

Le Moniteur

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



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

Bulletin mensuel
37^e année
Juin 2020

ED. RESP. A. DENONCIN - 270 RUE DE LA LIBÉRATION 6927 TELLIN



CAMPAGNE DE PROMOTION DES MAÎTRES
BOULANGERS—PÂTISSIERS, INSCRIVEZ—VOUS !



Le futur du pain réside dans son passé

D'après notre étude « Taste Tomorrow »*, les consommateurs sont à la recherche de pains plus sains, plus frais, avec plus de goût et qui sont fabriqués à base d'ingrédients naturels. Ils perçoivent les levains, les céréales complètes et les autres types de graines et de céréales comme étant sains et pleins de goût. Il est donc recommandé d'utiliser ces ingrédients dans la fabrication des produits de boulangerie.

Découvrez notre assortiment de levains et de produits à base de levain.

D'une connaissance approfondie de la fermentation à une gamme complète de levains et de graines spéciales. Prenez part à la tradition pour créer le futur.

O-tentic

La base de tous vos pains



Sapore

Nos saveurs, votre goût



Softgrain

Graines saines, pains délicieux



* Enquête « Taste Tomorrow » 2019, conduite auprès de 17.478 consommateurs dans les secteurs de la boulangerie, de la pâtisserie et du chocolat du monde entier (dont 7.200 en Europe et 400 en Belgique). Pour plus d'informations sur cette étude, rendez-vous sur www.tastetomorrow.com ou contactez votre représentant Puratos.

Contactez votre
représentant Puratos
pour plus d'informations.

Puratos
Reliable partners in innovation



Chers collègues,

Chers collègues,

A l'heure où je rédige ces lignes, la sortie du confinement est largement engagée.

L'activité commerciale reprend timidement, pas encore de retour à la normale, cependant la situation évolue dans le bon sens.

Ce qu'il faut dire d'emblée, c'est que nos clients nous ont assuré de leur confiance, ils ont été très disciplinés, respectueux des consignes de sécurité. Il est extrêmement important de reconnaître, également, que les Maîtres boulangers-pâtisseries se sont mis au diapason des exigences sanitaires édictées par le conseil de sécurité, tout en poursuivant leur travail. Vraiment, vous avez été exemplaires en investissant en ressources humaines et en matériel de protection afin de garantir la sécurité de vos clients et de vos produits. Coût supplémentaire que nul ne pourra récupérer. La fédération apprécie que vous ayez suivi ces informations et conseils plutôt que les ultracrédipariens.

Vous l'avez certainement observé, la campagne de promotion des Maîtres boulangers-pâtisseries a été suspendue en raison du COVID 19. La fédération et l'APAQ-W viennent de définir les grands axes de communication qui se dérouleront d'ici la fin de l'année, afin de valoriser votre savoir-faire au quotidien.

Vous trouverez plus d'informations dans ce moniteur ainsi qu'un bulletin d'inscription.

Je vous invite à être solidaire et à vous inscrire.

Cordialement.

● A. Denoncin
Président



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 | Tél.: 02 224 96 00 | www.totalcards-adhesion.be (code promo: BENERGY)



Le Moniteur

SOMMAIRE



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

- Fédération** 6 La suite des différents échanges de la Fédération dans cette crise du coronavirus
- Promotion** 12 Campagne de promotion des maitres boulangers-pâtisseries
- Hygiène** 14 Allergènes et allergies alimentaires
- Communication fournisseurs** 19 Puratos publie un guide « Santé et sécurité après le déconfinement » validé par la fédération
- Nutrition** 20 Votre propre souche de ferments
- Communication fournisseurs** 24 La farine de fleurage qui réduit le développement de poussière dans l'air
- Humour** 26 Voici quelques blagues qui circulent en France sur les belges
- Formation** 28 IFAPME : le point sur l'organisation de la fin de l'année
- Psychologie** 30 La résilience face aux crises
- Communication fournisseurs** 34 Le meilleur croissant de Belgique pourrait être le vôtre !
- Petites annonces** 39

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, D. Cigagna, F. Lefranc, H. Léonard, A. Szalies, J. Mathias,
J. Vanderauwera, M. Dewalque.

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.

La suite des différents échanges de la Fédération dans cette

crise du coronavirus

Afin de continuer à vous informer La fédération francophone de la boulangerie pâtisserie, vous propose, comme dans le moniteur de mai de réunir, au sein d'un article unique d'information, la suite des différents échanges et recommandations prévues dans le cadre de la gestion de crise du coronavirus. Ces informations sont classées par ordre de réception. Soyons solidaires et prenons soin de nos proches. Nous vous souhaitons bon courage.

Lundi 18 mai de la part de Monsieur Denoncin, président de la Fédération.

Le gouvernement wallon a mobilisé 285.000.000€ supplémentaires, notamment pour octroyer une indemnité forfaitaire et unique de 2.500€ aux indépendants et entreprises qui n'ont pas été contraintes de fermer sur base de décision du CNS mais qui ont connu une diminution substantielle de leurs activités.

Pour les modalités, s'inscrire sur <https://indemnitecovid.wallonie.be>

Monsieur Le Ministre BORSUS veut soutenir d'avantage les entreprises de moins de 10 personnes qui traversent une période de difficultés passagère.

Il dote la SOGEPa d'un nouvel outil ré - action, un programme d'accompagnement économique et financier.

En 13 mois, 2983 faillites ont été prononcées, principalement dans les entreprises de moins de 10 personnes.

La crise du CORONAVIRUS ne fait que confirmer les chiffres, les risques restent plus important dans les plus petites structures et donc Monsieur Le Ministre souhaite que les petites entreprises soient mieux épaulées.

Pour les modalités, contacter la SOGEPa ou les Chambres du Commerce du Luxembourg ou du Brabant Wallon qui couvriront l'ensemble du territoire de la Wallonie.

Droit passerelle.

La mesure fédérale est prolongée jusque fin juin.

Mardi 12 mai de la part de Monsieur Denoncin, président de la Fédération.

Madame, Messieurs,

Prolongation de validité de certains chèques.

Suite à la pandémie COVID -19, le Conseil des Ministres du 9 mai a approuvé le prolongement de la durée de validité de certains chèques. L'arrêté vise à prolonger de 6 mois la validité des titres repas, éco - chèques, chèques cadeaux, chèques sport/culture dont la date d'expiration arrive à échéance.

Chômage temporaire.

Le chômage temporaire est possible jusqu'en juin. Le Conseil des Ministres étudie la possibilité d'une prolongation jusqu'au mois de septembre afin d'éviter de nombreux licenciements.

AFSCA.

Les opérateurs viennent de recevoir un courrier de l'AFSCA expliquant les procédures de démarrage de la campagne de perception des contributions ainsi que les modalités mises en place.

J'attire votre attention sur l'allongement des délais de paiements qui passent à 60 jours. Certaines dérogations peuvent être négociées pour cause de manque de trésorerie.

Bonne réception.

Albert DENONCIN,
Président de la Fédération

Judi 07 mai de la part de Monsieur Denoncin, président de la Fédération suite à la conférence de presse de Madame La Première Ministre WILMES.

Mesdames, Messieurs,

Après de nombreux messages, entretiens, dialogues, mails durant cette dernière semaine avec l'administration, les Ministres BORSUS et DUCARME, Ministres Régional et Fédéral des Classes Moyennes, nous constatons que notre avis, concernant la vente de glace à domicile, a été bien relayé et pris en considé-



ration par le Conseil National de Sécurité de ce 6 mai.

Les glaciers ambulants peuvent reprendre leur activité le 11 mai en respectant les conditions sanitaires d'application pour tous les commerces.

Cependant, au niveau administratif ils doivent obtenir l'autorisation de circuler ou de stationner à des emplacements prévus auprès des Bourgmestres des communes concernées.

Pour les boulangers – pâtisseries aucun changement, sauf qu'actuellement, il est fortement conseillé de porter un masque.

Toutes les autres mesures de distanciation, lavage des mains, gel...restent d'application et nous vous demandons de bien les respecter et de les faire respecter afin que l'on puisse avancer dans le déconfinement.

Restons optimistes et gardons nos sourires sous nos masques !

Albert DENONCIN,
Président de la Fédération

Mardi 05 mai de la part Willy Borsus, Ministre et Vice-Président du Gouvernement wallon à l'attention de Monsieur Denoncin, président de la Fédération. Information secteur de la boulangerie & Artisans Glaciers AMBULANTS

Cher Monsieur Denoncin,

Par la présente, j'accuse bonne réception de vos courriels de 23 et 24 avril concernant le secteur de la boulangerie et les artisans glaciers ambulants. J'y ai réservé ma meilleure attention.

Vous avez raison, le métier de boulanger est un des métiers qui remonte à la nuit des temps. Le boulanger a toujours été là pour produire ce pain qui est le symbole même de la nourriture mais qui également est celui qui rassemble autour d'une table. Les plus vieux écrits en attestent.

Vous avez encore raison. En pleine pandémie, vous êtes toujours au poste pour produire cette nourriture de base. Soyez-en très sincèrement remerciés.

Je tiens toutefois à vous rappeler que, si vous ne faites pas partie des secteurs qui peuvent bénéficier de certaines mesures comme l'octroi des 5.000€, vous avez la possibilité de bénéficier de certaines aides.

Au niveau fédéral, les aides sont les suivantes :

Cotisations sociales : réduction, report ou dispense

- Réduction des cotisations sociales provisoires pour

l'année 2020. Possibilité de réduire le montant de votre cotisation trimestrielle jusqu'à un niveau de 717,18 euros, selon le revenu attendu pour 2020

- Report d'un an du paiement des cotisations sociales des trimestres 2020/1 et 2020/2 Le report d'un an est accordé sans perte de droit en statut social, et avec la garantie de ne devoir aucune majoration pour retard de paiement.
- Dispense de cotisations pour les trimestres 2020/1 et 2020/2. La dispense signifie que les droits de pension sont suspendus pour les trimestres concernés, sauf demande de rachat à réaliser par l'indépendant dans un délai de cinq ans.

Des formulaires très simplifiés sont mis à disposition des indépendants par les caisses et sur leurs site internet en vue d'un traitement accéléré par les caisses d'assurances sociales et l'INASTI.

Revenu de remplacement (droit passerelle)

Un revenu de remplacement de 1.291,69 euros (1.614,10 euros si charge de famille) est octroyé par la caisse d'assurances sociales aux indépendants suivants selon quatre types d'impact :

1. Tout indépendant contraint à interrompre totalement son activité en raison des mesures sanitaires des arrêtés des 13, 18, 23 et 24 mars 2020 (**restaurant et cafés fermés, commerces non-alimentaires,...**)
2. Tout indépendant contraint à limiter son activité en raison des mesures sanitaires des arrêtés des 13, 18, 23 et 24 mars 2020 (**restaurants limités à take away/livraison, libraires (mars),...**)
3. Tout indépendant dans les professions de soins qui interrompt durant 7 jours totalement ses activités non urgentes (hors cas (para-)médicaux urgents) (**kinésithérapeutes, dentistes, médecins spécialistes,...**)
4. Tout indépendant qui interrompt d'initiale durant 7 jours totalement ses activités (**pour cause de quarantaine, pénurie de matières premières, diverses raisons économiques ou organisationnelles liés au Covid-19,...**)

Cette aide financière mensuelle est octroyée pour mars et aussi pour avril 2020. La période peut être prolongée si nécessaire.

Cette aide est ouverte aux indépendants à titre principal, **y compris les starters et les conjoints aidants.**

Les demandes sont enregistrées auprès des caisses

d'assurances sociales. Un formulaire simplifié est disponible et sur leurs site internet ci-dessous :

<https://www.inasti.be/fr/news/difficultes-suite-au-coronavirus>

Au niveau régional, une indemnité compensatoire unique et forfaitaire de 2.500 €

Si vous avez pu bénéficier de ce droit passerelle en mars et avril, vous avez la possibilité d'obtenir **une indemnité compensatoire unique et forfaitaire de 2.500 €**. Cette mesure est réservée aux indépendants et entreprises ayant dû interrompre substantiellement leur activité en mars et en avril 2020.

Un prêt « ricochet »

Enfin, un prêt « ricochet » de 45.000 € maximum à un taux très favorable a été initié et destiné aux entreprises et indépendants qui ont besoin de trésorerie pour franchir ce cap. Ce prêt bénéficiera d'une franchise en capital de 6 mois maximum.

Ce nouveau produit financier se met en place via la mobilisation d'un budget supplémentaire de 29 millions € afin de renforcer les moyens de la SOWALFIN, (via sa filiale SOCAMUT, spécialisée dans l'octroi de financements aux micro/petites entreprises et indépendants) à travers l'adaptation et le renforcement de son « produit mixte automatique », portant le budget total à 52,5 millions €.

En résumé, le produit mixte permet, pour une petite entreprise qui s'adresse à une banque afin d'obtenir un crédit destiné à faire face aux conséquences du Covid-19, de combiner :

- Une garantie de la SOWALFIN de maximum 75% sur le crédit bancaire envisagé de maximum 30.000 €
- avec un prêt subordonné SOWALFIN de maximum 15.000 € à taux 0%.

Ainsi, le financement total de l'entreprise atteint 45.000 €

Mon attachement aux PME et indépendants est bien réel. C'est la raison pour laquelle je reste bien entendu totalement à votre écoute.

En ce qui concerne votre interrogation quant à une date de reprise de l'activité des glaciers ambulants, le Conseil National de Sécurité s'est réuni ce vendredi 24 avril pour définir la stratégie de déconfinement de la Belgique par rapport à cette crise. Les indicateurs encourageants – tels que la diminution du nombre d'hospitalisations journalières ou l'aplatissement de la courbe des décès liés au virus – permettent aujourd'hui d'envisager un déconfinement graduel.

Les mesures strictes de confinement sont maintenues, au plus tôt, jusqu'au 3 mai inclus. Ensuite, la Belgique pourrait entamer son processus de déconfinement, si les conditions le permettent.

Vous trouverez l'explication détaillée de ce processus sur le lien ci-dessous :

<https://www.premier.be/fr/Coronavirus-la-Belgique-a-fixe-sa-strategie-de-sortie-de-crise>

Pour rappel, ce Conseil est totalement à la manœuvre quant à la gestion de la crise, tant au niveau des mesures de confinement prises qu'au niveau de l'organisation du déconfinement et de la reprise des activités.

Tout en restant à votre écoute, je vous prie d'agréer, Monsieur Denoncin, l'expression de mes sentiments les meilleurs.

Judi 30 avril de la part de Monsieur Denoncin, président de la Fédération suite recommandation du Conseil Supérieur des Indépendants et des PME

Avis sur des recommandations pour des contacts responsables avec les clients dans le cadre de la lutte contre le COVID-19

Lire le document page suivante.





AVIS SUR DES RECOMMANDATIONS POUR DES CONTACTS RESPONSABLES AVEC LES CLIENTS DANS LE CADRE DE LA LUTTE CONTRE LE COVID-19

En vue de la relance des activités économiques partiellement ou complètement arrêtées dans le cadre des mesures pour lutter contre le coronavirus, le Conseil Supérieur des Indépendants et des PME formule, dans le présent avis, des recommandations pour des contacts responsables avec les clients dans le cadre de la lutte contre le covid-19.

Le Bureau du Conseil Supérieur a émis d'urgence l'avis suivant le 22 avril 2020.

CONTEXTE

Pour le Conseil Supérieur des Indépendants et des PME, la santé des indépendants, de leurs collaborateurs et de leurs clients constitue la priorité absolue. En même temps, une réouverture aussi prompte que possible des entreprises partiellement ou complètement fermées est souhaitée. Cette réouverture doit évidemment se réaliser de manière sûre et doit être faisable du point de vue économique.

Actuellement, un certain nombre d'autres acteurs finalisent le guide "Travailler en sécurité. Guide générique pour lutter contre la propagation du covid-19 au travail". Ce guide générique fournit principalement des directives aux secteurs et aux employeurs qui ont dû suspendre (partiellement) leurs activités, en vue de se préparer à une reprise sûre de leurs activités. Ce guide est le fruit d'une collaboration entre de nombreux experts, des partenaires sociaux du Conseil supérieur pour la prévention et la protection au travail, du 'Economic Risk Management Group', du SPF ETCS et de la cellule stratégique de la ministre de l'Emploi. Cet outil générique pourra ensuite être davantage personnalisé par les différents secteurs pour tenir compte au maximum de leur contexte sectoriel spécifique, et par tout employeur qui en aura besoin, afin que les activités puissent redémarrer dans des conditions sûres.

RECOMMANDATIONS

Dans le présent avis, le Conseil Supérieur des Indépendants et des PME formule un certain nombre de recommandations générales relatives aux contacts

avec les clients. L'objectif est également que les différents secteurs puissent se mettre au travail avec ces recommandations et qu'ils puissent les adapter, le cas échéant, à leur contexte sectoriel ou professionnel spécifique, afin que les activités puissent être reprises au maximum en toute sécurité.

Concrètement, le Conseil Supérieur formule ci-dessous un certain nombre de recommandations générales relatives aux contacts avec les clients pour les activités professionnelles impliquant des contacts directs mais non physiques avec les clients. Les recommandations reprises dans le présent avis visent donc en premier lieu les activités de commerce de détail (vente de biens aux consommateurs), mais également les autres professions dont les titulaires rencontrent des clients dans leurs propres établissements, au domicile du client ou en d'autres lieux. On peut citer par exemple des professions telles que les agents immobiliers, les serruriers, les entreprises de construction, les comptables, etc.

Les recommandations vont dans le même sens que celles reprises dans le guide "Travailler en sécurité. Guide générique pour lutter contre la propagation du covid-19 au travail", qui est principalement axé sur les contacts avec et entre les membres du personnel.

Les activités professionnelles dans le cadre desquelles le contact physique avec le client ou le patient est inévitable (p. ex. les coiffeurs, les esthéticiennes, les kinésithérapeutes), ne sont pas abordées dans le présent avis. Ces recommandations ne visent pas non plus les activités relevant du secteur de l'horeca. Pour ces activités spécifiques, il est renvoyé aux directives sectorielles et il est demandé au Conseil national de sécurité d'indiquer les mesures minimales qui seront exigées.

S'agissant des secteurs professionnels pour lesquels les contacts physiques avec les clients ne sont pas nécessaires, il reste également recommandé de consulter les analyses de risques ou les recommandations sectorielles, si disponibles.

En général

1. Il faut partir du principe que tous les accords soient clairs et réalisables pour tous les entrepreneurs, collaborateurs et clients.
2. Les autorités publiques, les organisations sectorielles et les entrepreneurs communiquent quant à ces accords.
3. Les entrepreneurs affichent les accords à l'extérieur et à l'intérieur de l'établissement et les communiquent, dans la mesure du possible, avant le contact.
4. Les clients ont également une part de responsabilité. Par conséquent, il convient que les autorités publiques informent les clients directement et les exhortent à suivre les recommandations.

Pour le secteur du commerce de détail :

1. La directive prévoit un maximum d'un client par 10 mètres carrés de surface au sol accessible au client dans le magasin. Si toutefois cette surface au sol accessible au client est inférieure à 20 mètres carrés, plusieurs clients sont autorisés à accéder aux lieux, pourvu qu'il soit possible de garantir une distance de 1,5 mètre entre les clients. Utilisez un marquage au sol pour ce faire.
2. Affichez, à l'extérieur de l'établissement, le nombre maximal de clients pouvant être à l'intérieur de l'établissement en même temps. (Préparez éventuellement un nombre maximum de caddies ou de paniers).
3. Veillez à ce que les clients puissent facilement garder la distance de 1,5 mètre à l'intérieur de l'établissement, mais éventuellement aussi à l'extérieur de l'établissement lors de l'attente. Utilisez autant que possible des marquages au sol (flèches/autocollants/...). Il en va de même lorsqu'il s'agit d'un point de vente en plein air.
4. Veillez à une hygiène maximale dans l'établissement et dans la mesure du possible, mettez à disposition du gel désinfectant à l'entrée et à la sortie ainsi que, là où c'est nécessaire, dans l'établissement ou le point de vente (par ex.: cabines d'essayage des magasins de vêtements).
5. Réorganisez, si nécessaire, l'aménagement de la zone des caisses afin que la distance de 1,5

mètre avec le personnel puisse être garantie ou prévoyez d'autres mesures de sécurité.

6. Encouragez autant que possible les paiements par carte bancaire ou sans contact afin d'éviter les espèces.
7. Si possible, travaillez avec un système de commandes et organisez des heures de retrait.

Il va sans dire que le client joue également un rôle important quand il s'agit d'assurer que les contacts avec les clients se déroulent en toute sécurité. Voilà pourquoi non seulement les entrepreneurs mais également les autorités publiques doivent inciter le client à respecter les recommandations suivantes lors de sa visite au magasin :

1. Gardez 1,5 mètre de distance, tant à l'extérieur qu'à l'intérieur du magasin.
2. Dans la mesure du possible, venez seul au magasin.
3. N'allez pas dans le magasin si vous êtes enrhumé ou si vous présentez des symptômes grippaux.
4. Suivez toujours les instructions du personnel.
5. Payez de préférence sans contact ou de façon électronique, évitez les espèces.
6. Utilisez un caddie ou un panier, si disponible.

Pour l'e-commerce, les recommandations spécifiques suivantes s'appliquent :

1. Les commandes peuvent être livrées à domicile, à la porte d'entrée.

Exception : les biens/équipements qui nécessitent une installation professionnelle peuvent être montés à l'intérieur s'il est possible de respecter une distance de 1,5 mètre avec les occupants.

2. Prévoyez un endroit à l'intérieur ou à l'extérieur de l'établissement où les commandes peuvent être retirées et les retours peuvent être déposés sans contact.

Pour les entrepreneurs actifs dans d'autres secteurs que le commerce de détail, qui ont des contacts non physiques avec leurs clients :

1. Gardez 1,5 mètre de distance.
2. Limitez le nombre de clients et utilisez des alternatives aux réunions et aux consultations en



utilisant au maximum les moyens de communication numériques.

3. Veillez à ce que les clients puissent facilement garder la distance de 1,5 mètre à l'intérieur de l'établissement, mais éventuellement aussi à l'extérieur de l'établissement lors de l'attente. Utilisez autant que possible des marquages au sol (flèches/autocollants/...).
4. Il convient de répartir les contacts avec les clients de manière à ce qu'il n'y ait pas trop de clients présents en même temps.
5. Si possible, recevez les clients dans une salle séparée et limitez le nombre de membres du personnel présents. Il doit toujours être possible de garantir la distanciation sociale.
6. Si nécessaire, réorganisez l'aménagement de la zone d'accueil/de réception afin de pouvoir garantir la distance de 1,5 mètre avec le personnel et les autres clients, ou prévoyez d'autres mesures de sécurité (p. ex. des cloisons et écrans).
7. Veillez à une hygiène maximale dans l'établissement et dans la mesure du possible, mettez à disposition du gel désinfectant.

Contacts avec les clients en dehors de l'établissement

1. Concluez des accords clairs avant le début des travaux/prestations/visites. Demandez en temps utile des informations sur les mesures qui s'appliquent à l'endroit où le travail doit être effectué.

2. Pour toute personne qui va effectuer des travaux d'entretien, de réparation, de nettoyage, etc. à domicile ou dans des entreprises : si la présence de l'occupant ou du travailleur n'est pas nécessaire, il est préférable que l'occupant ou le travailleur se rende dans une autre pièce ; pour le travail effectué au domicile de particuliers, il peut être nécessaire d'indiquer à l'avance si des personnes malades sont présentes, sauf si le travail est très urgent ; des règles spécifiques s'appliquent aux soins aux personnes (p.ex. les soins à domicile).

3. Si possible, utilisez votre propre équipement de travail et, si nécessaire, votre propre équipement de protection.

CONCLUSION

Le Conseil Supérieur des Indépendants et des PME soutient fermement l'utilisation de ces recommandations pour un contact responsable avec les clients dans le cadre de la lutte contre le covid-19 en tant que lignes directrices pour tout contact non physique avec des clients. Lorsque cela s'avère nécessaire, les différents secteurs pourront ensuite adapter plus avant ces recommandations à un contexte sectoriel ou professionnel spécifique. La santé des clients, des collaborateurs et des indépendants constitue la priorité absolue pour le Conseil Supérieur. Ces mesures contribuent à une relance maximale de ces activités économiques importantes sans compromettre la santé.



Campagne de promotion

des maitres boulangers-pâtisseries

Depuis le début du confinement et des mesures de distanciation sociale mises en place par le gouvernement, vous avez retroussé vos manches pour prouver une fois de plus à votre clientèle que votre savoir faire n'a pas son pareil. Il est plus que jamais primordial de maintenir ce lien avec vos consommateurs, mais également d'étendre la renommée de votre maîtrise vers le grand public.

Par cette campagne nous poursuivons les objectifs de notoriété du label Maitre Boulanger-Pâtissier et encourageons les consommateurs à privilégier l'authenticité des commerces à taille humaine.

Cette année, nous proposons le **concours sacs à pain** connu de tous, qui permettra à 5 grands gagnants de remporter un an de pain gratuit et à plusieurs petits gagnants de remporter des **bons d'achat** dans la boulangerie de leur choix.

En vous inscrivant, vous recevrez 1 **kit promotionnel** composé de : d'une **vitrophanie** vous permettant d'être reconnu par les consommateurs comme étant un Maitre Boulanger-Pâtissier mais également de **1000 sacs à pain concours et 250 calendriers pour l'année 2021**.

Bien entendu, nous comptons sur votre collaboration active pour appuyer la communication auprès de votre clientèle en les invitant à participer aux concours, à suivre notre page Facebook et à consulter les recettes et inspirations présentes sur notre site web.

Commandez-donc vite votre matériel en remplissant le formulaire en ligne.

N'hésitez pas à consulter régulièrement notre site web et la page Facebook des Maîtres Boulangers Pâtisseries pour être au courant des dernières actualités liées à la campagne.

S'INSCRIRE

EN LIGNE :

www.maitre-boulangier-patisserie.be/inscriptions

OU PAR COURRIER à l'adresse :

Action Maitre Boulanger-Pâtissier 2020
The Oval Office – Avenue du Port 86 C B15,
1000 Bruxelles

OU PAR FAX :

02 669 64 39

POURQUOI PARTICIPER À NOTRE CAMPAGNE 2020 ?

Plus que jamais aujourd'hui, nous devons confirmer la confiance que votre clientèle a mis en vous durant cette crise sanitaire. Notre campagne a pour but de mettre en avant la qualité de vos produits et la transparence de votre mode de fabrication dans le respect des mesures sanitaires. Nos objectifs pour cette campagne 2020 sont donc de capter l'attention des consommateurs et de les convaincre que le savoir-faire d'un Maître Boulanger-Pâtissier est d'une grande richesse.

Nous avons prévu de susciter l'intérêt des consommateurs par le biais de différents média et approches.



LA TÉLÉVISION



AFFICHAGE SUR LE LIEU DE VENTE



FACEBOOK



SITE WEB



BULLETIN DE PARTICIPATION

A RENVoyer AVANT LE 30 JUIN

NOTRE KIT PROMOTIONNEL SERA COMPOSÉ DE :

- 1 vitrophane à placer sur votre vitrine
- Kit de concours : 1000 sacs à pain (Format carré et long)
- Cadeaux de fin d'année : 250 calendriers 2021

Veuillez cocher cette case si vos coordonnées n'ont pas changé par rapport à l'année passée.

LES COORDONNÉES DE VOTRE POINT DE VENTE

(à ne pas confondre avec le siège social de votre société)

A compléter en lettres majuscules

Nom du point de vente :

Nom du responsable :

Rue : N° :

Code postal : Localité :

Téléphone de l'établissement :

Téléphone du gérant : N° de TVA :

Adresse e-mail :

Site web et/ou page Facebook :

Je suis un dépôt et je vends du pain.

Allergènes



et allergies alimentaires

Qu'est-ce qu'une allergie alimentaire ?

Une allergie alimentaire est une réaction anormale de l'organisme provoquée par l'ingestion d'une certaine substance contenue dans un aliment. Les symptômes d'une allergie – tels que des problèmes digestifs, cutanés ou respiratoires – et l'intensité de la réaction peuvent varier considérablement d'une personne à l'autre, mais aussi en fonction de l'allergène ingéré et même de sa quantité !

En Belgique, selon le Conseil Supérieur de la Santé, 2 à 3 % de la population souffre d'allergies alimentaires.

Le rôle du secteur alimentaire

La seule façon pour les personnes souffrant d'allergies alimentaires de prévenir les problèmes est d'éviter la nourriture incriminée. Pour pouvoir identifier le coupable, il est important de connaître la composition d'un produit et d'analyser soigneusement la liste de ses ingrédients.

La législation européenne stipule que 14 allergènes ou substances provoquant des allergies doivent être clairement indiqués sur l'étiquette des denrées alimentaires. Dans le cas où il n'y a pas d'étiquette – comme un plat servi au restaurant, un repas à la cantine scolaire ou un pain à la boulangerie – les commerçants doivent pouvoir **informer** le consommateur, par écrit ou **oralement**, de la présence éventuelle d'allergènes (par exemple, une note sur la carte des menus, une affiche au comptoir, ...).

Les derniers chiffres montrent que les entreprises alimentaires informent de mieux en mieux les consommateurs sur les substances ou produits qui peuvent causer des allergies, comme le veut la loi européenne. Malgré une certaine amélioration, l'AFSCA veut conscientiser les entreprises comme les boulangeries et pâtisseries



du fait qu'il y a encore du travail à fournir de leur côté : la communication des allergènes vers les consommateurs reste une non-conformité qu'on retrouve encore souvent chez les boulangers. Etant donné qu'une mauvaise information concernant les allergènes peut avoir des conséquences dramatiques pour le consommateur allergique, il s'agit d'une non-conformité majeure, il suffit d'une autre non-conformité, même mineure, pour que le boulanger reçoive un PV.

Le rôle de l'AFSCA

Pour protéger le consommateur, l'AFSCA réalise des contrôles, certes, mais agit également dans le domaine de la prévention et de la sensibilisation. La cellule d'accompagnement de l'AFSCA soutient le secteur alimentaire proche du consommateur « B2C » pour se conformer à la législation sur les allergènes. Les entreprises peuvent trouver sur le site web de l'AFSCA des guides d'autocontrôle – comprenant des instructions sur la façon de se conformer aux exigences imposées par la loi – et une fiche spécifique sur les allergènes.

L'AFSCA organise par ailleurs diverses formations gratuites pour les entreprises alimentaires qui sont en contact direct avec les consommateurs (hôtels, restaurants, boulangeries, boucheries, etc.) et pour les petits producteurs. En plus de proposer des séances de formation gratuites, l'AFSCA diffuse une vidéo soulignant l'importance des allergies alimentaires et donnant des conseils pratiques pour se conformer à la législation. L'AFSCA souhaite que les consommateurs allergiques puissent ainsi acheter des aliments ou aller au restaurant l'esprit tranquille.

La liste des allergènes principaux

Quatorze substances sont reprises dans la liste des allergènes principaux, responsables des allergies ou intolérances alimentaires les plus importantes :



1. **Céréales contenant du gluten**, à savoir **blé** (comme épeautre et blé de Khorasan), **seigle**, **orge**, **avoine** ou leurs souches hybridées, et produits à base de ces céréales, à l'exception des:
 - a) sirops de glucose à base de blé, y compris le dextrose ;
 - b) maltodextrines à base de blé ;
 - c) sirops de glucose à base d'orge ;
 - d) céréales utilisées pour la fabrication de distillats alcooliques, y compris d'alcool éthylique d'origine agricole.
2. **Crustacés** et produits à base de crustacés.
3. **Œufs** et produits à base d'œufs.
4. **Poissons** et produits à base de poissons, à l'exception de:
 - a) la gélatine de poisson utilisée comme support pour les préparations de vitamines ou de caroténoïdes ;
 - b) la gélatine de poisson ou de l'ichtyocolle utilisée comme agent de clarification dans la bière et le vin.
5. **Arachides** et produits à base d'arachides.
6. **Soja** et produits à base de soja, à l'exception:
 - a) de l'huile et de la graisse de soja entièrement raffinées ;
 - b) des tocophérols mixtes naturels (E306), du D-alpha-tocophérol naturel, de l'acétate de D-alpha-tocophéryl naturel et du succinate de D-alpha-tocophéryl naturel dérivés du soja ;
 - c) des phytostérols et esters de phytostérol dérivés d'huiles végétales de soja ;
 - d) de l'ester de stanol végétal produit à partir de stérols dérivés d'huiles végétales de soja.
7. **Lait** et produits à base de lait (y compris le lactose), à l'exception:
 - a) du lactosérum utilisé pour la fabrication de distillats alcooliques, y compris d'alcool éthylique d'origine agricole;
 - b) du lactitol.
8. **Fruits à coque**, à savoir: **amandes, noisettes, noix, noix de cajou, noix de pécan, noix du Brésil, pistaches, noix de Macadamia** ou du Queensland, et produits à base de ces fruits, à l'exception des fruits à coque utilisés pour la fabrication de distillats alcooliques, y compris d'alcool éthylique d'origine agricole.
9. **Céleri** et produits à base de céleri.
10. **Moutarde** et produits à base de moutarde.
11. **Graines de sésame** et produits à base de graines de sésame.

12. Anhydride sulfureux et sulfites en concentrations de plus de 10 mg/kg ou 10 mg/litre en termes de SO₂ total pour les produits proposés prêts à consommer ou reconstitués conformément aux instructions du fabricant.

13. Lupin et produits à base de lupin.

14. Mollusques et produits à base de mollusques.

Ces allergènes doivent toujours être déclarés lorsqu'ils sont utilisés dans la production d'une denrée alimentaire et qu'ils sont toujours présents dans le produit fini, même sous une forme modifiée.

Ils doivent être déclarés quelle que soit la dose utilisée, sauf pour les sulfites pour lesquels il existe un seuil de déclaration (10 mg/kg ou 10 mg/l).

"Sans gluten" : cette mention ne peut être apposée que si l'aliment vendu au consommateur final ne contient pas plus de 20 mg/kg de gluten.

"Très faible teneur en gluten" : cette mention ne peut être apposée que si l'aliment, constitué d'un ou de plusieurs ingrédients fabriqués à partir de blé, de seigle, d'orge, d'avoine ou de leurs variétés croisées et spécialement traités pour offrir une teneur réduite en gluten, ou contenant de tels ingrédients, possède une teneur en gluten qui ne dépasse pas 100 mg/kg dans l'aliment vendu au consommateur final.

Denrées alimentaires préemballées : (Article 21 & Annexe II)

Les allergènes doivent être mentionnés dans la liste des ingrédients.

Le nom de l'allergène (par exemple, gluten ne suffit pas, il faut préciser le type de céréale contenant du gluten) doit par ailleurs être mis en évidence de manière à se distinguer clairement du reste de la liste des ingrédients, par exemple en les inscrivant en gras, en couleur ou en majuscules.

Lorsque l'étiquette ne comprend pas de liste d'ingrédients, on utilise alors la mention « contient » suivie des allergènes.

L'indication des allergènes n'est pas requise lorsque la dénomination de la denrée alimentaire fait clairement référence au nom de l'allergène concerné (ex : 'arachides grillées').

Pour plus d'information, veuillez consulter la brochure à ce sujet :

Règles et conseils pour la déclaration des substances ou produits provoquant des allergies et intolérances dans les denrées alimentaires préemballées

Denrées alimentaires non préemballées : (Article 44)

Pour les denrées alimentaires non-préemballées (comme la vente en vrac), seule la déclaration des 'allergènes' devient obligatoire. Les modalités pratiques selon lesquelles cette information doit être délivrée aux consommateurs sont détaillées dans l'Arrêté royal du 17 juillet 2014 fixant les dispositions en matière de déclaration de certaines substances ou certains produits provoquant des allergies ou intolérances pour les denrées alimentaires non-préemballées.

Il est stipulé dans cet arrêté que l'information sur les allergènes doit être communiquée sans délai, soit par écrit, soit oralement. Dans les deux cas, une série de critères (formation du personnel, ...) doivent être respectés pour faire en sorte que le client ait accès à tout moment à une information correcte et complète.

Lorsque l'information est communiquée oralement, il faut notamment qu'un membre du personnel de l'établissement soit présent et capable d'informer le consommateur à tout moment. Si ce n'est pas le cas – comme par exemple dans le libre-service où un vendeur n'est pas présent à proximité – l'information sur les allergènes

doit alors être disponible par écrit. Cela peut se faire soit en affichant l'information de manière clairement apparente, ou en indiquant au consommateur l'endroit où il pourra obtenir la bonne information (par exemple un registre disponible sur le comptoir).

Ces dispositions s'appliquent à tous les établissements qui délivrent des aliments non préemballés, tels que les boulangeries, boucheries, supermarchés, restaurants, hôtels, cantines d'écoles ou d'entreprises, ...

L'objectif de ces règles est de s'assurer que les consommateurs auront toujours et partout accès à l'information sur les allergènes qui peuvent être présents dans les aliments qu'ils achètent.

Vous trouverez plus d'informations concernant les différentes dispositions dans ce document : https://www.health.belgium.be/sites/default/files/uploads/fields/fpshealth_theme_file/nota_fr.pdf

Pour plus d'information sur les allergies alimentaires, veuillez consulter notre rubrique spécifique : <https://www.health.belgium.be/fr/alimentation/securete-alimentaire/allergies-et-intolerances-alimentaires/quest-ce-quune-allergie-ou>

LES CONTRÔLES PLUS STRICTS SUR LES ALLERGÈNES EFFECTUÉS PAR L'AFSCA EN 2018 PORTENT LEURS FRUITS

Avec sa nouvelle campagne pour aider les entreprises alimentaires à mieux prévenir les incidents allergiques, l'AFSCA passe à la vitesse supérieure

Mercredi 3 juillet 2019 — Depuis plusieurs années, les professionnels de la santé notent une augmentation de la fréquence et de la gravité des réactions allergiques [1]. L'AFSCA a notamment pour mission de vérifier si les entreprises alimentaires respectent la réglementation relative à la bonne information des consommateurs à propos des produits qu'ils consomment, notamment vis-à-vis des allergènes présents dans les denrées alimentaires. D'une part, par le biais de contrôles et, d'autre part, en apportant du soutien didactique et en organisant des formations spécifiques pour accompagner les entreprises.

En 2018, l'AFSCA s'est montrée plus stricte vis-à-vis des entreprises par rapport à la communication des informations allergènes auprès des consommateurs. Bien qu'une amélioration soit visible dans les résultats, il reste des efforts à faire au niveau des entreprises. En effet, la première cause de résultat d'inspection non favorable dans le secteur de la distribution et de l'HoReCa est le non-respect de la législation sur les allergènes. L'agence passe donc à la vitesse supérieure et se concentre également sur sa mission de sensibilisation en lançant une campagne d'information spécifiquement destinée aux entreprises alimentaires, à côté des centaines de formations gratuites données annuellement par l'AFSCA aux commerçants.

Les entreprises alimentaires semblent de plus en plus attentives à indiquer sur les étiquettes les substances ou les produits qui peuvent causer une allergie en les mettant en évidence de sorte que l'information soit claire. Par contre, en ce qui concerne les denrées alimentaires non emballées (vrac, plats au restaur-

rant,...) 39% des commerçants n'étaient pas en mesure d'informer correctement les clients en 2018.

Afin d'améliorer encore davantage la protection des consommateurs, l'AFSCA lance une campagne de communication auprès des professionnels. L'objectif



est de sensibiliser les entreprises à la nécessité de poursuivre leurs efforts en matière d'informations aux consommateurs. Les consommateurs souffrant d'allergies pourront ainsi acheter des aliments ou aller au restaurant l'esprit tranquille.

Résultats 2018 sur contrôles dans boulangerie

Est ici prise en compte la vente au détail non ambulante de pain et de pâtisserie.

Résultats des inspections

	Nombre de check-lists	Check-lists favorables (%)
Infrastructure, installation et hygiène & autocontrôle	1.088	42,3
Traçabilité	834	82,6
Total	1.922	59,8

Mesures prises suite aux non-conformités

	Nombre de mesures
Avertissements	435
PV	229
Saisies	18
Fermetures temporaires	12
Procédures de suspension ou de retrait de l'agrément	5
Mesures suite aux non-conformités à l'encontre d'un autre opérateur	1
Autres	10
Total	710

Ces résultats sont comparables à ceux de 2017, excepté pour les inspections « Infrastructure, installation et hygiène & autocontrôle » pour lesquelles les résultats sont moins bons.

Les non-conformités majeures les plus fréquentes chez les détaillants de pain et de pâtisserie concernent :

- l'absence d'information sur les allergènes dans les denrées alimentaires non-préemballées (45,2% en cas de transmission orale, 27,0% en cas de transmission écrite) ;
- la propreté insuffisante des surfaces entrant en contact avec les denrées alimentaires (17,4%) ; et
- le non-respect des températures des denrées alimentaires réfrigérées et de la chaîne du froid (15,9%).

Autres détaillants

Les autres détaillants regroupent ceux qui pratiquent la vente au détail ambulante et non ambulante de denrées alimentaires, y compris les magasins avec distributeurs automatiques et leurs gestionnaires ainsi que les centrales de distribution et les banques alimentaires.

Résultats des inspections

	Nombre de check-lists	Check-lists favorables (%)
Infrastructure, installation et hygiène & autocontrôle	5.569	62,1
Traçabilité	3.642	84,6
Total	9.211	71,0

Mesures prises suite aux non-conformités

	Nombre de mesures
Avertissements	1.920
PV	748
Saisies	171
Fermetures temporaires	13
Procédure de retrait ou de suspension de l'agrément	6
Mesures suite aux non-conformités à l'encontre d'un autre opérateur	17
Autres	29
Total	2.904

En général, les résultats sont moins bons qu'en 2017.

Pour les détaillants ambulants, les résultats pour le scope « Infrastructure, installation et hygiène & autocontrôle » sont les moins bons. Les non-conformités graves les plus courantes sont liées à :

- une absence d'information sur les allergènes ou une information incorrecte ou incomplète (41,9% de non-conformités si l'opérateur a choisi de transmettre l'information oralement, 19,6% s'il a choisi une transmission par écrit) ;
- l'absence d'un dispositif pour le lavage des mains avec de l'eau courante et/ou l'absence de savon liquide et/ou l'absence d'un système hygiénique pour le séchage des mains (27,1%) ;
- le non-respect des températures des denrées alimentaires réfrigérées et de la chaîne du froid (14,7%) ; et
- le non-respect de la chaîne du chaud (5,1%).

NOTRE SERVICE TECHNIQUE À VOTRE SERVICE:

- INTERVENTIONS
- ENTRETIENS
- PIÈCES DE RECHANGE



DENIS
ÉTABLISSEMENTS



PROFITEZ DE NOTRE OFFRE POUR LE MOIS DE JUIN

**- 50% SUR LA MAIN
D'OEUVRE***

*POUR UN REMPLACEMENT DE LAMES
POUR COUPEUSES À PAIN
TOUTES MARQUES

CONTACTEZ NOTRE SERVICE TECHNIQUE POUR UN RENDEZ VOUS AU 084 21 98 32

AB | MAURI

Promotion juin 2020

20% de réduction sur un sac
d'Unipan Crusty+
ou d'Exsensa Crusty Levain.



www.abmauri.be

Tél. 09 232 46 18



Puratos publie un guide

« Santé et sécurité après le déconfinement » validé par la fédération

Dans de plus en plus de pays, les entreprises peuvent réouvrir et les gens peuvent retourner pas à pas dans les magasins. Bien que nous attendions tous ce moment avec impatience, nous savons qu'il n'est pas si facile de se préparer à cette phase suivant le confinement.

Dans cette nouvelle norme, notre façon de travailler doit évoluer pour que nous agissions conformément aux directives de santé et de sécurité pour les employés et les consommateurs.

Sur base du manuel de sécurité et de santé développé en interne chez Puratos, il a également été créé un manuel avec une perspective globale qui peut vous inspirer. Vous le trouverez sur ce lien

www.puratos.be/fr/covid-19/directives-de-sante-et-de-securite-apres-le-confinement

Veillez consulter vos législations locales avant d'appliquer ces directives. Si celles-ci sont différentes de celles expliquées dans notre manuel, vous devez suivre les procédures établies par vos autorités locales.



Nous espérons que ce manuel édité par Puratos pourra vous aider à assurer un redémarrage de votre entreprise sans encombre.

En ces temps difficiles, il faut des partenaires fiables pour l'innovation et au-delà.



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



Votre propre souche de ferments

Un peu spécialiste en métaphores, Alex Croquet écrit à ce sujet : « **Si tu mets de la levure dans ton levain, tu apportes une nouvelle clé... alors que dans la farine, la clef est déjà sur la porte !** ».

Les ferments exogènes tels que fruité ou lacté qui sont déjà ferment, peuvent assurer la fermentation, un peu comme un starter.

Sachez qu'ils vont dans le premier temps dominer la fermentation. Puis laisser la place aux ferments propres aux céréales, du moins si on ne les renouvelle pas.

- **Les ferments lactés utilisés** (yaourt ou fromages frais) ne sont « habités » que par des bactéries lactiques et le yaourt d'une semaine voit après un temps, les streptocoques prendre le dessus sur les lactobacilles, tout en diminuant en nombre de micro-organismes.
- **Le cas du kéfir lacté** qui contient le couple bactéries/levures réalise déjà une fermentation mixte

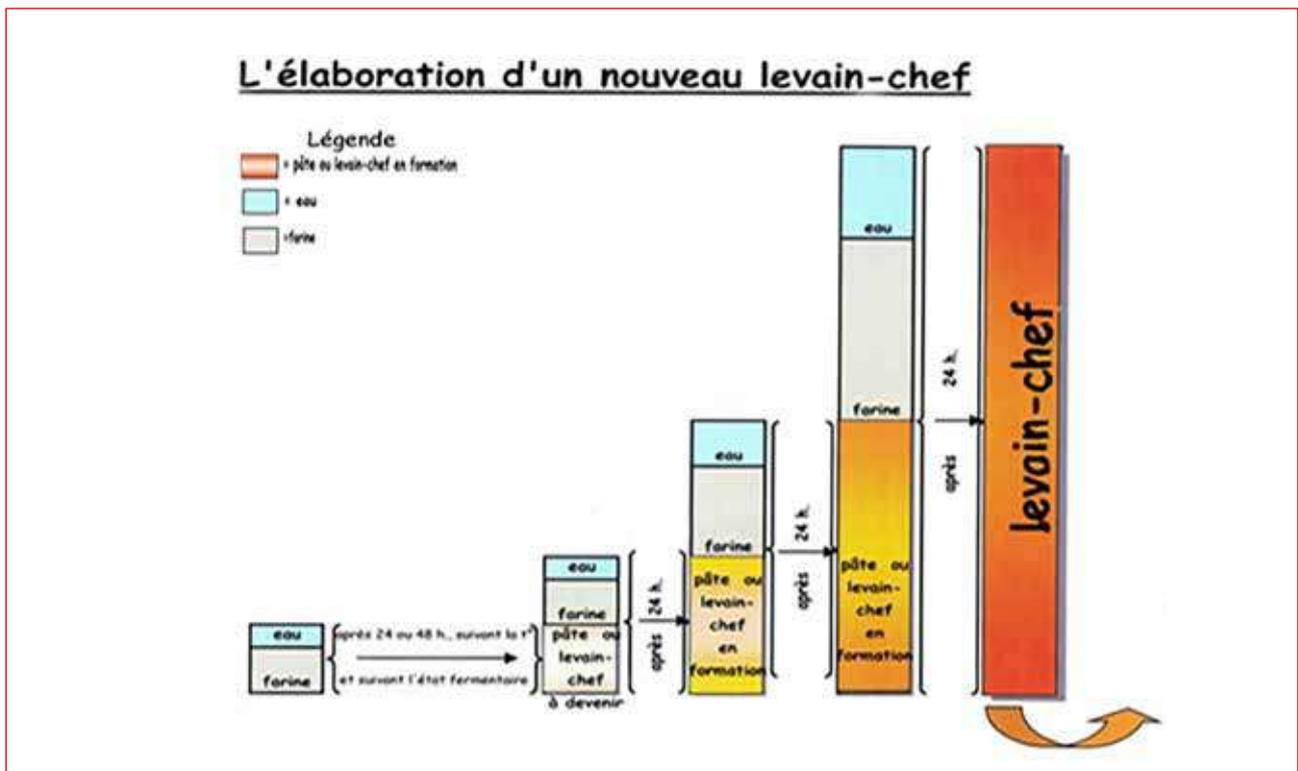
comme pour la panification au levain et **a donné lieu à de bons résultats.**

Le kéfir lacté a été découvert dans le Caucase sur la paroi des outres utilisées pour le séjour de lait.

Il existe aussi le kéfir sucré appelé parfois « cristal japonais » et *water kefir* en anglais qui est peut-être celui que les musulmans surnomment de « millet du prophète ».

Il est à différencier du kéfir lacté. Celui-là aurait été amené par un soldat anglais en Europe occidentale, lors de la guerre de Crimée (1855) et il portera aussi le nom de *gingerbeer plant* servant à élaborer une bière de gingembre, plus nourrissante que la bière «soda» actuelle.

H.Marshall-Ward emploie dès 1893 le terme de « fermentation symbiotique » pour décrire la transformation vécue par cette bière grâce aux levures et bactéries, déjà décelée par ce chercheur.





Microflore des produits laitiers fermentés comparées à la microflore de levains de panification				
Microflore de plusieurs types de produits laitiers				
	Espèces de Bactéries lactiques	Espèces de Levures	N° de cellules de microorganismes	
Yaourt	Lactobacillus delbrueckii Streptococcus thermophilus	/	Bact. lactiques	Levures
			10 ³	/
Fromage frais	Lactobacillus delbrueckii Streptococcus thermophilus	/	10 ⁶	/
Kéfir lacté	Lactobacillus brevis Lactobacillus kéfir Lactobacillus plantarum Lactobacillus acidophilus <i>Présent au départ seulement</i> Leuconostoc mensenteroides Lactococcus lactis	Saccharomyces cerevisiae Saccharomyces unisporus Kluyveromyces marxianus Candida kéfir Candida Holmii	10 ⁶ à 10 ⁹	10 ³ à 10 ⁹
Microflore de levains de panification				
	Espèces de Bactéries lactiques	Espèces de levures	N° de cellules de microorganismes	
Pains	Lactobacillus homofermentaires strictes dont Lactobacillus Delbueckii	Saccharomyces cerevisiae Candida Holmii Pichia Satoi	Bact.lactiques 10 ³ à 10 ⁹	Levures 10 ³ à 10 ⁷
	Lactobacillus hétérofermentaires facultatifs dont Lactobacillus plantarum et Lactobacillus casei			
	Lactobacillus hétérofermentaires strictes dont Lactobacillus brevis et Leuconostoc mensenteroides			

D'après les recensements effectués dans les livres « Bactéries Lactiques » et « Handbuch Sauerteig », milieu des années 1990. Aujourd'hui les micro-organismes portent parfois d'autres noms dans les nouveaux classements régulièrement mis à jour par les taxonomistes (classificateurs des microbes) dû à l'évolution de la biologie moléculaire

Le cas des ferments fruités, est souvent mentionné dans les livres de formateurs pour démarrer un nouveau-chef. Je me souviens avec Fabrice d'avoir donné un cours sur la confection d'un levain à l'ITCA, un institut technique près de Namur.

Plusieurs classes étaient concernées, soit plus ou moins une trentaine de levains à concevoir par les élèves. La moitié de ceux-ci avaient démarré avec **du jus de pommes fermenté**, et l'autre moitié devait baser **tout sur l'auto-fermentation**, pas d'ajouts.

Comme nous devons nous retrouver après le week-end, c'est Laurent, le chef d'atelier qui prit en charge les re-nourrissements des samedi et dimanche. Le chef d'atelier, Laurent et sa femme se souviennent peut-être encore de l'odeur qui régna dans leur maison ce week-end-là.

Mais c'est sur **le résultat comparatif création levain-pommes et levain tout-court** que je voulais vous entretenir. Sans contestation possible, **ce sont les levainsensemencés au jus de pommes qui ont le**

mieux réussi. Et quelque part, c'est normal que les fruits soient naturellement plus rapides en fermentation du fait de leur teneur en eau allant jusqu'à 80 à 90%, alors que la farine de céréales ne contient qu'environ 15 % d'humidité. Du coup, il n'a pas la même faculté à entrer en fermentation.

De plus les fruits ont plus ou moins 7 % de sucres directement fermentescibles pour 1 % seulement dans la farine de céréale. Alors bien évidemment cela aide à démarrer une fermentation.

Le jus d'ananas, moins acide que les autres, mais riche en protéases, a également eu ses adeptes dans un fil de discussion du newsgroup du levain lancé par Darell Greenwood de Vancouver, le précurseur de pas mal de blogs actuels sur le levain en Amérique du Nord.

Par contre, si du moins on ne continue pas à ajouter, du jus de pomme, par exemple, les ferments propres aux céréales vont reprendre le dessus sur ce levain au bout d'un temps assez court et le goût un peu cidre va disparaître avec les rafraîchis qui suivront.

Si lors de l'élaboration du levain-chef, les levures qui se trouvent sur les grains de blé souvent spécifiques au substrat et qui devraient définir le « microbiote maison » de votre levain vont se trouver en concurrence avec celles qui se trouvent sur la pomme ou le grain de raisin utilisés comme starters. On pénalise en quelque sorte l'expression propre de la microflore contenue dans la farine.

Comment définir la qualité d'un levain et de son « démarreur », qui plus est avec une option naturelle ?

À mon avis, il n'existe pas de définition ou la connaissance toute scientifique qu'elle soit, puisse statuer et conclure. Mais que cela ne nous empêche pas de faire l'état des connaissances dans le domaine.

Pour la définition microbiologique, il fallait faire passer un contrôle d'identité au levain naturel avant de pouvoir le reproduire ou reconstituer et ainsi contrôler une fermentation panair au levain par ensemencement de ferment.

Composition de la microflore de différents levains relevés autour du Monde

Auteurs et année de l'étude	Type de farine	Pays de l'étude	Composition de la microflore	
			Levures	Bactéries lactiques
SUGIHARA et KLINE en 1970	Froment américain	San Francisco U.S.A.	Sacch. Exiguus Sacch.inusitatus	Lact.b.sanfranciscensis
AZAR et al. en 1977	Froment pour pain plat sangak	Téhéran Iran	Toru.candida Tor.colliculosa	Lact.b plantarum Lact.b brevis Leucono.mensenteroides Pédiocoque cerevisae
SPICHER et al. en 1977	Seigle	Allemagne	Candida krusei Sacch. cerevisae Sacch.exiguus Pichia Satoï	Lact.b acidophilus Lact.b casei Lact.b plantarum Lact.b brevis Lact.b buchneri Lact b fermentum
HARDY en 1982	Froment	Paris France	Candida tropicalis Candida holmii Sacch. Dairensis	Lact b delbrueckii Lact.b acidophilus Lact. B brevis Lact.b buchneri Lact. B fermentum Pedioc.cerevisae
SALOVAARÄ et al. en 1984	Seigle	Finlande	Candida holmii Sacch. cerevisae	Lact.b acidophilus Lact.b plantarum
OTTOGALLI et al. en 1982	Froment et pâte jaune (panettone)	Italie	Sacch.fragilis Sacch.cerevisae Sacch.exiguus	Lact.b plantarum Lact.b brevis Leuconostoc <i>non précisé</i>
CANTARELLI en 1974				
KAZANSKAYA et al. en 1983	Seigle, levain spontané de boulangerie russe	Ex-U.R.S.S.	Sacch.exiguus Appelé ici Sach. Minor	Lact.b brevis Lact. plantarum Lact.b casei Lact.b fermentum
LÖENNER et al. en 1986	Seigle, levain spontané	Suède	Sacch.Delbrueckii	Lact.b alimentarius Lact.b xylosus Pédioc.pentosaceus
DOMA et al. en 1984	Pain Balady fait à l'aide de starters « Sultani »	Égypte	Sacch.cerevisae Candida lambica Candida famata Candida pelliculosa Cand.colliculosa Geotrichum candidum Debrayomic.polymorphus	Lact.b brevis Lact.b fermentum Lact.b plantarum



HAMAD et al. en 1992	Levain au sorgho avec starter pour pain plat	Soudan	Candida krusei	Lact.b fermentum Lact.b amylovorus Lact.b reuteri
BARBER et BĀGUENA en 1988	Levain de laboratoire à l'eau de son	Valence Espagne	Saccha.cerevisae Candida boidinii Rhodotorula glutinis	Streptocoque faecium Lact b plantarum Leuconos.mensenteroides

D'après un tableau réalisé pour une étude de 1996, intitulée « Les "starters" de levain & les levains séchés, nécessité ?, nouveauté !, utilité ?, facilité ! », distribuée au sein de l'association bio-panem et basé au départ sur un tableau de ONNO 1993, puis complété par plusieurs enquêtes.

Les enquêtes sur la microflore du levain allaient vite trouver ce qu'elles cherchaient, c'est-à-dire **un caractère universel des levains**. De la Russie au Soudan, de San Francisco à Téhéran en passant par l'Europe, la microflore des levains avait comme particularité **d'être composé du couple bactéries lactiques/levures**.

De manière générale, les bactéries lactiques sont majoritaires dans un rapport variant d'une levure pour dix à mille bactéries.

Les conditions de culture (conservation, temps de maturité, dose d'ensemencement, taux d'hydratation, types de céréales moulues, taux d'extraction des farines, ajout d'autres composants, etc.) multiplient à souhait les variantes pour ce type d'analyses.

Bien sûr, il est impossible d'établir un relevé exhaustif de toutes les préparations commerciales que l'on qualifie de levain. En 2008, le Lempa de Rouen a relevé 81 produits de 11 firmes présentes sur le marché français, faisant état du mot « levain » dans leur

communication. On y trouve des versions bio, kasher, spécial seigle, froment ou avoine, avec germes de blé. En proposition liquide, pâteuse ou poudre sèche. Bien sûr dévitalisé, toasté, torréfié rencontrant des besoins d'arômes doux ou à acidité renforcée, quand ce n'est pas sur la coloration que se précise l'offre.

● **M. Dewalque**
avec la collaboration de **H. Léonard**



Photo prises par les Ambassadeurs du pain

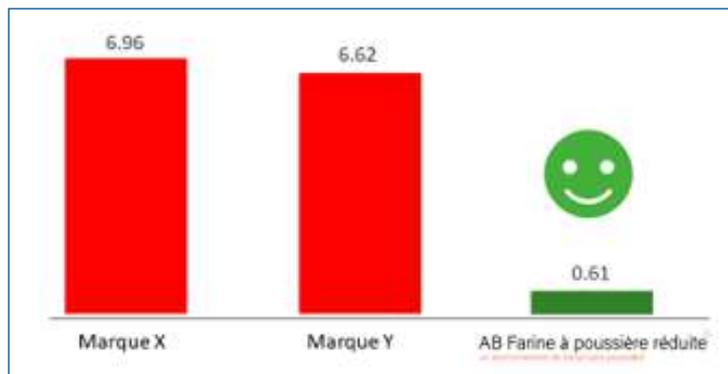
- Dimanche 8 h.**
0 rafraîchi / 24 h. de fermentation
- Lundi 8 h.**
1 rafraîchi / 48 h. de fermentation
- Mardi 8 h.**
2 rafraîchis / 72 h. de fermentation
- Mercredi 8 h.**
3 rafraîchis / 96 h. de fermentation
- Judi 8 h.**
4 rafraîchis / 120 h. de fermentation
- Vendredi 8 h.**
5 rafraîchis / 144 h. de fermentation
- Samedi 8 h.**
à maturité après 168 h. de fermentation



La farine de fleurage

qui réduit le développement de poussière dans l'air

L'exposition à la poussière est l'une des principales causes d'allergies et d'eczéma dans le domaine de la boulangerie. Avec la farine de fleurage spécialement développée par AB Mauri, le boulanger s'assure de réduire le développement de poussière dans l'air. L'atelier, le tour et la façonneuse restent également plus propres et le risque de problèmes de santé pour vous et vos employés est considérablement réduit.



Les entrepreneurs de la boulangerie sont encouragés par le gouvernement à assurer de bonnes conditions de travail. Des allergies graves peuvent se développer en travaillant avec de la farine et des enzymes. Le durcissement des règles conduit à plus de sensibilisation et des changements considérables. Chaque boulanger connaît un collègue allergique à la poussière.

Les normes relatives à la quantité de poussière autorisée deviennent de plus en plus strictes. La valeur limite de la quantité de poussière autorisée est réduite à 1,2 milligramme. Cela signifie que si la poussière est visible dans une boulangerie, la valeur est trop élevée.

Le laboratoire LEMPA a comparé deux types de fleurage conventionnels différents à la farine de fleurage à faible pulvérulence AB Mauri. La différence est bien visible. La farine de fleurage qui s'étale est mesurée dans une «chambre» sans poussière, équipée d'un faisceau laser. Le laser mesure pendant 40 secondes tandis que la farine tombe à travers un tube.

Le tableau 1 montre que la marque X et la marque Y présentent une valeur de poussière supérieure à 6. La farine de fleurage à poussière réduite AB Mauri présente une valeur de poussière <1. Cela montre que la farine de fleurage produit beaucoup moins de poussière que les autres types de farine. Elle tombe de manière compacte et diffuse nettement moins. Cela permet un fleurage ciblé pendant le travail, sans éparpiller la farine sur les endroits indésirables de votre boulangerie.

Scannez le code QR et regardez la vidéo dans laquelle le tissu est visible lorsque vous utilisez une farine ordinaire par rapport à la farine de fleurage AB MAURI.

En tant que fournisseur de matières premières, nous connaissons le monde de la boulangerie comme aucun autre. Nous travaillons quotidiennement sur des solutions pour des conditions de travail plus sécurisées. AB Mauri propose également au boulanger de demain de la levure et des améliorants liquides en plus de la farine de fleurage à poussière réduite.





Pur beurre,

POUR VOUS INSPIRER



100% naturel

Plein de goût



**Qualité
haut de gamme**



**Excellente
maniabilité**



Avec fierté, nous vous présentons St. Villepré®: beurre de Normandie. Avec son goût naturel et savoureux de beurre frais, sa qualité haut de gamme et excellente maniabilité, vous bénéficiez des meilleures caractéristiques de beurre à usage professionnel pour élaborer vos créations.



ST. VILLEPRÉ®
PLAQUE DUO 5x2KG



ST. VILLEPRÉ®
CRÈME/PÂTE
10x1KG

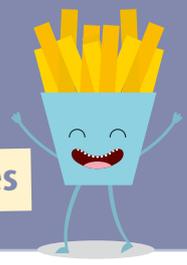


ST. VILLEPRÉ®
BLOC 10KG



**Pour plus d'informations
concernant St. Villepré®,
scannez le code QR**

OU CONTACTER VOTRE REPRÉSENTANT
VANDEMOORTELE OU VOTRE GROSSISTE.



Voici quelques blagues qui circulent en France sur les belges

Des Belges dans un avion

Pourquoi les Belges vont dans l'avion tout nus ?
Parce qu'il y est marqué "No Smoking" !

CV

C'est l'histoire d'un voleur belge qui a envoyé son Curriculum Vitae au commissariat car il avait vu l'affiche "Recherché pour hold-up".

Les footballeurs belges

Pourquoi les footballeurs belges tirent toujours à côté des buts lorsqu'ils jouent à l'étranger ?
Parce qu'on leur a dit que les but comptent double à l'extérieur.

Alcootest

Pourquoi les Belges enlèvent-ils leurs lunettes lorsqu'ils font un alcootest ?
Parce-que ça fait toujours deux verres en moins.

Cache-cache

Qu'est-ce qu'un squelette dans un placard ?
C'est un Belge qui a gagné à cache-cache.

Désert

Pourquoi les Belges vont-ils dans le désert avec une fenêtre ?
Pour pouvoir l'ouvrir s'ils ont trop chaud.

Chasse d'eau

Pourquoi les Belges vont-ils aux toilettes avec un fusil ?
Pour tirer la chasse !

Glaçons

Pourquoi les Belges n'ont pas de glaçons ?
Ils ont perdu la recette.

Mode de paiement

Pourquoi les Belges vont-ils dans les magasins avec un seau d'eau ?
Pour payer en liquide.

Logique implacable

C'est un Belge qui va voir sa fiancée et lui dit :
• Tu sais, je ne peux pas t'épouser, car chez nous on se marie en famille : mon père a épousé ma mère et mon grand-père a épousé ma grand-mère.

Les Belges et les bretzels

Pourquoi les Belges ne mangent pas de bretzels ?
Parce qu'ils n'arrivent pas à défaire les noeuds !

La grenade

Que faire lorsqu'un Belge vous lance une grenade ?
Vous la dégoupillez et vous la renvoyez !

L'auto-stoppeuse

Un Belge fait le trajet Paris-Lyon en voiture. Il prend une auto-stoppeuse en minijupe. Celle-ci commence à lui faire du charme. À l'entrée de Lyon, le Belge lui frôle la jambe par mégarde en changeant de vitesse. La nana le regarde droit dans les yeux et lui dit : "Tu peux aller plus loin tu sais ?" Et le Belge continue jusqu'à Marseille.

Sous-marin

Qui a inventé les sous-marins ?
Les Belges en essayant de construire un bateau.

Camions de pompiers

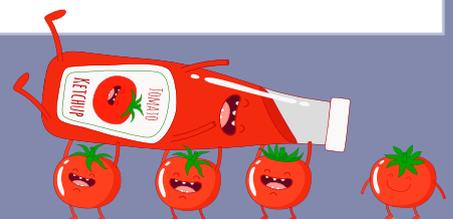
Pourquoi il y a une baignoire sur les camions des pompiers belges ?
Pour la sirène.

Camions de pompiers

Pourquoi il y a une baignoire sur les camions des pompiers belges ?
Pour la sirène.

La conquête de l'espace

Jaloux des exploits astronautiques des Américains et des Russes, les Belges ont proposé d'aller se poser sur le soleil. Quand on leur a dit que c'était impossible à cause de la chaleur, ils ont répondu qu'ils iraient la nuit.



Maestro Crème pour le pain garantit d'excellentes prestations dans 3 domaines : un travail souple de la pâte, une tendreté longue durée constante et une odeur et un goût irrésistibles du pétrisseur jusqu'à la table du consommateur.

UN PAIN MEILLEUR.

Faire le meilleur pain veut dire vendre plus de pains



MAESTRO

QUALITE SUPERIEURE

AMELIORANT DE PANIFICATION

Maestro Crème est développée en exclusivité pour la boulangerie artisanale.
Maestro est une marque de **Zeelandia sa**.
Nijverheidsstraat 58-60, 2160 Wommelgem.
Tél. +32 3 354 20 68 - Whatsapp +32 475 49 62 12.
info@zeelandia.be - www.zeelandia.be

 **Zeelandia**

Suivez-nous sur  fb.me/zeelandiabelux

#IFAPME

le point sur l'organisation de la fin de l'année

Le 24 avril 2020, le conseil national de sécurité a décidé d'adopter un plan de déconfinement impliquant notamment une reprise partielle et graduelle de l'enseignement à partir du 18 mai 2020. Quelles sont les mesures prises par l'IFAPME ?

Les centres de formation IFAPME se sont organisés pour assurer une rentrée en toute sécurité le 18 mai. Tout a été mis en œuvre pour permettre aux apprenants de revenir partiellement et graduellement en cours.

En plus des mesures telles que le port du masque, l'hygiène des mains ou la distanciation sociale, des aménagements spécifiques (présentiels et/ou à distance) sont réalisés dans chaque centre et pour chaque formation.

Reprise des cours et des stages en entreprise

Pour rappel, durant le confinement, les apprenants IFAPME ont été sollicités par leurs formateurs pour suivre des cours à distance, lorsque c'était possible. Depuis le 18 mai, certaines formations sont organisées en présentiel et/ou à distance. Cela dépend de la formation, de l'année de formation et du Centre organisateur. Lorsqu'une reprise en présentiel est envisageable, elle se fait de manière partielle et graduelle, selon des règles sanitaires strictes.

Il est important de noter que la priorité est donnée aux formations des apprenants des années certifiantes. En fonction de la capacité de certains centres, des

apprenants d'autres années pourront également reprendre les cours en présentiel ou/et à distance.

En ce qui concerne la formation pratique en entreprise, les stages ont repris dans certains secteurs selon la même logique graduelle. On peut cette page web dédiée à la crise sanitaire pour obtenir davantage d'informations : www.ifapme.be/coronavirus.

Distanciation sociale et règles sanitaires

Le conseil national de sécurité a imposé de nouvelles normes pour la réouverture des établissements scolaires. Evidemment, elles concernent aussi les centres IFAPME.





Voici les différentes mesures prises et dont le respect par tous les apprenants est indispensable :

- Le port du masque (à prévoir par l'apprenant)
- Le respect des mesures élémentaires d'hygiène (se laver les mains régulièrement, éternuer dans son coude...)
- La distanciation sociale

D'autres mesures sont prises au niveau des centres de formation pour favoriser le respect de ces normes telles que le placement de protections, l'entretien des locaux, l'aménagement des classes, un affichage adapté ou encore la limitation des déplacements au sein de l'établissement.

Chaque apprenant a été informé personnellement par son centre de formation, des modalités pratiques le

concernant ainsi que des dispositions prises en vue de limiter la propagation du virus.

Examens de fin d'année

Les équipes pédagogiques de l'IFAPME étudient les modalités pour chacun des examens en veillant à ce que la charge de travail soit appropriée. Ces modalités (mode présentiel ou distanciel, travail, examen écrit ou oral) seront communiquées par les centres IFAPME aux apprenants. Chaque situation sera analysée individuellement.

L'IFAPME, les centres de formation et les Services IFAPME restent joignables par mail et par téléphone afin de répondre à toutes les questions et pour accompagner leur public pendant cette période difficile...



La résilience

face aux crises

La résilience se définit comme ceci :

En physique, c'est la valeur caractérisant la résistance au choc d'un métal.

En psychologie, c'est la capacité à surmonter les chocs traumatiques.

Cette crise sanitaire que vivons nous oblige à nous dépasser et à faire face.

La résilience définit la capacité de la société – tant de la population que des organisations publiques et privées - à résister, à faire face et à se relever lorsqu'une situation d'urgence survient.

Qu'est-ce qu'une personne résiliente ?

On peut dire d'une personne qu'elle est résiliente lorsque, plutôt que de nier les événements ou de s'enfoncer dans la tristesse et la dépression à cause d'eux, elle parvient à y faire face, à ressortir plus fort de ses expériences, à rester optimiste et confiante en la vie.

Comment faire preuve de résilience ?

Faire preuve de résilience, c'est être capable de rebondir et de se reconstruire après un moment difficile. Se dépasser, s'accrocher, ne jamais baisser les bras. Si certaines personnes semblent détenir cette force de manière innée, il n'est jamais trop tard pour apprendre à mobiliser son élan vital.

Inné ou acquis ?

Qu'est-ce qui fait que, face à des épreuves difficiles (rupture amoureuse brutale, perte d'un proche, maladie, crise sanitaire ou économique...), certaines personnes font preuve d'une immense force, quand d'autres se résignent et se déclarent vaincues d'avance ?

Pour une psychologue renommée, cette ressource exceptionnelle n'a rien de génétique. Elle n'est pas non plus dépendante de l'environnement dans lequel a grandi la personne. Il s'agit de ce qu'elle appelle une « décision de vie sans mot », un choix inconscient fait par la personne à un moment de sa vie, qui lui permet de faire preuve de résilience dans les moments difficiles.

Bonne nouvelle : cet élan vital, on l'a tous en nous et il n'est jamais trop tard pour apprendre à l'invoquer.

Dans le cadre de l'écriture de son livre, cette spécialiste s'est entretenue avec une trentaine « d'élans », des personnes qui ont su faire preuve d'une grande résilience.

« En cherchant comment ces élans ont pu se sortir de tels contextes, (...) j'ai découvert qu'ils se sont tous totalement absorbés dans des activités diverses : la lecture, le dessin, le soin aux animaux, un sport ou même une activité spirituelle. »





Selon le principe du flow, s'impliquer totalement dans une activité qui requiert application, créativité et concentration leur a permis de « s'extraire de l'environnement agressif ou défaillant dans lequel ils ont grandi » et surtout, de « sublimer les tiraillements et incompréhensions de leur monde interne ».

Savoir demander de l'aide

On dit toujours qu'on n'est jamais mieux servi que par soi-même, qu'un adulte se doit d'être autonome et de ne pas dépendre des autres. Mais être autonome peut vouloir dire savoir solliciter la bonne personne, au bon moment, pour lui proposer de nous accompagner dans le besoin que nous avons.

Savoir demander de l'aide quand c'est nécessaire est même une grande preuve de maturité.

Sentir qu'on est protégé et compris dans son épreuve est une source infinie de force.

Se projeter dans un avenir positif

Quand on traverse une crise, il est extrêmement précieux de savoir se projeter dans un avenir positif.

Quand on adopte cette philosophie-là, alors on a la force de ne jamais baisser les bras, même quand ça va mal.

Donner un sens aux épreuves

Une grande clef de la résilience est d'être en mesure de se dire, quand on traverse une épreuve difficile, que tout ce qui nous arrive a une signification qui va dans le sens de notre croissance, d'une meilleure implication dans notre chemin de vie.

Cette signification, il s'agit de la trouver : pourquoi je vis cette épreuve ? Est-ce dû à des éléments extérieurs ? Y ai-je joué un rôle ? Cette obsession du sens permet d'expliquer les épreuves pour mieux les accepter et en tirer des enseignements.

Mais la psychologue insiste : quand les choses semblent n'avoir aucun sens (et ça arrive souvent, notamment dans le cas d'une maladie, d'un accident ou d'un décès), il est important de savoir lâcher prise et se persuader que le sens viendra plus tard.

Boris Cyrulnik

En psychologie, le concept de résilience ou « l'art de naviguer entre les torrents », est introduit en France par Boris Cyrulnik.

C'est lui qui, à la fin des années 90, médiatise le concept de résilience en psychanalyse, à partir de l'observation des survivants des camps de concentration, puis de divers groupes d'individus, dont les enfants de déportés.

Le terme de résilience a été largement médiatisé à la suite de son livre *Un merveilleux malheur*. La résilience est la capacité qu'ont certains enfants à triompher des différents traumatismes qu'ils ont subis : deuil précoce, abandon, maltraitance, violence sexuelle, guerre, etc...

Le succès de cette notion de résilience tient à son message d'espoir. Selon B. Cyrulnik, le malheur n'est pas une destinée, rien n'est irrémédiablement inscrit, on peut toujours s'en sortir.



Résilience et crise du Covid-19

Nous connaissons une crise sanitaire sans précédent. Le Covid-19 est particulièrement transmissible. Il se propage silencieusement et ébranle nos habitudes, contamine nos relations avec les autres et fragilise notre tissu économique.

Pour nos entreprises, la période d'incubation n'aura pas été très longue et les symptômes commencent déjà à apparaître...

Selon la FEB, cette épidémie aurait déjà coûté plus de 2.5 milliards d'euros aux entreprises en Belgique et aura, sans aucun doute, des répercussions socio-économiques à moyen et long terme... à l'heure où l'on comprendrait aisément que les entreprises, fragilisées, se montrent découragées, beaucoup, non sans quelques difficultés respiratoires, se montrent plutôt très combatives.

C'est un chiffre impressionnant- qui rend compte de la valeur qui est détruite par cette épidémie. Mais ce qui est tout aussi impressionnant, c'est le nombre d'initiatives qui redéfinissent ou créent de la valeur.

Cette redéfinition ou cette création de valeur, on l'observe chez beaucoup d'entrepreneurs. Face à l'incertitude, au bouleversement du quotidien, ils décident de s'engager et de continuer, à leur manière. Certains persistent ; ils font face à l'adversité en continuant leur activité un peu différemment. D'autres s'adaptent : ils donnent une autre forme à leur activité initiale. D'autres encore ne se définissaient pas comme des entrepreneurs il y a quelques semaines mais le deviennent progressivement...

Des chefs délaissent leur coque pour se coiffer d'une nouvelle casquette de livreurs à domicile, des aides ménagères expriment leur créativité dans la fabrication de masques de protection et des gestionnaires de plateforme digitale (re)construisent des ponts entre les étudiants et employés chassés de leurs bancs et bureaux et leurs aînés tenus le plus à distance possible du coronavirus.

De chaque expérience, on apprend. Et les entrepreneurs l'ont bien compris. Là où d'autres se demandent encore pourquoi ce virus à couronne impacte leurs habitudes, nos entrepreneurs démontrent toute leur résilience. Face à ce virus destructeur, ce qui n'a pas été détruit, c'est leur capacité à identifier des opportunités, leur réactivité, leur adaptation, leurs compétences, leur capacité à convaincre et à mobiliser leur réseau et, leur passion. Ils mobilisent, redéfinissent, réemploient ces différentes composantes.

Tout l'enjeu sera ensuite de capter la valeur créée par nos entreprises résilientes et de la maintenir durablement. Faisons preuve d'honnêteté et de lucidité, nous traversons effectivement une période douloureuse, dont les symptômes sur nos vies et notre économie n'ont pas fini de se développer mais montrons-nous également capables de reconnaître le «bon» lorsqu'il y en a.

Œuvrons alors à limiter les répercussions négatives de cette crise mais aussi à applaudir, soutenir et maintenir les bonnes choses qui en auront émergé.

● **Fl de Thier**

Sources : *le soir.be*, *pasportsanté*, *psychologie.com*, livre de Boris Cyrulnik "La nuit, j'écrirai des soleils"



L'AMÉNAGEMENT DE MAGASIN, UN INVESTISSEMENT RENTABLE!

Prenez rendez-vous avec un de nos architectes expérimentés et laissez-vous conseiller pour créer ce magasin unique qui vous ressemble. Un projet sur-mesure dans le respect de vos délai & budget vous attend.



 **B design**
AMÉNAGEMENT DE MAGASIN

RUE FRANÇOIS-LÉON BRUYERRE, 34
B-6041 CHARLEROI (BELGIQUE)
0032 (0)71/25.01.45
AGENCEMENT.MAGASIN@BRUYERRE.BE

Le Meilleur Croissant de Belgique pourrait être le vôtre !

La prochaine édition du **Concours du Meilleur Croissant de Belgique**, initié par **Corman** en collaboration avec **Richemont Club Belgique**, aura lieu en septembre 2021 pendant le salon **Broodway**.

Nos anciens participants sont revenus sur leur expérience lors de l'édition 2019, et vous donnent quatre bonnes raisons de participer à ce concours.

Apprentissage

Les finalistes de l'édition précédente s'accordent à dire qu'un tel concours a pu énormément leur apprendre sur leur métier. La préparation permet également de mieux se connaître soi-même, d'avoir confiance en ses capacités et de repousser ses propres limites. Pour Jef Bruynseels, professeur à l'école hôtelière de Gand, « les compétences acquises durant le concours comme la confiance en soi, la gestion du temps et le travail de manière hygiénique sont de sérieux points positifs ».

Adrénaline

Le niveau du concours est élevé, les règles sont strictes, le timing serré. Selon Alexandre Morsomme, vainqueur de l'édition précédente et boulanger à la Pâtisserie De Baere à Knokke, « La difficulté, lors d'un concours pareil, c'est de récréer dans des conditions nouvelles et particulières (autre endroit, autre pétrin, autre matériel) ce qu'on a répété chez soi. »

Rencontres

Ce concours est également l'occasion de faire de belles rencontres avec d'autres passionnés de boulangerie pâtisserie. Les finalistes de l'édition 2019 nous ont confié qu'ils avaient gardé le contact et échangeaient régulièrement les uns avec les autres.

Visibilité & notoriété

Participer à un tel concours permet également d'augmenter sa visibilité et sa notoriété en tant qu'artisan. Michel Van Damme, boulanger passionné depuis 15 ans : « Avant de m'installer comme indépendant, j'ai beaucoup profité de la communication sur le concours. Ça m'a permis d'acquérir une bonne réputation avant même de m'être installé. »

Grâce au Meilleur Croissant de Belgique, les ventes de tous nos finalistes ont également augmenté. Depuis 30 ans, Guy Van de Vorst est à la tête d'une boulangerie à Mol. « Mes ventes de croissants du dimanche ont triplé grâce au concours. Ça a été une énorme publicité pour ma boulangerie », dit-il.

Jef Bruynseels, quant à lui, assure que ses élèves le regardent différemment depuis sa participation au concours. Ils se rendent compte que le travail porte ses fruits et sont, eux aussi, pleins d'ambition.

Vous souhaitez vous inscrire aux présélections du Concours du Meilleur Croissant de Belgique 2021 ? Rendez-vous sur : www.richemontclub.be





CHAMPIONNAT BELGE DE BOULANGERIE 2021

VIENNOISERIE

PAIN

PIÈCE ARTISTIQUE



MEILLEUR
CROISSANT
DE BELGIQUE
2021

UNE FORMATION
D'UNE VALEUR
DE **3.500 €**
AVEC
UN **MOF**

PRÉSELECTION

5/10/20

TER GROENE POORTE BRUGES
FLANDRE ORIENTALE & OCCIDENTALE

12/10/20

COOVI ANDERLECHT
BRABANT W. & F. - ANVERS - LIMBOURG

19/10/20

CENTRE IFAPME MONS
HAINAUT - NAMUR - LIÈGE - LUXEMBOURG

GRANDE FINALE

FOIRE BROODWAY

POUR LES GRANDS SERVICES

QU'ILS VOUS
RENDENT



Soutenez

VOS PETITS

COMMERCANTS

Aujourd'hui, plus que jamais,
soutenons les commerces de proximité.

[#JeSoutiensMonQuartier](#)

be**o**bank

Les entrepreneurs sont bien entourés

Les versements anticipés d'impôts s'adaptent à la crise du coronavirus.

L'IMPACT DE LA CRISE DU CORONAVIRUS SUR LES VERSEMENTS ANTICIPÉS?
DES POURCENTAGES ADAPTÉS: UN COUP DE POUCE POUR LES ENTREPRISES QUI SOUHAITENT ALLÉGER LEUR FACTURE FISCALE.

La première échéance liée aux versements anticipés d'impôts (VAI) est derrière nous (le 10 avril dernier). Mais le contexte actuel a peut-être relégué ce mécanisme fiscal au second plan...

Rappelons que l'objectif est d'éviter une majoration en prenant de l'avance sur votre dû fiscal.

Concrètement?

Si vous ne jouez pas le jeu, vous risquez une pénalité de 2,25% (indépendant, dirigeant d'entreprise ou titulaire de profession libérale).

Pour les sociétés? La peine s'élève à 6,75% d'amende!



Le coronavirus change la donne

Chacune des avances trimestrielles permet donc de neutraliser la pénalité. Selon un principe clair: plus vous payez tôt, plus c'est efficace. En d'autres mots, vous pouvez éviter 100% de la majoration en versant 75% de VAI lors de la première fenêtre de tir. 90% lors de la seconde et ainsi de suite. Mais la crise du coronavirus et ses conséquences sur la trésorerie des entreprises ont poussé le gouvernement à revoir sa copie en modifiant les "avantages" octroyés. Autrement dit? La troisième et la dernière échéance sont plus "intéressantes" que les années précédentes. Une manière de vous enlever un poids maintenant et de vous laisser une fenêtre de tir d'ici la fin d'année...

Calendrier 2020: avantages revus

Les échéances trimestrielles et les nouveaux pourcentages sont maintenant les suivants:

- **Avant le 10 juillet:** la réduction de la majoration reste à hauteur de 7,5% (à multiplier par le montant versé pour obtenir la déduction) pour les sociétés

ou de 2,5% pour les personnes physiques;

- **Avant le 10 octobre:** profitez désormais d'un taux de 6,75% de "neutralisation" au lieu de 6% ou de 2,25% (plutôt que 2%);
- **Avant le 20 décembre:** celui-ci passe à 5,25% (à la place de 4,5%) ou de 1,75% (au lieu de 1,5%);

Notez que les entreprises qui versent des dividendes entre le 12 mars 2020 et le 31 décembre 2020 ou diminuent leur capital resteront soumises aux "neutralisations" de départ.

Combien et comment verser?

L'un des enjeux demeure identique: évaluer précisément le montant total de l'impôt dû et donc prédire vos revenus annuels. Encore plus compliqué en cette période. Pour les sociétés, inutile d'être trop généreux: aucun "cadeau" fiscal n'est prévu. Par contre, les personnes physiques peuvent profiter d'une bonification de 1,5% à 0,75%. Sachez que le fisc a mis en place un numéro de compte bancaire unique pour tous les contribuables et seule la communication structurée

est personnelle. Vous avez aussi la possibilité de vérifier la situation de vos VAI sur la plateforme Myminfin Pro.

Pas de liquidités?

Principal point d'achoppement dans le contexte actuel: votre trésorerie. Vous ne disposez pas des fonds nécessaires pour anticiper l'impôt à l'échéance déterminée par le fisc? Ce sera peut-être encore vrai dans quelques mois... Faut-il pour autant laisser échapper ce mécanisme fiscal? Non. Vous pouvez jongler avec ces deux questions en ayant recours à une solution de financement. Des taux avantageux qui permettent de préserver vos liquidités tout en évitant la pénalité fiscale. L'intérêt? Votre banque s'occupe de tout et vous remboursez un montant mensuel à un taux plus intéressant. Cerise sur le gâteau: les intérêts sont fiscalement déductibles au titre de charges professionnelles.

Contactez-nous sur
beobank.be

Beco®

POLYESTER & INOX

Résiste à la Rouille et la Corrosion

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



PANELCO sprl

Tél. 055/38.51.33 • Fax 055/38.51.34 • info@becopanel.be

www.becopanel.be

Le Moniteur

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

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

**Merci de contacter
Florence de Thier au 0485 164 936
ou sur florence@2thier.com**

“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

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

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

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

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

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

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

Pensez à vous affilier et à cotiser !

Liste des présidents par province

Monsieur DENONCIN Albert,
province de Luxembourg.

Tél. : 0477/41.91.52

Mail : a.denoncin@skynet.be

Monsieur LEONARD Henri,
province de Liège.

Tél. : 04/351.76.46

Mail : henri.leonard@longdoz.be

Monsieur LEFRANC Frédéric,
province de NAMUR.

Tél. : 081/43.35.99

Mail : fredval.lefranc@live.fr

Monsieur VANDERAUWERA José,
province du HAINAUT.

Tél. : 0496 33 05 79

Mail : josé.vanderauwera@gmail.com

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