSON 2026

LA CHALEUR A EU LE DERNIER MOT



Après des conditions idéales jusqu'au début juin 2026, le blé panifiable a, comme de nombreuses autres cultures, subi la canicule du début de l'été.

S'il tolère relativement bien la sécheresse, le blé supporte en revanche mal les fortes chaleurs. Au moment de la formation des grains, les températures extrêmes ont accéléré la maturation de la culture et perturbé le remplissage des grains.

Une campagne prometteuse freinée par la canicule

À la mi-juillet, la majeure partie des moissons était déjà terminée. Le bilan peut être qualifié de moyen à bon: moyen sur le plan qualitatif, mais bon en termes de volumes. Malgré des quantités présentes, une certaine déception domine chez les agriculteurs. Depuis l'automne, les conditions de culture étaient très favorables et laissaient espérer une récolte exceptionnelle. Les fortes chaleurs ont finalement compromis ce potentiel.

Des récoltes abondantes pour couvrir les besoins du marché

Au regard des stocks disponibles avant la récolte et des volumes récoltés en 2026, l'approvisionnement en céréales devrait permettre de couvrir l'ensemble des besoins sans difficulté. La Fédération suisse des producteurs de céréales a même engagé des mesures d'allègement du marché afin de retirer les lots présentant les qualités les plus faibles.

Des grains plus petits, un défi pour la meunerie

Avant de disposer des analyses de laboratoire, plusieurs constats peuvent déjà être formulés. Les teneurs en protéines mesurées dans les centres collecteurs sont plutôt faibles. Il est probable que les plantes n'aient pas pu assimiler correctement les nutriments nécessaires, en raison de la sécheresse printanière. Les fortes chaleurs en fin de cycle ont également réduit la phase de remplissage des grains. Ceux-ci sont donc relativement petits, ce qui pourrait pénaliser le rendement meunier en farine. Les conséquences pour les boulangers ont été évaluées et vous sont présentées dans l'encart de cet article.



Des coûts toujours sous pression

Lors de sa séance, swiss granum a validé une légère baisse du prix indicatif, équivalant en moyenne à CHF 2.50/100 kg pour les blés, soit environ 5% du prix du blé. L'impact théorique sur le prix de la farine pourrait être calculé rapidement, mais il convient d'abord d'analyser l'ensemble des composantes qui influencent ce prix. Depuis le début de la guerre au Moyen-Orient, plusieurs matières ont renchéri, notamment en raison des coûts de transport indexés sur les prix du carburant. Cet effet se constate également sur notre propre flotte de camions à chaque plein de diesel. De plus, les proportions de malt ou de gluten, ainsi que le rendement en farine, sont des paramètres à mesurer avant que nous puissions nous prononcer sur l'évolution des prix ces prochaines semaines.

Après une campagne qui semblait réunir tous les ingrédients d'une récolte exceptionnelle, la canicule est venue rappeler combien l'équilibre entre quantité et qualité reste fragile. Les prochaines analyses permettront de mesurer précisément les conséquences de cette récolte, avec un objectif inchangé pour la filière: fournir aux boulangers une farine répondant aux exigences de régularité et de performance.

Qualité boulangère de la récolte 2026

Vous trouverez tous les détails concernant la qualité boulangère de la récolte 2026 sur la feuille annexée à ce magazine, sur le blog de notre site internet www.gmsa.ch ou en scannant directement ce QR code:



← Scannez pour découvrir les détails de la récolte 2026

LE CONSEIL FÉDÉRAL EN IMMERSION CHEZ GMSA



Le 25 juin 2026 restera une journée particulière pour GMSA. Sous un magnifique soleil estival, notre entreprise a eu l'honneur d'accueillir sur son site de Granges-près-Marnand les sept membres du Conseil fédéral, accompagnés du chancelier de la Confédération, Viktor Rossi, et des deux vice-chancelières.

Organisée sous l'impulsion du président de la Confédération, Guy Parmelin, la traditionnelle course d'école du Conseil fédéral a parcouru le canton de Vaud avec un fil conducteur fort: mettre en lumière la chaîne de valeur suisse des céréales et du pain.

Accueillis par Céline Amaudruz, présidente du Conseil d'Administration de GMSA, les invités ont découvert les activités du groupe à travers une présentation d'Alain Raymond, CEO: l'occasion de mettre en avant les produits, les innovations et le rôle stratégique de la meunerie suisse dans l'approvisionnement du pays.

Un accent particulier a été mis sur les défis actuels de la branche et sur la question de savoir comment préserver durablement la création de valeur, en Suisse, des céréales jusqu'au pain, face à l'augmentation des importations de produits semi-finis et finis.

La délégation a ensuite visité le moulin, découvrant les différentes étapes de transformation du grain: de la réception des céréales à la fabrication de la farine, jusqu'à la logistique qui permet d'approvisionner quotidiennement les professionnels de la boulangerie, de l'industrie agroalimentaire, des grossistes et de la grande distribution.

Dans l'interview qui suit, le président de la Confédération, Guy Parmelin, revient sur les moments clés de cette visite et partage sa vision des enjeux et des perspectives qui attendent la filière céréalière et boulangère suisse.

ENTRETIEN AVEC GUY PARMELIN, PRÉSIDENT DE LA CONFÉDÉRATION

Monsieur le Président de la Confédération, lors de votre visite de notre moulin, vous avez suivi le parcours des céréales jusqu'à leur transformation en farine. Quel aspect de cette découverte vous a le plus marqué, voire surpris?

Guy Parmelin: « La complexité de toute la chaîne de mise en valeur et, corollaire, le grand professionnalisme du personnel sur place. Comme il s'agit de denrées alimentaires, il est en effet indispensable de minimiser les risques au maximum et de maintenir une très haute qualité de la matière première qui quitte l'entreprise. »

La filière céréalière et boulangère suisse évolue dans un contexte de concurrence internationale croissante. Selon vous, quelles conditions-cadres sont nécessaires pour que la chaîne de valeur, des céréales suisses jusqu'au pain suisse, reste durablement forte et compétitive?

Guy Parmelin: « Tout d'abord, le maintien d'une recherche agronomique indigène forte capable de relever les différents défis auxquels est confrontée la filière, de la production à la consommation, en fournissant des variétés de haute qualité avec une forte résistance aux maladies et adaptées, par exemple au changement climatique. Ensuite, le maintien d'une certaine protection à la frontière, particulièrement en ces temps où les guerres, les tensions géopolitiques et la montée du protectionnisme mettent les chaînes d'approvisionnement sous forte tension; il s'agit principalement de ne pas mettre en danger la sécurité de notre alimentation et pour cela il ne faut pas augmenter davantage notre dépendance vis-à-vis de l'étranger. »



Et enfin, il faut un engagement des détaillants à commercialiser des produits issus de céréales suisses, qui se distinguent par leur haute qualité et leur durabilité, ainsi qu'une sensibilisation du consommateur et le convaincre que maintenir cette sécurité a un certain prix qu'il faut accepter de payer. »

À quoi ressemble, selon vous, une Suisse capable d'assurer durablement son approvisionnement alimentaire? Et dans cette perspective, quel rôle une meunerie suisse forte doit-elle jouer pour renforcer la sécurité d'approvisionnement et préserver le lien entre l'agriculture nationale et la boulangerie artisanale?

Guy Parmelin: « C'est une Suisse qui a conscience que la sécurité de son approvisionnement n'est plus assurée vu les évolutions internationales mentionnées plus haut. Si la Confédération fixe les conditions-cadres, «swiss

granum» doit aussi jouer un rôle crucial pour sensibiliser les consommateurs à cette nouvelle situation; pour cela elle doit être capable de trouver des compromis tout au long de la filière, du producteur de céréales au consommateur en passant par la meunerie, la boulangerie et la grande distribution. »

Nous remercions chaleureusement le président de la Confédération, Guy Parmelin, d'avoir consacré du temps à cet entretien. Ses propos rappellent combien une filière céréalière suisse forte est essentielle pour garantir une création de valeur durable, de la production des céréales jusqu'au pain. Un enjeu stratégique qui mobilise l'ensemble des acteurs de la chaîne, des agriculteurs aux meuniers, jusqu'aux artisans boulangers qui, chaque jour, transforment ce savoir-faire en produits de qualité.

PORTES OUVERTES AU MOULIN DU VALAIS SA

ENSEMBLE POUR L'AVENIR DE NOTRE FILIÈRE

Les 5 et 6 juin 2026, le Moulin du Valais SA a ouvert ses portes aux écoles de la région, aux familles et au grand public pour deux journées placées sous le signe de la découverte et du partage.

Acteur majeur de la filière céréalière valaisanne, le Moulin du Valais SA transforme les céréales produites dans le canton en une gamme de farines locales. Il produit notamment la farine destinée au Pain de seigle valaisan AOP et valorise les céréales anciennes telles que le PurEpeautre suisse et l'amidonier, répondant ainsi aux attentes des artisans boulangers et des consommateurs en matière de diversité et de qualité.

Le vendredi, près de 230 élèves des écoles de Riddes et d'Isérables ont suivi le parcours du grain, de la

parcelle agricole jusqu'aux produits qu'ils retrouvent chaque jour sur leur table. Grâce aux échanges avec les professionnels présents, ils ont découvert les différentes étapes de transformation des céréales et mieux compris le rôle de chaque métier dans la chaîne de valeur.

Le samedi, près de 400 visiteurs ont à leur tour franchi les portes du moulin. Cette forte affluence témoigne de l'intérêt du public pour les métiers et les savoir-faire qui se cachent derrière des produits de qualité. Les visiteurs ont ainsi pu

découvrir comment producteurs, meuniers et boulangers collaborent pour valoriser les récoltes régionales, notamment le seigle destiné à la fabrication du Pain de seigle valaisan AOP, produit phare de la filière céréalière valaisanne.

Dans un contexte où la relève représente un enjeu majeur pour notre secteur, ces portes ouvertes ont également permis aux jeunes de découvrir concrètement des professions offrant de réelles perspectives. La curiosité et l'intérêt manifestés tout au long des visites ont confirmé l'importance de renforcer les liens entre le monde professionnel et les générations futures.

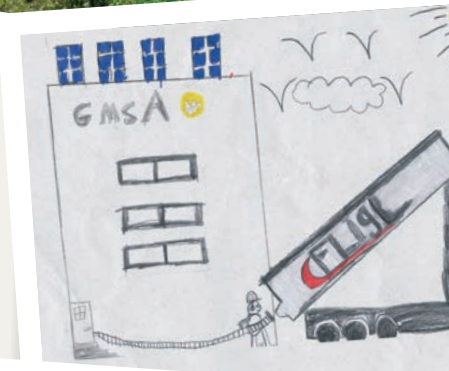
L'événement a également illustré la complémentarité qui unit les différents maillons de la filière. Derrière chaque farine et chaque pain se trouvent des producteurs engagés, des compétences techniques et

des savoir-faire qui contribuent à répondre aux attentes croissantes en matière de qualité, de traçabilité et d'origine.

En transformant les céréales régionales et les variétés anciennes, le Moulin du Valais SA participe activement au maintien d'une agriculture de proximité et à la création de valeur ajoutée en Suisse. Cette démarche contribue à préserver des productions et des compétences qui font la richesse de notre patrimoine alimentaire.

Au terme de ces deux journées, nous retiendrons avant tout la qualité des échanges entre professionnels, visiteurs et jeunes générations. Ces rencontres ont rappelé combien il est essentiel de faire connaître les réalités de notre filière et les nombreuses opportunités qu'elle offre.

Nous adressons nos sincères remerciements à l'ensemble des personnes et partenaires qui ont contribué au succès de ces journées portes ouvertes. Merci à nos producteurs, à nos collaborateurs, à nos clients boulangers, aux apprentis boulangers du canton du Valais ainsi qu'à l'Association Pain de seigle valaisan AOP pour leur engagement, leur disponibilité et leur précieuse collaboration dans l'organisation et l'animation de cette manifestation. Nous remercions également chaleureusement les écoles, les familles et l'ensemble des visiteurs dont la présence, l'intérêt et les nombreux échanges ont largement contribué à faire de cet événement un véritable moment de partage autour de notre filière.



LA CÉRÉALE QUI SÉDUIT LES CONSOMMATEURS ET OUVRE DE NOUVELLES OPPORTUNITÉS EN BOULANGERIE

Pour beaucoup de consommateurs, l'épeautre évoque encore la Suisse alémanique ou l'Allemagne. Pourtant, cette céréale ancestrale est bien présente dans les campagnes romandes, où elle est cultivée depuis plusieurs années par des producteurs convaincus de son potentiel agronomique et nutritionnel.

Avec sa nouvelle campagne d'information en Suisse romande, dès le mois d'octobre, PurEpeautre souhaite faire découvrir cette réalité au grand public: derrière chaque pain PurEpeautre se cache une filière locale composée d'agriculteurs, de meuniers et d'artisans boulangers qui partagent une même vision de la qualité.

Christoph Hauser, agriculteur à Oron-le-Châtel « Pour moi, PurEpeautre est la culture idéale après le maïs, car il est moins sensible aux maladies et limite mieux le développement des mycotoxines. Son rendement élevé en paille est également parfaitement adapté aux besoins de mon exploitation. De manière générale, je préfère produire des aliments sains pour notre population plutôt que des aliments pour animaux. »

Dans son exploitation, le PurEpeautre n'est pas arrivé par hasard.

« C'est une culture qui correspond bien à notre terroir et à notre manière de travailler. Elle demande de la patience, mais elle valorise également davantage le travail de l'agriculteur. »

Rustique et adapté aux conditions climatiques romandes, le PurEpeautre trouve naturellement sa place dans les rotations culturales. Pour les producteurs engagés dans la filière PurEpeautre, cette céréale représente aussi l'opportunité de répondre à une demande croissante pour des produits locaux et identifiables.



La qualité d'un pain commence par la qualité de sa farine. Pour Pablo Bader-Cortes, meunier spécialisé au Moulin du Valais SA, Riddes, la mouture sur meule de pierre permet d'exprimer pleinement le potentiel du PurEpeautre.

« La meule de pierre nous permet de travailler le grain avec douceur et de préserver toute sa richesse aromatique. »

Loin d'être une démarche nostalgique, cette technique répond à une attente actuelle du marché: proposer des produits authentiques, moins standardisés et porteurs d'une véritable histoire.

Les farines PurEpeautre meule de pierre s'inscrivent pleinement dans cette philosophie en offrant aux artisans une matière première capable de renforcer le caractère de leurs créations.

Un ingrédient qui permet de se différencier

André Ronny, boulanger-pâtissier à Mézières (VD)

Pour les artisans boulangers, l'intérêt du PurEpeautre dépasse largement l'effet de mode.

« Les consommateurs recherchent aujourd'hui des produits avec une origine claire et une histoire crédible. Le PurEpeautre répond parfaitement à cette attente. » André Ronni, boulanger-pâtissier à Mézières (VD).



Ancienne meule de pierre usagée, Moulin du Valais SA, Riddes

Sa saveur caractéristique, la valeur perçue élevée et son image positive permettent de développer une offre différenciante tout en renforçant le positionnement artisanal de la boulangerie.

Pour André Ronni, l'un de ses principaux atouts réside également dans la capacité du produit à créer le dialogue avec les clients, de plus en plus sensibles à l'origine des matières premières et aux méthodes de fabrication.

PurEpeautre renforce sa présence en Suisse romande

Olivia Hümbeli, responsable Marketing & Communication, IG Dinkel: «*PurEpeautre incarne le naturel, le plaisir gustatif, l'origine régionale et une qualité contrôlée. Ce sont précisément ces valeurs qui influencent aujourd'hui les décisions d'achat de nombreuses consommatrices et de nombreux consommateurs.*»

Connaître l'origine de son pain est devenu presque aussi important que son goût. Les consommateurs recherchent des produits authen-

tiques, cultivés localement, transformés dans leur région et dont la traçabilité est garantie. C'est précisément sur ces attentes que PurEpeautre construit son identité depuis près de trente ans.

Plus qu'une simple variété d'épeautre, il est une marque de garantie qui certifie exclusivement des variétés anciennes d'épeautre suisse, jamais croisées avec le blé moderne, cultivées selon un cahier des charges exigeant, transformées dans leur région d'origine et contrôlées à chaque étape de la filière.

Cet automne, l'IG Dinkel lance une nouvelle campagne destinée



Christoph Hauser, agriculteur à Oron-le-Châtel

à accroître la notoriété de PurEpeautre en Suisse romande. L'objectif est de mieux faire connaître les valeurs qui distinguent la marque: authenticité, proximité, qualité contrôlée et préservation d'un patrimoine cérééalier suisse unique.

Si les principaux bassins de production restent situés en Suisse alémanique, notamment dans les cantons de Berne, Lucerne et Argovie, la culture de PurEpeautre poursuit son développement en Suisse romande, particulièrement dans les cantons de Fribourg, Vaud et Jura. Cette dynamique ouvre de nouvelles perspectives pour l'ensemble de la filière.

Une opportunité pour les boulangeries

Pour les artisans boulangers, cette montée en puissance représente un véritable levier de différenciation. Face à une clientèle toujours plus attentive à la provenance des matières premières et aux méthodes de production, proposer des spécialités élaborées avec du PurEpeautre permet d'associer qualité, transparence et ancrage régional.

L'IG Dinkel accompagne cette démarche en mettant à disposition des boulangeries des supports de communication, du matériel promotionnel ainsi qu'un accompagnement professionnel afin de valoriser au mieux leurs produits auprès des consommateurs.

GMSA vous propose également une offre complète comprenant:

- Des farines PurEpeautre IP-Suisse moulues sur cylindres
- Des farines PurEpeautre IP-Suisse moulues sur meules de pierre
- Des Assemblages clairs, foncés, aux graines ainsi que deux versions de Pane Maggia
- Des recettes et des concepts de produits éprouvés
- Un accompagnement technique et des conseils de mise en œuvre

Profitez de la dynamique PurEpeautre

Les consommateurs sont actuellement sensibilisés à l'origine romande du PurEpeautre et aux qualités de cette céréale unique.

C'est le moment idéal pour enrichir votre assortiment avec des pains qui répondent aux tendances du marché: authenticité, proximité, goût et transparence.

En relayant la campagne dans votre point de vente et en développant votre offre PurEpeautre, vous transformez cette visibilité en véritable avantage concurrentiel.

Parlez-en à votre conseiller commercial et découvrez comment intégrer le PurEpeautre à votre assortiment dès aujourd'hui.

PurEpeautre en chiffres

5'300 ha
cultivés en Suisse

70 %
du marché suisse
de l'épeautre

12.8 %
680 ha
Romandie

87.2 %
4'620 ha
Suisse
alémanique

“
PurEpeautre incarne le naturel, le plaisir gustatif, l'origine régionale et une qualité contrôlée.

Olivia Hümbeli, responsable Marketing & Communication,
IG Dinkel

L'INSPIRATION GOURMANDE POUR LES FÊTES



À l'approche du lancement des assortiments de Noël, il est temps de penser aux spécialités qui attireront l'attention de vos clients. Grâce à leur texture légère et croustillante, les billes de PurEpeautre IP-SUISSE offrent une solution simple pour créer des produits originaux, à forte valeur ajoutée, alliant qualité des matières premières et savoir-faire artisanal.

Une idée simple, des possibilités infinies

Les billes de PurEpeautre constituent une excellente base pour imaginer des créations adaptées à votre identité et à votre clientèle. Enrobées de chocolat noir, au lait ou blanc, associées à des notes de café, de caramel, d'agrumes, de fruits rouges ou d'épices de Noël, elles se prêtent à d'innombrables interprétations.

Quelques ajustements d'aromatization ou de finition suffisent pour enrichir votre assortiment avec des références saisonnières, des cadeaux gourmands ou des spécialités permanentes.

Quand une maison emblématique choisit le PurEpeautre

« Le PurEpeautre complète idéalement notre assortiment et correspond exactement à ce qui est recherché aujourd'hui. De plus, le développement du produit a été simple à mettre en œuvre et très fluide. » Dennis Müller, responsable des achats, Läderli Huus AG

Parmi les entreprises ayant intégré cette solution à leur assortiment figure Läderli Huus, l'une des références suisses de la confiserie premium.

Réputée pour ses célèbres Basler Läderli et son savoir-faire centenaire, la maison bâloise associe tradition et innovation au travers de créations toujours renouvelées. Ses nouvelles références « Amaretti au chocolat au lait » et « Dragées au chocolat au café » illustrent parfaitement comment un cœur croustillant à base de PurEpeautre peut être transformé en spécialité haut de gamme.

Sous l'enrobage chocolaté, la texture légère et croquante apporte relief, caractère et plaisir de dégustation, créant ainsi une expérience différenciante pour le consommateur.

Faites de votre savoir-faire un avantage concurrentiel

Dans un marché où les consommateurs recherchent toujours plus d'authenticité et d'originalité, les artisans disposent d'un atout précieux: leur capacité à proposer des recettes uniques.

Les billes de PurEpeautre permettent de développer rapidement des produits distinctifs qui reflètent votre identité, renforcent votre image de marque et enrichissent votre offre avec un minimum de complexité de production.

Les recettes du Swiss Bakery Champion à votre disposition

Afin de vous accompagner dans vos développements, nous mettons à votre disposition les recettes exclusives élaborées par Jürg Kaufmann, chocolatier-confiseur à Buchs (AG) et Swiss Bakery Champion 2022/23.

Ses quatre créations démontrent la polyvalence du produit et constituent une source d'inspiration concrète pour développer vos propres spécialités.

Faites croustiller vos idées pour les fêtes

Les fêtes représentent une période stratégique pour proposer des nouveautés et valoriser votre expertise. Avec les billes de PurEpeautre IP-SUISSE, vous disposez d'une base de qualité pour créer des spécialités gourmandes, originales et rentables qui sauront séduire votre clientèle.

Vous souhaitez lancer une spécialité de Noël, enrichir votre offre de cadeaux gourmands ou développer une nouvelle gamme de dragées artisanales signature pour chaque saison? Contactez notre équipe pour découvrir les possibilités offertes par les billes de PurEpeautre IP-SUISSE et recevoir les recettes exclusives de Jürg Kaufmann.

NOTRE APPROCHE DE L'UPCYCLING RÉCOMPENSÉE PAR PROMARCA

Trois innovations, une même ambition: transformer des coproduits alimentaires en ingrédients fonctionnels. Cette démarche vient d'être distinguée par le 2^{ème} prix du Promarca Brand Sustainability Award.

Et si certaines matières premières de demain étaient déjà entre nos mains? Drêches de brasserie, son de blé ou fraction d'amidon issue de légumineuses conservent des propriétés nutritionnelles et technologiques intéressantes. Plutôt que de les considérer comme une fin de processus, nous avons choisi d'en faire le point de départ de nouvelles applications alimentaires.

De la circularité à la fonctionnalité

Grâce notamment à notre savoir-faire en matière de mouture et d'extrusion, nous valorisons une partie de nos coproduits en leur conférant de nouvelles fonctionnalités.

Trois innovations lancées en 2025 concrétisent cette approche. Le **Concentré Gourmet Complet IPS**, à base de son de blé, contribue au volume, à l'apport en fibres, au goût et à la fraîcheur des pains. Le **Granulé de Pois IPS** permet notamment d'améliorer le rendement des pâtes et contribue à des pains doux, moelleux et croustillants. Enfin, l'**Assemblage du Drêcheur SN** donne une nouvelle vie aux drêches de bière riches en protéines et sources de fibres.

Notre objectif **va ainsi au-delà de la valorisation d'une ressource : l'ingrédient obtenu doit aussi présenter un intérêt technologique et qualitatif dans le produit fini.**



Des résultats concrets et une démarche reconnue

Selon les applications développées, nos solutions permettent d'intégrer jusqu'à 12 % de coproduits valorisés dans de nouvelles recettes. Elles sont 100 % Clean Label et certaines applications présentent une amélioration du rendement pouvant atteindre 10 %.

C'est cette combinaison entre circularité, technologie et performance alimentaire qui a convaincu le jury du Promarca Brand Sustainability Award.

Lors de la remise des prix, le 24 août à Spreitenbach, nous avons présenté notre démarche aux médias et aux autres finalistes. Ce prix conforte notre conviction : avec le savoir-faire approprié, un coproduit peut devenir une ressource pour de nouvelles créations alimentaires, générant davantage de valeur grâce à une meilleure rentabilité, une qualité accrue et une plus-value nutritionnelle.

Et si nous explorions votre prochaine application ?

Contactez nos conseillers pour découvrir ces innovations et étudier ensemble leur potentiel dans vos recettes et vos procédés.

PANETTONE: UNE OPPORTUNITÉ QUI APPARTIENT AUX ARTISANS

Longtemps associé aux grandes marques italiennes, le panettone est aujourd'hui devenu un incontournable des fêtes de fin d'année. Pourtant, derrière les nombreuses références présentes dans le commerce se cache un paradoxe: alors que ce produit repose avant tout sur la maîtrise de la fermentation, la qualité des matières premières et le savoir-faire du boulanger, le marché reste largement dominé par des versions industrielles standardisées: une situation qui représente une véritable opportunité pour les artisans.



Un produit qui récompense l'expertise

Peu de spécialités de fêtes permettent d'exprimer autant de technicité que le panettone. La conduite du levain, la gestion des fermentations, l'incorporation de fortes proportions de beurre, d'œufs et de sucre ainsi que la recherche d'une mie légère, filante et fondante exigent précision, expérience et rigueur.

C'est précisément cette complexité qui fait sa valeur.

Lorsqu'il est réalisé dans les règles de l'art, le panettone offre une qualité gustative et une texture que les produits industriels peinent à reproduire. À la dégustation, la différence est immédiatement perceptible: davantage de fraîcheur, plus de caractère, une richesse aromatique supérieure et une expérience qui reflète pleinement le travail de l'artisan.

Une spécialité qui permet de se démarquer

Le panettone ne se limite plus à sa version traditionnelle aux fruits confits. Aujourd'hui, les consommateurs apprécient également des

recettes revisitées associant chocolat, pistaches, noisettes, agrumes, café, caramel, marrons ou fruits secs. Certains artisans développent même de véritables créations signatures qui deviennent des produits emblématiques de leur entreprise.

Cette capacité à personnaliser l'offre représente un avantage considérable. Là où l'industrie propose des produits standardisés, l'artisan peut raconter une histoire, mettre en avant son identité et créer une expérience unique pour sa clientèle.

Une tendance portée par les artisans suisses

Le Tessin a largement contribué à remettre le panettone artisanal sur le devant de la scène. Plusieurs maisons y ont construit une réputation solide autour de cette spécialité et démontré qu'un produit réalisé avec exigence pouvait devenir un véritable vecteur d'image.

Cette dynamique s'étend aujourd'hui à l'ensemble du pays. Chaque année, des boulangers-confiseurs suisses participent à la grande Coupe du Monde du Panettone et démontrent que le savoir-faire helvétique rivalise avec les meilleures références mondiales.

Leur succès confirme une évolution de fond: les consommateurs sont prêts à privilégier des produits authentiques lorsqu'ils perçoivent la qualité, l'origine et le travail qui se cachent derrière chaque création.

Deux solutions pour répondre à votre réalité

Tous les artisans ne travaillent pas de la même manière. Certains maîtrisent parfaitement le levain chef et souhaitent respecter les méthodes traditionnelles dans leurs moindres détails. D'autres recherchent davantage de flexibilité tout en garantissant une qualité constante. Pour répondre à ces différentes approches, nous proposons deux



farines spécialement développées pour la fabrication du panettone.

La première, la **Farine Panettone 1169.25** est destinée aux spécialistes du levain chef. Grâce à sa force boulangère et à sa stabilité, elle est parfaitement adaptée aux pâtes fortement enrichies et permet d'obtenir des résultats remarquables dans le respect de la tradition.

La seconde, la **Farine Panettone plus+ 1171.25** intègre un levain sec agissant comme starter. Elle simplifie l'organisation de la production, sécurise les résultats et offre davantage de souplesse aux entreprises qui souhaitent développer une gamme de panettoni artisanaux sans devoir gérer toutes les contraintes liées au levain chef.

Quelle que soit la méthode choisie, l'objectif reste le même: vous permettre d'exprimer pleinement votre savoir-faire.

Ne laissez pas cette opportunité à l'industrie internationale

Le panettone fait partie de ces rares produits pour lesquels l'artisan dispose encore d'un avantage évident sur l'industrie.

Il valorise la maîtrise technique, récompense la qualité d'exécution et offre un potentiel de différenciation particulièrement élevé pendant la période la plus importante de l'année.

Pour vous accompagner dans vos développements, nous mettons à votre disposition des recettes éprouvées pour chacune de nos deux solutions. Vous bénéficiez ainsi d'une base technique fiable tout en conservant la liberté d'apporter votre propre signature.

Nos spécialistes Marcel Ammon et José Luis Monteiro se tiennent volontiers à votre disposition pour vous conseiller, partager leur expérience et vous accompagner dans vos essais.

Cette année, ne laissez pas le panettone aux industriels étrangers. Faites-en une vitrine de votre savoir-faire, un ambassadeur de votre entreprise et l'une des signatures de vos fêtes de fin d'année.

CULTIVER SA DIFFÉRENCE



Pour Yann Rouilly, chaque nouveau pain doit avoir une raison d'exister.

À Champagne (VD), la boulangerie Rouilly est une véritable affaire de famille. Depuis plusieurs générations, elle perpétue le goût du travail bien fait, la proximité avec les clients et le respect du savoir-faire artisanal. À la tête de l'entreprise, Yann Rouilly poursuit cette histoire avec la même passion. Aujourd'hui, ses deux enfants ont choisi de rejoindre l'aventure, assurant ainsi la relève.

Mais pour lui, transmettre ne suffit pas. Une boulangerie artisanale doit aussi continuer à évoluer.

«Ce dont je suis le plus fier, c'est que mes deux enfants travaillent aujourd'hui dans l'entreprise, sans

que je les y aie forcés. Cela signifie que l'histoire va continuer.»

Une vocation qui ne s'est jamais démentie

«Je suis tombé dans la boulangerie quand j'étais petit», raconte-t-il avec le sourire.

Son père travaillait alors chez Cornu et, chaque samedi matin, le jeune Yann l'accompagnait au fournil. Ce qui n'était au départ qu'un moment partagé est rapidement devenu une évidence. Après son apprentissage, il rejoint naturellement l'entreprise familiale.

Aujourd'hui encore, la famille reste au cœur de son engagement.

«L'ADN de la boulangerie Rouilly, c'est la famille. Mes parents, ma femme, mes enfants... tout le monde met la main à la pâte.»

Donner une raison de pousser la porte

Pour Yann Rouilly, le métier de boulanger a profondément évolué.

Face à la concurrence des grandes surfaces et des boulangeries industrielles, il estime que l'artisan ne peut plus rivaliser uniquement sur le prix. Il doit offrir autre chose.

«Cela ne sert à rien de se battre sur les prix. Il faut faire des choses que les autres ne font pas.»

Cette conviction guide chacune de ses créations: longues fermentations, levains, céréales anciennes ou cuissons particulières ne sont jamais des effets de mode. Ce sont des choix qui permettent de proposer des pains avec une véritable personnalité.

«Chaque produit doit raconter une histoire et offrir quelque chose d'unique au client.»

Selon lui, les consommateurs recherchent aujourd'hui des produits qu'ils ne retrouveront pas en grande surface.

Quand la matière première devient source d'inspiration

Cette recherche de différenciation l'a naturellement conduit vers le **Pain Antique**.

Élaboré à partir de PurEpeautre et d'amidonier suisse, deux céréales anciennes moulues sur meule de pierre au Moulin du Valais SA à Riddes, cet assemblage correspond parfaitement à sa façon d'aborder le métier.

«C'est exactement le genre de produit qui nous permet de nous différencier.»

Sa mise en œuvre demande davantage de précision, mais les qualités du pain obtenues compensent largement cet investissement.

«La texture est incroyable, presque comme une éponge. Le goût est très original et le pain se conserve nettement plus longtemps.»

Les clients ne s'y sont pas trompés.

«Les gens sont prêts à payer davantage pour un pain de qualité supérieure. Personne ne s'est plaint du prix. Il est bon, beau et digeste.»

Pour Yann Rouilly, cette expérience confirme qu'un produit trouve sa place lorsqu'il apporte une réelle valeur ajoutée.

Réinventer le pain complet

La même réflexion l'a conduit à développer un nouveau pain complet à partir du Concentré Complet Gourmet. Son objectif était simple: proposer un pain riche en fibres sans renoncer à la gourmandise.

Le résultat est un pain de trois kilos, longuement fermenté puis cuit deux heures en cocotte. Sa croûte intensément caramélisée, sa mie moelleuse et sa bonne conservation en font un produit à part.

«Ce pain est original. On ne trouve pas cela ailleurs.»

Là encore, les clients répondent présents.

«Les clients viennent chez nous parce qu'ils ne trouvent pas ce produit dans une grande surface.»

Faire évoluer le métier

Malgré les contraintes du métier telles que les horaires exigeants, la hausse des coûts ou la concurrence du pain industriel, Yann Rouilly reste résolument optimiste.

Il est convaincu que l'avenir appartient aux artisans capables de proposer des produits sincères, travaillés avec exigence et porteurs de sens.



Pain Gourmet Complet, Yann Rouilly, Champagne

L'innovation n'est pas, selon lui, une rupture avec la tradition. Elle est une manière de prolonger un savoir-faire et de continuer à faire vivre la boulangerie artisanale.

«Il ne faut pas hésiter à essayer de nouvelles choses. C'est comme cela que l'on se démarque et que les clients reviennent chez leur boulanger.»

Chaque produit doit raconter une histoire et offrir quelque chose d'unique au client.



Pain Antique à la meule de pierre, Yann Rouilly, Champagne

Yann Rouilly, Boulangerie Rouilly, Champagne (VD)

UN NOUVEAU PARTENARIAT AU SERVICE DU SAVOIR-FAIRE DES BOULANGERS

La transmission du savoir, le perfectionnement des compétences et l'innovation ont toujours été au cœur de GMSA. Dans un environnement où les attentes des consommateurs évoluent rapidement et où les entreprises doivent continuellement s'adapter, l'accès à des connaissances de qualité constitue un véritable facteur de succès.

Dans ce contexte, nous sommes particulièrement fiers de devenir partenaire officiel de Richemontplus®, la nouvelle plateforme digitale de formation et de partage de connaissances développée par le Centre de Compétences Richemont.

Reconnue depuis des décennies comme une référence dans les domaines de la boulangerie, de la pâtisserie et de la confiserie, l'institution Richemont franchit aujourd'hui une nouvelle étape en mettant à disposition de l'ensemble de la profession un outil moderne, accessible et résolument tourné vers l'avenir.

Accessible en tout temps et depuis n'importe quel support, Richemontplus® rassemble des contenus exclusifs élaborés par des experts du secteur: formations vidéo, démonstrations techniques, recettes, articles spécialisés, analyses des tendances du marché et conseils pratiques destinés à accompagner les professionnels dans leur développement quotidien.

Pour les entreprises de la branche, cette plateforme représente une opportunité unique de renforcer les compétences de leurs équipes tout en bénéficiant d'une source permanente d'inspiration. Qu'il s'agisse de perfectionner des techniques de fabrication, d'explorer de nouvelles tendances de consommation, de développer une offre différenciante ou simplement de rester à la pointe de l'évolution du marché, Richemontplus® met à disposition des ressources concrètes et directement applicables dans la pratique.

Dans une situation où la formation continue devient un enjeu stratégique, cet outil permet également de rendre l'apprentissage plus flexible et plus accessible. Chaque collaborateur peut développer ses compétences à son rythme, selon ses besoins, tout en profitant de l'expertise des meilleurs spécialistes de la profession.

Au-delà de notre rôle de partenaire officiel, nous nous réjouissons de participer activement à cette aventure. Richemontplus® constitue bien plus qu'une plateforme de formation: c'est un lieu de rencontre entre les savoir-faire, les expériences et les innovations qui façonnent l'avenir de notre branche.

GMSA contribuera régulièrement à son enrichissement en partageant son expertise à travers des recettes, des articles techniques, des conseils professionnels, des analyses de marché ainsi que des contenus dédiés à nos produits et à nos solutions. Notre objectif est d'apporter aux artisans et aux entrepreneurs des pistes concrètes pour répondre aux

défis quotidiens de leur activité, améliorer leurs performances et saisir les opportunités de demain.

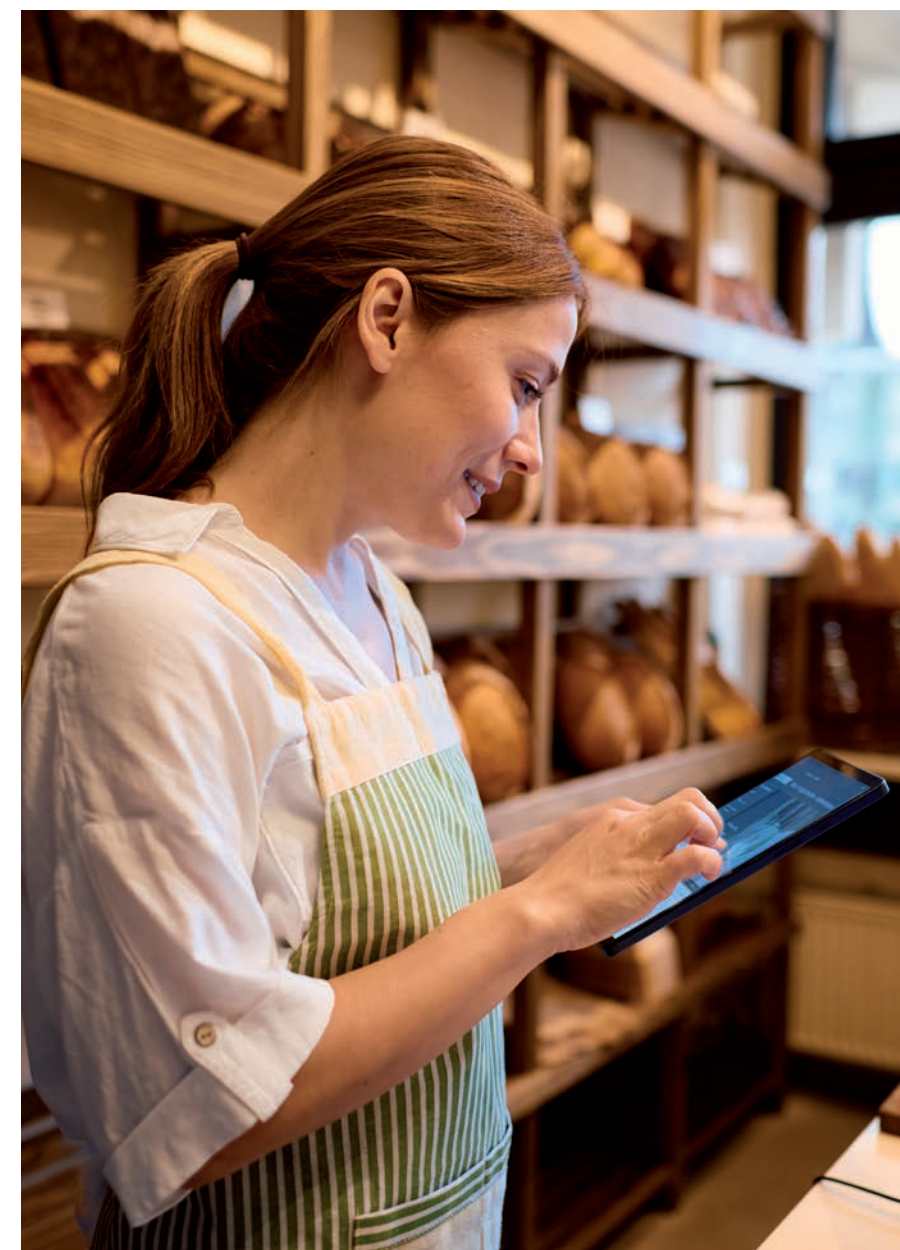
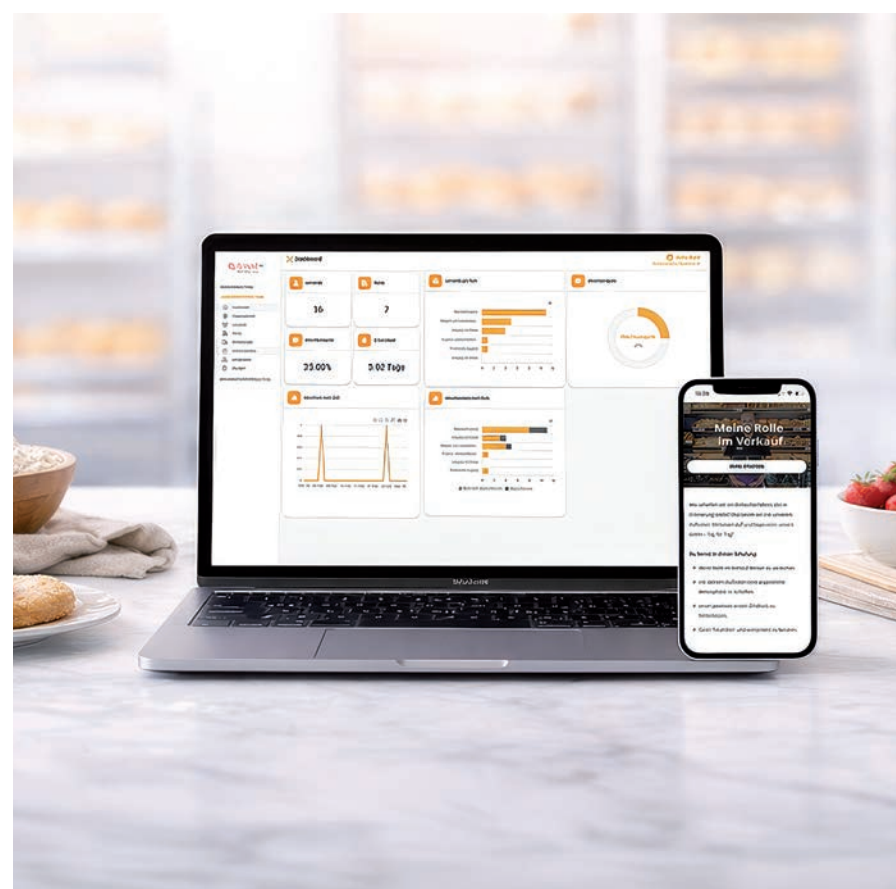
Nous sommes convaincus que la force de nos professions repose sur le partage des connaissances et sur la capacité des différents acteurs de la branche à construire ensemble des solutions innovantes. Ce partenariat avec Richemont s'inscrit pleinement dans cette vision.

Nous vous invitons à découvrir Richemontplus® et à profiter de toutes les possibilités qu'offre cette plateforme. Que ce soit pour former vos équipes, développer de nouvelles compétences, découvrir des idées innovantes ou trouver de nou-

velles sources d'inspiration, Richemontplus® constitue un véritable outil de développement pour votre entreprise.

Nous remercions chaleureusement les équipes de Richemont pour leur confiance et nous réjouissons des nombreux projets que nous pourrions imaginer ensemble au bénéfice de toute la branche.

Découvrez la plateforme sur:
www.richemontplus.com



À l'occasion des Rencontres annuelles de l'École Richemont, nous avons eu le plaisir de proposer un apéritif découverte autour de nos farines moulues sur meules de pierre.

Cette rencontre a été l'occasion de faire découvrir les spécificités de nos farines, ainsi que les nombreuses créations artisanales qu'elles permettent de réaliser. Les échanges avec les participants ont mis en valeur la richesse de ces produits, alliant tradition, qualité et créativité.

Nous remercions chaleureusement l'ensemble des convives pour leur présence, leur intérêt et les nombreux échanges ainsi que l'École Richemont pour sa confiance et pour nous avoir offert l'opportunité de prendre part à cette manifestation en y proposant cet apéritif découverte. Nous sommes ravis d'avoir contribué à ce moment de convivialité au service de la boulangerie artisanale.



SOLUTION LEVAIN

L'AUDACE D'ALLER PLUS LOIN

Les habitudes changent, les attentes des consommateurs évoluent, les défis du métier se multiplient. Comment continuer à faire progresser sa boulangerie sans renoncer à son identité? À Porrentruy, Michaël Roelli a choisi d'avancer pas à pas, en restant fidèle à ce qui fait l'essence du métier: le temps, la qualité... et l'envie de toujours apprendre.

Continuer à avancer

Chaque artisan connaît cette sensation: à peine un défi relevé qu'un autre apparaît. Il faut recruter, fidéliser les équipes, répondre aux nouvelles attentes des consommateurs, préserver la rentabilité ou encore trouver le temps d'innover sans bouleverser son organisation.

Dans ce contexte, une question s'impose:

Comment continuer à progresser sans perdre ce qui fait la force de son entreprise?

À la Boulangerie Roelli, à Porrentruy, cette réflexion accompagne le quotidien de Michaël Roelli. Héritier de la troisième génération d'une entreprise familiale fondée en 1957, il sait que reprendre une boulangerie ne consiste pas seulement à préserver un héritage. C'est aussi préparer son avenir.

« On voudrait réduire un peu la violence, mais le faire différemment. »

Une phrase qui résume bien la réalité de nombreux artisans aujourd'hui: il ne s'agit plus forcément de produire davantage, mais de produire mieux.

Le meilleur investissement reste l'humain

Les évolutions techniques sont importantes. Mais elles ne remplacent jamais les femmes et les hommes qui font vivre une entreprise. Pour Michaël Roelli, l'un des plus grands défis de la profession est ailleurs: donner envie aux jeunes de rester dans le métier.

« Je veux que les gens viennent travailler chez moi parce qu'ils y prennent du plaisir et qu'ils puissent concilier leur métier avec leur vie de famille. »

Cette vision influence bien plus que son management. Elle guide aussi ses choix techniques car une organisation performante est avant tout une organisation qui facilite le travail quotidien, sécurise les fabrications et permet aux équipes de se concentrer sur l'essentiel: fabriquer un excellent pain.

L'évolution commence souvent par une question

Michaël Roelli travaillait déjà avec des fermentations longues. Le levain faisait partie de son quotidien depuis des années, notamment pour la fabrication de ses panettones. Pourtant, une question persistait. Peut-on encore améliorer la qualité de nos pains?

Cette curiosité l'a conduit à explorer une nouvelle approche autour du levain liquide parce qu'un artisan qui cesse de se remettre en question finit souvent par cesser de progresser. Après plusieurs essais, le verdict est tombé.

« On a nettement franchi un saut de qualité avec plus de régularité, davantage de volume, une meilleure tenue, des arômes plus développés et surtout une qualité reproductible au quotidien. L'organisation demande quelques ajustements mais le résultat en vaut largement la peine. On perd peut-être un peu de temps au départ... mais on le retrouve largement dans la qualité des produits. »

Ce qui a changé au fournil

- Des pains réguliers.
- Une fermentation maîtrisée.
- Une qualité constante.
- Une meilleure valorisation du savoir-faire artisanal.
- Une nouvelle dynamique pour continuer à progresser.

Une solution ne vaut que si elle répond à votre réalité

Dans beaucoup de projets, le plus difficile n'est pas de choisir une solution. C'est de réussir à l'intégrer

dans son propre fonctionnement. Chaque boulangerie possède ses habitudes, ses contraintes, ses équipes, ses recettes, ses clients.

Il n'existe donc pas de solution universelle. Michaël Roelli en est convaincu: ce qui a fait la différence pour lui n'est pas uniquement la mise en place d'un nouveau procédé mais la qualité de l'accompagnement.

« Avec José Luis, c'était une question de solutions. »

Cette remarque résume parfaitement ce que recherchent aujourd'hui les artisans: un partenaire capable d'écouter, de comprendre les enjeux du terrain, d'adapter les recettes, de proposer des essais et de construire, avec eux, des réponses concrètes.

C'est précisément l'approche que privilégient les équipes GMSA. Chaque projet étant différent, l'accompagnement doit l'être aussi.

Créer de la valeur jusqu'au comptoir

Fabriquer un excellent pain ne suffit plus. Encore faut-il permettre au consommateur de comprendre ce qui fait sa différence.

Pour Michaël Roelli, le levain constitue aussi une formidable opportunité de raconter son métier. Expliquer les fermentations, parler de digestibilité, valoriser le temps consacré à la fabrication: autant d'arguments qui donnent davantage de valeur au

produit et renforcent la relation avec le client.

Le progrès n'a pas de recette unique

Chaque boulangerie suit son propre chemin: certaines cherchent à gagner en régularité, d'autres souhaitent développer une nouvelle gamme, améliorer leur organisation ou renforcer la valeur perçue de leurs produits. Il n'existe pas de solution standard.

En revanche, toutes les évolutions commencent par la même démarche: se poser les bonnes questions. Et c'est cette conviction qui anime Michaël Roelli.

C'est aussi celle qui guide les équipes GMSA. Avant de proposer une farine, une technologie ou une méthode de fermentation, il faut d'abord comprendre les objectifs de l'artisan, son environnement et ses contraintes.

Et si votre prochaine évolution commençait simplement par un échange ?

Vous réfléchissez à améliorer la qualité de vos pains, à faire évoluer vos méthodes de fermentation ou à renforcer la valeur de votre offre?

Parlez-en avec votre conseiller GMSA car avant d'apporter une solution, notre première mission est de comprendre votre métier et les défis qui sont les vôtres.

Ensemble, cultivons demain.



RÉUSSIR AUTREMENT

QUAND LA PERFORMANCE SE CONSTRUIT AVEC LES FEMMES ET LES HOMMES QUI DONNENT VIE À L'ENTREPRISE



Et si la réussite d'une entreprise ne se mesurait pas seulement à ses résultats, mais aussi à la manière dont elle fait grandir les femmes et les hommes qui la composent? À travers le parcours de Ronny, ce portrait explore une vision de l'entrepreneuriat où la performance, la transmission et le plaisir de faire son métier avancent dans la même direction.

La boulangerie artisanale traverse une période de profondes mutations. Les consommateurs changent, les attentes évoluent, recruter devient plus complexe et les responsabilités du chef d'entreprise ne cessent de s'élargir. Dans ce contexte, beaucoup d'artisans se posent la même question : **comment continuer à développer son entreprise sans perdre l'essence de son métier?**

Pour Ronny, la réponse ne se trouve ni dans une recette, ni dans une

machine. Elle commence par une conviction.

«Le cœur de l'entreprise, ce sont les collaborateurs.»

En un peu plus de vingt ans, son entreprise a connu une croissance de près de 400 %. Pourtant, il parle rarement de résultats. Ce qui l'intéresse, c'est ce qu'ils ont rendu possible : investir, préparer l'avenir et construire une entreprise où chacun peut évoluer.

À ses yeux, la performance n'est jamais une finalité. Elle est la conséquence d'une vision.

Le métier a changé. Longtemps, un bon produit suffisait à fidéliser une clientèle. Aujourd'hui, les consommateurs recherchent aussi une expérience, une histoire, une identité.

«Nous ne vendons plus uniquement du pain. Nous proposons une expérience.»

Pour répondre à ces nouvelles attentes, Ronny cultive une qualité qui revient souvent dans ses propos : la curiosité.

Observer ce qui se fait ailleurs, écouter ses clients, échanger avec d'autres entrepreneurs, remettre ses habitudes en question... Cette ouverture nourrit en permanence sa réflexion.

Une phrase de sa mère continue d'ailleurs à l'accompagner : *«Prends le meilleur chez chacun.»*

Peut-être est-ce là le premier enseignement de son parcours : continuer à apprendre, encore et toujours. Parce qu'une entreprise qui cesse d'évoluer finit tôt ou tard par s'arrêter.

Comme beaucoup d'artisans, Ronny a longtemps pensé qu'un dirigeant devait tout maîtriser. Avec le temps, il a compris qu'une entreprise grandit rarement grâce à une seule personne. Elle progresse lorsque chacun trouve sa place.

«Lorsqu'un collaborateur porte un projet, il s'y investit naturellement davantage.»

Le rôle du dirigeant change profondément. Il ne s'agit plus d'avoir toutes les réponses, mais de créer les conditions pour que les autres puissent donner le meilleur d'eux-mêmes.

Cette confiance ne s'improvise pas. Elle se mérite et elle commence toujours par l'exemple.

«Je ne peux pas demander quelque chose que je ne serais pas prêt à faire moi-même.»

Pour Ronny, le respect se construit moins par les discours que par les actes. Cette cohérence, incarnée au quotidien, crée la confiance, renforce l'engagement des équipes et constitue, selon lui, le socle d'une entreprise durable.

Une autre conviction guide son parcours : *«Si tu donnes, tu reçois.»*

Consacrer du temps aux autres, accorder sa confiance et confier des responsabilités ne relèvent pas de la générosité, mais d'un véritable choix de management. En développant les compétences et l'autonomie de ses collaborateurs, l'entreprise se donne les moyens de réussir durablement.

Cette même logique façonne sa vision de la croissance. Pour lui, le développement n'est pas une fin en soi. Il doit permettre d'investir, d'améliorer les conditions de travail, de préparer l'avenir et d'offrir un meilleur équilibre à celles et ceux qui contribuent chaque jour à la réussite de l'entreprise.

Dans une profession où le sacrifice est souvent présenté comme une évidence, Ronny défend une autre conception de la performance : une réussite durable qui repose sur la confiance, la responsabilisation et le respect des personnes.

«Nous avons choisi ce métier par passion. Il doit continuer à nous apporter du plaisir.»

Ces mots résonnent comme une invitation. Réussir ne signifie pas s'oublier. Une entreprise peut être exigeante sans devenir épuisante. Elle peut se développer sans sacrifier ceux qui la font vivre.

“ Nous avons choisi ce métier par passion. Il doit continuer à nous apporter du plaisir.”

André Ronny, Boulangerie Ronny à Mézières

Cette réflexion dépasse d'ailleurs largement les murs de l'entreprise. Derrière chaque pain se trouvent des producteurs, des meuniers, des partenaires, des apprentis. Toute une chaîne de savoir-faire qu'il considère comme une richesse à préserver.



Collaboratrices de la Boulangerie Ronny, Mézières



“ Nous ne vendons plus uniquement du pain. Nous proposons une expérience. ”

André Ronny, Boulangerie Ronny à Mézières

Son engagement en tant qu'ambassadeur pour la campagne romande PurEpeautre traduit cette même volonté: rapprocher les acteurs de la filière et redonner du sens à l'origine des matières premières.

«Préparer l'avenir, c'est aussi transmettre»

À une époque où de nombreuses entreprises renoncent à former, faute de temps ou de ressources, Ronny a fait un choix différent. Son entreprise investit dans la formation continue de ses collaborateurs et accompagne aujourd'hui six apprentis.

Pour lui, transmettre ne répond pas seulement à un besoin de recrutement. C'est une responsabilité envers la profession. Former, c'est donner à de jeunes passionnés le goût du travail bien fait, leur faire découvrir un métier exigeant mais profondément enrichissant, et peut-être faire naître les futurs entrepreneurs qui feront vivre la boulangerie artisanale de demain.

L'avenir de notre branche ne dépendra pas uniquement des innovations ou des investissements que nous réaliserons. Il dépendra aussi de notre capacité collective à transmettre cette passion.

En partageant son parcours, Ronny ne prétend pas détenir une recette universelle. Il rappelle simplement qu'une autre manière d'entreprendre est possible: une manière où la performance s'appuie sur la confiance, où l'innovation reste fidèle aux valeurs artisanales et où la réussite se mesure aussi à la qualité des relations construites avec les équipes, les partenaires et les clients.

Chez GMSA, cette vision fait écho à notre propre engagement. Chaque jour, nous cherchons à accompagner les artisans avec des farines, des produits, des services et des solutions qui répondent aux réalités du terrain. Mais nous sommes convaincus qu'au-delà de cela, c'est en partageant les expériences, en favorisant les échanges et en avançant ensemble que notre filière continuera à se renforcer.

Toute la chaîne de valeur ne réussit que si nous la construisons collectivement.

“ Préparer l'avenir, c'est aussi transmettre. ”

André Ronny, Boulangerie Ronny à Mézières

Nous adressons nos sincères remerciements à Ronny pour sa confiance, sa disponibilité et la générosité avec laquelle il a partagé sa vision du métier. Son témoignage nous rappelle qu'au-delà des défis, notre branche regorge de femmes et d'hommes qui innovent, transmettent et donnent chaque jour envie de croire en son avenir.

Continuons à construire cet avenir ensemble.



Collaborateur en production de la Boulangerie Ronny, Mézières

SÜDBACK 2026

RETROUVEZ-NOUS

- Sur le **stand 9A52** avec **PAIN PAILLASSE**
 - Sur le **stand 7D17** avec **HEMATRONIC**
- Spécialiste des installations levain

AU PROGRAMME :

- Nouveautés, inspirations et solutions concrètes
- Produits différenciants en phase avec le marché
- Valorisation de votre savoir-faire
- Gain d'attractivité
- Création de valeur pour votre activité

ENEZ NOUS RENCONTRER

Nous nous réjouissons de votre visite.



GMSA 



Groupe Minoteries SA
Route des Moulins 31
Case postale 68
1523 Granges-près-Marnand

Téléphone: +41 26 668 51 11
E-mail: groupe@gmsa.ch