

# Le Moniteur

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



PB-PP|B-10  
BELGIE(N)-BELGIQUE  
P 302 015

Bulletin mensuel  
37<sup>e</sup> année  
Janvier 2020

## Forfait Boulangers Pâtisseries

PAGE 17

**BONNE ANNÉE**










*Tout-en-un ! Dans notre nouveau webshop, tout est regroupé.*

Voici notre nouveau site tout-en-un ! Ce fut un beau défi que nous avons relevé. Le webshop Puratos a été renouvelé, et nous l'avons intégré à notre site web. Vous y trouverez tout ce dont vous avez besoin.

**Découvrez-le maintenant sur [www.puratos.be](http://www.puratos.be)**

#### Tout, mais alors vraiment tout-en-un

-  Enregistrez vos recettes préférées
-  Consultez directement notre catalogue de produits complet
-  Consultez tout : vos commandes, vos bons de livraison, vos factures et vos fiches techniques
-  Commandez 24 h/24, via votre ordinateur, tablette ou smartphone
-  Placez votre commande où vous voulez - au travail, à la maison ou même en vacances 😊



## Mesdames, Messieurs, Chers confrères,

Cette période de fin d'année est une période chargée pour nos artisans boulangers, pâtisseries et chocolatiers. Vous travaillez au quotidien pour le bonheur des familles. Vos créations emplissent leur cœur de joie. Votre famille aussi est une source d'équilibre et un lien précieux pour la réussite de vos affaires.

Pour toutes ces raisons, le conseil d'administration de la Fédération francophone se joint à moi pour vous présenter ses meilleurs vœux ainsi qu'à vos proches pour l'année 2020. Que cette année vous procure joie, réussite, prospérité et surtout bonheur.

Nous sommes dans un monde en pleine mutation. La notion de travail elle-même est remise en cause. Pour avoir rencontré de nombreux jeunes, leur vision de notre métier a bien changé. Octroyer plus de temps à leur famille, tisser des liens sociaux, opter pour les nouvelles techniques font partie intégrante de leur nouveau paradigme. C'est une réalité que nous ne pouvons exclure de notre communication afin de susciter des vocations. La survie de notre beau métier en dépend. Les années qui viennent vont comporter de nombreux défis : politiques, sociaux et climatiques, il nous faudra en tenir compte.

Pour m'être entretenu avec de nombreux consommateurs sur le salon « C'est Bon, c'est wallon », il est impératif de prendre conscience que les modes de consommation sont, eux aussi, en constante évolution. Nous devons nous adapter mais surtout les anticiper. L'amélioration de la qualité, la recherche des circuits courts et l'inventivité sont les clés de cette évolution. La sauvegarde de la dénomination « boulangerie-pâtisserie artisanale » doit impérativement être à la hauteur de ce qu'elle revendique. La communication est un enjeu important pour s'assurer que les clients comprennent votre message rapidement et adhèrent à celui-ci. A mi-chemin entre l'aspect marketing et l'aspect commercial, l'identité propre à l'entreprise est favorisée en améliorant l'image de marque.

Chérissez vos familles et vos proches, informez vos clients, transmettez notre patrimoine et surtout restez passionné par votre métier, c'est sans doute les meilleurs vœux que nous puissions, le conseil d'administration et moi-même, vous souhaiter pour cette année 2020 que nous vous souhaitons heureuse et prospère.

● **A. Denoncin**  
Président







**TOTAL**  
COMMITTED TO BETTER ENERGY

**Vous fournir l'énergie,  
notre pain quotidien...**



## Total, votre partenaire multi-énergie.

En tant que membre de la Fédération Francophone de la Boulangerie-Pâtisserie, bénéficiez d'avantages exclusifs sur l'offre gaz, électricité, mazout et carburants.

**ÉCONOMISEZ JUSQU'À :**

**15%**  
sur votre facture  
gaz et électricité

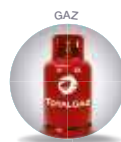
**30€**  
HTVA/1.000L  
de mazout

**9,1c€**  
ttc/L sur votre  
carburant

Pour toute question sur ce sujet, contactez-nous :

**Gaz et électricité** | **Mazout** | **Cartes carburant** | **Pellets**

[yourenergy@total.com](mailto:yourenergy@total.com) | Tél.: 02 224 96 00 | [www.totalcards-adhesion.be](http://www.totalcards-adhesion.be) (code promo: BENERGY)





# Le Moniteur

SOMMAIRE



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

- Science** 6 L'étrange science qui se cache à l'intérieur de votre levain
- Formation** 10 Epicuris
- Économique** 12 La nouvelle loi du 4 avril 2019 sur l'abus de dépendance économique
- Salon** 15 Saveurs & Métiers
- Social** 16 Le salaire à appliquer au 1<sup>er</sup> janvier 2020 en CP 118.03
- Fiscal** 17 Forfait 2020 : Boulangerie et Pâtisserie
- Formation** 33 Commencer une formation en cours d'année, c'est possible !
- Économique** 34 Depuis décembre, les commerçants « arrondissent »
- Fêtes et convivialités** 36 La Saint-Aubert liégeoise
- Fêtes et convivialités** 39 La Saint-Aubert vous invite le dimanche 2 février 2020
- Communication** 40 Gérer ses clients de manière personnalisée est aujourd'hui indispensable
- Formation** 43 Respectus panis : retour aux origines
- Humour** 46
- 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, A. Szalies, F. Lefranc,  
J. Mathias, G. Xhaufaire.

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.

## SCIENCE

## L'étrange science

## qui se cache à l'intérieur de votre levain

**Nous savons que la saveur et la texture du levain proviennent de l'activité de bactéries microscopiques - mais d'où viennent-elles exactement ?**

Dans une pièce remplie de réfrigérateurs en Belgique vivent plus de 110 pots de farine, d'eau et de magie.

Du moins, c'est ainsi que l'on pense parfois aux starters de levains, les cultures de bactéries et de levures que les boulangers mélangent à la pâte au lieu des levures commerciales pour produire un pain d'une délicieuse complexité, avec une acidité piquante ou un crémeux ferme, selon la recette.

Les starters sont faits en laissant sur un comptoir une bouillie appétissante de farine et d'eau et en attendant que les microbes la colonisent et la rendent pétillante et aigre. Mais la plupart des boulangers n'ont pas de séquenceurs d'ADN à portée de main pour voir exactement ce qui vit dans leurs starters, qui ont souvent un aspect, une odeur et un goût différents. En outre, d'où viennent les microbes ? De l'air ? De la farine ? Du microbiome du boulanger ?

Même la question de savoir si un starter, rafraîchi avec de la farine et de l'eau et passée d'une personne à l'autre pendant plus de cent ans, est vraiment la même chose à la fin qu'au début est une question ouverte.

Heureusement, les biologistes et les boulangers commencent à se plonger dans les mystères du levain. Pour découvrir de l'intérieur une expérience très intéressante, Cynthia Graber et Nicola Twilley, l'équipe à l'origine de *Gastropod*, un podcast sur la culture et la science alimentaire, se sont rendus en Belgique avec deux écologistes microbiens, à la bibliothèque du levain de Karl de Smedt.

Logée dans une pièce de l'entreprise Puratos, où de Smedt dirige le Centre pour la Saveur du Pain, la bibliothèque a commencé à prendre sa forme actuelle lorsqu'un boulanger syrien fabriquant des biscuits traditionnels aux pois chiches a contacté de Smedt et lui a demandé s'il pouvait aider à documenter et conserver son starter, raconte Twilley. Les fils du boulanger envisageaient de passer du starter de levain traditionnel à la levure commerciale. Il espérait que de Smedt l'aiderait à empêcher son starter de disparaître.

**Le biome des mains d'un boulanger pourrait-il influencer la texture et le goût de la pâte ?**

La bibliothèque s'agrandit au fur et à mesure que de Smedt collectionnait d'autres starters notables, en s'assurant de les nourrir avec exactement la même farine qu'ils auraient reçue à la maison, afin de préserver leur caractère unique.

Quand Twilley et Graber entrèrent pour la première fois dans la bibliothèque, de Smedt décompta "Trois... deux... un..." et ouvrit la porte. "Honnêtement, c'était comme une salle au trésor dans un musée", dit Twilley. Derrière les façades vitrées des réfrigérateurs se trouvaient des bocaux éclairés par des spots, et une projection chatoyante de feuilles égayait le plafond.

Les boulangers étaient là pour cuire le pain avec leurs starters, en utilisant exactement la même recette, et voir si les pains avaient un goût différent.

Si la bibliothèque reflète un effort de collecte et de conservation de starters inhabituels, l'expérience que







Puratos et de Smedt ont contribué à coordonner un effort pour comprendre comment les starters se développent pour devenir ce qu'ils sont. En Belgique, en plus de Smedt, qui est également directeur de la communication et de la formation chez Puratos, et des auteurs des podcasts, il y avait 12 boulangers du monde entier. Les boulangers étaient là parce qu'Anne Madden et Rob Dunn, écologistes microbiens à la North Carolina State University, leur avaient tous envoyé la même farine avec les mêmes instructions sur la façon de faire un starter de levain.

Ils avaient apporté les starters qu'ils avaient concoctés avec précision afin que les scientifiques puissent prélever des échantillons pour voir quels microbes étaient présents, s'ils étaient différents d'un starter à l'autre, et si les microbes étaient également présents sur les mains des boulangers et dans la farine originale. Les boulangers étaient là pour cuire le pain avec leurs starters, en utilisant exactement la même recette, et voir si les pains avaient un goût différent.

Les résultats de l'expérience belge sont toujours en cours d'analyse avant publication. Mais Madden a récemment partagé quelques détails de ce qu'ils ont découvert. Tout d'abord, les starters n'étaient pas toutes

les mêmes, même s'ils étaient faits de la même façon avec les mêmes ingrédients.

Il y avait plus de 350 souches de micro-organismes dans les ferments, et la plupart des starters contenaient des levures du genre *Saccharomyces*, le même groupe auquel appartient la levure de boulangerie courante. Mais l'un d'entre eux était dominé par des levures complètement différentes, des genres *Naumovozyma* et *Kazachstania*. Un autre projet récent du groupe de recherche - appelé Global Sourdough Project, qui vise à étudier les effets de la géographie sur la composition des différents starters - a révélé que ces levures sont une caractéristique distinctive des starters australiens, explique Madden.

Deuxièmement, lorsque les chercheurs ont effectué un frottis sur les mains des boulangers et ont cultivé les microbes obtenus, ils ont constaté que les microbiomes des mains des boulangers étaient un peu différents de ceux des autres personnes. Ils ressemblaient davantage à la composition microbienne des levains, suggérant que le trempage constant de leurs mains dans de la pâte à pain acide avait peut-être influencé la survie des plus aptes sur les mains des boulangers et produit une population différente de petits habitants. (Ne vous

**NOUS SERONS AU SALON SAVEURS & MÉTIERS À NAMUX EXPO DU 26 AU 28 JANVIER !**

**LES DERNIÈRES TENDANCES  
POUR LES PROFESSIONNELS**



**EN MÉTIERS DE BOUCHE &  
RETAIL ALIMENTAIRE**

**PRÉSENTATIONS DE NOUVEAUTÉS : CHOCOLATS,  
EMBALLAGES, MACARONS, FARINES LOCALES ...**



**PROMOTIONS EXCLUSIVES SUR UNE SÉLECTION  
DE MATIÈRES PREMIÈRES ET SUR LE MATÉRIEL :  
BATTEURS, PÉTRINS, FOURS, LAMINOIRS, ...**

méprenez pas - votre corps et votre nourriture sont des terrains de jeu pour la sélection naturelle, tout comme les habitats à plus grande échelle auxquels nous pensons plus habituellement.)

Nous sélectionnons les microbes qui font ce que nous voulons et qui nous donnent un bon goût, en donnant un avantage évolutif à ceux qui nous plaisent.

Ce qui est peut-être plus intéressant encore, c'est que presque tous les microbes trouvés dans les starters eux-mêmes se trouvaient soit sur les mains des boulangers, soit dans la farine. Seulement 31 sur plus de 350 ne l'étaient pas, ce qui suggère que l'idée commune selon laquelle les microbes de départ sont sauvages et flottent dans l'air est moins probable que celle selon laquelle les microbes déjà présents dans la farine et sur les mains des boulangers sont ceux qui font lever le pain. Néanmoins, note Madden, il est difficile d'établir une causalité avec les données actuelles. La direction dans laquelle les microbes circulent, des mains au starter ou dans le sens inverse, n'est pas claire.

Ce qui est clair, c'est que les levains, et le pain qui en est fait, représentent des manipulations humaines de l'évolution des communautés microbiennes. Nous canalisons la croissance de certains membres de ces communautés en élevant ou abaissant la température de notre pâte, en nourrissant les starters plus ou moins fréquemment, et en leur donnant différentes sortes de farine. Nous sélectionnons les microbes qui font ce que nous voulons et qui nous donnent un bon goût, en donnant un avantage évolutif à ceux qui nous plaisent.

Dans tous ces boccas éclairés par des spots et dans les cuisines du monde entier, la sélection est à l'œuvre, nous apportant du pain délicieux.

*Source en anglais :  
Par Véronique Greenwood - BBC Futur*

## CENTER FOR BREAD FLAVOUR

Depuis de nombreuses années, Puratos mène des recherches approfondies sur les expériences gustatives propres à chaque culture, en particulier pour le pain. Pour en savoir plus sur les secrets de la saveur et de la fermentation du pain, fut donc ouvert le Center of Bread Flavour.

Installé à Saint-Vith, le Center of Bread Flavour allie son expertise dans le goût, la saveur, la fermentation et les associations du pain, ce qui lui permet de partager l'importance des saveurs sur le goût et la texture du pain.

### Mission du Center of Bread Flavour

Le centre désire être un lieu de référence où l'industrie de la boulangerie, la communauté scientifique et les employés de Puratos se réunissent pour échanger leurs meilleures pratiques sur différents aspects de la formation des saveurs et la technologie de fermentation. Leur but est de collaborer tous ensemble pour accumuler les connaissances tout en créant des produits au goût extraordinaire.

### Bibliothèque de levains

La Bibliothèque de levains Puratos est une preuve incontestable de son engagement envers la fabrication du pain. Créée au sein même du Center of Bread Flavour Puratos, la Bibliothèque de levains, première du genre au monde, a pour mission de préserver la biodiversité des levains, de sauvegarder un patrimoine et de faire avancer les connaissances.

L'idée est simple, mais importante. Si un boulanger souhaite conserver en sécurité un échantillon de levain, il peut le confier à la bibliothèque où il sera analysé pour déterminer sa composition exacte et identifier ses ingrédients. L'échantillon peut être préservé pour garantir sa viabilité pendant de nombreuses années.

La bibliothèque abrite aujourd'hui une collection unique de levains de boulangerie provenant des quatre coins du monde et elle a permis d'identifier plus de 700 levures sauvages différentes et plus de 1 500 variétés de bactéries lactiques.



# La nouvelle solution pour l'impression d'étiquettes de prix !



Des questions ? Contactez votre fournisseur :

**Dupont** Professional Food Equipment

Pluim 5 • 8550 Zwevegem • 056 203 209  
info@dupont.be • [www.dupont.be](http://www.dupont.be)

## Imprimez vous-même, simplement, toutes vos étiquettes :

- **Image de marque renforcée** : les étiquettes de prix sont personnalisées et les étals harmonisés.
- **Sécurité garantie** : les étiquettes sont résistantes, faciles à nettoyer et compatibles pour le contact alimentaire.
- **Flexibilité et gain de temps** : les étiquettes de prix sont créées ou mises à jour en quelques clics et imprimées en quelques secondes !

Les solutions Edikio Price Tag contiennent un logiciel, une imprimante, un ruban d'impression et des cartes plastiques pour émettre à la demande des étiquettes de prix.



[www.edikio.com](http://www.edikio.com)



LE CENTRE DE COMPÉTENCE  
DES MÉTIERS DE BOUCHE

Formations courtes  
de perfectionnement technique

Boulangerie  
Pâtisserie



Janvier - Juin 2020



Comment bénéficier  
de nos formations ?

Vous souhaitez venir en tant que :

- Patron seul en formation : 100€
- Patron seul en démonstration : gratuit, à l'exception de Ualrhona
- Patron + employé de la commission paritaire 220 : gratuit
- Patron + ouvrier de la commission paritaire 118 : gratuit
- Patron + aidant : 100€ par participant
- Patron + aidant + ouvrier (CP 118) ou employé (CP 220) : gratuit
- Ouvrier de la commission paritaire 118 seul : gratuit
- Employé de la commission paritaire 220 seul : gratuit
- Enseignant dans le secteur de la boulangerie-pâtisserie seul : gratuit
- Apprenti en boulangerie-pâtisserie seul : gratuit
- Stagiaire en boulangerie-pâtisserie seul : gratuit
- Demandeur d'emploi : gratuit
- Personne faisant partie d'un autre secteur que celui de la boulangerie-pâtisserie : 100€ par jour et par participant

Nos formations sont gratuites grâce à l'intervention de nos partenaires :

ALIMENTO



FÉDÉRATION FRANCOPHONE

BOULANGERIE PÂTISSERIE GLACERIE CONFISERIE CHOCOLATERIE







# Le calendrier des formations

Toutes les formations ont lieu de 9h à 17h. 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.



Dates	Thèmes
20/01	Festival de sandwiches et de tartines
05/02	Le levain liquide
10/02	Les desserts bistrognomiques
<b>12/02</b>	<b>Démonstration Puratos</b> <i>De 13h à 17h</i>
17/02	Des amuse-bouches au dessert, le repas du boulanger
19/02	La meringue
<b>03/03</b>	<b>Démonstration Dossche Mills</b> <i>De 13h à 17h</i>
04/03	Tartes sucrées, salées et gâteaux de voyage
<b>09/03</b>	<b>Démonstration Les Moulins de Statte</b> <i>De 13h à 17h</i>
11/03	Petits fours secs ou moelleux
16/03	Montages de Pâques
18/03	Sucre d'art
<b>23/03</b>	<b>Démonstration Puratos</b> <i>De 13h à 17h</i>
01/04	Le miel dans la pâtisserie
21/04	Les boîtes cadeaux gâteaux

Dates	Thèmes
22/04	Les quatre heures à emporter
27/04	Les confiseries
28/04	Des tartes, toujours des tartes
29/04	Gamme santé
06/05	Les desserts sans gluten
11/05	Chocolat et fruits
12/05	Des pièces montées originales et exotiques
13/05	Quiches, tourtes et tartes salées
18/05	Les gommes maison acidulées et bonbons gélifiés
20/05	La pâtisserie de tradition, une valeur sûre !
<b>08 et 09/06</b>	<b>Démonstration Valrhona *</b> <i>De 13h à 17h</i>
10/06	Glaces et épices
15/06	Les verrines tout un art
16/06	Variations autour de la boulangerie
17/06	Gâteaux légers d'été

## 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 :



\* Workshop payant : 480€ pour 2 jours.  
Si vous faites partie de la commission paritaire 118 ou 220, intervention d'Alimento de 130€ par jour pour 1 participant – 260€ pour 2 participants, avec un maximum de 390€ par jour et par groupe de 3 participants et plus.

## Nos formations sur mesure

Cette offre de formations n'est pas adaptée à vos besoins ?

Vous souhaitez approfondir un sujet ou vous préférez l'organiser au sein de votre entreprise ? Contactez-nous !



### Epicuris

#### Centre de compétence des métiers de bouche

Parc d'activités économiques  
Rue de Waremmes 101  
4530 Villers-le-Bouillet

#### Caroline Schroeder

caroline.schroeder@formation-epicuris.be  
Tél : 0497/57.00.85 - 085/27.88.66  
Fax : 085/27.88.69  
www.formation-epicuris.be



Retrouvez-nous sur Facebook  
Epicuris Asbl



L'UNION EUROPÉENNE ET LA WALLONIE  
INVESTISSENT DANS VOTRE AVENIR



# La nouvelle loi

du 4 avril 2019 sur l'abus de dépendance économique



En ce jour de la Saint Nicolas, nous avons assisté pour vous à la conférence organisée à Liège par l'asbl ÉTUDES et EXPANSION sur la nouvelle loi du 4 avril 2019 sur l'abus de dépendance économique : vers une réelle protection des PME, ou nouvelle source d'insécurité juridique ?

Nos entreprises artisanales sont régulièrement contactées par la grande distribution pour conclure des « partenariats » commerciaux, dont le domaine de la « franchise » en est un exemple courant.

Ces contrats peuvent présenter de nombreux pièges qui peuvent mettre votre entreprise à mal, je vous conseille donc de prendre connaissance du texte non exhaustif ci-dessous, certes indigeste, je le reconnais, afin que vous ayez au besoin, le réflexe de vous adresser en toute connaissance de cause à un juriste très compétent en droit commercial qui pourrait vous éviter un conflit, débouchant inévitablement à terme sur une rupture des relations commerciales avec ces entreprises.

## Résumé :

**L'objectif poursuivi par le législateur est d'apporter une protection au partenaire le plus faible dans une relation contractuelle entre entreprises.**

La loi comporte trois volets qui entrent en vigueur à des dates différentes : la partie sur les abus de dépendance économique entrera en vigueur le 1/06/2020, celle sur les clauses abusives le 1/12/2020 et enfin celle relative aux pratiques déloyales du marché est déjà entrée en vigueur depuis le 1/09/2019.

**En dernier ressort toutefois, on constate que le texte adopté contient des dispositions manquant de précision ou qui ne sont que la transposition pour les entreprises des dispositions protégeant les consommateurs sans être vraiment adaptées aux relations d'affaires.**

Le champ d'application de la loi est large : finalement ce ne sont pas les seules PME, mais bien toutes les entreprises, quelle que soit leur taille, qui peuvent se prévaloir des dispositions de la loi.

Tous les contrats conclus entre entreprises sont concernés et il appartiendra à chaque entreprise, dans un avenir très proche, d'adapter ses pratiques

à la nouvelle loi tant en ce qui concerne la rédaction des clauses contractuelles que l'exécution des contrats.

## Orateur :

Maître Marc Géron - Cabinet d'avocats Rikkers

## Objectif poursuivi par le législateur

Protéger les acteurs économiques les plus faibles, les PME et les petits indépendants face aux grandes entreprises.

« Petits producteurs dans le secteur agroalimentaire. Petits garagistes ou indépendants dans le secteur automobile, qui font face au rouleau compresseur des grands concessionnaires ou des grandes marques automobiles à l'étranger ».

**Comment ?** En comblant le vide juridique existant en matière de dépendance économique, de clauses abusives et de pratiques trompeuses et agressives.

## Objectif atteint ? Oui ... mais :

Le champ d'application a été élargi : la loi s'applique à toutes les entreprises (sauf exclusion de deux secteurs du champ d'application des clauses abusives) :

- 1/ Les services financiers définis à l'article I.8. 18° CDE « tout service ayant trait à la banque, au crédit, à l'assurance, aux retraites individuelles, aux investissements et aux paiements ».
- 2/ Les marchés publics et les contrats qui en découlent.

Les dispositions de la loi font référence à des concepts vagues qui ouvrent la porte à l'insécurité juridique.

En ce qui concerne les clauses abusives et les pratiques trompeuses et agressives, le législateur a opté pour une transposition partielle





des dispositions existant pour la protection des consommateurs, mais qui n'est pas nécessairement adéquate dans le secteur B2B. = « **Nid à procès** » selon l'orateur.

## 1<sup>ère</sup> PARTIE : L'INTERDICTION DES ABUS DE DÉPENDANCE ÉCONOMIQUE

L'article I.6.4 CDE définit la position de dépendance économique :

« Position de dépendance économique : position de sujétion d'une entreprise à l'égard d'une ou plusieurs autres entreprises, caractérisée par l'absence d'alternative raisonnablement équivalente et disponible dans un délai, à des conditions et à des coûts raisonnables, permettant à celle-ci ou à chacune de celles-ci d'imposer des prestations ou des conditions qui ne pourraient pas être obtenues dans des circonstances normales de marché ».

### Définition de l'abus de dépendance économique

L'article IV.2/1 CDE interdit « le fait d'exploiter de façon abusive une position de dépendance économique », « dès lors que la concurrence est susceptible d'en être affectée sur le marché belge concerné ou une partie substantielle de celui-ci ».

L'article donne ensuite cinq exemples de ce qui « peut être considéré comme une pratique abusive » :

- 1° le refus d'une vente, d'un achat ou d'autres conditions de transaction ;
- 2° l'imposition de façon directe ou indirecte des prix d'achat ou de vente ou d'autres conditions de transaction non équitables ;
- 3° la limitation de la production, des débouchés ou du développement technique au préjudice des consommateurs ;
- 4° le fait d'appliquer à l'égard de partenaires économiques des conditions inégales à des prestations équivalentes, en leur infligeant de ce fait un désavantage dans la concurrence ;
- 5° le fait de subordonner la conclusion de contrats à l'acceptation, par les partenaires économiques, de prestations supplémentaires, qui, par leur nature ou selon les usages commerciaux, n'ont pas de lien avec l'objet de ces contrats.

### Les sanctions

Amendes ou astreintes (pour non-respect de la décision) de 2 % du CA (article IV.70 CDE) prononcée par le Collège de la concurrence saisi soit d'office,

soit sur plainte d'une personne physique ou morale qui justifie d'un intérêt (article VI.41,§1,2°CDE) soit sur demande du Ministre des classes moyennes ou d'un organisme public (article IV.41,§1, 4°CDE). = **Domages et intérêts**

### Entrée en vigueur

Entrée en vigueur des dispositions relatives à l'abus de dépendance économique : **1<sup>er</sup> juin 2020**.

## 2<sup>e</sup> PARTIE : LES CLAUSES ABUSIVES

### Définition de la clause abusive

L'article VI.91/3 §1 CDE définit ce qu'est une clause abusive :

« **Toute clause d'un contrat conclu entre entreprises est abusive lorsque, à elle seule ou combinée avec une ou plusieurs autres clauses, elle crée un déséquilibre manifeste entre les droits et obligations des parties** ».

**Interdiction des clauses abusives qui sont définies à l'article VI.91/3 CDE**

- À cette définition s'ajoutent deux listes de clauses :

**les clauses « noires »** : elles sont considérées comme abusives et interdites (art VI.91/4 CDE).

**les clauses « grises »** : elles sont présumées abusives mais la preuve contraire peut être apportée (art VI.91/5 CDE).

### Liste des clauses noires

« Art. VI.91/4. Sont abusives, les clauses qui ont pour objet de :

- 1° prévoir un engagement irrévocable de l'autre partie, alors que l'exécution des prestations de l'entreprise est soumise à une condition dont la réalisation dépend de sa seule volonté ;
- 2° conférer à l'entreprise le droit unilatéral d'interpréter une quelconque clause du contrat ;
- 3° en cas de conflit, faire renoncer l'autre partie à tout moyen de recours contre l'entreprise ;
- 4° constater de manière irréfragable la connaissance ou l'adhésion de l'autre partie à des clauses dont elle n'a pas eu, effectivement, l'occasion de prendre connaissance avant la conclusion du contrat. »

### Liste des clauses grises

« Art. VI.91/5. Sont présumées abusives sauf preuve contraire, les clauses qui ont pour objet de :

- 1° autoriser l'entreprise à modifier unilatéralement sans raison valable le prix, les caractéristiques ou les conditions du contrat;
- 2° proroger ou renouveler tacitement un contrat à durée déterminée sans spécification d'un délai raisonnable de résiliation;
- 3° placer, sans contrepartie, le risque économique sur une partie alors que celui-ci incombe normalement à l'autre entreprise ou à une autre partie au contrat;
- 4° exclure ou limiter de façon inappropriée les droits légaux d'une partie, en cas de non-exécution totale ou partielle ou d'exécution défectueuse par l'autre entreprise d'une de ses obligations contractuelles
- 5° sans préjudice de l'article 1184 du Code civil, engager les parties sans spécification d'un délai raisonnable de résiliation;
- 6° libérer l'entreprise de sa responsabilité du fait de son dol, de sa faute grave ou de celle de ses préposés ou, sauf en cas de force majeure, du fait de toute inexécution des engagements essentiels qui font l'objet du contrat;
- 7° limiter les moyens de preuve que l'autre partie peut utiliser;
- 8° fixer des montants de dommages et intérêts réclamés en cas d'inexécution ou de retard dans l'exécution des obligations de l'autre partie qui dépassent manifestement l'étendue du préjudice susceptible d'être subi par l'entreprise. »

### Comment renverser la présomption ?

Indications données lors des travaux parlementaires :

- Montrer qu'en tenant compte des circonstances et caractéristiques du contrat, la clause ne crée pas un déséquilibre manifeste entre les droits et obligations des parties.
- Vérifier les conséquences concrètes pour les parties.
- La présomption du caractère abusif peut être renversée dans la mesure où l'on peut démontrer que les deux parties souhaitaient réellement un tel régime.

### Les sanctions

Article VI.91/6 CDE : nullité de la clause abusive mais pas du contrat (qui peut subsister sans la/les clause(s) abusive(s))

### Entrée en vigueur

Entrée en vigueur des dispositions relatives aux clauses abusives : **1er décembre 2020.**

- ***Les nouvelles dispositions s'appliquent aux contrats conclus, renouvelés ou modifiés après cette date, mais pas aux contrats en cours à cette date.***

## 3<sup>e</sup> PARTIE : LES PRATIQUES DU MARCHÉ DÉLOYALES ENTRE ENTREPRISES

### Objectif :

***Lutter contre les pratiques du marché déloyales de nature à influencer de manière injustifiée le comportement économique de l'entreprise contractante en donnant aux entreprises qui en sont victimes les outils efficaces pour lutter contre cette pratique.***

### Toutes les entreprises peuvent se prévaloir de la loi.

*Section I : Des pratiques du marché déloyales*

*Section II : Des pratiques du marché trompeuses*

*Section III : Des pratiques du marché agressives*

### Procédures et sanctions en cas de pratiques déloyales

*Sanctions pénales (article XV.83 CDE)*

*Action en cessation (article XVII.7. CDE)*

### Entrée en vigueur

*des dispositions relatives aux pratiques déloyales : le 1<sup>er</sup> septembre 2019*

***Les multiples sujets de controverse, faisant l'objet de diverses interprétations possibles, seront forcément susceptibles de déboucher sur une multitude de conflits.***



***SOYEZ DONC TRÈS ATTENTIFS ET PRÉVOYANTS SI VOUS VOUS ORIENTEZ VERS CE TYPE D'ACTIVITÉS : il vaut mieux prévenir que guérir !***

● **Henri Léonard**

Président de la commission économique





## SAVEURS & MÉTIERS

3 jours inspirants pour les professionnels de l'alimentation

26 | 27 | 28 janvier 2020 • Namur Expo

Rendez-vous désormais annuel, Saveurs & Métiers ouvrira les portes de sa **4<sup>ème</sup> édition les 26, 27 et 28 janvier 2020 à Namur Expo**. Equipements, matériel ou produits, les professionnels du retail alimentaire et des métiers de bouche pourront à nouveau découvrir les dernières tendances du secteur et trouver toutes les solutions pour leur établissement. Si le salon reste fidèle à son identité de niche, il étend toutefois son offre en s'ouvrant cette année au retail « on the go », un marché en pleine expansion.

### NOUVEAUTÉ : RETAIL ON THE GO

En Belgique le marché de « convenience » (commodité) représente plus de 25 Ma d'euros par an\*. Une tendance qui n'a pas échappé au secteur : ces dernières années, les points « food » et de « petite restauration » à l'attention des consommateurs de passage fleurissent dans les stations-services, centres commerciaux, gares, etc. Face à ces résultats, **Saveurs & Métiers diversifie son éventail de solutions et mettra en avant les produits dédiés au retail de commodité** proposés par les exposants.

### 130 EXPOSANTS SPÉCIALISÉS

Une attention particulière a été portée à la sélection des **130 exposants**. Des grandes marques aux producteurs locaux, les entreprises incontournables du secteur alimentaire seront présentes lors de l'événement. Durant 3 jours, les **6500 visiteurs professionnels** auront accès à une offre étendue d'équipements et de produits pour leur secteur d'activités : produits alimentaires novateurs, machines professionnelles, services aux entreprises, aménagement de magasin...

### UN PROGRAMME ENTRE FORMATION ET DÉCOUVERTE

Concours, démonstrations ou conférences, le programme est l'occasion pour les professionnels de s'informer des tendances du marché, de s'inspirer des dernières techniques et d'échanger sur les évolutions de leur secteur d'activités. Sont déjà à noter : **concours du Couteau d'Or, conférences de l'AFSCA, workshop sur l'ouverture de son établissement, démonstrations du boucher Dierendonck et de Meilleurs Ouvriers de France**.

### INFORMATIONS PRATIQUES



Dimanche 26 10h-19h

Lundi 27 10h-19h

Mardi 28 10h – 18h



Namur Expo • Av. Sergent Vrithoff, 2 – 5000 Namur



Enregistrement gratuit pour les professionnels  
(ouverture des inscriptions mi-octobre)

\*Source : Etude Comeos, Fédération du commerce et des services en Belgique, 7 juin 2019

# Le salaire à appliquer

au 1<sup>er</sup> janvier 2020 en CP 118.03

Les barèmes et salaires effectivement payés aux salariés relevant de l'industrie alimentaire et donc également de la CP 118.03 seront ajustés de 0,04 € le 1<sup>er</sup> janvier 2020 comme convenu dans l'accord conclu et publié dans le moniteur du mois de novembre, en remplacement de la prime de 80€.

Il ne s'agit donc pas d'une augmentation des coûts salariaux car on ne doit plus payer la prime de décembre de 80,00€ à la fin de 2020.

En ce 1<sup>er</sup> janvier, les salaires et barèmes ainsi que la prime du week-end payés à nos salariés subiront toutefois une indexation de 0,089%.

Espérant que les fêtes de fin d'année vous aient été profitables et dans l'espoir que la fête des rois vous permette de bien débiter l'année, les membres de la commission sociale nationale vous souhaitent à toutes et à tous leurs meilleurs vœux pour 2020.

Voici ci-dessous les salaires minima applicables dans notre secteur (CP118.03)

● Th. Radermecker

		Salaire Horaire minimal +0,04€ et indexation de 0,89% au 1/1/2020							
		Petite Boulangerie				Grande boulangerie 20 pers min			
Barème Minimum		Barème 1		Barème 2		Barème 3		Barème 4	
nombre Travailleurs		<10		>10-19		<6mois anc		>6mois anc	
Catégorie	Libellé Fonctions	01-07-19	01-01-20	01-07-19	01-01-20	01-07-19	01-01-20	01-07-19	01-01-20
1	Coupeur pain/Emballleur	13,01 €	13,17 €	13,19 €	13,35 €	12,82 €	12,97 €	13,19 €	13,35 €
2	Troisième ouvrier	13,42 €	13,58 €	13,61 €	13,77 €	13,21 €	13,37 €	13,61 €	13,77 €
3	Deuxième ouvrier	14,31 €	14,48 €	14,48 €	14,65 €	14,11 €	14,28 €	14,48 €	14,65 €
4	Ouvrier Qualifié	14,78 €	14,95 €	14,94 €	15,11 €	14,56 €	14,73 €	14,94 €	15,11 €
5	Chef d'équipe	15,64 €	15,82 €	15,83 €	16,01 €	15,38 €	15,56 €	15,83 €	16,01 €
6	Chef Boul et/ou Pat	16,92 €	17,11 €	17,13 €	17,32 €	16,65 €	16,84 €	17,13 €	17,32 €
7	Entretien locaux	12,23 €	12,38 €	12,36 €	12,51 €	12,04 €	12,19 €	12,36 €	12,51 €
8	Nettoyage Industriel	13,15 €	13,31 €	13,34 €	13,50 €	12,92 €	13,07 €	13,34 €	13,50 €
9	Mixte Vente/Atelier	13,95 €	14,11 €	14,13 €	14,30 €	13,72 €	13,88 €	14,13 €	14,30 €
10	Conducteur Transpalette	14,14 €	14,31 €	14,30 €	14,47 €	13,92 €	14,08 €	14,30 €	14,47 €
11	Magasinier-Clarkiste	14,31 €	14,48 €	14,48 €	14,65 €	14,11 €	14,28 €	14,48 €	14,65 €
12	Chauffeur-Livreur permis B	14,31 €	14,48 €	14,48 €	14,65 €	14,11 €	14,28 €	14,48 €	14,65 €
13	Chauffeur-Livreur permis C	14,41 €	14,58 €	14,60 €	14,77 €	14,18 €	14,35 €	14,60 €	14,77 €
14	Mécanicien ou électricien débutant	14,31 €	14,48 €	14,48 €	14,65 €	14,11 €	14,28 €	14,48 €	14,65 €
15	Mécanicien ou électricien Qualifié	15,36 €	15,54 €	15,57 €	15,75 €	15,13 €	15,30 €	15,57 €	15,75 €
16	Electromécanicien	17,63 €	17,83 €	17,84 €	18,04 €	17,36 €	17,55 €	17,84 €	18,04 €

Prime du Week-end à partir du 1<sup>er</sup> janvier 2020 : 4,24 €.





# Forfait 2020

## Boulangerie et Pâtisserie

### Nouveaux accords pour le forfait TVA 2020

Comme chaque année en septembre, la commission fiscale francophone s'est réunie pour récolter les chiffres des différentes provinces concernant les prix d'achat des matières premières et le prix de vente pratiqués ; éléments indicatifs nécessaires à la réalisation de tableaux. Sur base de ces données, pour chaque marchandise achetée nécessaire à la composition du forfait et chacun des 9 produits de l'échelle tarifaire, un calcul de moyenne est ensuite effectué. C'est ainsi que l'on peut apprécier l'évolution des prix en un an.

En novembre, lors de la réunion de la commission fiscale nationale toutes les données sont rassemblées afin d'établir des moyennes nationales nous permettant de proposer des chiffres à l'Administration fiscale.

Etant donné le manque récurrent de personnel au "Service Public Finances", il ne nous était à nouveau pas possible de rencontrer les personnes habilitées à négocier les forfaits.

Comme l'année passée, l'Administration Centrale nous permettait de proposer nos chiffres afin que ceux-ci soient analysés.

Tous les chiffres proposés ont été vérifiés, acceptés et les nouveaux calculs ont été effectués au sein de l'administration afin de nous permettre d'obtenir un nouveau forfait provisoire pour l'année 2020.

En comparant les moyennes proposées pour l'année 2020 aux chiffres retenus pour le forfait 2019, l'accord intervenu le 16 décembre nous permet de formuler certaines constatations.

Au niveau du prix de revient des matières premières, sauf la poudre à biscuit + 0,10€, les améliorants + 0,18€, la margarine pain + 0,25€ et les raisins + 0,45€ pour lesquels nous avons constaté une augmentation conséquente, les autres matières premières accusent une légère diminution - 0,07€ pour le chocolat, - 0,10€ pour le saindoux, - 0,14€ pour le broyage mais ce sont principalement les matières suivantes : tous les sucres avec - 0,05€ et les produits laitiers dont le lait - 0,03€, le lait en poudre - 0,17€, la crème fraîche - 0,20€ et le beurre - 0,40€ qui sont des marchandises très importantes pour le calcul du coefficient et qui influencent donc plus fortement celui-ci.

En ce qui concerne **le prix d'achat de la farine normale** celui-ci ne subit pas de modification **en 2020, il s'élève donc pour 100 kg de farine à 85 € pour le prix minimum et toujours à 115 € pour le prix maximum.**

Du côté des prix de vente de la fine boulangerie, par rapport à 2019, sur base des moyennes relevées nous avons proposé des chiffres en augmentation à savoir : + 0,01€ pour les

pistolets et les sandwiches, + 0,02€ pour les couques et les pains français de 300 gr, + 0,03€ pour le pain français de 400 gr et les cramiques avec ou sans raisins.

Concernant le prix de vente des produits de la pâtisserie aux 100 gr, suite aux constatations par rapport au forfait applicable en 2019, nous avons du proposer pour les 9 produits repris à l'échelle tarifaire une légère augmentation.

Les augmentations acceptées par l'administration s'établissent respectivement à : + 0,01€ pour les grands gâteaux crème fraîche, + 0,02€ pour les petits gâteaux crème fraîche et crème au beurre, les petites et grandes tartes aux fruits, ainsi que les petites et grandes tartes au riz et de + 0,03€ pour les éclairs et les grands gâteaux crème au beurre.

Le résultat des différents prix retenus pour la pâtisserie produit **une hausse de 0,19 cents à l'échelle tarifaire** qui passe donc de 12,06€ à **12,25 € pour 2020.**

Compte tenu principalement de la baisse des prix des matières premières essentielles à la fabrication des produits de fine boulangerie et de pâtisseries mais aussi à l'augmentation des différents prix de vente, laquelle est plus prononcée pour les pâtisseries, le coefficient pour l'année 2020 subit une hausse d'environ 2,2 %. Ce pourcentage représente une augmentation du coefficient boulangerie et fine boulangerie à concurrence de 1/3 et les 2/3 restants concerne celui de la pâtisserie.

De ce fait, sur base des calculs forfaitaires le coefficient enregistre une hausse de 0,11 pour passer de 5 en 2019 à **5,11 en 2020.**

**Pour l'année 2020**, suite à l'accord sur nos propositions par l'Administration fiscale, **tous les autres coefficients sont maintenus à l'identique.**

Toutefois, pour **la déclaration des recettes à partir de l'année 2020 une nouveauté sera introduite** au niveau des feuilles de calcul par l'Administration Centrale. En effet, suite à leurs constatations concernant **la vente de sacs plastiques** aux clients le bénéfice réalisé par cette vente **devra être déclaré et repris dans une ligne spécifique de la feuille de calcul.**

En résumé le forfait 2020 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.

● **G. Xhaufnaire,**

Présidente de la Commission Fiscale Francophone





**GYMFI BVBA**

Fijn linctje

**HANIWIJKMOLEN**Duiveltjesbrood  
t kampioentje**NEW TREE**

Easy New Tree

**B2B**

Child Focus

**WOUTERS**Délipure  
Pain Arthur**GB PLANGE**

Vollerkoren

**1. Remarques préliminaires**

Les dispositions qui suivent sont applicables uniquement aux assujettis soumis au régime du forfait prévu par l'article 56, §1er, 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 T.V.A. 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. Répartition des opérations visées par la réglementation forfaitaire**

Il y a trois catégories d'opérations que les boulangers et les boulangers-pâtisseries effectuent dans le cadre de leurs activités habituelles et dont les recettes sont déterminées forfaitairement :

- les livraisons de produits de la boulangerie;
- les livraisons de produits autres que le pain ou le pain spécial, de la boulangerie fine, de la pâtisserie et de divers produits accessoires de leur fabrication, tels les pralines, le massepain, le chocolat, la glace de consommation, etc.;
- les livraisons sans transformation de produits achetés.

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

**CHAPITRE 1 [Boulangerie]****3. Notion**

Pour l'application de la réglementation forfaitaire, il y a lieu de considérer comme produits de la boulangerie :

- PAIN** : Obtenu par la cuisson d'une pâte pétrie et fermentée préparée à partir de farine de céréales panifiables, d'eau potable, de levure ou de levain et de sel.
- PAIN SPECIAL** : Préparé à partir des mêmes ingrédients que le pain, mais auxquels ont été ajoutés des ingrédients complémentaires déterminés par la loi (quantité et qualité).

**4. Règle**

Le chiffre d'affaires (T.V.A. comprise) provenant des livraisons de produits de la boulangerie est obtenu forfaitairement :

- en multipliant par un multiplicateur forfaitaire indiqué ci-après le nombre de sacs de farine (100 kg) que l'assujetti déclare, sous le contrôle de l'administration, avoir affectés pendant la période de déclaration à la fabrication de ces produits;
- en multipliant le résultat obtenu sous a) par le prix de vente réel (T.V.A. comprise) par kg fixé pour des grands pains de ménage ; grand pain boulot, galette, platine et carré ; le grand pain spécial ; le grand pain spécial boulot, galette, platine et carré.

**5. Multiplicateur forfaitaire**

Pour le calcul forfaitaire du chiffre d'affaires provenant des livraisons de produits de la boulangerie, les assujettis doivent déclarer,

dans l'annexe à la déclaration périodique et sous le contrôle de l'administration, celle des catégories indiquées ci-après qui leur est applicable. Le multiplicateur applicable à la catégorie dans laquelle ils sont rangés doit être utilisé pour le calcul du nombre de pains fabriqués dont il est question sous 4, litt. a.

**Catégories et Multiplicateurs**

- Vente presque exclusive de pain de ménage (95% et plus) **134**
- Vente presque exclusive de pain (autre que le pain de ménage), rond, ovale ou rectangulaire sans biserie et/ou de pain spécial rond avec bisesures (95% et plus) **134**
- Vente presque exclusive de pain spécial sans biserie, autre que pain spécial "français" ou baguette (95% et plus) **133**
- Vente de pain de ménage rond avec biserie pour plus de 50% **134**
- Vente de pain (autre que le pain de ménage), rond, oval ou rectangulaire sans biserie et/ou de pain spécial rond avec bisesures pour plus de 50% **130**
- Vente de pain spécial sans biserie, autre que pain spécial "français" ou baguette, pour plus de 50% **133**

Pour déterminer la catégorie dans laquelle son exploitation se range, l'assujetti prendra en considération le nombre de kilos de farine qu'il a affecté pendant la période de déclaration à la fabrication des différentes sortes de pain. Lorsque, pendant la période de déclaration, l'assujetti n'a pas affecté à la fabrication de l'une des sortes de pains visées ci-dessus, plus de 50 % de la quantité totale de farine qu'il a utilisée à la fabrication de produits de la boulangerie, le choix du multiplicateur est déterminé par la sorte de pains pour laquelle la quantité la plus importante de farine a été utilisée (p. ex., si l'assujetti a utilisé la farine à concurrence de 25 % pour le pain de ménage, 35 % pour le pain (autre que ménage) ou le pain spécial rond avec bisesures et 40 % pour le pain spécial sans biserie, le multiplicateur à indiquer est celui de la catégorie 6 : plus de 50 % de pain spécial sans biserie.

Pour notre exemple, nous prenons un boulanger qui ne fabrique que du pain spécial sans biserie. Il tombe donc sous la catégorie 3.

**[EXEMPLE 1]**

Calcul trimestriel. Chiffre d'affaires pain.

Boulangerie avec production de 100% de pains spéciaux, sans biserie.

Catégorie 3, multiplicateur 133 kg de pains

• acheté : 150 sacs

• transformé dans le secteur boulangerie : 90 % ou 135 sacs

• Si un grand pain spécial, pesant 800 g est vendu 2 € ; pour le calcul du chiffre d'affaires, le prix de vente réel par kg sera de 2,50 €

Calcul chiffre d'affaires: 135 sacs de farine x 133 multiplicateur de rendement applicable à la catégorie 3 = 17.955 kg de pains x 2,50 € prix de vente réel "tout compris" par kg = 44.887,50 € (T.V.A. comprise).

6. Supprimé

7. Augmentation du chiffre d'affaires résultant de l'emploi d'adjuvants dans la fabrication de pain et de pain spécial

L'augmentation du chiffre d'affaires (T.V.A. comprise) qui résulte de l'adjonction d'adjuvants dans la fabrication du pain (max. 1,5 kg pour 100 kg de farine) et de l'adjonction d'adjuvants supérieure à 4,5 kg pour 100 kg de farine dans la fabrication de pain spécial (max. autorisé 6 kg d'adjuvants par 100 kg) est calculée forfaitairement en multipliant le nombre de kilos de produits adjuvants, quelle qu'en soit la nature, qui ont été employés pendant la période de déclaration, par le prix de vente réel [T.V.A. comprise] pour le pain ou le pain spécial.

Si, lors de la fabrication d'un pain ou d'un pain spécial on n'affecte pas de produits ajoutés, il ne peut y avoir de diminution pour ces produits. Si des produits ajoutés sont utilisés, peut importe la quantité ajoutée, alors maximum 1,5 kg par sac (100 kg) peut être accepté dans ce forfait. Pour chaque kilo d'adjuvant ajouté, on comptera un pain en plus. De l'achat total des matières premières (farine + autres), on pourra déduire € 3,40 par kilo de produits améliorants utilisés.

[EXEMPLE 2]

Augmentation du chiffre d'affaires par l'utilisation de produits ajoutés (max. 1,5 kg par sac de 100 kg)  
 135 sacs x 1,5 kg = 202,50 kg = N  
 N x prix de vente réel par kg 2,50 € = 506,25 € (T.V.A. comprise).

Attention, le calcul du chiffre d'affaires ne représente qu'un seul calcul sur la feuille de calcul. Sur la première ligne, l'on met : 135 (sacs farine, secteur boulangerie) x 133 (rendement catégorie 3) = 17.955 (nombre de kg de pains) + 202,50 (N) = 18.157,50 (total des kg de pains produits) x 2,50 € (prix de vente tout compris au 1<sup>er</sup> janvier 2020) = 45.393,75 € (chiffre d'affaires vente de pain, TVA comprise).

8. Augmentation du chiffre d'affaires provenant de la rétribution du coupage et de l'emballage du pain

L'augmentation du chiffre d'affaires (T.V.A. comprise) provenant de la rétribution du coupage et de l'emballage du pain est calculée forfaitairement en multipliant le nombre de sacs à pain achetés tel qu'il est indiqué sur la facture d'achat par le supplément de prix demande pour la vente d'un pain coupé et emballé.

A défaut d'indication sur les factures d'achat ce nombre de sacs achetés est fixé à 75 ou 105 par kg, selon qu'il s'agit de grands ou de petits sacs. Lorsque la facture d'achat contient une indication fautive ou inexacte du nombre de sacs achetés, l'administration pourra taxer d'office la recette supplémentaire, comme prévu par l'article 66 du Code de la T.V.A.

Quand un prix de vente « tout compris » est appliqué pour les pains cités au n° 4 b) de la réglementation forfaitaire (pour lesquels il n'est pas demandé de supplément de prix pour le coupage et l'emballage de ces pains) le nombre de sacs à pain ne doit plus être repris dans la feuille de calcul ou dans le facturier d'entrée.

[EXEMPLE 3]

Calcul trimestriel coupage et emballage si supplément de prix demandé.  
 Achat de 21 .500 sacs à pain  
 Avec 2,40 € prix du pain + 0,10 € prix de la coupe et de l'emballage.  
 21.500 pièces x 0,10 € (prix réel demandé)  
 = 2.150 € (T.V.A. comprise).

Si un prix de vente « tout compris » est appliqué aux pains (2,50 € comme dans l'exemple 1) rien n'est à calculer ici pour la coupe et l'emballage.

9. Augmentation du chiffre d'affaires provenant de la perception d'une rétribution pour la livraison du pain à domicile

La recette supplémentaire (T.V.A. comprise) est obtenue en multipliant le nombre de pains (petits et grands) livrés à domicile pendant la période de déclaration, par le montant de rétribution perçue par unité de pain livrée à domicile.

[EXEMPLE 4]

Calcul trimestriel chiffre d'affaires de livraison à domicile.  
 Livraison à domicile de 4.000 pains.  
 4.000 pains x 0,05 € (prix demandé au 1.1.2020) = 200,00 € (T.V.A. comprise).

10. Modification des prix de vente du pain pendant la période de déclaration

Lorsque les prix de vente du pain dont il a été tenu compte pour le calcul du chiffre d'affaires ont été augmentés pendant la période de déclaration, le chiffre d'affaires calculé sur base de l'ancien prix doit être augmenté d'un certain montant. Ce montant est égal à une fraction du produit obtenu en multipliant la différence entre l'ancien et le nouveau prix par les mêmes nombres que ceux qui ont servi au calcul du chiffre d'affaires sur base de l'ancien prix. Le numérateur de cette fraction est égal au nombre de jours pendant lesquels le nouveau prix a été appliqué pendant la période de déclaration, le dénominateur est 90.

[EXEMPLE 5]

Nombre de pains x montant de la hausse x nombre de jours d'application, divisé par le nombre de jours du trimestre (90 jours)

11. Détermination de la recette totale

Comme le chiffre d'affaires calculé forfaitairement est établi taxe comprise, il y a lieu, pour déterminer le montant imposable, de prendre les 100/106 du chiffre d'affaires forfaitaire.

12. Modifications éventuelles de la réglementation forfaitaire

Si des modifications sont apportées dans le courant de l'année à l'un ou l'autre élément constitutif de la présente réglementation forfaitaire en ce qui concerne la livraison des produits de la boulangerie ordinaire (p.e. changement dans le poids et le prix des produits de la boulangerie ordinaire), l'administration se réserve le droit d'adapter cette réglementation en cours d'année, après consultation des groupements professionnels. (AR. n° 2, art. 7, 2e alinéa) .





## CHAPITRE 2

### [Produits de boulangerie autres que le pain, fine boulangerie, pâtisserie et fabrications accessoires]

#### 13. Notion

Pour l'application de la réglementation forfaitaire, il y a lieu de considérer dans ce secteur :

- les produits de la boulangerie autres que le pain, c'est-à-dire les produits dont le poids ne dépasse pas 300g et qui contiennent les mêmes ingrédients de base que les pains et pouvant contenir les seuls ingrédients complémentaires autorisés pour ces pains (pistolets, ficelles, ...);
- les produits de la boulangerie fine, c'est-à-dire les produits contenant les mêmes ingrédients que les pains et que les produits sous a) avec présence ou ajout de certaines quantités de sucres, de matières grasses, œufs, fruits secs ou confits, cacao, chocolat, confiture, marmelade, gelée (sandwichs, cramiques, ...);
- la pâtisserie, quelle que soit la sorte de pâte utilisée dans la préparation (pâte feuilletée, pâte levée, pâte à choux, pâte "biscuit", pâte brisée, etc.);
- les fabrications diverses, comme les pralines, le massepain, les caramels, la glace de consommation, etc.

#### 14. Règle

##### A. METHODE DE PREPARATION CLASSIQUE

Le chiffre d'affaires (T.V.A. comprise) provenant des livraisons de produits de la boulangerie autres que le pain, de produits de la fine boulangerie, de la pâtisserie et des fabrications accessoires est obtenu forfaitairement en multipliant par un coefficient qui est, en principe, fixé à € 5,11, le prix d'achat des matières premières, produits et marchandises, y compris les produits servant au graissage des platines, achetés par l'assujetti pendant la période de déclaration et déduction faite du prix d'achat des matières premières, produits et marchandises affectés à la fabrication des produits de la boulangerie.

- le prix d'achat du café, thé et crème glacée qui sont destinés à être consommés dans le salon de consommation.
- le prix d'achat de produits destinés à être vendus sans transformation.
- le prix d'achat des pâtes prêtes à l'emploi.
- le prix d'achat des mix pour la fabrication de pains de marque.

Le total des matières premières achetées et repris dans la feuille de calcul sous la lettre "O".

##### [EXEMPLE 6]

Déclaration trimestrielle	
Achat farine : 150 sacs - prix	9.355,36 €
Autres matières premières	4.539,71 €
<b>Total achats</b>	<b>13.895,07 €</b>

Le coefficient fixé à 5,11 varie en fonction des fluctuations d'une échelle tarifaire qui est établie à partir d'une série de produits-types. Le mécanisme du coefficient et de l'échelle tarifaire est réglé sous le n° 16.

Le prix d'achat des matières premières servant de base aux calculs est le montant sur lequel la T.V.A. a été ou a dû être perçue lors de l'achat ou de l'importation. Dans la mesure où le prix d'achat réel hors T.V.A. de la farine achetée, quelle qu'en soit la qualité, diffère du prix de revient normal, hors TVA de la farine (11/680) (avec de la farine et/ou mélange de farines (11/680) sans addition de denrées alimentaires et à l'exclusion de mix pour pains de marque), le prix d'achat des matières premières doit être adapté de la manière ci-après :

- lorsque le prix d'achat réel est inférieur au prix de revient normal de la farine 11/680, le prix de base est, à la fin de chaque période de déclaration, augmenté de la différence entre le prix d'achat total de la farine que le boulanger a achetée au cours de cette période et le prix de revient normal d'une même quantité de farine (11/680) (avec de la farine et/ou mélange de farines (11/680) sans addition de denrées alimentaires et à l'exclusion de mix pour pains de marque);
- lorsque le prix d'achat réel est supérieur au prix de revient normal de la farine 11/680, le prix de base est, à la fin de chaque période de déclaration, diminué de la différence entre le prix d'achat total de la farine que le boulanger a achetée au cours de cette période et le prix de revient normal d'une même quantité de farine (11/680) (avec de la farine et/ou mélange de farines (11/680) sans addition de denrées alimentaires et à l'exclusion de mix pour pains de marque).

Pour l'application de la règle établie à l'alinéa qui précède, le prix de revient normal, hors T.V.A., de la farine (11/680) (avec de la farine et/ou mélange de farines (11/680) sans addition de denrées alimentaires et à l'exclusion de mix pour pains de marque) est fixé à € 85 par 100 kg pour 2020. Le prix maximum est fixé à € 115.

Nous attirons votre attention sur le fait qu'en parlant de farine, nous nous référons bel et bien aux « différentes sortes de farines prévues dans l'AM. fixant le prix de la farine de froment du 9 août 1984 ».

##### [EXEMPLE 7]

Déclaration trimestrielle.	
Calcul prix d'achat moyen P ou PP de la farine.	
Achat farine : 150 sacs	€ 9.355,36
Moyenne prix de revient	
150 sacs x € 85 =	€ 12.750,00
Payé en moins	€ 3.394,64 ou P
Pour le calcul du chiffre d'affaires :	
«O» (€ 13.895,07) + «P» (€ 3.394,64) =	€ 17.289,71

Attention, lors des négociations pour la réglementation forfaitaire, le prix maximum de la farine a été fixé à € 1,15 par kg, soit €115 par sac. Donc si vous achetez une farine plus chère, celle-ci sera considérée comme une farine de € 1,15 le kg, et le reste du prix de revient payé sera considéré comme « matière première ».

Exemple:

Achat d'une farine à € 1,23 le kg.  
Inscrire : 1,15 dans la colonne "FARINE"  
0,08 dans la colonne "MATIERES PREMIERES".

##### B. PREPARATIONS A PARTIR DE PATES "PRETES A L'EMPLOI"

Le chiffre d'affaires (T.V.A. comprise) provenant des livraisons de produits fabriqués avec des pâtes "prêtes à l'emploi", est fixé forfaitairement à 50% du montant obtenu en multipliant le prix d'achat de ces pâtes (à inscrire séparément dans le facturier d'entrée) par le coefficient fixé, éventuellement adapté (cf. A) ci-dessus).

Par pâte "prête à l'emploi" il faut entendre: la pâte, qu'elle soit ou non moulée et/ou garnie, surgelée ou spécialement conditionnée en vue de sa conservation, et qui doit encore subir une cuisson et éventuellement une finition.

Sur la feuille de calcul, ces achats sont repris sous la lettre "Z" .

[EXEMPLE 8]

Déclaration trimestrielle.  
 Prix d'achat total de pâtes prêtes à l'emploi : € 302,43.  
 € 302,43 (Z) x 5,13 (coef. entreprise) = € 1.551,47 x 1/2  
 = € 775,73, recette T.V.A. comprise.

C. MIX COMPLETS POUR LA FABRICATION DE PAINS DE MARQUE

Le chiffre d'affaires (T.V.A. comprise) provenant des livraisons de pains de marque fabriqués avec des mix complets est calculé forfaitairement en multipliant le prix d'achat réel total (frais de promotion inclus) de ces mix par 2,55. Ce prix d'achat figurera dans une colonne distincte du facturier d'entrée.

Sont considérés comme mix complets pour la fabrication de pains de marque pour l'application de cette réglementation forfaitaire: les mix prêts à l'emploi livrés par le fournisseur pour la fabrication de pains de marque auxquels le boulanger peut ajouter au maximum un nombre de kg de farine identique à celui du mix livré et auxquels ce dernier peut encore ajouter uniquement de la levure et de l'eau. Pour les mix complets pour la fabrication de pains de marque la livraison de sacs à pain mentionnant la dénomination légale du pain de marque est obligatoire.

Ne sont pas considérés comme des mix complets pour la fabrication de pains de marque les "mélanges de farines" (farine composée), ceux-ci étant composés par le fournisseur à partir de différentes sortes de farines.

[EXEMPLE 9]

Déclaration trimestrielle  
 Total des achats de mix pour la préparation de pains de marque = € 193,36 («L»)  
 Chiffre d'affaires : € 193,36 («L») X 2,55 = € 493,07 recette T.V.A. comprise

15. Déduction du prix de revient des matières premières utilisées dans la boulangerie - calcul

A. PAIN, PAIN SPÉCIAL

Le prix de revient des matières premières utilisées dans la fabrication de pains énumérés ci-avant sous n°3, litt. a et b. est calculé forfaitairement en multipliant le nombre de sacs (100 kg) de farine utilisés pour la fabrication de ces pains (voir n° 4) par un des multiplicateurs fixés ci-après, en tenant compte de la catégorie dans laquelle l'assujetti s'est rangé (voir n°5) :

1. Vente presque exclusive de pain de ménage (95 % et plus). € 90,61
2. Vente presque exclusive de pain (autre que le pain de ménage) ou de pain spécial rond avec baisures (95 % et plus) € 98,64
3. Vente presque exclusive de pain spécial sans baisure, autre que pain spécial français et de pain spécial baguette (95 % et plus) € 106,05
4. Vente de pain de ménage, rond avec baisures pour plus de 50% € 94,13
5. Vente de pain (autre que le pain de ménage) ou de pain spécial rond avec baisures pour plus de 50 % € 98,55
6. Vente de pain spécial sans baisure, autre que pain spécial français ou pain spécial baguette pour plus de 50 % € 102,62

[EXEMPLE 10]

Déclaration trimestrielle.  
 Calcul déduction prix de revient matières premières utilisées pour le secteur boulangerie.  
 Boulangerie catégorie 3, prix de revient € 106,05 par sac. (Ce prix de revient est une recette pour la préparation de (1 sac) 100 kg de farine en pain spécial.)  
 135 sacs (secteur boulangerie) x € 106,05 = € 14.316,75 (prix de revient matières premières secteur boulangerie).

B. PRODUITS ADJUVANTS AFFECTÉS À LA FABRICATION DE PAIN ET DE PAIN SPÉCIAL.

Le prix de revient global des produits adjuvants que l'assujetti déclare, sous le contrôle de l'administration, avoir affectés à la fabrication de pains et de pains spéciaux (voir n° 7), est calculé forfaitairement en multipliant le nombre de kilos de produits adjuvants, quelle que soit leur nature (matières grasses, produits améliorants ou autres adjuvants), qu'il a utilisés pendant la période de déclaration, par € 3,40.

La quantité maximale déductible est fixée à 1,5 kg de produits adjuvants par 100 kg de farine affectée à la fabrication de pain et de pain spécial.

[EXEMPLE 11]

Déclaration trimestrielle  
 Calcul déduction prix de revient des produits ajoutés dans le secteur de la boulangerie (N maximum 1,5 kg par sac de 100 kg).  
 "N" = 202,50 kg x € 3,40 = € 688,50.

Sur la feuille de calcul, l'on calcule le chiffre d'affaires sur le total des matières premières (la farine comprise) utilisées dans la boulangerie fine et la pâtisserie. En résumé, ces achats sont calculés comme suit :

"O" = € 13.895,07 + € 3.394,64 = € 17.289,71  
 (total achats après correction du prix de la farine) voir ex. 7

A diminuer avec les matières premières utilisées dans le secteur boulangerie :  
 "A" = 135 x € 106,05 = € 14.316,75  
 "N" = 202,50 x € 3,40 = € 688,50  
 € 15.005,25

€ 17.289,71 - € 15.005,25 = € 2.284,46 (matières premières, utiles dans la fine boulangerie et la pâtisserie)

Chiffre d'affaires : € 2.284,46 x 5,13 (coef. entreprise) = € 11.719,28 (T.V.A. comprise)

16. Mécanismes de l'échelle tarifaire

Le coefficient de 5,11 fixé au n°14 est lié à l'échelle tarifaire suivante de produits vendus au comptoir :

Prix de vente par 100 g (T.V.A. comprise)	
Gâteau à la crème ou beurre	€ 2,13
Petit gâteau à la crème au beurre	€ 1,95
Gâteau à la crème fraîche	€ 1,62
Petit gâteau à la crème fraîche	€ 1,63
Tarte aux fruits	€ 0,93
Tartelette aux fruits	€ 1,12
Tarte au riz	€ 0,85
Tartelette au riz	€ 0,94
Eclair	€ 1,08
<b>Total</b>	<b>€ 12,25</b>





L'assujetti doit faire connaître, au cadre II de l'annexe à la déclaration périodique, les prix de vente moyens par 100 g (T.V.A. comprise) qu'il a pratiqués au comptoir pendant la période de déclaration, pour les produits-types figurant dans l'échelle tarifaire. Lorsque le total des prix pratiqués par l'assujetti pour ces produits-types fait apparaître une différence en plus ou en moins avec le total € 12,25 indiqué ci-avant, une correction de 0,01 par tranche entamée de € 0,05 doit être ajoutée ou retranchée, selon le cas, au coefficient de 5,11.

Cette correction doit être effectuée, qu'il s'agisse d'une différence en plus ou en moins.

#### [EXEMPLE 12]

Le total de l'échelle tarifaire dans votre entreprise est de € 12,32.

La différence est de : € 12,32 - € 12,25 = € 0,25, soit 2 fractions de 0,05 €.

Votre coefficient devient 5,11 + 0,02 = 5,13.

Si au cours de la période de déclaration, un assujetti ne fabrique pas certains produits repris dans l'échelle tarifaire, le total à prendre en considération est obtenu en multipliant le total des prix de vente par 100 g (T.V.A. comprise) pratiqués pendant cette période, par cet assujetti pour les produits qu'il a fabriqués, par une fraction dont le numérateur est € 12,25 et dont le dénominateur est égal à la différence entre € 12,25 et le total des prix de vente des produits non fabriqués indiqués dans l'échelle tarifaire.

#### [EXEMPLE 13]

Formule : 
$$\frac{\text{Total prod. fabr.} \times \text{€ 12,25}}{(\text{€ 12,25} - \text{Tot. prod. non fabr.})}$$

Si au cours d'un trimestre, un assujetti n'a fabriqué ni tartes au riz ni tartelettes au riz à € 0,85 et € 0,94 les 100 g selon l'échelle tarifaire) et si le total des prix de vente par 100 g, T.V.A. comprise, pratiqués par l'assujetti pour les autres produits-types, s'élève à € 10,58, il doit calculer comme suit le total des prix de l'échelle tarifaire :

$$\frac{\text{€ 10,58} \times \text{€ 12,25}}{(\text{€ 12,25} - \text{€ 1,79})} = \text{€ 12,39}$$

Si un assujetti fabrique plusieurs sortes d'un même produit-type (p.ex. différentes sortes de gâteaux à la crème au beurre), il y a lieu de retenir comme prix de vente moyen par 100 g à inscrire à l'échelle tarifaire, la moyenne pondérée des prix de vente par 100 g des produits de fabrication courante.

Pouvons-nous attirer votre attention particulière sur le fait que dans ces produits-types aucune spécialité, comme par exemple de la pâtisserie préparée avec beaucoup de liqueur, etc. n'est reprise. Lorsque ces produits sont vendus à des prix plus élevés que ceux sans liqueur, il est clair que la recette supplémentaire qui en résulte, est imposée suivant le prix d'achat sur la facture des liqueurs qui est multiplié par le coefficient de votre entreprise.

Pour éviter tout problème, il est nécessaire d'en faire une copie lors du contrôle de l'échelle tarifaire.

Nous tenons également à attirer votre attention sur le fait qu'à plusieurs reprises, nous avons constaté (entre autres avec les tartelettes aux fruits exotiques sur une pâte sablée) que des produits n'étaient pas conformes aux descriptifs des produits types. Si lors d'un enregistrement, de telles divergences devaient avoir lieu, veuillez en prendre note afin de communiquer ces prises de prix divergentes lors d'un éventuel contrôle ultérieur. Pour plus de clarté, nous vous donnons ci-après une description des produits de l'échelle tarifaire.

## 17. Définition des produits-types repris dans l'échelle tarifaire

Gâteau à la crème au beurre (ou biscuit à la crème au beurre) : gâteau (généralement rond, mais existant aussi sous d'autres formes : carré, triangulaire, cœur, bûche, etc.), souvent coupé en deux pour être fourré de crème pâtissière, de gelée d'abricot, etc. La finition est différente d'après le type, le parfum, etc. (p.ex. garniture au moka, massapain, fruits confits, chocolat, glacé au sucre, etc.). Les spécialités telles que gâteaux à la crème au beurre au Grand Marnier, Cointreau ou autres liqueurs **n'entrent PAS** en ligne de compte pour un enregistrement dans la liste des produits-types de l'échelle tarifaire.

Petit gâteau à la crème au beurre : même composition et mêmes formes que le gâteau à la crème au beurre, mais de plus petites dimensions.

Gâteau à la crème fraîche : gâteau garni de fruits et de crème fraîche, souvent enrobé de paillettes de chocolat, d'amandes effilées, de biscuits moulus et souvent fourrés de crème fraîche, de crème pâtissière ou de gelée de fruits.

Petit gâteau à la crème fraîche : ce genre de gâteau existe sous différentes formes : ronde, allongée, en forme de cygne, etc. (ex. le chou à la crème fraîche) .

Tarte aux fruits : tarte cuite dans des tourtières cannelées ou des tourtières unies et garnie de fruits. Cette tarte n'est pas nécessairement ronde; elle est parfois recouverte de pâte à tarte levée, pourvue de quelques encoches ou garnie de bandelettes de pâte qui forment un grillage. La tarte à la confiture tombe également sous cette catégorie.

Tartelette aux fruits : cuite comme la tarte, mais dans de petites formes. On classe aussi sous cette dénomination la tarte cuite sur grande platine et coupée ensuite en carrés (carrés confiture).

Tarte et tartelette au riz : tarte (tartelette) ronde, bien fournie en crème de riz et souvent saupoudrée de sucre en poudre.

Eclair : petit gâteau fourré à la crème pâtissière, de forme généralement allongée, saupoudré de sucre ou glacé au chocolat.

## 18. Vente de glace de consommation fabriquée par l'assujetti

En cas de vente de glace de consommation à un prix supérieur à **quatre fois** le prix des matières premières affectées à la fabrication de cette glace, l'assujetti doit indiquer, dans l'annexe à la déclaration périodique, le nombre de litres de glace de consommation qu'il a fabriqués, ainsi que le prix de vente au litre (T.V.A. comprise).

Le chiffre d'affaires calculé pour les produits de boulangerie autres que le pain et la boulangerie fine, la pâtisserie et les fabrications accessoires est majoré du prix de vente au litre de glace de consommation (T.V.A. comprise) multiplié par :

- a) le cinquième du nombre de litres de glace de consommation vendus, lorsque le prix de vente au litre de celle-ci est supérieur à quatre fois le prix des matières premières sans dépasser cinq fois ce prix;

b) le tiers du nombre de litres de glace de consommation vendus, lorsque le prix de vente au litre de celle-ci est supérieur à cinq fois le prix des matières premières sans dépasser six fois ce prix;

c) la moitié du nombre de litres de glace de consommation vendus, lorsque le prix de vente au litre de celle-ci est supérieur à six fois le prix des matières premières.

[EXEMPLE 14]

Déclaration trimestrielle.

Prix matières premières par litre de glace = € 2,23

Prix de vente par litre de glace = € 13,63

Plus de six fois les matières premières

Nombre de litres fabriqués au cours du trimestre 120

120 litres x 1 / 2 = 60 x € 13,63 (prix de vente par litre)

= € 817,80 (T.V.A. comprise).

19. Détermination du montant imposable

Etant donné que le chiffre d'affaires global est calculé forfaitairement en comprenant une taxe de 6 %, il y a lieu, pour déterminer la recette globale imposable, de prendre les 100/106 du chiffre d'affaires global forfaitaire (voir toutefois, pour les assujettis qui exploitent un salon de consommation, les règles particulières établies au chapitre 6 ci-après).

CHAPITRE 3

[Vente sans transformation de produits achetés]

20. Produits revendus, autres que ceux visés au point 21

Le chiffre d'affaires provenant des livraisons faites sans transformation par les boulangers et les boulangers-pâtisseries de produits qui ont fait l'objet d'un achat ou d'une importation, et qu'ils vendent habituellement dans leur commerce est obtenu forfaitairement en appliquant les coefficients ci-après au total des prix d'achat des produits qui ont fait l'objet d'un achat ou d'une importation pendant la période de déclaration.

Dans ces prix d'achat, la valeur normale des produits livrés gratuitement au boulanger-pâtisseries doit être comprise. Il y a trois groupes différents. Le prix d'achat à prendre en considération pour le calcul forfaitaire est le montant sur lequel la T.V.A. a été ou a dû être acquittée lors de l'achat ou de l'importation. Le chiffre d'affaires provenant de ces livraisons est établi taxe non comprise et il constitue, dès lors, le montant imposable.

Groupe de marchandises 11 (taux de 6 %) Coefficient 1,35

- levure et farine;
- confiserie, chocolat, toffees, drops, pralines, biscuits, spéculoos, biscuits desserts, dragées, massepain travaillé (pommes, poires, etc.) acheté sous cette forme, (la pâte d'amande transformée par le boulanger en petites figurines ou utilisée lors de la fabrication de la boulangerie fine ou de la pâtisserie est à considérer comme matière première) (voir n 14, a);
- confitures, café (ne sont pas visés le café, le thé et les autres boissons destinés au salon de consommation);
- figurines, drapements, bougies et autres objets non comestibles fournis en même temps qu'un gâteau, comme garniture de celui-ci;

• crème glacée achetée (surgelée et autre). Ne sont pas visées, la crème glacée achetée pour être vendue au salon de consommation (voir chapitre 6), les pâtes surgelées à considérer comme matières premières.

Nous demandons également tout particulièrement votre attention pour les produits cuits prêts-à-l'emploi (p.ex. vidés, cornets, tartelettes, meringues, biscuits vanille, boules, savarins, etc.). Pour ces produits, le prix d'achat peut être inscrit dans la colonne du facturier d'entrée avec la vente des produits achetés sans transformation, c'est-à-dire le groupe taxé de 6 % de T.V.A., après quoi le prix d'achat sera multiplié par le coefficient 1,35.

[EXEMPLE 15]

Prix d'achat € 994,05.

Recette : € 994,05 x 1,35 = € 1.341,97, T.V.A. non comprise.

Groupe de marchandises 12 (taux de 6%) Coefficient 1,65

Produits surgelés et précuits de la boulangerie, fine boulangerie et pâtisserie.

Dans ce groupe, une colonne distincte est prévue pour tous les produits surgelés et précuits, tels que pain français, piccolo, pain Kaiser, sandwiches, ciabatta, boules, donuts, tartes au maton ainsi que tous les autres produits surgelés qui sont vendus.

Il est donc de toute première importance que vos factures d'achat soient ventilées de la bonne manière et inscrites dans la bonne colonne de votre facturier d'entrée.

[EXEMPLE 16]

Prix d'achat : € 371,84

Recette : € 371,84 x 1,65 = € 613,54, T.V.A. non comprise

Groupe de marchandises 13 (taux de 6 %) Coefficient 1,50

Autres boissons que celles visées au groupe de marchandises 31 destinées à la vente au comptoir.

[EXEMPLE 17]

Prix d'achat : € 150,00

Recette : € 150,00 x 1,50 = € 225,00, T.V.A. non comprise

Groupe de marchandises 31 (taux de 21 %) Coefficient 1,50

Jouets et articles de fantaisie tels que les emballages spéciaux d'une valeur supérieure au tiers de l'ensemble (emballage et contenu). Boissons froides (par exemple les canettes vendues au comptoir. 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. destinées à la vente au comptoir.

[EXEMPLE 18]

Prix d'achat € 1.030,79

Recette : € 1.030,79 x 1,50 = € 1.546,18, T.V.A. non comprise.

21. Vente de pain, de produits de la boulangerie autres que le pain et de produits de la fine boulangerie et de pâtisserie achetés à des tiers

Deux colonnes (numérotées 13a et 13b) sont ajoutées au facturier d'entrée : elles serviront à l'inscription, par facture :

- colonne 13a : prix d'achat, hors T.V.A.;
- colonne 13b : prix de vente total, T.V.A. comprise, réalisé par l'assujetti.





Le chiffre d'affaires relatif à la revente du pain, des produits de la boulangerie autres que le pain et des produits de la fine boulangerie et de la pâtisserie est déterminé déduction faite des pertes réelles sur ces ventes.

Toutefois, le montant des pertes à déduire ne peut excéder 6 % du prix de vente total (pertes non déduites).

Si le fournisseur reprend tous les invendus, aucune perte ne peut être prise en considération. Le montant imposable, provenant de la vente de ces produits, s'obtient en multipliant le montant total (T.V.A. comprise) des ventes par la fraction 100/106.

#### [EXEMPLE 19]

Prix de vente ou recette  
 $\text{€ } 961,83 \times 94\% \times 100/106 = \text{€ } 852,94$ , TVA non comprise.

## CHAPITRE 4

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

#### 22. Opérations visées

Il s'agit d'opérations soumises à la T.V.A., autres que celles traitées sous les chapitres 1 à 3 ci-avant, qui sont effectuées par l'assujetti dans le cadre de son activité habituelle et qui sont imposables au taux de 6 %.

Sont ainsi visées, les cuissons faites par l'assujetti pour le compte de particuliers, les livraisons de produits d'alimentation qui n'appartiennent pas au groupe de marchandises 11, etc.

#### 23. Règle

Lorsque les recettes (T.V.A. comprise) provenant des opérations mentionnées au n° 22, n'excèdent pas € 1 500,00 par trimestre<sup>1</sup> elles peuvent être estimées globalement dans la feuille de calcul annexée à la déclaration périodique. Lorsque ces recettes excèdent ce montant, l'assujetti est tenu, conformément à l'article 12, 3° de l'arrêté royal n° 1, du 23 juillet 1969, de les inscrire au jour le jour dans le journal de recettes (opérations au taux de 6 %). A la fin de chaque période de déclaration, le montant total de ces inscriptions est reporté dans la feuille de calcul.

#### 24. Autres opérations

Le montant des autres opérations (p.ex. vente d'un bien d'investissement, etc.) qui donnent généralement lieu à l'établissement d'une facture ou d'un autre document en tenant lieu, est déterminé sur base du facturier de sortie. Ce montant doit être inscrit dans les grilles 01, 02 ou 03 de la déclaration périodique à la T.V.A. en plus des sommes à reporter dans ces cases et provenant de la feuille de calcul à annexer à cette déclaration.

## CHAPITRE 5 [Ristournes]

#### 25. Règle

La recette globale peut être diminuée du montant des ristournes ou diminutions de prix consenties par l'assujetti dans les cas ci-après :

a) délivrance gratuite aux clients de timbres-ristournes ou bons-primés achetés par l'assujetti. Dans ce cas, la diminution est autorisée à concurrence de la valeur indiquée sur les timbres

ou bons. Sauf preuve contraire à fournir par l'administration, le paiement de la valeur faciale par l'assujetti à l'éditeur des timbres ou bons constitue une présomption de la délivrance gratuite de ces timbres ou de ces bons aux clients ;

b) délivrance gratuite aux clients de timbres-ristournes émis par l'assujetti lui-même. La diminution est autorisée à condition que l'assujetti puisse établir le montant de la ristourne au moyen des carnets de ristournes qu'il a remboursés et qui portent la date et le montant du remboursement, le nom et l'adresse du client et la signature de celui-ci;

c) ristournes spéciales accordées sur les factures relatives à des fournitures de marchandises à des restaurants, pensions, communautés religieuses, etc., lorsque le chiffre d'affaires provenant de ces fournitures est déterminé forfaitairement. Les factures doivent mentionner clairement le montant de la ristourne et celle-ci doit être calculée sur le prix de vente au détail (TVA. comprise).

Le montant des ristournes est soustrait uniquement du montant imposable à la T.V.A. de 6 %, même si les marchandises sont soumises à des taux différents. Les ristournes sont généralement calculées sur le prix T.V.A. comprise. Pour obtenir le montant à soustraire, il faut donc multiplier le total des ristournes par la fraction 100/106. Il va de soi que la recette globale ne peut être diminuée du montant des timbres-ristournes ou bons-primés fournis gratuitement à l'assujetti par le fournisseur en vue de les distribuer aux clients.

#### [EXEMPLE 20]

Ristournes autorisées aux clients :  
 • selon le livre de vente : € 1 292,52  
 • à soustraire: € 1.292,52 x 100/106 = € 1.219,36.

## CHAPITRE 6

### [Vente dans un salon de consommation]

#### 26. Règle

Le taux de T.V.A. est de 12 % pour les livraisons de nourriture et de glace de consommation dans un salon de consommation, sauf pour les boissons pour lesquelles le taux de T.V. A. de 21% est applicable. Pour les livraisons au comptoir, le taux est de 6 % pour les produits d'alimentation générale et de glace de consommation, et de 21 % pour les boissons visées ou groupe de marchandises 31.

Sont effectuées dans un salon de consommation, les livraisons qui sont faites dans un local ou dans un endroit aménagé pour la consommation sur place. Lorsqu'une partie des produits du secteur de la boulangerie autres que le pain, la boulangerie fine, la pâtisserie et les fabrications accessoires, est livrée par l'assujetti dans un salon de consommation, il y a lieu de ventiler le chiffre d'affaires forfaitaire de ce secteur.

Pour déterminer la recette « ventes au comptoir », l'assujetti fixé, sous le contrôle de l'administration, le pourcentage de sa production totale qu'il a écoulé au comptoir pendant la période qui fait l'objet de la déclaration. Il procède de la même manière pour déterminer la recette «ventes au salon de consommation». L'assujetti applique ces pourcentages à la recette globale forfaitaire du secteur de la boulangerie produits autres que le pain et la boulangerie fine de la pâtisserie et des fabrications accessoires pour déterminer respectivement la recette «ventes au comptoir» et la recette «ventes au salon de consommation».

La recette « ventes au comptoir » ainsi déterminée est soumise au taux de 6% (à l'exception des boissons visées au groupe de marchandises 31 -voir alinéas 1 et 2 ci-avant).

La recette « ventes au salon de consommation » afférente au secteur de la boulangerie autres que le pain, la boulangerie fine, la pâtisserie et les fabrications accessoires, est majorée de la recette provenant de la vente éventuelle de crème glacée achetée (surgelée ou autre) pour être servie au salon de consommation (voir n° 27 ci-après).

L'assujetti ajoute à la recette « ventes au salon de consommation », majorée comme il vient d'être dit d'un pourcentage qu'il fixe sous le contrôle de l'administration et qui représente le bénéfice supplémentaire qu'il prend éventuellement sur les produits servis au salon de consommation. Si le pourboire est obligatoire, il s'ajoute au montant obtenu au terme de l'opération précédente. Le résultat ainsi obtenu est soumis au taux de 12%.

L'assujetti doit faire connaître dans la feuille spéciale « salon de consommation » les prix de vente moyens par 100 g (T.V.A. comprise - pourboire non compris) qu'il a pratiqués DANS LE SALON DE CONSOMMATION pendant la période de déclaration, pour les produits figurant dans l'échelle tarifaire. En outre, nous renvoyons les assujettis qui exploitent un salon de consommation au n° 30 ci-après relatif aux clauses d'exclusion.

### 27. Vente de crème glacée achetée

Les recettes provenant de ces opérations sont calculées forfaitairement, en appliquant le coefficient 1,35 au total des prix d'achat de la glace qui a fait l'objet d'un achat d'une acquisition intracommunautaire ou d'une importation durant le trimestre. Ce montant doit être augmenté du pourcentage de bénéfice supplémentaire qu'il prend éventuellement sur les produits servis au salon de consommation (voir n° 26, 8e alinéa).

### 28. Vente de boissons froides

Les boissons visées sont celles servies dans le salon de consommation. Le chiffre d'affaires provenant de ces livraisons est obtenu forfaitairement en appliquant le coefficient 3,2 au total des prix d'achat des boissons froides qui ont fait l'objet d'un achat ou d'une importation pendant la période de déclaration.

Si le service dans le salon de consommation est rétribué par un pourboire obligatoire, celui-ci s'ajoute au chiffre d'affaires forfaitaire et le total, établi taxe non comprise, est soumis au taux de 21%.

### 29. Vente de boissons chaudes

Les boissons visées sont le café, le thé, le potage et le bouillon servis par l'assujetti dans le salon de consommation.

Pour déterminer forfaitairement le montant des recettes provenant des livraisons de boissons chaudes, il y a lieu, pour chacune des quatre catégories de boissons, de multiplier le prix de vente - pourboire et T.V.A. Compris - d'une consommation par le nombre de consommations déterminé en appliquant les rendements ci-après :

Café :

- 70 filtres par kilo de café;
- 142 expressos par kilo de café;
- 175 tasses par kilo de café;
- une consommation par filtre prêt à l'emploi.

Thé en portions individuelles : une consommation par portion.

Potage acheté préparé : une consommation par sachet.

Bouillon : 100 consommations par litre de concentré de bouillon.

L'assujetti doit faire connaître, dans la feuille de calcul périodique, les quantités de café, de filtres prêts à l'emploi, de portions de thé, de potage acheté préparé et de bouillon, achetées au cours de la période de déclaration.

Etant donné que la recette calculée forfaitairement comprend la T.V.A., il y a lieu de calculer les 100/121 de cette recette pour déterminer le montant imposable et d'appliquer à ce montant la T.V.A. au taux de 21%

### 30. Opérations soumises au taux de 12% dont le chiffre d'affaires n'est pas déterminé forfaitairement

Il s'agit de la fourniture de plats préparés, de sandwichs fourrés, etc., qui sont consommés sur place par les clients, dans un local ou dans un endroit aménagé pour la consommation sur place (salon de consommation).

Lorsque les recettes "T.V.A. comprise" provenant de ces opérations n'excèdent pas € 1 500,00 par trimestre, elles peuvent être estimées globalement dans la feuille de calcul. Lorsque ces recettes excèdent ce montant, l'assujetti est tenu, conformément à l'article 12, 3°, de l'arrêté royal n°1 du 23 juillet 1969, de les inscrire au jour le jour dans le journal de recettes (opérations au taux de 21 %). A la fin de chaque période de déclaration, le montant total de ces inscriptions est reporté dans la feuille de calcul.

Lorsque les plats préparés, les sandwichs fourrés et les autres préparations comprennent de la fine boulangerie ou de la boulangerie ordinaire, il n'y a lieu de déclarer que les trois quarts de la recette enregistrée ou estimée pour ces préparations. Si le service dans le salon de consommation est rétribué par un pourboire obligatoire, celui-ci s'ajoute au montant imposable des opérations soumises au taux de T.V.A. de 12 %.

### Clause d'exclusion

Le boulanger et le boulanger-pâtissier qui, dans son salon de consommation, fournit des repas autres que des repas "légers" (qui ne peuvent être servis qu'avec du pain et repris dans la liste limitative ci-après), doit délivrer une note ou un reçu pour tous les repas qu'il sert (et pour les boissons consommées à l'occasion de ces repas), y compris pour ceux repris dans la liste limitative ci-après, et est dès lors exclu du présent régime forfaitaire.

- Potages
- Croques (monsieur, madame, hawaïen, ...) et autres toasts en tout genre;
- Croquettes (de crevettes, de viande, de volaille, de fromage,...);
- Vol-au-vent, boudins, satés ;
- Sandwiches (y compris hamburgers, hot-dogs, pittas, ...);
- Pâtes (spaghettis, lasagnes, ...), pizzas, quiches et autres tartes salées ;
- 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, yoghourts et milk-shakes.



Le boulanger ou le boulanger-pâtissier qui ne fournit pas de repas dans son salon de consommation ou qui se limite à la fourniture de repas « légers » (servis avec du pain et repris dans la liste limitative ci-avant) peut bénéficier du régime forfaitaire en question.

## CHAPITRE 7

### [Modalités d'application]

#### 31. Exploitation normale

1. Pour l'établissement des rendements mentionnés sous le chapitre 1 (boulangerie), il a été tenu compte d'une entreprise qui fabrique les produits de la boulangerie ordinaire dans une proportion normale entre les grands pains et les petits pains. Sont censés ne pas satisfaire à ce critère, les assujettis qui emploient pour la fabrication de petits pains (500 g, 450 g, 400 g) plus de 50 % de la farine affectée à la fabrication des produits de la boulangerie ordinaire (pain et pain spécial).
2. Pour l'établissement du coefficient mentionné sous le chapitre 2 (produits de la boulangerie, autres que le pain, la boulangerie fine, la pâtisserie et les fabrications accessoires), il a été tenu compte d'une entreprise qui fabrique ces produits dans une proportion normale et les vend à des prix normaux. Sont censés ne pas satisfaire à ces critères, les assujettis dont le chiffre d'affaires réel pour ces produits est supérieur d'au moins 5% au chiffre d'affaires calculé forfaitairement d'après la présente réglementation. Ces assujettis sont exclus du régime forfaitaire général, mais ils peuvent éventuellement obtenir un régime forfaitaire individuel conformément à l'article 4 de l'arrêté royal n° 2 du 7 novembre 1969.
3. Pour établir les coefficients visés sous le chapitre 3, il a été tenu compte du fait que les boulangers vendent sans transformation des produits achetés dans une proportion qui diffère de celle que l'on constate chez un détaillant en ces produits. Si les boulangers vendent ces produits dans une proportion anormale pour une boulangerie, ils ne peuvent pas calculer le chiffre d'affaires provenant de la vente de ces produits selon ces coefficients. Dans ce cas, leur activité comprend deux branches : une boulangerie et un autre secteur. La réglementation forfaitaire instaurée éventuellement pour ce dernier secteur peut être suivie pour autant que l'éventail des marchandises offertes en vente soit suffisamment représentatif des marchandises vendues dans ce secteur. En tout état de cause, les produits de la boulangerie, de la fine boulangerie et de la pâtisserie obéissent toujours aux règles du présent forfait et plus particulièrement à celles édictées au n°22.

*Exemple* : pour pouvoir appliquer les coefficients établis pour le secteur de l'alimentation générale, le boulanger doit offrir en vente la plupart des produits que l'on retrouve normalement dans une épicerie (denrées coloniales, produits d'entretien, etc.).

#### 32. Pertes

Le présent régime forfaitaire a été établi en tenant compte des produits de la boulangerie consommés par le ménage du boulanger (art. 12, § 1er, 3°, du Code de la T.V.A.) et de pertes et utilisations de toutes espèces telles que : pertes résultant de la farine adhérente aux sacs, pertes en cours de fabrication, pertes résultant du fait que certains produits sont brûlés, manqués, abîmés lors de l'emballage automatique ou invendus, farine à rouler, etc. Aucune déduction n'est donc permise à ce titre.

## CHAPITRE 8

### [Caractère particulier de la réglementation]

#### 33. Règle

Etant donné le caractère particulier de cette réglementation qui détermine forfaitairement le chiffre d'affaires de l'assujetti en partant de ses achats (voir l'article 9 de l'arrêté royal no 2 du 7 novembre 1969), les dispositions de l'article 77, § 1er, 2° à 7°, du Code de la T.V.A. ne sont pas applicables à la T.V.A. acquittée par cet assujetti.

## CHAPITRE 9

### [Déclarations périodiques et notifications]

#### 34. Formalités

Une feuille de calcul, dont le modèle est établi par l'administration, doit être remplie et conservée comme pièce comptable. Les boulangers et les boulangers-pâtissiers qui écoulent des produits achetés ou des produits de leur fabrication dans un salon de consommation sont tenus de remplir la feuille spéciale "Salon de consommation" et de la conserver comme pièce comptable.

L'assujetti doit, au préalable, informer l'inspecteur principal de l'office de contrôle de la T.V.A. dont il relève, de toute modification qu'il compte apporter aux prix de vente des produits types repris à l'échelle tarifaire visée au n° 16. S'il pratique des ventes dans un salon de consommation, cette obligation s'étend à l'échelle tarifaire visée au n° 26.

Il doit, en outre, faire connaître le plus tôt possible à ce fonctionnaire toute modification de sa situation qui entraîne son exclusion du régime forfaitaire.

## CHAPITRE 10 [Comptabilité]

### 35. les assujettis 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 réelles réalisées 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 la bande de contrôle et communiquer ces documents, sans déplacement, à toute réquisition des agents de l'administration qui a la taxe sur la valeur ajoutée dans ses attributions.



CHAPITRE 11 [Notes de crédit]

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

Le montant hors T.V.A. des notes de crédit ne peut être soustrait du prix d'achat des marchandises servant à calculer forfaitairement le chiffre d'affaires que dans les seuls cas suivants :

1. retour de marchandises ou d'emballages sur lesquels la T.V.A. 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 pour le motif que 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 l'assujéti pour des actions publicitaires bien déterminées. Ces notes de crédit doivent être réparties, dans le facturier d'entrée, entre les colonnes réservées à l'inscription des prix d'achat des matières premières et des marchandises achetées en vue de la vente sans transformation, 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 es tenu au paiement de la TVA		Acompte relatifs aux acquisitions intracommunautaires	Analyse du document					Achat de pains ; de produits de la fine boulangerie et de la pâtisserie		
Numéro d'ordre	Date	Fournisseur	Montant total	Acquisition intracommunautaire de biens	Autres opérations		Achat des matières premières			Prix d'achat de : crème glacée, café, thé ou autres boissons destinées au salon de consommation (1)	Prix d'achat d'autres marchandises non reprises par le forfait (1)	Prix d'achat, hors T.V.A	Prix de vente, T.V.A comprise	
1	2	3	4	5(*)86	6(*)87	7	8	9	10a	10b	11	12	13a	13b

Facturier d'entrée (suite)

Analyse du document										T.V.A						
Prix d'achat des produits achetés en vue de la vente sans transformation				Biens d'investissement - Services, biens divers et autres			Notes de crédits reçues		Privé	Autres T.V.A inscrite sur le document repris à la colonne 4 (6)	T.V.A due à la suite de :					
Groupe de marchandises 11 (1)	Groupe de marchandises 12 (1)	Groupe de marchandises 13 (1)	Groupe de marchandises 31 (1)	Nature	Biens d'investissement (Montant sans T.V.A) (1) (3)	Services, biens divers et autres (Montant sans T.V.A) (1) (4)	Sacs à pains - Nombre indiqué sur la facture d'achat, éventuellement rectifié par une note de crédit - A défaut, nombre forfaitaire (75 ou 105 par kg) (1) (4)	Acquisitions intracommunautaires	Autres opérations	Autres T.V.A inscrite sur le document repris à la colonne 4 (6)	Acquisitions intracommunautaires	Opérations fournies par des cocontractants (5)	Importations en provenance de pays non-membres de la CEE	Notes de crédit reçues	T.V.A déductible	
14a	14b	14c	15	16	17	18	19	20	21(*)85	22	23	25(*)55	25(*)56	26(*)57	27(*)63	28(*)59

(1) Les montants de notes de crédit doivent être, en vue de la soustraction autorisée par la réglementation forfaitaire (voir n°36) 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 15 (à l'exclusion, de la colonne 13b), après soustraction des notes de crédit.

(3) Le total de cette colonne doit (après déduction des notes de crédit) être inscrit dans la grille 83 de la déclaration.

(4) Le total des colonnes 18 et 19 doit (après déduction des notes de crédit) être inscrit dans la grille 82 de la déclaration

(5) Il s'agit entre autres de fournitures faites par des exploitants agricoles soumis au régime particulier instauré par l'article 57 du code TVA, et des travaux immobiliers ou opérations y assimilées pour lesquelles la taxe doit être acquittée par le cocontractant (art.17bis de l'A.R n°1)

(6) Ne concerne que les opérations effectuées 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

T.V.A. n° :          

Nom et adresse de l'assujetti :

.....

.....

.....

FEUILLE DE CALCUL

**BOULANGERS  
ET BOULANGERS-PÂTISSIERS**du  trimestre    

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

**Déclaration préalable :**Achat total de farine pendant la période de référence (sacs de 100 kg) : **150**

<b>I. Secteur de la boulangerie (v. note explicative n° 1)</b>			
<b>A. Déclarations</b>			
1. Nombre de sacs de farine (100 kg) mis en œuvre pendant la période de déclaration dans le secteur de la boulangerie	<b>135</b>		A
2. Numéro de référence de l'entreprise (v. note explicative n° 2)	<b>3</b>		B
3. Multiplicateur de rendement (v. note explicative n° 2)	<b>133</b>		D
4. Prix de vente par kg au début de la période de déclaration du grand pain de ménage, grand pain boulot, galette, platine, et carré ; le grand pain spécial ; le grand pain spécial boulot, galette, platine et carré.	<b>2,50</b>		E
5. Augmentations éventuelles des prix de vente pendant la période de déclaration - montant de l'augmentation en euro - nombre de jours pendant lesquels l'augmentation a été appliquée			H AA
6. Nombre de sacs à pain achetés pendant la période de déclaration (v. note explicative n° 4)			K
7. Nombre de kg d'ingrédients complémentaires mis en œuvre pendant la période de déclaration pour la fabrication de pain et de pain spécial (Max. 1,5 x A) (v. note explicative n° 20)	<b>202,50</b>		N
<b>B. Recettes, T.V.A. comprise (v. lettres A à N ci-avant)</b>			
1. Vente de pains A <b>135</b> x D <b>133</b> = <b>17.955</b> + N <b>202,50</b> = <b>18.157,50</b> x E <b>2,50</b> =	<b>45.393,75</b>		
2. Coupage et emballage du pain (v; notes explicatives n° 6 et 9) K ..... x ..... =			
3. Augmentation du prix du pain en euro pendant la période de déclaration (v. note explicative n° 7)			
4. Livraison de pains à domicile (v. notes explicatives n° 8 et 9) Nombre de pains : <b>4.000</b> x € <b>0,05</b> =	<b>200,00</b>		
Recette totale T.V.A. comprise	<b>45.593,75</b>		
Recette totale T.V.A. non comprise	x $\frac{100}{106}$ =	<b>43.012,97</b>	I

Feuille de calcul

T.V.A. n° :

Nom et adresse de l'assujetti :

.....

.....

.....

FEUILLE DE CALCUL

**BOULANGERS  
ET BOULANGERS-PÂTISSIERS**

du  trimestre

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

<b>II. Secteur des produits de la boulangerie autres que le pain, des produits de la boulangerie fine, de la pâtisserie et des fabrications accessoires (v. note explicative n° 10)</b>		
<b>A. Déclarations</b>		
1. Prix d'achat en euro des matières premières achetées pendant la période de déclaration à l'exception des pâtes «prêtes à l'emploi» et mix pour la fabrication de pains de marque (v. note explicative n° 11)	<b>13.895,07</b>	O
2. Prix d'achat en euro des mix complets pour la fabrication de pains de marque (v. note explicative n° 21)	<b>193,36</b>	L
3. Prix d'achat en euro des pâtes «prêtes à l'emploi» achetées (v. note explicative n° 12)	<b>302,43</b>	Z
4. Différence, en euro, pour les kg de farine achetés, entre le prix d'achat normal de la farine considérée comme farine 11/680, et le prix d'achat réel (v. note explicative n° 13) :		
- si le prix d'achat normal de la farine 11/680 est supérieur au prix payé	<b>3.394,64</b>	P
- si le prix normal de la farine 11/680 est inférieur au prix payé		PP
5. Multiplicateur de prix de revient applicable aux matières premières affectées au secteur de la boulangerie ordinaire (v. note explicative n° 2)	<b>106,05</b>	Q
6. Echelle tarifaire applicable aux produits de la pâtisserie (v. note explicative n° 14)		
<b>Prix de vente au comptoir par 100 kg (6% T.V.A. comprise)</b>		
Gâteau à la crème au beurre	€ <b>2,10</b>	
Petit gâteau à la crème au beurre	€ <b>1,98</b>	
Gâteau à la crème fraîche	€ <b>1,75</b>	
Petit gâteau à la crème fraîche	€ <b>1,70</b>	
Tarte aux fruits	€ <b>0,92</b>	
Tartelette aux fruits	€ <b>1,10</b>	
Tarte au riz	€ <b>0,80</b>	
Tartelette au riz	€ <b>0,92</b>	
Eclair	€ <b>1,05</b>	
Total :	<b>€ 12,32</b>	R
7. Si la glace de consommation fabriquée par l'assujetti est vendue à un prix supérieur à 4 fois le prix des matières premières, il faut indiquer ici :		
a) le nombre de litres de glace de consommation écoulés pendant la période de déclaration	<b>120</b>	S
b) le multiplicateur applicable à la glace de consommation (v. note explicative n° 15)	<b>1/2</b>	T
c) le prix de vente en euro du litre de glace de consommation	<b>13,63</b>	U
<b>B. Calcul du coefficient</b>		
Echelle tarifaire R	<b>12,32</b>	
-	<b>12,25</b>	
+	<b>0,07</b>	
Coefficient de base (v. note ci-après)	<b>= 5,11</b>	
Coefficient à appliquer	<b>+ 0,02</b>	
	<b>5,13</b>	BB
<b>5,13</b>		
<p><i>Note : Lorsque le total des prix pratiqués par l'assujetti pour ces produits-types fait apparaître une différence en plus ou en moins avec le total 12,25 indiqué ci-avant, une correction de 0,01 par tranche entamée de 0,05 euro doit être ajoutée ou retranchée, selon le cas, au coefficient de 5,11. Cette correction doit être effectuée qu'il s'agisse d'une différence en plus ou en moins.</i></p>		





## Feuille de calcul

T.V.A. n° :          

Nom et adresse de l'assujetti :

.....

.....

.....

FEUILLE DE CALCUL

## BOULANGERS ET BOULANGERS-PÂTISSIERS

du  trimestre    

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

C. Recettes, T.V.A. comprise			
<b>1. Recette ordinaire</b>			
Prix d'achat	O	<b>13.895,07</b>	+ P <b>3.394,64</b>
			<b>17.289,71</b>
ou	O		- PP =
à diminuer de			
	A	<b>135</b>	x Q <b>106,5 = 14.316,75</b>
			} - <b>15.005,25</b>
	N(20)	<b>202,50</b>	x <b>3,40 = 688,50</b>
			} <b>2.284,46</b>
			x BB <b>5,13 = + 11.719,28</b>
Prix d'achat	L	<b>193,36</b>	x <b>2,55 = + 493,07</b>
Prix d'achat	Z	<b>302,43</b>	x BB <b>5,13 = 1.551,47</b>
			x 1/2 = <b>+ 775,73</b>
<b>2. Recettes supplémentaires éventuelles pour la vente de glace de consommation :</b>			
	S	<b>120</b>	x T <b>1/2 = 60</b>
			x U <b>13,63 = + 817,80</b>
			Recette totale T.V.A. comprise <b>13.805,88</b>
			Recette totale T.V.A. noncomprise x $\frac{100}{106} =$
			<b>13.024,42</b>
			II <sup>1</sup>
<b>ATTENTION :</b> Les boulangers-pâtisseries qui ne tiennent pas un salon de consommation reportent directement le total II <sup>1</sup> au cadre VI (récapitulatif)			
Les boulangers-pâtisseries qui tiennent un salon de consommation ne reportent pas le total II <sup>1</sup> au cadre VI, mais partent de ce total, pour remplir la feuille spéciale «salon de consommation» annexée à la présente, qui leur est réservée. Après avoir rempli cette feuille spéciale, ils reportent ci-après les résultats.			
			/ II <sup>2</sup>
			/ II <sup>3</sup>
			/ II <sup>4</sup>
<b>III. Ventes sans transformation de produits achetés</b>			
<b>Recettes, T.V.A. non comprise (v. note explicative n° 16)</b>			
			<b>1.341,97</b> III <sup>1</sup>
1. Prix d'achat des produits du groupe de marchandises 11 : 994,05 EUR x 1,35 =			<b>613,54</b> III <sup>2a</sup>
2. Prix d'achat des produits du groupe de marchandises 12 : 371,84 EUR x 1,65 =			<b>225,00</b> III <sup>2b</sup>
3. Prix d'achat des produits du groupe de marchandises 13 : 150,00 EUR x 1,50 =			<b>1546,18</b> III <sup>3</sup>
4. Prix d'achat des produits du groupe de marchandises 31 : 1.030,79 EUR x 1,50 =			
5. Revente en EUR de pain, de produits de la boulangerie autres que le pain et les produits de la fine boulangerie et de la pâtisserie (v. note explicative n° 17) :			
Recette T.V.A. comprise :	<b>961,82</b>	x <b>94 % = 904,12</b>	
Recette totale T.V.A. non comprise :		x $\frac{100}{106} =$	<b>852,94</b> III <sup>4</sup>

Feuille de calcul

T.V.A. n° :

Nom et adresse de l'assujetti :

.....

.....

.....

FEUILLE DE CALCUL

**BOULANGERS  
ET BOULANGERS-PÂTISSIERS**

du  trimestre

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

IV. Opérations autres que celles visées sous I à III - Taux de T.V.A. 6%			
<p><b>Recette, T.V.A. comprise</b> (v. note explicative n° 18)</p> <p>a) A évaluer si le total ne dépasse pas € 1500 par trimestre</p> <p>b) Dans le cas contraire, suivant le journal de recettes</p> <p>- cuisson pour le compte de particuliers : .....</p> <p>- autres recettes 6% .....</p> <p style="text-align: right;">Recettes totales, T.V.A. comprise : .....</p> <p style="text-align: right;">Recette totale, T.V.A. non comprise <math>\times \frac{100}{106} =</math> .....</p>	/		IV
V. Ristournes			
<p>En timbres-ristourne achetés : .....</p> <p>En ristournes propres : .....</p> <p style="text-align: right;">Sur factures : <b>1.292,52</b></p> <p style="text-align: right;"><b>1.292,52</b></p>	$\times \frac{100}{106} =$	<b>1.219,36</b>	V
VI. Récapitulation (v. note explicative n° 19)			
<p><b>Recettes imposables</b></p> <p>1) à 6% :</p> <p>TOTAL I = <b>43.012,97</b></p> <p>TOTAL II<sup>1</sup> ou II<sup>2</sup> = <b>13.024,42</b></p> <p>TOTAL III<sup>1</sup> = <b>1.341,97</b></p> <p>TOTAL III<sup>2</sup> a + b = <b>838,54</b></p> <p>TOTAL III<sup>4</sup> = <b>852,94</b></p> <p>TOTAL IV = .....</p> <p>TOTAL = <b>59.070,84</b></p> <p>Déduction TOTAL V : - <b>1.219,36</b></p> <p>A reporter dans la grille 01 de la déclaration <b>57.851,48</b> x 6%</p> <p>2) à 12% :</p> <p>TOTAL II<sup>3</sup> = .....</p> <p>A reporter dans la grille 02 de la déclaration ..... x 12%</p> <p>3) à 21% :</p> <p>TOTAL II<sup>4</sup> = .....</p> <p>TOTAL III<sup>3</sup> = <b>1.546,18</b></p> <p>A reporter dans la grille 03 de la déclaration <b>1.546,18</b> x 21%</p> <p>Total des taxes dues - A reporter à la case 54 de la déclaration</p>		<p><b>Taxes dues</b></p> <p>= <b>3.471,09</b></p> <p>=</p> <p>= <b>324,70</b></p> <p>= <b>3.795,79</b></p>	



# Commencer une formation en cours d'année, c'est possible !



**Les bonnes résolutions ne sont pas loin. Et si l'une d'elle était de s'épanouir en apprenant un métier ? Les jeunes de 15 ans à 23 ans, peuvent s'inscrire à la 'formation Apprentissage' tout au long de l'année. Dès janvier, apprendre un métier en entreprise, c'est donc possible.**

Certains élèves s'épanouissent davantage avec de la pratique. Ils préfèrent apprendre un métier directement avec des professionnels. Dans ce cas, une formation plus concrète, en entreprise, peut leur paraître comme une évidence.

Trouver sa voie dès aujourd'hui ! À l'IFAPME, il est possible de conclure un contrat d'Alternance, tout au long de l'année. La formation s'adresse aux jeunes de 15 ans à 23 ans, elle dure 3 ans. L'apprentissage d'un métier se fait en entreprise et à l'IFAPME. La formation est gratuite et même...**rémunérée** ! Alors, pourquoi ne pas commencer maintenant ?

Les formations possibles en Apprentissage sont sur ce lien : <https://www.ifapme.be/formations-pour-jeunes>

Sophie, maman de Léo : « *Pour les jeunes qui ont une certaine "maturité", qui n'ont peut-être pas envie d'être dans un système scolaire classique ; être encadré par des professionnels ça les fait vraiment progresser* »

Céleste, 21 ans, apprenante en formation de gestionnaire d'un point de vente : « *L'IFAPME me convient mieux car on a plus de cours pratiques et on apprend donc plus vite. Les classes sont aussi plus petites* »

## Stages Découvertes Métiers, c'est gratuit

Pas certain du choix de métier pour lequel se former ? Il est possible de le découvrir. L'IFAPME propose des stages gratuits, tout au long de l'année. Ces vacances d'hiver, sont l'occasion de participer au stage 'Découverte Métiers en Entreprise'. Pendant quelques jours, partez à la découverte des métiers ! Plus d'informations sur les stages sur ce lien: [www.ifapme.be/decouverte-metiers](http://www.ifapme.be/decouverte-metiers)

Les conseillers en orientation de l'IFAPME, vous accompagnent également dans votre réflexion.

Plus d'informations sur l'IFAPME ? N'hésitez pas à nous contacter au 0800-90 133 (appel gratuit) ou [info@ifapme.be](mailto:info@ifapme.be)

IFAPME : Institut wallon de Formation en Alternance et des indépendants et Petites et Moyennes Entreprises. Il a pour mission d'organiser la formation en Alternance sur le territoire de la Région wallonne. Le Réseau IFAPME est constitué d'une Unité d'Administration Publique (UAP) et de 16 Centres de formations situés à Arlon, Braine-Le-Comte, Charleroi, Dinant, Gembloux, La Louvière, Libramont, Liège, Marche-en-Famenne, Mons, Namur, Perwez, Tournai, Verviers, Villers-Le-Bouillet et Wavre.





# Depuis décembre,

les commerçants « arrondissent »



Depuis décembre, les commerçants sont tenus de ne plus utiliser les pièces de 1 et 2 centimes. Ils doivent arrondir, non pas les prix mais le montant total des achats. Du moins, en cas de paiement liquide.



## POURQUOI Y A-T-IL DES PIÈCES DE 1 ET 2 CENTIMES D'EURO ?

C'est une question légitime : qui n'a jamais pesté en voyant la somme de petite mitraille qui s'amoncelait dans les poches ou les pots ? Toutes les devises n'ont effectivement pas la même base et pas les mêmes divisions. Pour le cas de l'euro, l'idée était d'assurer que la transition des monnaies nationales vers l'euro n'était pas un prétexte pour augmenter les prix chez les marchands.



## LA BELGIQUE EST-ELLE LE SEUL PAYS EUROPÉEN CONCERNÉ ?

La Belgique est le 4<sup>e</sup> pays de la zone euro à prendre cette décision qui devrait signer à terme la mort des piécettes.

La Belgique y pense depuis longtemps mais elle n'est pas la première à mettre en place cette mesure. Dès janvier 2002, juste avant le lancement de l'euro, la Finlande avait obligé les commerçants à arrondir leurs prix aux 5 centimes, dans le but avoué de réduire au maximum la circulation des pièces de 1 et deux centimes. En septembre de la même année, c'était au tour de nos voisins néerlandais de bannir progressivement leurs plus petits « rostjes ». Pour sa part, l'Italie a cessé d'émettre ces pièces en janvier 2018.

Côté français, on y réfléchit aussi, d'autant que le pays avait déjà arrêté la production de pièces de 1 centime de franc en 1979. En 2004, 74% des Français étaient favorables à l'abandon de la pièce de 1 centime, selon une étude européenne. Mais certains affirment que c'est une fausse solution, et que le coût des pièces de centimes n'est pas si élevé. « Cette façon de voir les choses est erronée, avançait le PDG de la Monnaie de Paris. La valeur économique d'une pièce, ce n'est pas son coût de fabrication mais sa valeur d'échange sur les marchés, qui découle notamment de sa vitesse de circulation. Or, les centimes d'euros circulent énormément entre personnes, quand elles vont acheter du pain, des journaux, ou d'autres produits du quotidien. Leur importance dans l'économie est donc bien plus importante que leur simple valeur faciale ou que leur coût de fabrication. » Le monnayeur français rappelait notamment que pour les milieux modestes, chaque sou compte.



## POURQUOI LA BELGIQUE VEUT RESTREINDRE L'USAGE DE CES PIÈCES ?

Le premier argument invoqué est la pénurie de pièces rouges. En septembre 2018, le SPF Finances révélait que depuis le mois de juillet, les petites pièces manquaient. Problème : l'Europe n'autorisait pas le pays à en frapper de nouvelles, estimant qu'il en restait suffisamment en circulation sur le continent. La Belgique avait déjà eu le problème en 2017. Elle avait alors pu mettre en circulation 60 millions de nouvelles pièces.



L'autre raison, c'est le coût de ces pièces. Frapper et transporter des monnaies qui circulent très peu et finissent au mieux chez des collectionneurs, quand elles ne traînent pas au fond des tiroirs du Belge moyen. Un « énorme gaspillage », estime le SPF finances.

La Belgique a d'abord appelé la population à rendre les pièces rouges à la Banque nationale, mais depuis, le gouvernement est allé plus loin : arrondir systématiquement le montant total des achats des clients à 5 centimes près. Cette mesure était déjà possible depuis 2014, mais très peu populaire chez les vendeurs, qui estimaient qu'un arrondi vers le haut n'était pas un très joli geste commerçant.



### CONCRÈTEMENT, QU'EST-CE QUE ÇA A CHANGÉ ?

L'arrondi, qui est entré en vigueur le 1<sup>er</sup> décembre, se fait à cinq centimes au-dessus ou en-dessous de la somme exacte. Cela ne fera donc pas théoriquement grimper les prix, comme s'en inquiétaient les commerçants. Exemple : si quelque chose coûte 3,32 €, vous ne le paierez que 3,30€. A l'inverse, si cela coûte 3,58€, vous le paierez 3,60€.

Dans les faits, les prix de la grande distribution resteront globalement les mêmes, puisque la plupart des produits sont déjà arrondis à 5 centimes. Même si l'astuce commerciale de réduire le prix à un centime au-dessous ne fonctionnera plus : si le paquet coûte 4,99 € sur le papier, cela signifiera bien 5€ en paiement réel.

En pratique, si on vous paie en espèces, les montants sont arrondis aux 0 et 5 centimes: « Par exemple si le client doit payer 5,22 €, il paiera 5,20 €. Et s'il doit payer 5,24 €, il paiera 5,25 € »

Donc si votre montant se termine par 1, 2, 6 et 7, l'arrondi sera donc effectué vers le bas. Par contre, si votre paiement se termine par 3, 4, 8 et 9, l'arrondi sera effectué vers le haut.

Cela dit, les clients pourront toujours s'en servir comme moyen de paiement, pour peu que vous arriviez à 5 centimes.

Les paiements par carte ou virement ne sont pas concernés

Dans un magasin d'alimentation, c'est le montant total des achats payés qui doit être arrondi. Il n'est pas question d'arrondir le prix de chaque article. Par contre, si on paie avec une carte bancaire un prix par exemple de 22€46, le client paiera au centime près. Attention, cependant certains commerçants peuvent appliquer l'arrondi par CB. Ils doivent pour cela l'afficher.

En effectuant un virement bancaire, on débourse également le montant avec les décimales.



### QUE FAIRE DE SES PIÈCES DE 1 ET 2 CENTIMES ?

Si vous voulez vous débarrasser des pièces d'un et de deux centimes, vous pouvez les déposer à votre organisme financier, à la banque nationale ou encore les offrir à une œuvre.

Mais vous pouvez les donner dans le cadre de l'opération Viva For Life par exemple, afin d'aider les enfants qui vivent sous le seuil de pauvreté.

Et puis vous pouvez aussi les revendre. Car si pour vous elles ne font que vous encombrer, ce n'est pas l'avis des numismates, les collectionneurs spécialisés dans la monnaie. Vérifiez d'abord de quel pays vient votre pièce. Selon le site Info-collection, une pièce d'un centime autrichienne de 2005 vaut par exemple un euro à l'argus, mais une pièce monégasque d'un centime de 2002 peut valoir... plus de 100 euros ! Les pièces supprimées verront d'ailleurs leur valeur augmenter : vos pièces belges pourraient valoir cher dans quelques années. N'oubliez pas surtout de regarder attentivement vos pièces : chaque défaut fait augmenter sensiblement la valeur de la pièce. Peut-être disposez-vous dans votre tiroir d'une pièce d'un centime italien, trop grande, dont la valeur pourrait atteindre 6000 €...







# La Saint-Aubert liégeoise

C'est dans une météo plus clémente que l'année dernière que je suis arrivée au Clos des Bruyères à Cerexhe-Heuseux où m'attendaient de pied ferme nos valeureux Liégeois.

J'étais effectivement chargée du reportage photo, qu'il m'arrivait d'oublier au profit des délicieux petits fours et des bulles du Crémant du Vignoble Vosgien.







Le taux de fréquentation de ce beau banquet ne fut pas à la hauteur des efforts d'organisation des membres de la Fédération liégeoise, présidée par notre chaleureux et très travailleur Henri Léonard, toujours suivi de très près par son acolyte Jacky Beer et du précieux compagnonnage de Vincent Darimont et de Georges Streibel, le délégué de nos amis glaciers.

Mais cela n'a en rien entamé la bonne humeur des participants qui, après un apéritif copieux, prirent place à leur table respective.

Le repas était vraiment à la hauteur de mes attentes et je dois avouer que la première entrée, à savoir la farandole de foie gras, servi en Macaron, poêlé au confit de mangue a ravi les papilles de chacun d'entre nous.

Vinrent ensuite en second, batifolant dans leur mousse de citron vert, Mr Rouget et Panko sa crevette, qui rivalisèrent de charme (gustatif, forcément, vu leur état !)

La suite du repas fut tout aussi réussie et la présentation était, à mon sens, encore plus attractive que l'année dernière.

En l'honneur du célèbre bocage du Pays de Herve, nos artisans glaciers nous régalerent d'un délicieux sorbet aux pommes, baignant dans un filet de Calvados : un jumelage parfait.

Le mot d'ordre cette année était de ne pas faire de longs palabres et le discours d'Henri Léonard était plus court et farfelu que jamais et cela a permis aux autres de ne pas être trop solennels. Les fleurs, cadeaux et bisous furent copieusement échangés.

Monsieur Denoncin a remercié l'assistance et les organisateurs du banquet et a rappelé l'importance des combats de la Fédération pour le métier.

Le plat fit son entrée et le Grand-Veneur à la tête de sa meute de porcelets, nous en avait réservé le meilleur, sous sa croûte de moutarde ancienne.







Les desserts coquins de nos artisans glaciers et pâtisseries vinrent clôturer royalement les agapes, agrémentées de quelques pas de danse et de nombreux éclats de rire.

Frédéric Lefranc n'a pu s'empêcher d'accompagner à nouveau le chanteur et animateur Christian Vandebosch et je ne peux pas vraiment dire qu'il ait fait de grands progrès en chant (même si je crois savoir qu'il chante bien en général) mais il a eu le courage de se lancer ! Il a d'ailleurs obtenu un joyeux succès et des propositions d'engagement pour se produire dans les futures festivités en Wallonie.

Si le Pinot Gris et le Vacqueyras furent particulièrement sollicités et appréciés, un prudent et revigorant café bien serré, vint bien à point pour un retour nocturne. Même si certains n'hésitèrent pas à porter le coup de grâce à la bouteille de Calva.

Je remercie les organisateurs Boulangers, Pâtisseries et Glacières pour cette soirée et conseille vraiment à ceux qui n'ont pu se joindre à nous, de venir l'année prochaine.

● En complicité :  
**Fl. de Thier / H. Léonard**





## A vos agendas

*Union des patrons boulangers-pâtisseries du Tournaisis*

*Confrérie de Saint-Aubert en Tournaisis*

*Union professionnelle reconnue « société royale »*

*Groupement des associations de Tournai, Mons Borinage et Soignies*

## Vous invite le

# dimanche 2 février 2020

**11h Messe en l'église de Mont Saint-Aubert, solennisée par la fanfare de Froidmont**

12h00 (à la suite de la messe) Intronisation des nouveaux confrères de Saint-Aubert

12h15 dépôt de fleurs au monument aux morts de la commune

12h30 Réception en l'ancienne Maison Communale, Remise des diplômes aux nouveaux Confrères.

13h30 Salons de la « Ferme du Reposoir » à Kain (Tournai) et vin d'honneur

14h00 Banquet

### Menu

Quelques bulles pour atteindre notre altitude de croisière

Le verre de l'amitié et ses mise-en-bouche

Velouté Terre et Mer

Mystère de la coquille

Le prince des prairies et ses complices du potager

Le pique-nique des souris

Surprise Gourmande

Clin d'œil du Brésil

### Les vins :

Château des Tourtes  
Côtes de Blaye



## Réservation

90€ par personne, 75€ menu ado et 35€ menu enfant

Virement au compte BE 55 7000 0706 1644, des patrons boulangers, Vieux Chemin d'Ath 10, Warchin  
Inscription obligatoire même si le virement bancaire a été effectué :

- > J. Henneghien : 069/77.75.77 ou henneghien.jacques@skynet.be
- > T. De Roo : 069 /22.57.85

**Réservation confirmée = paiement**

**Dernier délai : le 23 janvier 2020**

Adresse : Ferme du Reposoir, chemin du Ruisseau 4, 7540 Kain



# Gérer ses clients

## de manière personnalisée est aujourd'hui indispensable

**La Fédération francophone des boulangers pâtisseries a sélectionné le système de Joyn comme la meilleure solution pour gérer ses clients et dynamiser leur marketing.**

**Joyn est la base d'un système de promotion et de communication qui part d'une gestion des clients simple, claire et respectueuse de la législation.**

3 impacts directs : une plus grande récurrence des visites de vos clients, un panier moyen qui augmente et plus de fréquentations (nouveaux clients) grâce à la communauté de plus de 1,7Mio d'utilisateurs de Joyn. Ces utilisateurs sont tous en quête de plus d'expériences locales. Le service dans la boulangerie pâtisserie fait le reste ...

### Pour comprendre pratiquement, quoi de mieux que l'expérience d'un boulanger-pâtisseries ?

Depuis des années, la boulangerie Van Thillo est l'une des valeurs sûres dans la Campine.

Premièrement, en raison de leur attention inconditionnelle à la qualité et à la pureté des ingrédients qu'ils utilisent. Mais les bases d'un bon marketing ne leur sont pas non plus étrangères. Parce que oui, qui peut encore vivre sans marketing aujourd'hui? Par exemple, la boulangerie Van Thillo utilisait une carte à cachets classique, où les clients pouvaient économiser pour un pain gratuit. Jusqu'à ce qu'ils décident en novembre 2015 de travailler avec Joyn. Nous avons demandé à la Manager J., la raison de ce choix :

«À un certain moment, nous avons réalisé que la carte à tampons en carton n'était en fait pas du tout pratique et efficace. Par exemple, après 10 achats, nous devions fournir à nos clients une nouvelle carte et le matériel d'estampage était assez lourd. Mais le plus ennuyeux était que, malgré une utilisation intensive, nous n'avions aucune donnée sur nos clients. Bien que nous n'ayons pas beaucoup d'expérience avec les réseaux sociaux ou l'envoi de mail, nous avons compris qu'aujourd'hui nous ne pouvons plus nous en passer.

Nous avons ensuite commencé à chercher un outil abordable que nous pourrions utiliser pour créer facilement une base de clients et c'est ainsi que nous nous sommes retrouvés avec la carte de fidélité numérique de Joyn.»

### Avez-vous tout de suite été convaincue?

«En fait, oui. Nous avons toujours pensé qu'il était extrêmement important d'offrir un peu plus à nos clients. Nous avons immédiatement constaté que nous pouvions non seulement collecter les données clients de manière très efficace via Joyn, mais aussi que nous pouvions facilement offrir à nos clients de bons extras. Ce qui les fait revenir plus rapidement dans le magasin.»

### Comment utilisez-vous ces données client?

« Lorsque nous ne travaillions pas encore avec Joyn, nous ne pouvions vraiment communiquer qu'avec nos clients dans le magasin même. Dorénavant, parce que nous possédons maintenant l'adresse e-mail de nos clients, nous pouvons atteindre nos clients où et quand nous le voulons. Par exemple, nous utilisons l'outil de mailing de Joyn pour envoyer un message aux clients lors d'occasions spéciales telles que la fête des mères, Noël ou tout autre occasion. Mais également si nous avons une promotion spéciale ou si nous sommes fermés pour quelques jours. »







«De plus, les clients ayant leur anniversaire reçoivent automatiquement un e-mail avec un joli coupon d'anniversaire dans leur boîte mail via cet outil de mailing. Même lorsque nous n'avons pas vu un client depuis un certain temps, un e-mail contenant un petit cadeau lui est automatiquement envoyé. »

### Quels résultats ?

«Les résultats de ces e-mails sont carrément positifs. Avec les e-mails d'anniversaire, nous ne faisons pas que satisfaire tous les clients. On remarque aussi clairement qu'après une campagne automatique, les gens viennent effectivement échanger leur coupon et que les ventes augmentent. En plus, les clients venant échanger leur coupon achètent généralement toujours quelque chose de plus. »

«Au début de cette année, nous voulions remercier nos clients pour leurs achats durant l'année 2018. C'est pourquoi nous leur avons envoyé un coupon en leur offrant une tarte au riz gratuite. Au total, 294 personnes ont accepté le coupon. Ensemble, ils ont dépensé pas moins de 2400 euros. Génial quand même! Non? »

### 2 mois d'abonnement gratuits

**Les membres de la Fédération francophone de la boulangerie-pâtisserie peuvent profiter d'avantages qui leur sont offerts par Joyn.**

Les membres de la Fédération francophone de la boulangerie pâtisserie qui ne sont pas encore clients Joyn et souhaitent se joindre au réseau Joyn, recevront une promotion de **2 mois d'abonnement gratuits** grâce à leur adhésion à la Fédération francophone de la boulangerie pâtisserie.

Les membres de la Fédération francophone de la boulangerie pâtisserie étant déjà clients Joyn recevront 1 mois de Joyn gratuit chaque année s'ils restent membres de la Fédération francophone de la boulangerie-pâtisserie. Le mois gratuit doit toujours être demandé en direct auprès de Joyn.

La Fédération francophone de la boulangerie pâtisserie et Joyn vous souhaitent une merveilleuse année 2020.

Une question ? N'hésitez pas à contacter Joyn par mail à [hello@joyn.eu](mailto:hello@joyn.eu) ou par téléphone au 02 302 73 82. N'oubliez pas de rappeler que vous êtes membre de la fédération !

[www.joyn.eu](http://www.joyn.eu)

NE SOYEZ PAS UNE **CARPETTE**  
OPTEZ POUR **DEWECO**

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

**DEWECO**

B-Kontich | +32 3 455 56 36  
info@deweco.be | deweco.be





## “Qualité sur mesure fait maison”

- complètement fabriqué par nous-même
- machines standards et sur mesures
- réalisé avec des matériaux de haute qualité
- pour chaque endroit, nous trouvons une solution
- ...

Aménagements de magasins

**Peeters** bvba  
Bakkerij installaties • Installations boulangeries

Industrieweg 8, 3620 Lanaken  
Tél. +32-89-73 14 21 - Fax +32-89-73 19 50  
www.peeters-bvba.be  
e-mail: info@peeters-bvba.be

# MOULIN MEYERS S.A.

Le moulin de votre région  
qui vous offre ses farines tous  
types et sa collaboration directe.

Rue gulpen, 15  
4852 HOMBOURG  
☎ (087) 78 53 70



**SAVEURS  
&  
MÉTIER**

Salon professionnel  
des **métiers de bouche**  
& du **retail alimentaire**

**26 | 27 | 28**  
**JANVIER 2020**  
NAMUR EXPO

Enregistrement gratuit sur [saveurs-metiers.be](http://saveurs-metiers.be) avec le code

**BOUL20**

by EASYFAIRS



Apaq-W



VALENTIN  
IM HALVWERKEREN

Bakery Chocolaterie



# Respectus panis :

## retour aux origines

La cuisson du pain est l'une des plus anciennes traditions que nous ayons. Il y a 30 000 ans, nos ancêtres faisaient cuire du pain plat sur des pierres chaudes. Une si longue histoire comporte aussi une certaine responsabilité. C'est pourquoi « Les Ambassadeurs du Pain » ont décidé de **mettre au point les méthodes traditionnelles de travail et de production.**

La méthode moderne de cuisson du pain n'est pas toujours bonne pour la santé du consommateur. Mais comment faire du pain sain et nutritif dans le respect de nos traditions ancestrales ? Comment faire en sorte que **les conditions de travail du boulanger s'améliorent sans compromettre la qualité ?**

Boulangers, nutritionnistes et scientifiques ont uni leurs forces et ont donné naissance à cette **nouvelle formation des Ambassadeurs du Pain.** Sous le nom de **Respectus panis** (en latin : respect du pain), ils montrent comment tous les boulangers peuvent combiner traditions et pratiques modernes.

La formation d'un jour sera donnée par **Les Ambassadeurs du Pain et Stéphane Van Cauwenbergh** (Les Pains de Stéphane & Ambassadeur du Pain). Deux sessions sont programmées pour favoriser un maximum de participant-es.

**Où :** Scaliestraat 2, 1602 Sint Pieters Leeuw

**Quand :** 10 (session 1) et 11 mars (session 2).

**Gratuit :** pour tous les amoureux du pain, boulangers, employés formateurs et enseignants en boulangerie.

**Réception :** après la formation, Guido Devillé offre un verre à l'occasion de la dernière formation qu'il donne en tant que conseiller Alimento.

**S'inscrire sur [www.alimento.be](http://www.alimento.be)**



- Financement de véhicules professionnels -

# Berline ou utilitaire? **VOTRE TAUX EST PRÊT.**



Découvrez-le sur [beobank.be](https://beobank.be)

beobank **PRO**

PRENEZ RENDEZ-VOUS DANS L'UN DE NOS PRO CENTERS: Bruxelles | Liège | Hainaut | Namur-Luxembourg

[WWW.BEOBANK.BE](https://www.beobank.be)

E.R.: Cyril Guilloret - Beobank NV/SA | Bd. Gén. Jacques 263g 1050 Bruxelles | TVA BE 0401.517.147 | RPM Bruxelles | IBAN BE77 9545 4622 6142.



# Besoin d'un véhicule professionnel ? Voici comment le financer !

**Votre véhicule ou votre cash flow ? Ne choisissez pas.**

Allez-vous acheter ou «louer» votre prochain véhicule professionnel ? Un véhicule, une nouvelle machine, ou des appareils plus performants ? Avec les évolutions technologiques, vous devez rester à la page et disposer en permanence du meilleur matériel possible. Au moment d'acquérir un nouveau véhicule ou matériel professionnel, vous analysez plusieurs paramètres... – du neuf ou de l'occasion, les fonctionnalités –, mais aussi les aspects fiscaux liés à son utilisation. Mais, avant toutes ces questions, se pose celle du financement: comment préservez-vous liquidités? Comment profiter de la meilleure optimisation fiscale? Voici les principales options !

## 1. Acheter grâce à un financement

C'est une première solution. Avec ou sans un apport financier, vous demandez donc un crédit à votre banque. Sous certaines conditions (matériel/véhicule neuf ou «presque», par exemple), vous pourrez étaler les remboursements dans le temps et selon vos possibilités... Vérifiez que le taux d'intérêt soit suffisamment attractif et que les frais liés à votre dossier ne soient pas trop gourmands. Via cette formule vous devenez propriétaire du véhicule. Une option semblable aux emprunts, à court et moyen terme, réalisés pour financer votre activité et préserver votre trésorerie.



## 2. Leasing sans option d'achat

L'acquisition n'est pas toujours la solution idéale... au profit de la «location». Le principe est simple: vous payez un montant mensuel pour l'utilisation du bien pendant une période déterminée. En fin de contrat ? Vous restituez le bien au loueur, puisqu'aucune option d'achat n'est prévue, mais vous pouvez aussi décider de poursuivre le leasing. L'un des avantages de cette formule se passe sur le plan comptable. En effet, le bien ne figure pas au bilan de votre entreprise. Ainsi toutes vos dépenses sont considérées comme des charges, fiscalement déductibles. En bref? Vous pouvez réduire votre base imposable et afficher moins d'impôts au compteur.

## 3. Le leasing avec option d'achat

Avec ce type de formule, vous vous engagez donc à garder le bien en fin de contrat. Mais il faut faire une distinction importante...

- La valeur résiduelle de rachat fixée dans le contrat est-elle inférieure ou égale à 15% du prix initial?

C'est une solution plus proche du prêt à tempérament, notamment sur le plan comptable. Vos factures mensuelles sont des remboursements de capital avec intérêt et vous devez inscrire le bien au bilan. Résultat ? Vous devez amortir et votre taux d'endettement augmente également. À l'issue du contrat? Vous reprenez donc le matériel pour au plus 15% de sa valeur d'investissement de départ.

- La valeur résiduelle de rachat fixée dans le contrat est-elle supérieure à 15% du prix initial?

Cette formule se rapproche assez fort du leasing sans option d'achat, surtout en ce qui concerne le traitement comptable de l'opération. En effet, le véhicule est hors bilan et vous pouvez comptabiliser les factures dans vos charges. La différence? Vous conservez la voiture.

## 4. Gardez aussi un œil sur...

- L'état du bien à la fin du contrat a son importance. Surtout pour éviter les débats autour de la valeur résiduelle...
- Un contrat de «location» vous permet également de préfinancer la TVA et d'en étaler la charge sur toute la durée du contrat.
- Les formules de «location» sont parfois difficiles à comparer, alors les conseils avisés d'un professionnel sont toujours une bonne idée!

Avantageux au niveau fiscal et idéal pour préserver votre trésorerie, le leasing est un instrument de financement qui offre beaucoup de flexibilité. Tant au niveau du type de bien financé que des options qu'il propose.



## En résumé :

- Un prêt à tempérament pour financer l'achat de matériel ou d'un véhicule professionnel?
- La «location» peut prendre plusieurs formes: avec ou sans option d'achat?
- Quelle sera la valeur de rachat prévue par le contrat ?
- Du matériel professionnel pour votre activité ? Même principe!



# HUMOUR



Salut. J'ai un copain qui a 2 billets pour les 24 heures du Mans. Il vient de se rendre compte (ce con) que c'est le même jour que son mariage. Donc si quelqu'un veut y aller à sa place, c'est à l'église d'Avignon. La fille s'appelle Josianne et tout est payé.

Un mendiant fait la manche à la hauteur d'un feu rouge, une Mercedes s'y arrête, le mendiant frappe à la vitre et crie au chauffeur

- « J'ai faim ! »

Le conducteur regarde sa montre, et lui répond,

- « C'est normal, il est midi, moi aussi. »

L'histoire se passe devant un magasin fermé, avec une file d'attente monstrueuse

Mohamed arrive, voit la queue et double tout le monde.

Manque de pot le premier qui faisait la queue ne se laisse pas doubler et lui met une belle giflle.

Les autres, voyant que le gars ne se défend pas, lui sautent tous dessus et il se retrouve à nouveau au bout de la queue.

Mohammed décide une 2<sup>e</sup> fois de passer devant, et là encore il se fait éjecter.

Il décide d'y retourner une 3<sup>e</sup> fois, mais pareil ... tout le monde lui saute dessus !!!

A la fin, dépité, il regarde tout le monde et dit :

« Tant pis, j'ouvrirai pas le magasin aujourd'hui ! »



Un homme âgé se retrouve sur la table d'opération attendant d'être opéré. Il insiste pour que ce soit son gendre, l'éminent chirurgien, qui procède à cette chirurgie.

Avant d'être endormi, il demande à parler à son gendre et lui dit :

- Ne sois pas nerveux, fais de ton mieux. Et si ça tourne mal et que quelque chose devait m'arriver, souviens-toi que ta belle-mère va aller habiter chez toi !!!





## 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. : 064/45.80.12

Mail : josé.vanderauwera@gmail.com

Monsieur SZALIES Arnaud,  
Brabant Wallon.

Tél. : 02/387.36.93

Mail : aszalties@skynet.be

Monsieur LARDENNOIS André,  
BRUXELLES.

Tél. : 02/660.56.07

Mail : lardennois.a@gmail.com