

La Feuille Das Karree



Portrait Philippe Künzli, Boucherie du Mouret
Steckbrief Philippe Künzli, Boucherie du Mouret

Sommaire

Inhalt

L'actu bouchère <i>Fleisch-Fach-News</i>	2
Recommandation des prix de vente <i>Empfehlungen für Verkaufspreise</i>	3
Interview – Paul Von der Mühl : Transmettre sa boucherie <i>Interview – Paul Von der Mühl: Übergabe der eigenen Metzgerei</i>	4-5
Portrait – Philippe Künzli, Boucherie du Mouret <i>Steckbrief – Philippe Künzli, Boucherie du Mouret</i>	6-7
Le coin des apprentis <i>Die Ecke der Lernenden</i>	8
Le saviez-vous ? <i>Schon gewusst?</i>	8
Chiffre-clé <i>Die Zahl</i>	8
La boucherie à travers le monde <i>Die Metzgerei weltweit</i>	8

Agenda 2026

Eventkalender 2026

VENDREDI 10 JUILLET FREITAG 10. JULI

Remise des diplômes des apprentis, suivi d'un apéritif organisé en l'honneur des diplômés, à l'Auberge du Tilleul, à Matran

Diplomübergabe an die Lernenden mit anschliessendem Apero in der «Auberge du Tilleul» in Matran

DU 5 AU 8 NOVEMBRE 5. BIS 8. NOVEMBER

Championnat suisse des bouchers-charcutiers, Lucerne
Schweizer Meisterschaft der Fleischfachlernenden, Luzern

MERCREDI 11 NOVEMBRE MITTWOCH 11. NOVEMBER

Assemblée des délégués UPSV, Spiez
Delegiertenversammlung SFF, Spiez

DU 2 AU 6 DÉCEMBRE 2. BIS 6. DEZEMBER

Salon Suisse des Goûts et Terroirs, Bulle
Schweizer Gastromesse Gouts & Terroirs, Bulle

L'ACTU BOUCHÈRE

FLEISCH-FACH-NEWS

ASSEMBLÉE GÉNÉRALE

Notre assemblée générale, qui a réuni une cinquantaine de membres et d'invités, s'est déroulée le 22 avril dernier à Ueberstorf. Lors de l'assemblée, Philippe Künzli, de la Boucherie du Muret, a été élu comme nouveau membre du comité. À l'issue de la partie officielle, les participants ont pu approfondir la thématique de la transmission d'entreprise lors d'une présentation de la Banque Cantonale de Fribourg. Les participants se sont ensuite rendus à la Boucherie Lehmann pour un apéritif et une visite de ses locaux. Ils ont finalement rejoint le Gasthof zum Schlüssel pour le souper.

GENERALVERSAMMLUNG

Unsere Generalversammlung, an der rund fünfzig Mitglieder und Gäste teilnahmen, fand am 22. April in Ueberstorf statt. Anlässlich der Versammlung wurde Philippe Künzli von der Boucherie du Muret als neues Vorstandsmitglied gewählt. Im Anschluss an den offiziellen Teil konnten die Teilnehmer bei einer Präsentation der Freiburger Kantonalbank das Thema Unternehmensnachfolge vertiefen. Anschliessend begaben sich die Teilnehmer zur Boucherie Lehmann, wo ein Apéro und eine Besichtigung der Räumlichkeiten auf dem Programm standen. Zum Abendessen trafen sie sich schliesslich im Gasthof zum Schlüssel.



La viande de volaille,
c'est une affaire
de confiance



Délicieuse volaille du terroir.

frifag märwil ag

Bernstrasse 24, 3054 Schüpfen
+41 31 934 55 11

frifag.ch

Seit 1895 ein Begriff für Naturdärme in Metzgereien und Wurstfabriken der ganzen Schweiz.

Unsere Spezialitäten:

Rinderdärme für Cervelas, Trockenwürste und Salametti sowie Blut- und Leberwürste
Schweinedärme für Kalbsbratwurst, Bauernbratwurst und Schübli
Schafsaitlinge für Wienerli, Schweinswürste, Frankfurterli, Cipollatas usw.
Mitteldärme für Salami, Berner Zungenwurst usw.
Alle übrigen Naturdärme für verschiedene Wurstspezialitäten in der Schweiz.

Z'graggen
Naturdärme • Boyaux naturels
Begla naturala • Budelle naturale

Z'graggen Darmhandel AG
Bahnhofstrasse 8
CH-6052 Hergiswil/NW
Tel. 041 630 12 41
Fax 041 630 30 71
www.zgraggen-darmhandel.ch
info@zgraggen-darmhandel.ch

LE COMITÉ DER VORSTAND



Les membres du comité de gauche à droite / Der Vorstandsmitglieder von links nach rechts :
Norbert Tinguely, Philippe Künzli, Laurent Jaquier, Caroline Vionnet, David Blanc, Maxime Richoz, Frédéric Liard

RECOMMANDATION DES PRIX DE VENTE DETAILVERKAUFSPREISE

Mai-juin / Mai-Juni 2026			
ARTICLES / ARTIKEL	PRIX DE VENTE / VERKAUFSPREIS		
	PROPOSÉ PAR VOTRE BOUCHER / BEI IHREM FLEISCHFACHMANN	COOP	MIGROS
VIANDE DE BŒUF RINDFLEISCH		Natura Beef	Simmental
Entrecôte		CHF 99.50	CHF 98.00
Rumsteak / Rumpsteak		CHF 98.50	CHF 82.00
Filet		CHF 116.00	CHF 119.00
Entrecôte parisienne Pariser Entrecôte		CHF 80.00	CHF 75.00
Ragoût / Ragout		CHF 42.00	CHF 40.00
Côte de bœuf / Rib-Eye-Steak		CHF 83.00	-
VIANDE DE PORC SCHWEINEFLEISCH		Seulement Natura	Terra Suisse
Filet mignon		CHF 58.00	CHF 59.50
Tranche dans le filet / Nierstückplätzli		CHF 37.00	CHF 43.50
Tranche dans le cou / Halsplätzli		CHF 28.50	CHF 25.50
Côtelette / Koteletts		CHF 21.50	CHF 23.00
Emincé / Geschnetzeltes		CHF 28.00	CHF 27.00
VIANDE DE VEAU KALBFLEISCH		Seulement Natura	Terra Suisse
Filet mignon		CHF 82.80	-
Escalope / Schnitzel		CHF 75.60	-
Rôti épaule / Schulterbraten		CHF 42.80	CHF 41.50
Emincé / Geschnetzeltes		CHF 51.60	CHF 49.50
Côtelettes / Koteletts		CHF 61.20	-

ARTICLES / ARTIKEL	PRIX DE VENTE / VERKAUFSPREIS		
	PROPOSÉ PAR VOTRE BOUCHER / BEI IHREM FLEISCHFACHMANN	COOP	MIGROS
PRÉPARATION DE VIANDE PFANNENFERTIGES			
Steak haché / Hackplätzli		CHF 28.40	CHF 30.50
Brochette de bœuf marinée (Bell) Rind-Spiessli mariniert (Bell)		CHF 64.30	-
Viande hachée / Hackfleisch		CHF 21.00	CHF 22.50
Cordon bleu de porc cou Schweins Cordon/Bleu		CHF 27.00	CHF 29.50
Tranche panée de porc Schweinschnitzel paniert		CHF 20.00	-
Steak de cheval / Pferdesteak		CHF 42.50	CHF 42.50
VOLAILLE FRAÎCHE POULETFLEISCH FRISCH		Coop Natura Plan	Bio
Filet de poulet (CH) Pouletbrust (Schweiz)		CHF 26.40	CHF 29.50
Cuisse de poulet (CH) Hähnchenschenkel (Schweiz)		CHF 19.40	CHF 19.50
Emincé de poulet (CH) Pouletgeschnetzeltes (Schweiz)		CHF 35.00	CHF 33.50
Tranche de dinde (Import DEU) Trutenschnitzel (Import DEU)		CHF 27.40	CHF 28.50
VIANDE D'AGNEAU LAMMFLEISCH			
Gigot frais s/os du quasi (CH) Gigot m. B. o. Huftknochen (CH)		CHF 74.50	-
Racks d'agneau (NZ) / Racks (NZ)		CHF 63.90	-
Quasi d'agneau (NZ) Lammhüftli (NZ)		CHF 64.40	-
Filet d'agneau (IRL) Lammfilet (IRL)		CHF 79.40	-

INTERVIEW

ÜBERGABE DER EIGENEN METZGEREI

Paul Von der Mühl, Mitglied des SFF Beratungsteams und Verantwortlicher für die Romandie, gibt einen Überblick über die Herausforderungen bei der Unternehmensnachfolge und gibt Tipps für handwerkliche Fleischfachgeschäfte.

Paul Von der Mühl, was erschwert derzeit die Weitergabe von Fleischfachgeschäften?

Das Eigenkapital ist das grösste Hindernis. Heutzutage sind Übernahmen von Metzgereien unter einer Million Franken sehr selten. Das ist für viele Interessenten, insbesondere für junge Menschen, ein grosses Hindernis. Hinzu kommen der Mangel an qualifiziertem Personal und der in jeder Hinsicht hohe Verwaltungsaufwand.

Und umgekehrt: Welche Stärken der Fleischfachgeschäfte sollten im Zusammenhang mit der Unternehmensnachfolge hervorgehoben werden?

Den Metzgereien in der Schweiz geht es sehr gut. Natürlich gibt es einige, die an Boden verlieren, aber das war schon immer so. Es ist ein harter, aber äusserst florierender Beruf, der für die kommenden Jahre eine vielversprechende Zukunft vor sich hat. Der Verbraucher legt nach wie vor grossen Wert auf regionale Produkte, und im Vergleich zu industriellen Anbietern verfügen handwerkliche Fleischfachgeschäfte über grosse Freiheit bei der Produktgestaltung. Das ist für eine/n potenzielle/n Nachfolger/in äusserst attraktiv.

Wann sollten Fleischfachleute idealerweise damit beginnen, die Unternehmensübergabe vorzubereiten?

So früh wie möglich, idealerweise jedoch mindestens 5 Jahre vor der Übernahme. Eine Vorausplanung von etwa 10 Jahren vor der Übergabe ist ideal. Das lässt Zeit, das Unternehmen zu strukturieren, zu optimieren und aufzuwerten. Es gibt viele Aspekte, die im Vorfeld geplant werden müssen. Der SFF steht den Fleischfachleuten während ihrer gesamten Überlegungen und Schritte zur Seite.

Welche Kompetenzen sind heute unverzichtbar, um eine Metzgerei erfolgreich zu übernehmen?

Über die fachlichen Kompetenzen hinaus bleiben Motivation, Ehrgeiz und Freude die grundlegenden Triebkräfte für den Erfolg. Doch das ist noch nicht alles: Es ist unerlässlich, sich mit den richtigen Leuten zu umgeben, insbesondere in den Bereichen Personalwesen, Buchhaltung sowie Hygiene und Qualität. Es ist heute nicht mehr realistisch zu glauben, dass ein Unternehmensleiter alles alleine bewältigen kann. Ich bin überzeugt, dass die Rolle der Geschäftsführerin oder des Geschäftsführers in erster Linie darin besteht, ein Experte für seine Produkte zu sein und eine enge Beziehung zu seinen Kunden zu pflegen.



Welchen Rat würden Sie einer Fleischfachperson geben, die ihr Unternehmen weitergeben möchte?

Er oder sie sollte verschiedene Übergabeszenarien prüfen und sich idealerweise von Spezialisten begleiten lassen. Der klassische Verkauf ist nicht immer die einzige oder beste Option. Lösungen wie Vermietung, Pacht mit schrittweiser Übernahme oder andere Hybridmodelle können sich sowohl für den Verkäufer als auch für den Übernehmer als besser geeignet erweisen. Ein weiterer wichtiger Aspekt, den man während der gesamten Karriere nicht vernachlässigen sollte, ist die Instandhaltung und Modernisierung der Arbeitsmittel. Eine gut gepflegte, moderne und funktionale Metzgerei ist immer attraktiver und lässt sich leichter übertragen. Schliesslich kann ich dem Verkäufer nach erfolgter Übergabe nur raten, sich zurückzuziehen. Die Art und Weise, wie das Unternehmen geführt wird, wird sich so oder so ändern. Man muss das neue Unternehmen leben lassen.

Was wären Sie, wenn Sie...

ein Fleischgericht wären? → Trockenfleisch, denn erst mit der Zeit und durch die richtige Reifung entfaltet es sein volles Aroma.

eine Kräuterart? → Basilikum

eine Sauce? → Béarnaise

ein Gewürz? → Pfeffer

ein Fest? → 1. August

“Eine gut gepflegte, moderne und funktionale Metzgerei ist immer attraktiver und lässt sich leichter übertragen.”

INTERVIEW

TRANSMETTRE SA BOUCHERIE

Paul Von der Mühl, responsable du département romand du conseil de l'UPS, fait le point sur les enjeux de la transmission d'entreprise et partage ses conseils à l'intention des boucheries artisanales.

Paul Von der Mühl, qu'est-ce qui rend difficile les transmissions de boucheries à l'heure actuelle ?

La question des fonds propres représente le principal frein. Aujourd'hui, il est très rare de voir des reprises de boucheries en-dessous d'un million de francs. C'est un obstacle majeur pour de nombreux candidats, en particulier les jeunes. A cela s'ajoutent la pénurie de personnel qualifié et la surcharge administrative en tous points.

A contrario, quels sont les points forts des boucheries à mettre en avant lorsque l'on parle de transmission ?

Les boucheries en Suisse se portent très bien. Il y en a bien sûr quelques-unes qui sont en perte de vitesse, mais comme ça a toujours été le cas. C'est un métier dur mais extrêmement florissant qui a un bon avenir à faire valoir pour les prochaines années. Le consommateur reste très attentif aux produits de proximité, et par rapport à un commerce industriel, les boucheries artisanales disposent d'une grande liberté en termes de proposition de produits. C'est extrêmement valorisant pour un potentiel repreneur.

À quel moment un boucher devrait-il idéalement commencer à préparer la transmission de son entreprise ?

Le plus tôt possible mais idéalement au minimum 5 ans avant une reprise. Une anticipation d'environ 10 ans avant la transmission est idéale. Cela laisse le temps de structurer, d'optimiser et de valoriser l'entreprise. Il y a beaucoup d'éléments à planifier en amont. L'UPS est là pour accompagner les bouchers tout au long de leurs réflexions et démarches.



Un autre élément important à ne pas négliger tout au long de sa carrière est le maintien et la modernisation de l'outil de travail.



Si vous étiez...

- un met de boucherie ?** → Une viande séchée car c'est avec l'âge et une juste maturation qu'elle développe tous ses arômes.
- une herbe aromatique ?** → Le basilic
- une sauce ?** → Béarnaise
- une épice ?** → Le poivre
- une fête ?** → Le 1^{er} août

naturaCHIMICA | Laboratoire accrédité – Sécurité alimentaire

Sécurité sanitaire maîtrisée pour vos viandes

- ✓ Analyses microbiologiques
- ✓ Contrôle qualité produits carnés
- ✓ Accompagnement HACCP & autocontrôle

Route de Pra de Plan 3 – 1618 Châtel-St-Denis | 021 923 55 68

021 923 55 68 | www.natura-chimica.ch

Viande fraîche, volaille ou charcuterie, livré simplement avec Bigler.

« Chez Bigler, les bouchers sont notre priorité »

www.bigler.ch

Une part de tradition.

STECKBRIEF

PHILIPPE KÜNZLI, BOUCHERIE DU MOURET

Philippe Künzli, der kürzlich in den Vorstand des Verbandes gewählt wurde, hat 2017 die Familienmetzgerei in Le Mouret übernommen. Mit einem Schlachthof, einer Fleischverarbeitung und dem Laden deckt das Unternehmen die gesamte Produktionskette ab und bietet Fleisch, das lokaler, regionaler und hochwertiger nicht sein könnte.

Bevor er die Leitung der Metzgerei übernahm, absolvierte Philippe in La Roche-sur-Foron in Frankreich eine Ausbildung zum Lebensmitteltechnologen mit Spezialisierung auf die Fleischbranche: „Ich habe meine Ausbildung berufsbegleitend absolviert. Ich arbeitete zu 50 % bei Micarna und verbrachte die andere Hälfte der Zeit im Unterricht.“ Nach seinem Abschluss arbeitete er eine Zeit lang im Familienbetrieb, bevor er in die Industrie zurückkehrte, um die während seiner Ausbildung erworbenen Fähigkeiten in die Praxis umzusetzen. In Courtepin stieg er die Karriereleiter hinauf, bis er schliesslich die Leitung der Geflügelproduktion übernahm.

Einige Jahre später, als sein Vater Joseph in den Ruhestand ging, stellte sich die Frage, ob er das 1981 von seinem Vater gegründete Familiengeschäft übernehmen sollte. Zusammen mit seiner Frau Caroline, mit der er drei Kinder hat, beschlossen sie, dieses neue Abenteuer zu wagen. Seit er die Metzgerei übernommen hat, schätzt Philippe die Lebensqualität, die ihm seine Arbeit bietet, auch wenn die Tage immer noch lang und die Wochenenden sehr voll sind: „Als ich in der Industrie arbeitete, ging ich morgens um 5 Uhr los und kam erst gegen 18 Uhr zurück. Heute habe ich den Vorteil, in der Nähe der Metzgerei zu wohnen, was mir mehr Flexibilität gibt, Zeit mit meiner Familie zu verbringen.“



Neben dem Ehepaar arbeiten neun Mitarbeitende im Fleischfachgeschäft. Philippe schätzt die Tage besonders, an denen das gesamte Team anwesend ist und zusammenarbeitet, wie es alle zehn Tage beim Schweineschlachten der Fall ist: „Wir fangen um 5 Uhr morgens an, und das ganze Team arbeitet am Fließband.“ Auch wenn es, wie in den meisten Metzgereien, an Arbeitskräften mangelt, schätzt sich Philippe glücklich: „Meine Mitarbeitenden sind grossartig und haben oft gute Ideen für neue Produkte.“ Der Fleischfachmann schätzt auch besonders den Kontakt zu den Lieferanten. Das Grossvieh stammt von vier Betrieben in der Umgebung des Dorfes, während das Schweinefleisch, für das er das Label „Le Porc d'Ici“ trägt, von einem einzigen Hersteller kommt. Die Metzgerei bietet mehrere Spezialitäten an, darunter Rinderrippen verschiedener Rassen, die wunderschön in einem Reifeschrank präsentiert werden.

Der Metzger aus Le Mouret, der vor einigen Wochen in den Vorstand des Verbandes gewählt wurde, freut sich auf die Zusammenarbeit mit seinen Kollegen: „Ich hatte bisher noch keine Gelegenheit, in Gremien für unsere Branche mitzuarbeiten. Jetzt, da meine Kinder etwas älter sind, ist es der richtige Zeitpunkt, auch selbst mit anzupacken.“



“
Meine Mitarbeitenden
sind grossartig und
haben oft gute Ideen für
neue Produkte.”
”

PORTRAIT MEMBRE

PHILIPPE KÜNZLI, BOUCHERIE DU MOURET

Fraichement élu au sein du comité de l'association, Philippe Künzli a repris la boucherie familiale au Mouret en 2017. Comprenant un abattoir, un laboratoire et le magasin, l'entreprise maîtrise l'ensemble de la chaîne, pour une viande on ne peut plus locale, de proximité et de qualité.

Avant de se retrouver à la tête de la boucherie, Philippe a suivi une formation de technologue en agroalimentaire spécialisé dans la filière carnée à La Roche-sur-Foron en France: « J'ai fait ma formation en cours d'emploi. Je travaillais à 50% pour Micarna et l'autre moitié du temps, je suivais les cours. » Une fois son diplôme en poche, il travailla quelques temps dans l'entreprise familiale avant de retourner dans l'industrie, avec l'envie de mettre en pratique les compétences acquises durant sa formation. A Courtepin, il gravira les échelons jusqu'à devenir responsable de la production de viande de volaille.

Quelques années plus tard, alors que son papa Joseph va prendre la retraite, se pose alors la question de reprendre la boucherie familiale créée en 1981 par ce dernier. Avec son épouse Caroline, avec qui il a trois enfants, ils décident de se lancer dans cette nouvelle aventure. Depuis qu'il a repris la boucherie, bien que les journées soient toujours longues et les week-ends bien chargés, Philippe apprécie la qualité de vie que lui offre son travail: « Lorsque je travaillais dans l'industrie, je partais à 5h du matin et ne revenais pas avant 18h. Aujourd'hui, j'ai l'avantage d'habiter proche de la boucherie ce qui m'offre plus de flexibilité pour passer du temps avec ma famille. »



“
Mes employés sont extras
et ont souvent de bonnes
idées à proposer en matière
de nouveaux produits.”
”

Aux côtés du couple, 9 employés travaillent au sein de la boucherie. Philippe apprécie particulièrement les journées où toute l'équipe est présente et travaille ensemble, comme c'est le cas tous les 10 jours pour l'abattage des porcs: « On démarre à 5h du matin et toute l'équipe travaille à la chaîne. » Même si, comme pour la majorité des boucheries la main-d'œuvre manque, Philippe se dit chanceux: « Mes employés sont extras et ont souvent de bonnes idées à proposer en matière de nouveaux produits. » Le boucher apprécie également particulièrement le contact avec les producteurs. Le gros bétail vient de quatre exploitations aux alentours du village alors que le porc, pour lequel il a le label Le Porc d'Ici, vient d'un seul producteur. La boucherie compte plusieurs spécialités, dont des côtes de bœuf de plusieurs races différentes, magnifiquement présentées dans une armoire de maturation.

Elu au sein du comité de l'association il y a quelques semaines, le boucher du Mouret se réjouit de travailler avec ses pairs: « Je n'ai pas encore eu l'occasion d'œuvrer au sein de comités pour notre branche. Maintenant que mes enfants sont un peu plus grands, c'est le bon moment pour mettre la main à la pâte moi aussi. »

mercoria

Fidélisez vos clients,
diffusez vos offres,
et faites-les revenir.

Contactez-nous pour en savoir plus!
info@mercoria.ch · 076 297 17 59
mercoria.ch
Bd de Pérolles 40, 1700 Fribourg



Ils nous font confiance:



ERNST SUTTER

für Fleischliebhaber
pour les amateurs de viande

MARMY
Estavayer-le-Lac



Happy

Weil es bei mir nicht nur
um die Wurst, sondern um die
perfekte Lösung geht.

Parce que chez moi, il ne
s'agit pas seulement
de la saucisse, mais aussi
de la solution parfaite.

Happy to Serve.

Le coin des apprentis

Die Ecke der Lernenden

Pourquoi avoir choisi d'apprendre le métier de boucher ?

J'ai connu le métier grâce à mon grand-père quand j'étais plus jeune et j'ai tout de suite accroché.

Qu'est-ce qui te plaît le plus dans ce métier ?

Je trouve intéressant de partir d'un produit entier jusqu'à un produit fini.

Quelle pièce préfères-tu travailler ?

J'adore travailler l'arrière de bœuf, il y a tous les morceaux que j'aime manger.

Quels sont tes projets après ton apprentissage ?

Je vais continuer à travailler en boucherie en tant qu'ouvrier.

Si tu devais décrire ton métier en un seul mot, qu'est-ce que ce serait ?

La passion.

Warum hast du dich für den Fleischfachberuf entschieden?

Ich habe den Beruf durch meinen Grossvater kennengelernt, als ich noch jünger war, und war sofort begeistert.

Was gefällt dir an diesem Beruf am besten?

Ich finde es interessant, am Prozess vom toten Tier bis zum fertigen Produkt mitzuarbeiten.

Welches Stück verarbeitest du am liebsten?

Ich liebe es, die Hinterkeule vom Rind zu verarbeiten, da sind alle Stücke dabei, die ich gerne esse.

Was sind deine Pläne nach deiner Ausbildung?

Ich werde weiterhin als Fleischfachmann in einer Metzgerei arbeiten.

Wenn du deinen Beruf mit einem einzigen Wort beschreiben müsstest, welches wäre das?

Leidenschaft.



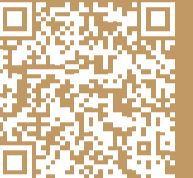
Thomas
Apprenti de 3^e année
à la Boucherie Chez Grég à Semsales
Lernender aus dem 3. Lehrjahr in der
Boucherie Chez Grég in Semsales

101'427

Il s'agit du nombre d'entreprises en Suisse à la recherche d'un successeur en 2024, soit plus de 16% du nombre total d'entreprises dans notre pays.

Es handelt sich um die Anzahl der Unternehmen in der Schweiz, die im Jahr 2024 auf der Suche nach einer Nachfolge waren, was mehr als 16 % der Gesamtzahl der Unternehmen in unserem Land entspricht.

Source : Confédération



Le saviez-vous ? Schon gewusst?

En 2025, l'offre totale de viande en Suisse s'est établie à 469'408 tonnes (+3,5 %). En léger recul, la production indigène a été compensée par une nette hausse des importations, ramenant sa part à 77,3 % (79,6 % en 2024). La plus forte progression concerne la viande de bœuf, dont l'offre a augmenté de 6,2 %. Les prestations indigènes étant restées stables, la hausse a été compensée par des importations supplémentaires (+22,6 %). /Proviande

Im Jahr 2025 belief sich das gesamte Fleischangebot in der Schweiz auf 469'408 Tonnen (+3,5 %). Der leichte Rückgang der inländischen Produktion wurde durch einen deutlichen Anstieg der Importe ausgeglichen, wodurch deren Anteil auf 77,3 % sank (79,6 % im Jahr 2024). Den stärksten Anstieg verzeichnete Rindfleisch, dessen Angebot um 6,2 % zunahm. Da die inländische Produktion stabil blieb, wurde der Anstieg durch zusätzliche Importe (+22,6 %) ausgeglichen. /Proviande

Boucheries à travers le monde

Metzgereien weltweit



Santa Cruz de Cabralia, Brésil / Brasilien



Tamraght, Maroc / Marokko