

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
38^e année
Février 2021

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



Forfait
Glacier

p.19

ACTION !



SURPRENEZ VOS CLIENTS AVEC DES SACS PLIABLES VITA+ !

.....



**Action exclusive pour
les artisans boulangers**

PLUS D'INFORMATIONS ?

Prenez contact avec votre représentant Puratos
ou rendez-vous sur www.puratos.be.



Action valide à partir de février jusqu'à épuisement des stocks.



Cher(es) membres,

Chers collègues,

Il me revient que, pour la grande majorité des boulangers-pâtisseries-glaciers-chocolatiers, les fêtes de fin d'année et de l'Épiphanie se sont bien passées.

Les clients et le volume des ventes étaient au rendez-vous, même plus nombreux à la recherche de la qualité supérieure.

Pour les entreprises ayant rencontré des soucis, nous sommes à vos côtés, nous espérons que nous allons vers des jours meilleurs même si nous sommes conscients qu'il faudra, sans doute, patienter un peu pour retrouver le lustre d'il y a un an.

Nous plaidons, bien sûr, comme tous les organismes, instances et opérateurs économiques pour que les activités reprennent totalement.

Actuellement, le COVID nécessite, encore et toujours, des efforts sanitaires et je vous invite à poursuivre votre vigilance.

Malgré la pandémie, votre fédération continue à vous représenter, principalement, en vidéoconférence, sur tous les fronts comme elle l'a toujours fait.

Les dossiers d'actualité de ce début 2021 sont nombreux :

- AFSCA : guide transversal 044, guide des boulangers 026, obligation d'afficher les résultats des inspections...
- APAQ-W. : élaboration de la campagne pain 2021.
- Fiscal : évolution du dossier forfaitaire.
- Social : accords 2021/2022.
- Convention collective 118.03 et 201.
- Formation en alternance : CAI et CAP.
- Jury central : nouvelles nominations, nouveau règlement.
- Renouvellement de partenariats.
- Lauréats du Travail.
- Budget CEBP et fédération francophone.
- Etc...

Chers membres, comme vous le constatez, vos représentants font également des efforts appréciables pour vous représenter, et nous vous invitons à ne pas perdre de vue votre cotisation d'adhérent.

Celle-ci est déductible de vos impôts.

Votre moniteur est rempli d'informations intéressantes et je vous conseille d'en prendre connaissance.

Cordialement.

Votre Président.

● A. Denoncin



Les Ets Denis, votre distributeur Ramalhos



La gamme Turboram:

- Moteurs à inversion automatique
- Rails amovibles disponibles 40/60 ou 60/80, en 5 ou 10 étages
- Panneau tactile et intuitif
- Système auto lavage
- Nouveau design
- Différentes combinaisons modulables de fours ventilés, à soles et études.

Ramalhos
pure baking pleasure

DENIS
ETABLISSEMENTS

Ets DENIS sa

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

Ets DENIS sa

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

DENISLUX sarl

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

Beco[®]

ATELIERS HYGIÉNIQUES

Installations neuves - Rénovation

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**

Le Moniteur

SOMMAIRE



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

- Actualités** **6** Le début de l'année 2021 est annonciateur de nombreux changements
- Hygiène** **12** Chef privé, confection de repas et ventes en ligne : oui mais ...
- Marketing** **14** Quelques notions de merchandising
- Santé** **16** Dépendance au smartphone : la nomophobie
- Psychologie** **18** Confinement et Covid-19 : se tourner vers l'avenir pour un meilleur état mental
- Fiscal** **19** Nouveaux accords pour le forfait TVA 2021 : Glaciers
- Fiscal** **31** Forfait Boulangeries-Pâtisseries : rappel concernant les Mix complets pour la fabrication de pains de marque
- Communication fournisseurs** **32** AB Mauri démarre l'année 2021 avec des produits « santé »
- Le saviez-vous ?** **33** Qu'est-ce que la cryogénie alimentaire ?
- Communication fournisseurs** **34** Epicuris
- Humour** **38**
- Boulangers à l'honneur** **42** Boulangerie-pâtisserie Mertens à Bullange, le sens de la famille et des affaires !
- Culture** **45** Les origines du Mardi gras et du Carnaval
- In Memoriam** **46** Roger Mené, président UCM de 1974 à 2008, est décédé le mardi 5 janvier
- 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

Fl. de Thier, J. Vanderauwera, H. Léonard, D. Cigagna, A. Szalies, F. Lefranc, J. Mathias, G. Xhaufflaire.

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

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

Le début de l'année 2021

est annonciateur de nombreux changements

Que ce soit au niveau régional, national ou même international, le passage de 2020 à 2021 risque de modifier quelque peu nos habitudes dans plusieurs domaines. Petit tour d'horizon de ce qui pourrait transformer un peu votre quotidien.

TOUT CE QUI CHANGE EN 2021 POUR LES INDÉPENDANTS

1 Pension minimale

A partir de 2021, la pension minimale pour les indépendants est majorée de 2,65%. Le montant minimum pour une carrière complète passe ainsi de 1.291,69 euros à 1.325,92 euros pour un isolé et de 1.614,10 à 1.656,88 pour un chef de ménage. Ces montants continueront à augmenter progressivement d'ici la fin de la législature en 2024.

2 Calcul de pension identique pour les indépendants et les salariés

Le coefficient de correction pour les pensions d'indépendant est supprimé. Pour les années de carrière entre 1984 et 2020, ce mécanisme correcteur impliquait que la pension des indépendants était calculée jusqu'à présent sur la base de 69 % de leur revenu professionnel.

Depuis le 1^{er} janvier 2021, le coefficient pour chaque année de carrière après le 31 décembre 2020 ne sera plus appliqué. Et donc pour les futures années prestées, le revenu professionnel des indépendants comptera intégralement pour la pension. Grâce à cette réforme, un indépendant ayant un revenu annuel de 30.000 euros recevra des droits de pension supplémentaires à hauteur de 127,35 euros par an.

3 Congé de paternité allongé

Congé de paternité allongé pour les indépendants. Les indépendants qui deviennent père ou coparent peuvent bénéficier, à partir de 2021, d'un congé de paternité ou de naissance plus long. Depuis le 1^{er} mai 2019, les indépendants avaient droit à 10 jours (ou 20 demi-jours) de congé de paternité ou de naissance. A partir de janvier 2021, ce congé est porté à 15 jours (ou 30 demi-jours). En janvier 2023, ces 15 jours passeront à 20

jours (ou 40 demi-jours). Aujourd'hui, ce type de congé donne droit à une rémunération de 83,26 euros par jour.

4 Nouveau droit passerelle

Lors de l'annonce de 38 nouvelles mesures du gouvernement fédéral contre le coronavirus, il a été fait mention de la mise en œuvre d'un nouveau droit passerelle (à partir de janvier 2021) pour les indépendants qui subissent une interruption temporaire de leur activité ou une baisse de leur chiffre d'affaires.

« Les deux formes actuelles de droit passerelle - celui d'aide à la relance et celui de crise - seront fusionnées en un droit passerelle de crise unique », selon les explications du cabinet du ministre des indépendants, David Clarinval. « L'objectif poursuivi sera de mieux coller aux difficultés concrètes vécues au quotidien par les travailleurs dont les activités sont impactées en cas de fermeture, en les accompagnant également au mieux dans leur reprise d'activité et en laissant moins de place à l'interprétation ».

5 Plan d'apurement avec maintien du remboursement des soins de santé

Les indépendants qui ont bénéficié en 2020 d'un report du paiement de leurs cotisations sociales (en raison de la crise liée à l'épidémie de coronavirus) pourront demander un plan d'apurement en 2021 d'une durée maximum d'un an pour les cotisations afférentes à 2020 ayant bénéficié de la mesure de report. Cette disposition vise à éviter qu'ils demandent une dispense de leurs cotisations de 2020, ce qui les fragiliserait plus tard au niveau de leur pension.





S'il est suivi, ce plan d'apurement n'entraînera aucune majoration pour retard et n'aura aucun impact sur les prestations familiales, l'assurance incapacité de travail, l'assurance maternité, l'aide à la maternité, l'allocation de paternité, la pension, etc.

Il n'aura pas d'avantage d'impact sur le remboursement des soins médicaux de l'indépendant. L'obligation pour bénéficier de ce remboursement, à savoir d'être en règle de cotisations sociales pour la deuxième année précédant celle pour laquelle le remboursement est demandé, soit les cotisations de 2020 pour les remboursements en 2022, sera en effet temporairement suspendue.

6 Fin du tarif avantageux pour ceux qui rachètent leurs années d'études après 10 ans

Rares sont les travailleurs qui affichent une carrière complète (45 années) et qui auront ainsi droit à la pension maximum lorsqu'ils prendront leur retraite. D'où l'intérêt, pour certains de racheter leurs années d'études, qui seront alors considérées comme des périodes travaillées. Attention, précision importante : les périodes d'études régularisées ne permettent pas de partir à la retraite plus tôt !

Concrètement, les travailleurs quel que soit leur âge, ont la possibilité de verser une cotisation grâce à laquelle leurs années d'études seront prises en compte pour le calcul du montant de leur pension légale.

Mais attention désormais, si vous rachetez des années d'études plus de 10 après les avoir terminées, vous ne pouvez plus profiter du régime transitoire qui prévoyait le tarif avantageux de 1.560,60 euros par année d'études. Depuis le 1^{er} décembre 2020, vous payez en effet à nouveau la cotisation de base majorée d'un intérêt et d'un coefficient basé sur les tables de mortalité. Plus tard vous régularisez, plus cela coûtera cher. Le montant forfaitaire de 1.560,60 euros continue en revanche à être appliqué si vous rachetez vos années d'études dans les 10 années qui suivent la fin de vos études.

La cotisation de régularisation est déductible fiscalement. L'avantage fiscal sera fonction de votre taux marginal d'imposition et pourra donc atteindre jusqu'à 50%. Pour les salariés et les indépendants, une année d'études régularisée rapporte 277,44 euros brut par an au taux d'isolé et 346,80 euros brut par an au taux de ménage. Ces montants sont indexés et le montant net dépend de divers facteurs fiscaux.



TOUT CE QUI CHANGE EN 2021 EN WALLONIE

1 Reprise du précompte immobilier

Jusqu'à présent compétence du Fédéral, la reprise du précompte immobilier par l'administration wallonne (SPW Fiscalité) sera effective au 1^{er} janvier.

Le précompte immobilier est un impôt régional sur les biens immobiliers bâtis (maison, garage, usine,...) non bâtis (terres, forêts, prairies,...) et le matériel et outillage. Il est calculé sur base du revenu cadastral indexé.

Nouveauté par rapport au SFP Finances : diverses démarches en ligne sur le sujet par souci de simplification pour l'utilisateur : demander un plan de paiement, demander une réduction du précompte immobilier, contester le précompte immobilier, ...

2 Prêt coup de pouce : nouvelle formule

Le prêt «Coup de pouce», octroyé par la SOWALFIN, permet aux particuliers de prêter de l'argent aux entreprises wallonnes et aux indépendants, pour financer leurs activités. Ils reçoivent, en contrepartie, un avantage fiscal qui prend la forme d'un crédit d'impôt annuel qui s'élève à 4% pendant les quatre premières années, puis 2,5% sur les éventuelles années suivantes.

La formule sera revue et améliorée sur différents points dès 2021 : plafonds revus à la hausse, durée allongée, paiements à terme ou échelonnés, possibilité de remboursement anticipatif, garantie publique sur prêt privé, possibilité d'un prêt subordonné de la SOWALFIN.

3 Interdiction des ustensiles en plastique à usage unique

Pailles, couverts, assiettes, gobelets pour boissons... Voici quelques-uns des ustensiles en plastique à usage unique dont l'utilisation sera interdite dans les établissements ouverts au public dès ce 1^{er} janvier 2021.

Cela concerne ainsi : les établissements HoReCa, les cafétérias/cantines, d'entreprises, cantines scolaires, cafétérias club sportif, les marchands ambulants (marchés, événements, etc.), les biens et services fournis dans le cadre d'événements y compris les concerts et les animations culturelles et les dégustations culinaires offertes aux clients dans certains magasins.

4 Renforcement des exigences PEB pour les nouvelles constructions

Depuis janvier, les bâtiments à construire devront atteindre le standard Q-ZEN (bâtiment dont la

consommation est quasi nulle ou bâtiment Quasi Zen Energie). Les exigences sont donc renforcées pour les nouvelles constructions. En rénovation, les exigences ne changent en revanche pas.

Un bâtiment quasi zéro énergie est un bâtiment dont l'enveloppe est bien isolée et étanche à l'air, dont les systèmes sont performants, dont la ventilation est efficace et permet de récupérer de la chaleur et où la faible quantité d'énergie nécessaire pour se chauffer et produire de l'eau chaude est majoritairement produite à partir de sources d'énergie renouvelables. Le but est de faire baisser ses émissions de CO₂ tout en refrénant ses frais énergétiques. Infos sur www.q-zen.be.

5 Des tarifs simplifiés pour le contrôle technique

Depuis le 1^{er} janvier 2021, les grilles tarifaires du contrôle technique sont simplifiées en Wallonie. Actuellement, elles comptent plus de 30 tarifs différents pour un contrôle et plus de 10 sont appliqués pour un contrôle d'occasion.

Le tarif pour les contrôles périodiques sera fixé à 48 euros pour les voitures et à 62 euros pour les camionnettes. Pour les contrôles des véhicules d'occasion, la redevance sera de 72 euros tant pour les voitures que pour les camionnettes. Une réduction de 5 euros sera par ailleurs accordée pour les véhicules 100% électriques.

6 Indexation de la taxe kilométrique pour poids lourds en Wallonie

Les tarifs de prélèvement kilométrique pour les poids lourds augmentent en Wallonie à partir du 1^{er} janvier en raison d'une indexation de ces tarifs.

Les tarifs appliqués seront valables pour la totalité des poids lourds, belges et étrangers, d'une masse maximale autorisée de plus de 3,5 tonnes ainsi que les véhicules tracteurs de semi-remorques de catégorie N1 portant le code de carrosserie BC. Aucune modification ne sera par contre apportée au réseau à péage début 2021.

7 Les langes ne peuvent plus être jetés dans les déchets organiques

Depuis le 1^{er} janvier, en Wallonie, les langes devront être jetés avec les déchets résiduels et plus avec les déchets organiques, à cause des matières plastiques non biodégradables dans leur composition.

Cela évitera la pollution du compost par les microplastiques et de devoir retirer ces langes des déchets organiques après collecte, ce qui avait également un impact économique.



8 Les vieux matelas acceptés gratuitement dans les récuparcs

La responsabilité élargie du producteur (REP) pour les matelas entre en vigueur le 1^{er} janvier.

A partir de cette date, les consommateurs doivent s'acquitter d'une contribution environnementale à l'achat d'un nouveau matelas mais pourront rapporter gratuitement les anciens au récuparc.

La contribution, dont le montant varie selon le type et la taille du matelas, sert à couvrir les coûts de collecte, de traitement et de démantèlement des matelas usagés; mais permet également de financer la recherche et le développement en matière d'éco conception de nouveaux matelas.

9 En Wallonie, les permis de pêche ne seront plus délivrés qu'en ligne

Depuis le 1^{er} janvier il faut se rendre sur www.permisdepeche.be où il y a moyen de l'obtenir aisément en cinq étapes. Le paiement se fait en ligne de manière sécurisée.

TOUT CE QUI CHANGE EN 2021 EN BELGIQUE

1 Hausse salariale pour 470.000 employés

Les employés de la commission paritaire 200 (le groupe d'employés le plus important en Belgique) vont bénéficier d'une hausse salariale de 0,95 % dès janvier 2021, selon le prestataire de services RH Acerta. Cela signifie une hausse par rapport au 0,80 % d'il y a un an.

2 Première phase du relèvement des pensions les plus basses

Les pensions les plus basses connaîtront un relèvement progressif dont la première phase débute le 1^{er} janvier 2021. Ce relèvement s'accomplira en quatre phases, à chaque 1^{er} janvier 2021, 2022, 2023 et 2024. L'augmentation atteindra au total 22,5 %.

Près de 815.000 citoyens bénéficieront de l'augmentation du montant de leur retraite à partir du 1^{er} janvier. La hausse de la pension minimum vers 1.500 euros nets pour une carrière complète, telle que prévue dans l'accord de gouvernement, s'applique aux travailleurs salariés, aux travailleurs indépendants et aux travailleurs fonctionnaires statutaires, soit plus de 706.000 bénéficiaires. Le relèvement de la Garantie de Revenus Aux Personnes Agées (GRAPA) concerne quant à elle 106.000 personnes.

3 Les allocations de chômage en hausse de 1,125 % par an

Le gouvernement fédéral a également décidé d'augmenter graduellement les allocations minimales de chômage pendant la législature. Dès ce 1^{er} janvier, elles progressent de 1,125 % à chaque nouvelle année, hors indexation automatique et enveloppe bien-être.

Au 1^{er} janvier 2021, le minimum pour un cohabitant avec charge de famille progresse de 15,10 euros pour atteindre 1.357,22 euros bruts mensuels. Pour un isolé, les allocations minimales de chômage progressent de 12,37 euros, à 1.111,90 euros bruts mensuels.

4 Démolir et reconstruire un logement au taux réduit de TVA de 6 %

Dès ce début d'année, les travaux de démolition et de reconstruction bénéficieront du taux réduit de TVA de 6 %, moyennant certaines conditions.

Aujourd'hui, le taux réduit de TVA de 6 % ne s'applique que dans 32 zones urbaines. Ailleurs, les coûts de ces travaux sont toujours soumis au taux ordinaire de TVA (21 %). Depuis le 1^{er} janvier, le nouveau gouvernement fédéral étend l'application du taux réduit à tout le pays. Cette mesure est toutefois temporaire et assortie de conditions strictes.

- Le taux réduit est réservé à l'habitation familiale dite « propre et unique ». Il doit donc s'agir d'une maison ou d'un appartement que vous habitez. Il suffit que le bien soit utilisé principalement à titre privé. Une partie de votre habitation peut donc servir aussi à exercer votre profession. Les résidences secondaires et les logements mis en location ne sont pas éligibles. La fonction de l'immeuble avant la démolition n'a aucune importance.
- La superficie habitable autorisée de l'habitation reconstruite ne peut pas dépasser 200 mètres carrés. Cette norme de surface s'applique quel que soit le type d'habitation : villas, immeubles jumelés, maisons mitoyennes et appartements. Les superficies de tous les espaces de vie, mesurées d'un bord à l'autre des murs intérieurs sont additionnées. Cela comprend toutes les pièces y compris les greniers et les caves habitables.
- Tant la condition d'habitation propre et unique que celle d'une surface habitable maximale de 200 mètres carrés doivent être respectées pendant au moins cinq ans.
- Le taux réduit s'applique dans tout le pays jusqu'à la fin de 2022. Les initiateurs de projets en cours

peuvent régler les modalités afférentes jusqu'au 31 mars 2021 pour bénéficier encore du taux réduit.

- Les conditions complémentaires ci-dessus ne visent pas les 32 zones urbaines à partir du 1^{er} janvier 2021. Dans ces centres urbains, on peut appliquer les anciennes comme les nouvelles règles.
- La nouvelle réglementation concerne également les ventes sur plan par les promoteurs immobiliers.

5 Les tarifs sociaux de l'énergie en hausse

Les tarifs sociaux pour l'énergie (octroyés à des personnes ou ménages aux moyens limités comme des personnes handicapées ou recevant le revenu d'intégration) sont en hausse dès le 1^{er} janvier, de 10 % pour l'électricité et de 15 % pour le gaz naturel. Les tarifs sociaux, qui restent les plus bas en Belgique, suivent les prix du marché. Les hausses de prix des tarifs sociaux sont toutefois plafonnées.

6 Les voitures de société taxées plus lourdement

Les véhicules de société seront plus lourdement taxés à partir de 2021. C'est une conséquence de l'ajustement annuel de la norme CO₂ dans le calcul de l'avantage imposable.

Quiconque reçoit une voiture de société de son employeur ou de son entreprise et peut également utiliser celle-ci pour ses déplacements domicile-travail et ses déplacements privés est imposé sur cet avantage. L'impôt n'est pas calculé sur la prestation effective, mais sur une somme forfaitaire : l'avantage en nature. L'un des éléments de cette formule de calcul est les émissions de CO₂. Concrètement, cela se fait en comparant les émissions de la voiture de société avec les émissions moyennes des voitures nouvellement immatriculées. Puisque les voitures sont devenues plus respectueuses du climat, ces émissions de CO₂ de référence sont désormais également en baisse, selon les chiffres du SFP Finances. Pour les diesels, ce chiffre passe de 91 à 84 grammes de CO₂ par kilomètre, pour les voitures à essence de 111 à 102 grammes. Cela signifie que les conducteurs d'un véhicule utilitaire voient l'avantage imposable augmenter, ce qui signifie qu'ils devront payer plus d'impôts. Le montant de l'avantage imposable dépend également de la valeur catalogue et de l'âge du véhicule.

7 Proximus revoit certains tarifs à la hausse

Comme l'an dernier, Proximus adapte certains de ses tarifs à la hausse dès le 1^{er} janvier. Les packs Tuttimus, Familus et Minimus sont notamment plus chers. Dans le détail, les packs Familus/Tuttimus (sans contenu TV

et sans abonnement mobile) passent de 70,50 à 72 euros, soit plus de 1,50 euro/mois ou 18 euros/an.

Par ailleurs, l'augmentation sera limitée à 1 euro/mois pour les packs Minimus (61 euros/mois à partir du 1^{er} janvier 2021), Internet + TV (61 euros) et Relephony + TV (44,99 euros). Idem pour les connexions Internet Confort (44,99 euros) et Maxi (50,99 euros).

Aucune augmentation n'est prévue pour les abonnements mobiles. Ce qui n'est pas le cas pour la ligne fixe. Son tarif standard passe de 23,63 euros à 24,13 euros, en hausse de 50 cents/mois ou 6 euros/an. Le prix d'un appel national à partir de la ligne fixe s'élève, lui, à 23 cents au lieu de 18.

8 Changements tarifaires en vue auprès de certaines banques

En 2021, les banques augmenteront à nouveau leurs frais. Étant donné que leurs bénéfices sont sous pression suite aux taux bas, elles réduiront leurs services ou augmenteront les frais facturés à leurs clients. Les services gratuits liés aux comptes à vue seront également réduits.

9 Hausse des accises sur le tabac

Le prix du paquet de cigarettes (20 pièces) augmente dès janvier il passe ainsi à 7,50 euros (contre 6,80 actuellement). L'impact sur un paquet de 50 g de tabac à fumer est une augmentation de 1,47 euro, soit 9,70 euros en 2021 (contre 9,70 actuellement).

De même, à partir de ce début d'année, les dernières exceptions à l'interdiction de publicité pour le tabac disparaîtront.

10 Hausse des tarifs pour les timbres poste

Depuis ce début d'année, un timbre poste Non Prior (distribution dans les 3 jours ouvrables), coûte 1,07 euro par 10 et 1,10 à l'unité. Le timbre Prior (avec distribution le jour ouvrable suivant) passe à 1,57 euro par 10 et à 1,60 à l'unité.

Par ailleurs, le tarif pour affranchir un envoi normalisé vers l'Europe sera de 1,85 euro à l'achat de minimum 5 timbres et 1,91 à l'unité. Hors Europe, le tarif international passe à 2,07 euros dès 5 pièces et à 2,13 à l'unité.

11 Nouvel étiquetage européen pour les pneus

A partir du 1^{er} mai 2021, la vente de pneus (destinés entre autres aux voitures) devra obligatoirement s'accompagner d'une étiquette énergétique, de manière à permettre au consommateur de faire son



choix en fonction de l'efficacité en carburant du pneu, sa résistance au roulement, son adhérence sur sol mouillé, son bruit de roulement externe, son adhérence sur la neige et le verglas.

12 Pas de visite chez le dentiste en 2020, vous ne paierez pas plus cher en 2021

Depuis 2015, les patients âgés de 18 ans et plus qui ne prennent pas rendez-vous une fois par an chez le dentiste pour un examen préventif doivent s'acquitter d'un ticket modérateur (part à charge du patient après l'intervention de la mutuelle) plus élevé pour leurs soins dentaire l'année suivante.

Compte tenu de la situation sanitaire, cette règle n'est temporairement plus obligatoire. Il suffit d'avoir été chez un dentiste en 2019 ou en 2020 pour avoir droit au remboursement normal en 2020.

13 Estimation du coût des prestations courantes à l'hôpital

A partir du 1^{er} janvier 2021, le patient devra avoir la possibilité de consulter la liste des prestations hospitalières les plus courantes afin d'estimer à l'avance le coût des soins qui lui seront dispensés.

14 Les assurances hospitalisation tiennent compte des reports de soins

Afin que les assurés ne soient pas pénalisés en cas de report de soins, les assureurs privés comme les mutuelles ont adapté les conditions de leurs produits hospitalisation. Les périodes pré- et post-hospitalisation sont étendues afin que les factures en lien avec l'hospitalisation puissent être remboursées, même si les soins, examens, consultations ou analyses se sont déroulés hors délai. Contactez votre compagnie, les conditions varient d'un cas à l'autre.

15 Les éco chèques deviennent 100% électroniques

Depuis le 1^{er} janvier 2021, les éco chèques peuvent uniquement être distribués sous format électronique. Pour rappel, les éco chèques ont une durée de validité de 24 mois. Autrement dit, la date de validité ultime des éco chèques papier serait donc le 31 décembre 2022.

CE QUI CHANGE EN 2021 DANS LE MONDE

1 La Chine interdit totalement les importations de déchets.

La Chine interdit à partir du 1^{er} janvier 2021 l'importation des derniers types de déchets solides encore autorisés dans le pays, marquant l'épilogue d'une politique lancée il y a trois ans.

Soucieux de ne plus être la poubelle de la planète, le géant asiatique avait commencé en janvier 2018 à fermer ses portes aux déchets étrangers. Au fil des mois, l'importation de différents types de plastiques, pièces automobiles, papiers, textiles ou encore rebuts d'acier ou de bois ont ainsi été progressivement interdits.

2 Brexit : des changements dans le trafic transmanche

Si l'accord signé en décembre entre l'Europe et le Royaume-Uni s'accompagne de nouvelles formalités douanières dès le 1^{er} janvier, celles-ci restent encore assez floues.

La sortie du Royaume-Uni du marché unique et de l'union douanière est actée au 1^{er} janvier. A compter de cette date, des contrôles frontaliers légers sont mis en place pour les biens en provenance de l'UE, au lieu de stricts contrôles douaniers. Les entreprises exportatrices doivent s'affranchir des formalités douanières : le règlement de droits de douane peut leur être demandé pour les produits exportés ou importés, au même titre que lorsqu'elles exportent des produits hors de l'Union européenne. S'il s'agit de produits alimentaires ou d'animaux vivants, des déclarations sanitaires ou phytosanitaires doivent y être ajoutées.

Le Brexit met également fin à la liberté de circulation des personnes, des biens, des services et du capital.

● G. Xhaufaire



Chef privé,

confection de repas et ventes en ligne : oui mais ...



Tout le monde n'a pas envie de cuisiner. En dehors des traiteurs et take away ayant pignon sur rue, des plats sont proposés à la vente via des sites web, des app' ou les réseaux sociaux. La plupart du temps, le respect de l'hygiène est au rendez-vous et considéré avec grande attention par ces nouveaux chefs. Cependant, certains oublient encore de s'enregistrer auprès de l'AFSCA comme acteur de la chaîne alimentaire dès lors que leur activité n'est plus considérée comme occasionnelle et sans but lucratif. Une condition pourtant *sine qua non* à ce type d'activité !

Se faire connaître de l'AFSCA lorsqu'on prépare et vend de la nourriture... C'est une évidence pour les restaurateurs, traiteurs et tout autre acteur de la chaîne alimentaire ! Et c'est bien normal. En plus du respect des règles d'hygiène générales, c'est une manière de protéger le consommateur. Il en va de même pour les cuisiniers amateurs qui préparent régulièrement des repas à domicile et les vendent à d'autres personnes : eux aussi doivent se faire connaître de l'AFSCA ! Cette autorisation est obligatoire. Le cuisinier amateur endosse la responsabilité des produits qu'il met en vente et peut être tenu pour responsable lorsqu'un incident alimentaire survient. Il ne peut y avoir de sécurité alimentaire à deux vitesses.

Les étapes suivantes les aideront dans leur démarche.

**Chefs amateurs :
quelles sont les règles pour
cuisiner pour des tiers ?**

1. SE FAIRE CONNAÎTRE DE L'AFSCA

Il y a une règle générale, valable pour tous les acteurs de la chaîne alimentaire : les établissements qui produisent, transforment ou procurent des denrées alimentaires au consommateur doivent **se faire connaître de l'AFSCA et être identifiables**. La vente via Facebook, marketplace et autres n'est pas interdite, des restaurateurs peuvent le faire par exemple. Cependant, il est impératif de demander l'autorisation à l'AFSCA avant de commencer son activité !

Ce faisant, les acteurs de la chaîne alimentaire sont, par définition, soumis à des visites de terrain dont le but est de s'assurer que l'activité a lieu dans les bonnes conditions, c'est-à-dire celles qui permettent de

protéger le consommateur. Le fait de se faire connaître permet aussi à l'AFSCA de pouvoir agir rapidement en cas d'incident dans la chaîne alimentaire.

La détention d'une autorisation entraîne également le paiement d'une contribution annuelle.

Si cette activité est **occasionnelle** (la législation précise qu'une activité est occasionnelle si elle n'est pas organisée plus de 5 fois par an, pour une durée totale de maximum 10 jours par an), organisée par des bénévoles et dans un but non lucratif, il ne faut pas se faire connaître auprès de l'AFSCA.

2. LE RESPECT DE L'HYGIÈNE, COMME AU RESTO

Une fois qu'un cuisinier amateur s'est fait connaître auprès de l'AFSCA, il ne doit pas oublier de construire son propre système d'autocontrôle. Un système d'autocontrôle, c'est une manière de lister les points d'attention dans la préparation de repas : la traçabilité des aliments, l'hygiène personnelle, la propreté de la cuisine, le respect des dates de péremption, de la chaîne du chaud ou du froid, ...

En somme, pour être un bon chef, ne faut-il pas bien connaître ses produits, la manière dont ils sont cuisinés et surtout, les conditions dans lesquelles ils doivent être réchauffés et conservés ?

Des guides d'autocontrôle sont gratuitement mis à disposition des chefs afin de les guider pratiquement dans l'élaboration d'un système d'autocontrôle :

<http://www.afsca.be/professionnels/autocontrole/>

Des fiches quick start à imprimer sont également disponibles : <http://www.afsca.be/professionnels/autocontrole/guides/fichesqs/>



3. SANS OUBLIER LES ALLERGÈNES

Depuis plusieurs années, les professionnels de la santé notent une augmentation de la fréquence et de la gravité des réactions allergiques. En Belgique, selon le Conseil Supérieur de la Santé, 2 à 3 % de la population souffre d'allergies alimentaires. Dans le cas des enfants, cette proportion atteint même 6 à 8 % selon les derniers relevés.

Lorsque qu'une personne mange un aliment auquel elle est allergique, les conséquences peuvent être dramatiques ! La présence d'un allergène peut parfois entraîner la mort du consommateur allergique ou de sévères troubles qui prennent généralement la forme d'œdèmes et/ou de réactions anaphylactiques. C'est pourquoi, tout cuisinier doit donc informer ses clients sur la présence des substances ou produits qui peuvent causer des allergies. Comment ? Oralement à la demande du client lorsqu'il achète son repas ou par écrit (par exemple, une note sur la carte des menus,...) : quel que soit le choix du chef, le consommateur doit savoir où il peut trouver l'information !

L'AFSCA met à disposition des professionnels du matériel (guides, fiches, vidéo ...) afin de montrer comment informer correctement et facilement les clients sur la présence éventuelle d'allergènes : <http://www.afsca.be/professionnels/denreesalimentaires/allergenes/>

PAS DE CONCURRENCE DÉLOYALE EN CES TEMPS DIFFICILES

Le secteur Horeca est durement impacté par la crise du coronavirus. Nous ne pouvons pas permettre un système à « deux poids, deux mesures » : les cuisiniers amateurs, chefs à domicile ou toute autre personne qui souhaite exercer une activité similaire doivent satisfaire aux mêmes conditions que les professionnels, tant en termes d'enregistrement préalable afin d'obtenir l'autorisation de l'AFSCA qu'en termes de respect des conditions légales. Des applications qui permettent de vendre et d'acheter des plats faits maison dans le voisinage ont récemment refait surface. L'AFSCA suit de près le développement de ces initiatives. Si les règles ne sont pas respectées, des mesures seront prises avec la fermeté nécessaire pour protéger le consommateur.



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



Quelques notions de

merchandising

Pour vendre plus et mieux en magasin, des techniques existent : il s'agit du merchandising. Ces techniques sont très utilisées par la grande distribution mais souvent négligées par les commerces de proximité alors qu'elles permettent, pourtant, de mettre en avant certains produits et de doper les ventes !

Le merchandising est l'organisation du point de vente.

Il consiste à organiser le point de vente de manière à définir l'assortiment à présenter, adapter l'offre à la demande, organiser les rayons et les linéaires, implanter les bons produits au bon moment et au bon emplacement, contrôler les flux de marchandises.

En bref, le merchandising désigne l'ensemble des techniques commerciales appliquées dans un point de vente. Cela permet d'attirer l'attention du consommateur et de l'inciter à l'achat.

QUELS SONT LES 4 PILIERS DU MERCHANDISING ?

- 1 Le merchandising de communication : un point de vente transmet un message au consommateur par son agencement et son décor.
- 2 Le merchandising de séduction : le principe est de séduire le client à travers un univers, une ambiance unique.
- 3 Le merchandising de gestion : cet axe désigne l'espace consacré à la marchandise, des rayons, en fonction de la surface de vente car bien positionner un produit est essentiel pour être vu et acheté.
- 4 Le merchandising d'organisation : désigne l'organisation d'un assortiment dans un point de vente par thème ou par famille de produits.

QU'APPELLE T'ON LES 5 B DE KEPPNER ?

Keppner est 1 icône du merchandising.

Pour lui, le merchandising c'est la marchandise qu'il faut à la bonne place, au bon moment, dans les quantités qui conviennent et au prix qui convient.

Il applique donc le marketing à la distribution.

Les 5 B de Keppner

- **Bon produit** : la gamme de produits doit contenir du choix, une bonne qualité, un bon packaging, etc.
Pour vous, c'est réfléchir à son offre de produits, selon sa position géographique, sa clientèle...
- **Bon endroit** : emplacement du point de vente et du produit dans le point de vente.

L'agencement de votre boulangerie-pâtisserie doit être conçu de manière à faire passer le client devant tous les produits. L'objectif est que le client découvre l'intégralité des produits.

Exemple : avant d'acheter son pain, produit d'appel, le client devra passer devant la pâtisserie et la viennoiserie. Ce qui réveillera certainement ses envies de gourmandises.





L'espace de vente se répartit en deux types de zone dans le magasin :

- la « **zone chaude** » : plus accessible aux regards (entrée du magasin, étagères du milieu, vitrine bordant la file d'attente, proximité des caisses...) à réserver aux produits à forte marge ou susceptible de générer un achat d'impulsion, aux promotions, aux nouveaux produits...

Par exemple, la viennoiserie présente des prix suffisamment bas pour les achats d'impulsion, d'où son implantation fréquente près de la caisse.

- la « **zone froide** » moins bien placée ou moins exposée (bas ou haut d'étagères, fond du magasin...) à réserver aux produits d'achat fréquent qui se vendent sans effort ou à faible marge.

Pour surprendre les clients, la routine est le pire ennemi, il est donc conseillé de changer régulièrement la disposition des produits pour obliger le consommateur à scanner tout l'étal avant de trouver le produit recherché.

L'agencement du point de vente

Pour rendre sa boutique attractive, l'agencement doit permettre de créer un univers, de raconter une histoire et de mettre en scène ses produits tout en répondant aux attentes de proximité et de convivialité du consommateur.



Le mobilier et l'identité visuelle choisis participent également à créer une ambiance. Au-delà des modes, l'ambiance de la boutique doit être le reflet de l'identité, des spécificités, des valeurs de l'artisan et de son commerce. Par exemple un univers proche de la bijouterie pour une pâtisserie haut de gamme.

- **Bonne quantité** : assez pour éviter ruptures de stock et travailler sur les lots (ex : lot de 3 éclairs)

L'artisan doit veiller à ce que l'offre soit toujours abondante et diversifiée, en réapprovisionnant régulièrement le magasin. En fin de journée, il vaut mieux resserrer les produits restants : un espace restreint mais bien garni donnera une impression de profusion.

Même si certains d'entre vous, et ça se discute, penseront que ça donnera l'impression de ne pas avoir vendu !

- **Bon prix** : prix adapté au marché, au lieu du point de vente, etc.
- **Bonne information** : bonnes informations sur les prix, sur le poids, etc.
- Un 6^e B apparaît parfois dans les livres de marketing : **le bon moment**

Il est important de faire évoluer son offre au cours de l'année (les fêtes, les saisons...), au cours de la semaine (semaine et weekend) mais aussi au cours de la journée. Il existe cinq moments de consommation pour lequel une offre spécifique de produits peut être proposée : le petit-déjeuner, l'en-cas du matin, le déjeuner, le goûter et le dîner.

LE RÔLE D'UN ÉTALAGE ?

Attirer, arrêter le client et l'intéresser à quelque chose pour qu'il entre.

Diriger l'attention sur un ou plusieurs marchandises.

Suggérer l'achat en suscitant le désir.

L'étalage est un élément publicitaire très important du magasin. C'est le 1^{er} vendeur du magasin !

- **Fl de Thier**

Dépendance au smartphone :

la nomophobie



Les nouvelles technologies apportent beaucoup si elles sont utilisées à bon escient. Cependant, elles peuvent créer une dépendance et ainsi favoriser des comportements à risques pour la santé.

En quelques années, il est devenu le compagnon incontournable de la vie digitale des gens, si bien qu'aujourd'hui, certains le considèrent comme une extension d'eux-mêmes. Mise en exergue par nombre de psychologues et de chercheurs, la dépendance aux smartphones pose question, d'autant que l'origine de cette « addiction » ne saurait se trouver dans les seules « notifications », accusées un peu vite de tous les maux.

En une décennie, le smartphone s'est imposé comme l'objet indispensable de tout un chacun en concentrant l'intégralité des fonctionnalités de l'activité numérique, tant dans la vie professionnelle que dans la vie personnelle. Ce « couteau suisse » digital qui permet à la fois de communiquer, de s'informer ou de se divertir contient, par ailleurs, aussi bien les données les plus confidentielles de ses utilisateurs que leurs souvenirs les plus intimes. Pas étonnant que les gens y vouent un attachement quasi viscéral, une dépendance qui porte, d'ailleurs, un nom : la « nomophobie ».

LA NOMOPHOBIE

La nomophobie, « no mobile phone phobia » est la peur irrationnelle d'être séparé de son téléphone portable. Le smartphone est devenu un outil utile, voire indispensable dans le quotidien de la population. Il possède de véritables atouts, mais peut aussi avoir des effets néfastes lorsqu'une personne s'en sert de manière excessive. En effet, des chercheurs d'une université à Melbourne ont mené une étude sur la nomophobie, une peur qui peut réellement devenir une maladie. L'addiction au smartphone touche beaucoup de monde. Elle peut mener à avoir des attitudes dangereuses pour sa propre santé mentale et physique, mais peut également impacter celle d'autrui.





La recherche comprend 2 838 participants. Le constat que font les chercheurs n'est pas si surprenant, puisqu'ils révèlent que 99,2% des volontaires ont signalé une forme de nomophobie ou différents niveaux d'angoisse liée à la séparation avec leur téléphone. Cela témoigne d'un attachement psychologique envers cet outil intelligent. En outre, 13,2% présentaient un niveau sévère de nomophobie alors que plus de 8 participants sur 10 étaient atteints d'un niveau léger à modéré.

Beaucoup de gens déclarent éprouver une grande anxiété en cas de vol ou de perte. Car au-delà de la dimension « affective », acquérir un smartphone « nouvelle génération » représente un investissement financier non négligeable.

DES CONDUITES À RISQUES

Les scientifiques observent également que 43%, soit plus de 4 participants sur dix, passaient plus de trois heures quotidiennes sur leur mobile. Or, plus les usagers passent de temps devant leur écran et plus cela augmente le niveau de nomophobie. Le plus inquiétant, c'est que cette addiction peut amener une personne à adopter de mauvais comportements, dangereux pour la santé, mais peut aussi la conduire dans l'illégalité. En effet, les personnes atteintes par cette pathologie sont dix fois plus susceptibles d'utiliser leur téléphone dans un endroit interdit. Plus grave encore, elles sont quatorze fois plus susceptibles de se comporter dangereusement, comme lorsqu'elles s'en servent en conduisant. Les jeunes âgés de 18 à 25 ans font partie des personnes qui ont les niveaux les plus élevés de nomophobie. Par ailleurs, les femmes adoptent deux fois moins de comportements à risque que les hommes quand elles utilisent leur téléphone. Les auteurs de l'étude concluent que : « Nos résultats prouvent que la peur d'être sans son téléphone portable peut conduire à une utilisation problématique dépendante, interdite ou dangereuse, dont chaque facteur peut présenter des risques importants pour la santé, tels que la sur-utilisation, un comportement antisocial, ou une utilisation imprudente et physiquement compromettante ».

UN STRESS PROPORTIONNEL AU TEMPS D'UTILISATION

Une autre étude met en lumière, par ailleurs, que les symptômes relevant de l'anxiété, de l'obsession-compulsion et le sentiment d'insuffisance seraient d'autant plus grands chez les personnes qui passent un temps important sur leur smartphone, notamment pour consulter les réseaux sociaux. Car, outre la durée consacrée à son smartphone, l'utilisation qui en est faite aurait une influence sur le stress ressenti. « Il y a une différence entre l'utilisation normale d'un smartphone qui profite à la vie d'une personne – par exemple, le chat vidéo avec des amis lorsque vous ne pouvez pas être ensemble en personne ou l'utiliser pour le travail – et l'utilisation d'un smartphone qui interfère avec la vie d'une personne. Ce type de comportement est plus susceptible de causer de l'anxiété lorsque nous sommes loin de nos téléphones.

Selon les résultats d'une étude d'un opérateur téléphonique, l'omniprésence du smartphone a un impact sur nos habitudes de vie dans la salle à manger et au lit, c'est pourquoi un « protocole pour smartphone » tend à s'instaurer pour entretenir la convivialité.

Pour 4 Belges sur 5, le GSM serait à bannir pendant les repas; 72% des parents interrogés imposent d'ailleurs des règles à leurs enfants, déterminant si, et combien de temps ils peuvent utiliser leur téléphone à table. De leur côté, près de la moitié des couples (48%) établissent des règles quant à l'utilisation du GSM au moment des repas. Seules 19% des personnes interrogées admettent utiliser leur smartphone pendant le déjeuner ou le dîner.

Qu'en est-il alors de la chambre? Il est généralement déconseillé d'utiliser son téléphone juste avant de dormir. Pourtant, une grande majorité semble s'en accommoder puisque 75% des personnes interrogées n'hésitent pas à regarder leur écran avant de s'endormir, tandis qu'une personne sur 4 s'en abstient. Pour 1 personne sur 4 (24%), les réseaux sociaux restent un dernier petit plaisir avant de fermer les yeux, tandis que 17% plongent encore dans leur boîte mail.

Le matin, 1 personne sur 3 consulte ses mails dès le réveil tandis que l'utilisation des réseaux sociaux, légèrement plus faible, ne s'élève qu'à 22%. Les sons émis par notre smartphone peuvent aussi impacter notre sommeil. Pour 22% des personnes interrogées, le bip d'un SMS ou d'un mail les réveille parfois de façon prématurée; 1 personne sur 3 ne résiste d'ailleurs pas à l'envie d'y jeter un œil immédiatement.

Sources : orange.be, passeportsanté, le vif, rudebague.com

Confinement et Covid-19 :

se tourner vers l'avenir pour un meilleur état mental

Stress, anxiété, mal-être... Les confinements successifs mettent à mal le mental des gens. Pour connaître la manière dont ils impactent leur santé psychologique, des scientifiques Anglais ont mené des recherches, en fonction des différents traits de caractère.

LA PSYCHOLOGIE POSITIVE

Depuis le début de l'épidémie mondiale, chacun vit en fonction de la circulation du coronavirus. Les habitudes de vie ont dû changer et la vie sociale s'est quelque peu transformée. Chaque personne essaie de garder le moral. Pour donner des conseils avisés, des chercheurs de l'Université de Surrey, au Royaume-Uni, ont analysé le rôle de trois interventions psychologiques : la nostalgie, la gratitude et le meilleur « moi » possible. Ils ont aussi étudié d'autres caractéristiques, telles que la régulation des émotions, soit la capacité à agir sur ses propres émotions ou les « orientations d'attachement », c'est-à-dire comment une personne voit ses relations avec les autres. Selon les scientifiques britanniques, ils pourraient influencer le comportement d'un individu lors des périodes d'isolement imposé. Pour mener à bien leur étude, ils ont collaboré avec 216 participants, dont chacun a été réparti dans l'un des groupes de travail et dans un groupe témoin. Pour l'approche nostalgique, les volontaires avaient pour mission de se remémorer un souvenir sentimental, qui

s'est produit avant le confinement. Concernant la gratitude, les personnes devaient énumérer trois choses positives dans leur journée et indiquer pourquoi ces choses les ont rendues heureuses. Dans le troisième groupe, les participants ont dû réfléchir à ce qu'elles aimeraient faire dans le futur, pendant le déconfinement. Quant au groupe témoin, les personnes ont été invitées à se souvenir de l'intrigue d'un film vu récemment. L'ensemble des participants a ensuite été interrogé sur leurs pensées et leurs sentiments.

REGARDER VERS L'AVENIR PLUTÔT QUE DANS LE PASSÉ

Les chercheurs ont constaté que les personnes faisant partie du groupe de la gratitude avaient signalé des niveaux plus élevés de lien social que ceux qui sont nostalgiques. Aussi, leurs émotions sont plus positives que pour les individus intégrés dans le groupe des nostalgiques. L'attention qu'ils portent à leurs prochains et la pratique de la gratitude les orientent vers des aspects positifs de leur vie. Par ailleurs, les scientifiques ont observé que les personnes qui ont une faible anxiété d'attachement (ils pensent qu'ils sont dignes d'amour) et celles qui croient que les autres sont dignes de confiance sont susceptibles d'optimiser leur bien-être pendant les périodes de confinement. Afin de préserver la santé mentale des gens, notamment pendant le confinement, les chercheurs concluent que les « trois interventions se sont avérées bénéfiques pour les personnes qui traversent une période difficile de leur vie [...] Nous avons découvert que regarder vers l'avenir et apprécier ce qui est positif dans nos vies actuellement est plus bénéfique psychologiquement que de se remémorer le passé. Pour notre bien-être, nous devons reconnaître ce que nous avons plutôt que de regretter ce que nous avons perdu ».

Sources : *passportsanté* et propos de Boris cyrulnik





Nouveaux accords pour le forfait TVA 2021

Glaciers

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 les prix de vente pratiqués durant l'année.

Suite au dernier confinement dû à la pandémie covid-19, la commission fiscale nationale n'a pu se réunir durant le mois de novembre et c'est donc par échange de courriels successifs avec les différents membres que nous avons pu établir des moyennes nationales pour chaque marchandise achetée nécessaire à la composition du forfait et le prix de vente des 7 coupes types servies avec crème fraîche et TVA comprise.

Pour les mêmes raisons, il ne nous était pas possible de rencontrer les personnes habilitées à négocier les forfaits mais l'Administration Centrale du «Service Public Finances» nous a permis de proposer nos chiffres afin que ceux-ci soient analysés.

Comme l'année passée et comme pour les boulangers-pâtisseries, la seule possibilité offerte était 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 2021.

En comparant les moyennes proposées pour l'année 2021 aux chiffres retenus pour le forfait 2020, l'accord intervenu fin janvier nous permet de formuler certaines constatations.

PRIX DES MATIERES PREMIERES

Au niveau du prix de revient des matières premières, si quelques-unes subissent une très légère diminution allant de - 0,01 à - 0,05 € (en ce compris les produits laitiers comme pour les boulangers) certaines sont en plus forte diminution comme les myrtilles - 0,27 €, les noisettes - 0,50 € et surtout les bâtons de vanille - 27

euros. Toutefois, les autres ingrédients accusent une légère hausse allant de + 0,03 € à + 0,06 € mais l'augmentation est beaucoup plus forte pour certaines marchandises utilisées, comme par exemple : + 0,15 pour les amarenes, le pralin et le cacao ; + 0,25 € pour les fruits de la passion, + 0,27 € pour le chocolat couverture (comme pour les boulangers-pâtisseries), + 0,33 € pour les citrons, + 0,53 pour la brésilienne et + 2,13 pour les pistaches.

Sur base de tous les prix de revient retenus et suite à la diminution des produits laitiers et surtout des bâtons de vanille et à la hausse des mix pour glace, le prix de revient moyen au litre de composition, tant en fabrication propre qu'au moyen de produits préparés est en légère hausse de 0,034 €.

PRIX DE VENTE

Du côté des prix de vente des coupes types, par rapport à 2020, sur base des moyennes relevées nous avons proposé des chiffres en légère augmentation afin de tenir compte d'une indexation normale.

Concernant le **prix de vente d'un litre de glace**, le prix proposé et retenu est de **31,00 € en 2021**. Malgré la légère hausse de + 0,50 € du prix de vente du litre de glace, mais étant donné que l'augmentation du prix de revient de fabrication est très faible, le **coefficient glace** n'augmente que de 0,01 et passe de 13,57 en 2020 à **13,58 en 2021**.

Pour la portion de crème fraîche, étant donné la diminution du prix de revient de la crème fraîche par rapport à l'année passée et le prix de vente de la portion resté à l'identique, de même que le quasi statu quo du coefficient glace (+ 0,01) appliqué aux matières premières, le **coefficient crème fraîche** est en légère hausse de 0,05 et passe de 5,87 en 2020 à **5,92 en 2021**.

Concernant les parfums, l'augmentation assez conséquente du prix de revient de certains parfums comme le

cacao, le pralin, les citrons, les fruits de la passion et les pistaches n'est pas contrebalancée par les trois seuls en diminution, à savoir : les bananes, les myrtilles et les noisettes ; ce qui occasionne une hausse du coût au litre des parfums de + 0,135 €. Etant donné la faible augmentation tant du prix de revient des parfums que du prix de vente au litre de glace + 0,50 €, le **coefficient parfums** est seulement plus élevé de + 0,01 et passe donc de 2,19 en 2020 à **2,20 en 2021**.

Pour les garnitures, étant donné la hausse des amarenes + 0,15 € et surtout de la brésilienne + 0,53 € ce qui donne un prix de revient de certaines coupes plus élevé ; mais aussi tenant compte de l'augmentation du prix de vente de chacune des 7 coupes types dont pour certaines plus conséquente que d'autres, comme + 0,07 € pour la dame blanche, + 0,07 € pour la brésilienne, + 0,08 € pour la coupe amarena et + 0,10 € pour le café glacé ; le **coefficient garnitures** subit une très légère hausse de + 0,01 et passe donc de 1,78 en 2020 à **1,79 en 2021**.

Pour rappel, dans le calcul du chiffre d'affaires sur base du **coefficient fixé à 13,58 en 2021, concernant son adaptation en plus ou en moins de 0,10 point, celle-ci s'effectue toujours par tranche de 0,60 €** en tenant compte du fait que toute tranche inférieure à 0,60 € est comptée pour une tranche complète.

En 2021, suite à l'accord sur nos propositions par l'Administration fiscale, tous les autres coefficients sont maintenus à l'identique.

En résumé le forfait 2021 garde donc la même structure que le précédent forfait si bien que vous trouverez ci-après le tableau comparatif, ainsi que la réglementation forfaitaire enrichie d'exemples chiffrés et le modèle d'une feuille de calcul chiffrée.

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

Tableaux comparatifs

Forfait 2020

Coefficient glace	13,57
Prix de vente par litre	€ 30,50
Coefficient parfums	2,19
Coefficient garnitures.....	1,78
Coefficient crème fraîche.....	5,87
Coefficient marchandises.....	1,40
Coefficient boissons froides	
- comptoir et commerce ambulant	1,50
- salon de consommation	3,20
Coefficient boissons froides, apéritif et boissons spiritueuses.....	3,20
Clause d'exclusion.....	€ 47,00
Coefficient produits de boulangerie et pâtisserie au salon de consommation.....	1,80

Forfait 2021

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



1. Remarques préliminaires

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

2. Opérations visées par la réglementation forfaitaire

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

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

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

3. Prix d'achat

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

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

CHAPITRE 1

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

4. Taux de taxe applicable - Distinction

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

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

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

... [EXEMPLE]

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

CHAPITRE 2

[Glace de consommation]

5. Chiffre d'affaires

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

Le chiffre forfaitaire en raison, de la vente de la glace vanille et de la glace avec parfums s'obtient en multipliant le prix d'achat de tous les produits qui sont utilisés à la préparation de la glace vanille ou de la préparation de base des glaces avec parfums, par le coefficient **13,58**.

Ce coefficient s'applique seulement lorsque le prix de vente forfaitaire, TVA comprise, d'un litre de glace, tel qu'il est calculé de la façon prévue au n° 6 s'élève à **€ 31,00**.

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

... [EXEMPLE]

... Prix de vente d'un litre :
 ... € 30,00 TVA comprise d'où $31,00 - 30,00 = 1,00$
 ... Soit 2 tranches, coefficient $13,38 (13,58 - 0,20)$
 ... € 32,50 TVA comprise d'où $32,50 - 31,00 = 1,50$
 ... Soit 3 tranches, coefficient $13,88 (13,57 + 0,30)$

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

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

Lorsque l'assujetti ajoute à la préparation de base certains produits pour donner à la glace une couleur ou un goût déterminé, il doit calculer un chiffre d'affaires complémentaire. Celui-ci est obtenu en multipliant le prix d'achat des produits utilisés à cette fin, par le coefficient **2,20**.

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

... [EXEMPLE]

... Prix d'achat des parfums : € 318,14
 ... Recette TVA non comprise : € $318,14 \times 2,20 = € 699,91$

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

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

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

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

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

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

N° (indice) de la pince la plus petite (numéro le plus élevé) = K
 Prix de vente de 3 boules, galette et TVA incluses = L

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

[EXEMPLE]

Prix de vente 3 boules : € 3,00

Indice plus petite pince : n° 40

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

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

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

Prix de vente par litre € 35,00

Prix de vente de base forfait - € 31,00

Différence + € 4,00

4,00 = 7 tranches de € 0,60

Le coefficient devient donc : 13,58 + 0,70 = 14,27

CHAPITRE 3

[Spécialités à base de glace de consommation et garnitures]

7. Chiffre d'affaires

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

Le chiffre d'affaires forfaitaire en raison de la vente de ces spécialités, est obtenu en multipliant le prix d'achat total de ces produits par le coefficient **1,79**.

[EXEMPLE]

Prix d'achat spécialités et garnitures : € 653,86

Recette TVA non comprise :

$$€ 653,86 \times 1,79 = € 1.170,41.$$

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

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

CHAPITRE 4

[Gaufres et crêpes]

8. Chiffre d'affaires

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

Par conséquent, les produits précités doivent être inscrits :

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

[EXEMPLE]

Prix d'achat matières premières :

a) préparation glace

b) préparation gaufres et crêpes Ensemble € 1.195,27

Recette TVA non comprise :

$$€ 1.195,27 \times 14,27 = € 17.056,50.$$

CHAPITRE 5

[Crème fraîche]

9. Chiffre d'affaires

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

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

[EXEMPLE]

Prix d'achat crème fraîche : € 368,76

Recette TVA non comprise :

$$€ 368,76 \times 5,92 = € 2.183,06.$$

CHAPITRE 6

[Marchandises revendues sans transformation]

10. Chiffre d'affaires

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

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



[EXEMPLE]

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

Recette TVA non comprise :

€ 92,96 x 1,40 = € 130,14.

Sont toutefois exclus :

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

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

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

Le total est soumis au taux de 6 %.

CHAPITRE 7

[Produits de la boulangerie et de la pâtisserie]

11. Chiffre d'affaires

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

[EXEMPLE]

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

136,34 Recette TVA non comprise :

€ 136,34 x 1,80 = € 245,41.

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

Le total est soumis au taux de 12%.

CHAPITRE 8

[Boissons]

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

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

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

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

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

13. Supprimé

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

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

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

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

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

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

Il est tenu compte des rendements ci-après :

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

Thé : 1 consommation par portion (sachet).

Potage acheté préparé : 1 consommation par sachet.

Bouillon : 100 consommations par litre de concentré de bouillon.

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

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

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

CHAPITRE 9

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

A. PRODUITS LIVRES OU SERVIS

16. Définition

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

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

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

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

17. Chiffre d'affaires

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

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

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

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

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

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

B. AUTRES OPERATIONS

18/1. Définition

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

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

18/2. Vente de sacs en plastique

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

CHAPITRE 10

[Ristournes sur factures clients]

19. Définition

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

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

CHAPITRE 11

[Modalités d'application]

20. Clause d'exclusion

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

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

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

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



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

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

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

Les prix 2020 sont :

Dame blanche.....	€ 5,27
Brésilienne.....	€ 5,27
Café glacé.....	€ 5,25
Ananas melba.....	€ 5,46
Fraise melba.....	€ 6,25
Parfait.....	€ 5,70
Coupe amarena.....	€ 6,18
Total.....	€ 39,38

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

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

Nombre de spécialités réellement vendues ou servies : S

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

21. Prélèvements pour usage privé et pertes

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

CHAPITRE 12

[Caractère particulier de la réglementation forfaitaire]

22. Définition

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

CHAPITRE 13

[Déclarations périodiques et notifications]

23. Définition

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

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

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

CHAPITRE 14 [Comptabilité]

24. Définition

Les glaciers soumis au régime forfaitaire doivent tenir :

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

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

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

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

CHAPITRE 15

[Notes de crédit]

25. Définition

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

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

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

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

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

Facturier d'entrée

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

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

Facturier d'entrée (suite)

Analyse du document						T.V.A.					
Biens d'investissement Services, biens divers et autres		Notes de crédit reçues		Privé		T.V.A. due à la suite de :					
Nature	Biens d'investissement (Montant sans TVA.) (1) (4)	Services, biens divers et autres (Montant sans TVA.) (1) (5)	Acquisitions intracommunautaires	Autre opérations	T.V.A. inscrite sur le document repris à la colonne (7)	Acquisitions intracommunautaires	Opérations fournies par des cocontractants (6)	Importations en provenance	Notes de crédit reçues	T.V.A. déductible	
											18

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

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



Feuille de calcul

TVA N° :

Nom et adresse de l'assujetti :

FEUILLE DE CALCUL

GLACIERSdu trimestre

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

I. DECLARATIONS

1. Format des pinces utilisées		
2. Format de la pince la plus petite (le plus grand indice) :	40	A
3. Prix de vente normal pour 3 boules, TVA comprise :	3,00	B
4. Prix de vente forfaitaire d'un litre de glace $B \times A \times 87,5$ (voir note n° 1) : 3×100	35,00	C
5. Coefficient à appliquer (v. note n° 1)	14,27	D
6. Nombre de kg de café achetés	12	H
7. Nombre de portions de thé achetées	150	J1
8. Nombre de sachets de potage achetés préparés	–	J2
9. Nombre de litres de bouillon achetés	–	K
10. Nombre de filtres prêts à l'emploi achetés	100	L
11. Prix d'achat des boissons froides soumises au taux de 6%	178,48	M1
12. Prix d'achat des boissons froides soumises au taux de 21%	59,49	M2
13. Pourcentage du chiffre d'affaires réalisé (v. note n° 2)		
- au comptoir et/ou par un glacier ambulant (TVA 6%)	30%	Q
- dans le salon de consommation (TVA 21%)	70%	R
	100%	
14. Prix de vente, TVA et supplément pour crème fraîche inclus, d'une portion de chacune des spécialités suivantes. Si une ou plusieurs spécialités n'ont pas été vendues, v. note n° 3		
a) € 5,25 - Ananas (pêche ou banane) Melba		
b) € 5,00 - Dame blanche		
c) € 5,65 - Fraise Melba		
d) € 6,00 - Coupe Amarena		
e) € 5,00 - Brésilienne		
f) € 5,50 - Parfait		
g) € 4,90 - Café glacé		
Total a) + b) + c) + d) + e) + f) + g) : € 37,30		

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

A. TAUX DE TVA 6%		
1. Glace de consommation, gaufres et crêpes (v. notes n° 4 et 10)		
Montant des achats : € 1.195,27 x 14,27 D =	17.056,50	
2. Parfums (v. notes n° 5 et 10)		
Montant des achats : € 318,14 x 2,20 =	699,91	
3. Spécialités (v. notes n° 5 et 10)		
Montant des achats : € 653,86 x 1,79 =	1.170,41	
4. Crème fraîche (v. notes n° 6 et 10)		
Montant des achats : € 368,76 x 5,92 =	2.183,06	
Recettes totales, TVA non comprise	21.109,88	S
Vendu au comptoir et/ou par un glacier ambulant :		
S 21.109,88 x Q 30% =	6.332,96	
5. Produits du négoce à l'exclusion des boissons et des produits de la boulangerie et de la pâtisserie (v. note n° 10)		
Montant des achats : € 92,96 x 1,40 =	130,14	
6. Vente d'autres boissons que celles visées dans la rubrique B ci-après		
M ¹ 178,48 x Q 30% =	53,54	
TOTAL :	6.543,42	I

TVA N° :

Nom et adresse de l'assujéti :

FEUILLE DE CALCUL
GLACIERS

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

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

B. Taux de TVA 21%

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

Montant des achats : M² **59,49** x Q 30% : **17,85** x 1,50 =

26,77

II

VENTES AU SALON DE CONSOMMATION

TAUX DE TVA 12%

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

S **21.109,88** x R 70% = **14.776,92**

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

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

Recettes totales 1 et 2 TVA non comprise

15.022,33

X₁

3. Pourboire compté (voir note explicative n° 8) : X₁ **15.022,33** x 15% =

2.253,35

TOTAL :

17.275,68

III

TAUX DE TVA 21%

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

Montant des achats :

M¹ **178,48** x R 70% x 3,2 = **399,80**

M² **59,49** x R 70% x 3,2 = **133,26**

533,06

X₂

2. Pourboire compté (voir note explicative n° 8) : X₂ **533,06** x 15% =

79,96

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

• Café

Filtre = T¹ x H¹ x 70 =

Expresso = T² 1,36 x H² 12 x 142 = **2.317,44**

Tasse = T³ x H³ x 175 =

• Thé = U¹ 1,36 x J¹ 150 = **204,00**

• Potage = U² x J² =

• Bouillon = V x K x 100 = **174,00**

• Filtre = W 1,74 x L 100 =

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

2.227,64

TOTAL :

2.804,66

IV

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

TVA N° :

Nom et adresse de l'assujetti :

FEUILLE DE CALCUL

GLACIERSdu trimestre

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

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

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

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

B. Sacs en plastique - Taux de TVA 21 %

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

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

- recette (TVA non comprise)

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

..... VIII

VI. RECAPITULATION (voir note explicative n° 11)**A. Sommes pour lesquelles il est dû 6% :**

TOTAL I : **6.543,42**
 TOTAL V : **6.543,42**

A soustraite : ristournes sur facture clients :

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

€ 6.543,42 x 6% = **€ 392,61**

A reporter dans la grille 01 de la déclaration

B. Sommes pour lesquelles il est dû 12% :

TOTAL III : **17.275,68**
 TOTAL VI : **219,12**

€ 17.494,80 x 12% = **€ 2.099,38**

A reporter dans la case 02 de la déclaration

C. Sommes sur lesquelles il est dû 21% :

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

€ 3.409,37 x 21% = **€ 715,97**

A reporter dans la case 03 de la déclaration

Total = **€ 3.207,96**

A reporter dans la case 54 de la déclaration



resinit S.A.

UN REVETEMENT DE SOL SANS PROBLEMES!

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

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

048-58-08-A



Pas de carnaval cette année mais ...

Notre Passion: Le Savoir-Faire!

Faites plaisir à vos clients en leur proposant quand même nos délicieuses boules de berlin :

Avantages :

- qualité allemande
- pas de sensation de gras
- à base de beurre
- emballé dans des alcôves afin de préserver la qualité
- carton de 72 pièces – 48 g par beignet
- laisser dégeler 45 minutes à température ambiante

Contactez votre représentant :

Jean-François Lhonneux • tél. 0478 455439 • (Liège, Verviers, province du Lux)
Arnaud Lorent • tél. 0471 365523 • (Hainaut, Brabant-Wallon, Namur)



KOMPLET Benelux • Lampertskaul 10 • L - 9952 Drinklange • Tel.: 00352/99 76 39 • Fax: 00352/97 80 24 • info@kompletbenelux.com • www.kompletbenelux.com



VitaFibres



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



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

* Par 100 g

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



www.abmauri.be

Tél. 09 232 46 18

AB | MAURI



Forfait Boulangeries Pâtisseries 2021

Rappel concernant les Mix complets pour la fabrication de pains de marque.

Sont considérés comme mix complets pour la fabrication de pains de marque pour l'application de la 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 kilos 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 composées par le fournisseur à partir de différentes sortes de farine.

Dans un souci de clarté absolue, voici la liste complète de tous les mix complets repris, en date du 7 décembre 2020, pour le calcul du coefficient pain de marque qui est de **2,55 pour 2021.**

Cette liste intègre 2 nouveaux mix enregistrés comme tels depuis les calculs liés au forfait de 2020, il s'agit de :

- **Nutriplus** distribué par la société **BRUYERRE** ;
- **Easy Kampioenbrood** distribué uniquement en Flandres par **PURATOS**.

BRUYERRE	WOUTERS	ZEELANDIA	IREKS GMBH	KOMPLET BENELUX NV	PURATOS NV
Nutriplus	Delipure	Panda	Rex Bayerisch	Ballastra Fit	Kernebrod
BAKK ALL	Pain Arthur	Prokorn	Rex Bucheron	Dreisaat/Triple Alliance	Multi
Limburgs bruintje	CSM	Toscane	Rex Sovital	Malzkorn/Pain au malt	Oatie Bran
GYMFI BVBA	Waldkorn Classic	Fibre/Vezelwit	Rex Croustillant	Saraceno	Spekkel
Fijn Lijntje	Waldkorn Vital	Vikorn	Rex Fifty	Montagnard	Sporting
NEW TREE	Pane Luciane	Vitesse	Rex Delikatesse	Pan Doro	Vita Plus Volkoren
Easy New Tree	Pantique	Ostia	Rex Maltroc	Pan O Mais	Vita Plus Havermout
B2B MANAGEMENT	Wit +	O'mega	Rex Dinkel	Sechskorn/Six céréales	Vita Plus Gekiemde granen
Child Focus	Libelle Lekker	Kids	Rex Dinkelberger	Spelta d'or	Easy Kampioenbrood
AB MAURI	Waldkorn Donker Volkoren	Panovite-G	Rex Synergie	Norkländer	
VollerKoren	Waldkorn de luxe		Rex Country	Fagnard	
HANEWIJKMOLENS	Waldk Oude granen/Céréales anciennes		Rex Synergie Chiu	Pro Body 100	
't Kampioentje	Waldkorn Haver/Avoine		Rex Blandink	Pan O Chia	
Duiveltjesbrood	Waldkorn Mais			Peulkorn	
	Waldkorn Desem			Pain Tonus	
	Waldkorn Trispelti				

Le chiffre d'affaires (TVA 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 doit figurer dans une colonne distincte du facturier d'entrée.

● **Ghislaine Xhaufaire,**

AB Mauri

démarre l'année 2021 avec des produits « santé »

Avec une année 2020 rythmée par les confinements/reconfinements/couvre-feu, la santé a été au centre des préoccupations de chacun. AB Mauri a donc décidé de lancer deux nouveaux produits qui participent à une meilleure santé pour 2021.

AB Mauri lance **VitaFibres enrichi en vitamine D**. Ce mix pain à 25 ou 50% permet de réaliser un pain savoureux, tendre qui se conserve bien. Il concentre les bienfaits des fibres et de la vitamine D. En effet, VitaFibres est riche en fibres alimentaires et en fibres naturelles et offre 35% de fibres en plus qu'un pain complet. Les fibres lient les substances telles que le cholestérol et assurent un meilleur transit.

Pourquoi y rajouter de la vitamine D ? La vitamine D est une hormone essentielle à la santé que l'on assimile souvent à la vitamine du soleil. En effet, elle est principalement synthétisée par la peau grâce aux rayons du soleil mais elle est également présente dans certains aliments comme les poissons gras (saumon, sardine, thon). Elle aide le corps à assimiler le calcium, protégeant ainsi les os et les muscles. Elle a aussi des incidences positives sur la rapidité des performances mentale et l'activité immunitaire. Le manque de vitamine D est également cité dans des cas de maladies cardio-vasculaires, de diabète de type 2, d'infections respiratoires ou encore de certains cancers.

Devant l'importance de cette molécule sur la santé et la crise sanitaire actuelle, AB Mauri a donc décidé de faciliter l'Apport Journalier Recommandé (AJR) en vitamine D des consommateurs en offrant un pain riche en cette molécule. Cet AJR pour la vitamine D est de 5µg, dose définie par le texte européen (1169/2011 CE). Malheureusement, une alimentation saine et équilibrée permet de couvrir seulement 10 à 20% des besoins. Par conséquent, 40% des personnes en Europe présentent un déficit en vitamine D, particulièrement en hiver. La dose sera plus facile à atteindre avec le nouveau VitaFibres. En effet 100g de ce pain apportera au minimum 30% de l'apport journalier recommandé en vitamine D*.

En parallèle, AB Mauri lance un nouveau **pain sans gluten multigrains**. Le gluten est un constituant naturel des farines de céréales panifiables. L'intolérance au gluten est une hypersensibilité à cette protéine céréalière et concerne de plus en plus de personnes en France et en Europe. C'est pourquoi AB Mauri a développé pour l'Europe toute une gamme de mixes et de produits sans gluten** pour les boulangers qui veulent offrir du pain et des pâtisseries sans gluten et aussi bons que ceux à base de blé. Ces ingrédients sont fabriqués dans notre usine aux Pays-Bas sur une ligne dédiée au sans gluten. Vous connaissez déjà notre mix pour pain blanc sans gluten. Découvrez maintenant celui aux graines. Ce mix 100% riche en céréales (lin, millet et tournesol) et en fibres (psyllium) dégage un bon goût de noix. Facile à mettre en œuvre, il se conserve bien.

Ces deux nouveaux produits sont disponibles depuis janvier 2021 chez votre distributeur habituel.

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

** Conformément à la réglementation européenne n°CE828/2018 qui limite la teneur en gluten du produit fini à moins de 20 ppm. La dénomination «produit sans gluten» est de la responsabilité du producteur des produits finis vendus au consommateur final.





Qu'est-ce que la

cryogénie alimentaire ?

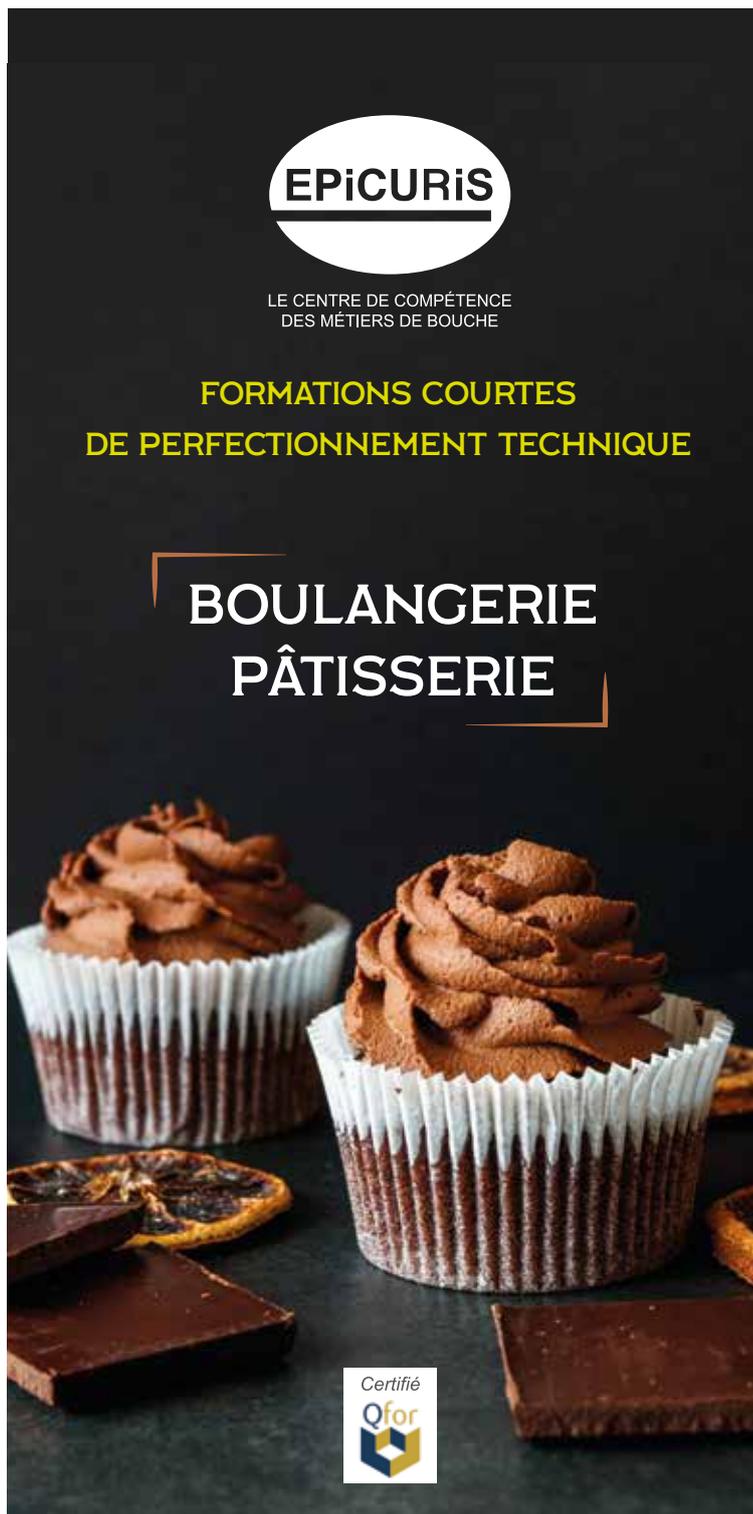
La cryogénie alimentaire est une méthode de conservation des aliments utilisant un réfrigérant extrêmement froid comme l'azote liquide ou le dioxyde de carbone liquide. Cette technique de surgélation très rapide, employée depuis 1960, est de plus en plus prisée dans divers domaines, notamment celui de l'alimentation et de la cuisine créative.

La cryogénie des aliments est un procédé de surgélation impliquant l'application du froid en utilisant deux gaz : l'azote (N₂) et le dioxyde de carbone (CO₂) de qualité alimentaire, qui vont permettre de libérer très rapidement un froid intense. Comme son nom l'indique, cette technique est utilisée dans le secteur agroalimentaire dans le but de conserver les aliments et de respecter la chaîne du froid.

Les produits concernés sont donc placés au contact de l'azote liquide, dont la température est de -196°C (contre environ -18 à -20°C pour la congélation classique). Un transfert s'effectue des molécules du produit à l'azote, permettant un refroidissement très rapide et efficace. Une partie de l'eau va s'évaporer, tandis que les molécules vont se cristalliser. Ainsi, toute transformation/évolution des molécules de l'aliment en question est stoppée, permettant de le laisser en état, sous une forme solide et figée.

Sources : saviezvous.fr





JANVIER - JUIN 2021

CALENDRIER D

Les démonstrations et worksho

En cas d'annulation, nous vous re

DATE	HORAIRE
23-02-21	09h-17h
01-03-21	13h-17h
04-03-21	09h-17h
23-03-21	13h-17h
24-03-21	09h-17h
30-03-21	09h-17h
01-04-21	09h-17h
20-04-21	09h-17h
22-04-21	09h-17h
26-04-21	09h-17h
29-04-21	09h-17h
03-05-21	09h-17h
06-05-21	09h-17h
10-05-21	09h-17h
12-05-21	09h-17h
18-05-21	09h-17h
19-05-21	09h-17h
20-05-21	09h-17h
25-05-21	09h-17h
27-05-21	09h-17h
08-06-21	09h-17h

NOS PARTENAIRES POUR

Afin de vous proposer de nouveaux produ
notre offre comprend des démonstrations
et workshop par nos partenaires du secte



DES FORMATIONS

se déroulent à des horaires différents.

Nous vous remercions de nous prévenir minimum 48h à l'avance.

COURS	LOCAL
Les quatre heures à emporter	Pâtisserie
PURATOS	Pâtisserie
Montage de Pâques	Chocolaterie
LES MOULINS DE STATTE	Pâtisserie
Les boîtes cadeaux gâteaux	Pâtisserie
Chocolat et fruits	Pâtisserie
Les desserts sans gluten	Pâtisserie
Des pièces montées originales et exotiques	Pâtisserie
La pâtisserie de tradition, une valeur sûre !	Pâtisserie
Quiches tourtes et tartes salées	Pâtisserie
Les gommes maison acidulées et bonbons gélifiés	Pâtisserie
Glaces et épices	Glacierie
Variations autour de la boulangerie	Pâtisserie
Les verrines, tout un art !	Pâtisserie
Gâteaux légers d'été	Pâtisserie
Pâtes d'amandes et massepains	Pâtisserie
Des tartes, toujours des tartes	Pâtisserie
Babas et savarins : classiques et originaux	Pâtisserie
Gamme santé	Pâtisserie
Brownies et crumbles aux fruits de saison	Pâtisserie
DEMONSTRATION JÉRÔME LANGUILLIER	MARCHE EN FAMENNE
- Petits gâteaux et tartes tendances	

LES DÉMONSTRATIONS

de qualité,

et
pour :



Certains de nos partenaires ne seront pas au rendez-vous ce premier semestre suite à la crise sanitaire que nous vivons.

Nous leur souhaitons bon courage et on leur donne rendez-vous, on l'espère, au mois de Septembre 2021

COMMENT BÉNÉFICIER DE NOS FORMATIONS ?

VOUS SOUHAITEZ VENIR EN TANT QUE :

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

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



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

ALIMENTO



FÉDÉRATION FRANCOPHONE
BOULANGERIE PÂTISSERIE GLACERIE CONFISERIE CHOCOLATERIE



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 !



Samantha Abibo

samantha.abibo@formation-epicuris.be
Tél : 085/27.88.67

Vos compétences professionnelles ont de la valeur !

Epicuris est également un centre de Validation des Compétences agréé pour les métiers de boulanger et pâtissier.

Vous ne possédez pas de diplôme, et vous souhaitez faire reconnaître vos compétences par un Titre reconnu par les 3 gouvernements belges ? Venez passer une épreuve.

Plus d'infos sur la validation des compétences sur www.cvdv.be



Epicuris

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



Mons Expo

Avenue Thomas Edison, 2
7000 MONS, Belgique



WEX

Rue des Deux Provinces, 1
6900 Marche-en-Famenne



Caroline Schroeder

Conseillère en entreprise
caroline.schroeder@formation-epicuris.be
Tél : 085/27.88.66

INFORMATIONS UTILES

- Formations destinées aux patrons, ouvriers ou indépendants
Boulangers, Pâtisseries, Chocolatiers, Glaciers, Confiseurs et/ou à leur personnel.

- Le port de la **tenue professionnelle** est **obligatoire**.

- **Les matières premières et le support écrit** sont compris dans la journée.

- Merci de prévoir **vos repas et vos boissons**.

- Le port du masque est **obligatoire toute la journée !**



Retrouvez-nous sur Facebook
Epicuris Asbl



L'UNION EUROPÉENNE ET LA WALLONIE INVESTISSENT DANS VOTRE AVENIR

Une femme et son mari ont décidé de prendre tous les jours des cours de stimulation de la mémoire. Comme ils trouvent ce cours formidable, ils en parlent à leurs parents, amis et voisins.

Si bien qu'un jour, le voisin interpelle le vieux monsieur en train de tondre sa pelouse et lui demande : Dites-moi, quel était le nom de votre moniteur pour ces exercices sur la mémoire?

Le vieux répond : Eh bien, c'était... Hmm... laissez moi une minute... Quel est le nom de cette fleur, vous savez, celle qui sent si bon mais a des épines sur ses tiges...?

Le voisin : Une rose ?

Le vieux : Oui c'est ça...(criant en direction de la maison) Hé, Rose, quel était le nom de notre moniteur pour les cours sur la mémoire ?

Une femme discute avec une amie :
« J'ai un mari en or. »

L'autre lui répond :
« Moi, le mien, il est en taule. »

A la fin d'un entretien d'embauche, le responsable des Ressources Humaines demande à un jeune ingénieur, fraîchement diplômé des Arts & Métiers :

- Et vous aviez pensé à quel salaire de départ ?

Le jeune répond :

- Dans les environs de 100 000 € par an, négociable en fonction des avantages annexes.
- Bien, dit le responsable RH, que diriez-vous alors d'un contrat avec 5 semaines de congés payés, 14 jours fériés en sus dans l'année, frais médicaux et dentaires pris en charge par la compagnie, fonds de retraite vous donnant, à 50 ans, une retraite équivalente à 85% de votre salaire de l'époque, plus une voiture de fonction de type 406 changée tous les deux ans ?

Le jeune homme se dresse sur son siège ébahi :

- Whoaaaa ! Vous êtes sérieux ?
- Non, répond l'autre. Mais c'est vous qui avez commencé !

Une importante exploitation forestière du Canada passe un jour une petite annonce dans le but de recruter un bûcheron? Quelques jours plus tard, un gringalet arrive et se présente :

- Je viens pour l'annonce, pour le bûcheron...
- Mais tu n'es pas ce que je recherche. Il me faut un gars taillé dans l'acier, capable de bosser 10 heures par jour sans sourciller !

Le gars lui répond :

- Laissez-moi vous montrer de quoi je suis capable.
- OK, voici une hache. Tu vois cet érable gigantesque là-bas, va l'abattre.

Alors le petit gars s'en va au pied de l'arbre, et en une minute l'arbre est par terre !

Le chef d'exploitation n'en revient pas. Il demande :

- Mais où as-tu appris à couper un arbre aussi vite ?
- Au sahara...
- Tu veux dire, dans le 'désert' du sahara ?

Alors le petit gars rigole et dit :

- Ouais, c'est comme ça qu'ils l'appellent maintenant.

Principe de base du parachutisme :

Quand tu fais de la chute libre, tant que tu vois les vaches comme des fourmis, il n'y a pas de danger. Quand tu commences à voir les vaches comme des vaches, il est temps d'ouvrir ton parachute... Et quand tu vois les fourmis comme des vaches... Il est trop tard !

Le professeur demande à Jean :

- Jean, voudrais-tu aller au tableau, nous montrer sur la carte géographique, où se situe l'Amérique.

Jean va, et pointe du doigt l'Amérique.

- Maintenant que vous savez tous où se trouve l'Amérique, Pourriez-vous me dire qui l'a découvert ?

Toute la classe en chœur :

- C'est Jean !





Ce sont un informaticien, un mécanicien et un chimiste qui sont dans une voiture.

Ils se promènent tranquillement quand tout à coup, la voiture tombe en panne.

Le mécanicien prend alors la parole :

- Je crois savoir d'où ça vient.

Juste avant le pépin, j'ai entendu un bruit caractéristique de problèmes de glissement des pistons dans les cylindres.

Le torseur cinématique de l'ensemble ne pouvait plus vérifier le principe fondamental de la dynamique (PFD), si vous ajoutez à cela la contribution de la perte de quantité de mouvement néfaste à cette vérification du PFD, il est normal que ça ait pété.

Il faut donc graisser les pistons de façon à ce que les glissements s'effectuent sans problème, et la voiture roulera à nouveau. Entendant cela, le chimiste trouve qu'il a son mot à dire :

- Je suis désolé de ne point être de cet avis-là.

De mon côté, j'ai senti des émanations de diméthyl-3 hexane quelques secondes avant que nous ne tombions en panne.

De plus, la combustion des gaz mêlés à l'oxygène de l'air a été stoppée à cause d'un dérivé du glycérol (venant sans doute des parois des cylindres) qui n'aurait jamais du se diluer dans le mélange.

Les micro-explosions internes ont alors cessé, d'où l'arrêt brutal du véhicule.

Je suggère donc d'ajouter une huile spéciale contenant un composé chimique qui empêchera au glycérol de se diluer.

Et on pourra repartir !

Le mécanicien et le chimiste regardent l'informaticien et attendent son avis.

Ce dernier réfléchit un court instant, et dit :

- Ben, euh, c'est simple :

je propose que nous descendions tous les 3 de la voiture, et qu'on remette le contact.

Une maman demande à son fils « tu laisses ta petite sœur faire de la luge. »

- Oui maman ! elle, elle monte et moi je descends.

Xavier, tu as 20 fautes dans ton examen. Et sais-tu le pire ? Ce sont les mêmes fautes que ton voisin. Comment cela se fait-il?

Xavier réfléchit profondément et répond :

- Eh, bien, c'est parce que nous avons le même professeur.

Quel est le métier de ton papa ? demande le prof.

- Moi, mon papa, il est pompeur.

- Ah ! non ! on ne dit pas 'pompeur', mais 'pompiste' ! Et toi ?

- Moi, mon papa, il est livriste.

- Voyons ! on ne dit pas 'livriste' mais 'livreur' ! Et toi, Lucie, que fait ton papa ?

- Ben moi, maintenant, je ne sais plus si papa est mineur ou ministre !

Le père de David s'étonne de ne pas avoir encore reçu le bulletin scolaire de son fils et lui en demande la raison :

- Et ton bulletin il est pas encore arrivé ?

- Si, si mais je l'ai prêté à Paul pour qu'il fasse peur à son père !

L'histoire se passe au pays des esquimaux. L'un d'eux est suspecté d'avoir commis un meurtre. En ce moment même, il est interrogé dans le commissariat central.

Policier :

- Alors que faisiez vous dans la nuit du 23 septembre au 21 mars ?

Un clodo arrive devant le parlement belge et gare son vélo. Aussitôt un policier de service arrive et lui dit :

- Vous ne pouvez pas laisser votre vélo ici, Vous êtes devant le parlement belge. Ici passent, le 1^{er} ministre, les ministres, les parlementaires et de nombreuses personnalités politiques »

Le clochard le toise de la tête aux pieds et répond :

- T'inquiète pas je vais mettre un cadenas !



Ouvrez-vous de nouvelles **PERSPECTIVES.**

Financement de
véhicules professionnels

0,65%

Taux annuel
nominal*

beobank **PRO**

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

WWW.BEOBANK.BE

* Financement professionnel au taux annuel nominal de 0,65%. Sous réserve d'accord de votre dossier et de consentement mutuel. Montant maximum de 50.000€. Durée maximale de remboursement 60 mois. Uniquement valable pour les véhicules neufs et les véhicules d'occasion de moins de 2 ans. Taux en vigueur du 08/01/2021 au 31/03/2021 inclus.

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

Quand véhicule professionnel « écolo » rime avec gains fiscaux

Vous êtes indépendant ou dirigeant d'entreprise ? C'est peut-être le moment de remplacer votre voiture professionnelle par un modèle moins polluant. Et pour cause : la déductibilité fiscale des frais auto a été considérablement modifiée en 2020. Le grand principe ? Moins votre véhicule émet de CO₂ plus grandes sont vos économies ! Une tendance « verte » qui se poursuit en 2021...

Ce n'est pas une nouveauté : la déductibilité fiscale des frais auto pour les indépendants et les sociétés dépend des émissions de CO₂ du véhicule. Mais chaque année apporte son lot de nouveautés et les règles deviennent toujours plus « vertes ». Raison pour laquelle le moment est peut-être venu de vérifier si ce vous n'avez pas intérêt à changer de véhicule professionnel.

Frais auto : le principe de base

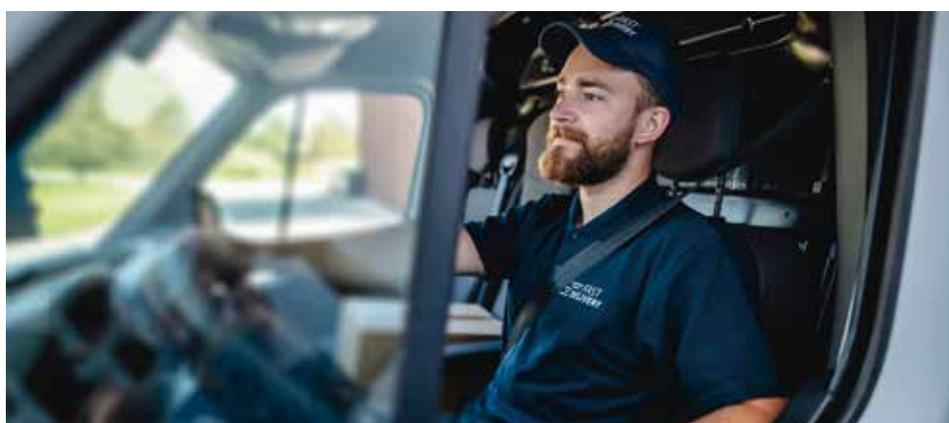
Il faut donc regarder du côté des émissions de CO₂ et du type de carburant pour connaître le pourcentage de déduction pour vos frais professionnels liés à votre auto. Voici les différents cas de figure :

- **Votre véhicule affiche « au compteur » 200 grammes de CO₂ par km ou plus ?** Il est alors considéré comme très polluant. La conséquence est une faible déductibilité des dépenses : à peine 40 % ;
- **Vous avez fait le pari d'une voiture électrique ?** Alors le fisc vous autorise à défalquer 100 % des frais. Notez que l'ancien « bonus » de 120 % passe à la trappe en 2021 ;
- **Et pour toutes les autres voitures ?** La déductibilité se situe dans une fourchette comprise entre 50 % et 100 %. Mais vous devrez sortir votre calculatrice et appliquer la formule suivante : $120\% - (0,5\% \times \text{coefficient} \times \text{nombre de grammes d'émissions de CO}_2 \text{ par km})$.

Notez que le coefficient dépend du type de carburant :

- 1 pour le diesel ;
- 0,90 pour le gaz naturel (moins de 12 chevaux fiscaux) ;
- et 0,95 pour tous les autres, notamment l'essence et le LPG.

Un exemple ? Si votre nouvelle voiture professionnelle est un diesel et qu'elle émet 84 grammes de CO₂ par km, alors cela signifie que vous pouvez déduire vos frais à hauteur de 78 % [$120\% - (0,5\% \times 1 \times 84)$].



La chasse aux « faux » hybrides ?

Nombre de véhicules embarquent un « double » moteur : thermique et électrique. Un complément plus « écologique » qui est parfois anecdotique... Raison pour laquelle le fisc a mis en place des règles strictes pour s'attaquer à ces « faux » hybrides qui ne roulent que sur de courtes distances sur batterie. Les hybrides sont pénalisés si la capacité de leur batterie n'atteint pas la valeur minimale de 0,5 kWh par 100 kg de poids du véhicule ou qui émettent plus de 50 g par km. Quelle fiscalité pour ces « faux » hybrides ? Une déductibilité semblable à celle du modèle correspondant à moteur thermique. Si celui-ci n'existe pas ? Alors les émissions théoriques doivent être multipliées par un coefficient de 2,5.

Les frais de carburant dans le « même sac »

Lorsqu'on parle de dépenses déductibles (selon le principe expliqué), cela concerne par exemple les frais d'entretien, les réparations, les assurances et les taxes. Mais quid de l'un des gros postes de dépenses : le carburant ? Le taux de déductibilité de ces frais s'élevait jusqu'en 2020 à 75 %. Grande nouveauté à partir de l'année prochaine : celui-ci sera identique à celui appliqué à votre véhicule (78 % dans notre exemple) suivant ainsi la logique du « pollueur, payeur ». Sachez enfin qu'en 2021, les frais de financement et de mobilophonie restent entièrement déductibles.

Changement de « thermomètre »

Vous le savez : les émissions de CO₂ sont au cœur du calcul de déductibilité de vos frais professionnels. Mais comment cette valeur est-elle déterminée ? Jusqu'à présent la norme NEDC faisait loi. Mais un standard harmonisé s'est imposé : le WLTP. La Belgique adopte aussi cet étalon dès 2021. Qu'est-ce que cela change ? La norme WLTP est bien plus rigoureuse que la NEDC. Un même véhicule pourrait donc devenir « plus » polluant et afficher des émissions de CO₂ plus élevées sous le prisme de ce nouveau standard. Faut-il (déjà) s'inquiéter ? Le fisc semble adopter une position souple pendant la phase de transition... Mieux vaut toutefois bien se renseigner au moment de choisir votre nouveau véhicule.

NB: Les indépendants ou dirigeants d'entreprise qui ont acheté leur voiture avant le 1er janvier 2018 peuvent continuer à profiter de l'ancien système et déduire au moins 75 % de la partie professionnelle de leurs frais de voiture, indépendamment des émissions de CO₂.

L'information sur le traitement fiscal est valable à la date de publication et est sujette à modification dans le temps.

Réveillez votre mobilité avec les solutions Beobank.
Plus d'infos sur beobank.be

Boulangerie-pâtisserie Mertens

à Bullange, le sens de la famille et des affaires !

Je suis arrivée dans une famille très accueillante et je suis heureuse qu'ils aient parlé français car mon allemand se limite à un mot...ce qui aurait rendu l'interview assez minimaliste !

Cette boulangerie-pâtisserie est située dans la deuxième plus grande commune en surface mais avec seulement 5400 habitants. La largeur de la frontière à l'Allemagne est celle de la Belgique à la mer.

Un peu d'histoire avant tout pour cerner cette affaire de famille dirigée par des personnes plus que sympathiques !

La boulangerie-pâtisserie est née en 1905 et aura bientôt 120 ans d'existence !

J'ai donc rencontré le papa, Henri et les 2 fils Thomas et Michael.

L'oncle du père d'Henri, August, était boulanger et avait le courage de s'occuper d'un moulin en même temps. Ce moulin fabrique aujourd'hui des produits BIO.

Le père d'Henri (Ernst) a repris la boulangerie-pâtisserie quand l'oncle s'est entièrement consacré au moulin.

Ensuite, ce fut le papa d'Henri qui, malheureusement, avait une mauvaise santé, ce qui a obligé Henri à commencer son apprentissage à 15 ans. Il se voyait pourtant dans un autre métier (géomètre) mais on n'a pas toujours le choix !

C'est à 15 ans qu'il s'occupe de l'affaire avec sa maman, qui d'ailleurs a travaillé jusqu'à la fin de sa vie (93 ans !)

Et à 18 ans, Henri Mertens prenait les rênes de l'affaire.

Deux de ses 4 enfants, Thomas et Michael, âgés aujourd'hui de 38 et de 36 ans (mais en paraissent 10 de moins) sont venus en renfort.

Thomas s'est formé à Verviers et Michael à Eupen après des études universitaires de sciences pour Thomas et d'économie pour Michael.

Leur frère est ingénieur et leur sœur ergothérapeute.

Comment se fait la répartition du travail chez les Mertens ?

Thomas fait la pâtisserie, Henri et Michael font les pains. Henri fait également de la glace.

Ils ont beaucoup travaillé sur les produits de base mais en les améliorant.

Leurs produits phares sont l'éclair et la boule de berlin.

« Ici, peu de viennoiserie car les us et coutumes sont un peu différentes des autres parties du pays. Les gens sont friands des petits pains ! »





Infos contact Mertens H | Hauptstraße, 26 | 4760 Bullange | 080 64 71 69

Ce qui prime chez les Mertens, c'est la recherche constante de la qualité.

« *Le lait cru provient directement de la ferme et les fruits frais de la région* ».

13 sortes de pains sont présentés chaque semaine et dans la région, on mange moins de pain blanc qu'en Wallonie. Une influence allemande, je présume.

Les 2 fils continuent à se former et vont à certaines démonstrations.

Quand je demande à la famille quelles sont les grandes évolutions qu'il ont constatées ces 20 dernières années, ils répondent en chœur : « *Le nombre d'habitants par maison est moins important donc les quantités vendues par habitation sont plus petites. Ce qui prévaut désormais, c'est la qualité. Et ce qui rend le métier exigeant, c'est que les gens demandent une qualité supérieure à celle des grandes surfaces, sans les additifs qu'on y met ! Ce qui est rassurant en soi.* »

Et le covid dans tout ça ?

« *Le covid a rendu les gens plus sensibles à leur santé, leur bien-être au quotidien. Ce qui rend à notre métier ses lettres de noblesse. Les consommateurs veulent se nourrir avec de bons produits tous les jours car la qualité prime désormais sur la quantité.* »

Quel est le meilleur souvenir de la famille Mertens en tant que boulangers-pâtisseries ?

L'union professionnelle avait fait une étude sur les boulangers pour que la clientèle choisisse la meilleure boulangerie-pâtisserie de la région. Et nous avons gagné !

Pas de véritable marketing chez eux mais ils ont commencé à communiquer via facebook depuis octobre.

Ils sont membres de la fédération. Membres actifs vu que Thomas est président germanophone du sud.

Pour des raisons de santé, je n'ai pu respecter mes habitudes, à savoir, acheter une pâtisserie et vous communiquer mon impression. Ils m'ont gentiment offert un pain de la veille (car la boulangerie-pâtisserie était fermée) et sincèrement, il m'a bien goûté.

J'ai également reçu un paquet de printen mais je dois attendre avant de les manger...

Je terminerai cette présentation en disant que le hobby familial est l'élevage de chevaux d'obstacle.

Leur logo a été dessiné sur base de la signature de 4 des générations Mertens. Ce qui le rend unique.

● **Fl de Thier**

La recette de chez Mertens

BEIGNETS AU FROMAGE BLANC

750 g fromage blanc
10 g levure chimique
6 œufs
Un peu de jus de citron

300 g sucre
15 g sucre vanille
600 g farine
Un peu de sel

Tout mélanger

Laisser reposer +- 10 minutes

Puis faire frire à l'huile à 165 °C



MOULIN MEYERS S.A.

Le moulin Meyers est désormais repris par les moulins du Val-Dieu

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

Les origines

du Mardi gras et du Carnaval

Cette fête, on adorait la voir arriver quand on était enfant et étudiant et on la connaît finalement si peu.

Le mot 'carnaval' vient de l'italien et regroupe deux mots : carne (viande) et levare (enlever). Il fait référence aux énormes festins de viande qui avaient lieu au début du Carême pendant le Moyen-Age. Le Carême était une période religieuse qui imposait un régime alimentaire drastique dans lequel la viande n'avait pas sa place. Alors avant qu'on soit interdit de viande, on faisait bombance !

À l'origine, il y a le carême, période de jeûne de 40 jours avant Pâques. Il commence le mercredi des Cendres et s'achève le samedi Saint.

Le carnaval a le même sens que le carême-entrant ou carême-prenant qui désignaient, à l'origine, le début du carême. Ces termes ont ensuite désigné la fête clôturant les derniers jours avant le carême.

Aujourd'hui, le jeûne n'est guère pratiqué et se limite essentiellement au Vendredi Saint, jour durant lequel les catholiques s'abstiennent de manger de la viande.

Avant le jeûne, il est bon de se défouler ! Ainsi la semaine des sept jours gras précède les 40 jours maigres de carême ! Le Mardi gras est le dernier des

jours gras, celui qui est fêté avec le plus d'éclat ! Au jeûne et à l'abstinence s'oppose alors le carnaval.

Aujourd'hui, on a gardé le meilleur (le carnaval) et on a oublié le pire (le carême).

Et pourquoi se déguise t-on ?

On se déguise et, au fond, on ne sait pas pourquoi !

Selon le directeur général de l'office du tourisme et organisateur du Carnaval de Nice, le déguisement permet de porter un masque et de ne pas se faire repérer si l'on fait des âneries pendant la fête. En effet, aux prémices de cette fête, le but était de faire la fête et de faire n'importe quoi avant de passer à une période d'humble respect. Une autorisation des seigneurs au bas peuple de pouvoir se lâcher et se moquer de ses dirigeants.

Les premiers déguisements existent depuis la création de Mardi Gras au 13e siècle. Une journée dont le nom parle de lui-même : on mange bien gras avant le jeûne de 40 jours, le Carême.

Sources : rtbf, 7sur7, Wikipedia, ça m'intéresse



Roger Mené,

président UCM de 1974 à 2008, est
décédé le mardi 5 janvier

Roger Mené s'est éteint à l'âge de 93 ans. C'est une figure majeure de l'histoire de notre pays qui disparaît. En trente-quatre ans de présidence d'UCM, il a permis aux indépendants et chefs de PME d'acquérir une dignité et une reconnaissance à la hauteur de leur importance socio-économique.

Né à Ougrée, le 3 juillet 1927, Roger Mené a fait des études de chimiste et a travaillé pour Cockerill. Son mariage l'a fait entrer dans une famille d'indépendants, spécialisés dans le commerce de chauffage et d'électroménager. Il dirigera pendant quarante ans les établissements Mené-Godechard, situés à Seraing.

Très vite, Roger Mené se lance dans la défense des indépendants, alors privés de toute sécurité sociale.

Il s'engage dès 1968 à l'Union des classes moyennes, et en devient le président national en 1974. Il occupera cette fonction pendant trente-quatre ans. Quand il quitte son poste en 2008, les indépendants ont un réel statut social, solide, et UCM porte leur voix dans toutes les instances officielles du pays, y compris au Groupe des dix (G10), le sommet de la concertation sociale fédérale.

C'est aussi sous sa présidence qu'UCM devient le seul groupe social francophone de services aux entreprises avec une caisse d'assurances sociales, un secrétariat social, un guichet d'entreprises et des services d'accompagnement à la création, au développement et à la promotion d'une économie durable.

Roger Mené avait quitté UCM Liège en septembre 2015. C'est donc pendant plus de quarante ans qu'il a exercé de nombreux mandats au service des indépendants et chefs



© UCM/Studio Dann

de PME francophones. Il a siégé à la Banque nationale, a présidé le Fonds de Participation (organisme fédéral de financement), le Comité de Crédit de la Sowalfin... Titulaire de plusieurs distinctions honorifiques, il avait été élevé au rang de baron en 2001.

D'origine modeste, Roger Mené s'est battu pour les "petits". Le combat de sa vie était de donner aux hommes et aux femmes qui travaillent dur, qui créent leur emploi, qui font tourner l'économie, le respect qu'ils et elles méritent. Il a poursuivi ce combat avec un enthousiasme sans faille et conviction. C'était un homme de parole et d'honneur, un homme de cœur aussi qui ne s'est jamais vraiment remis du décès prématuré de son épouse, mais qui a pu transmettre à son arrière-petite-fille sa passion de l'équitation.

Ces derniers mois encore, Roger Mené s'inquiétait de la situation de "ses" indépendants dans la crise du Covid. C'est en décembre que son état de santé s'est dégradé et il s'est éteint à Chaudfontaine. C'est un triste jour pour UCM, qui présente à sa famille ses condoléances émues.

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