

# Le Moniteur

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

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

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

## Forfait Boulangers Pâtisseries

PAGE 17

Nous vous souhaitons  
une Bonne Année

2022

**PARTICIPEZ ET  
OFFREZ!**

1 an  
**DE CÉRÉALES  
COMPLÈTES  
GRATUIT**

**B<sup>1</sup>**

**B<sup>2</sup>**

**B<sup>12</sup>**

**D**

**FER**

**Vegan.**

**SCANNEZ-MOI  
ET PARTICIPEZ!**



**ENREGISTREZ VOTRE BOULANGERIE ET  
OFFREZ UN AN DE VIKORN GRATUIT À VOS  
CLIENTS.**

Zeelandia s'occupe de tout : Le matériel de promotion, les matières premières pour la préparation de Vikorn Céréales Complètes et les clients. Êtes-vous prêt à offrir à vos clients une année 2022 encore plus savoureuse ? Ou avez-vous besoin d'informations supplémentaires ? Contactez ensuite le service client de Zeelandia ou scannez le code QR à gauche.

**EXCLUSIVEMENT POUR L'ARTISAN BOULANGER**



**vikorn** **GÉRÉALES  
COMPLÈTES**

Vikorn est une marque de **Zeelandia sa.**

Nijverheidsstraat 58-60, 2160 Wommelgem. Tél. +32 3 354 20 68

Whatsapp +32 475 49 62 12. info@zeelandia.be - www.zeelandia.be

 **Zeelandia**



Mesdames, Messieurs,  
Chers confrères,

L'année 2021 est terminée, elle ne laissera pas que de bons souvenirs.

Que ce soit la COVID 19, que l'on pensait pouvoir maîtriser avec les vaccinations ou les inondations catastrophiques qui ont touché une grande partie de la Wallonie et de nombreuses entreprises de boulangers-pâtisseries-glacières-chocolatiers.

Toutes nos entreprises ont souffert du ralentissement d'activité, voire de fermeture, mais soyons conscients que nous avons pu garder nos boutiques ouvertes, grâce à nos relais, à votre civisme en ayant adopté toutes les mesures de prévention, et je vous en remercie.

L'année 2022, est là, soyons positifs, tournons la page, si possible, en envisageant cette année nouvelle avec sérénité et enthousiasme. Les Maîtres boulangers-pâtisseries-glacières-chocolatiers ont toujours su surmonter et s'adapter aux circonstances quelles qu'elles soient. Leur courage est une qualité essentielle, ajouté à la passion du métier, et cela fait la différence dans les périodes difficiles.

Votre Fédération a une vision claire de l'avenir qui est le résultat de l'écoute des souhaits de ses membres. Notre ambition est de toujours aller plus loin dans l'information et les solutions tournées résolument vers l'avenir.

Vos représentants ont la capacité de vous représenter car ce sont des professionnels, que vous avez désignés, qui ont fait leurs preuves en menant leur entreprise au succès.

Ce n'est qu'en travaillant ensemble, en partageant nos connaissances, nos expériences et en offrant un bon exemple et une bonne visibilité que nous arriverons à appréhender l'avenir avec efficacité.

Votre Président souhaite, également, vous sensibiliser à ce monde en perpétuelle évolution où la digitalisation est partout, vous devez sans cesse vous adapter aux changements. Notre résistance mentale est parfois mise à rude épreuve. Or, préserver sa santé mentale, celle de ses proches, de ses travailleurs est un élément essentiel à la performance de votre entreprise.

Pour vous toutes et tous, le Président, les Membres du Conseil d'Administration formulent le vœu que cette année 2022 vous soit agréable et réponde à vos souhaits.

Rejoignez notre grande famille de boulangers-pâtisseries-glacières-chocolatiers.

Votre cotisation ne représente pas un poste 'dépenses' mais apporte un plus à votre entreprise.

Cordialement.

● **A. Denoncin**  
Président



## FARINE BENEDICTINE

Pain gourmand avec un goût prononcé de malt, pain fortement typé.



- Farine de froment
- graines de lin
- malt
- graines de tournesol
- farine intégrale de seigle
- soya
- son
- gluten
- levain

LES MOULINS DU



Votre partenaire pour une farine  
provenant de l'agriculture raisonnée  
en circuit court.

L'équipe des Moulins du Val-Dieu • ☎ +32(0)87 78 53 70 • ✉ info@lesmoulinsduvaldieu.be  
Benoit Brouwers ☎ +32(0)496 58 66 13 • Jean-François Delbrouck ☎ +32(0)491 28 94 54



UN NOUVEAU SOL COULÉ  
POUR VOTRE BOULANGERIE  
OPTÉZ SANS HÉSITER POUR DEWECO

DEWECO SOLS | Votre expert en sols synthétiques industriels

DEWECO

B-Kontich | +32 3 455 56 36

info@deweco.be | deweco.be



# Le Moniteur

SOMMAIRE



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

- Communication** fournisseur **6** Puratos nomme un nouveau CEO et président du conseil d'administration
- Chronique** technique **8** Les maïs
- Philosophie** **13** En ces temps difficiles, quelques pensées positives ne vous feront pas de mal.
- Social** **14** Barèmes des employés du Commerce de détail indépendant (CP 201) au 01/01/2022
- A découvrir** **16** Découvrez le livre Levains de Marc Dewalque
- Fiscal** **17** Forfait 2022 - Boulangerie et Pâtisserie
- Communication** fournisseur **33** Vita+ et les chaleureux boulangers Vita+ de Wallonie ont collecté 6.124,15 € pour « Viva for Life »!
- Marketing** **34** Le SWOT : un outil très utile en entreprise
- Fêtes et convivialités** **37** Une Saint Aubert réussie à Binche
- Concours** **38** Coqs de cristal : le craquelin de Frédéric Lefranc, de la Boulangerie de la Place à Bois-de-Villers a été désigné lauréat !
- Consommation** **40** Un lait végétal à base de pommes de terre, un jour dans vos gâteaux ?
- Consommation** **42** Manger des aliments Ultra-transformés augmente considérablement les émissions de gaz à effet de serre
- Fêtes et convivialités** **44** Une Troisième mi-temps pour les Lauréats du Travail
- Formation** **45** Le Futur Epicuris : c'est demain !
- In Memoriam** **46**
- Petites annonces** **47**

## Administration & gestion

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

## Publicité et petites annonces

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

## Éditeur responsable

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

## Ont collaboré à la rédaction

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

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.

**Puratos** Partenaire pour l'innovation **nomme un nouveau**

# CEO et président

## du conseil d'administration

**Puratos, le leader mondial des ingrédients de boulangerie, pâtisserie et chocolaterie, annonce la nomination de Pierre Tossut en tant que CEO et de Cédric Van Belle en tant que Président du conseil d'administration, à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2022. Ils ont hâte de renforcer l'impact mondial de Puratos et d'atteindre un chiffre d'affaires de cinq milliards d'euros d'ici 2030. Ces nouvelles nominations soulignent l'héritage de l'entreprise, sa stabilité à long terme et sa continuité historique en tant qu'entreprise familiale.**

Le futur CEO Pierre Tossut a dirigé avec succès des équipes performantes tout au long de ses 26 années de carrière chez Puratos. Responsable du département R&D, du marketing, de la gestion des produits et de la vente, il a également structuré l'approche santé et bien-être du groupe, un élément au cœur de la mission de l'entreprise, depuis sa création. Il a par ailleurs dirigé l'expansion du groupe dans le monde en matière de R&D entouré d'une équipe internationale de 475 personnes menant toutes des recherches dans le monde entier.

Pierre Tossut succédera à Daniel Malcorps, qui a dirigé avec succès l'entreprise pendant 20 ans. Ce dernier déclare : « L'expérience de Pierre dans la conduite de l'innovation fait de lui le

CEO idéal, celui qui fera entrer l'entreprise dans le siècle prochain. Pierre a par ailleurs largement démontré ses capacités de chef d'entreprise et comprend parfaitement les besoins de nos clients. La recherche et développement et l'innovation font partie de son ADN et il a démontré un instinct inné pour construire des partenariats durables dans le monde entier. »



Pierre Tossut

Cédric Van Belle

Pierre Tossut, le futur CEO, souligne : « Les personnes avec lesquelles nous travaillons et l'attention que Puratos porte à ses clients ont toujours été la clé de notre succès et nous veillerons à ce qu'elles restent au centre de notre attention chaque jour. Chez Puratos, nous sommes convaincus que la nourriture a un pouvoir extraordinaire : celui de nourrir, de célébrer, de reconforter et d'unir des personnes de tous horizons. L'innovation alimentaire est une réelle énergie au service du bien, et c'est pourquoi nous nous efforçons constamment d'accroître cette tendance positive par la création de solutions alimentaires innovantes.

De celles qui favorisent la santé et le bien-être et poussent les entreprises à constamment progresser pour le bien des clients et celui plus large des personnes et la planète. Nous sommes très ambitieux et nous nous donnons les moyens de créer un impact mondial encore plus important dans les prochaines années, avec l'objectif clair de d'atteindre un chiffre d'affaires de cinq milliards d'euros d'ici 2030. »



Cédric Van Belle sera le nouveau Président du conseil d'administration. Il a été nommé pour la première fois au conseil d'administration de Puratos Group en 2016, en tant que membre de la troisième génération d'actionnaires. Il dirige le réseau mondial de musées du chocolat (Choco-Story), propriété de la famille, depuis 2003. Il est membre actif de plusieurs comités au sein du groupe et est Président de la Next Generation Cacao Foundation, une fondation Puratos qui veille à contribuer au développement social, économique et environnemental des producteurs et communautés de cacao.

Le Président actuel du conseil d'administration Eddy Van Belle a commenté : « Après un processus de sélection très approfondi au sein de la troisième génération d'actionnaires, les membres du conseil d'administration et les actionnaires ont élu à l'unanimité Cédric comme futur Président du conseil d'administration. Cédric a toujours fait preuve d'une dévotion sincère pour faire progresser l'actionnariat familial au travers d'une vision à long terme tout en garantissant un impact positif sur les personnes, la planète et la société. »

Cédric Van Belle ajoute : « L'une des forces des entreprises familiales comme Puratos est de penser en termes de générations plutôt que de résultats trimestriels. C'est pourquoi nous nous sommes engagés activement dans un modèle opérationnel qui va au-delà de la création de valeur économique. Un modèle qui est durable, respectueux et équilibré. Nous mettons en oeuvre des plans ambitieux pour atteindre la neutralité carbone, minimiser notre consommation d'eau et réduire les déchets. Nos matières premières proviennent d'un approvisionnement responsable et nous voulons assurer un revenu sûr et stable aux agriculteurs. Nous travaillons en harmonie avec les communautés dont nous faisons partie et investissons pour offrir des possibilités d'éducation au sein de nos écoles de boulangerie. Nous nous engageons à créer un environnement de travail chaleureux pour nos employés, qui favorise la diversité et le développement personnel. Je suis enthousiaste pour l'avenir de Puratos et je me réjouis de la manière dont nous allons continuer à faire grandir notre entreprise familiale. »

**VOTRE GROSSISTE DE RÉFÉRENCE EN  
BOULANGERIE • PATISSERIE • GLACERIE • CHOCOLATERIE**

## **PARTAGER UN MOMENT CONVIVAL AVEC NOUS & REJOIGNEZ NOUS AU SALON SAVEURS ET MÉTIERS**

**DU 6 AU 8 FÉVRIER 2022**

**VENEZ DÉCOUVRIR:  
DU NOUVEAU MATÉRIEL  
DES FARINES LOCALES  
ET BIEN D'AUTRES PRODUITS...**



**DENIS**  
ETABLISSEMENTS

Ets DENIS sa

PAE Rue de la Pierre Bleue, 1  
B-5800 ROCHEFORT  
Tél. 00 32 (0)84 21 12 43  
Fax 00 32 (0)84 21 12 38  
www.etsdenis.be  
info@etsdenis.be

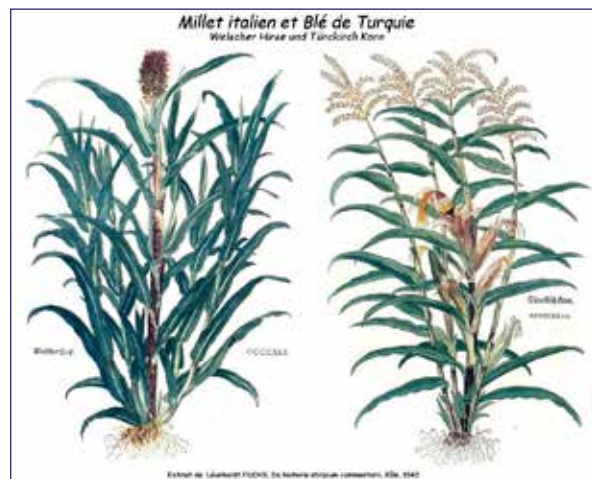
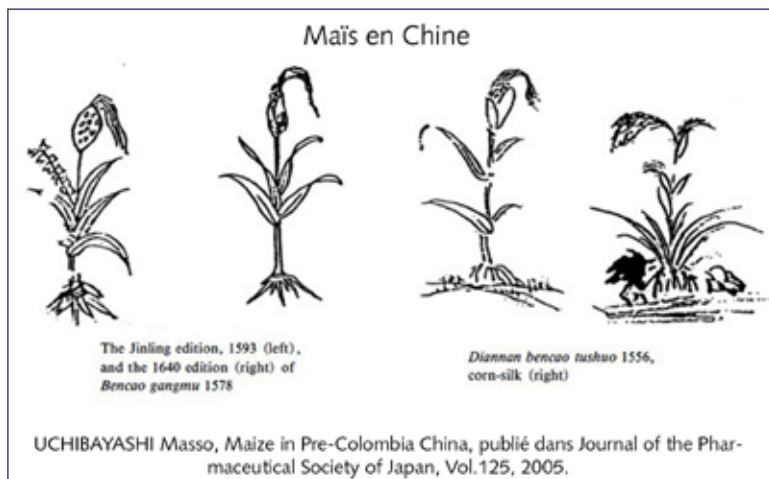
Ets DENIS sa

Quai Vercour, 121  
B-4000 LIÈGE  
Tél. 00 32 (0)4 282 28 18  
Fax 00 32 (0)4 254 10 89  
canamali@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

# Les maïs



Avec ces descriptions chinoises (fig. ci-dessus) datant, pour la plus vieille du XVI<sup>e</sup> siècle, on comprend mieux pourquoi, lors de son apparition en Europe au XVI<sup>e</sup> siècle, le maïs sera apparenté au millet et surtout au sorgho (fig. ci-dessus).

Le maïs sera vite adopté en Europe et remplacera le sorgho, parce qu'on est en présence d'une plante qui produit beaucoup de matières autant dans sa rafle (nom de l'épi de maïs), qu'avec ses tiges et feuilles. Puisqu'on n'a rien sans rien, sa culture est exigeante en apports, surtout en eau. À l'époque où l'abondance n'était pas encore synonyme de rendement, le maïs va voyager rien qu'avec sa dénomination. Au début, c'est le blé d'Inde (toujours appelé ainsi au Canada français), de la voie dite des Indes par Christophe Colomb. Blé de Turquie, (qui occupe alors les Balkans), sera son nom en France et en Allemagne. En Turquie, par contre, il se dénomme blé d'Égypte. L'appellation blé d'Espagne a été régulièrement employée également, vu que ce pays dans sa période de colonisation en était pratiquement le premier importateur<sup>1</sup>.

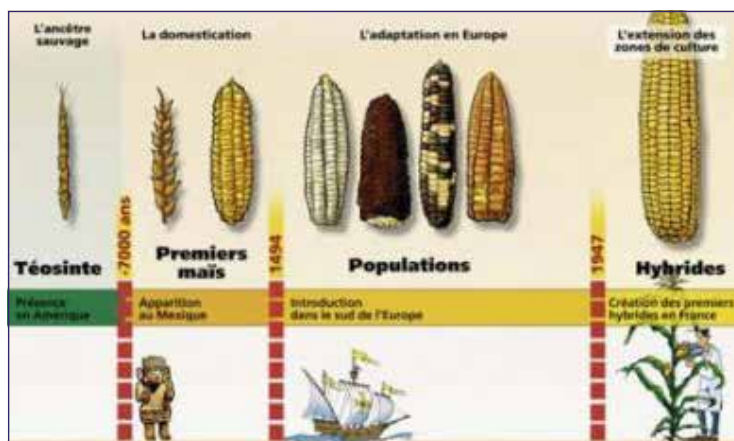
Que faire de ce maïs qui arrivait? Du pain?

Avec ces cinq siècles d'existence sur le continent européen, des plats réalisés à partir de sa semoule sont entérinés comme traditionnels. Les bouillies, *polenta* italienne et *mamaliga* roumaine sont les plus connues, avec le *broa* portugais qui sera un peu notre repère panifiable.

Le maïs de nos jours a bien changé depuis neuf millénaires. De la téosinte qui est sa forme primitive, avec 5 à 10 grains sur deux rangs, il a actuellement quatre à cinq cents gros grains en moyenne par rafle. Parmi les premiers maïs domestiqués originaux, Vavilov va trouver des variétés appartenant au groupe Cuzco, déjà connues des Incas, avec des graines trois à quatre fois plus grosses que les maïs contemporains<sup>2</sup>.

En tant que plante nettement allogame (se croisant et échangeant le pollen entre variétés différentes), le maïs va, par ses potentialités de fécondation croisée, évoluer assez fort.

Il faut d'ailleurs veiller à respecter des distances entre semis de variétés de maïs différentes. Même si les 3/4 de l'abondant pollen émis par les soies du maïs ne vont



<sup>1</sup> Mouette BARBOFF, *Le pain de Maïs dans le Béarn et dans Minho. Des analogies surprenantes, Recherches sur le Portugal rural* publié dans *Meridies*, revue d'anthropologie et de sociologie rurale de l'Europe du Sud, 1988, p. 859-874.

<sup>2</sup> Nikolai VAVILOV, *La théorie des centres d'origine des plantes cultivées*, avec introduction de Michel CHAUVEY, édition Petit Génie, 2015, p. 71.



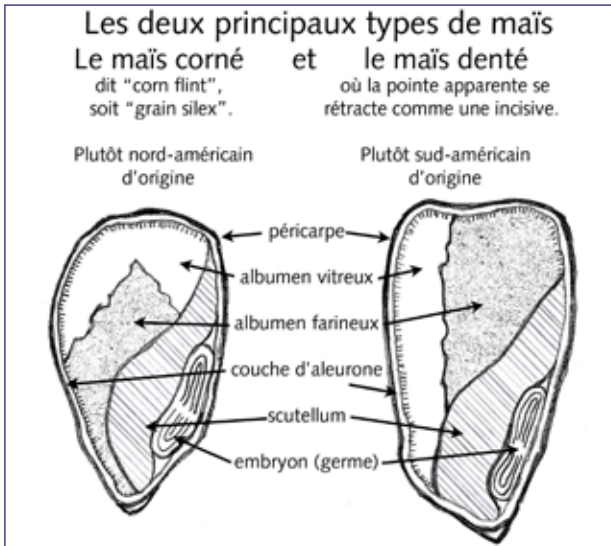


pas plus loin que quelques mètres, cela peut aller jusqu'à dix kilomètres<sup>3</sup>. Si l'on veut préserver la variété paysanne du pollen d'une autre variété et notamment

de maïs OGM, on doit penser à les éloigner suffisamment l'un de l'autre.

Ce sera dans un de ses pays d'origine, aux États-Unis d'Amérique, que l'essor agricole va l'embrigader vers l'hybride F1. D'abord, on va effectuer des croisements entre maïs dentés et maïs cornés qui sont assez distincts génétiquement. Le premier situé plus vers l'Amérique du Sud, est plus farineux et moins vitreux et le second plutôt nord-américain est d'ailleurs surnommé « Northern Flints », soit silex du Nord.

William James Beal constate en effectuant ce croisement (entre maïs denté et corné) en 1880 qu'il obtient une forte vigueur en rendement, mais la première année seulement. Un peu après, un autre chercheur John Harrison Shull (surnommé Georges) observe que lorsqu'après avoir obtenu en isolation des lignées pures par criblage et séparation de culture fortement éloignée vu le risque de pollinisation croisée<sup>4</sup>, il a, lors du recroisement de celles-ci, une forte augmentation du



### LES PÈRES DU MAÏS HYBRIDE



**WILLIAM JAMES BEAL (1833-1924)**  
Il croise les maïs dentés avec les maïs cornés



**HENRY CATWELL WALLACE (1866-1924)**  
Président de l'association des producteurs puis Secrétaire d'agriculture des E.-U. de 1921-1924



**DONALD JONES (1890-1963)**  
Il met au point les hybrides doubles en 1917



**JOHN HARRISON SHULL (1874-1964)**  
Il étudia et inventa l'effet hétérosis sur le maïs



**HENRY AGARD WALLACE (1888-1965)**  
Secrétaire d'agriculture des E.-U. de 1933-1940  
Vice-président des E.-U. de 1941 à 1945  
Fondateur de la firme Pioneer Hybred en 1926



**EDWARD MURRAY EAST (1879-1968)**  
Il va développer le maïs hybride  
Théoriser sur la consanguinité et l'eugénisme

<sup>3</sup> Dominique GUILLET, *Semences de Kokopelli*, édité par l'association Kokopelli à Alès (F) www.kokopelli.asso.fr, Nîmes, 2005, p.425-426.

<sup>4</sup> A. GALLAIS, *Evolution des méthodes et outils de sélection de Louis de Vilmorin à aujourd'hui, de la sélection phénotypique à la sélection génotypique*, publié dans Colloque SNHF, *Les Vilmorin, des graines et des hommes*, Paris, 2015, p. 26-27.



*Sommet du maïs durant la guerre froide. Le leader soviétique Nikita Khrouchtchev et l'agriculteur Roswell Garst (à droite) en 1959.*

rendement par rapport aux lignées pures. Georges Shull ne constate pas que l'effet d'hétérosis et son augmentation en rendement, mais aussi le fait qu'il n'existe pas la première année de fluctuation du phénotype, ce qui permet de rentrer dans les standards commerciaux exigés par la loi sur les critères de stabilité et d'homogénéité des semences commercialisées.

Edward M. East amplifie les mêmes phénomènes d'effet d'hétérosis, il prétend que le rendement des hybrides première génération (F1) est double par rapport aux populations sur le marché. C'est qu'il faut ce rendement pour compenser le coût de production des semences hybrides F1. En 1917, un autre chercheur Donald F. Jones produit des semences hybrides F1 à partir de croisement de semences de maïs très productifs augmentant le rendement de semences hybrides par rapport aux semences de maïs population.

Toutes ces études se déroulent sous des programmes de recherche gouvernementale. En effet, le père Henri Catwell (« Harry ») Wallace et le fils Henry Agard Wallace, importants fermiers dans l'Iowa, deviendront l'un et l'autre les ministres de l'agriculture des Etats-Unis dans ces années, respectivement de 1921-1924 et de 1933-1940. Ils sont en même temps directeurs de Pioneer Hi-Bred, ex Hibred Corn Company. Une collusion politico-économique qui va faire qu'aux States, 90 % des semences de maïs seront hybrides dès 1945. Dans un deuxième temps, la firme de la famille Wallace est dénommée « Pioneer » en 1935 pour la distinguer des autres firmes de semences de maïs hybride F1 et faire-valoir sa prépondérance historique dans le domaine de l'hybridation. Pioneer employait pendant les vacances d'été, 40 000 lycéens pour dépaniquer son maïs et ainsi pratiquer l'hybridation<sup>5</sup>.

C'est encore Henry Wallace fils qui orientera Nikita Khrouchtchev vers le maïs lors de la visite de l'ukrainien aux Etats-Unis en 1958 et lui déclarera : « On entend beaucoup parler d'énergie nucléaire ces temps-ci. Mais je suis convaincu que les historiens considéreront la valorisation de l'hybride comme tout aussi importante<sup>6</sup> ».

À son retour, le premier secrétaire du Parti communiste de l'URSS qu'il fut de 1953 à 1964 a ordonné que les terres agricoles soient plantées avec du maïs. En Russie, on se moque encore de nos jours du maïs de Khrouchtchev car on ne savait pas comment le consommer, d'autant qu'il voulut en cultiver même en Carélie, dans le Nord, alors que de hautes températures couplées au nombre de bons jours l'empêchent de venir à maturité, il ne servira que à être ensilé.

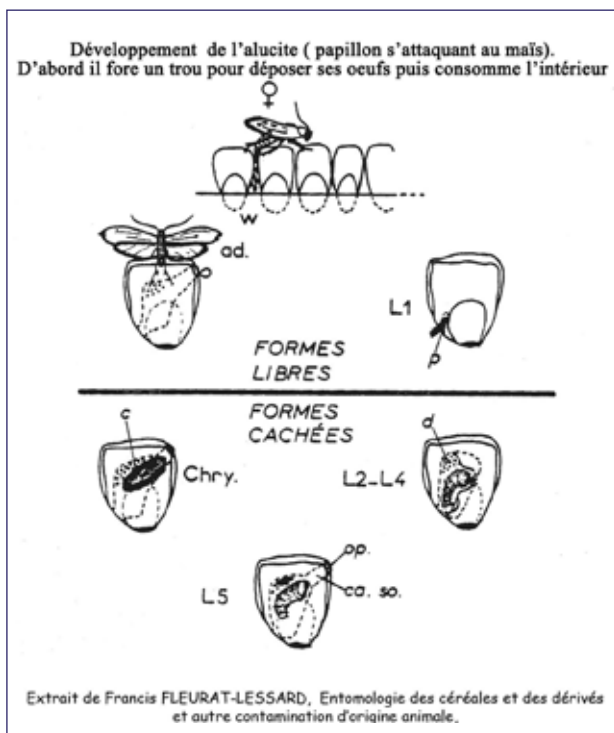
Les sociétés commerciales de semences américaines du Nord, de petites vont devenir géantes, comme Pioneer de la famille Wallace revendue aujourd'hui à DuPont devenu Corteva, Funk qui sera racheté par Ciba-Geigy, aujourd'hui intégré dans China Chemical. Ainsi que Delkalb repris par Monsanto, puis Bayer<sup>7</sup>.

Après l'hybride F1, suivra dans les années 1990, l'avènement du maïs Roundup Ready (Rr) puis d'autres maïs transgéniques Bt (avec les gènes du Bacille Thurengensis intégré, pour lutter contre la pyrale), MON 810, etc. Ils ne sont cultivés au Sud de l'Europe, qu'en Espagne et au Portugal. Le brevet avec lequel sont commercialisées les plantes OGM scellera juridiquement l'interdiction de ressemer et par conséquent l'obligation du rachat des semences chaque année.

<sup>5</sup> James WATSON, *ADN, le secret de la vie*, éd. Odile Jacob, 2003, p. 157.

<sup>6</sup> C. BONNEUIL et F. THOMAS, *Gènes, pouvoirs et profits*, éd. Quae, 2009, p. 73; S. KAPLAN, *Pour le pain*, édition Fayard, 2020, p. 53.

<sup>7</sup> C. BONNEUIL et F. THOMAS, déjà cité, 2009, p. 167, 168; Hervé KEMPF, *La guerre secrète des OGM*, Editions du Seuil 2003, p. 11-15.



Une semence de céréale plus instrumentalisée que celle du maïs moderne, c'est pratiquement impossible à trouver.

Il existe tellement de possibilités de consommer ce maïs que sur le marché on trouve toutes sortes de maïs. Du maïs doux tellement riche en dextrines, plutôt qu'en amidon, qu'il présente des difficultés de germination. En plus il sera parfois récolté au stade laitieux, et du coup la conservation de ce maïs, servi comme un légume, n'est pas très longue, d'où leurs emballages en atmosphère conditionnée. La sélection est arrivée à produire des maïs doux, sucrés, super sucrés et hyper sucrés. Pour le maïs spécial popcorn, on utilise une variété vitreuse capable d'éclater à la cuisson. Et là encore, la sélection a fait des prouesses, puisque certaines variétés éclatent sous forme de papillons et d'autres variétés le feront sous forme de champignons. Autre variété, le maïs cireux (*waxy*) est une variété dont l'amidon est riche en amylopectine et ne contient presque pas d'amylose, il sera mis en avant lors de la Seconde Guerre mondiale à cause du blocus japonais sur le tapioca thaï<sup>8</sup>. Le maïs cireux remplacera le manioc pour la production des produits épaississants.



<sup>8</sup> J.-P. COLLAERT, *Céréales, la plus grande saga que le Monde ait vécue*, éditions Rue de l'échiquier, 2013, p. 498-501.

La graine de maïs a une fine enveloppe externe transparente très difficile de retirer par voie mécanique. On suit encore la voie ancestrale consistant à tremper les graines dans des solutions alcalines, autrefois de cendres pures et saines, aujourd'hui de la chaux alimentaire (hydroxyde de calcium).

Cela s'appelle la *mixtamalisation*. Le lait de chaux étant composé de deux cuillères à soupe de chaux au litre. On laisse bouillir l'eau qui recouvre les graines pendant cinq minutes, puis on laisse reposer une nuit et on égoutte le lendemain. On rince les grains sous l'eau en les frottant entre les doigts et l'enveloppe s'épluche. Le maïs épluché s'appelle de noms amérindiens *mixtamal* ou *hominy*<sup>9</sup>. Broyés, ces grains donneront une *massa* gardée fraîche ou, pour de plus longue conservation, séchée.

Le broyage du maïs est plus rarement effectué à sec, comme c'est généralement les cas avec les autres céréales. Et lorsqu'il se réalise à sec, dans le commerce, on dégerme avant pour garder une bonne durée de conservation. Le premier dégermeur à maïs n'est apparu aux États-Unis qu'en 1906. Pour la mouture dite semi-humide du maïs, le grain préalablement trempé doit atteindre 20 à 23 % d'humidité. En amidonnerie, on va même jusqu'à 45 %. Il faudra impérativement sécher le produit obtenu après mouture. Cela va permettre de mieux retirer, pour la conservation, l'important germe (12 % du grain), qui concentre 83 % de sa teneur en matière grasse<sup>10</sup>.

L'utilisation alimentaire du maïs est déjà connue en Italie au XVI<sup>e</sup> siècle<sup>11</sup>. Et si l'on utilise le maïs pour la panification, il est parfois utile d'ébouillanter une petite partie de la



<sup>9</sup> J.-P. COLLAERT, déjà cité, p. 512.

<sup>10</sup> C. WILLM, *La mouture semi-humide du maïs*, dans *Les industries de premières transformations des céréales*, éd. Lavoisier, 1998, p. 381, 388.

<sup>11</sup> M. WÄHREN, *Du pain depuis des siècles, Les formes du pain et la boulangerie au cours du temps*, édition bilingue française-allemande, par l'association suisse des patrons boulangers-pâtisseries à Berne, 3<sup>e</sup> édition de 1981, p. 69.



part de maïs introduite, surtout si elle se présente sous forme de semoule. L'atlas des produits typiques italiens consacré au pain en avait recensé sur 140, une douzaine<sup>12</sup> et le livre de slow-food sur l'Italie du pain, n'était pas en reste<sup>13</sup>. Au Portugal, le *broa de milho* est déjà cité au XII<sup>e</sup> siècle mais encore réalisé au sorgho. Après, comme le maïs prendra le nom du sorgho, le *broa* se travaillera au maïs également. Généralement c'est 50 % maximum de maïs qui entre dans sa composition, le restant étant composé de farine de froment au Sud ou de seigle au Nord. Parfois, au Portugal et en Albanie, on ira jusqu'à 100 % de maïs, avec une mie très dense difficile à cuire, n'y cherchez pas d'alvéoles.

Avec la recherche en panification de maïs anciens plus biodiversifiés, on se retrouve mieux positionné qu'avec le maïs conventionnel, où par exemple ce *broa* portugais s'est parfois réalisé avec du maïs OGM autorisé au Portugal. En 2015, c'était le cas de 7 pains *broa* traditionnels sur les 16 analysés<sup>14</sup>.

Les maïs de population portugais, italiens et espagnols vont profiter du vécu de la sélection participative et d'un des fondateurs de celle-ci, le brésilien Altair Toledo Machado. En France sur cette manière de fonctionner, Agrobio Périgord et Bio d'Aquitaine vont ressortir des maïs population paysanne qui donneront de bons goûts<sup>15</sup>. Laurence Dessimoulie, auteure du livre « De ceux qui sèment à la cuisine<sup>16</sup> », écrit : « Les saveurs [des maïs de semences paysannes] sont plus fines, plus âpres ou plus grasses, la texture plus moelleuse, et puis ils contiennent plus de nutriments. Chacune s'exprime différemment au niveau texture, goût, couleur. J'ai passé beaucoup de temps avec les paysans qui sélectionnent : eux sont à l'écoute dans le champ, et moi, c'est pareil en cuisine<sup>17</sup> ».

Pour la panification, il faut choisir des variétés à polenta. Entre la farine plus farineuse du maïs denté et la semoule du maïs corné, l'attrait principal devrait être le goût exprimé.

<sup>12</sup> Corrado BARBERIS et Graziella PICCHI, *Atlante dei prodotti tipici, Il Pane, soit Atlas des produits typiques consacré au Pain* réalisé par l'INSOR et notamment par, R.A.I. & A.G.R.A. éd. 1995.

<sup>13</sup> Antonio ATTORE, Valerio CHIARINI, Roberto DE VITI, Elena MARINO, Grazia NOVELLINI et Giovanni RUFFA, *L'Italia del pane*, Slow Food editore 2002p. 50, 105, 132, 135, 184, 265, 271, 277, 304, 316.

<sup>14</sup> Ricardo GARCIA, *Há milho transgénico na tradicional broa portuguesa soit Le maïs transgénique dans le pain traditionnel portugais*, en ligne <https://www.publico.pt/2015/04/22/sociedade/noticia/ha-milho-transgenico-na-tradicional-broa-portuguesa-1693164>, le 22 avril 2015.

<sup>15</sup> Hélène ZAHARIA, Patrice GAUDIN, François DELMOND, Guy KASTLER, Serge MOULENE, *Variétés paysannes de maïs et tournesol pour une agriculture écologique et économique*, édité par Réseau Semences Paysannes, Agrobio Périgord et Bio d'Aquitaine, mai 2009, p. 15-48.

<sup>16</sup> Laurence DESSIMOULIE, *De ceux qui sèment à la cuisine*, éd. Delphine Montalant, 2015.

<sup>17</sup> Marie ASTIER, *Pour se libérer des semenciers, des agriculteurs redécouvrent le maïs population*, article du magazine Reporterre du 03-10-2016; AGROBIO Périgord, *Du Maïs paysan dans votre assiette*, 2016.



# En ces temps difficiles,

quelques pensées positives ne vous feront pas de mal.



**Exige beaucoup de toi-même et attends peu des autres. Ainsi beaucoup d'ennuis te seront épargnés.**

Confucius

**La vie, c'est comme une bicyclette, il faut avancer pour ne pas perdre l'équilibre.**

Albert Einstein

**Donnez à ceux que vous aimez des ailes pour voler, des racines pour revenir, et des raisons de rester.**

Dalai Lama

**Quand on ne peut revenir en arrière, on ne doit se préoccuper que de la meilleure façon d'aller de l'avant.**

Paulo Coelho

**Le bonheur n'est pas toujours dans un ciel éternellement bleu, mais dans les choses les plus simples de la vie.**

Confucius

**Il n'y a personne qui soit née sous une mauvaise étoile, il n'y a que des gens qui ne savent pas lire le ciel.**

Dalai Lama

**Sourire mobilise 15 muscles, mais faire la gueule en sollicite 40. Reposez-vous : souriez !**

Christophe André

**Aimer, c'est risquer le rejet. Vivre, c'est risquer de mourir. Espérer, c'est risquer le désespoir. Essayer, c'est risquer l'échec. Risquer est une nécessité. Seul celui qui ose risquer est vraiment libre.**

Paulo Coelho

**Agissez comme s'il était impossible d'échouer.**

Winston Churchill

**Il y a ceux qui voient les choses telles qu'elles sont et qui se demandent pourquoi. Moi je les vois telles qu'elles pourraient être et je me dis pourquoi pas !**

Marc Levy

**Il n'y a pas de bonheur plus grand que d'être aimé par ses semblables, et de sentir que votre présence est une joie pour eux.**

Charlotte Bronte

**Commence par faire le nécessaire, puis fais ce qu'il est possible de faire et tu réaliseras l'impossible sans t'en apercevoir.**

Saint François d'Assise

**Si tu vois tout en gris, déplace l'éléphant !**

Proverbe indien

**Rester soi-même dans un monde qui tente constamment de te changer est le plus grand accomplissement.**

Ralph Waldo Emerson

**Soyons reconnaissants envers les gens qui nous rendent heureux. Ils sont les jardiniers qui font fleurir notre âme**

Marcel Proust

**Une difficulté n'en est plus une, à partir du moment où vous en souriez, où vous l'affrontez.**

Robert Baden-Powell

**Il n'y a pas de honte à préférer le bonheur.**

Albert Camus

**Là où il y a une volonté, il y a un chemin.**

Vladimir Lénine

**Un seul moment de joie chasse cent moments de tristesse.**

Proverbe chinois

**Rien n'est impossible, seules les limites de nos esprits définissent certaines choses comme inconcevables.**

Marc Levy

## Barèmes des employés du

# Commerce de détail indépendant

(CP 201) au 01/01/2022

Voici le nouveau barème en CP 201.

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

**Revenu minimum mensuel moyen garanti pour temps plein****Contrat fixe pour moins de 20 personnes****Age 21 ans = 100 %****Ancienneté**

-6m anc	+6m anc.	+12m anc.
1760.34 €	1805.24 €	1856.03 €

**Etudiants 21ans = 100 %**

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

Voici de manière simplifiée les 2 catégories qui intéressent principalement les entreprises de moins de 20 pers et applicables à partir du 1/01/2022. L'ensemble des barèmes vous seront communiqués ultérieurement ou sur demande.

**Important**

Dans l'accord sectoriel 2021-2022, deux primes sont accordées, la première concerne le rattrapage salarial pour 2021 et la seconde concerne une prime dite Corona.

Concernant l'expérience dans le secteur et pour vous faciliter le calcul du salaire pour votre employé(e), il faut vérifier l'âge sur la carte d'identité et soustraire le chiffre 20; cela vous permettra d'avoir une base du salaire brute que vous devez proposer dans l'attente des chiffres plus précis de votre secrétariat concernant les particularités de la personne.

**Nous vous livrons déjà les 2 CCT relatives aux deux primes.**

**COMMISSION PARITAIRE DU COMMERCE DE  
DETAIL INDEPENDANT**

CP 201

**CONVENTION COLLECTIVE DE TRAVAIL DU  
20 DECEMBER 2021 RELATIVE A L'OCTROI  
D'UNE PRIME UNIQUE EN EXECUTION DE  
L'ACCORD SECTORIEL 2021-2022**
**CHAPITRE 1 - CHAMP D'APPLICATION**

*Article 1 - §1.* La présente convention collective de travail s'applique aux employeurs et aux employés des entreprises relevant de la Commission paritaire des employés du commerce de détail indépendant (CP 201).

§2. Par "employés" sont visés les employés masculins et féminins.

**CHAPITRE 2 – CONDITIONS D'OCTROI**

*Article 2 -* En décembre 2021, une prime unique et non récurrente de 56 euros brut sera attribuée aux travailleurs à temps plein en service au 30 novembre 2021.

La prime sera versée en même temps que la prime de fin d'année, mais ne sera pas prise en compte pour le calcul de la prime de fin d'année.

*Article 3 -* Cet avantage sera accordé aux travailleurs à temps partiel proportionnellement à leurs prestations.

**CHAPITRE 3 - DISPOSITIONS FINALES**

*Article 4 -* La présente convention collective de travail produit ses effets à partir du 1<sup>er</sup> janvier 2021. Elle cesse d'être en vigueur le 31 décembre 2021.



## VOICI LA GRILLE DES SALAIRES MINIMUM AU 01/01/2022 EN CP 118

### COMMISSION PARITAIRE DU COMMERCE DE DETAIL INDEPENDANT

CP 201

#### CONVENTION COLLECTIVE DE TRAVAIL DU 14 DECEMBRE 2021 RELATIVE A L'OCTROI D'UNE PRIME CORONA EN EXECUTION DE L'ACCORD SECTORIEL 2021-2022

#### CHAPITRE 1 - CHAMP D'APPLICATION

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

#### CHAPITRE 2 – CONDITIONS D'OCTROI

Article 2 - La prime corona sous forme de chèques consommation (en version papier ou électronique) prévue par l'AR du 21 juillet 2021 modifiant l'article 19 quinquies de l'AR du 28 novembre 1969 est accordée aux travailleurs de la façon suivante :

- **Les entreprises doivent avoir connu un bénéfice d'exploitation (code 9901) positif tant en 2019 qu'en 2020**
  - Pour les travailleurs des magasins d'alimentation générale et des supermarchés, c.a.d. des entreprises avec code Nace 47111, 47112, 47113, 47114 et 47115 le montant sera 300 euros.
  - Pour les travailleurs des autres entreprises/sous-secteurs comme les boulangeries, autres magasins d'alimentation spécialisés et magasins non-alimentaires le montant sera de 150 euros.
- **Entreprises qui ont connu un bénéfice d'exploitation (code 9901) positif**

#### Salaire Horaire minimal avec indexation de 3,22% au 1/01/2022

Barème Minimum		Petite Boulangerie +0,06€		Grande boulangerie dès 20 pers EQTP+ 0,07€	
		Barème 1	Barème 2	Barème 3	Barème 4
nombre Travailleurs		<10	>10-19	<6mois anc	>6mois anc
Cat.	Libellé Fonctions	1-01-22	1-01-22	1-01-22	1-01-22
1	Coupeur pain/Emballeur	13,79 €	13,97 €	13,59 €	13,98 €
2	Troisième ouvrier	14,22 €	14,42 €	14,00 €	14,43 €
3	Deuxième ouvrier	15,15 €	15,34 €	14,95 €	15,35 €
4	Ouvrier Qualifié	15,65 €	15,34 €	15,43 €	15,82 €
5	Chef d'équipe	16,55 €	16,75 €	16,30 €	16,76 €
6	Chef Boul et/ou Pat	17,90 €	18,11 €	17,63 €	18,12 €
7	Entretien locaux	12,96 €	13,11 €	12,78 €	13,12 €
8	Nettoyage Industriel	13,93 €	14,14 €	13,70 €	14,15 €
9	Mixte Vente/Atelier	14,77 €	14,96 €	14,54 €	14,97 €
10	Conducteur Transpalette	14,98 €	15,14 €	14,75 €	15,15 €
11	Magasinier-Clarkiste	15,15 €	15,34 €	14,95 €	15,35 €
12	Chauffeur-Livreur permis B	15,15 €	15,34 €	14,95 €	15,35 €
13	Chauffeur-Livreur permis C	15,26 €	15,46 €	15,03 €	15,47 €
14	Mécanicien ou électricien débutant	15,15 €	15,34 €	14,95 €	15,35 €
15	Mécanicien ou électricien Qualifié	16,27 €	16,48 €	16,02 €	16,49 €
16	Electromécanicien	18,65 €	18,87 €	18,37 €	18,88 €

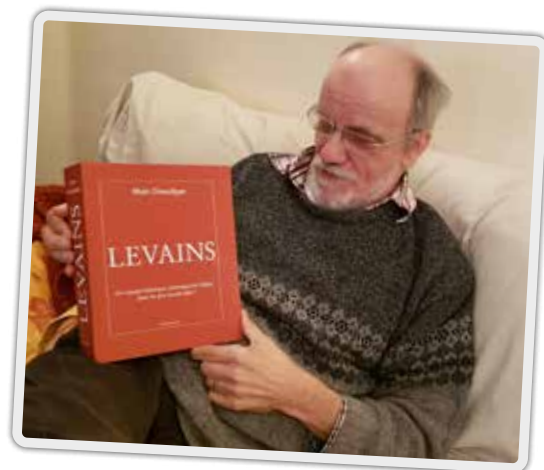
Je vous souhaite, malgré les circonstances difficiles que nous connaissons, une très bonne année 2022.

● **Radermecker Thierry**  
Président CSN

## A DÉCOUVRIR

### Découvrez le livre

# Levains de Marc Dewalque



De par la collaboration de Marc Dewalque à la rédaction du Moniteur de la Fédération francophone de la boulangerie-pâtisserie avec des articles techniques, le lecteur de la revue a déjà pu apprécier quelques contenus du livre « Levains ».

Le livre décrit le parcours de la sélection des semences de blé à la cuisson. Un fameux parcours qui couvre plusieurs métiers en compétence (sélectionneurs, agriculteurs, meuniers et boulangers). Il propose 736 pages de lecture qui ne se lisent non pas comme un roman mais plutôt comme un manuel technique. Vous pouvez par internet découvrir les questions que l'on peut se poser avant un achat de livre, voici l'adresse pour les intéressé(e)s : <https://levainbio.com/cb/levains/blog/>

Allez voir la table des matières et les index de noms techniques et de noms propres pour vous faire une idée. Si vous poussez la porte de votre librairie, pour le commander il vous faudra ces références :



#### TITRE ET SOUS-TITRE DU LIVRE :

**LEVAINS. Un voyage historique, technique et critique, pour ne pas nourrir idiot!**

**N° ISBN :**  
978-2-9576906-2-6

**Prix :** 45€

# Le Moniteur

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

*Le Moniteur des Boulangers, c'est de l'information destinée à tous les  
**Boulangers-Pâtissiers-Chocolatiers***

*de la région francophone et de la communauté germanophone de Belgique.*

*Informations sur le métier, informations économiques, fiscales, sociales, alimentaires,  
hygiène, santé, formation, événements, etc.*

*Nous résumons les contenus les plus importants afin de faire gagner à tous du temps et de l'argent.*

*La Fédération c'est aussi un site web très complet où les membres pourront avoir accès  
au Moniteur sous forme numérique.*

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

*et une page facebook (Fédération francophone-boulangerie-pâtisserie-)  
que nous vous demandons de liker et partager*





# Forfait 2022

## Boulangerie et Pâtisserie

### Nouveaux accords pour le forfait TVA 2022

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

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

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

Contrairement aux années précédentes, l'Administration fiscale n'a pas accepté nos chiffres et nous a fait parvenir une proposition dans laquelle il n'était pas tenu compte des augmentations de prix annoncées ou déjà actées. Nous avons donc dû réagir en apportant des documents provenant de plusieurs fournisseurs afin de prouver les augmentations de prix des matières premières et envoyer une contre proposition avec de nouveaux chiffres. Sur base de ces documents et d'une discussion par vidéo avec les responsables de l'Administration Centrale un accord est intervenu le 8 décembre afin de nous permettre d'obtenir un nouveau forfait provisoire pour l'année 2022.

Au niveau du prix de revient des matières premières, comme nous avons justifié les prix d'achat proposés tenant compte d'une hausse de 5%, l'Administration fiscale a accepté la plupart des prix que nous avions communiqués car ils tenaient déjà compte des augmentations, sauf pour les œufs, les abricots, les cerises, les pommes, les prunes et les rhubarbes. Par rapport à l'année passée, si seul pour 4 produits les prix de revient sont identiques, tous les autres subissent une augmentation qui se révèle même assez conséquente. Cela est notamment le cas pour les œufs + 0,025 €, le sucre perlé + 0,08 €, les moyenne des 8 fruits + 0,10 €, l'améliorant fine boulangerie + 0,10 €, le sucre impalpable + 0,14 €, l'améliorant pain + 0,28 €, la poudre à biscuit + 0,26 €, le saindoux + 0,36 €, le lait en poudre + 0,50 €, le chocolat couverture + 0,65 € et les granulés + 1,10 €.

Bien que le prix d'achat de la levure soit maintenu à l'identique, de même que le sel, le prix d'achat de la farine normale quant à lui subi une modification importante pour 2022 compte tenu de la forte hausse du prix des céréales. Afin d'éviter une révision des accords conclus, l'Administration a décidé d'augmenter le prix d'achat normal de la farine de + 15 € aux 100 kg ; ce qui donne pour le calcul du forfait **à partir du 1<sup>er</sup> janvier 2022, un nouveau prix minimum de 100 € pour 100 kg de farine normale** au lieu de 85 €. A partir de la même date, en ce qui

concerne **le prix maximum de la farine normale il sera porté à 130 € les 100 kg** au lieu de 115 €. Ces données sont d'une importance capitale lors du calcul du **P ou du PP** pour l'application du forfait.

Du côté des prix de vente de tous les produits fabriqués nous avons bien dû accepter une hausse étant donné que ceux-ci seront certainement plus élevés en 2022, suite à la répercussion de l'augmentation des prix de revient des matières premières. Pour la fine boulangerie, par rapport à 2021, sur base des contres propositions beaucoup plus élevées de l'Administration nous avons pu obtenir des prix se situant légèrement en dessous de la moyenne des deux propositions, à savoir : + 0,08 € pour les baguettes 300 gr, + 0,05 € pour les baguettes 400 gr, + 0,04 € pour les pistolets, + 0,03 € pour les sandwiches, + 0,06 pour les couques, + 0,08 € pour les cramiques avec raisins et + 0,05 € pour les cramiques sans raisins.

Concernant les prix de vente des produits de la pâtisserie aux 100 gr et sur base des mêmes constatations que les prix de vente de la fine boulangerie, par rapport à 2021, nous avons pu obtenir pour les 9 produits repris à l'échelle tarifaire des prix de vente se situant entre les deux propositions. Suite à la discussion par vidéo, les augmentations acceptées par l'Administration s'établissent respectivement à : + 0,04 € pour les grands gâteaux crème fraîche, + 0,06 € pour les petits gâteaux crème fraîche et les grands gâteaux crème au beurre, + 0,08 € pour les petits gâteaux crème au beurre, les tartelettes au riz et les éclairs, + 0,09 € pour les tartes au riz et la plus forte hausse se situe au niveau du prix de vente des tartelettes aux fruits + 0,11 € et des tartes aux fruits + 0,12 €.

Le résultat des différents prix retenus pour la pâtisserie produit **une hausse de 0,72 cents à l'échelle tarifaire** qui passe donc de 12,44 € à **13,16 € pour 2022**.

Bien que le total de l'échelle tarifaire augmente de manière très significative, sur base des calculs forfaitaires on enregistre **une baisse importante du coefficient de 0,16** pour passer de 5,11 en 2021 à **4,99 en 2022**. Cela est dû principalement à la forte hausse du prix normal de la farine qui a produit une forte baisse du coefficient de la fine boulangerie mais aussi à une augmentation de 6 % du prix de revient des matières premières nécessaires à la fabrication des produits de pâtisserie ce qui a comme conséquence de maintenir le coefficient pâtisserie à un niveau quasi identique à celui de 2021 malgré la forte hausse des prix de vente.

**En 2022**, suite à l'accord sur nos propositions par l'Administration fiscale, **tous les autres coefficients sont maintenus à l'identique** y compris celui des « Mix complets pour la fabrication de pain de marque » qui demeure à 2,55.

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

● G. Khaufflaire

Présidente de la Commission Fiscale Francophone

## Comparaison du forfait 2021 avec celui de 2022

	2021 en euros	2022 en euros
Echelle tarifaire	12,44	13,16
Coefficient	5,15	4,99
Perte de vente pour vente au détail de boulangerie, fine boulangerie et pâtisserie	6%	6%
Prix moyen farine par 100 kg	85,00	100,00
Prix de revient maximum à prendre en considération pour la farine par 100 kg	115,00	130,00
<b>Prix de revient boulangerie par sac</b>	<b>2021 en euros</b>	<b>2022 en euros</b>
Catégorie 1	90,61	105,62
Catégorie 2	98,95	114,36
Catégorie 3	106,66	122,46
Catégorie 4	94,27	109,45
Catégorie 5	98,85	114,26
Catégorie 6	103,10	118,72
N : Produits ajoutés à la production de pain et de pain spécial Prix adjuvant par kg	3,66	3,74
<b>Fine boulangerie par pièce</b>	<b>2021 en euros</b>	<b>2022 en euros</b>
Pain français 300 gr	1,30	1,38
Pain français 400 gr	1,57	1,62
Pistolet	0,43	0,47
Sandwich	0,51	0,54
Couque	1,06	1,12
Cramique avec raisins	3,87	3,95
Cramique sans raisins	3,73	3,78
<b>Pâtisserie - échelle tarifaire - prix par 100 gr</b>	<b>2021 en euros</b>	<b>2022 en euros</b>
Gâteau crème au beurre grand	2,14	2,20
petit	1,97	2,05
Gâteau crème fraîche grand	1,65	1,69
petit	1,65	1,71
Tarte aux fruits grande	0,96	1,08
petite	1,14	1,25
Tarte au riz grande	0,87	0,96
petite	0,96	1,04
Eclair	1,10	1,18
<b>TOTAL</b>	<b>12,44</b>	<b>13,16</b>
<b>• Pâtes prêtes à l'emploi devant encore subir une cuisson :</b> prix d'achat x coefficient de l'entreprise x	50%	50%
<b>• Produits vendus sans transformation :</b>		
- s'ils sont soumis à 6 % de T.V.A., marchandises du groupe 11	1,35	1,35
- s'ils sont soumis à 6% de T.V.A., marchandises du groupe 12 et qui sont tous les produits surgelés cuits et précuits de la boulangerie, de la fine boulangerie et de la pâtisserie.	1,65	1,65
- s'ils sont soumis à 6% de T.V.A., marchandises du groupe 13 et qui sont les boissons froides vendues au comptoir	1,50	1,50
- s'ils sont soumis à 21 % de T.V.A., marchandises du groupe 31	1,50	1,50
<b>• Mix complets achetés pour la fabrication de pains de marque :</b> prix d'achat x	2,55	2,55
<b>• Boissons froides servies au salon de consommation :</b> prix d'achat x coefficient	3,20	3,20

En concertation avec l'administration des finances, les pains de marque suivants sont reconnus comme répondant à la définition de « mix prêts à l'emploi pour la fabrication de pains de marque » pour le forfait 2022.

### BAKK ALL

Limburgs  
bruintje

### BRUYERRE

Nutriplus

### CSM

Pane Luciane  
Waldkorn classic  
Waldkorn Vital  
Walkorn Donker Volkoren  
Wit+  
Waldkorn de luxe  
Libelle lekker  
Pantique  
Waldkorn de luxe  
Waldkorn Haver/Avoine  
Waldkorn Mais  
Waldkorn Desem  
Waldkorn Trispelti  
Waldk Oude granen/Céréales  
anciennes

### ZEELANDIA NV

Kids  
Fibre/Vezelwit  
Ostia  
Panda  
Prokorn  
Toscane  
Vikorn  
Vitesse  
O'mega  
Panovite G

### IREKS GMBH

Rex Bayerisch  
Rex Bucheron  
Rex Synergie  
Rex Croustillant  
Rex Delikatess  
Rex Fitty  
Rex Maltcroc  
Rex Multicroc  
Rex Sovital  
Rex Dinkel  
Rex Dinkelberger  
Rex Country  
Rex Synergie Chiu  
Rex Blandink  
Rex Monniken

### KOMPLET BENELUX NV

Ballastra Fit  
Dreisaat/Triple Alliance  
Malzkorn/Pain au malt  
Saraceno  
Montagnard  
Pan Doro  
Pan O Mais  
Sechskorn/Six céréales  
Komplet Spelta d'Or 50  
Nordländer  
Fagnard  
Pro Brody 100  
Pan O Chia  
Peulkorn  
Pain Tonus  
Komplet Pro  
Body Clear 100

### PURATOS NV

Multi  
Spekkel  
Sporting  
Pain Schtroumpf  
Vita+ Céréales complètes  
Vita+ Flocons d'Avoine  
Vita+ Graines germées  
F.C. De Kampioen Brood

**GYMFI BVBA**

Fijn linctje

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

Easy New Tree

**B2B MANAGEMENT**

Child Focus

**WOUTERS**Délipure  
Pain Arthur**AB MAURI**VollerKoren  
VitaFibres**1. Remarques préliminaires**

Les dispositions qui suivent sont applicables uniquement aux assujettis soumis au régime du forfait prévu par l'article 56, §1er, du Code de la taxe sur la valeur ajoutée. Outre ces dispositions, sont également applicables à ces assujettis les dispositions légales et réglementaires en matière de T.V.A. et en particulier, l'arrêté royal n° 2 du 7 novembre 1969, relatif à la détermination des bases forfaitaires de taxation pour la taxe sur la valeur ajoutée.

**2. Répartition des opérations visées par la réglementation forfaitaire**

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

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

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

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

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

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

**4. Règle**

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

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

**5. Multiplicateur forfaitaire**

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

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

**Catégories et Multiplicateurs**

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

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

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

**[EXEMPLE 1]**

Calcul trimestriel. Chiffre d'affaires pain.

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

Catégorie 3, multiplicateur 133 kg de pains

• acheté : 150 sacs

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

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

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

## 6. Supprimé

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

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

Si, lors de la fabrication d'un pain ou d'un pain spécial on n'affecte pas de produits ajoutés, il ne peut y avoir de diminution pour ces produits. Si des produits ajoutés sont utilisés, peut importe la quantité ajoutée, alors maximum 1,5 kg par sac (100 kg) peut être accepté dans ce forfait. Pour chaque kilo d'adjuvant ajouté, on comptera un pain en plus. De l'achat total des matières premières (farine + autres), on pourra déduire € 3,74 par kilo de produits améliorants utilisés.

#### [EXEMPLE 2]

Augmentation du chiffre d'affaires par l'utilisation de produits ajoutés (max. 1,5 kg par sac de 100 kg)

135 sacs x 1,5 kg = 202,50 kg = N

N x prix de vente réel par kg 2,50 € = 506,25 € (T.V.A. comprise).

Attention, le calcul du chiffre d'affaires ne représente qu'un seul calcul sur la feuille de calcul. Sur la première ligne, l'on met : 135 (sacs farine, secteur boulangerie) x 133 (rendement catégorie 3) = 17.955 (nombre de kg de pains) + 202,50 (N) = 18.157,50 (total des kg de pains produits) x 2,50 € (prix de vente tout compris au 1<sup>er</sup> janvier 2022) = 45.393,75 € (chiffre d'affaires vente de pain, TVA comprise).

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

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

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

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

#### [EXEMPLE 3]

Calcul trimestriel coupage et emballage si supplément de prix demandé.

Achat de 21 .500 sacs à pain

Avec 2,40 € prix du pain + 0,10 € prix de la coupe et de l'emballage.

21.500 pièces x 0,10 € (prix réel demandé)

= 2.150 € (T.V.A. comprise).

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

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

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

#### [EXEMPLE 4]

Calcul trimestriel chiffre d'affaires de livraison à domicile.

Livraison à domicile de 4.000 pains.

4.000 pains x 0,05 € (prix demandé au 1.1.2022) = 200,00 €

(T.V.A. comprise).

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

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

#### [EXEMPLE 5]

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

### 11. Détermination de la recette totale

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

### 12. Modifications éventuelles de la réglementation forfaitaire

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



## CHAPITRE 2

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

#### 13. Notion

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

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

#### 14. Règle

##### A. METHODE DE PREPARATION CLASSIQUE

Le chiffre d'affaires (T.V.A. comprise) provenant des livraisons de produits de la boulangerie autres que le pain, de produits de la fine boulangerie, de la pâtisserie et des fabrications accessoires est obtenu forfaitairement en multipliant par un coefficient qui est, en principe, fixé à € 4,99, le prix d'achat des matières premières, produits et marchandises, y compris les produits servant au graissage des platines, achetés par l'assujetti pendant la période de déclaration et déduction faite du prix d'achat des matières premières, produits et marchandises affectés à la fabrication des produits de la boulangerie.

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

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

##### [EXEMPLE 6]

..... Déclaration trimestrielle	
..... Achat farine : 150 sacs - prix	12.355,32 €
..... Autres matières premières	5.739,71 €
..... Total achats	18.095,03 €

Le coefficient fixé à 4,99 varie en fonction des fluctuations d'une échelle tarifaire qui est établie à partir d'une série de produits-types. Le mécanisme du coefficient et de l'échelle tarifaire est réglé sous le n° 16.

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

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

Pour l'application de la règle établie à l'alinéa qui précède, le prix de revient normal, hors T.V.A., de la farine (11/680) (avec de la farine et/ou mélange de farines (11/680) sans addition de denrées alimentaires et à l'exclusion de mix pour pains de marque) est fixé à € 100 par 100 kg pour 2022. Le prix maximum est fixé à € 130.

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

##### [EXEMPLE 7]

..... Déclaration trimestrielle.	
..... Calcul prix d'achat moyen P ou PP de la farine.	
..... Achat farine : 150 sacs	€ 12.355,32
..... Moyenne prix de revient	
..... 150 sacs x € 85 =	€ 15.000,00
..... Payé en moins	€ 2.644,68 ou P
..... Pour le calcul du chiffre d'affaires :	
..... «O» (€ 18.095,03) + «P» (€ 2.644,68) =	€ 20.739,71

Attention, lors des négociations pour la réglementation forfaitaire, le prix maximum de la farine a été fixé à € 1,30 par kg, soit € 130 par sac. Donc si vous achetez une farine plus chère, celle-ci sera considérée comme une farine de € 1,30 le kg, et le reste du prix de revient payé sera considéré comme « matière première ».

Exemple:

Achat d'une farine à € 1,35 le kg.  
Inscrire : 1,30 dans la colonne "FARINE"  
0,05 dans la colonne "MATIERES PREMIERES".

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

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

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

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

[EXEMPLE 8]

Déclaration trimestrielle.  
 Prix d'achat total de pâtes prêtes à l'emploi : € 1.302,43.  
 € 1.302,43 (Z) x 4,96 (coef. entreprise) = € 6.460,05 x 1/2  
 = € 3.230,03, recette T.V.A. comprise.

C. MIX COMPLETS POUR LA FABRICATION DE PAINS DE MARQUE

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

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

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

[EXEMPLE 9]

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

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

A. PAIN, PAIN SPÉCIAL

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

1. Vente presque exclusive de pain de ménage (95 % et plus). € 105,62
2. Vente presque exclusive de pain (autre que le pain de ménage) ou de pain spécial rond avec baisures (95 % et plus) € 114,36
3. Vente presque exclusive de pain spécial sans baisure, autre que pain spécial français et de pain spécial baguette (95 % et plus) € 122,46
4. Vente de pain de ménage, rond avec baisures pour plus de 50% € 109,45
5. Vente de pain (autre que le pain de ménage) ou de pain spécial rond avec baisures pour plus de 50 % € 114,26
6. Vente de pain spécial sans baisure, autre que pain spécial français ou pain spécial baguette pour plus de 50 % € 118,72

[EXEMPLE 10]

Déclaration trimestrielle.  
 Calcul déduction prix de revient matières premières utilisées pour le secteur boulangerie.  
 Boulangerie catégorie 3, prix de revient € 122,46 par sac. (Ce prix de revient est une recette pour la préparation de (1 sac) 100 kg de farine en pain spécial.)  
 135 sacs (secteur boulangerie) x € 122,46 = € 16.532,10 (prix de revient matières premières secteur boulangerie).

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

Le prix de revient global des produits adjuvants que l'assujetti déclare, sous le contrôle de l'administration, avoir affectés à la fabrication de pains et de pains spéciaux (voir n° 7), est calculé forfaitairement en multipliant le nombre de kilos de produits adjuvants, quelle que soit leur nature (matières grasses, produits améliorants ou autres adjuvants), qu'il a utilisés pendant la période de déclaration, par € 3,74.

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

[EXEMPLE 11]

Déclaration trimestrielle  
 Calcul déduction prix de revient des produits ajoutés dans le secteur de la boulangerie (N maximum 1,5 kg par sac de 100 kg).  
 "N" = 202,50 kg x € 3,74 = € 757,35.

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

"O" = € 18.095,03 + € 2.644,68 = € 20.739,71  
 (total achats après correction du prix de la farine) voir ex. 7

A diminuer avec les matières premières utilisées dans le secteur boulangerie :  
 "A" = 135 x € 122,46 = € 16.532,10  
 "N" = 202,50 x € 3,74 = € 757,35  
 € 17.289,45

€ 20.739,71 - € 17.289,45 = € 3.450,26 (matières premières, utiles dans la fine boulangerie et la pâtisserie)

Chiffre d'affaires : € 3.450,26 x 4,96 (coef. entreprise) = € 17.113,29 (T.V.A. comprise)

16. Mécanismes de l'échelle tarifaire

Le coefficient de 4,99 fixé au n°14 est lié à l'échelle tarifaire suivante de produits vendus au comptoir :

Prix de vente par 100 g (T.V.A. comprise)	
Gâteau à la crème ou beurre	€ 2,20
Petit gâteau à la crème au beurre	€ 2,05
Gâteau à la crème fraîche	€ 1,69
Petit gâteau à la crème fraîche	€ 1,71
Tarte aux fruits	€ 1,08
Tartelette aux fruits	€ 1,25
Tarte au riz	€ 0,96
Tartelette au riz	€ 1,04
Eclair	€ 1,18
<b>Total</b>	<b>€ 13,16</b>



L'assujetti doit faire connaître, au cadre II de l'annexe à la déclaration périodique, les prix de vente moyens par 100 g (T.V.A. comprise) qu'il a pratiqués au comptoir pendant la période de déclaration, pour les produits-types figurant dans l'échelle tarifaire. Lorsque le total des prix pratiqués par l'assujetti pour ces produits-types fait apparaître une différence en plus ou en moins avec le total € 13,16 indiqué ci-avant, une correction de 0,01 par tranche entamée de € 0,05 doit être ajoutée ou retranchée, selon le cas, au coefficient de 4,99.

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

#### [EXEMPLE 12]

Le total de l'échelle tarifaire dans votre entreprise est de € 13,02.

La différence est de : € 13,02 - € 13,16 = € -0,14, soit 3 fractions de 0,05 €.

Votre coefficient devient 4,99 - 0,03 = 4,96.

Si au cours de la période de déclaration, un assujetti ne fabrique pas certains produits repris dans l'échelle tarifaire, le total à prendre en considération est obtenu en multipliant le total des prix de vente par 100 g (T.V.A. comprise) pratiqués pendant cette période, par cet assujetti pour les produits qu'il a fabriqués, par une fraction dont le numérateur est € 13,16 et dont le dénominateur est égal à la différence entre € 13,16 et le total des prix de vente des produits non fabriqués indiqués dans l'échelle tarifaire.

#### [EXEMPLE 13]

Formule : 
$$\frac{\text{Total prod. fabr. X } \text{€ 13,16}}{(\text{€ 13,16} - \text{Tot. prod. non fabr.})}$$

Si au cours d'un trimestre, un assujetti n'a fabriqué ni tartes au riz ni tartelettes au riz à € 0,96 et € 1,04 les 100 g selon l'échelle tarifaire) et si le total des prix de vente par 100 g, T.V.A. comprise, pratiqués par l'assujetti pour les autres produits-types, s'élève à € 13,02, il doit calculer comme suit le total des prix de l'échelle tarifaire :

$$\frac{\text{€ 13,02} \times \text{€ 13,16}}{(\text{€ 13,16} - \text{€ 2,00})} = \text{€ 15,35}$$

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

[EXEMPLE 14]

Déclaration trimestrielle.

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

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

Plus de six fois les matières premières

Nombre de litres fabriqués au cours du trimestre 120

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

= € 817,80 (T.V.A. comprise).

19. Détermination du montant imposable

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

CHAPITRE 3

[Vente sans transformation de produits achetés]

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

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

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

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

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

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

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

[EXEMPLE 15]

Prix d'achat € 994,05.

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

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

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

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

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

[EXEMPLE 16]

Prix d'achat : € 371,84

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

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

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

[EXEMPLE 17]

Prix d'achat : € 150,00

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

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

Jouets et articles de fantaisie tels que les emballages spéciaux d'une valeur supérieure au tiers de l'ensemble (emballage et contenu). Boissons froides (par exemple les canettes vendues au comptoir. Bières d'un titre alcoométrique acquis supérieur à 0,5% vol et les autres boissons d'un titre alcoométrique acquis supérieur à 1,2% vol. destinées à la vente au comptoir.

[EXEMPLE 18]

Prix d'achat € 1.030,79

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

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

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

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





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

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

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

#### [EXEMPLE 19]

Prix de vente ou recette

€ 961,83 x 94% x 100/106 = € 852,94, TVA non comprise.

## CHAPITRE 4

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

#### 22. Opérations visées

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

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

#### 23. Règle

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

#### 24.1. Autres opérations

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

#### 24.2. Vente de sacs en plastique

Indiquer le nombre de sacs et la somme payée par le client au point V. en page 4 de la feuille de calcul.

## CHAPITRE 5 [Ristournes]

#### 25. Règle

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

- délivrance gratuite aux clients de timbres-ristournes ou bons-primés achetés par l'assujetti. Dans ce cas, la diminution est autorisée à concurrence de la valeur indiquée sur les timbres ou bons. Sauf preuve contraire à fournir par l'administration, le paiement de la valeur faciale par l'assujetti à l'éditeur des timbres ou bons constitue une présomption de la délivrance gratuite de ces timbres ou de ces bons aux clients ;
- délivrance gratuite aux clients de timbres-ristournes émis par l'assujetti lui-même. La diminution est autorisée à condition que l'assujetti puisse établir le montant de la ristourne au moyen des carnets de ristournes qu'il a remboursés et qui portent la date et le montant du remboursement, le nom et l'adresse du client et la signature de celui-ci;
- ristournes spéciales accordées sur les factures relatives à des fournitures de marchandises à des restaurants, pensions, communautés religieuses, etc., lorsque le chiffre d'affaires provenant de ces fournitures est déterminé forfaitairement. Les factures doivent mentionner clairement le montant de la ristourne et celle-ci doit être calculée sur le prix de vente au détail (TVA. comprise).

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

#### [EXEMPLE 20]

Ristournes autorisées aux clients :

- selon le livre de vente : € 1 292,52
- à soustraire: € 1.292,52 x 100/106 = € 1.219,36.

## CHAPITRE 6

### [Vente dans un salon de consommation]

#### 26. Règle

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

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

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

pain et la boulangerie fine de la pâtisserie et des fabrications accessoires pour déterminer respectivement la recette "ventes au comptoir" et la recette "ventes au salon de consommation". La recette « ventes au comptoir » ainsi déterminée est soumise au taux de 6% (à l'exception des boissons visées au groupe de marchandises 31 -voir alinéas 1 et 2 ci-avant).

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

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

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

### 27. Vente de crème glacée achetée

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

### 28. Vente de boissons froides

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

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

### 29. Vente de boissons chaudes

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

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

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

Thé en portions individuelles : une consommation par portion.

Potage acheté préparé : une consommation par sachet.

Bouillon : 100 consommations par litre de concentré de bouillon.

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

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

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

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

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

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

### Clause d'exclusion

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

- Potages
- Croques (monsieur, madame, hawaïen, ...) et autres toasts en tout genre;
- Croquettes (de crevettes, de viande, de volaille, de fromage,...);
- Vol-au-vent, boudins, satés ;
- Sandwiches (y compris hamburgers, hot-dogs, pittas, ...);
- Pâtes (spaghettis, lasagnes, ...), pizzas, quiches et autres tartes salées ;
- Salades froides (de viande, de poisson, ...);
- Assiettes anglaises ;
- Omelettes, œufs brouillés, œufs sur le plat et autres œufs préparés;
- Crêpes, desserts et glaces, gaufres, gâteaux, brioches, croissants, yoghourts et milk-shakes.



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

## CHAPITRE 7

### [Modalités d'application]

#### 31. Exploitation normale

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

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

#### 32. Pertes

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

## CHAPITRE 8

### [Caractère particulier de la réglementation]

#### 33. Règle

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

## CHAPITRE 9

### [Déclarations périodiques et notifications]

#### 34. Formalités

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

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

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

## CHAPITRE 10 [Comptabilité]

### 35. les assujettis soumis au régime forfaitaire doivent tenir :

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

Lorsque, lors d'un contrôle effectué chez l'assujetti, l'administration constate des manquements aux obligations comptables susvisées elle n'est plus liée par la présente réglementation pour la détermination du chiffre d'affaires. Cette même règle est valable lorsqu'il apparaît que les recettes réelles réalisées par l'assujetti s'écartent sensiblement des recettes calculées forfaitairement.

Lorsque l'assujetti utilise dans le cadre de ses activités économiques, pour n'importe quelle raison, une caisse enregistreuse, il doit conserver le double des tickets de caisse et/ou la bande de contrôle et communiquer ces documents, sans déplacement, à toute réquisition des agents de l'administration qui a la taxe sur la valeur ajoutée dans ses attributions.

CHAPITRE 11 [Notes de crédit]

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

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

1. retour de marchandises ou d'emballages sur lesquels la T.V.A. avait été perçue lors de la livraison;

2. rectification d'une erreur dans la facturation;
3. diminution de prix accordée après l'envoi de la facture pour le motif que la qualité ou l'état des objets vendus ne répond pas à l'intention commune des parties;
4. intervention pécuniaire du fabricant ou du grossiste dans les diminutions de prix accordées par l'assujéti pour des actions publicitaires bien déterminées. Ces notes de crédit doivent être réparties, dans le facturier d'entrée, entre les colonnes réservées à l'inscription des prix d'achat des matières premières et des marchandises achetées en vue de la vente sans transformation, et leur montant doit être précédé du signe moins s'il n'est pas écrit à l'encre rouge.

Facturier d'entrée

Indications générales du document (facture - bordereau d'achat - note de crédit - document d'importation)				Opérations (montant hors TVA) pour lesquelles le déclarant es tenu au paiement de la TVA		Acompte relatifs aux acquisitions intracommunautaires	Analyse du document					Achat de pains ; de produits de la fine boulangerie et de la pâtisserie		
Numéro d'ordre	Date	Fournisseur	Montant total	Acquisition intracommunautaire de biens	Autres opérations		Achat des matières premières					Prix d'achat, hors T.V.A	Prix de vente, T.V.A comprise	
1	2	3	4	5(*)86	6(*)87	7	8	9	10a	10b	11	12	13a	13b

Facturier d'entrée (suite)

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

(1) Les montants de notes de crédit doivent être, en vue de la soustraction autorisée par la réglementation forfaitaire (voir n°36) précédés du signe « moins » ou inscrits en rouge.  
 (2) Le montant à inscrire dans la grille 81 de la déclaration est égal au total des colonnes 8 à 15 (à l'exclusion, de la colonne 13b), après soustraction des notes de crédit.  
 (3) Le total de cette colonne doit (après déduction des notes de crédit) être inscrit dans la grille 83 de la déclaration.  
 (4) Le total des colonnes 18 et 19 doit (après déduction des notes de crédit) être inscrit dans la grille 82 de la déclaration

(5) Il s'agit entre autres de fournitures faites par des exploitants agricoles soumis au régime particulier instauré par l'article 57 du code TVA, et des travaux immobiliers ou opérations y assimilées pour lesquelles la taxe doit être acquittée par le cocontractant (art.17bis de l'A.R n°1)  
 (6) Ne concerne que les opérations effectuées en Belgique  
 (\*) Renvoi à la grille de la déclaration périodique dans laquelle il faut inscrire le total de la colonne  
 Remarque importante : S'il y a lieu, les assujettis peuvent ouvrir des colonnes supplémentaires, notamment pour satisfaire aux obligations imposées par la loi du 17 juillet 1975 relative à la comptabilité et aux comptes annuels des entreprises.



## Feuille de calcul

T.V.A. n° :          

Nom et adresse de l'assujetti :

.....

.....

.....

FEUILLE DE CALCUL

## BOULANGERS ET BOULANGERS-PÂTISSIERS

du  trimestre    

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

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

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

Feuille de calcul

T.V.A. n° :

Nom et adresse de l'assujetti :

.....

.....

.....

FEUILLE DE CALCUL

**BOULANGERS  
ET BOULANGERS-PATISSIERS**

du  trimestre

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

II. Secteur des produits de la boulangerie autres que le pain, des produits de la boulangerie fine, de la pâtisserie et des fabrications accessoires (v. note explicative n° 10)		
<b>A. Déclarations</b>		
1. Prix d'achat en euro des matières premières achetées pendant la période de déclaration à l'exception des pâtes «prêtes à l'emploi» et mix pour la fabrication de pains de marque (v. note explicative n° 11)	<b>18.095,03</b>	O
2. Prix d'achat en euro des mix complets pour la fabrication de pains de marque (v. note explicative n° 21)	<b>193,36</b>	L
3. Prix d'achat en euro des pâtes «prêtes à l'emploi» achetées (v. note explicative n° 12)	<b>1.302,43</b>	Z
4. Différence, en euro, pour les kg de farine achetés, entre le prix d'achat normal de la farine considérée comme farine 11/680, et le prix d'achat réel (v. note explicative n° 13) :		
- si le prix d'achat normal de la farine 11/680 est supérieur au prix payé	<b>2.644,68</b>	P
- si le prix normal de la farine 11/680 est inférieur au prix payé		PP
5. Multiplicateur de prix de revient applicable aux matières premières affectées au secteur de la boulangerie ordinaire (v. note explicative n° 2)	<b>122,46</b>	Q
6. Echelle tarifaire applicable aux produits de la pâtisserie (v. note explicative n° 14)		
<b>Prix de vente au comptoir par 100 kg (6% T.V.A. comprise)</b>		
Gâteau à la crème au beurre	€ <b>2,18</b>	
Petit gâteau à la crème au beurre	€ <b>2,08</b>	
Gâteau à la crème fraîche	€ <b>1,82</b>	
Petit gâteau à la crème fraîche	€ <b>1,79</b>	
Tarte aux fruits	€ <b>1,00</b>	
Tartelette aux fruits	€ <b>1,18</b>	
Tarte au riz	€ <b>0,90</b>	
Tartelette au riz	€ <b>1,02</b>	
Eclair	€ <b>1,05</b>	
Total :	<b>€ 13,02</b>	R
7. Si la glace de consommation fabriquée par l'assujetti est vendue à un prix supérieur à 4 fois le prix des matières premières, il faut indiquer ici :		
a) le nombre de litres de glace de consommation écoulés pendant la période de déclaration	<b>120</b>	S
b) le multiplicateur applicable à la glace de consommation (v. note explicative n° 15)	<b>1/2</b>	T
c) le prix de vente en euro du litre de glace de consommation	<b>13,63</b>	U
<b>B. Calcul du coefficient</b>		
Echelle tarifaire R	<b>13,02</b>	
- <b>13,16</b>	Coefficient de base = <b>4,99</b>	
- <b>0,14</b>	(v. note ci-après)	
	Coefficient à appliquer - <b>0,03</b>	
	<b>4,96</b>	BB
<p><i>Note : Lorsque le total des prix pratiqués par l'assujetti pour ces produits-types fait apparaître une différence en plus ou en moins avec le total 12,44 indiqué ci-avant, une correction de 0,01 par tranche entamée de 0,05 euro doit être ajoutée ou retranchée, selon le cas, au coefficient de 5,15. Cette correction doit être effectuée qu'il s'agisse d'une différence en plus ou en moins.</i></p>		



## Feuille de calcul

T.V.A. n° :          

Nom et adresse de l'assujetti :

.....

.....

.....

FEUILLE DE CALCUL

## BOULANGERS ET BOULANGERS-PÂTISSIERS

du  trimestre    

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

C. Recettes, T.V.A. comprise			
<b>1. Recette ordinaire</b>			
Prix d'achat	O	<b>18.095,03</b>	+ P <b>2.644,68</b>
			<b>20.739,71</b>
ou	O		- PP =
à diminuer de			
	A	<b>135</b>	x Q <b>122,46</b> = <b>16.532,10</b>
			} - <b>17.289,45</b>
	N(20)	<b>202,50</b>	x <b>3,74</b> = <b>757,35</b>
			} <b>3.450,26</b>
			x BB <b>4,96</b> = + <b>17.113,29</b>
Prix d'achat	L	<b>193,36</b>	x <b>2,55</b> = + <b>493,07</b>
Prix d'achat	Z	<b>1.302,43</b>	x BB <b>4,96</b> = <b>6.460,05</b> x 1/2 = + <b>3.230,03</b>
<b>2. Recettes supplémentaires éventuelles pour la vente de glace de consommation :</b>			
	S	<b>120</b>	x T <b>1/2</b> = <b>60</b> x U <b>13,63</b> = + <b>817,80</b>
			Recette totale T.V.A. comprise <b>21.654,19</b>
			Recette totale T.V.A. noncomprise x $\frac{100}{106}$ =
			<b>20.428,48</b>
<b>ATTENTION :</b> Les boulangers-pâtisseries qui ne tiennent pas un salon de consommation reportent directement le total II <sup>1</sup> au cadre VI (récapitulatif)			
Les boulangers-pâtisseries qui tiennent un salon de consommation ne reportent pas le total II <sup>1</sup> au cadre VI, mais partent de ce total, pour remplir la feuille spéciale «salon de consommation» annexée à la présente, qui leur est réservée. Après avoir rempli cette feuille spéciale, ils reportent ci-après les résultats.			
			/ II <sup>2</sup>
			/ II <sup>3</sup>
			/ II <sup>4</sup>
<b>III. Ventes sans transformation de produits achetés</b>			
<b>Recettes, T.V.A. non comprise (v. note explicative n° 16)</b>			
			<b>1.341,97</b> III <sup>1</sup>
1. Prix d'achat des produits du groupe de marchandises 11 : 994,05 EUR x 1,35 =			<b>613,54</b> III <sup>2a</sup>
2. Prix d'achat des produits du groupe de marchandises 12 : 371,84 EUR x 1,65 =			<b>225,00</b> III <sup>2b</sup>
3. Prix d'achat des produits du groupe de marchandises 13 : 150,00 EUR x 1,50 =			<b>1546,18</b> III <sup>3</sup>
4. Prix d'achat des produits du groupe de marchandises 31 : 1.030,79 EUR x 1,50 =			
5. Revente en EUR de pain, de produits de la boulangerie autres que le pain et les produits de la fine boulangerie et de la pâtisserie (v. note explicative n° 17) :			
Recette T.V.A. comprise :	<b>961,82</b>	x <b>94 %</b>	= <b>904,12</b>
Recette totale T.V.A. non comprise :		x $\frac{100}{106}$	= <b>852,94</b> III <sup>4</sup>

Feuille de calcul

T.V.A. n° :

Nom et adresse de l'assujetti :

.....

.....

.....

FEUILLE DE CALCUL  
**BOULANGERS  
 ET BOULANGERS-PÂTISSIERS**

du  trimestre

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

IV. Opérations autres que celles visées sous I à III - Taux de T.V.A. 6%		
<p><b>Recette, T.V.A. comprise</b> (v. note explicative n° 18)</p> <p>a) A évaluer si le total ne dépasse pas € 1500 par trimestre</p> <p>b) Dans le cas contraire, suivant le journal de recettes</p> <p>- cuisson pour le compte de particuliers : .....</p> <p>- autres recettes 6% .....</p> <p>Recettes totales, T.V.A. comprise : .....</p> <p>Recette totale, T.V.A. non comprise <math>\rightarrow x \frac{100}{106} =</math> .....</p>	/	IV
V. Sacs en plastique - Taux T.V.A. 21%		
<p>Nombre de sac en plastique achetés : ..... (AA)</p> <p>Somme payée par le client : ..... (BB)</p> <p>Recettes (T.V.A. comprise) : AA ..... X BB ..... = .....</p> <p>Recettes (T.V.A. non comprise) : <math>\rightarrow x \frac{100}{121} =</math> .....</p>		V
VI. Ristournes		
<p>En timbres-ristourne achetés : .....</p> <p>En ristournes propres : .....</p> <p>Sur factures : <b>1.292,52</b></p> <p><b>1.292,52</b> <math>x \frac{100}{106} =</math> .....</p>	<b>1.219,36</b>	VI
VII. Récapitulation (v. note explicative n° 19)		
<p><b>Recettes imposables</b></p> <p>1) à 6% :</p> <p>TOTAL I = <b>43.012,97</b></p> <p>TOTAL II<sup>1</sup> ou II<sup>2</sup> = <b>20.428,48</b></p> <p>TOTAL III<sup>1</sup> = <b>1.341,97</b></p> <p>TOTAL III<sup>2</sup> a + b = <b>838,54</b></p> <p>TOTAL III<sup>4</sup> = <b>852,94</b></p> <p>TOTAL IV = .....</p> <p>TOTAL = <b>66.474,90</b></p> <p>Déduction TOTAL V : - <b>1.219,36</b></p> <p>A reporter dans la grille 01 de la déclaration <b>65.255,54</b> x 6% =</p> <p>2) à 12% :</p> <p>TOTAL II<sup>3</sup> = .....</p> <p>A reporter dans la grille 02 de la déclaration ..... x 12% =</p> <p>3) à 21% :</p> <p>TOTAL II<sup>4</sup> = .....</p> <p>TOTAL III<sup>3</sup> = <b>1.546,18</b></p> <p>TOTAL V = .....</p> <p>A reporter dans la grille 03 de la déclaration <b>1.546,18</b> x 21% =</p>	<p><b>Taxes dues</b></p> <p><b>3.915,33</b></p> <p></p> <p><b>324,70</b></p> <p><b>4.240,03</b></p>	
<p>Total des taxes dues - A reporter à la case 54 de la déclaration <b>4.240,03</b></p>		





# Vita+ et les chaleureux boulangers Vita+ de Wallonie

ont collecté 6.124,15 € pour « Viva for Life »!

Les fours ont bien chauffé pour notre action « Viva+ for Life »! Cette année, Vita+ et les boulangers Vita+ en Wallonie ont de nouveau soutenu « Viva for Life ». Pour chaque pain Vita+ Céréales Complètes, Flocons d'Avoine et Graines Germées vendu entre le 1 novembre et le 12 décembre 2021, nous leur avons en effet reversé 5 cents.

Les fonds récoltés pendant cette période sont désormais connus et s'élèvent à **6.124,15 €**! C'est de nouveau un très beau résultat. Comme chaque année, nous avons vraiment apprécié l'engagement et l'enthousiasme dont ont fait preuve les boulangers Vita+. Nous les remercions du fond du cœur! Ensemble, nous avons modestement contribué à faire de cette édition de « Viva for Life » une nouvelle édition réussie.

Nous avons communiqué au sujet de l'action Vita+ pour « Viva for Life » sur la page Facebook, le compte Instagram et le site web de Vita+, ainsi que dans les boulangeries participantes.



# Le SWOT :

## un outil très utile en entreprise



**Le SWOT [en anglais : Strengths (Forces), Weaknesses (Faiblesses), Opportunities (Opportunités), and Threats (Menaces) – SWOT] est un outil de stratégie d'entreprise destiné à identifier les options stratégiques d'une entreprise ou d'un projet. Il permet de définir les objectifs en se basant sur les facteurs internes et externes pour les atteindre.**

**En tant que boulanger-pâtissier-glacier-chocolatier, vous avez des projets, une entreprise à faire évoluer et cette analyse peut vous apporter beaucoup.**

Réaliser un SWOT est une démarche qui s'appuie sur l'identification de vos Forces, vos Faiblesses (analyse interne) ainsi que les Opportunités et Menaces du marché (analyse externe)

Au-delà de sa facilité de mise en œuvre, l'analyse SWOT est applicable à tout type de démarches stratégiques. Elle peut s'appliquer :

- à l'ensemble d'une entreprise ou d'une organisation ;
- à un projet de création d'entreprise ;
- à des projets individuels au sein d'un seul service ;
- à une démarche spécifique (campagne de publicité en ligne par exemple) ;
- à une démarche personnelle
- ou tout autre projet qui nécessite une réflexion stratégique.

### COMMENT FAIRE SON SWOT

Le plus souvent, les SWOT sont utilisés au niveau organisationnel afin d'évaluer dans quelle mesure une entreprise ou un projet de création est en phase avec ses objectifs de croissance et ses facteurs clés de succès.

Nous savons que le SWOT représente les forces, les faiblesses, les opportunités et les menaces qui s'exercent sur un projet, une entreprise ou un organisme. Mais comment interpréter et définir chacun de ces éléments ? Examinons-les en détail afin de mieux les comprendre et savoir comment les travailler individuellement.

#### Les facteurs internes

##### Les Forces ou Strengths

Le premier élément de la matrice SWOT à étudier est S ou les forces. La démarche consiste à identifier puis évaluer les forces dont dispose votre projet ou votre entreprise pour développer son activité. Il faut pour cela regarder l'ensemble des aspects de l'activité : commerce, gestion, management, administratif,...

Les forces identifient et synthétisent ce que votre entreprise ou votre projet fait particulièrement bien. On parle ici de caractéristiques et de fonctionnalités qui représentent une valeur ajoutée pour votre offre client.

Cela peut être un élément tangible comme un emplacement, un produit ou un savoir-faire spécifique ou quelque chose d'intangible, comme le renom, un réseau ou une offre de service particulière. Il peut aussi s'agir de votre personnel, de vos ressources humaines ou de votre capacité managériale : un leadership solide ou une excellente équipe de vente.

##### Les Faiblesses ou Weaknesses

Après avoir travaillé sur vos forces, il est temps de prendre du recul et d'utiliser votre esprit critique pour identifier quelles sont les faiblesses de votre projet ou de votre entreprise. Votre entourage de confiance, personnel ou professionnel peut vous aider à les identifier.

Qu'est-ce qui retient ou limite votre entreprise ou votre projet ? Cela peut être des contraintes (financières, techniques, géographiques, réglementaires,...), ou des difficultés organisationnelles (problèmes logistiques, formation, recrutement de personnel qualifié,...).

#### Les facteurs externes

##### Les opportunités ou opportunities

Les opportunités sont les développements externes qui peuvent représenter des avantages pour l'entreprise.

##### ❖ EXEMPLES :

- Tendances et développements dans la société
- Changements dans le comportement des consommateurs
- Progrès technologiques
- Produits de niche mis en valeur
- Marchés au potentiel élevé (avec un grand pouvoir d'achat par exemple)



### Les Menaces ou Threats

Le dernier élément à identifier pour réaliser votre SWOT sont les Menaces qui pèsent sur votre entreprise. A savoir : tout ce qui amène un risque pour le développement de votre entreprise, ses possibilités de succès ou de croissance commerciale.

#### ❖ EXEMPLES :

- Changements légaux au détriment de l'entreprise
- Entrée de nouveaux concurrents sur le marché
- Prix concurrentiels en grande distribution
- Augmentation du prix des matières premières et de l'énergie
- Activité économique faible

### POURQUOI PARLE-T-ON DE FACTEURS INTERNES ET EXTERNES ?

Les quatre éléments ci-dessus sont communs à tous les SWOT. Ils représentent les champs d'investigations que de nombreuses entreprises regroupent en deux sous-groupes distincts : à savoir les facteurs internes et externes.

#### Les facteurs internes du SWOT

Les forces et les faiblesses sont considérées comme des facteurs internes car elles résultent de décisions stratégiques, managériales ou organisationnelles prises sous le contrôle du dirigeant de l'entreprise ou de son équipe.

L'accueil client, le taux de renouvellement de clientèle sont des facteurs qui sont (ou devraient être) sous le contrôle de l'entreprise, ce qui en fait des facteurs internes.

- Excellent emplacement
- Parking facile
- Bonne réputation
- Produits artisanaux
- Accueil très chaleureux
- Spécialités uniques

- Intérêt croissant pour les produits artisanaux faits à base de produits locaux
- Emissions fréquentes sur les dangers des produits industriels des grandes surfaces

Un accueil client peu apprécié, un faible taux de renouvellement de clientèle seront par conséquent considérés comme des faiblesses.

#### Les facteurs externes du SWOT

A l'inverse, certains éléments ne peuvent pas être contrôlés par l'entreprise. Les risques météorologiques, l'évolution de la réglementation ou l'arrivée de nouveaux concurrents sont considérés comme une menace dans une analyse SWOT. Pour autant, peu de choses peuvent être entreprises pour limiter ce type d'événements, cela en fait des facteurs externes.

Ordonner vos quatre principaux éléments en facteurs internes et externes n'est pas nécessairement essentiel au succès de votre analyse SWOT. Toutefois, cette démarche peut contribuer à identifier certaines actions concrètes menées ou à mener ou bien évaluer le degré de contrôle que vous avez sur un problème ou une occasion donnée.

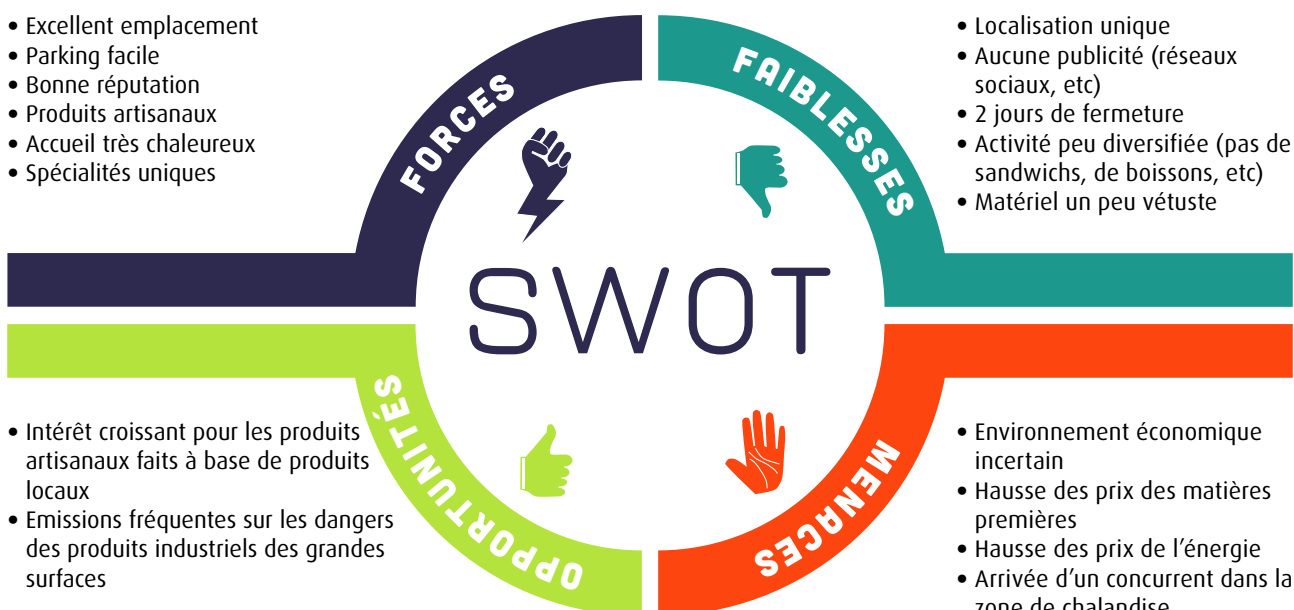
### PEUT-ON FAIRE UNE ANALYSE SWOT SOI-MÊME ?

L'un des intérêts du SWOT est qu'il est simple et rapide à réaliser. On peut donc le réaliser soi-même. Il faut toutefois bien comprendre la démarche, la suivre avec attention et se concentrer sur des éléments factuels et mesurables. L'idéal est de le faire à plusieurs afin de pouvoir échanger sur les différents facteurs, leur poids et leur importance.

Je réalise pour vous une étude stratégique d'une boulangerie familiale, avec un seul emplacement, fonctionnant dans une zone urbaine.

- Localisation unique
- Aucune publicité (réseaux sociaux, etc)
- 2 jours de fermeture
- Activité peu diversifiée (pas de sandwiches, de boissons, etc)
- Matériel un peu vétuste

- Environnement économique incertain
- Hausse des prix des matières premières
- Hausse des prix de l'énergie
- Arrivée d'un concurrent dans la zone de chalandise



Comme vous pouvez le voir, ce format de matrice est très visuel, il permet d'identifier rapidement et facilement les différents attributs de chaque élément (Forces, Faiblesses, Opportunités et Menaces) que vous avez identifiés dans votre analyse.

Par exemple, nous pouvons voir qu'un bon emplacement, une bonne réputation et les recettes traditionnelles sont des points forts dans cette analyse particulière.

### COMMENT AGIR EN FONCTION DE VOTRE ANALYSE SWOT ?

En remplissant votre matrice SWOT, vous avez cerné les forces et les faiblesses internes, ainsi que les opportunités et les menaces externes. Vous avez commencé à voir votre entreprise sous un tout nouveau jour.

#### Maintenant que faire ?

##### Agir sur ses forces

Bien souvent, les attributs que vous avez indiqués dans les Forces de votre analyse SWOT sont des savoirs faire et des avantages concurrentiels dont vous disposez déjà.

Dans mon exemple ci-dessus, l'emplacement de la boulangerie, la réputation et les recettes traditionnelles réalisées à partir de produits locaux sont tous des points forts.

L'étude SWOT indique que la boulangerie devrait par exemple

- continuer à expérimenter ses recettes traditionnelles et populaires.
- continuer à développer et entretenir des relations solides avec ses clients réguliers qui ont renforcé la réputation de la boulangerie dans la collectivité.

Agir en fonction des points forts de votre entreprise consiste à « faire plus de ce que vous savez déjà faire. »

##### Travailler vos faiblesses

Agir sur les faiblesses que vous avez identifiées dans votre analyse SWOT nécessite un travail d'introspection et de remise en cause souvent un peu plus difficile. Notamment parce que cela nécessite une honnêteté et une rigueur intellectuelle qui n'est pas toujours facile.

Il convient donc de ne pas embellir, trouver des excuses pour éviter de se remettre en question et prendre quelques risques mesurés et limités. Mais il ne faut pas

non plus tout dramatiser et penser que tout est perdu et que vous n'y arriverez jamais.

Vous pouvez par exemple créer un espace sandwiches pour le temps de midi ou proposer des boissons.

#### Saisir les opportunités

La section Opportunités de cette analyse SWOT est de loin la plus réalisable ne serait-ce que parce que cela représente un retard commercial qui se rattrape avec un peu d'organisation.

Dans l'exemple ci-dessus, l'augmentation de l'appétit des consommateurs pour les ingrédients cultivés localement et produits de façon éthique est une occasion évidente pour s'approvisionner de façon plus dynamique auprès des producteurs locaux afin de réduire les coûts et diversifier encore l'offre boulangerie.

#### Atténuation des menaces

Prévoir et atténuer les menaces cernées dans votre analyse SWOT peut être le défi le plus difficile auquel vous serez confrontés notamment parce que les menaces sont généralement des facteurs externes sur lesquels vous avez peu de prise. Il y a des limites à ce que vous pouvez faire pour atténuer les dommages potentiels de facteurs indépendants de votre volonté.

Dans l'exemple ci-dessus, les menaces sont particulièrement difficiles.

L'incertitude économique est pratiquement impossible à atténuer complètement, ce qui en fait une menace persistante pour la stabilité de notre exemple de boulangerie.

C'est pareil pour le coût de l'énergie et des matières premières mais comparer les fournisseurs d'énergie permet de trouver un prix plus attractif. Nous en avons parlé dans le moniteur de novembre et les spécialistes de Broptimize sont là pour ça.

Créer de nouvelles recettes excluant les matières premières les plus onéreuses permet de limiter la casse.

Proposer de nouveaux produits, que le concurrent fraîchement arrivé sur votre zone ne fait pas, est aussi une action sur les menaces.

Je vous conseille vivement de faire votre analyse SWOT !

● FI de Thier





# Une Saint Aubert

## réussie à Binche

**C'est le mardi 23 novembre que se sont retrouvés les Boulangers du Groupement de Binche La Louvière & Environs pour un repas de St Aubert autrement.**

Un dernier banquet sous le statut d'Union Professionnelle, l'Association passera le 1<sup>er</sup> janvier 2022 sous le statut d'ASBL conformément à la loi.

La petite trentaine de participants s'est retrouvée à la Cité du Printemps à Péronne-lez-Binche pour un succulent menu chinois.

Une ambiance festive et conviviale où les épouses furent récompensées par une rose offerte par le comité.

Merci à tous les participants de leur présence amicale.



Papy Marcel et M<sup>me</sup> Desantoine



Jean Pierre De Keyser et son épouse



Jacques Danis et son épouse

# Le craquelin

de Frédéric Lefranc, de la Boulangerie de la Place à Bois-de-Villers a été désigné lauréat !

Le Concours Coq de Cristal récompense depuis 27 ans les produits de bouche artisanaux d'excellence de notre terroir.

Organisé par l'Apacq-W, en collaboration avec Accueil Champêtre en Wallonie et la Foire de Libramont, le concours s'est déroulé le 6 octobre dernier au Centre de Formation (CEFOR) à Namur, en présence d'un jury de professionnels en lien avec le secteur HoReCa.

Ce sont **une septantaine de produits** issus d'une **cinquantaine de producteurs** de notre Région qui ont été présentés, dégustés et cotés.

Cette année parmi les 10 catégories ouvertes, **une était réservée aux Maîtres Boulangers-Pâtisseries** et le produit sélectionné était le **craquelin**.

Le craquelin est un produit typique, fabriqué couramment par tous les Maîtres boulangers-pâtisseries. Pour être parfait, il doit avoir une mie légère et onctueuse,

un volume suffisamment aéré, une croûte bien dorée et un goût sucré sans excès.

Pour obtenir ce craquelin parfait, le Maître boulanger-pâtisseries doit effectuer un subtil dosage de matières premières nobles, telles que lait, œufs, beurre, sucre perlé et bien sûr une farine de qualité.

Il est, également, indispensable que le Maître boulanger-pâtisseries maîtrise parfaitement la méthode de panification, c'est-à-dire pétrissage spécifique au craquelin, température de la pâte, consistance de la pâte, temps de repos, temps de cuisson,...

**Parmi la quinzaine de produits sélectionnés pour participer au concours, c'est le craquelin de la Boulangerie de la Place à Bois-de-Villers qui a été désigné lauréat.**





## Craquelin

**BOULANGERIE PÂTISSERIE DE LA PLACE**

Récompense attribuée par jury dans le cadre du concours Coq de cristal 2021 dans la catégorie des craquelins (catégorie réservée aux boulangers-pâtisseries).

### WILLY BORSUS

Le Vice-Président et Ministre de l'économie, du Commerce Extérieur, de la Recherche, de l'Innovation, du Numérique, de l'Aménagement du territoire, de l'Agriculture, de l'IFAPME et des Centres de compétences



Entreprise artisanale et familiale créée en 1995, ce sont deux frères qui sont gérants de la boulangerie qui compte actuellement 10 personnes sans oublier les étudiants qui viennent renforcer ponctuellement l'équipe.

Farine de froment, beurre, œufs frais, sucre, eau et sel : voilà les ingrédients de qualité avec lesquels ils font ce fameux craquelin.

Leur secret : être à l'écoute de leurs clients et prendre le temps de faire les choses avec passion et savoir-faire pour obtenir un produit goûteux et de qualité.

Le jury a succombé à la texture moelleuse de leur craquelin !

### Boulangerie Pâtisserie de la Place

Frédéric Lefranc  
Place de l'Armistice, 18  
5170 BOIS-DE-VILLERS  
0496/68 14 08  
info@boulangerielefranc.be



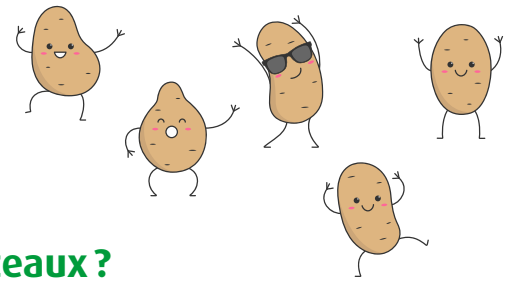
Découvrez sans plus attendre  
ce **produit d'exception** et  
les autres lauréats « Coq de cristal 2021 »  
sur la page

<https://www.apaqw.be/fr/laureat-coq-de-cristal-2021>

Et, pour déguster un craquelin, si vous n'êtes pas de la région de Bois-de-Villers, votre Maître Boulanger local préféré vous fournira avec le sourire « sa » spécialité faite maison.

Faites honneur à nos produits artisanaux sur vos tables de fêtes mais aussi tout au long de l'année !

# Un lait végétal



## à base de pommes de terre, un jour dans vos gâteaux ?

**La start-up suédoise DUG vient de lancer un produit des plus originaux. La marque va commercialiser son lait végétal à base de pommes de terre ! Une alternative surprenante pour beaucoup d'entre nous mais la marque justifie ce choix.**

En effet, le lait de patate est une alternative saine et écologique non seulement au lait de vache mais aussi aux laits végétaux. La pomme de terre demande un entretien moins conséquent et donc plus écoresponsable que le soja ou encore l'avoine dont la culture nécessite de grandes quantités d'eau.

Le lait de pommes de terre se décline en trois produits : original, non sucré et barista.

Son usage est multiple : café latté, pâtisseries ou simplement dans vos recettes, le lait de pommes de terre se prête à tous vos plats !

Pour l'instant présente au Royaume-Uni et en Suède, cette alternative pourrait séduire de nombreux autres pays à travers l'Europe.

A quand vos gâteaux à base de lait de pomme de terre ?





# OFFRE SPÉCIALE

## ROULEAU MULTICOUPE OFFERT

à l'achat de 100 kg de Beurre de tourage

Offre non cumulable et valable jusqu'à épuisement du stock,  
par commande de 100 kg à passer auprès des grossistes partenaires.



UN  
ROULEAU  
MULTICOUPE  
**OFFERT**  
à partir du 1<sup>er</sup> février



Le Beurre de tourage SOLAREC Professional à 82% de matière grasse présente une plasticité et une fermeté idéales pour un feuilletage régulier et aéré.

Conditionnement en carton de 5 plaques de 2 kg.



**SOLAREC**  
Professional

Pour en savoir plus sur notre société, rendez-vous sur [www.solarec.be](http://www.solarec.be) ou contactez-nous via [info@solarec.be](mailto:info@solarec.be)

## CONSOMMATION

### Manger des aliments

# Ultra-transformés

augmente considérablement les émissions de gaz à effet de serre

Voici une information intéressante de la RTBF qui nous conforte encore plus dans l'idée que seul le travail d'artisan rime avec santé et respect de l'environnement.

Pour la première fois, des chercheurs se sont penchés sur l'empreinte carbone des aliments ultra-transformés : pain industriel, sodas, biscuits, pizzas surgelées...

La recherche étudie l'implication de la consommation de ces aliments dans le réchauffement climatique.

## ADDITIFS ARTIFICIELS : 21 % DE GAZ À EFFET DE SERRE EN PLUS

Quatre groupes distincts d'aliments ont été passés au crible, en fonction de leur teneur en additifs et de leur statut de « transformés » (allant du « non » à « ultra »).

Les auteurs de l'étude ont d'abord constaté que la consommation d'aliments peu transformés tels que les fruits et les légumes a eu tendance à diminuer au fil des ans, au profit des aliments ultra-transformés.

Or cette catégorie d'aliment est précisément celle qui contribue le plus à l'augmentation des émissions de gaz à effet de serre.

Empreinte hydrique, déforestation : 1000 calories (kcal) de ces aliments riches en additifs artificiels auraient augmenté d'environ 21 % les émissions de gaz à effet de serre en l'espace de trente ans.





## SANTÉ ET CLIMAT, MÊME COMBAT !

« L'impact environnemental croissant des aliments ultra-transformés est dû à l'augmentation de la consommation de viande ultra-transformée, qui a au moins doublé sa contribution à l'impact environnemental quotidien par individu, pour atteindre environ 20% de l'empreinte totale liée au régime alimentaire sur la période de 30 ans », détaille l'étude.

« Pour notre santé et notre durabilité, les aliments ultra-transformés constituent déjà un problème massif et croissant. Nos résultats suggèrent que les maladies liées à l'alimentation et le changement climatique partagent les mêmes causes et doivent donc être traités simultanément », souligne dans un communiqué **Christian Reynolds**, co-auteur de l'étude et maître de conférence au Centre for Food Policy de la City University of London.



Une Troisième mi-temps pour les

# Lauréats du Travail

C'est sous la houlette de Michel Wilkin que se sont retrouvés une partie des lauréats le dimanche 14 novembre.

A l'issue de la cérémonie, les Artisans Lauréats du Hainaut, se sont retrouvés au Restaurant « Le St Georges » à Schaerbeek pour partager un verre d'amitié et un succulent repas. Une chouette ambiance de retrouvailles très appréciée par tous dans ces circonstances perturbantes. Merci à Michel Wilkin d'avoir organisé cette rencontre amicale.

● Patrick LUST, votre Boul'porter





LE CENTRE DE COMPÉTENCE  
DES MÉTIERS DE BOUCHE



## LE FUTUR EPICURIS : C'EST DEMAIN !

A partir du 1<sup>er</sup> janvier 2022, Epicuris écrit une nouvelle page de son histoire en quittant le site de Villers-le-Bouillet.

A la demande des représentants sectoriels siégeant au sein de son Conseil d'Administration et soutenu par celui-ci, l'asbl devient un centre de compétence « **nomade** ». Toutes ses activités seront déployées à travers la Wallonie, comme ce fut déjà le cas à 85% en 2021, en s'appuyant sur :

- **Son réseau de partenaires,**
- **Ses unités mobiles,**
- **Les entreprises,**

Mais surtout sur des **structures éphémères** organisées à un endroit différent chaque semestre. Le principe veut qu'Epicuris aménage des **ateliers didactiques de métiers de bouche** dans des espaces d'environ 3.000 m<sup>2</sup> et y réserve, aux partenaires qui le souhaitent, un espace dédié au développement de leur propre activité (*ex : FormAlim, Alimento -secteur de l'industrie alimentaire,...*).

Le centre de compétence veut donc organiser son activité **au plus proche des besoins des entreprises alimentaires** que l'on sait concentrées en **3 principales zones géographiques wallonnes** :

- **Le Hainaut,**
- **Liège-Verviers**
- **Le Luxembourg / Sud Namur**

C'est fort de son expérience au Lotto Mons Expo en 2020 et au Wex de Marche-En-Famenne en 2021 qu'Epicuris souhaite **pérenniser ces initiatives** qui ont permis de former respectivement 320 et 313 personnes.

C'est à partir de sa **base logistique et administrative de Bierset** que les activités du centre seront gérées en complément du **développement de l'usage du numérique** qui doit contenir des **ressources pédagogiques digitales, accessibles à distance** pour les publics du centre.

## OSER, C'EST DÉJÀ RÉUSSIR !

Pour plus d'informations sur le centre de compétence et ses activités,  
surfez sur <http://www.formation-epicuris.be/>



**Monsieur Franz NAVEZ**

né à Binche, le 1<sup>er</sup> mai 1955 et décédé à Haine-Saint-Paul, le 8 décembre 2021.

Nous avons la tristesse de vous annoncer le décès de Mr Franz Navet qui a été membre du conseil d'administration de Binche, La Louvière, vice-président de celui-ci et au conseil d'administration Provincial avec Mr Tito Gentelini, Membre à Calvel.

Nous présentons nos condoléances à toute sa famille.

# Le Moniteur

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

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

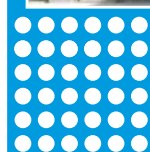
**Merci de contacter  
Florence de Thier au 0485 164 936  
ou sur [florence@2thier.com](mailto:florence@2thier.com)**



## 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](mailto:info@becopanel.be)

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



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

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

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

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

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

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

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

### Liste des présidents par province

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

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

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

province du HAINAUT.  
Tél. : 0496 33 05 79  
Mail : josé.vanderauwera@gmail.com

Brabant Wallon.  
Tél. : 02/469.12.22  
Mail : info@ffrboulpat.be.

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