



GLORY

# Gestion de l'argent liquide en boulangerie

PRÉSENTATION DE LA SOLUTION (CH-FR)

## RÉSUMÉ

« La gestion automatisée du numéraire offre de nombreux avantages, notamment dans les commerces où les clients préfèrent régler leurs achats en argent liquide. »

Les chiffres de l'Association suisse des maîtres boulangers-confiseurs (SBC) montrent qu'en l'an 2000, l'association comptait encore plus de 3900 membres. Début 2024, il n'en restait qu'environ 1800 – soit une diminution de plus de moitié. Fait préoccupant : le nombre de points de vente indiqués par les membres n'a que légèrement diminué. Cela signifie que les membres existants reprennent d'autres établissements, contribuant ainsi à une consolidation du secteur.<sup>1</sup> Parallèlement, la pression concurrentielle augmente, car les produits de boulangerie ne sont plus exclusivement vendus dans les boulangeries – les supermarchés et les stations-service proposent désormais aussi du pain frais. De plus, les fortes hausses de prix sur la farine et les emballages alourdissent les coûts des entreprises. Des ajustements de prix pour le pain et les pâtisseries sont inévitables.

Les boulangeries doivent innover si elles veulent rester attractives pour leurs clients. Elles sont d'ores et déjà nombreuses à proposer un assortiment exclusif de produits de très haute qualité, fabriqués avec des ingrédients régionaux. Toutefois, de nombreux artisans boulangers n'exploitent pas encore le potentiel qu'offrent l'automatisation et la numérisation. Certains processus tels que la gestion automatisée d'espèces présentent pourtant de nombreux avantages, notamment lorsque les clients préfèrent régler leurs achats en argent liquide.



Pour le client, payer en espèces est très pratique, alors que pour le commerçant, la gestion de l'argent liquide prend du temps et présente un risque d'erreur non négligeable. En outre, la manipulation simultanée, par le personnel, de la marchandise et de l'argent est souvent perçue comme peu hygiénique par les clients. Les solutions de cash management sont un outil efficace de gestion d'espèces, elles déchargent également le personnel et améliorent la satisfaction client.

# NOUVEAUX BESOINS, NOUVEAUX CONCURRENTS

**En Suisse, une part importante de produits de boulangerie est aujourd'hui vendue par la grande distribution. Afin d'offrir à leurs clients une plus-value par rapport aux dis-counters, bon nombre de boulangeries misent sur des concepts novateurs : cours de boulangerie-pâtisserie, four à pizza dans l'atelier, aménagement accueillant afin d'inciter le client à prolonger son séjour dans le magasin, et bien d'autres.**

### Cap sur le développement durable

Pour les propriétaires de boulangeries, une chose est claire : ceux qui veulent rester compétitifs sur le marché doivent placer la clientèle au centre de leurs préoccupations et adapter la vente de produits de boulangerie aux besoins des consommateurs. Selon le rapport SSCO 2025 (Swiss Sustainable Consumption Observatory), le désir d'un comportement de consommation durable reste élevé en Suisse. Les consommateurs trouvent particulièrement facile de faire des choix durables dans le domaine de l'alimentation. Les aspects écologiques, la régionalité et la transparence jouent ici un rôle central.<sup>2</sup> En même temps, le prix reste l'un des plus grands obstacles aux décisions d'achat durables – un aspect que les boulangeries devraient également prendre en compte dans la fixation des prix de leurs produits durables. Par ailleurs, les décisions d'achat se déplacent de plus en plus vers le numérique. Les réseaux sociaux et les plateformes en ligne gagnent rapidement en importance pour la visibilité et le succès des boulangeries.

« La durabilité n'est plus une tendance, mais une attente des consommatrices et consommateurs. »

### Générer une plus-value au point de vente

Lorsqu'elles mettent en œuvre leur stratégie de modernisation, bon nombre de boulangeries négligent toutefois

l'automatisation et la numérisation de leurs processus, par exemple dans le domaine de la gestion du numéraire. Selon le Swiss Payment Monitor 2025, l'argent liquide est redevenu le moyen de paiement le plus utilisé pour les achats sur place, c'est-à-dire en magasin : 28,2 % de toutes les transactions sont effectuées en espèces, juste devant la carte de débit avec 28,0 %. L'argent liquide reste dominant pour les montants inférieurs à 20 francs.<sup>3</sup> Pour les boulangeries et autres petits commerces, cela signifie que les paiements en espèces représentent toujours une part importante des revenus. En parallèle, l'utilisation des méthodes de paiement mobiles comme Twint, Apple Pay ou Google Pay augmente rapidement – en particulier chez les jeunes consommateurs. Ceux qui misent sur des systèmes de caisse modernes et automatisés ainsi que sur une gestion efficace des espèces peuvent réduire leurs coûts tout en améliorant la satisfaction client.

### Décharger le personnel et fidéliser le client

Pour le personnel du point de vente (POS), la gestion de l'argent liquide – compter la monnaie, rendre la monnaie, établir le décompte de caisse en fin de journée – représente un travail supplémentaire non négligeable, qui prend beaucoup de temps. Ces opérations mobilisent d'importantes ressources, et souvent, le personnel n'a plus le temps pour d'autres tâches, par exemple soigner la relation client. Le comptage manuel de la monnaie peut entraîner des temps d'attente pour les clients, notamment aux heures d'affluence.

### Améliorer l'hygiène

Dans une boulangerie, les collaboratrices et collaborateurs sont appelés à manipuler des produits frais. La gestion simultanée de l'argent liquide prend du temps, de plus, elle est souvent perçue comme peu hygiénique par les clients. L'utilisation de désinfectants et de gants jetables permet d'améliorer l'hygiène, mais cette solution est peu écologique, cependant, le fait de devoir sans cesse enfiler et retirer les gants d'hygiène représente un effort considérable.

# EXPLOITER LE POTENTIEL DE L'AUTOMATISATION

**En comparaison avec la grande distribution et les stations-service, en particulier les petits commerces offrent des atouts décisifs : ils ont leur propre identité, et souvent, les clients et le personnel de vente se connaissent. Afin d'attirer la clientèle de passage, les boulangers peuvent miser sur une gamme de produits soigneusement sélectionnés, fabriqués avec des ingrédients régionaux, issus d'une production durable. Pour se faire connaître, tout en se démarquant de la concurrence, les boulangeries artisanales organisent des ateliers et des soirées d'information sur la fabrication de pain et de gâteaux. L'expérience « boulangerie » passe aussi par une décoration novatrice et une ambiance originale, qui mise sur les impressions sensorielles : une bonne odeur de pain frais, un comptoir à l'ancienne en bois véritable, le fournil visible depuis la boutique, derrière une paroi de verre.**

### **Assurer sa visibilité sur les réseaux**

Outre les mesures en boutique, la visibilité sur Internet est un facteur de succès important. Un site attrayant et la présence sur les réseaux sociaux permettent à une boulangerie d'informer ses habitués de son offre du jour et de susciter l'intérêt de clients potentiels. Un blog sur le pain et la boulangerie, par exemple, est à la fois une plus-value intéressante pour les internautes et un moyen pour la boulangerie de se faire connaître à l'échelle suprarégionale.

« Les solutions de GLORY pour la gestion automatisée du numéraire offrent également aux petits commerces un grand potentiel en matière d'optimisation des processus existants et de sécurité. »

### **Tirer parti du traitement automatisé du numéraire**

Dans les boulangeries, le traitement de l'argent liquide prend souvent beaucoup de temps et comporte des risques d'erreur et de sécurité. Les solutions de GLORY pour la gestion automatisée du numéraire offrent également aux petits commerces un grand potentiel en matière d'optimisation des processus existants et de sécurité. Elles permettent aux boulangeries d'améliorer la gestion d'espèces et l'hygiène au point de vente, tout en fidélisant la clientèle et en allégeant la charge de travail du personnel.

### **Aucun écart de caisse – aucune perte**

L'introduction d'un système automatisé de gestion des espèces permet non seulement de réduire considérablement les écarts de comptabilité, mais aussi d'éliminer efficacement les pertes dues à des erreurs de caisse, des vols ou des





fautes humaines. Le système enregistre automatiquement et sans erreur toutes les transactions, ce qui exclut les sources d'erreurs humaines. La clôture de caisse se fait par simple pression sur un bouton, ce qui soulage le personnel et fait gagner du temps. En parallèle, la solution détecte de manière fiable les faux billets, offrant ainsi une sécurité accrue au niveau de la caisse. Pour les boulangeries, cela signifie : plus d'efficacité, plus de transparence – et un gain de confiance tant auprès des collaborateurs que de la clientèle.

« La séparation stricte entre argent et marchandise est plus hygiénique du point de vue du client. »

#### Gain d'hygiène

Les solutions modernes de gestion d'espèces s'intègrent facilement au comptoir, face au client. Ce dernier insère l'argent directement dans l'automate, qui vérifie l'authenticité et rend automatiquement la monnaie. Ainsi, le personnel n'est plus en contact avec les billets et les pièces pendant le processus de paiement. La séparation stricte entre argent et marchandise est plus hygiénique du point de vue du client. Elle contribue à une expérience d'achat positive, notamment au point d'encaissement.

#### Personnel satisfait

Grâce à l'automatisation du traitement du numéraire, le personnel de vente et de bureau est libéré de la responsabilité pour les fonds en espèces en magasin. Sa charge de travail est allégée, car le comptage manuel de l'argent liquide et les décomptes en fin de journée ou lors d'un changement de service ne sont plus nécessaires. Les collaboratrices et collaborateurs peuvent se concentrer sur d'autres tâches et quitter le travail plus vite après la fin de leur service.

« Le client gère lui-même le processus de paiement, ce qui a un effet positif sur l'expérience d'achat. »

#### Circuit fermé de gestion des espèces – sécurité et efficacité dans l'ensemble du réseau de succursales

Dans plusieurs entreprises de boulangerie, des systèmes Front-Office et Back-Office avec un circuit fermé de gestion des espèces (closed loop) ont déjà été installés avec succès dans l'ensemble du réseau de filiales. Cette solution permet de traiter et de sécuriser directement les recettes journalières dans le système – sans que les collaborateurs aient à les déposer à la banque. Face à la diminution du nombre d'agences bancaires, les trajets pour déposer l'argent deviennent plus longs, plus complexes et plus risqués dans de nombreux endroits. Avec un système closed loop, le flux de trésorerie est entièrement automatisé et documenté depuis le point de vente jusqu'au traitement centralisé. Les cassettes scellées provenant des systèmes POS peuvent être directement traitées dans le Back-Office et équipées de la monnaie nécessaire pour le transfert vers la filiale. Cela augmente non seulement la sécurité, mais réduit également les besoins en personnel et les risques d'erreurs.

#### Fidélisation durable de la clientèle

L'automatisation du processus de paiement est synonyme de gain de temps, que le personnel peut consacrer aux clients. Les temps d'attente sont plus courts, même aux heures de pointe, car le comptage manuel de la monnaie est superflu. Le client gère lui-même le processus de paiement, ce qui contribue à améliorer non seulement l'expérience d'achat, mais aussi la satisfaction et la fidélisation du client.

# SOLUTIONS DE GESTION DU NUMÉRAIRE DE GLORY

Des automates basés sur des technologies novatrices aux prestations de conseil et d'assistance, en passant par les logiciels, GLORY propose à ses clients une gamme complète de solutions intelligentes de gestion du numéraire. Les produits ci-dessous conviennent tout particulièrement pour les boulangeries.

## CI-10X Automatisation du comptage et du paiement

Le recycleur de numéraire CI-10X décharge le personnel d'une boulangerie des tâches liées au traitement d'espèces. Il convient tout particulièrement aux environnements dans lesquels l'hygiène joue un rôle primordial. En outre, par sa convivialité, le nouveau design des cassettes communes facilite leur utilisation par le personnel et les clientes et clients. L'automatisation du traitement du numéraire réduit les risques d'erreurs et de pertes, optimise la productivité du personnel spécialisé et améliore le service clientèle. Le CI-10X assure également la vérification et l'optimisation automatiques des fonds en espèces dans l'appareil, contribuant ainsi à la précision, l'efficacité et la fluidité du processus numéraire.



## CI-50B Recycleur de billets

Produit de la gamme CASHINFINITY™, la solution compacte de recyclage des espèces CI-50B automatise le traitement du numéraire aux points de vente (POS). Intégrable à tous les systèmes POS existants, le CI-50B réduit le risque d'erreurs et de pertes, contribuant ainsi à l'optimisation de l'efficacité du personnel et du service client en boulangerie. Il peut être assorti d'un module de recyclage de pièces (CI-10CX), afin de former une solution intégrée globale pour le traitement de billets de banque et de pièces.



## CI-100X

### Souplesse, sécurité et rapidité dans la gestion du numéraire

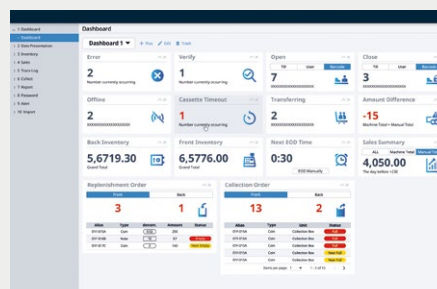
Conçu spécialement pour les commerces traitant une grande quantité d'espèces, le recycleur à hautes performances CI-100X accepte non seulement les cassettes communes CI-10X, mais également les billets en vrac provenant des tiroirs-caisses. Cette fonctionnalité inédite est synonyme de très grande flexibilité et d'extensibilité. L'appareil prépare la monnaie pour les fonds de caisse et dépose les pièces directement dans les tiroirs-caisses. Il est équipé d'un safebag ou d'une cassette commune pour le prélèvement des billets de banque.



## CI-SERVER X

### Gestion et surveillance centralisées du numéraire en temps réel

Grâce au logiciel de gestion des espèces basé sur le web CI-SERVER X, l'ensemble du cycle de traitement du cash d'un commerce de détail peut être géré de manière centralisée : des informations en temps réel sur les processus et l'état des équipements à la gestion des transports de cassettes de collecte, en passant par la génération de rapports spécifiques. Ce logiciel contribue à améliorer l'efficacité opérationnelle, la rentabilité et la qualité du service client.



## UBIQUALAR™ Digital Services

### Améliorez l'efficacité opérationnelle de vos établissements.

Les services gérés pour les entreprises proposés par GLORY permettent aux entreprises du secteur des loisirs ou des transports de se concentrer sur leurs activités principales. Ils les déchargent des tâches liées à la gestion des espèces, ce qui leur laisse plus de temps pour se consacrer à leur mission principale : le service à la clientèle, plutôt qu'à la gestion administrative en arrière-plan.



**UBIQUALAR™**  
Bridge



**UBIQUALAR™**  
BridgePlus



**UBIQUALAR™**  
Inform



**UBIQUALAR™**  
Manage

<sup>1</sup> <https://www.srf.ch/news/schweiz/hartes-brot-fuer-berufsstand-gibt-es-das-baekereiensterben-wirklich>

<sup>2</sup> <https://sustainability-today.com/ssco-report-wissenschaftliche-erkenntnisse-konsumverhalten/>

<sup>3</sup> [https://en.swisspaymentmonitor.ch/\\_files/ugd/8d2a01\\_51958966c5e04ac99428d23ba1fa35fb.pdf](https://en.swisspaymentmonitor.ch/_files/ugd/8d2a01_51958966c5e04ac99428d23ba1fa35fb.pdf)



**Glory Global Solutions (Switzerland) AG, Meriedweg 8, 3172 Niederwangen, Suisse**

+41 (0) 31 980 41 41 ✉ [info@ch.glory-global.com](mailto:info@ch.glory-global.com) 🌐 [glory-global.com](https://glory-global.com)

Glory Global Solutions est une entreprise de GLOXY LTD. Ce document n'a qu'une fonction illustrative. Nos produits et services étant développés de façon continue, il est important que le client vérifie que l'information contenue dans cette brochure inclut les dernières conditions particulières. Bien que toutes les précautions nécessaires aient été prises lors de la préparation du présent document, la société et l'éditeur ne peuvent être tenus responsables des erreurs ou omissions éventuelles. De même, toute responsabilité est rejetée pour les dommages ou les pertes résultant de l'utilisation des informations contenues dans le présent document. Ce document ne fait pas partie intégrante d'un contrat ou d'une licence, sauf dans les cas cités explicitement. Les performances, rendements et capacité annoncés sont sujets à des variations en fonction de la dimension et de la qualité des billets ou pièces ainsi que du processus utilisé. Le logo Red Dot est une marque de Red Dot GmbH & Co. GLOXY est une marque déposée de GLOXY Ltd. au Japon, aux États-Unis et dans l'Union européenne. Toutes les autres marques sont la propriété du Groupe GLOXY Ltd. © Glory Global Solutions (International) Limited 2020.