

# Le Moniteur

Moniteur de la Fédération Francophone de  
la Boulangerie - Pâtisserie - Confiserie - Chocolaterie - Glacerie



PB-PP  
BELGIE(N)-BELGIQUE  
P 302 015

Bulletin mensuel  
39<sup>e</sup> année  
Décembre 2022

PAGE 19

## Forfait glaciers



# Softgrain

## Graines saines, pains délicieux

Les céréales sont des trésors de nutriments et de fibres qui alimentent la vie quotidienne depuis toujours. Nous avons appris à en tirer le meilleur parti, grâce aux efforts des générations de boulangers qui nous ont précédés.

Découvrez **Softgrain**, notre assortiment de graines qui sont pré-trempées dans un levain liquide.

Tous nos produits **Softgrain** sont :



Sans huile de palme



Végétaux



Sans lactose



Clean label



Softgrain  
Sprouted Oat CL



Avoine germé

Softgrain  
Sprouted Rye CL



Seigle germé

Softgrain  
Spelt CL



Épeautre

Softgrain  
Rye CL



Seigle

Softgrain  
5 CL



Mélange de seigle,  
graines de tournesol  
et de lin, froment et  
épeautre

Pour plus d'informations,  
veuillez contacter votre représentant  
Puratos ou vous rendre sur  
[www.puratos.be](http://www.puratos.be).



Les fêtes de fin d'année sont terminées... Il convient pour chaque entreprise de tirer les conclusions, le bilan de l'année 2021.

Malgré tous les soucis rencontrés, mais grâce à votre dynamisme, à votre adaptation, votre résilience, nous pouvons constater que pour la grande majorité des entreprises du secteur les résultats sont positifs.

L'année 2022 a commencé de la meilleure façon qui soit avec la galette des rois où une nouvelle fois la fabrication artisanale des boulangers-pâtisseries a satisfait les consommateurs les plus exigeants qui acceptent le prix de la qualité, de l'authenticité.

Après une petite récupération bien méritée permettant la réflexion sur l'avenir et des décisions à prendre pour garder son entreprise performante, il est important de réfléchir aux investissements à effectuer, à la conception de nouveaux produits, à la formation, motivation et gestion du personnel, à la promotion de l'image de l'entreprise, à la politique d'achat, à la gestion des frais généraux, à l'adaptation des prix de vente en fonction de l'évolution des coûts... bref fixer les objectifs. Établissez un budget prévisionnel indispensable qui sera votre fil rouge tout au long de l'année.

Votre fédération reste à votre disposition et s'engage, comme dans une entreprise, à viser l'excellence.

Contribuez au succès du secteur et soyez membre actif pour nous permettre d'atteindre cet objectif.

**Avec votre fédération, placez-vous du côté des gagnants !**

● **A. Denocin**  
Président



Contient au moins 35 % plus  
de fibres que le pain complet\*

Contient au moins 30 %  
de l'AJR en vitamine D\*

Plus d'informations ?  
Scannez le code QR.



VitaFibres

\* Par 100 g

\* Produit à consommer dans le cadre de la pyramide alimentaire.

[www.vitafibres.be](http://www.vitafibres.be) Tél. 09 232 46 18

AB | MAURI

UN NOUVEAU SOL COULÉ  
POUR VOTRE BOULANGERIE  
OPEZ SANS HÉSITER POUR **DEWECO**

**DEWECO** SOLS | Votre expert en sols synthétiques industriels

**DEWECO**

B-Kontich | +32 3 455 56 36

info@deweco.be | deweco.be

**DEWECO**  
FLOOR SOLUTIONS 

# Le Moniteur

SOMMAIRE



Journal d'informations des professionnels de  
la Boulangerie – Pâtisserie – Confiserie – Chocolaterie – Glacerie

- Chronique technique** 6 Le sarrasin
- Marketing** 12 Le marketing olfactif : un outil marketing qui a fait ses preuves
- Consommation** 14 Les aberrations du NUTRI-SCORE
- Concours** 15 Bonne nouvelle, le concours Trophée WANET aura bien lieu cette année !
- Économie** 16 Le point sur l'énergie
- Fiscal** 19 Forfait 2022 Glaciers
- Fiscal** 30 Voiture de société diesel ou à essence
- Social** 32 Commission paritaire du commerce de détail indépendant - CP 201 20 Décembre 2021 relative aux salaires
- Formation** 40 Calendrier des formations Epicuris
- Santé** 42 Les réflexes à adopter au quotidien quand on a trop de cholestérol
- Humour** 44
- Humour** 45 A quel âge a-t-on le sens de l'humour?
- Fêtes et convivialités** 46 A vos agendas : Banquet de Namur
- Petites annonces** 47

## Administration & gestion

Bld Louis Mettwie, 83/42 • B-1080 Bruxelles  
Tél. : 02/469.12.22 • Fax : 02/469.21.40  
Mail : info@ffrboulpat.be  
Compte : BE02 1270 7132 3240

## Publicité et petites annonces

Florence de Thier,  
florence@2thier.com, 0485 164 936

## Éditeur responsable

A. Denoncin • 270 rue de la Libération, 6927 TELLIN

## Ont collaboré à la rédaction

A. Denoncin, Fl. de Thier, J. Vanderauwera, H. Léonard, D. Cigagna, F. Lefranc,  
J. Mathias, G. Xhaufiaire, M. Dewalque, Th. Radermecker.

Impression : Snel Grafics, Herstal – Photos : Shutterstock.com

Les auteurs des articles sont seuls responsables des opinions exprimées  
et publiées même si elles ne sont pas partagées par l'éditeur.  
La responsabilité des articles incombe à leurs auteurs.

# Le sarrasin

Ah ! Comme ces graines<sup>1</sup> peuvent voyager ! Nous voilà chez les Sarrasins ! Avec le blé que l'on dit noir, on retrouve l'histoire sud-européenne du Moyen Âge qui définissait toute personne de couleur comme sarrasin. En espagnol, le nom du sarrasin est *trigo moro*, soit blé maure ou noir, en italien *grano saraceno*, blé sarrasin et en Autriche ainsi qu'en Allemagne du Sud, on l'appelle *Heidenkorn*, soit le blé des païens. Toujours en patois allemand, dans l'Eifel et le Luxembourg, on retrouve une autre traduction de la farine de sarrasin en « *Willmelh* » ou « *Wëllkaarmiel* » soit farine sauvage.



Plus au nord de l'Europe, le sarrasin porte un autre nom qui lui vient de la ressemblance de sa graine avec la faïne, le fruit du hêtre. Le voilà appelé « *Buchweizen* », c'est à dire « froment du hêtre ». Même différents dialectes latins emprunteront un dérivé de cette expression. On retrouvait au nord de la France les expressions « bucaille et bucquoy » et en Wallonie la toujours connue « boukète » liégeoise<sup>2</sup>.

Le sarrasin n'est pas une céréale, mais fait partie des polygonacées. A la Renaissance, son appellation latine est souvent « *fromentorum saracenororum* »<sup>3</sup>. Il y a quelques siècles, elle passait encore comme céréale, puis les nouveaux classements botaniques le rangeront dans la même famille botanique que les renouées, oseille et rhubarbe.

Son temps de culture exceptionnellement court (75 à 120 jours), sa facilité de culture, son adaptation aux climats humides et froids, tout cela fait que sa présence sera éphémère ou aléatoire, comme un secours principalement aux périodes difficiles dues aux guerres et aux saisons à climat perturbant<sup>4</sup>. La culture de sarrasin connaît plus que d'autres cultures un important problème d'une plante adventice. C'est la datura qui peut mesurer 1,50 mètre et donne une belle fleur à calice blanche dénommée dans le langage populaire, trompette des anges.

Ne la coupez pas avec vos mains et éloignez les enfants, afin de les éduquer face au danger de cette belle fleur blanche à calice. Elle contient des substances vénéneuses utilisées à doses infimes en pharmacie et pouvant au poids corporel créer de sérieux problèmes. Les symptômes décrits début octobre 2012 par l'Agence Régionale de la Santé (Ars) dans la région Provence-Alpes-Côte d'Azur sont ceux « d'une intoxication par l'atropine. Sécheresse buccale, pupilles dilatées, troubles de la vue, tachycardie, agitation confusion, désorientation spatio-temporelle, hallucinations, paroles incohérentes ». Voilà ce qu'indiquait l'Ars dans un communiqué en fin septembre 2012, invitant les personnes qui présenteraient ces symptômes à consulter rapidement leur médecin traitant. L'enquête d'une infection était la résultante d'une plainte où dix-huit personnes ont été contaminées et a mis en cause une farine de sarrasin souillée par le datura. En 2009, lors de mêmes cas d'empoisonnement, l'agriculteur s'exprime et permet de mieux comprendre afin d'éviter, c'est de l'information utile et nécessaire.



« Une graine pour 10000 graines de sarrasin et c'est assez ! Ce que je pense et ce qu'il est fondamental de comprendre dans nos démarches, c'est premièrement qu'en bio on n'est pas à l'abri d'empoisonner nos clients et que c'est d'autant plus râlant que nous travaillons pour la santé de tous. Et deuxièmement, quand tu es en vente directe sur un territoire réduit il suffit d'une rumeur sur un marché, d'une plainte pas forcément bien intentionnée, d'un article dans un journal, etc., pour te griller les trois quarts de ta clientèle. Du datura il y en a partout et de plus en plus, trimbalé par les moissonneuses ou autres machines de triage. La plante est très facile à reconnaître et il nous suffit de l'arracher avec des gants, avant qu'elle graine ».

Par contre la graine peut facilement passer entre les mailles. Si vous voulez en savoir plus, vous pouvez consulter le site de l'AFSSA.

Comme le sarrasin est proche des fleurs et pas de la même famille des graminées, sa culture ne supporte

pas les herbicides. Le semis à la volée se fait à 200 grammes à l'are en lignes à 30-60 cm. Au semoir à céréales en ligne à vingt cm. Avec les autres graines/céréales (hormis le froment), l'évolution de l'agriculture lui fera marquer un déclin qui tombera au plus bas vers les années 1970<sup>5</sup>. Autrefois, il s'était développé en corollaire avec la production de miel<sup>6</sup>.

Si l'on connaît bien la crêperie bretonne avec son blé noir en France, cela nous permet de comprendre cette faculté qu'a la farine de sarrasin de s'aplatir comme une fine dentelle sur le *billig* (poêle à crêpes en breton)<sup>7</sup>. Des « *buckwheat cakes* » (crêpes au sarrasin) arrosés de sirop d'érable (« *Vermont sirup* ») étaient une des composantes des déjeuners des pionniers américains<sup>8</sup>.

En Ardenne belge on mentionne des « *berdelles* », crêpes de sarrasin comme l'ordinaire dans la ration, au XIX<sup>e</sup> siècle<sup>9</sup>.

- 1 W. KRONBERGER (a), *Herkunft des Buchweizens*, trad.: *Origine du sarrasin*, publié dans *Das Buchweizen Buch – Le livre du sarrasin-*, éd. Sankt-Palus Druckerei (Lux), 1999, p. 124.
- 2 W. KRONEBERG (a), déjà cité, p. 123, 124.
- 3 L. DELISLE, *Flore d'égypte*, Commission des monuments d'Égypte. Description de l'Égypte. Histoire naturelle, 5 v., Paris, 1813, p.324 ; J.DALECHAMPS, édition traduite et augmentée par Jean DES MOULINS et Jean BAUHIN, *Histoire générale des plantes* (traduction de *Historia generalis plantarum* publié en 1586), publié chez Rouille à Lyon, 1615, p.321.
- 4 C. ZEWEN et C. RIES (a) *Buchweizen in Islek* trad.: *Le sarrasin dans l'Islek* (région luxembourgeoise sur 3 frontières), publié dans *Das Buchweizen Buch*, déjà cité, 1999, p. 132.
- 5 R. WINTSCH, *Buchweizen in der Schweiz*, trad.: *Le sarrasin en Suisse*, publié dans *Das Buchweizen Buch – Le livre du sarrasin-*, déjà cité, 1999, p. 144 ; W. KRONBERGER, déjà cité, p. 141-142 ; Jeanne GARENNE, *Fiche technique Nature & Progrès sur le Sarrasin*, vers les années 1980.
- 6 U. KÖRBER-GROHNE, *Buchweizen Geschichte*, trad.: *Histoire du sarrasin* extraite de *Nutzenpflanzen in Deutschland, Kulturgeschichte und Biologie*, trad. *Plante cultivée en Allemagne, histoire de leur culture et biologie* publié dans *Das Buchweizen Buch*, déjà cité, 1999, p. 126.
- 7 S. MORAND, *Des galettes et des crêpes en Bretagne*, éditions Jos, 1986, p. 1, 9.
- 8 R. LACOUR, *La vie quotidienne aux États-Unis à la veille de la guerre de Sécession 1830-1860*, édition Hachette 1957, p. 48, 49.
- 9 T. DELOGNE, *L'Ardenne méridionale belge*, éditions Culture & Civilisation 1980 qui reproduit l'édition originale de 1914, p. 8.

Pas de mie facile avec lui. De par le monde, on en fait surtout non seulement des crêpes, mais aussi des pâtes et on cuisine la farine ou les grains décortiqués comme le riz, soit en bouillie ou en plat unique. Cela donne du « *tsampa* » au Tibet, du « *kasha* » dans les pays slaves, du « *soba* » en Extrême-Orient<sup>10</sup>, des « *blinis* » en Russie<sup>11</sup>. C'est en Chine que l'on produit les deux tiers du sarrasin cultivé dans le monde. Les 80 % du tiers restant proviennent de la Russie et de ses anciens pays « satellites<sup>12</sup> ». C'est en Chine et au Japon que l'on consomme le plus de sarrasin sous forme de *soba*. Comme pour les crêperies de Bretagne, il existe dans ces pays, des restaurants spécialisés, des bars à *soba* et des vendeurs ambulants de plats à *soba*<sup>13</sup>.

S'il existe plus de 2 500 variétés de sarrasin<sup>14</sup>, on fait généralement une différence entre les variétés dominantes dites « *Silver* » en anglais ou « *Silber* » en allemand, soit « argentées », procurant la couleur noire, et les variétés « tartare ». Bizarrement, les Néerlandais appellent la variété tartare « *franse boekweit* », sarrasin français. Dernière variété, le sarrasin « de Chine » qui serait, d'après certains auteurs, la seule facilement décorticable. Ces dernières variétés résistent encore mieux au froid et sont considérées comme les variétés originales voire comme des mauvaises herbes, c'est selon.

Ce qui différencie une variété tartare des blés noirs, c'est sa couleur châtain clair ou kaki donnant une couleur presque « habit militaire » à la pâte. Toutefois, le sarrasin tartare est considéré comme invasif en Bretagne, d'abord parce qu'il s'auto-féconde, il est autogame, alors que le sarrasin argenté attend, notamment des abeilles, une fécondation croisée.

Adam Maurizio écrit qu'il a vu en Galicie (Ukraine occidentale) bien des champs de sarrasin ordinaire si encombrés de sarrasin de Tartarie, qu'on pouvait se demander lequel des deux on avait voulu cultiver<sup>15</sup>. C'est clair, la variété tartare risque de coloniser les cultures d'année en année et d'autant qu'elle résiste bien au gel contrairement à la variété argentée.

Cette distinction entre variété argentée et tartare se révèle aussi dans les régions où on les cultive encore

en Europe pour préserver une identité culturelle dans les deux sens du terme. Pour ces régions européennes qui cultivent un peu, mais résolument le sarrasin, on fait presque le tour des Alpes. Du *bouriol* d'Auvergne à toutes sortes de spécialités de *l'adja*, (« blé noir » en slovène), en passant par les *crozets* de Savoie, par les *pizzocheri*, la *polenta* et le *sterz* du sud de la Suisse, de la Carintie autrichienne et du Sud-Tyrol italien.

Voilà l'aire montagnarde du sarrasin. D'autres régions d'Europe le produisent également,

**Deux types de graines de sarrasin bien distinctes**

Fagopyrum esculentum (soit faîne à manger)	Fagopyrum tataricum (soit faîne tartare)
Sarrasin commun (dit blé noir)	Sarrasin de Tartarie
De couleur noir à grise suivant le blutage	De couleur beige-verte, kaki
- graines triangulaires avec des faces « lisses » - sensible au gel - nécessite une fécondation croisée par pollinisation, allogame	- graines comportant une face avec rainure centrale - résistante au gel, culture en altitude possible - s'autoféconde (autogame) - goût plus amer - considérée en Bretagne comme invasive

D'après une fiche réalisée dans le cadre d'un projet de recherche participative, Sarrasin du pays (Breizh-Bretagne) 2013-2014.

on a déjà parlé de la Russie, mais c'est aussi du fait d'une production spécifique ; les crêpes en Bretagne, un projet pilote de diversification agricole en ex-Allemagne de l'Est<sup>16</sup> ou de préservation de tradition dans l'Islek luxembourgeois. L'association BEOGRAN, à Reuler au Grand-Duché du Luxembourg, distribue farine et graines de sarrasin tartare.

De toutes ces régions européennes, c'est en Slovénie que *l'adja* est le mieux reconnu et valorisé<sup>17</sup>. C'est à

10 P. et Y. DEJEAMMES, *Le sarrasin au Japon*, aliment de simplicité, publié dans la revue Nature & Progrès, 2<sup>ème</sup> trimestre 1986, p. 20.

11 W. KRONBERGER, déjà cité, p. 123.

12 D. MEYER, *Buchweizen in Brandenburg*, trad.: *Le sarrasin dans la région de Brandebourg*, publié dans *Das Buchweizen Buch*, déjà cité, 1999, p. 36.

13 P. et Y. DEJEAMMES, déjà cité, p. 20.

14 C. ZEWEN et C. RIES (b) *Die Buchweizenpflanze : Botanik- Anbau*, trad.: *La plante de sarrasin : botanique et culture*, publié dans *Das Buchweizen Buch - Le livre du sarrasin*, déjà cité, 1999, p. 163, 164.

15 A. MAURIZIO, *Histoire de l'alimentation végétale*, Payot, Paris, 1932, p. 198.

16 Peter KURTH, *Buchweizen in Brandenburg*, trad.: *Le sarrasin dans la région de Brandebourg*, publié dans *Das Buchweizen Buch - Le livre du sarrasin*, déjà cité, 1999, p. 130.

17 I. KREFT (d) *Buchweizen in Slowenien* trad.: *Le Sarrasin en Slovénie*, publié dans *Das Buchweizen Buch - Le livre du sarrasin*, déjà cité, 1999, p. 149.



Blüten von *Fagopyrum esculentum* Moench  
(Foto Ivan Krefl)



Früchte von  
*Fagopyrum*  
*esculentum* Moench:  
Silberbuckweizen  
SIVA, Slowenien  
(Foto Ivan Krefl)

Ljubljana et à Tsukuba au Japon que se trouvent les banques de gènes des semences de sarrasin<sup>18</sup>. Celui que l'on considère comme le spécialiste mondial du sarrasin, Ivan Krefl, est professeur de biotechnologie à l'Université de Ljubljana et dirige une revue internationale (*Fagopyrum*) consacrée au sarrasin. Il fut appelé par les Japonais et permit la culture du sarrasin en Tasmanie (île au sud de l'Australie). Les Japonais recherchaient d'autres endroits que leurs étroites îles pour cultiver le sarrasin dont ils avaient besoin. Mais leurs variétés ne réussirent pas en Tasmanie. Une coopération avec l'équipe du professeur Krefl fut couronnée de succès après huit ans d'efforts. Quand l'île exporta sa première livraison au Japon, le Premier ministre tasmanien rendit hommage aux Slovènes<sup>19</sup>.

La mouture du sarrasin pose un petit problème au meunier, surtout pour les réglages en mouture sur cylindres<sup>20</sup>. Sa forme pyramidale avec ses trois arêtes est bien différente des grains ovales et arrondis des céréales. Le décortiquage passe par un pré-trempe de quatre heures en eau salée pour éliminer tout ce qui surnage. Puis on le cuit à la vapeur jusqu'à ce que l'enveloppe éclate sous les doigts. Après un séchage court au soleil, le grain est frotté et vanné. Les réglages sont difficiles sur cylindres et plus faciles sur meules. Le retrait de ses enveloppes sera nécessaire si on veut lui enlever de l'amertume. Comme sa balle a trois couches superposées, cela fera partie des difficultés de séparation et de mouture<sup>21</sup>. Résultat, un rendement en farine largement inférieur au froment, 10 à 25 % de moins. Alors que son rendement agricole est déjà faible, c'est-à-dire 0,8 à 1,4 quintaux l'hectare<sup>22</sup> dans les meilleurs des cas. Si les variétés argentées ont dominé dans les choix de semis et dans la sélection, c'est aussi parce que les variétés tartares ont un rendement encore moindre en farine<sup>23</sup>. Tout cela pourrait expliquer, chiffres rapides en tête, les raisons du déclin économique et le besoin de grande âme ou de nostalgie pour préserver sa culture<sup>24</sup>.

Un autre trait de caractère (il n'en manque pas) est son identité gustative bien typée et facilement reconnaissable. Âpre, fortement ou légèrement amer (on l'augmente en amertume avec un faible taux d'extraction), au goût minéralisé, voire terreux. Dans les

18 C. ZEWEN et C. RIES (b), déjà cité, p. 165.

19 « La céréale de luxe est slovène », journal *Vecer* de Maribor, 1997.

20 H. ZWINGELBERG, *Müllerische Bearbeitung* trad.: *Façonnage meunier* publié dans *Speltz und Schälgetreide*, trad.libre : *Céréales vêtues et nues*, sous la direction de Wilfried SEIBEL & Werner STELLER, éd. Behr, 1993, p. 108.

21 H. ZWINGELBERG, déjà cité, p. 108 ; P. et Y. DEJEAMMES, déjà cité, p. 20.

22 P. et Y. DEJEAMMES, déjà cité, p. 19 ; C. ZEWEN (b), déjà cité, p. 171 ; W. KRONBERGER (b) *Buchweizen in Österreich*, trad.: *Le sarrasin en Autriche*, publié dans *Das Buchweizen Buch - Le livre du sarrasin*, déjà cité, 1999, p. 142.

23 I. KREFT (a) *Nährwert des Buchweizens* trad. : *Valeur alimentaire du sarrasin*, publié dans *Das Buchweizen Buch - Le livre du sarrasin*, déjà cité, 1999, p. 15 ; Témoignage d'A. HEINSKILL ; H. ZWINGELBERG, déjà cité, p. 110.

24 C. ZEWEN et C. RIES (b), déjà cité, p. 169.

régions sauvages âpres à la culture et préservées par la même occasion dans leur aspect naturel, ce goût du sarrasin peut aisément rapprocher la nourriture de l'âme du pays. En Scandinavie, dans certains pains, c'est pour une alimentation plus saine qu'on le choisit<sup>25</sup>. Un pain plat croustillant comportant un tiers de farine de sarrasin est fabriqué en Norvège de manière traditionnelle<sup>26</sup>. Sa valeur gustative et nutritive se préserve mieux si on utilise la farine fraîchement moulue<sup>27</sup>. Les sels minéraux et oligo-éléments les mieux représentés par rapport au

froment sont le potassium, le cuivre, le sélénium et le zinc, ce dernier du fait qu'il est deux fois plus assimilable que dans le froment. Ces 10 à 20 % de protéines (suivant les variétés) sont absentes de gluten. On peut en tirer deux avantages. Le premier, une protéine de bon choix nutritionnel, comparable aux protéines de l'œuf<sup>28</sup>. Après l'orge, c'est le sarrasin qui est la meilleure graine étudiée ici dans la valeur nutritive de ses protéines. Le deuxième avantage est le fait de permettre aux intolérants au gluten d'y trouver une matière première de choix.

Coté désavantages nutritifs, la présence d'inhibiteurs d'enzymes (des tanins), d'acide phytique et des substances colorantes issues des enveloppes qui peuvent créer des réactions. Tout cela nécessite une réflexion guidant vers une bonne fermentation de la part de toute personne préparant le sarrasin pour atténuer ces inconvénients.

On sait également que le levain de sarrasin est plus facilement contaminé par les moisissures, il nécessite des rafraîchis plus fréquents.

Ce n'est pas en panification que l'on va trouver le plus de valorisation du sarrasin. Si l'on se lance dans l'aventure quand même, il est utile de connaître l'expérience en la matière.

En France, le pain «floron» lancé à l'instigation de la fédération bretonne de la boulangerie peut ne contenir que 10 % de sarrasin. Une découpe farinée du fleuron l'identifie.

Le Limousin a aussi un pain de sarrasin traditionnel<sup>29</sup>. Dans des boulangeries de renom de Paris, chez Éric Kayser, une baguette dite «paline» incorpore près de 35 % de farine de sarrasin<sup>30</sup>, chez Frédéric Lalos, c'est 10 % de sarrasin en mélange à 10 % de seigle qui font la recette de son pain de sarrasin<sup>31</sup>. Les essais de panification allemande<sup>32</sup> proposent 20 à 30 % de farine de sarrasin à compléter par du froment de force selon eux.

Les Allemands, qui acceptent traditionnellement des mies de pain plus compactes, utilisent autant la semoule que le grain décortiqué qu'ils trempent ou

Flours	Graines	Caractéristiques
<b>Sarrasin commun</b> ( <i>Fagopyrum esculentum</i> )		
		-Sensible au gel. -Allogame entomophile (nécessité d'une fécondation croisée par pollinisation). -Grains : triangulaires avec des faces « lisses ».
<b>Sarrasin de tartarie</b> ( <i>Fagopyrum tataricum</i> )		
		-Résistant au gel, culture en altitude possible. -Autogame (autofécondation). -Végétation importante. -Goût amer. -Grains : faces avec une rainure centrale.

Fiche réalisée dans le cadre du projet de recherche participative Sarrasin du pays, 2013-2014



25 « La céréale de luxe est slovène », journal Vecer de Maribor, 1997.  
 26 Voir *Le tour du Monde en 80 pains*, catalogue de l'exposition réalisé par les élèves de CM2 de La Chapelle-sur-Erdre, milieu des années 1990.  
 27 S. MORAND, déjà cité, p. 5 ; I. KREFT (a), déjà cité, p. 15.  
 28 E. RABE, *Nährwert -Valeur nutritionnelle-* publié dans *Roggen -Seigle*, 1993, p. 244.  
 29 E. KAISER, J.-C. RIBAUT et F. GAMBRELLE, *100% pain, la saga du pain*, éditions Solar 2003.p. 39.  
 30 E. KAISER, J.-C. RIBAUT et F. GAMBRELLE, déjà cité, p. 102.  
 31 F. LALOS, *Le pain, l'envers du décor*, éditions de l'If, 2003, p. 98-101.



ébullient préalablement. Ce qui améliore la structure et la conservation de la fraîcheur<sup>33</sup>.

En Autriche, un « *Bauernbrot* » (pain fermier) au levain est composé de sarrasin, de froment, de mélasse et parfumé de graines de cumin. En Pologne, c'est du saindoux qui est ajouté au mélange froment/sarrasin<sup>34</sup>.

Personnellement, je trouve agréable de m'adapter à l'identité technologique du sarrasin en panifiant des produits sur base de levain et généralement riches en croûte, une petite flûte comme un gressin ou une galette comme un petit pain plat scandinave, *knackebrod*, où je rajoute des noix, des noisettes broyées ou différentes sortes de graines.

En Europe, c'est en Slovénie que l'on incorpore le plus de sarrasin dans la pâte à pain<sup>35</sup>. Dans ce pays, ce sont

les traditions alimentaires qui font produire les plus beaux pains de sarrasin. D'aspects festifs et rappelant le terroir dans son intimité familiale célébrée dans les fêtes de fin d'année, la description de pains slovènes va nous mettre le terroir à la bouche.

Le spécialiste Ivan Kreft donne la recette d'un pain à la levure composé à parts égales de farine de sarrasin et de farine de froment, auquel on ajoute 20 % de noix ou noisettes grillées au kilo de farine<sup>36</sup>. Il propose aussi un pain au sarrasin où trois abaisses de pâtes de couleurs différentes sont roulées l'une sur l'autre en boudin. Elles sont ensuite cuites sur un moule carré. Une pâte sera composée de farine blanche, l'autre de farine de sarrasin et la troisième de farine blanche de froment additionnée de farine de maïs.

● M. Dewalque

32 J.-M. BRÜMMER, *Herstellung von Lebensmittel aus Spelz- und Schälgetreide, Brot und Kleingebäck* soit *La fabrication d'aliments avec les céréales vêtues et nues, Pain et fine boulangerie*, publié dans *Spelz und Schälgetreide*, trad.libre : *Céréales vêtues et nues*, éd. Behr, 1993, p. 173-174.

33 J.-M. BRÜMMER, déjà cité, p. 173.

34 E. KAISER, J.-C. RIBAUT et F. GAMBRELLE, déjà cité, p. 42.

35 I. KREFT (a), déjà cité, p. 15.

36 I. KREFT (b) recette de *Buchweizenbrot - pain au sarrasin*- p. 48 et *Buntes Buchweizenbrot- pain au sarrasin multicolore*- p.50, publié dans *Das Buchweizen Buch – Le livre du sarrasin-*, déjà cité, 1999, p. 48-50.

# Le marketing olfactif :

## un outil marketing qui a fait ses preuves

**Les boulangeries le savent bien : il n'y a rien de tel qu'une bonne odeur de pain chaud ou de café pour attirer la clientèle. Aujourd'hui, d'autres enseignes appliquent cette méthode appelée marketing olfactif pour augmenter leurs ventes.**

Le marketing olfactif consiste à diffuser des odeurs afin de déclencher des émotions et de rendre plus agréable un univers dans le but de susciter un souvenir, favoriser une expérience ou la reconnaissance d'un produit ou d'une enseigne.

Il est la stratégie « tendance » qu'utilisent les grandes entreprises afin d'atteindre leurs objectifs d'innovation, de différenciation et de notoriété.

Il n'y a donc rien d'étonnant à ce qu'une odeur judicieusement choisie contribue à la satisfaction et au bien-être du client, au même titre que la décoration d'une boutique et le choix de l'ambiance musicale.

### QUELS PRODUITS SONT CONCERNÉS PAR LE MARKETING OLFACTIF ?

Certains produits peuvent paraître une évidence, d'autres sont plus surprenants, mais ils ont tous été soigneusement développés et mis en valeur par des équipes dédiées à leur réussite commerciale grâce à un marketing olfactif savamment étudié.

On peut citer, par exemple :

- ✓ les produits d'hygiène et de beauté
- ✓ les produits alimentaires
- ✓ le maquillage
- ✓ les produits d'entretien
- ✓ certaines chaussures
- ✓ certains vêtements

Quelques illustrations :

- Odeur de café le matin pour stimuler l'achat de viennoiseries ou odeur de chocolat à l'heure du goûter
- Lorsque Hershey's a ouvert les portes de sa nouvelle boutique à New York, il n'était pas envisageable

que l'odeur du chocolat provienne de l'emballage des barres de chocolat pour d'évidentes raisons d'hygiène. L'entreprise a donc décidé de diffuser une senteur synthétique de chocolat et a constaté une augmentation des ventes de 34 % !

- Au Canada, dans les bus, des panneaux publicitaires pour un cacao, étaient accompagnés d'une odeur de chocolat chaud
- Une marque de chaussures de plage était vendue dans un magasin où on entendait la mer (marketing auditif) et où on sentait un mélange d'eau de mer et de crème solaire
- Publicités (dans les magazines) ou flyers parfumés
- Dans une grande jardinerie, une série de fontaines en pierre reconstituée ne se vendait pas, le stock était impressionnant. Dans la fontaine en expo, ils ont versé un flacon d'eau de rose, très bien oxygénée par le circuit fermé de la pompe et, au bout de quelques semaines, les fontaines sont parties !
- Pour évoquer le luxe, certaines boutiques diffusent des odeurs de cuir et de fleurs d'oranger
- Certains magasins d'alimentation utilisent plutôt des fragrances fruitées et caramélisées pour éveiller la gourmandise du client.

En plein développement, le marketing olfactif s'applique aux points de vente et aux produits

Il est important de noter qu'un individu retient en général :

**35 % DE CE QU'IL SENT**  
**15 % DE CE QU'IL VOIT**  
**5 % DE CE QU'IL ENTEND**



## POURQUOI LE MARKETING OLFACTIF ?

Le marketing olfactif ne se résume pas seulement dans la diffusion de fragrance.

C'est la manière d'associer un parfum unique à votre image, votre clientèle et votre espace.

Cette signature olfactive permet d'accroître la satisfaction et le bien-être du client.

De nombreuses personnes sont sensibles à l'odeur d'un point de vente et ils aiment y retourner, notamment pour cela. Par exemple, les magasins de la chaîne Nature et Découverte diffusent une odeur de sapin. Non seulement pour créer une signature mais aussi pour renforcer le côté naturel de leurs produits.

Mais comme on l'a vu dans les exemples ci-dessus, on peut utiliser des odeurs spécifiques en fonction du moment de la journée, de la saison ou de la gamme de produits à vendre.

Le marketing olfactif donc consiste à utiliser les odeurs à des fins :

- Commerciales (provoquer un achat impulsif, augmenter son panier d'achat)
- D'identification et de différenciation
- D'assainissement d'un lieu /espace
- De création d'un logo olfactif

- D'amélioration de la qualité de vie
- De détente et de relaxation
- D'atténuation de mauvaises odeurs
- De fidélisation de sa clientèle
- D'optimisation des ventes
- De renforcement d'image
- De mémorisation de la marque/du lieu

Stimuler l'odorat chez le consommateur va le conduire inconsciemment à consommer plus, et à la marque, d'optimiser ses ventes tout en favorisant les achats d'impulsion.

## LE «LOGOLF» (CONTRACTION DE « LOGO OLFACTIF »)

Après avoir créé une ambiance olfactive de bien-être et de sécurité, puis augmenté ses ventes, le meilleur moyen de faire perdurer ses résultats positifs sur du long terme est de concevoir son propre parfum, sa propre identité : le logolf

Certaines marques l'ont bien compris.

Les signatures olfactives de ces différentes marques sont devenues tellement populaires que lorsqu'on les respire on y associe immédiatement leur nom.

Le parfum fait alors parti intégrante de la marque, c'est encore une fois un moyen pour une entreprise de se différencier de ses concurrents et améliorer sa notoriété.

Une chaîne d'hôtel très connue utilise le même parfum à l'entrée depuis sa création. On sait directement où on est !

Certaines sociétés sont spécialisées afin de créer des senteurs spécifiques à diffuser dans le point de vente. Et je peux vous assurer qu'il y a le choix !

En conclusion, le marketing olfactif se matérialise de plusieurs façons :

Diffuser une ou plusieurs odeurs agréables pour que les gens se sentent bien dans le point de vente

Diffuser une seule odeur qui sera votre signature olfactive

Diffuser des odeurs spécifiques à certains moments de la journée ou pour vendre un article bien défini (ex : mettre une odeur de cannelle si vous désirez vendre un gâteau à base de cannelle)

● **FI de Thier**

## Les aberrations du

# NUTRI-SCORE



Nous avons déjà parlé du NUTRI-SCORE dans un des numéros du moniteur.

Le Nutri-Score est donc un système d'information nutritionnel créé par Santé Publique France, soutenu et repris par le SPF Santé publique belge.

Le label Nutri-Score affiché sur les produits se base sur les compositions nutritionnelles de 100g de produit tel qu'il est vendu et prend en compte deux facteurs :

- ✓ des facteurs nutritionnels à limiter (si consommation excessive) : l'énergie (kJ/100g), les acides gras saturés (g/100g), les sucres simples (g/100g) et le sel (mg/100g).
- ✓ des facteurs nutritionnels à favoriser : les fibres (g/100g), les protéines (g/100g), les fruits et légumes, légumineuses et fruits à coque (g/100g).

Le calcul fait la balance entre les nutriments bénéfiques (fruits, légumes, fibres et protéines) et les plus néfastes (graisses saturées, sucre, sel et calories).

Mais au fil des mois, on a pu constater quelques aberrations.

Ce système attribuera logiquement le meilleur score à des produits sains comme les fruits et légumes, l'eau... Dans un grand pourcentage de cas, il n'y a pas grand-chose à redire : c'est globalement un bon outil.

Mais le système est imparfait, car il fonctionne comme un algorithme. Et un algorithme ne fait pas de nuance : il généralise et il simplifie. En résumé, sa plus grande force est aussi sa plus grande faiblesse : le Nutri-Score ne se base que sur le tableau nutritionnel et ne tient

pas compte, par exemple, des ingrédients en tant que tels. Cela mène donc à des effets pervers, avec comme cas évocateur et révélateur le Coca Zéro, qui obtient un score B. En voyant cela, le consommateur pourrait se dire que cette boisson offre une « bonne qualité nutritionnelle ». C'est une aberration complète. Et c'est là que le bât blesse : le Nutri-Score devient un piège quand il donne l'illusion qu'on est face à un produit sain, qui ne l'est pas en réalité.

Tout simplement parce que les additifs, les édulcorants ou les allergènes ne sont pas pris en compte par l'algorithme.

**Le Nutri-Score prend en compte le nombre de calories ainsi que le taux de sucre et de graisse, mais pas le reste.**

Il s'agit de faire consommer des produits moins sucrés, moins salés, moins gras. Mais le Nutri-Score doit aller encore plus loin s'il veut réellement aider les gens à mieux choisir ce qu'ils mettent dans leurs assiettes. Car les industriels sont malins : ils ont bien compris qu'un code rouge peut les pénaliser en termes de ventes et leur faire perdre de l'argent. Et à l'inverse, qu'un bon Nutri-Score peut leur en faire gagner ! Alors ils font ce qu'ils font de mieux : ils adaptent les recettes et optent pour le camouflage. Ils créent à la pelle des produits « zéro calorie », « sans sucre », « sans sel ». Sur le papier, c'est vendeur, évidemment, et le Nutri-Score vient appuyer leur démarche en attribuant des scores verts à ces produits. Mais ces recettes adaptées cachent presque toujours un arsenal d'additifs chimiques.

Une autre limite peut-être, c'est que le Nutri-Score ne fait jamais mention de la portion suggérée pour un aliment, qui peut être noté « A » en quantité raisonnable, mais ne peut pour autant être consommé sans limites.

- Il faut revenir à des aliments sains, non transformés, bruts, authentiques. Et c'est ce que vous, boulangers-pâtisseries, proposez !

Sources : conférence Nutrition&santé ulg, partenamut, parismatch





# Bonne nouvelle, le concours Trophée WANET

aura bien lieu cette année !

Organisé chaque année depuis 1995, le Trophée Wanet est, entre autres, une collaboration entre l'IFAPME et la Fédération francophone des Boulangers-Pâtisseries et l'Union des Boulangers-Pâtisseries-Glacières de la Province du Luxembourg.

C'est le moment pour les candidats de montrer toutes leurs compétences et leur créativité.

Voici les dates et les lieux de la sélection.

- **VILLERS-le-BOUILLET** : le 25 janvier, 5 candidats
- **CERIA ANDERLECHT** : le 1<sup>er</sup> février, 4 candidats.
- **TOURNAI** : le 15 février, 4 candidats.

Rendez-vous le 10 mai pour la remise du trophée !



NOUVEAU !

Golden  
cake

- Délicieux cake au beurre, hotelcake, cake aux pommes,...
- Très facile et efficace à utiliser

  
IREKS

Intéressé ? Contactez votre conseiller technique IREKS en panification ou le 02 767 20 29  
[www.ireks.be](http://www.ireks.be)

# Le point sur l'énergie

## LE MAZOUT

Les fournisseurs de mazout accordent suivant votre localisation, la qualité et la quantité demandées, des ristournes qui évoluent constamment. Les données

ci-dessous sont par conséquent éphémères et ne constituent qu'un instantané destiné à vous inciter à procéder à une recherche d'offres, par exemple sur le site <https://mazout.com/belgique/prix-mazout-de-chauffage>? Ou tout autre du même ordre...

\* Ce tableau reprend , **en fonction des quantités, la remise maximale** communiquée en ce moment par les fournisseurs de mazout

<b>Bruxelles</b>	98,80 €
<b>Hainaut</b>	80,80 €
<b>Liège</b>	96,60 €
<b>Luxembourg</b>	21,20 €
<b>Namur</b>	94,40 €

**Variation du 14/1/2021 au 14/1/2022 : +0,3088 € +56,39%**



Exemple : Mazout de chauffage extra - de 2 000 L 0,8564 €/L



## L'ELECTRICITE

De 2020 à 2021, la facture d'électricité des consommateurs belges a augmenté d'environ 450 €, ce qui est dû à la reprise de l'activité économique.

**De plus, l'électricité belge se situe parmi les plus chères d'Europe occidentale ! Si l'on se réfère aux moyennes de nos pays voisins. Mais comment expliquer ce phénomène et quelles sont les solutions pour réduire vos factures ?**

C'est le moment d'analyser ce phénomène ainsi que notre **façon de consommer**.

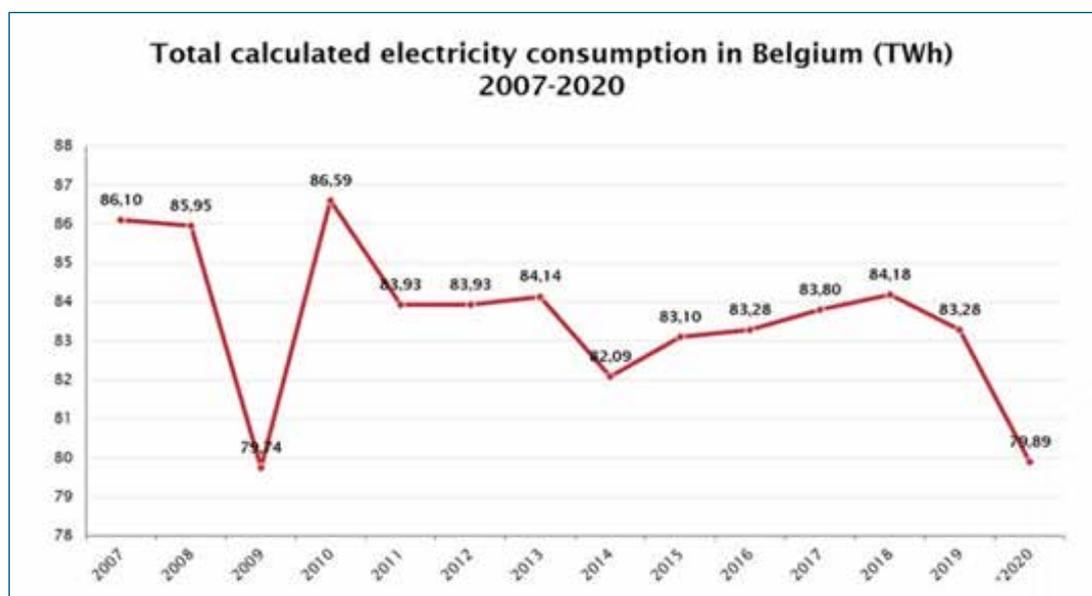
### Comment calculer sa consommation d'électricité ?

Le moyen le plus simple est de **faire la différence entre le relevé d'index de l'année précédente avec celui de l'année en cours**. Le résultat obtenu vous donnera le nombre de kWh que vous avez consommé sur une année.

Cependant, si vous souhaitez effectuer une analyse plus approfondie et connaître **quels sont les appareils les plus énergivores au sein de votre entreprise, dès lors, vous devrez avoir connaissance des données suivantes :**

- La puissance, exprimée en Watt, des appareils concernés ;
- L'utilisation quotidienne que vous en faites, exprimée en heures ;
- Sur une année complète, le nombre de jours où vous utilisez ces appareils.
  - Une fois ces informations rassemblées, vous devrez multiplier le nombre d'heures par le nombre de jours et multiplier ce résultat par la puissance divisée par 1000. Par exemple, un appareil dont la puissance est égale à 2000 Watts, que vous utilisez deux fois par semaine (donc, 104 fois sur un an) à raison de 2 heures consomme **416 kWh/an** :  $2 \times 104 \times (2000/1000) = 416$
  - **La FEBEG – Fédération Belge de l'Electricité et du Gaz – a publié un rapport reprenant les données de consommation d'électricité en Belgique entre 2007 et 2020.**
  - *En ce qui concerne les clients professionnels, le montant moyen des factures annuelles (TVAC) sur les trois dernières années en Belgique et par Région sont les suivants :*

Lieu / Année	Novembre 2021	Novembre 2020	Novembre 2019
Belgique	14.866,70 €	9789,93 €	10.620,71 €
Bruxelles	13.348,35 €	8293,45 €	9099,75 €
Wallonie	<b>16.013,29 €</b>	<b>10.496,59 €</b>	<b>11.351,66 €</b>
Flandre	15.238,45 €	10.579,76€	9099,75 €



Les PME, elles aussi, ont été victimes d'une grande disparité dans leurs montants puisque l'on constate une différence de 5.516,70 € entre 2020 et 2021 ainsi qu'un écart de 855,07 € entre 2019 et 2020.

- **Mais, comment pouvons-nous expliquer ces montants?** 2020 a été synonyme de baisse historique des prix de l'énergie à cause de l'arrivée du coronavirus. De nombreuses entreprises ont dû fermer leur porte, ce qui a mis à l'arrêt de nombreux domaines de production et a donc diminué naturellement les besoins énergétiques et la consommation d'électricité. Cet effet papillon a permis une baisse des prix de l'énergie en Belgique, mais également partout dans le monde.
- A l'inverse, en 2021, les activités économiques ont repris leur cours, ce qui a fait bondir la demande et donc, les prix sur les marchés de gros. Par conséquent, les prix mis en place par les fournisseurs commerciaux ont eux aussi été revus à la hausse.

### Comment réduire sa facture d'électricité ?

- **Comparez les offres et les fournisseurs** via des outils adaptés tels que le CREG Scan qui vous permet de comparer votre contrat en cours avec les prix du marché actuel ou encore, le Comparateur-Energie.be, premier e-comparateur à avoir été certifié par la CREG. Cet outil vous permettra de dénicher l'offre la plus en adéquation avec vos habitudes de consommation ;
- **Inscrivez-vous à un achat groupé d'énergie.**

## LE GAZ

- **Si l'on se penche sur le montant des factures par Régions, on remarque un écart notable.** Toujours en novembre les Wallons payaient leur gaz 272,39 € de plus que les Flamands et 180,61 € de plus que les Bruxellois.
- Mais, comment expliquer ce phénomène ? Tout simplement, par les coûts de distribution qui ne sont pas les mêmes d'une Région à l'autre.

### Découvrez l'ensemble des fournisseurs d'électricité et de gaz actifs sur le marché belge de l'énergie.

Apprenez-en plus sur les fournisseurs d'énergie de votre région et comparez leurs offres. Électricité verte, promotions, prix fixes ou variables... choisissez la formule tarifaire qui vous convient le plus et devenez client en moins de cinq minutes !

Avec la certification de la CREG, vous avez la certitude de pouvoir comparer les prix de toutes les formules tarifaires disponibles en Wallonie, et à Bruxelles.

#### Autres sites comparatifs :

- <https://www.compacwape.be/client/#/myProfile>

#### Pour Bruxelles :

- <https://www.brusim.be/client/#/myProfile>

● **Henri LEONARD**

Commission économique

Vous êtes les premiers concernés et je désire partager le plus important de cette information lue sur rti.be

● **Fl de Thier**

Une première depuis 50 ans : l'énergie coûte plus cher que les salaires pour les entreprises

Si la hausse record des prix de l'énergie frappe de plein fouet les ménages belges, les entreprises ne sont pas en reste. Le prix de leur facture d'énergie explose, ce qui met leur chiffre d'affaires à mal et leur compétitivité en difficulté.

C'est une première depuis les années 70 et le choc pétrolier : l'énergie est devenue la dépense la plus importante pour certaines entreprises, devant les salaires.

Cette augmentation a évidemment un impact sur le prix de vente.

Le signal d'alarme est activé par l'Union Wallonne des Entreprises. Car certaines entreprises pensent à

fermer certaines unités de production. Ce qui aurait un impact sur la trésorerie et la viabilité des sociétés. Le risque est bien présent selon Olivier de Wasseige, administrateur délégué de l'Union Wallonne des Entreprises. "Devoir s'endetter pour payer sa facture énergétique, ça diminuerait les capacités financières de l'entreprise au risque de ne plus pouvoir investir dans les prochains mois."

Le prix du gaz et de l'électricité est supérieur de 15% en Belgique par rapport à l'étranger. Il met donc à mal la compétitivité de nos entreprises. Le gaz est quant à lui 10x plus cher en Belgique qu'aux Etats-Unis !

Selon une étude de la Banque Nationale de Belgique, cela pourrait à terme coûter 10.000 emplois dans le pays si la situation devait perdurer.



# Forfait 2022

## Glaciers

### NOUVEAUX ACCORDS POUR LE FORFAIT TVA 2022

Comme chaque année en octobre, la commission fiscale francophone s'est réunie pour récolter les chiffres des différentes provinces concernant les prix d'achat des matières premières et les prix de vente pratiqués durant l'année. Sur base de ces données, pour chaque marchandise achetée nécessaire à la composition du forfait et le prix de vente des 7 coupes types servies avec crème fraîche et TVA comprise, un calcul de moyenne est ensuite effectué. C'est ainsi que l'on peut apprécier l'évolution des prix en un an.

Lors de la réunion de la commission fiscale nationale en novembre, toutes les données ont été rassemblées pour nous permettre d'établir des moyennes nationales auxquelles, compte tenu de la forte augmentation constatée et annoncée des matières premières, nous avons pondéré les chiffres récoltés afin de proposer des données réalistes à l'Administration fiscale.

Etant donné les règles établies en matière de covid-19 il ne nous était pas possible de rencontrer les fonctionnaires habilités à négocier les forfaits. Comme l'année passée, nous avons donc fait parvenir nos chiffres à l'Administration Centrale du "Service Public Fédéral Finances" afin que ceux-ci soient analysés.

Contrairement aux années précédentes, l'Administration fiscale n'a pas accepté tous nos chiffres et nous a fait parvenir une proposition différente. Si pour la plupart les prix de revient que nous proposons étaient acceptés, neuf matières premières avaient un prix de revient différent dans la proposition de l'Administration fiscale. Comme ces marchandises étaient communes au forfait boulangers-pâtisseries, sur base de la discussion par vidéo avec les responsables de l'Administration Centrale un accord est intervenu le 13 décembre afin de nous permettre d'obtenir un nouveau forfait provisoire pour l'année 2022 et de formuler certaines constatations.

### PRIX DES MATIERES PREMIERES

Au niveau du prix de revient des matières premières, si certaines marchandises subissent une diminution comme la

brésilienne - 0,12€, les myrtilles - 0,40€, les noisettes - 2,30€, les pistaches - 8,55€ et surtout la vanille - 185€ toutes les autres augmentent, suite à la hausse des prix annoncée ou déjà actée. Par rapport à l'année passée, tous les prix d'achat augmentent d'environ 5 % avec toutefois une hausse plus importante sur certains comme les citrons + 0,31€, les copeaux + 0,42€, le chocolat couverture + 0,50€, le pralin + 0,77€, le colac + 0,90€ et les amaranas + 3,25€ ; quant aux sauces elles subissent également une hausse plus importante pouvant aller de 0,17€ à 1€.

Sur base de tous les prix de revient retenus et suite à la forte diminution des bâtons de vanille, le prix de revient au litre de glace en fabrication propre diminue de 0,163€ malgré l'augmentation de toutes les autres marchandises composant la recette de fabrication. Toutefois, le prix de revient moyen au litre de composition, tant en fabrication propre qu'au moyen de produits préparés est quasi statu quo car la diminution n'est que de 0,006€.

### PRIX DE VENTE

Du côté des prix de vente des coupes types, par rapport à 2021, sur base des moyennes relevées nous avons proposés des chiffres en légère augmentation afin de tenir compte d'une indexation normale et tous ont été acceptés par l'administration.

Concernant le **prix de vente d'un litre de glace**, le prix proposé et retenu est de **32,00€ en 2022**. Compte tenu de la hausse de + 1€ du prix de vente au litre de glace et d'un prix de revient de fabrication quasi identique à 2021, le **coefficient glace** lui augmente plus sensiblement de 0,48 et passe donc de 13,58 en 2021 à **14,06 en 2022**.

Pour la portion de crème fraîche bien que le prix de vente de la portion soit resté à l'identique et que le coefficient glace appliqué aux matières premières soit plus élevé qu'en 2021, le **coefficient crème fraîche** est en baisse de 0,12 et passe de 5,92 en 2021 à **5,80 en 2022** suite à l'augmentation de la crème fraîche et du sucre.

Concernant les parfums, l'augmentation de quelques parfums comme les ananas,

les abricots, le cacao, les citrons et le pralin n'est pas contrebalancée par la forte diminution de 6 produits, à savoir : les fraises - 0,40€, les fruits de la passion - 0,06€, les bananes - 0,09€, les myrtilles - 0,040€ mais surtout les noisettes - 2,30€ et les pistaches - 8,55€; ce qui occasionne une diminution du prix de revient au litre des parfums de - 0,435€. Du fait de cette diminution et de l'augmentation du prix de vente au litre de glace + 1€, le **coefficient parfums** est plus élevé de + 0,15 et passe donc de 2,20 en 2021 à **2,35 en 2022**.

Pour les garnitures, étant donné la forte hausse des sauces, + 0,41€ pour le chocolat, + 0,99€ pour l'ananas et + 1€ pour le caramel ainsi que la forte augmentation des amaranas + 3,25€ ce qui donne un prix de revient de certaines coupes plus élevé ; mais aussi tenant compte de l'augmentation du prix de vente de chacune des 7 coupes types acceptée par l'administration, ce qui donne respectivement + 0,02€ pour le parfait, + 0,04€ pour la brésilienne et l'ananas melba, + 0,05€ pour la dame blanche, le café glacé, la fraise melba et la coupe amarana ; le **coefficient garnitures** subit une diminution de - 0,27 et passe donc de 1,79 en 2021 à **1,52 en 2022**.

Pour rappel, dans le calcul du chiffre d'affaires sur base du **coefficient fixé à 14,06 en 2022, concernant son adaptation en plus ou en moins de 0,10 point, celle-ci s'effectue toujours par tranche de 0,60€** en tenant compte du fait que toute tranche inférieure à 0,60€ est comptée pour une tranche complète.

**En 2022**, suite à l'accord sur nos propositions par l'Administration fiscale, **tous les autres coefficients sont maintenus à l'identique**.

En résumé le forfait 2022 garde donc la même structure que le précédent forfait si bien que vous trouverez ci-après le tableau comparatif, ainsi que la réglementation forfaitaire enrichie d'exemples chiffrés et le modèle d'une feuille de calcul chiffrée.

● **Ghislaine Xhaufflaire**,  
Présidente de la Commission Fiscale  
Francophone.

## Tableaux comparatifs

## Forfait 2021

Coefficient glace .....	13,58
Prix de vente par litre .....	€ 31,00
Coefficient parfums .....	2,20
Coefficient garnitures.....	1,79
Coefficient crème fraîche.....	5,92
Coefficient marchandises.....	1,40
Coefficient boissons froides	
- comptoir et commerce ambulant .....	1,50
- salon de consommation .....	3,20
Coefficient boissons froides, apéritif et boissons spiritueuses.....	3,20
Clause d'exclusion.....	€ 48,00
Coefficient produits de boulangerie et pâtisserie au salon de consommation.....	1,80

## Forfait 2022

Coefficient glace .....	14,06
Prix de vente par litre .....	€ 32,00
Coefficient parfums .....	2,35
Coefficient garnitures.....	1,52
Coefficient crème fraîche.....	5,80
Coefficient marchandises.....	1,40
Coefficient boissons froides	
- comptoir et commerce ambulant .....	1,50
- salon de consommation .....	3,20
Coefficient boissons froides, apéritif et boissons spiritueuses.....	3,20
Clause d'exclusion.....	€ 50,00
Coefficient produits de boulangerie et pâtisserie au salon de consommation.....	1,80



## 1. Remarques préliminaires

Les dispositions qui suivent sont applicables uniquement aux glaciers (fabricants de glace à l'exclusion des acheteurs-revendeurs de glace) soumis au régime du forfait prévu par l'article 56, § 1<sup>er</sup> du Code de la taxe sur la valeur ajoutée. Outre ces dispositions, sont également applicables à ces assujettis, les dispositions légales et réglementaires en matière de TVA et, en particulier, l'arrêté royal n° 2 du 7 novembre 1969 relatif à la détermination des bases forfaitaires de taxation pour la taxe sur la valeur ajoutée.

## 2. Opérations visées par la réglementation forfaitaire

Le chiffre d'affaires est fixé forfaitairement pour les produits suivants, livrés ou servis :

- glace de consommation (glace vanille ou glace avec parfums);
- spécialités à base de glace de consommation;
- gaufres ou crêpes;
- crème fraîche;
- marchandises qui sont revendues sans transformation;
- boissons froides et chaudes.

D'autre part, un régime particulier d'imposition est prévu, au chapitre 6, pour les assujettis qui exploitent un salon de consommation.

## 3. Prix d'achat

La détermination forfaitaire du chiffre d'affaires est établie au départ du prix d'achat des matières premières, produits et marchandises. On entend par prix d'achat le montant sur lequel la TVA a été ou aurait dû être calculée lors de l'achat, de l'acquisition intracommunautaire ou de l'importation de ces biens.

Les inscriptions faites dans les facturiers d'entrée sont totalisées par période de déclaration et par rubrique. Ces totaux doivent être reportés sur la feuille de calcul qui est jointe à la déclaration (v. n° 23 ci-après).

## CHAPITRE 1

### [Vente au cours d'une tournée comme ambulante, au comptoir ou dans un salon de consommation]

## 4. Taux de taxe applicable - Distinction

La livraison des produits visés sous les n° 2 à 5 ci-après, est soumise au taux de 6 %, lorsqu'elle a lieu soit au cours d'une tournée comme ambulante, soit au comptoir.

Le taux de 21 % est néanmoins applicable lorsque ces produits sont servis dans un salon de consommation.

Lorsqu'une partie de ces produits est vendue au cours d'une tournée ou au comptoir tandis que le reste est servi dans un salon de consommation, l'assujetti doit alors ventiler son chiffre d'affaires sous le contrôle de l'administration, suivant un pourcentage qu'il fixe annuellement en proportion des ventes effectuées pour consommation immédiate au salon par rapport aux autres ventes.

... [EXEMPLE]

... 30 % comptoir <=> 70 % salon de consommation.

## CHAPITRE 2

### [Glace de consommation]

## 5. Chiffre d'affaires

### A. GLACE VANILLE ET PREPARATIONS DE BASE POUR LES GLACES AVEC PARFUMS

Le chiffre forfaitaire en raison, de la vente de la glace vanille et de la glace avec parfums s'obtient en multipliant le prix d'achat de tous les produits qui sont utilisés à la préparation de la glace vanille ou de la préparation de base des glaces avec parfums, par le coefficient **14,06**.

Ce coefficient s'applique seulement lorsque le prix de vente forfaitaire, TVA comprise, d'un litre de glace, tel qu'il est calculé de la façon prévue au n° 6 s'élève à **€ 32,00**.

Il doit être adapté soit en plus, soit en moins, lorsque le prix de vente est plus élevé ou plus bas. Cette adaptation s'élève à 0,10 point par tranche de **€ 0,60** ; une tranche inférieure à € 0,60 est comptée pour une tranche complète.

... [EXEMPLE]

... Prix de vente d'un litre :  
 ... € 31,00 TVA comprise d'où  $32,00 - 31,00 = 1,00$   
 ... Soit 2 tranches, coefficient  $13,86 (14,06 - 0,20)$   
 ... € 33,50 TVA comprise d'où  $33,50 - 32,00 = 1,50$   
 ... Soit 3 tranches, coefficient  $14,36 (14,06 + 0,30)$

Par produit de base pour la préparation de la glace vanille ou de la glace avec parfums, on vise entre autres : le lait, la crème, le sucre, la vanille, les produits améliorants, les stabilisateurs, les œufs, etc. Sont visés également les produits semi-finis (mix), même s'ils contiennent des parfums ou des colorants.

### B. CHIFFRE D'AFFAIRES COMPLEMENTAIRE PROVENANT DE LA VENTE DE GLACE AVEC PARFUMS

Lorsque l'assujetti ajoute à la préparation de base certains produits pour donner à la glace une couleur ou un goût déterminé, il doit calculer un chiffre d'affaires complémentaire. Celui-ci est obtenu en multipliant le prix d'achat des produits utilisés à cette fin, par le coefficient **2,35**.

Sont visés ici : les essences, les colorants, les fruits, le cacao, les sauces, le chocolat, le moka, les « compounds »,... à l'exclusion de la vanille.

... [EXEMPLE]

... Prix d'achat des parfums : € 318,14  
 ... Recette TVA non comprise : € 318,14 x 2,35 = € 747,63

Ces produits doivent être inscrits dans la colonne 10 du facturier d'entrée.

Lorsque les produits subdivisés ne sont pas incorporés dans la préparation de la glace avec parfums, mais sont livrés ou servis en même temps que la glace vanille ou la glace avec parfums, ils sont visés sous le n° 7 ci-après.

### 6. Calcul forfaitaire du prix de vente d'un litre de glace

Sur la feuille de calcul, l'assujetti doit mentionner :

- l'indice de la plus petite pince (indice le plus élevé);
- le prix de vente, cornets et galettes compris, de trois boules de glace (TVA incluse);

Le prix de vente d'un litre de glace est fixé au moyen de ces données, en utilisant la formule suivante, par laquelle il est tenu compte d'une perte de 12,5 % lors du service :

$N^{\circ}$  (indice) de la pince la plus petite (numéro le plus élevé) = K  
 Prix de vente de 3 boules, galette et TVA incluses = L

$$\text{Formule : } \frac{K \times L \times 87,50}{3 \times 100}$$

[EXEMPLE]

Prix de vente 3 boules : € 3,00

Indice plus petite pince : n° 40

$$\text{Prix de vente par litre : } \frac{40 \times 3,00 \times 87,50}{3 \times 100} = € 35,00$$

(87,5 : 100 = 12,5 % perte)

Le coefficient de l'entreprise s'élève donc à :

Prix de vente par litre € 35,00

Prix de vente de base forfait - € 32,00

Différence + € 3,00

3,00 = 5 tranches de € 0,60

Le coefficient devient donc : 14,06 + 0,50 = 14,56

## CHAPITRE 3

### [Spécialités à base de glace de consommation et garnitures]

#### 7. Chiffre d'affaires

Lorsque les produits visés sous le n° 5, b, ne sont pas utilisés par le glacier à la préparation de glace avec parfums, mais sont livrés ou servis en même temps que la glace vanille ou la glace avec parfums, il vend une spécialité à base de glace de consommation (p. ex. dame blanche, brésilienne, pêche melba, etc.).

Le chiffre d'affaires forfaitaire en raison de la vente de ces spécialités, est obtenu en multipliant le prix d'achat total de ces produits par le coefficient **1,52**.

[EXEMPLE]

Prix d'achat spécialités et garnitures : € 889,36

Recette TVA non comprise :

$$€ 889,36 \times 1,52 = € 1.351,83.$$

Ces produits doivent être inscrits dans la colonne 11 du facturier d'entrée

Si les mêmes produits sont utilisés à la fois à la préparation de glace avec parfums et à la préparation des spécialités susvisées, l'assujetti doit, sous le contrôle de l'administration, ventiler ses achats dans son facturier d'entrée (colonnes 10 et 11), en fonction de l'affectation réelle.

## CHAPITRE 4

### [Gaufres et crêpes]

#### 8. Chiffre d'affaires

Le chiffre d'affaires forfaitaire provenant de la vente de gaufres et de crêpes fabriquées par le glacier, s'obtient en multipliant le prix d'achat total des matières premières (farine, lait, matières grasses et améliorants, sucre, œufs, sel, levure, etc.) ou des gaufres et crêpes surgelées par le coefficient mentionné sous le n° 5, a, éventuellement adapté comme il est dit sous ce numéro.

Par conséquent, les produits précités doivent être inscrits :

- 1) dans la colonne 8 du facturier d'entrée;
- 2) dans la case prévue sur la feuille de calcul pour l'inscription des produits et des matières premières servant à la préparation de la glace de consommation.

[EXEMPLE]

Prix d'achat matières premières :

a) préparation glace

b) préparation gaufres et crêpes Ensemble € 1.195,27

Recette TVA non comprise :

$$€ 1.195,27 \times 14,56 = € 17.403,13.$$

## CHAPITRE 5

### [Crème fraîche]

#### 9. Chiffre d'affaires

Le chiffre d'affaires forfaitaire provenant de la vente de crème fraîche s'obtient en multipliant le prix d'achat total de la crème qui est utilisée à sa préparation par le coefficient **5,92**.

Ce coefficient tient compte du fait que le sucre est déjà compris dans le chiffre d'affaires provenant de la vente de glace de consommation.

[EXEMPLE]

Prix d'achat crème fraîche : € 387,78

Recette TVA non comprise :

$$€ 387,78 \times 5,80 = € 2.249,12.$$

## CHAPITRE 6

### [Marchandises revendues sans transformation]

#### 10. Chiffre d'affaires

Le chiffre d'affaires forfaitaire provenant de la vente de marchandises revendues sans transformation est obtenu en multipliant le prix d'achat total de ces marchandises par le coefficient **1,40**.

Il s'agit notamment des produits de la confiserie, des biscuits, des toffées, des pralines, du chocolat, des friskos et similaires.



## [EXEMPLE]

Prix d'achat marchandises sans transformation : € 92,96

Recette TVA non comprise :

€ 92,96 x 1,40 = € 130,14.

Sont toutefois exclus :

- les gaufres et crêpes surgelées, qui sont considérées comme des matières premières (v. n° 4 ci-avant);
- les produits de la boulangerie et de la pâtisserie (v. n° 7 ci-après);
- les boissons chaudes et froides (v. n° 8 ci-après).

Les produits de la boulangerie et de la pâtisserie achetés par l'assujetti sont présumés être livrés ou utilisés dans le salon de consommation.

Le glacier qui vendrait au comptoir de tels produits en grande quantité ne répond plus aux conditions pour être soumis à la présente réglementation forfaitaire.

**Le total est soumis au taux de 6 %.**

## CHAPITRE 7

## [Produits de la boulangerie et de la pâtisserie]

## 11. Chiffre d'affaires

Le chiffre d'affaires forfaitaire pour les produits de la boulangerie ou de la pâtisserie servis **au salon** est calculé en multipliant le prix d'achat total par le coefficient **1,80**.

## [EXEMPLE]

Prix d'achat de produits de la boulangerie et pâtisserie : €

136,34 Recette TVA non comprise :

€ 136,34 x 1,80 = € 245,41.

Ce montant doit éventuellement comprendre le pourboire réclamé pour les ventes au salon de consommation.

**Le total est soumis au taux de 12%.**

## CHAPITRE 8

## [Boissons]

## 12. Chiffre d'affaires provenant de la vente de boissons froides (excepté vins, apéritifs et boissons spiritueuses taxées à 21 %) au cours d'une tournée comme ambulancier et/ou au comptoir

- a) Le chiffre d'affaires provenant de la vente de boissons froides (autres que celles visées sous le point b ci-dessous) est obtenu en multipliant par le coefficient **1,5** le prix d'achat total affecté du pourcentage annuel des ventes en tournée et/ou au comptoir (v. 1, 4).

Ce montant est soumis au taux de **6 %**.

- b) Le chiffre d'affaires provenant de la vente de bière d'un titre alcoométrique acquis supérieur à 0,5 % vol. et les autres boissons d'un titre alcoométrique acquis supérieur à 1,20 % vol. est obtenu en multipliant par le coefficient **1,5** le prix d'achat total affecté d'un pourcentage annuel des ventes en tournée et/ou au comptoir (v. 1, 4).

Ce montant est soumis au taux de **21 %**.

## 13. Supprimé

## 14. Chiffres d'affaires provenant des boissons froides servies au salon de consommation

Le chiffre d'affaires provenant des boissons froides, servies au salon de consommation est obtenu en multipliant par le coefficient **3,2** le prix d'achat total, affecté du pourcentage annuel de la consommation dans le salon. Ce montant doit être augmenté du prix d'achat des autres boissons/bières d'un titre alcoométrique acquis supérieur à 0,5 % vol. et les autres boissons d'un titre alcoométrique acquis supérieur à 1,2 % vol., multiplié par le coefficient **3,2**.

Ce montant doit éventuellement comprendre le pourboire réclamé pour les ventes au salon de consommation.

Le total est soumis au taux de **21 %**.

## 15. Chiffre d'affaires provenant des boissons chaudes (café, thé, bouillon et potages achetés préparés) servies dans un salon de consommation

Le chiffre d'affaires forfaitaire provenant des boissons chaudes servies, s'obtient en multipliant le prix de vente, TVA et service compris, d'une consommation par le nombre de consommations de l'espèce qui ont été servies.

Il est tenu compte des rendements ci-après :

- Café :
- 70 filtres par kg;
  - 142 expressos par kg;
  - 175 tasses par kg;
  - 1 consommation par filtre prêt à l'emploi

Thé : 1 consommation par portion (sachet).

Potage acheté préparé : 1 consommation par sachet.

Bouillon : 100 consommations par litre de concentré de bouillon.

L'assujetti doit mentionner sur la feuille de calcul, les quantités de café, de filtres prêts à l'emploi, de thé, de bouillon et de potages achetés préparés, achetées au cours du trimestre.

Etant donné que le chiffre d'affaires forfaitaire est fixé TVA comprise, il y a lieu de le multiplier par la fraction 100/121 pour déterminer le montant imposable.

Le montant total est soumis au taux de TVA de **21 %**.

## CHAPITRE 9

## [Opérations dont le chiffre d'affaires n'est pas déterminé forfaitairement]

## A. PRODUITS LIVRES OU SERVIS

## 16. Définition

Lorsque l'assujetti, dans le cadre de son activité professionnelle, livre ou sert des biens autres que ceux visés sous les n° 2 à 7, le chiffre d'affaires provenant de ces opérations n'est pas déterminé forfaitairement.

Il s'agit notamment de petits plats préparés, de sandwiches fourrés, de hot-dogs et d'autres produits préparés, livrés ou servis dans un salon de consommation. Il s'agit également de la livraison d'objets d'ornement et de fantaisie employés lors de l'emballage de dragées ou de la confiserie.

Ces opérations sont, selon le cas et les produits visés, soumises au taux de TVA de 6, 12 ou 21 % lorsque les produits sont vendus au cours d'une tournée ou au comptoir et au taux de 12 % lorsqu'il s'agit de produits d'alimentation qui sont servis dans un salon de consommation.

Les assujettis qui exploitent un salon de consommation sont renvoyés au n° 20 ci-après.

## 17. Chiffre d'affaires

- a) Lorsque les recettes provenant de ces produits n'excèdent pas € 1.500,00 par trimestre, TVA comprise, elles peuvent être estimées globalement par l'assujetti dans la feuille de calcul.
- b) Lorsque les recettes excèdent € 1.500,00 par trimestre, TVA comprise, l'assujetti est tenu, conformément à l'article 14, § 2°, 3°, de l'arrêté royal n° 1 du 29 décembre 1992, de les inscrire au jour le jour dans le journal de recettes. Le montant total est reporté dans la feuille de calcul.

Dans le premier cas, le chiffre d'affaires est estimé séparément aux taux de 6 %, 12 et 21 %.

Dans le second cas, les recettes journalières doivent être en principe inscrites séparément par taux.

Les recettes provenant des petits pains, des sandwiches fourrés, des hot-dogs, etc., livrés ou servis, doivent seulement être déclarées à concurrence de **trois quarts**.

Le chiffre d'affaires ainsi déterminé comprend la TVA. Pour obtenir le montant imposable, les totaux sont multipliés respectivement par la fraction 100/106, 100/112 ou 100/121.

Le montant estimé ou inscrit dans le journal de recettes doit comprendre le pourboire réclamé pour les produits servis dans le salon de consommation.

## B. AUTRES OPERATIONS

## 18/1. Définition

Le montant des autres opérations (p. ex. vente d'un bien d'investissement, etc.) qui, en règle générale, donnent lieu à l'établissement d'une facture ou de tout autre document de même valeur, est fixé au moyen du facturier de sortie. Ce

montant doit être inscrit dans les cases 01, 02 ou 03 de la déclaration périodique à la TVA, en plus des sommes à reporter dans ces cases et provenant de la feuille de calcul à annexer à cette déclaration.

## 18/2. Vente de sacs en plastique

Indiquer le nombre de sacs et la somme payée par le client au point III.B. en page 3 de la feuille de calcul.

## CHAPITRE 10

## [Ristournes sur factures clients]

## 19. Définition

La soustraction des ristournes sur les factures accordées à des clients assujettis ou à des consommateurs importants comme les communautés religieuses, les pensions, les écoles et similaires, n'est permise que si le montant de la ristourne est clairement indiqué sur la facture et calculé sur le prix de vente au détail, TVA comprise.

Un montant égal aux 100/106<sup>e</sup> du total des ristournes est soustrait du montant imposable.

## CHAPITRE 11

## [Modalités d'application]

## 20. Clause d'exclusion

A. Le glacier qui sert dans son salon de consommation d'autres repas que les repas « légers » (qui ne peuvent être servis qu'avec du pain) mentionnés ci-après, doit remettre une addition ou un reçu pour tous les repas qu'il sert (et les boissons accompagnant ces repas), même pour ceux qui sont repris dans la liste limitative ci-dessous. C'est pourquoi, **ce glacier ne pourra pas bénéficier de la réglementation forfaitaire**. Afin de ne pas devoir délivrer une addition ou un reçu, le glacier devra donc limiter les repas qu'il sert à ceux mentionnés ci-dessous. Attention, ces repas ne peuvent être servis qu'avec du pain. Il s'agit des repas « légers » suivants :

- potages;
- croques (monsieur, madame, hawaïen,...) et autres toasts de toute sorte;
- croquettes (de crevettes, de viande, de volaille, de fromage,...);
- vol-au-vent, boudins, satés;
- sandwiches (y compris hamburgers, hot-dogs, pittas,...);
- salades froides (de viande, de poisson,...);
- assiettes anglaises;
- omelettes, œufs brouillés, œufs sur le plat et autres œufs préparés;
- crêpes, desserts et glaces, gaufres, gâteaux, brioches, croissants, yaourts et milk-shakes.

Le glacier qui ne fournit pas de repas dans son salon de consommation ou qui se limite aux repas « légers » (servis avec du pain) mentionnés ci-dessus, peut bénéficier du système forfaitaire.

B. Ne peuvent pas suivre la réglementation forfaitaire pour la détermination de leur chiffre d'affaires provenant des spécialités livrées ou servies (v. 3), les assujettis qui, pour les sept spécialités désignées ci-après, pratiquant des prix de vente par portion, crème fraîche et TVA comprise, dont le total excède € **47,00**, pourboire non compris.



Dans ce cas, l'assujetti peut, s'il le souhaite, demander l'application d'un forfait individuel à l'inspecteur principal de l'office de contrôle dont il dépend.

Les sept spécialités sont : ananas (pêche ou banane) melba, dame blanche; brésilienne, fraises melba, parfait, café glacé et coupe amarena.

Les prix de vente par portion pratiqués pour chacune des spécialités doivent être mentionnés sur la feuille de calcul.

Les prix 2020 sont :

Dame blanche.....	€ 5,32
Brésilienne.....	€ 5,31
Café glacé.....	€ 5,30
Ananas melba.....	€ 5,50
Fraise melba.....	€ 6,30
Parfait.....	€ 5,72
Coupe amarena.....	€ 6,23
Total.....	€ 39,68

Si une ou plusieurs des spécialités visées n'ont pas été livrées ou servies pendant la période de déclaration, le total des prix de vente par portion pour l'ensemble des spécialités est obtenu au moyen de la formule suivante :

Total des prix de vente par portion des spécialités réellement livrées ou servies : = R

Nombre de spécialités réellement vendues ou servies : S

Formule :  $\frac{R \times 7}{S}$

## 21. Prélèvements pour usage privé et pertes

La présente réglementation forfaitaire tient compte des prélèvements effectués par le glacier pour son usage privé et de toutes les pertes possibles, par exemple, les pertes en cours de fabrication, celles résultant du fait que certains produits sont invendus, celles résultant du rasage imparfait des boules, etc.

## CHAPITRE 12

### [Caractère particulier de la réglementation forfaitaire]

#### 22. Définition

Etant donné le caractère particulier de cette réglementation qui détermine forfaitairement le chiffre d'affaires de l'assujetti en partant de ses achats (v. article 9, 1° de l'arrêté royal n° 2 du 7 novembre 1969), les dispositions de l'article 77, § 1<sup>er</sup>, 2° à 7° du Code de la TVA ne sont pas applicables à la TVA acquittée par cet assujetti.

## CHAPITRE 13

### [Déclarations périodiques et notifications]

#### 23. Définition

Une feuille de calcul dont le modèle est établi par l'administration, doit être annexée à chaque déclaration périodique.

Toute modification apportée au cours du trimestre ou de l'année par l'assujetti, soit au prix qu'il pratique, soit dans le format des pinces qu'il utilise, doit être mentionné sur la feuille de calcul, avec indication de la date de mise en application.

Doit en outre être portée à la connaissance du contrôleur en chef de la TVA compétent, le plus tôt possible, toute modification dont il résulte que l'assujetti ne peut plus invoquer le régime forfaitaire.

## CHAPITRE 14

### [Comptabilité]

#### 24. Définition

Les glaciers soumis au régime forfaitaire doivent tenir :

1. un facturier d'entrée dont le modèle est prescrit par l'administration et qui doit mentionner d'une façon sincère et complète tous les achats effectués, qu'il s'agisse d'achats en gros ou en détail;
2. éventuellement, un facturier de sortie où doivent être inscrites les livraisons donnant lieu à la délivrance d'une facture;
3. éventuellement, un journal de recettes pour l'inscription des recettes provenant de fournitures de biens ou de services faites aux particuliers et pour lesquelles aucune base forfaitaire de taxation n'est établie.

Lorsque, lors d'un contrôle effectué chez l'assujetti, l'administration constate des manquements aux obligations comptables susvisées, elle n'est plus liée par la présente réglementation pour la détermination du chiffre d'affaires.

Cette même règle est valable lorsqu'il apparaît que les recettes réalisées réellement par l'assujetti s'écartent sensiblement des recettes calculées forfaitairement.

**Lorsque l'assujetti utilise dans le cadre de ses activités économiques, pour n'importe quelle raison, une caisse enregistreuse, il doit conserver le double des tickets de caisse et/ou les rouleaux de contrôle et présenter ces pièces pour information au fonctionnaire compétent en matière de l'administration de la taxe sur la valeur ajoutée, sans se déplacer.**

## CHAPITRE 15

### [Notes de crédit]

#### 25. Définition

Conformément à la législation en vigueur, les notes de crédit reçues des fournisseurs doivent être inscrites comme les factures, dans le facturier d'entrée.

Le montant des notes de crédit ne peut être soustrait du prix d'achat que dans les seuls cas suivants :

1. retour des marchandises ou d'emballages sur lesquels la TVA avait été perçue lors de la livraison;
2. rectification d'une erreur dans la facturation;
3. diminution de prix accordée après l'envoi de la facture, quand la qualité ou l'état des objets vendus ne répond pas à l'intention commune des parties;

4. intervention pécuniaire du fabricant ou du grossiste dans les diminutions de prix accordées par le glacier pour des actions publicitaires bien déterminées.

La déduction des notes de crédit a toujours lieu hors TVA. Ces notes de crédit doivent être réparties, dans le facturier d'entrée, entre les colonnes réservées à l'inscription des prix d'achat des produits achetés et leur montant doit être précédé du signe « moins » s'il n'est pas écrit à l'encre rouge.

Facturier d'entrée

Indications générales du document (facture, bordereau d'achat, note de crédit, document d'importation, ...)				Opérations (montant hors TVA) pour lesquelles le déclarant est tenu au paiement de la TVA		Analyse du document																
Numéro d'ordre	Date	Fournisseur	Montant total	Acquisitions intracommunautaires de biens	Autres opérations	Acomptes relatifs aux acquisitions intracommunautaires																
						Prix d'achat des matières premières					Prix d'achat des produits achetés en vue de la vente sans transformation						Nombre de kg de café, de filtres prêts à l'emploi et de portions de thé, nombre de litres de concentré de bouillon, nombre de sachets de potage acheté préparé (3)					
1	2	3	4	5 (*) 86	6 (*) 87	7	Matières premières pour la glace de consommation, pour les gaufres et crêpes : lait, sucre, crème, « pudding », vanille, améliorants, stabilisateurs, farine, sel, levure, œufs, matières grasses, produits tout préparés, gaufres et crêpes surgelées... (3)	Crème fraîche (3)	10 : pour la glace parfumée 11 : pour les garnitures (4)	11	Produits utilisés (essences, colorants, fruits, sauces, chocolat, moka, « pralin », autres parfums,...) (3) (4)	12	Confiserie chocolat - toffées - pralines - biscuits (3)	13	Produits de la boulangerie et de la pâtisserie (3)	14		Boissons, exceptés le café, le thé, le bouillon, le potage acheté préparé et les boissons visées dans la colonne 15 (3)	15	Bières d'un titre alcoométrique acquis supérieur à 0,5 % vol. et les autres boissons d'un titre alcoométrique acquis supérieur à 1,2 % vol. (3)	16	Autres achats éventuels (3)

- (1) Les montants des notes de crédit repris dans cette colonne sont précédés du signe « moins » ou inscrits en rouge.
- (2) Le montant à inscrire dans la grille 81 de la déclaration est égal au total des colonnes 8 à 17, après soustraction des notes de crédit.
- (3) Ne peuvent être déduites des colonnes 8 à 17 que les notes de crédit délivrées dans les cas ci-après : retour de marchandises, rectification d'une erreur dans la facturation, rabais de prix pour non-conformité, retour d'emballages déjà taxés, intervention du fournisseur dans des réductions de prix accordées par le détaillant. Pour l'inscription dans ces colonnes, le montant des notes de crédit est précédé du signe « moins » ou inscrit en rouge.
- (4) Le prix d'achat des produits qui peuvent être utilisés dans la fabrication de la glace de consommation parfumée et des garnitures doit être ventilé, sous le contrôle de l'administration, en fonction de l'utilisation réelle de ces produits.

Facturier d'entrée (suite)

Analyse du document						T.V.A.					
Biens d'investissement Services, biens divers et autres		Notes de crédit reçues		Privé		T.V.A. due à la suite de :					
Nature	Biens d'investissement (Montant sans TVA.) (1) (4)	Services, biens divers et autres (Montant sans TVA.) (1) (5)	Acquisitions intracommunautaires	Autre opérations	T.V.A. inscrite sur le document repris à la colonne (7)	T.V.A. déductible					
						Acquisitions intracommunautaires	Opérations fournies par des cocontractants (6)	Importations en provenance	Notes de crédit reçues		
18	19	20 (*) 82	21 (*) 84	22 (*) 85	23	24	25 (*) 55	26 (*) 56	27 (*) 57	28 (*) 63	29 (*) 59

- Le total de cette colonne (après déduction des notes de crédit) doit être inscrit dans la grille 83 de la déclaration.
- (1) Le total de cette colonnes doit (après déduction des notes de crédit) être inscrit dans la grille 82 de la déclaration.
- (2) Il s'agit entre autres de fournitures faites par des exploitants agricoles soumis au régime particulier instauré par l'article 57 du Code T.V.A., et des travaux immobiliers ou opérations y assimilées pour lesquelles la taxe doit être acquittée par le cocontractant (art. 20 § 1 de l'arr. roy. n° 1).
- (3) Ne concerne que les opérations réalisées en Belgique.
- (\*) Renvoi à la grille de la déclaration périodique dans laquelle il faut inscrire le total de la colonne.

Remarque importante : S'il y a lieu, les assujettis peuvent ouvrir des colonnes supplémentaires, notamment pour satisfaire aux obligations imposées par la loi du 17 juillet 1975 relative à la comptabilité et aux comptes annuels des entreprises.



## Feuille de calcul

TVA N° :        

Nom et adresse de l'assujetti :

---



---



---

FEUILLE DE CALCUL

**GLACIERS**du  trimestre    

Ne pas joindre à la déclaration à la T.V.A. Conserver comme pièce comptable.

**I. DECLARATIONS**

1. Format des pinces utilisées .....		
2. Format de la pince la plus petite (le plus grand indice) :	<b>40</b>	A
3. Prix de vente normal pour 3 boules, TVA comprise :	<b>3,00</b>	B
4. Prix de vente forfaitaire d'un litre de glace $B \times A \times 87,5$ (voir note n° 1) : $3 \times 100$	<b>35,00</b>	C
5. Coefficient à appliquer (v. note n° 1)	<b>14,56</b>	D
6. Nombre de kg de café achetés	<b>12</b>	H
7. Nombre de portions de thé achetées	<b>150</b>	J1
8. Nombre de sachets de potage achetés préparés	–	J2
9. Nombre de litres de bouillon achetés	–	K
10. Nombre de filtres prêts à l'emploi achetés	<b>100</b>	L
11. Prix d'achat des boissons froides soumises au taux de 6%	<b>178,48</b>	M1
12. Prix d'achat des boissons froides soumises au taux de 21%	<b>59,49</b>	M2
13. Pourcentage du chiffre d'affaires réalisé (v. note n° 2)		
- au comptoir et/ou par un glacier ambulant (TVA 6%)	<b>30%</b>	Q
- dans le salon de consommation (TVA 21%)	<b>70%</b>	R
	<b>100%</b>	
14. Prix de vente, TVA et supplément pour crème fraîche inclus, d'une portion de chacune des spécialités suivantes. Si une ou plusieurs spécialités n'ont pas été vendues, v. note n° 3		
a) € 5,30 - Ananas (pêche ou banane) Melba		
b) € 5,10 - Dame blanche		
c) € 5,75 - Fraise Melba		
d) € 6,10 - Coupe Amarena		
e) € 5,10 - Brésilienne		
f) € 5,60 - Parfait		
g) € 5,00 - Café glacé		
Total a) + b) + c) + d) + e) + f) + g) : € 37,95		

**II. DETERMINATION FORFAITAIRE DU CHIFFRE D'AFFAIRES VENTE AU COMPTOIR ET/OU PAR UN AMBULANT**

<b>A. TAUX DE TVA 6%</b>		
1. Glace de consommation, gaufres et crêpes (v. notes n° 4 et 10)		
Montant des achats : € 1.195,27 x 14,56 D =	<b>17.403,13</b>	
2. Parfums (v. notes n° 5 et 10)		
Montant des achats : € 318,14 x 2,35 =	<b>747,63</b>	
3. Spécialités (v. notes n° 5 et 10)		
Montant des achats : € 889,36 x 1,52 =	<b>1.351,83</b>	
4. Crème fraîche (v. notes n° 6 et 10)		
Montant des achats : € 387,78 x 5,80 =	<b>2.249,12</b>	
Recettes totales, TVA non comprise	<b>21.751,71</b>	S
Vendu au comptoir et/ou par un glacier ambulant :		
S 21.751,71 x Q 30% =	<b>6.525,51</b>	
5. Produits du négoce à l'exclusion des boissons et des produits de la boulangerie et de la pâtisserie (v. note n° 10)		
Montant des achats : € 92,96 x 1,40 =	<b>130,14</b>	
6. Vente d'autres boissons que celles visées dans la rubrique B ci-après		
M <sup>1</sup> 178,48 x Q 30% = 53,54 x 1,50 =	<b>80,32</b>	
TOTAL :	<b>6.735,97</b>	I

TVA N° :

Nom et adresse de l'assujéti :

\_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_

FEUILLE DE CALCUL  
**GLACIERS**

du **1** trimestre **2 0 2 2**

Ne pas joindre à la déclaration à la T.V.A. Conserver comme pièce comptable.

**B. Taux de TVA 21%**

Boissons froides (\*) (voir note explicative n° 10)

Montant des achats : M<sup>2</sup> **59,49** x Q 30% : **17,85** x 1,50 =

**26,77**

II

VENTES AU SALON DE CONSOMMATION

TAUX DE TVA 12%

1. Produits mentionnés sous A, 1 à 4, vendus au salon

S **21.751,71** x R 70% = **15.226,20**

2. Les produits de la boulangerie et de la pâtisserie (voir note explicative n° 10)

Montant des achats : € **136,34** x 1,80 = **245,41**

Recettes totales 1 et 2 TVA non comprise

**15.471,61**

X<sub>1</sub>

3. Pourboire compté (voir note explicative n° 8) : X<sub>1</sub> **15.471,61** x 15% =

**2.320,74**

TOTAL :

**17.792,35**

III

TAUX DE TVA 21%

1. Boissons froides (voir note explicative n° 10)

Montant des achats :

M<sup>1</sup> **178,48** x R 70% x 3,2 = **399,80**

M<sup>2</sup> **59,49** x R 70% x 3,2 = **133,26**

**533,06**

X<sub>2</sub>

2. Pourboire compté (voir note explicative n° 8) : X<sub>2</sub> **533,06** x 15% =

**79,96**

3. Boissons chaudes - Prix de vente, TVA et pourboire compris (voir note explicative n° 7)

• Café

Filtre = T<sup>1</sup> x H<sup>1</sup> x 70 = .....

Expresso = T<sup>2</sup> 1,36 x H<sup>2</sup> 12 x 142 = **2.317,44**

Tasse = T<sup>3</sup> ..... x H<sup>3</sup> ..... x 175 = .....

• Thé = U<sup>1</sup> 1,36 x J<sup>1</sup> 150 = **204,00**

• Potage = U<sup>2</sup> ..... x J<sup>2</sup> ..... = .....

• Bouillon = V ..... x K ..... x 100 = **174,00**

• Filtre = W 1,74 x L 100 = .....

**2.695,44** x  $\frac{100}{121}$  =

**2.227,64**

TOTAL :

**2.804,66**

IV

(\*) Les bières d'un titre alcoométrique acquis supérieur à 0,5% vol. et les autres boissons d'un titre alcoométrique acquis supérieur à 1,2% vol.

TVA N° :        

Nom et adresse de l'assujetti :

---



---



---

FEUILLE DE CALCUL

**GLACIERS**du  trimestre    

Ne pas joindre à la déclaration à la T.V.A. Conserver comme pièce comptable.

**III. LIVRAISONS NON COUVERTES PAR LE FORFAIT**

**A.** Chiffre d'affaires, TVA comprise, provenant de la livraison de petits plats préparés, hot-dogs, etc., et objets d'ornement et de fantaisie (v. note n° 9) :

- lorsque les recettes n'excèdent pas, par trimestre, € 1.500, à estimer :
- dans le cas contraire, suivant le journal des recettes.

a) à 6%	.....	x $\frac{100}{106}$ =	.....	V
b) à 12%	245,41	x $\frac{100}{112}$ =	<b>219,12</b>	VI
b) à 21%	699,31	x $\frac{100}{121}$ =	<b>577,94</b>	VII

**B.** Sacs en plastique - Taux de TVA 21 %

- nombre de sacs en plastique achetés
- somme payée par le client
- recette (TVA comprise)

..... (AA)  
 ..... (BB)  
 AA ..... x BB ..... =

- recette (TVA non comprise)

x  $\frac{100}{121}$   
 121

VIII

**VI. RECAPITULATION** (voir note explicative n° 11)

**A. Sommes pour lesquelles il est dû 6% :**

TOTAL I : **6.735,97**  
 TOTAL V : **6.735,97**

A soustraite : ristournes sur facture clients :

..... x  $\frac{100}{106}$  = .....

**€ 6.735,97** x 6% = **€ 404,16**

A reporter dans la grille 01 de la déclaration

**B. Sommes pour lesquelles il est dû 12% :**

TOTAL III : **17.792,35**  
 TOTAL VI : **219,12**

**€ 18.011,47** x 12% = **€ 2.161,38**

A reporter dans la case 02 de la déclaration

**C. Sommes sur lesquelles il est dû 21% :**

TOTAL II : **26,77**  
 TOTAL IV : **2.804,66**  
 TOTAL VII : **577,94**  
 TOTAL VIII : .....

**€ 3.409,37** x 21% = **€ 715,97**

A reporter dans la case 03 de la déclaration

Total = **€ 3.281,51**

A reporter dans la case 54 de la déclaration

# Voiture de société diesel ou à essence

Dernière année pour commander une voiture de société diesel ou à essence avec les avantages fiscaux actuels. Malgré la pression exercée pour rendre le parc automobile plus vert vous pouvez encore commander une voiture de société à carburant fossile en profitant de l'avantage fiscal actuel jusqu'au 1<sup>er</sup> juillet 2023.

Le gouvernement Vivaldi a décidé en mai dernier la **suppression, à partir du 1<sup>er</sup> janvier 2026, de l'avantage fiscal** pour les voitures de société roulant avec des combustibles fossiles. **Les voitures commandées entre le 1<sup>er</sup> juillet 2023 et le 31 décembre 2025 seront soumises à un régime transitoire**, 2022 est donc la dernière année complète au cours de laquelle vous pourrez commander une voiture de société à diesel ou à essence qui bénéficie encore des avantages fiscaux actuels. Les contrats existants ne seront pas affectés par la mesure. Chaque employeur pourra toujours proposer à ses salariées une voiture essence ou diesel mais les voitures de société polluantes ne pourront plus compter sur un avantage fiscal.

Pour un employeur, il est fiscalement beaucoup plus avantageux de mettre une voiture de société à la disposition de son travailleur que de lui accorder une augmentation de salaire brut. Le coût d'une telle voiture est déductible sur le plan fiscal, tout comme les autres frais liés à la voiture (taxe, assurance, carburant, entretien...). Le gouvernement souhaite supprimer progressivement cette déductibilité fiscale pour toutes les voitures diesel et à essence commandées après le 1<sup>er</sup> juillet 2023.

Concrètement, pour inciter les travailleurs et employeurs à opter pour des véhicules plus verts, la fiscalité des voitures à moteur thermique sera progressivement moins avantageuse. Une phase de transition a été élaborée :

- Pour les véhicules diesel ou essence achetés **avant le 1<sup>er</sup> juillet 2023**, le régime actuel de déduction continuera de s'appliquer ;
- Pour les véhicules achetés **entre le 1<sup>er</sup> juillet 2023 et le 31 décembre 2025**, la déductibilité sera plafonnée à 75 % en 2025, 50 % en 2026 et 25 % en 2027. **En 2028, la déductibilité fiscale sera complètement supprimée ;**
- Pour les voitures **hybrides** achetées à partir du 1<sup>er</sup> juillet 2023, **la déductibilité fiscale des frais d'essence ou de diesel sera limitée à 50 %** à compter de cette date. Selon le ministre de cette manière, les utilisateurs seront encouragés à conduire électriquement avec une voiture hybride.

Qu'en est-il des voitures électriques ?

La déductibilité des voitures électriques est maintenue. A l'heure actuelle, elle atteint même les 100 %, soit plus que pour les voitures à carburant fossile. A partir de **2026**, seules les voitures de société sans émission carbone (électrique) seront **déductibles à 100 %**. Mais cette déduction est dégressive. Concrètement, seules les voitures de société répondant à ce critère et achetées en 2026 seront totalement déductibles. Pour la suite, **à partir de 2027, la déduction passe à 95 %**, 90 % en 2028, 82,5 % en 2029, 75 % en 2030 et **67,5 % en 2031**.

La principale raison étant que ces voitures sont de moins en moins onéreuses. Par ailleurs, le gouvernement ne veut pas négliger la lutte contre les embouteillages. Par conséquent, les voitures de société sans émission de CO<sub>2</sub> achetées, louées ou prises en leasing avant le 1<sup>er</sup> janvier 2027 continueront à bénéficier d'une déduction fiscale intégrale. Après cette date, cette dernière sera progressivement supprimée.

Quelles conséquences pour le travailleur ?

Pour les travailleurs disposant d'une voiture de société, rien ne change pour l'instant ; ils restent imposés sur un montant forfaitaire pour l'utilisation de la voiture. Ce montant est inférieur à la valeur réelle de l'utilisation. Aussi appelé "avantage de toute nature", il est calculé sur la valeur catalogue, l'émission de CO<sub>2</sub> et le type de carburant utilisé dans la voiture. L'équipe gouvernementale n'y touche pas pour le moment, car cela fait partie de la grande réforme fiscale que le ministre des Finances doit finaliser d'ici 2024.

Réduction d'impôts pour les bornes de recharge.

La Vivaldi veut aussi **accélérer l'installation de bornes** de recharges pour voitures électriques. Pour ce faire, toute personne (propriétaire comme locataire) qui achète et installe une borne à domicile entre le 1<sup>er</sup> septembre 2021 et le 31 août 2024 bénéficiera d'une réduction d'impôts :

- De **45 % (sur un montant total de 1.500 euros)** par borne de recharge intelligente (utilisant uniquement de l'électricité verte) et par contribuable entre le 1<sup>er</sup> septembre 2021 et le 31 décembre 2022 ;
- De **30 %** selon les mêmes conditions en 2023 ;
- De **15 %** selon les mêmes conditions en 2024.

Les **entreprises** qui investissent dans une borne de recharge accessible au public entre le 1<sup>er</sup> septembre 2021 et le 31 août 2024 peuvent aussi compter sur une déduction fiscale de **200 % entre le 1<sup>er</sup> septembre 2021 et le 31 décembre 2022** ; puis de 150 % jusqu'au 31 août 2024.

● G. Xhaufaire



**DENIS**  
ÉTABLISSEMENTS

**RÉSERVEZ  
LA DATE**

**28  
MARS**

**DE NOMBREUX  
FOURNISSEURS PRÉSENTS**

**ÉVÈNEMENT À  
MARCHE-EN  
FAMENNE**

**• DÉMONSTRATION  
EN BOULANGERIE ET  
EN PÂTISSERIE**  
**• DÉCOUVERTE  
NOUVEAUX PRODUITS,  
NOUVEAU MATÉRIEL**

Ets DENIS sa

PAE Rue de la Pierre Bleue, 1  
B-5580 ROCHEFORT  
Tél. 00 32 (0)84 21 12 43  
Fax 00 32 (0)84 21 12 38  
www.etsdenis.be  
info@etsdenis.be

Ets DENIS sa

Quai Vercour, 121  
B-4000 LIEGE  
Tél. 00 32 (0)4 252 28 18  
Fax 00 32 (0)4 254 10 89  
canamall@etsdenis.be

DENISLUX sarl

Rue Dr. Elvire Engel, 4  
L-8346 GRASS - STEINFORT  
Tél. 00 352 39 94 55  
Fax 00 352 39 94 58  
info@denislux.lu

**Le  
Moniteur**

Moniteur de la Fédération Francophone de  
la Boulangerie - Pâtisserie - Confiserie - Chocolaterie - Glaceries

**Vous avez une idée d'article  
pour le Moniteur ?  
Une information insolite, utile,  
une expérience à partager ?**

**Merci de contacter  
Florence de Thier au 0485 164 936  
ou sur [florence@2thier.com](mailto:florence@2thier.com)**

**Beco**<sup>®</sup>



**ATELIERS  
HYGIÉNIQUES**

Installations neuves - Rénovation

**Résiste à  
la Rouille et la Corrosion**

Murs - Plafonds - Portes - Plinthes de Protection  
Fournis et/ou Placés



**PANELCO sprl**

Tél. 055/38.51.33 • Fax 055/38.51.34 • [info@becopanel.be](mailto:info@becopanel.be)

**[www.becopanel.be](http://www.becopanel.be)**

# Commission paritaire

## du commerce de détail indépendant - CP 201

### Convention collective de travail du 20 décembre 2021 relative aux salaires

**ATTENTION ! DÈS LE 1/2/2022 LES BARÈMES PUBLIÉS SONT À MAJORER DE 2%**

Très cher confrère, chers amis entrepreneurs,

Cette CCT regroupe un ensemble de travailleurs qui exercent un rôle primordial au sein de nos entreprises, ils(elles) permettent de réaliser notre chiffre d'affaires mais également sont les premières victimes potentielles liées à la pandémie que nous connaissons déjà depuis trop longtemps.

Les augmentations salariales doivent permettre à toute ces personnes de pouvoir vivre au quotidien sans quoi il est impossible pour elles d'effectuer leur mission.

La pression que tout un chacun subit suite à la pandémie, elle la subissent de manière exponentielle au vu du nombre de consommateurs servis et je les remercie profondément pour leurs mérites.

Nos clients souhaitent pour un nombre grandissant d'entre eux un service de qualité et sont d'accord de le payer pour autant qu'il se justifie.

Je tiens à préciser qu'il faudra très certainement prévoir d'autres augmentations car plus que les augmentations

accordées en commission paritaire, celles liées à l'inflation sont prépondérantes actuellement dans notre système social.

Je ne saurais dès lors que vous inviter à adapter vos tarifs et surtout à garder le sourire face à vos clients sans que nos efforts et ceux de nos collaborateurs sont vains.

L'année 2022 devra permettre aux artisans de maintenir leur entreprise en activité pour autant qu'ils aient le courage de s'adapter aux circonstances particulières dictées par l'inflation.

La commission sociale nationale et les membres qui la composent sont à vos côtés pour défendre vos intérêts et resteront vigilant à maintenir un équilibre pour la rentabilité d'un service de qualité.

Cordialement

● Radermecker. Th,  
Président CSN

## CHAPITRE 1 – CHAMP D'APPLICATION

*Article 1 - §1.* La présente convention collective de travail s'applique aux employeurs et aux employés des entreprises ressortissant à la compétence de la Commission paritaire du commerce de détail indépendant.

§2. Par «employés» sont visés les employés masculins et féminins.

## CHAPITRE 2 – BARÈMES

*Article 2 - §1* Les partenaires sociaux se rallient à l'objectif de la directive-cadre 2000/78 telle que transposée en droit belge par la loi antidiscrimination du 10 mai 2007, qui interdit toute forme de discrimination fondée sur l'âge, le sexe, la race, les convictions philosophiques, etc.

§2. L'égalité des rémunérations des travailleurs et des travailleuses pour un même travail ou un travail de valeur égale est également établie dans la directive 2006/54/CE et développée plus avant dans la Résolution du Parlement européen du 24 mai 2012 contenant des recommandations à la Commission sur l'application du

principe d'égalité des rémunérations des travailleurs et des travailleuses pour un même travail ou un travail de valeur égale (2011/2285(INI)).

§3. Les partenaires sociaux expriment également le souhait explicite que la conversion des barèmes liés à l'âge soit neutre socialement et en termes de coût; ils inscrivent également la conversion des barèmes liés à l'âge dans la tradition d'une bonne concertation sociale dans le secteur, dans laquelle on s'efforce d'obtenir la plus grande sécurité juridique possible pour tous les travailleurs et employeurs concernés.



§4. L'existence de barèmes transparents et objectifs, fruits d'une concertation paritaire, relève de l'intérêt collectif et ce, d'autant plus que les salaires barémiques minimums sont bien souvent les salaires réels des travailleurs du secteur.

§5. C'est pourquoi les partenaires sociaux choisissent d'utiliser un mécanisme de rémunération sectoriel basé sur deux piliers: à savoir, d'une part, la fonction/le contenu de la fonction<sup>1</sup> et, d'autre part, l'expérience acquise.

§6. La croissance salariale est déterminée par un système de progression dans le barème sur la base de l'expérience acquise. Les barèmes sectoriels délimitent la croissance minimale et peuvent être personnalisés/différenciés au niveau de l'entreprise. La croissance salariale minimum prévue au niveau sectoriel récompense d'une part, la loyauté envers l'entreprise et, d'autre part, l'expérience acquise et/ou la croissance d'expérience.

§7. Les partenaires sociaux se réfèrent à l'arrêt Cadman, dans lequel la Cour européenne juge que le système de rémunération tient compte de la longueur de la relation de travail, dont il est établi qu'elle est particulièrement désavantageuse pour les femmes. Néanmoins, la Cour rappelle la jurisprudence existante (en particulier l'arrêt Danfoss, C-109/889) selon laquelle la rémunération fondée sur l'expérience est un système justifié de façon objective et qu'à cet égard, l'utilisation de la durée de la relation de travail est un moyen approprié. (L'employeur ne doit pas spécialement justifier le recours à ce système de rémunération, à moins que le travailleur n'apporte la preuve que ce système de rémunération est injuste.)

§8. Les partenaires sociaux estiment que les interdictions européennes de la discrimination ne peuvent en aucun cas donner lieu à des régressions sociales. Les barèmes ont pour but de traiter tous les travailleurs sur un pied d'égalité et de prévenir toute inégalité de traitement basée sur des caractéristiques personnelles directes et indirectes. En ce qui concerne le salaire des travailleurs, les partenaires sociaux du secteur veulent éviter que ne surviennent d'autres situations discriminatoires allant à l'encontre de l'interdiction de discrimination et entraînant un impact négatif sur la situation professionnelle des femmes, des jeunes, des travailleurs à temps partiel, des demandeurs d'emploi sur le marché du travail, etc.

§9. Eu égard aux caractéristiques spécifiques du secteur (un secteur présentant une plus grande proportion de femmes, de travailleurs à temps partiel et de jeunes travailleurs) en comparaison au marché du travail dans son ensemble, les partenaires sociaux du secteur estiment nécessaire de prévenir les éventuelles discriminations en assimilant à de l'expérience professionnelle toutes les autres expériences pertinentes acquises par les travailleurs et qui sont importantes pour les femmes, les personnes qui réintègrent le marché du travail, les travailleurs à

temps partiel et les travailleurs âgés. Les partenaires sociaux estiment qu'une interprétation trop restrictive de la notion d'expérience professionnelle peut conduire notamment à une discrimination fondée sur le sexe comme indiqué précédemment par la Cour de Justice. On constate effectivement, en toute objectivité, que les travailleuses se constituent systématiquement moins d'expérience professionnelle à la suite de suspensions temporaires du travail pour des motifs divers liés à la maternité et aux circonstances familiales. Les femmes prestent davantage de périodes à temps partiel et présentent généralement une carrière incomplète. En moyenne, les femmes comptent 12 années d'ancienneté de moins que les hommes sur l'ensemble de leur carrière.

§10. L'assimilation des périodes de suspension vise, dans la mesure du possible, à lutter contre la discrimination indirecte. Pour cette même raison, les périodes de travail à temps partiel sont assimilées à des périodes de travail à temps plein en termes de constitution d'expérience.

§11. Les partenaires sociaux estiment que la situation actuelle sur le marché du travail se caractérise par la mobilité et les périodes de transition. Les travailleurs passent de l'enseignement au travail, au reclassement professionnel, au chômage, à la formation pour revenir ensuite au travail ou passent par des périodes d'interruption de carrière pour des questions de santé, etc. L'expérience, que ce soit sur le plan technique ou sur celui des compétences humaines au sens large, ne se construit donc pas exclusivement au travers de l'activité professionnelle mais tout au long du parcours de vie.

§12. Les partenaires sociaux reconnaissent qu'il existe un risque de discrimination pour divers groupes tributaires de la sécurité sociale. Pour le secteur commercial, ce sont, de façon caractéristique, les jeunes, les travailleurs âgés et les chômeurs qui risquent d'être victimes de discrimination. On part du principe que ces groupes spécifiques n'ont pas choisi de dépendre de la sécurité sociale et, par conséquent, ils ne peuvent être désavantagés pour ce motif lors d'une nouvelle embauche et/ou lors de la reprise du travail. Les partenaires sociaux estiment qu'une interprétation trop limitée du concept d'expérience professionnelle peut donner lieu à de la discrimination fondée sur l'état de santé et le fait d'être sans travail si les périodes de maladie et de chômage ne sont pas entièrement assimilées lors de l'octroi des années d'ancienneté.

## **SECTION 1 – SALAIRES MENSUELS MINIMUMS DU PERSONNEL DE VENTE ET PERSONNEL ADMINISTRATIF**

### **A. APPLICATION DES BARÈMES**

*Article 3* - Les barèmes de rémunérations du personnel de vente et du personnel administratif sont déterminés

par le total du personnel de vente et des caissiers de magasins, de la manière suivante :

- appartiennent au premier groupe, les entreprises disposant d'un seul point de vente qui occupent pendant les douze derniers mois un à dix membres du personnel de vente et caissiers ainsi que les entreprises disposant de plus d'un point de vente et les entreprises du commerce ambulant dont l'effectif total du personnel de vente et caissiers ne dépasse pas quinze unités;
- appartiennent au deuxième groupe, les entreprises disposant d'un seul point de vente qui occupent pendant les douze derniers mois plus de dix membres du personnel de vente et caissiers ainsi que les entreprises disposant de plus d'un point de vente et les entreprises du commerce ambulant dont l'effectif total du personnel de vente et caissiers dépasse quinze unités;
- ne sont pas considérés comme personnel de vente et/ou caissiers, les apprentis étant embauchés sous un contrat d'apprentissage dans le cadre de la formation des classes moyennes ainsi que le personnel mis au travail dans le cadre de la formation en alternance.

Pour le calcul de l'effectif, le personnel de vente et/ou caissiers à temps partiel sont considérés respectivement comme demi-unité ou comme unité entière, dans la mesure où le contrat de travail prévoit respectivement moins ou plus que la moitié de la durée du travail hebdomadaire.

## B. ÉVOLUTION DANS LES BARÈMES

### 1) Salaires de départ

*Article 4 - §1.* Les salaires de départ sont les salaires prévus dans le barème à l'expérience pour 0 année d'expérience.

§2. Sans préjudice des exigences d'ancienneté définies dans la convention collective de travail du 4 septembre 2017 relative à la classification de fonction, le nombre d'années d'expérience professionnelle exigé pour chaque catégorie est déterminé comme suit:

- 0 année pour un employé catégorie 1
- 0 année pour un employé catégorie 2
- 4 années pour un employé catégorie 2bis
- 2 années pour un employé catégorie 3
- 4 années pour un employé catégorie 4
- 4 années pour un employé catégorie 5

Ces années d'expérience professionnelle sont comptabilisées conformément au §1<sup>er</sup> du présent article 3 et selon les dispositions de l'article 4 de la présente convention.

### 2) L'expérience professionnelle

*Article 5 -* A partir du salaire de départ, les salaires mensuels minimums augmentent en fonction de

l'accroissement de l'expérience du travailleur et selon le schéma déterminé dans le barème à l'expérience.

L'expérience professionnelle est le terme plus large recouvrant aussi bien:

- L'expérience professionnelle effective et assimilée réalisée chez l'employeur auprès de qui l'employé est en service, de même que les périodes de prestations professionnelles effectives et assimilées que l'employé a acquises préalablement à son entrée en service, comme salarié, indépendant ou fonctionnaire statutaire.
- Les connaissances techniques et l'expérience de vie ainsi que la loyauté à l'entreprise.

Il n'est pas fait de distinction entre les prestations à temps plein ou à temps partiel pour l'octroi des années d'expérience.

### 3) Les périodes assimilées

*Article 6 -* Tenant compte du fait que l'expérience professionnelle ne s'acquiert pas uniquement dans le cadre d'une relation de travail mais également tout au long de la vie, les partenaires sociaux conviennent d'assimiler à l'expérience:

- Toutes les périodes en milieu professionnel (entre autres les intérim, stages, contrats à durée déterminée, prestations d'indépendant, fonctionnaire, travail de volontaire...) à l'exception du travail dans le cadre d'un contrat d'étudiants. Les périodes pendant lesquelles les travailleurs ont constitué des périodes assimilées dans un ou plusieurs États membres de l'Union européenne seront reconnues de la même manière.
- Les années éventuelles de service militaire;
- Toutes les périodes de suspension de contrat (crédit-temps, congé de maternité, congés thématiques, ...); de même les périodes couvertes par la sécurité sociale et la législation sociale (chômage, maladie-invalidité,...);
- Toutes les périodes d'études;
- Toutes les périodes d'inactivité pour des raisons familiales.

### 4) Détermination de l'expérience professionnelle à l'embauche

*Article 7 - §1.* Lors de l'entrée en service, le salaire barémique de l'employé est déterminé conformément au barème lié à l'expérience professionnelle de la catégorie dont relève sa fonction et sur la base de son expérience professionnelle, telle que définie aux articles 3, 4 et 5 de la présente convention.

La somme des périodes d'expérience professionnelle et des périodes assimilées est exprimée en années et en mois.

La première augmentation barémique, après l'entrée en service, intervient le premier jour du mois qui suit



le moment où l'employé atteint l'année suivante d'expérience professionnelle.

Pour la prise en compte de l'expérience professionnelle, aucune période d'assimilation ne peut être cumulée avec une période d'activité professionnelle ou une autre période d'assimilation.

§2. Si lors de l'entrée en service, le nombre d'années d'expérience professionnelle, telle que définie aux articles 3, 4 et 5 de la présente convention est supérieur au nombre d'années exigé par le barème d'accès de cette catégorie, l'employeur a, pour les catégories 3 à 5, la possibilité d'embaucher les employés au barème d'accès de l'année d'expérience 0 de ces catégories, à savoir :

- 2<sup>e</sup> année d'expérience pour la troisième catégorie
- 4<sup>e</sup> année d'expérience pour les quatrième et cinquième catégories.

Le barème à l'expérience qui correspond à leurs années d'expérience professionnelle doit cependant être atteint progressivement par tranches annuelles égales et au plus tard :

- 1 an après l'entrée en service si l'employé comptabilise moins de 10 années d'expérience professionnelle lors de son entrée en service ;
- 2 ans après l'entrée en service si l'employé comptabilise plus de 10 années mais moins de 15 années d'expérience professionnelle lors de son entrée en service ;
- 3 ans après l'entrée en service si l'employé comptabilise plus de 15 années d'expérience professionnelle lors de son entrée en service

Il est souhaitable que ces modalités soient définies de manière précise dans un contrat écrit.

§3. Lors d'un nouvel engagement, le candidat transmettra à l'employeur toutes les informations nécessaires afin que ce dernier puisse déterminer le salaire en fonction des dispositions de cette convention collective de travail.

### 5) Augmentations barémiques annuelles

*Article 8* - La rémunération barémique sectorielle du travailleur évoluera en fonction de la courbe d'expérience jusqu'au moment où il a atteint le maximum. Lorsque la période d'expérience professionnelle a augmenté de 12 mois depuis la dernière augmentation barémique, le salaire barémique de l'employé augmente d'une année d'expérience professionnelle suivant l'échelle barémique et ce dès le premier jour du mois qui suit.

En cas de changement de catégorie, le travailleur sera « déplacé » vers la courbe d'expérience correspondant à sa nouvelle catégorie, compte tenu de son expérience acquise.

## C. BARÈMES DES ÉTUDIANTS

*Article 9* - § 1. A partir du 1<sup>er</sup> janvier 2018, les barèmes sectoriels des jeunes de 16 ans à 20 ans sont supprimés.

§ 2. La suppression porte uniquement sur la suppression des barèmes des jeunes sectoriels. Les barèmes d'entreprise pour les - 21 ans sont maintenus à condition d'être au moins équivalents aux nouveaux barèmes sectoriels.

§ 3. La suppression des barèmes sectoriels des jeunes ne s'applique pas aux travailleurs sous statut étudiant (les travailleurs liés par un contrat d'occupation d'étudiants tel que défini au titre VII de la loi du 3 juillet 1978 relative aux contrats de travail). Un barème spécifique est donc introduit pour les étudiants sur base de la dégressivité suivante:

- 21 ans et plus: 100 %
- 20 ans: 96 %
- 19 ans: 92 %
- 18 ans: 88 %
- 17 ans: 84 %
- 16 ans: 80 %

Ces pourcentages doivent être appliqués au barème de départ (0 ans d'ancienneté) de la catégorie concernée.

## D. BARÈMES MINIMUMS

*Article 10* - Les rémunérations mensuelles minimums sont fixées au 1<sup>er</sup> Novembre 2019, en regard de l'indice 106,14, pivot de la tranche de stabilisation 104,06 – 106,14 – 108,26 (base 2013) comme défini dans l'annexe de cette CCT.

Aux travailleurs à temps partiel, cette augmentation sera octroyée au prorata de leurs prestations.

## SECTION 2 – SALAIRES MENSUELS MINIMUMS DES GÉRANTS

### A. CATEGORIE I GÉRANTS

*Article 11* - Il est attribué le salaire mensuel minimum applicable de la catégorie I aux gérants qui sont seuls préposés à la vente et qui bénéficient d'un logement à charge de l'employeur au lieu de leur travail.

Ce montant est majoré d'une commission au moins égale à 3 % de la tranche de recettes mensuelles moyennes au-delà de 9.710,05 EUR (en regard de l'indice 106,14, pivot de la tranche de stabilisation 104,06 – 106,14 – 108,26 (base 2013) et ce jusqu'à ce que ce montant majoré atteigne le salaire mensuel minimum de la catégorie II.

Ce dernier montant constitue dans ce cas le salaire mensuel minimum du gérant.

**B. CATEGORIE II GÉRANTS**

*Article 12* - Il est attribué le salaire mensuel minimum applicable de la catégorie II aux gérants qui sont seuls préposés à la vente et qui ne bénéficient pas d'un logement à charge de l'employeur au lieu de leur travail.

**C. CATEGORIE III GÉRANTS**

*Article 13* - Lorsque la succursale occupe 1 à 10 membres du personnel de vente et/ou caissiers, il est attribué au gérant, en tout cas, le salaire mensuel minimum applicable de la catégorie III.

**D. CATEGORIE IV GÉRANTS**

*Article 14* - Lorsque la succursale occupe 11 à 20 membres du personnel de vente et/ou caissiers, il est attribué au gérant, en tout cas, le salaire mensuel minimum applicable de la catégorie IV.

**E. CATEGORIE V GÉRANTS**

*Article 15* - Lorsque la succursale occupe plus de 20 membres du personnel de vente et/ou caissiers, il est attribué au gérant, en tout cas, le salaire mensuel minimum applicable de la catégorie V.

**F. ÉLÉMENTS DE SALAIRE**

*Article 16* - Pour déterminer si la rémunération du gérant atteint les montants minimums repris aux articles 11 à 15, il est tenu compte tant des rémunérations fixes ou mobiles que des avantages en nature éventuels autres que ceux prévus à l'article 11.

*Article 17* - Au cas où le salaire barémique du gérant de succursale serait inférieur au salaire du premier vendeur qualifié, la rémunération variable et les éventuels autres avantages en tout genre doivent également être comptabilisés. Si le salaire composé est à ce moment-là toujours inférieur à celui du premier vendeur qualifié, le salaire (composé) du gérant de succursale est porté au

niveau de ce salaire barémique.

**G. BARÈMES MINIMUMS**

*Article 18* - Les rémunérations mensuelles minimums sont fixées au 1<sup>er</sup> janvier 2022, en regard de l'indice 106,14, pivot de la tranche de stabilisation 104,06 – 106,14 – 108,26 (base 2013) comme défini dans l'annexe de cette CCT.

Aux travailleurs à temps partiel, cette augmentation sera octroyée au prorata de leurs prestations.

**SECTION 3 – DISPOSITIONS COMMUNES****A. CONNAISSANCE ET EMPLOI DE PLUSIEURS LANGUES**

*Article 19* - Les rémunérations mensuelles minimums fixées par la présente convention collective de travail doivent être considérées comme correspondant à l'emploi d'une seule langue.

L'exigence de la connaissance ou de l'emploi de plus d'une langue dans l'exercice d'une fonction ne justifie pas le glissement dans une catégorie supérieure lorsque la nature de la fonction elle-même n'en est pas modifiée, mais il convient d'en tenir compte dans la fixation de la rémunération.

**B. EMPLOYÉS RÉMUNÉRÉS TOTALEMENT OU PARTIELLEMENT À LA COMMISSION**

*Article 20* - Les employés rémunérés totalement ou partiellement à la commission peuvent prétendre chaque mois aux minimums des barèmes de rémunérations. Les compléments de rémunération qui doivent ainsi, éventuellement, être payés par l'employeur sont déduits d'office de la rémunération brute des mois suivants dès que et dans la mesure où celle-ci excède ces minimums.

Ces avances ne sont plus récupérables à la clôture annuelle des comptes, ni lorsque prend fin le contrat de travail d'employé.

**CHAPITRE 3 – DISPOSITIONS FINALES**

*Article 21* - La présente convention collective de travail entre en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier 2022.

Elle remplace la convention collective de travail du 17 décembre 2020 relative aux salaires (163736/CO/201).

*Article 22* - Elle est conclue pour une durée indéterminée et ne peut être dénoncée que par une des parties signataires et ce moyennant un préavis de trois mois

notifié par lettre recommandée à la poste, adressée au président de la Commission paritaire du commerce de détail indépendant et aux organisations signataires de la présente convention collective de travail.





## BAREMES DES EMPLOYES DU COMMERCE DE DETAIL INDEPENDANT (CP 201) Date d'application 01/01/22

### BAREMES DES EMPLOYES DU COMMERCE DE DETAIL INDEPENDANT (CP201)

1. Date d'application: 01/01/2022

#### 2. Modification:

**Indexation Augmentation** < 20 travailleurs  
**Conventionnelle** ≥ 20 travailleurs

3. Durée hebdomadaire du travail : 38

4. Tranches de stabilisation : 108,26 - 110,43 - 112,64

#### 5. Revenu minimum mensuel moyen garanti

##### a) Entreprises avec moins de 20 travailleurs

i) Travailleurs avec un contrat fixe

Age	%	-6m anc.	+6manc.	+12manc.
21	100%	1760.34	1805.24	1856.03

ii) Etudiants

Age	%	-6m anc.	+6m anc.	+12m anc.
22			1856.03	
21	100%	1760.34	1805.24	1856.03
20	94%	1654.72	1696.93	1744.67
19	88%	1549.10	1588.61	1633.31
18	82%	1443.48	1480.30	1521.94
17	76%	1337.86	1371.98	1410.58
≤16	70%	1232.24	1263.67	1299.22

##### b) Entreprises avec 20 travailleurs ou plus

i) Travailleurs avec un contrat fixe

ii) Etudiants

Age	%	-6m anc.	+6manc.	+12manc.
22				1867.40
21	100%	1771.74	1816.64	1867.40
20	94%	1665.44	1707.64	1755.36
19	88%	1559.13	1598.64	1643.31
18	82%	1452.83	1489.64	1531.27
17	76%	1346.52	1380.65	1419.22
≤16	70%	1240.22	1271.65	1307.18

### 6. Barèmes

Groupe 1 : Personnel administratif avec moins de 20 travailleurs

#### Barèmes

	Cat. 1	Cat. 2	Cat. 3	Cat. 4
0	1676.88	1718.60	1796.80	1905.52
1	1676.88	1718.60	1822.73	1930.38
2	1676.88	1741.12	1847.73	1955.44
3	1676.88	1770.92	1885.20	1980.64
4	1676.88	1801.24	1922.73	2005.47
5	1676.88	1830.38	1960.41	2055.30
6	1676.88	1858.08	1997.77	2105.42
7	1686.11	1886.83	2035.31	2155.51
8	1700.13	1914.44	2072.81	2205.41
9	1713.67	1943.18	2110.80	2255.44
10	1727.86	1970.74	2148.26	2305.54
11			2185.51	2355.55
12			2223.00	2405.57
13				2455.69
14				2505.77

#### Barèmes des étudiants

Age	Cat. 1	Cat. 2	Cat. 3	Cat. 4	%
16 ans	1341.50	1374.88			80%
17 ans	1408.58	1443.62			84%
18 ans	1475.65	1512.37	1581.18		88%
19 ans	1542.73	1581.11	1653.06	1753.08	92%
20 ans	1609.80	1649.86	1724.93	1829.30	96%
21 ans	1676.88	1718.60	1796.80	1905.52	100%

Groupe 1 : Personnel administratif à partir de 20 travailleurs

#### Barèmes

	Cat. 1	Cat. 2	Cat. 3	Cat. 4
0	1686.08	1721.03	1805.97	1914.69
1	1686.08	1721.03	1831.90	1939.58
2	1686.08	1750.29	1856.94	1964.66
3	1686.08	1780.10	1894.36	1989.81
4	1686.08	1810.43	1931.91	2014.66
5	1686.08	1839.59	1969.61	2064.47
6	1686.08	1867.24	2006.96	2114.89
7	1695.34	1896.02	2044.53	2164.69
8	1709.34	1923.61	2082.01	2214.60
9	1722.89	1952.35	2120.01	2264.65
10	1737.08	1979.92	2157.47	2314.73
11			2194.69	2364.71
12			2232.20	2414.78
13				2464.87
14				2514.96



## Barèmes des étudiants

Age	Cat. 1	Cat. 2	Cat. 3	Cat. 4	%
16 ans	1348.86	1376.82			80%
17 ans	1416.31	1445.67			84%
18 ans	1483.75	1514.51	1589.25		88%
19 ans	1551.19	1583.35	1661.49	1761.51	92%
20 ans	1618.64	1652.19	1733.73	1838.10	96%
21 ans	1686.08	1721.03	1805.97	1914.69	100%

## Groupe 1 : Personnel de vente avec moins de 20 travailleurs

## Barèmes

	Cat. 1	Cat. 2	Cat. 3	Cat. 4
0	1671.72	1718.60	1744.07	1852.69
1	1671.72	1718.60	1771.74	1878.00
2	1671.72	1718.60	1799.39	1902.99
3	1671.72	1725.14	1837.67	1927.82
4	1671.72	1755.38	1875.27	1952.94
5	1671.72	1787.17	1912.80	2003.08
6	1671.72	1816.50	1950.95	2052.95
7	1671.72	1845.40	1987.85	2103.17
8	1671.72	1873.04	2025.27	2153.18
9	1671.72	1901.24	2063.32	2203.21
10	1683.41	1929.37	2100.51	2253.50
11			2138.34	2303.31
12			2175.63	2353.69
13				2403.24
14				2453.52

## Barèmes des étudiants

Age	Cat. 1	Cat. 2	Cat. 3	Cat. 4	%
16 ans	1337.38	1374.88			80%
17 ans	1404.24	1443.62			84%
18 ans	1471.11	1512.37	1534.78	1630.37	88%
19 ans	1537.98	1581.11	1604.54	1704.47	92%
20 ans	1604.85	1649.86	1674.31	1778.58	96%
21 ans	1671.72	1718.60	1744.07	1852.69	100%

## Groupe 1 : Personnel de vente à partir de 20 travailleurs

## Barèmes

	Cat. 1	Cat. 2	Cat. 3	Cat. 4
0	1674.15	1721.03	1753.28	1883.37
1	1674.15	1721.03	1780.95	1908.69
2	1674.15	1721.03	1808.58	1933.72
3	1674.15	1734.33	1846.88	1958.54
4	1674.15	1764.56	1884.45	1983.63
5	1674.15	1796.38	1921.98	2033.78
6	1674.15	1825.69	1960.14	2083.66
7	1674.15	1854.58	1997.03	2133.86
8	1674.15	1882.21	2034.49	2183.92
9	1678.96	1910.42	2072.53	2233.92
10	1691.21	1938.54	2109.70	2284.19
11			2147.53	2334.00
12			2184.82	2384.38

## Barèmes des étudiants

Age	Cat. 1	Cat. 2	Cat. 3	Cat. 4	%
16 ans	1339.32	1376.82			80%
17 ans	1406.29	1445.67			84%
18 ans	1473.25	1514.51	1542.89	1657.37	88%
19 ans	1540.22	1583.35	1613.02	1732.70	92%
20 ans	1607.18	1652.19	1683.15	1808.04	96%
21 ans	1674.15	1721.03	1753.28	1883.37	100%

## Groupe 2 : Personnel administratif et de vente - entreprises avec moins de 20 travailleurs

## Barèmes

	Cat. 1	Cat. 2	Cat.2bis	Cat. 3	Cat. 4	Cat. 5
0	1671.72	1718.60		1796.80	1922.73	
1	1671.72	1719.14		1822.73	1947.74	
2	1672.36	1752.58		1847.73	1972.52	2122.90
3	1693.05	1785.69		1887.64	1997.56	2148.26
4	1713.78	1817.63	1859.89	1927.82	2022.60	2172.96
5	1734.31	1847.73	1890.07	1967.87	2072.68	2228.20
6	1755.38	1878.00	1920.33	2008.14	2122.90	2283.22
7	1776.11	1907.92	1950.26	2048.20	2172.96	2338.63
8	1796.80	1937.76	1980.10	2088.05	2222.99	2393.34
9	1816.50	1967.87	2010.18	2128.19	2272.78	2448.54
10	1835.17	1980.75	2023.09	2168.36	2322.91	2503.69
11	1835.17	1980.75	2023.09	2208.29	2373.00	2558.62
12	1854.11	2027.75	2070.10	2248.80	2423.17	2613.29
13	1854.11	2027.75	2070.10	2248.80	2473.52	2668.58
14	1873.01	2057.80	2100.10	2288.69	2523.44	2724.70
16	1891.71	2088.05	2130.40	2328.59	2573.61	2778.74
18	1910.46	2117.94	2160.28	2368.72	2623.71	2854.71
20	1929.37	2148.26	2190.56	2408.94	2673.88	2888.72
22				2448.76	2746.78	2943.68
24					2773.96	3007.47

## Barèmes des étudiants

Age	Cat. 1	Cat. 2	Cat. 2bis	Cat. 3	Cat. 4	Cat. 5	%
16 ans	1337.38	1374.88					80%
17 ans	1404.24	1443.62					84%
18 ans	1471.11	1512.37		1581.18			88%
19 ans	1537.98	1581.11		1653.06	1768.91		92%
20 ans	1604.85	1649.86		1724.93	1845.82		96%
21 ans	1671.72	1718.60		1796.80	1922.73		100%



## Groupe 2 : Personnel administratif et de vente - entreprises à partir de 20 travailleurs

### Barèmes

	Cat. 1	Cat. 2	Cat.2bis	Cat. 3	Cat. 4	Cat. 5
0	1682.42	1729.28		1808.27	1934.15	
1	1682.42	1730.56		1834.14	1959.13	
2	1683.79	1763.98		1859.22	1983.98	2134.32
3	1704.49	1797.17		1899.05	2008.97	2159.72
4	1725.21	1829.04	1871.37	1939.28	2034.03	2184.43
5	1745.79	1859.22	1901.53	1979.33	2084.13	2239.63
6	1766.84	1889.43	1931.74	2019.56	2134.32	2294.66
7	1787.48	1919.37	1961.69	2059.70	2184.43	2350.07
8	1808.27	1949.20	1991.52	2099.52	2234.47	2404.79
9	1827.90	1979.33	2021.64	2139.56	2284.20	2459.94
10	1846.63	1992.21	2034.54	2179.84	2334.29	2515.05
11	1846.63	1992.21	2034.54	2219.76	2384.45	2570.01
12	1865.51	2039.23	2081.48	2260.23	2434.62	2624.71
13	1865.51	2039.23	2081.48	2260.23	2484.96	2680.03
14	1884.43	2069.26	2111.51	2300.08	2534.90	2736.12
16	1903.13	2099.52	2141.85	2339.99	2585.05	2790.19
18	1921.90	2129.38	2171.72	2380.14	2635.11	2866.17
20	1940.91	2159.72	2201.96	2420.39	2685.37	2900.20
22				2460.19	2758.27	2955.12
24					2785.42	3018.87

### Barèmes des étudiants

Age	Cat. 1	Cat. 2	Cat. 2bis	Cat. 3	Cat. 4	Cat. 5	%
16 ans	1345.94	1383.42					80%
17 ans	1413.23	1452.60					84%
18 ans	1480.53	1521.77		1591.28			88%
19 ans	1547.83	1590.94		1663.61	1779.42		92%
20 ans	1615.12	1660.11		1735.94	1856.78		96%
21 ans	1682.42	1729.28		1808.27	1934.15		100%

## 7. Gérants

### a) Entreprises de moins de 20 travailleurs

Cat. 1	Cat. 2	Cat. 3	Cat. 4
1633.17	2045.93	2223.13	2523.74

- a) Seul à la vente avec logement: 1633.17  
à majorer jusque 2045.93 EUR d'une commission au moins égale à 3 % de la tranche de recettes mensuelles moyennes au-delà de 10110.34
- b) Seul à la vente sans logement : 2045.93
- c) 1 à 10 vendeurs/caissiers : 2223.13
- d) 11 à 20 vendeurs/caissiers : 2.523.74

### b) Entreprises de plus de 20 travailleurs

Cat. 1	Cat. 2	Cat. 3	Cat. 4	Cat. 5
1644.59	2057.35	2234.62	2535.19	3092.04

- a) Seul à la vente avec logement: 1644.59  
à majorer jusque 2057.35 EUR d'une commission au moins égale à 3 % de la tranche de recettes mensuelles moyennes au-delà de 10102.34
- b) Seul à la vente sans logement : 2057.35
- c) 1 à 10 vendeurs/caissiers : 2234.62
- d) 11 à 20 vendeurs/caissiers : 2.535.19
- e) Plus de 20 vendeurs/caissiers : 3092.04

## CALENDRIER DES FORMATIONS

du 16 mars au 8 juin 2022

*Les démonstrations et workshop ont lieu à des horaires différents*  
En cas d'annulation, nous vous remercions de nous prévenir minimum 48h à l'avance.

DATE	HORAIRE	COURS
16-03-22	09h-17h	<b>FORICHER</b>
21-03-22	13h-17h	<b>MOULINS DE STATTE</b>
22-03-22	09h-17h	Les tartes comme à Tancremont
23-03-22	09h-17h	Les farines, les connaître et les utiliser
28-03-22	09h-17h	Gâteaux de Pâques
25-04-22	09h-17h	Variations autour du caramel
26-04-22	13h-17h	<b>Dossche Mills</b>
27-04-22	09h-17h	L'art du chocolat
04-05-22	09h-17h	Les pains salés
10-05-22	09h-17h	Snacking du monde
11-05-22	09h-17h	Les différents modes de fermentation
17-05-22	09h-17h	Farandoles de mini desserts
18-05-22	09h-17h	Echanges, trucs astuces, techniques et procédés
19-05-22	09h-17h	Gâteaux de voyage gourmands
23-05-22	09h-17h	Les viennoiseries maison
23-05-22	09h-17h	<b>FORICHER</b>
24-05-22	09h-17h	<b>FORICHER</b>
24-05-22	09h-17h	Spécial Levain
31-05-22	09h-17h	<b>Démonstration Jean Pierre Gauthier</b>
07-06-22	09h-17h	Les macarons revisités
08-06-22	09h-17h	Le travail du sucre

## COMMENT BÉNÉFICIER DE NOS FORMATIONS ?

Vous souhaitez venir en tant que :

- Patron seul en formation : 100€  
Patron seul en démonstration : gratuit
- Patron + employé de la commission 220  
ou ouvrier de la commission 118 : gratuit
- Patron + aidant = 100€ par participant
- Patron + aidant + ouvrier 118 ou employé 220 : gratuit
- Ouvrier 118 seul : gratuit
- Employé 220 seul : gratuit
- Apprenti (toujours dans le système scolaire / contrat d'alternance)  
en boulangerie pâtisserie seul : gratuit

**L'offre de formation continue s'adresse  
prioritairement aux patrons et aux ouvriers  
de la boulangerie, pâtisserie, chocolaterie et glacerie.**



## THÈME MOF HERMENIER

GRIGNOTAGES SUCRÉS ET SALÉS  
POUR VENTES ADDITIONNELLES

### PROGRAMME

Finger cranberry noisette glaçage gianduja  
Barre énergétique  
Ficelle moelleuse au fromage  
Moelleux au chorizo  
Baguette feuilletée au gros sel de mer  
Baguette feuilletée au curry sésame

## NOTEZ BIEN

Les formations et les démos ne se dérouleront plus à Villers-le-Bouillet mais bien à **GOSSELIES**  
(Ancien site Caterpillar  
Av. des Etats-Unis 1, 6041 Gosselies)

et la **démo des Moulins de Statte**  
à Liège au **Marché couvert de Jupille**  
(Avenue J. Prévers, 27 à 4020 Jupille-sur-Meuse)

## AUTOUR DE LA CONFISERIE

Avec Monsieur Jean Pierre Gauthier

Nous verrons ensemble les grands classiques  
**de la confiserie française,**  
Une gamme de produits optimisée pour la production,  
ainsi que les techniques pour assurer sa régularité.

Caramels mous, caramels mous aux fruits, nougats de Montélimar,  
nougats chocolat, bonbons gélifiés, pâtes de fruits,  
guimauves sans colorants, sans arômes et sans blancs d'œufs,...



## NOS PARTENAIRES POUR LES DÉMONSTRATIONS

Afin de vous proposer de nouveaux produits de qualité,  
notre offre comprend des démonstrations et workshop  
par nos partenaires du secteur.



# Les réflexes à adopter

## au quotidien quand on a trop de cholestérol

Bon nombre d'entre vous ont sûrement entendu leur médecin leur dire « Vous avez trop de cholestérol » ! Voici quelques conseils.

### QU'EST-CE QUE LE CHOLESTÉROL ?

Le cholestérol est un lipide essentiel à l'organisme car il compose et maintient la structure des membranes des cellules de notre corps et joue un rôle dans la synthèse de certaines hormones.

La majeure partie du cholestérol nécessaire à l'organisme est fabriquée par le foie tandis que le reste du cholestérol est apporté par l'alimentation. Il n'existe pas deux molécules de cholestérol mais plutôt deux protéines responsables de son transport dans l'organisme, via le sang :

Les lipoprotéines de haute densité (HDL) qui correspondent au « bon » cholestérol. Elles ont pour rôle d'empêcher la formation de plaques d'athérosclérose sur la paroi des artères. Les HDL apportent au foie le surplus de cholestérol accumulé dans les organes afin qu'il y soit éliminé.

Les lipoprotéines de faible densité (LDL) qui correspondent au « mauvais » cholestérol. A l'inverse des HDL, ces protéines distribuent l'excès de cholestérol aux différents organes, ce qui favorise le dépôt lipidique sur la paroi des artères et donc l'apparition de plaques d'athérosclérose.

En excès dans le sang, le « mauvais » cholestérol est dangereux sur le long terme pour la santé : il détériore les artères en formant des plaques d'athérosclérose ce qui favorise les caillots et les accidents cardio-vasculaires. L'athérosclérose se traduit par des plaques lipidiques qui évoluent au fil des années.

Lorsqu'on a du cholestérol, certaines précautions et mesures hygiéno-diététiques sont à adopter pour maintenir, voire pour faire baisser son taux de LDL.

### PRATIQUER UNE ACTIVITÉ PHYSIQUE

Plusieurs études scientifiques ont démontré que l'exercice physique permettait d'augmenter le bon cholestérol et de réduire le mauvais cholestérol (= le taux de triglycérides).

Le taux de bon cholestérol serait ainsi jusqu'à 30% plus élevé chez les sportifs. L'effet est mécanique : durant un exercice physique, l'organisme va utiliser le cholestérol pour mieux fonctionner.

### MANGER DU POISSON 2 À 3 FOIS PAR SEMAINE

Le poisson, et plus spécifiquement les poissons gras comme le maquereau, la sardine ou le saumon, est particulièrement indiqué dans les cas d'hypercholestérolémie grâce à sa richesse en acides gras insaturés et à sa teneur en Oméga-3.

Les Oméga-3 sont réputés pour faire baisser les niveaux de triglycérides dans le sang, ces derniers font partie de la famille des lipides, au même titre que le cholestérol.

### AUGMENTER SA CONSOMMATION DE FRUITS ET LÉGUMES

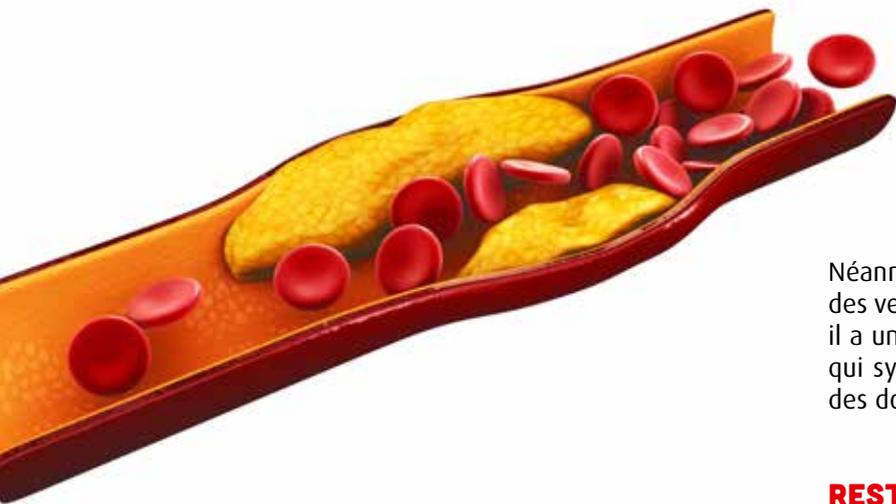
Les fruits et légumes, riches en fibres, et en antioxydants, contribuent à maintenir un bon état de santé général et participent à l'équilibre nutritionnel.

Les pommes notamment, grâce à la pectine qu'elles contiennent, participent à la baisse du taux de cholestérol si elles sont consommées au quotidien à raison de 3 par jour.

### UTILISER DES HUILES VÉGÉTALES

Les huiles végétales telles que l'huile de tournesol, d'olive ou encore de colza sont à privilégier pour la cuisine et l'assaisonnement, afin de réduire l'ingestion de graisses saturées néfastes.

Les huiles de palme et de coprah sont à bannir.



### DÎNER LÉGER

C'est durant la nuit que le foie fabrique du cholestérol. Mieux vaut donc manger léger le soir, quitte à se rattraper le lendemain matin. Exemple de menu au dîner : une volaille ou du poisson accompagné de légumes + 1 fruit en dessert.

### DIMINUER LES APPORTS EN GRAISSES SATURÉES

Certaines graisses sont bonnes pour la santé alors que d'autres moins. C'est notamment le cas des graisses saturées qu'il faut consommer mais sans excès.

Concernant les viandes, préférez les viandes blanches (veau, dinde et poulet) aux viandes rouges.

### LIMITER L'ALCOOL

Il n'y a pas de lien direct établi entre l'alcool et un cholestérol élevé.

Néanmoins, même si certains alcools possèderaient des vertus plutôt protectrices sur le système vasculaire, il a une toxicité sur de nombreux organes dont le foie qui synthétise le cholestérol. Mieux donc consommer des doses modérées d'alcool.

### RESTER ZEN

Le stress augmente le rythme cardiaque et le taux de mauvais cholestérol.

Maintenir ou faire baisser son taux de cholestérol passe donc par des mesures diététiques mais aussi par une détente globale du corps et de l'esprit. Méditation, activités artistiques, etc, permettent de garder la santé et favorise l'équilibre entre bon et mauvais cholestérol.

*Extraits du livre Mieux vivre avec son cholestérol de Raoul Relouzat*



**resinit** S.A.

## UN REVETEMENT DE SOL SANS PROBLEMES!

- résistant aux acides
- lisse ou anti-dérapant
- sans joints (monolithique)
- praticable en peu de temps (20 min.)
- conforme aux normes ministérielles

Kaleweg 9 • B-9030 Mariakerke  
Tél. (09) 227 93 51 • Fax (09) 227 01 95

D&D-68-08-A

### DANS UNE ANIMALERIE

Dans une animalerie, un gars souhaite adopter un perroquet. Le vendeur lui dit :

- Je vous propose celui-ci. Il parle français, anglais et italien. Il vaut 2000 €.
- Trop cher. Vous n'en avez pas d'autres ?
- Celui-là. Bilingue anglais-français. Il vaut 1000 €.

Le client aperçoit un perroquet au regard perçant, affiché à 4000 €, et dit :

- Pourquoi celui-ci est-il plus cher ? Il connaît plus de langues ?
- Non, il ne dit jamais le moindre mot !
- Alors pourquoi le vendez-vous à ce prix ?
- Parce que les deux autres l'appellent « Chef »...

### UN RADIN DIT À SA FEMME :

- Chérie, mets ton manteau !
- Chouette, tu m'emmènes au restaurant ?
- Non, j'ai coupé le chauffage.

Un intellectuel propose un jeu à un imbécile :

- Si je te pose une question et que tu ne connais pas la réponse, tu me donnes 1 €. Inversement, si tu me poses une question et que je ne connais pas la réponse, je te donne 100 €.
- D'accord, répond l'imbécile.

L'intellectuel commence :

- Qu'est-ce qui a 4 pattes et qui fait « miaou » ?
- Ché pas, dit l'imbécile qui verse alors 1 €.
- Qu'est-ce qui a 4 pattes et qui fait « waf » ?
- Ché pas, dit l'imbécile qui verse alors 1 €.

À son tour, l'imbécile lui demande :

- Qu'est-ce qui a 8 pattes le midi puis 4 pattes le soir ?

Surpris, l'intellectuel cogite pendant 10 minutes, puis annonce résigné :

- Je ne vois vraiment pas...

L'intellectuel débourse alors 100 €, et lui dit :

- Alors quelle est la réponse à la question ?
- Ché pas, répond l'imbécile qui lui reverse 1 €.

### MATHÉMATIQUE

Aujourd'hui, mon prof de Maths m'a dit :

- Donnez-moi une droite !

J'ai hésité...

### GRAVITÉ

Deux fous repeignent une salle de psychiatrie. Soudain le premier dit à celui qui peint le plafond :

- Accroche-toi au pinceau, je retire l'échelle !

### MARK TWAIN :

Il y a trois sortes de mensonges : les mensonges, les sacrés mensonges et les statistiques.

### INTERVIEW

Un journaliste interviewe un paysan corse :

- Comment faites-vous pour tracer les routes dans les montagnes ?
- Ben, on lâche un âne, on regarde le chemin qu'il emprunte dans la montagne, et on fait passer la route.
- Et si vous n'avez pas d'âne ?
- Ben, on prend un ingénieur.

### REFLEXION

Mais la réalité, mais tout le monde s'en fout de ta réalité mon pauvre ami. Ben parce que si la réalité intéressait les gens, eh ben les gens éteindraient la télé et regarderaient par la fenêtre, réfléchis !

### COMPTABILITÉ

La Mort envoie un comptable de 30 ans dans l'au-delà. Le comptable lui demande alors :

- Mais pourquoi m'as-tu fait mourir si tôt ???
- Comment ça si tôt ? D'après les heures que tu factures à tes clients, tu as 80 ans !

Deux candidats sont à égalité pour obtenir un emploi de comptable dans une entreprise. Le responsable leur pose une question simple :

- Combien font deux plus deux ?

Le premier répond :

- Statistiquement, n'importe quoi entre 3.999 et 4.001

Le second répond :

- Combien voulez-vous que cela fasse ?



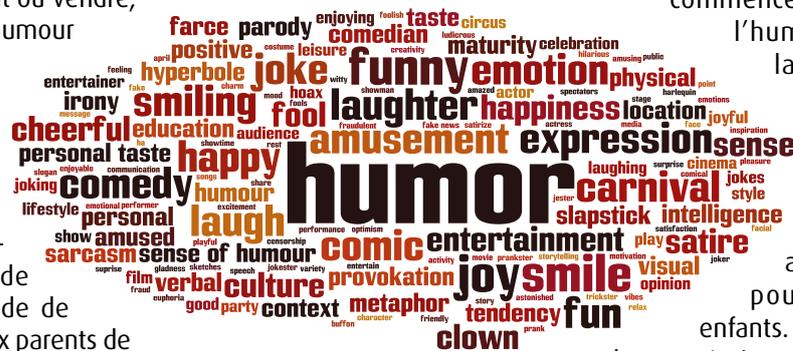
A quel l'âge a-t-on le

# sens de l'humour ?

**Vous pensez être drôle ? Mais depuis quand exactement ? Des scientifiques ont étudié l'évolution de l'humour chez des bébés entre 0 et 4 ans. Et les plus jeunes sont déjà sensibles à certains traits d'humour.**

Pour se faire des amis, pour gérer le stress, apprendre plus facilement ou vendre, même des pâtisseries, l'humour est notre meilleur allié.

Mais à partir de quel âge sommes-nous capables de comprendre l'humour et même d'en produire ? Des scientifiques de l'université de Bristol ont créé une étude de 20 questions soumises aux parents de 617 enfants âgés de 0 à 4 ans.



des imitations. À deux ans, les enfants commencent à comprendre l'humour basé sur le langage. Les mots inventés ont la cote. Ils développent aussi un humour plus « méchant » en appréciant de pousser les autres enfants. Enfin à 3 ans, leur humour intègre les règles sociales. C'est l'âge des gros mots et autres.

## L'HUMOUR DES ENFANTS ÉVOLUE AVEC L'ÂGE

Les résultats de cette étude suggèrent que les bébés, dès l'âge d'un mois, réagissent déjà à l'humour. Dès 2 mois, 50 % des bébés apprécient l'humour et ils sont 50 % à produire de l'humour à 11 mois. Évidemment, selon l'âge, les enfants rigolent ou sourient à différents traits d'humour. Les enfants de moins d'un an sont sensibles à l'humour visuel comme les grimaces ou les postures rigolotes, mais aussi à l'humour auditif comme les sons et les voix changeantes. À partir d'un an, les enfants réagissent plus aux situations drôles qui impliquent un autre être humain comme montrer des parties de son corps habituellement cachées, ou faire

Les résultats soulignent que l'humour est un processus complexe qui se développe au cours des quatre premières années de la vie. Compte tenu de son universalité et de son importance dans de nombreux aspects de la vie des enfants et des adultes, il est important que nous concevions des outils pour déterminer comment l'humour se développe d'abord afin que nous puissions mieux comprendre non seulement l'émergence de l'humour lui-même, mais aussi comment il peut aider les jeunes enfants à fonctionner cognitivement, socialement et en matière de santé mentale.

● **Fl de Thier**

Sources: *futurasciences*, livre *Mode d'emploi de mon bébé*



## A vos agendas

# Banquet de Namur

Ce 20 Mars 2022 dès 18h, dans un cadre magnifique et une ambiance conviviale, venez passer un agréable moment de détente au Green de l'Eau-Vive by Pierre Résimont. Avec son Chef doublement étoilé et installé dans le château fraîchement rénové du club de Golf de Rougemont, notre restaurant vous émerveillera par son décor verdoyant et sa carte signée Pierre Résimont. Les Chefs Richard & Yo vous proposent une carte dynamique et créative à base de produits frais et de saison.

Apéritif et ses zakouskis (les bulles, jus de fruits et ses mises en bouche)

Asperge froide en vinaigrette  
Saumon basse température

Poisson de \*\* Yo\*\* Parfums d'Asie

Le trou Normand  
Glace Vodka Poivre

Déclinaison d'Agneau accompagné  
de ses légumes printaniers  
(possibilité de changer)

Le dos de Cabillaud uniquement  
à la demande et uniquement sur réservation  
1 semaine avant pour la bonne gestion  
des commandes.

Soupe de fruits aux épices et sorbets

Le Moka et ses mignardises

Sélection des vins par le maître sommelier

Le restaurant est situé au Golf du Rougemont à Profondeville.  
Accueil dès 18h. Ambiance assurée par notre grand magicien.

Menu à 105 euros par personne tout compris.

N° de compte BE96 0689 0303 8705, en communication svp indiquer votre Nom.

Réservation auprès de Lefranc Frédéric 0496/681408 pour le 12 mars maximum.

Merci d'avoir votre Covid Safe Ticket en règle.

Pour ceux et celles qui ne désirent pas reprendre la route, voici quelques suggestions.

L'Espace Medissey, chambres d'hôtes de Pierre Résimont situées à Bois-de-Villers, à 10 minutes du restaurant

Voici le lien pour vous donner un aperçu des chambres :  
[www.eau-vive.be/hebergement](http://www.eau-vive.be/hebergement)

Le Medissey compte en tout 6 chambres auxquelles vient s'ajouter le Cube, un gîte pouvant accueillir jusqu'à 6 personnes (2 chambres + un canapé convertible)

Pierre Résimont vous offre une remise de 10% sur les tarifs affichés sur le site internet.

Nous pouvons également vous proposer l'hôtel Vedette\*\*\*\*\* à Profondeville ([www.hotelvedette.be/fr/](http://www.hotelvedette.be/fr/)) ou la Villa Gracia à Profondeville également ([www.villagracia.com/](http://www.villagracia.com/))

Le Green de l'eau vive  
Chemin du Beau Vallon 45  
5170 Profondeville  
081/241626





## Être membre de la Fédération, c'est bénéficier d'une foule d'avantages de grande valeur

La Fédération francophone s'est donnée pour mission de représenter, conseiller et défendre ses membres au mieux mais veille aussi à ce que les décisions, à tous les niveaux de pouvoir, prennent en compte les intérêts de ses artisans.

Les sections provinciales et régionales assurent, quant à elles, la représentation au quotidien de ses membres en proposant de nombreuses activités mais aussi en soutenant et proposant des initiatives locales.

Avoir la garantie de voir son métier défendu et protégé, tant au niveau politique que social et humain est la plus-value essentielle de l'appartenance à la Fédération.

Les informations du terrain sont entendues, relayées en haut lieu et la Fédération met tout en œuvre pour apporter les solutions attendues.

Appartenir à la Fédération, c'est désirer voir notre métier perdurer !

***Pensez à vous affilier et à cotiser !***

### Liste des présidents par province

Monsieur DENONCIN Albert,  
province de Luxembourg.  
Tél. : 0477/41.91.52  
Mail : a.denoncin@skynet.be

Monsieur LEONARD Henri,  
province de Liège.  
Tél. : 04/351.76.46  
Mail : henri.leonard@longdoz.be

Monsieur LEFRANC Frédéric,  
province de NAMUR.  
Tél. : 081/43.35.99  
Mail : fredval.lefranc@live.fr

Monsieur VANDERAUWERA José,  
province du HAINAUT.  
Tél. : 0496 33 05 79  
Mail : josé.vanderauwera@gmail.com  
Brabant Wallon.  
Tél. : 02/469.12.22  
Mail : info@ffrboulpat.be.

Monsieur LARDENNOIS André,  
BRUXELLES.  
Tél. : 02/660.56.07  
Mail : lardennois.a@gmail.com