

# Le Moniteur

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



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

Bulletin mensuel  
40<sup>e</sup> année  
Février 2023

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



## Forfait Boulangers Pâtissiers

p. 15

# BELCOLADE

THE REAL BELGIAN CHOCOLATE

Envie de bluffer vos clients avec des pains au chocolat plus gourmands avec plus de chocolat ?  
Créez le pain au chocolat 2.0 grâce à

## BELCOLADE SELECTION LAIT GOURMAND BAR CACAO-TRACE

Le gout ultime du chocolat

Une bar de 25g de véritable chocolat au lait belge au goût de lait frais et aux saveurs torréfiées de cacao et de caramel.



Véritable  
chocolat belge



Chocolat Durable  
Cacao-Trace



Stable à la cuisson



Goût ultime de chocolat avec  
une teneur élevée en cacao



Découvrez en  
plus ici





## Mesdames, Messieurs, Chers amis

Le Président, le Conseil d'Administration, les membres des commissions souhaitent exprimer le souhait de prompt rétablissement à Thierry RADERMECKER, Président de la Commissions Sociale Nationale. C'est avec beaucoup d'impatience que nous attendons son retour parmi nous.

Votre Fédération a été agréée par le Ministère des Affaires Economiques pour la période 2023/2028. L'installation du Conseil Supérieur et des commissions a eu lieu en présence du Ministre CLARINVAL.

L'espoir d'une année meilleure, est bien présent. Le coût du gaz et de l'électricité est, actuellement à la baisse, et le mazout est revenu au prix de 2010. Ce qui devrait apporter, un peu d'oxygène à nos entreprises qui souffrent de cette importante indexation des salaires, de ce début d'année.

Pour nos amis glaciers, ils pourront prendre connaissance du cahier spécial et annuel du forfait, révision 2022 et forfait 2023. Cela devrait leur permettre de pertinentes comparaisons de taxation.

Je tiens, également, à attirer votre attention sur le rapport du Ministère des Affaires Economiques concernant le poids des pains. Ne perdez pas de vue que le poids du pain doit correspondre à l'affichage en matière de prix à la pièce, prix au kg et composition.

Cordialement.

● A. Denoncin  
Président





FÉDÉRATION FRANCOPHONE  
DE LA

**BOULANGERIE PÂTISSERIE GLACERIE CONFISERIE CHOCOLATERIE**

**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 !

Votre Fédération s'emploie chaque jour à assurer la promotion de votre métier et de votre savoir-faire.

***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

Association Royale des Artisans  
Glaciers Francophone Belges a.s.b.l.  
Président : Henri TAVOLIERI  
Mail : aragfb.asbl@gmail.com

# Le Moniteur

SOMMAIRE



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

- Actualités** 6 Conseil Supérieur
- Actualités** 8 Wallonie : quelques changements depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2023
- Chronique technique** 10 L'apprentissage de la chauffe du four à bois, en direct, dite « sans filet »
- Ressources humaines** 14 Quels sont les types de management toxique
- Fiscal** 15 Révision forfait 2022  
Glaciers
- Fiscal** 17 Forfait 2023  
Glaciers
- Recette** 28 Gâteau Opéra
- Fêtes et convivialités** 29 Banquet de la St Aubert à Namur
- Information** 30 Promotion européenne : SEMAINE DU PAIN 2023  
Le pain complet à l'honneur
- Économie** 32 Inondations : la Wallonie poursuit la reconstruction de ses infrastructures
- Le saviez-vous** 33 Nouvelles dispositions sur les insectes autorisés désormais  
dans la nourriture
- Marketing** 34 Quelques nouvelles tendances en marketing
- Actualités** 36 Baromètre de prévention des déchets : la consommation durable progresse
- Économie** 37 Indexation des loyers en Wallonie
- Histoire** 38 La fameuse Madeleine de Proust
- Santé** 40 Les bienfaits de l'eau
- Consommation** 41 Les œufs vont-ils bientôt devenir un produit de luxe ?
- Chocolat** 42 La Belgique 8<sup>e</sup> au podium du World Chocolate Masters
- Consommation** 42 Les packs sont en plein boum !
- Information & In memoriam** 43 Voyage en Italie organisé par Alimenteo
- Culture** 44 Les Effarés
- Communication fournisseur** 46 Wariko, le partenaire de la Fédération francophone des boulangers-  
pâtisseries en matière de terminaux de paiement
- 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, M. Dewalque, G. Xhaufnaire.

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.

# Conseil Supérieur

C'est en présence de Monsieur CLARINVAL, Vice – Premier Ministre, Ministre des Classes Moyennes, des indépendants, des PME et de l'agriculture, des réformes institutionnelles et du renouveau démocratique que le Conseil Supérieur des indépendants et des PME a été installé le 24 janvier.

Chaque organisation a reçu leurs mandats pour une nouvelle session 2023/2028.

Le Conseil Supérieur représente plus de 170 organisations, et réparties en commissions.

En ce qui concerne le secteur de la boulangerie, nous faisons partie de la commission spéciale numéro 1 « Alimentation ».

Les organisations et les représentants de cette commission sont :

- Association professionnelle du libre - service en alimentation représentée par messieurs HUBERT Marc et NICLOT Pascal. (1)
- Organisation professionnelle des commerçants en vins et spiritueux représentée par monsieur VAN LERBERGHE Geert et madame JARDIN Muriel. (1)
- Organisation des bouchers/bouchers – charcutiers représentée par messieurs VAN TILBORGH Marc et DE MEULDER Jan. (2)
- Confédération Belge de la boulangerie – pâtisserie- chocolaterie représentée par messieurs VAN DAMME Eddy et DE ROO Thierry. (1-2)
- Fédération Belge de la viande représentée par messieurs GORE Michaël et VERSPREET Luc. (1)
- Fédération nationale des bouchers, charcutiers et traiteurs de Belgique représentée par messieurs CLAEYS Ivan et BOUILLON Philippe. (1-2)
- Fédération Belge de distributeurs de boissons représentée par messieurs DEWULF Guy et DE KEYZER Marc. (2)
- Groupement national des quincailleurs représenté par messieurs PEETERMANS Dirk et PENNEMANS Luc. (2)
- Groupement national des abattoirs et ateliers de découpe des volailles représenté par messieurs COOREMAN Andy et VAN ASSCHE Wouter. (2)
- Fédération flamande des boulangers – pâtisseries - glaciers – chocolatiers représentée par messieurs TOMASSEN Bart et CEULEMANS Bart. (2)



Mr Denoncin, président de la Fédération



L'assemblée

©Caroline Dupont Photography

- Fromagers, affineurs, opérateurs de super-marché représentés par madame VAN DE STEENE Annick et monsieur ARDIES Luc. (2)
  - FENAVIAN représenté par monsieur MICHIESENSE Louis – Philippe et madame VANDEWYNCKEL Anneleen. (2)
  - Grossistes en fruits et légumes représentés par madame VAN DER SYPT Veerle et monsieur NICOLAI Peter. (2)
  - Fédération de l'Industrie Alimentaire représentée par mesdames GROOTEN Anke et DEMBOUR Carole. (1-2)
  - Union Belge des ovo produits représentée par messieurs VANDE WIELE Jan et LODEWIJCKX Bert. (2)
  - Fédération francophone de la boulangerie – pâtisserie – glacerie – confiserie – chocolaterie représentée par messieurs DENONCIN Albert et VANDERAUWERA Josée. (1)
  - Commerce en gros de poissons représenté par messieurs DU BOIS Maarten et RAU Roméo. (2)
- 1 : fédérations francophones.  
2 : fédérations flamandes.



Mr Le Ministre Clarinval et le président du conseil Mr VAN ASSCHE

©Caroline Dupont Photography

# Wallonie : quelques changements depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2023

## Contrôle technique pour les motos à la revente ou accidentées

Les motos de catégorie L et de cylindrée supérieure à 125 cm<sup>3</sup> étaient jusqu'à présent exemptées de contrôle technique lors de la revente à un particulier ou après un accident. Depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2023, ce dernier est désormais obligatoire dans ces cas précis.

## Coupures en matière d'électricité et de gaz : avis de la justice de paix

La procédure en cas de défaut de paiement d'un client résidentiel a été fondamentalement revue à la suite de l'adoption du décret « juge de paix ». A partir de janvier, le fournisseur ne peut plus résilier un contrat ou couper l'énergie de manière unilatérale. L'autorisation du juge de paix sera obligatoire avant toute coupure d'électricité en cas de non-paiement des factures d'énergie. L'objectif de cette disposition est de permettre à tout client résidentiel de bénéficier du droit à un débat contradictoire et à une décision prise par une autorité impartiale et indépendante, en cas de risque de coupure d'électricité.

## Nouvelle Politique agricole commune

La nouvelle Politique agricole commune (PAC) entre en vigueur dans l'Union Européenne. Dans cette perspective, le Gouvernement wallon a validé le budget et défini les grandes orientations qu'il compte donner au secteur durant la période 2023-2027. Celles-ci entendent favoriser le revenu des agriculteurs, les jeunes, l'environnement et la biodiversité.

## Prolongation du prêt «Coup de pouce »

Le prêt coup de pouce est un prêt octroyé par la SOWALFIN qui permet aux particuliers de prêter de l'argent aux entreprises wallonnes et aux indépendants pour financer leurs activités. Ils reçoivent, en contrepartie, un avantage fiscal qui prend la forme d'un crédit d'impôt annuel qui s'élève à 4% pendant les 4 premières années, puis 2,5% sur les éventuelles années suivantes. Entré en vigueur en 2021 et initialement prévu pour 2 ans, le dispositif est prolongé de 2 ans étant donné son succès (et donc, jusque fin 2024).





Afin d'apporter une réponse au niveau trop faible des fonds propres dans les PME et pour soutenir le redéploiement de la Wallonie, une refonte totale du prêt « Coup de Pouce » avait été mise en oeuvre en 2021 afin de le rendre plus attractif, pour les prêteurs, comme pour les bénéficiaires.

Cela a porté ses fruits puisqu'entre le 1<sup>er</sup> janvier 2021 (entrée en vigueur du nouveau dispositif) et le 31 octobre 2022 : 4419 demandes d'enregistrement de prêts « Coup de Pouce » ont été transmises à la SOWALFIN, pour un montant global de près de 32 millions €.

### Modalités du dispositif

Exemple : Jean veut prêter 10.000 € (pendant 6 ans) à son frère qui veut agrandir son magasin. Jean pourra donc bénéficier d'un crédit d'impôt de 4% les 4 premières années (soit 400 € par an) et de 2,5% les 2 dernières années (soit 250 € par an), soit un crédit d'impôt total de 2.100 €.

#### 1. Plafonds autorisés

- 250 000 € par emprunteur
- 100 000 € par prêteur

#### 2. Durée

La durée du prêt « Coup de Pouce » peut être de 4, 6, 8 ou 10 ans.

### 3. Paiements à terme ou échelonnés

Deux possibilités s'offrent aux deux parties :

- soit rembourser la totalité du capital en une seule fois à l'issue de la durée du crédit ;
- soit faire le choix d'un prêt amortissable présentant (au choix) des remboursements trimestriels, semestriels ou annuels du capital sur la durée prévue.

### 4. Remboursement anticipatif possible

Le prêt « Coup de pouce » actuel permet un remboursement anticipé des fonds prêtés.

### 5. Une garantie publique sur prêt privé est prévue

Le dispositif prévoit une garantie de remboursement de 30% de la part de la Région dans certains cas comme une faillite, une réorganisation judiciaire, une dissolution ou une liquidation volontaire ou forcée de l'emprunteur.

### Un prêt subordonné de la SOWALFIN peut être obtenu conjointement au prêt

Suite à la prolongation, le dispositif est désormais en vigueur jusque fin 2024.

Toutes les infos relatives à ce nouveau produit sont disponibles sur [www.pretcoupdepouce.be](http://www.pretcoupdepouce.be)

# 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-Pâtisseries-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*

# L'apprentissage de la chauffe du four à bois, en direct, dite «sans filet»

Parce que la chauffe du four au bois et en direct a été pour nous un apprentissage difficile à ne pas vivre en isolé. Et au cas où vous êtes invité en tant que professionnel à une animation locale d'une cuisson de pains toujours très conviviale. Mais aussi et principalement pour comprendre que les bases de la cuisson dans un four sont différentes que la cuisson sur un réchaud, une « plancha » ou un barbecue, voici des textes permettant mieux comprendre comment chauffer un four à bois en direct, c'est-à-dire où la chambre de chauffe et la chambre de cuisson sont la même pièce.

Voici également une photo (trouvé sur le net) d'un four dit BBQ dont l'image est suffisante pour faire comprendre baking et coking (cuisson dans un four et cuisson sur un réchaud) sont des chauffes différentes.

Dans un extrait du vocabulaire du boulanger de l'Encyclopédie Diderot et D'Alembert, écrit en 1782 : « Cuisson du pain ; c'est une des parties de la boulangerie qui demandent le plus d'attention et le plus d'expérience ».

Ce travail est déclaré dans le titre un peu « sans filet », car la charge de bois doit être précise puisqu'une fois effectuée, elle n'est plus rectifiable. Cela devient presque un patrimoine du boulanger des bois, un « savoir-faire », où il est important d'échanger et transmettre.

D'emblée, donnons un exemple pour les profanes de la chauffe au bois, un relevé des seize petites opérations successives (fig.25, c'est du détail) nécessaires pour lancer la chauffe dans le four du haut d'un four à gueulard à deux étages. Rien qu'histoire de comparer avec le simple petit clic qu'est un réglage du thermostat de four en tôle à chauffe indirecte.

L'air de rien, il est bon d'en tenir compte dans l'évaluation d'un prix de revient. Encore que comparer au travail que demande la manutention du bois : réception, coupe, stockage, séchage et approvisionnement près du four, ces



seize petites opérations de la fig.25 représentent moins de coût en main d'œuvre. Généralement il n'y a que des convaincus qui se lance dans ce type de chauffe.

Quand de nouveaux boulangers des bois approchent un four à bois en direct pour la première fois, c'est tout sauf du « tout cuit » !

Il faut s'adapter aux tirages suivant la pression atmosphérique, la saison et le vent. Chauffer le four à point, laisser rabattre la chaleur, pour cuire aussi régulièrement de la voûte que de la sole. Vous le voyez, il s'agit d'apprendre « à jouer » avec la flamme, l'accumulation de chaleur, l'élément feu à « engranger ».

Apprécions quelques mises en garde de nos anciens puisque plus aucun manuel ne le décrit de nos jours.

La première de Monsieur Franck, un des plus habiles boulangers de Vienne au milieu du XIX<sup>e</sup> siècle : « La nature du combustible, la quantité de pâte à cuire, la capacité du four, une première ou une deuxième fournée, sont autant de points importants qu'il est utile de prendre en considération, mais qu'on ne peut indiquer dans un livre, attendu que c'est à la pratique seule qu'il convient d'emprunter l'expérience, le coup d'œil et le tact nécessaires à ces opérations<sup>1</sup> ».

<sup>1</sup> M. BENOIT, Julia de FONETENELLE, F.MALEPEYRE, *Nouveau Manuel du Boulanger, du négociant en grains, du meunier et du constructeur de moulin*, Tome 1, et Tome 2 éd. Librairie encyclopédie Roret, 1846, p. 140.



**fig.25. Comparaison entre, un seul et simple clic de thermostat et tous les gestes nécessaires pour chauffer un four à bois à gueulard sur 2 étages**

1	Ouvrir (tirer) la clé extérieur gauche pour l'oura de gauche
2	Ouvrir (tirer) la clé extérieur droite pour l'oura de droite
3	Prendre la barre de fer et ouvrir les portes du four du haut
4	Tirer le rond ou coupole bouchant l'assise du gueulard
5	Prendre le gueulard et l'installer à la place du rond-coupole
6	Fermer les portes du four du haut
7	Ouvrir les portes du four du bas
8	Tirer le rond-coupole du four du bas
9	Prendre la grande clé pour descendre la buse encastree dans la voûte
10	Installer la clé dans son support suspendu en façade et mettre les encoches de la buse dans celles de la clef pour descendre celle-ci et l'appliquer sur l'assise
11	Ranger la clé dans sa place
12	Fermer les portes du four du bas
13	Ouvrir la (ou les) porte(s) du foyer
14	Charger le bois nécessaire à la chauffe et allumer le feu
15	Fermer la porte du foyer
16	Au besoin starter des minuteries (pour les temps de chauffe et pour bouger les orientations du gueulard), dès que la flamme se projette dans la chambre

*Inventaire réalisé (ne prenant pas en compte le savoir-faire pour la maîtrise de la chauffe) pour bien marquer que le four à bois est un choix qu'il faut assumer et prendre en compte dans le calcul d'un prix de revient*

*Mais qui n'estime pas le plaisir de cette façon de faire, faisant appel à la valorisation de nos sens.*

*« Vous les boulangers, vous n'êtes pas des gardes-barrières, quand même » me disait le fournisseur Daniel.*

La deuxième précision sur la difficulté de la chauffe sans filet nous est apportée par Émile Dufour<sup>2</sup> (le bien nommé) : « Aucun ouvrier, ni patron, quel qu'il soit, n'est certain, lorsqu'il chauffe un four pour la première fois, d'arriver juste, s'il n'a pas eu quelques renseignements auparavant. Par exemple : le nombre de fournées qui ont été cuites précédemment, le temps écoulé depuis la dernière, et ce qu'on aura cuit, sont encore des données de nature à modifier la situation ». Il s'agit d'un travail d'équipe.

### Qu'est-ce qu'une belle flamme?

L'observation de la flamme est une des spécificités du boulanger des bois, celle-ci doit être bien jaune et assez claire, ne pas fumer.

Mais il arrive, surtout au démarrage du feu, que la flamme n'est pas belle, elle suffoque, elle « tousse » et enfume.

Dans son livre sur le tirage des cheminées de feu ouvert, Jules Louvière<sup>3</sup> donne aussi l'indication sur la conformité topographique de votre emplacement de fournil et de la cheminée qui vous obligeront à tenir compte de

certains points (vents dominants, orientation,...). Les fours installés dans des vallées encaissées n'ont pas le meilleur profil géographique d'aménagement pour cette raison.

Comme le dit Émile Dufour, on supplée quelquefois à ces problèmes de tirage en ouvrant légèrement les portes pour apporter plus d'oxygène à la flamme. Mais pas de trop, parce qu'à l'inverse, la flamme s'éparpille, se disperse. Parfois, les portes du four à ouras, lorsqu'elles sont fermées et basculantes, tremblent par la force venant d'appel d'air. C'est un réglage naturel mais limité par cette même nature. On ne sait pas mettre plus d'oxygène dans l'air et plus d'air dans la pièce.

Pour un démarrage de feu, il est nécessaire de placer les bûches de façon à ce que l'oxygène de l'air puisse bien circuler entre. Tout ceci, afin que le feu prenne bien et n'étouffe pas, parce que privé de cet oxygène.

Pour avoir un bon tirage d'air, il faut que l'air traverse le foyer depuis l'entrée (dite aussi prise ou départ d'appel d'air) situé en-dessous de la grille du foyer jusqu'à l'oura. Pour bien faire, il faut que l'appel d'air pour le foyer soit en zone surpressionnaire et chaude et que la sortie d'air soit en zone dépressionnaire et froide. Ainsi

<sup>2</sup> É. DUFOUR, *Traité pratique de panification française et parisienne*, Paris, 1<sup>ère</sup> édition en 1937, 4<sup>ème</sup> édition 1957, p. 93.

<sup>3</sup> J. LOUVIÈRE, *Le tirage des cheminées à feu ouvert*, éd. Charles Massin, Paris, 1977.

par l'aspiration vers l'extérieur, des vents de vitesse parfois phénoménale parcourront la cheminée vers l'extérieur.

Lorsque le feu fume en sortant de la cheminée et que vous n'êtes plus à votre première cuisson, c'est probablement parce que la charge est trop forte, il vaut mieux mettre en 2 fois la charge de bois prévue dans le foyer et la deuxième charge avec des bois de plus petites sections.

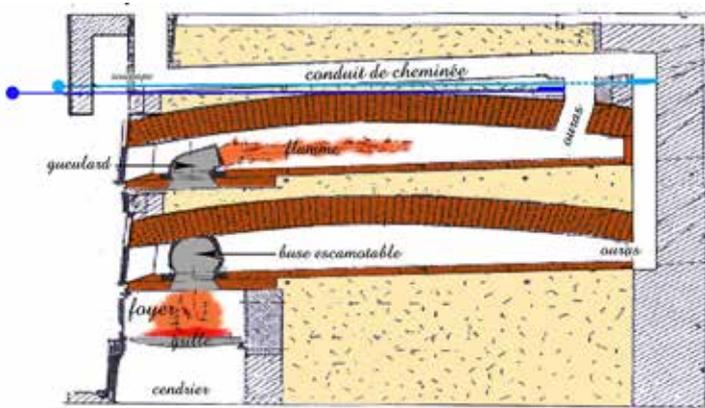
Lorsque juste au démarrage du feu, que la flamme n'est pas belle, elle suffoque, elle « tousse », enfume, on réduit alors les autres appels d'air contrariants (créé par le ventilateur de la hotte, par exemple) afin de ne pas gêner l'appel d'air qui doit partir du dessous du feu.

Ce sont des réglages naturels qu'il faudra encore ajuster lorsque le « plafond du ciel » ou le baromètre est bas, suivant les régions.

Cette différence entre l'air chaud circulant dans la cheminée et l'air de la pièce plus froid, existe moins à l'allumage du feu et ce qui représente souvent une difficulté que l'on tente de résoudre en faisant brûler du papier à la soupape, endroit situé à la fin des conduits de fumée (ouras) et au départ de la cheminée, comme pour ouvrir la voie et prendre l'humidité.

Afin de permettre à tous ceux qui entreprenaient la même tâche de se retrouver un peu moins dans le « brouillard enfumé », alors que l'exigence de vente n'autorise pas le dérapage d'un apprivoisement, On a rédigé avec mon filleul Laurent, un texte qu'Éric, de passage au fournil en fin 2004, a judicieusement critiqué pour le rendre plus lisible. A la rédaction de ce texte, seules, six années d'expérience font part de notre approche du four à bois avec ce document. Celui-ci serait certainement plus riche si des hommes de

**Fig. ci-dessous :** Coupe transversale d'un four à bois en chauffe directe avec foyer décalé et gueulard sur deux étages.



<sup>4</sup> É. DUFOUR, déjà cité, p. 143.

métier ayant un plus long vécu y avaient encore plus participé.

C'est pourquoi je crois très fort que ce document est perfectible, mais comme il manquait, voilà déjà cette première lumière pour attiser la flamme de tout professionnel qui se lance dans cet investissement de « savoir-faire » de réglage de flamme et d'appel d'air avec les éléments que la nature met à notre service.

Distinguons maintenant les diverses chauffe.

### Chauffe pour « sécher » un nouveau four, dit « dérhumage »

Il faut chauffer à l'intérieur du four au début avec un petit feu espacé, puis petit à petit ou de jour en jour avec de plus grosses bûches de bois (bois « rouge » de préférence), pour tenir le feu à ce moment et savoir que comme la rosée arrose mieux que la pluie, la braise sèche mieux la maçonnerie que la flamme.

« Lorsqu'un four est neuf », écrit Émile Dufour<sup>4</sup>, « on le traite comme suit : une fois la construction terminée, on étend sur toute la surface du carrelage, pour éviter qu'il ne brûle, une couche de fins gravats ou de sable d'environ un demi-centimètre d'épaisseur, car pour cuire au four on chauffe toujours intérieurement. Cette opération terminée, on fait une petite charge et on laisse brûler doucement. On laisse le four poser pendant deux heures, bouche et ouras ouverts. Après, on peut chauffer graduellement, mais pendant cinq à six jours, on laissera les ouras un peu ouverts. Après la bouche restera seule ouverte. Un four quel qu'il soit a toujours des fissures si l'on procède trop brutalement dès le premier jour, ces fissures risquent d'être d'une largeur exagérée, ce qui peut occasionner des pertes de buée et de chaleur. On risque également de brûler le carrelage où par la suite le pain « ferrera » (c'est-à-dire qu'il brûlera par dessous). Il faut pour « cuire un four », dix jours environ. Il vaut mieux en mettre deux ou trois de plus. Cela s'appelle « dérhumer » le four.

Cette opération se réalise chaque jour sur une durée de dix à quinze jours, pour les fours qui font plus de cinquante tonnes. Certains disent qu'il faut compter un an de chauffe et de cuisson pour sécher convenablement toute la masse du four. Le cycle des saisons apportant des variantes, il est normal que l'on apprécie les différents comportements du four suivant ces saisons. Pour cela aussi il faut un an.

C'est pourquoi, les premiers temps d'emploi du four, il est souvent plus difficile de profiter de la chaleur « résiduelle » pour cuire de la pâtisserie après les pains : le four n'a en effet pas assez de « fond » pour bien réaliser la deuxième cuisson sur la chauffe.

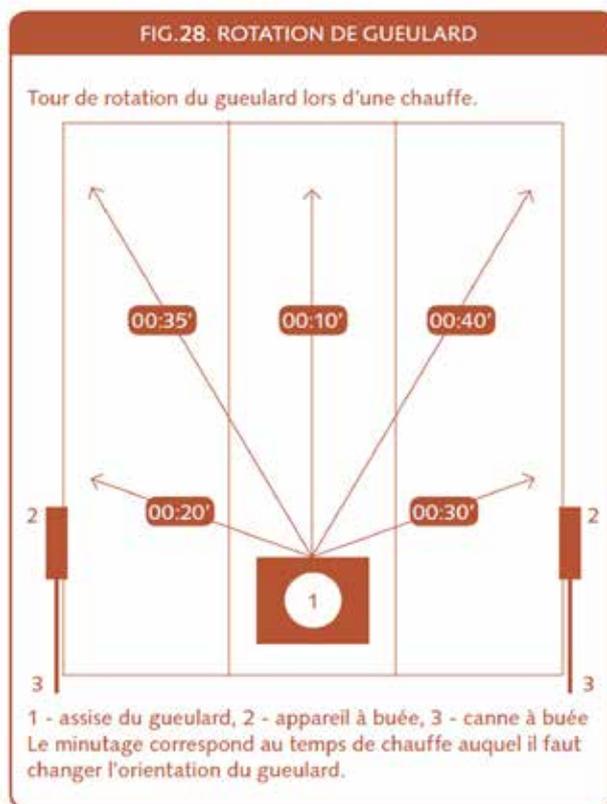


### Chauffe de fond après un arrêt de plus d'une journée de cuisson.

Quand le four n'a pas été utilisé pendant un, deux jours ou plus, il est bon de faire des chauffes dites de fond, la veille de la prochaine fournée. Lorsqu'il s'agit d'un four à gueulard, les chauffes ne se font plus à l'intérieur de la chambre de cuisson, mais par l'intermédiaire du foyer décalé. Sur mon four à double sole étagées, on faisait des triples et doubles chauffes (par exemple, trois tours de trois fois dix minutes au-dessus et deux tours de trois fois dix minutes en dessous, fig.28) lorsqu'il faisait grand froid la nuit.

Les chauffes de fond sont encore plus utiles après les congés annuels. Là, il vaut mieux chauffer par paliers pendant les deux à trois jours précédant la réouverture. D'abord des petites chauffes puis des plus grandes pour ne pas forcer l'ouvrage maçonné qui sinon risquerait de fissurer.

*La suite de cette chronique se trouvera dans le moniteur de mars.*



Levure Royale® :  
la reine des levures apporte un goût  
plus prononcé à vos préparations  
et assure une plus  
grande stabilité  
pendant le processus  
de fermentation.



# Quels sont les types de management toxique

Le management est souvent complexe et de l'attitude du manager dépend le bon fonctionnement de l'entreprise.

Voici des types de management qui peuvent poser problème.



## LE MICRO MANAGER

Il faut pouvoir déléguer, faire confiance et être clair sur les attentes.

## LE COACH BANCAL

Il faut pouvoir faire progresser les forces vives de son équipe.  
Il faut les tirer vers le haut et commencer par soi-même.

## LE TROP SYMPA

il faut pouvoir équilibrer accessibilité et assertivité. La communication doit être très claire, décidée et suffisante. Être trop amical avec son équipe peut avoir des conséquences inattendues.

## CELUI QUI MANQUE D'EMPATHIE

il faut nécessairement être patient et composer un maximum avec ce qui peut l'être mais faire comprendre ce qui ne peut pas l'être.

## "MR JE SAIS TOUT"

il faut reconnaître et valoriser les forces et compétences des autres. Pour coopérer il faut avoir la sagesse de l'humilité pour être constructifs et efficaces.

## LE WORKAHOLIC (accroc au travail)

il faut savoir respecter certaines limites entre la vie professionnelle et personnelle même si parfois il y a des urgences et des impératifs.

L'excès ne doit pas être une habitude mais une exception.

Mais en tant que boulangers-pâtisseries, c'est très difficile à mettre en place.



# Révision forfait 2022

## Glaciers

### Accords définitifs pour le forfait 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. Mais avant cette réunion nécessaire pour établir le forfait 2023, nous avons contacté l'Administration Centrale du « Service Public Fédéral Finances ». Suite à la flambée des prix des matières premières, nous avons demandé la révision complète des accords pour le forfait de 2022 au niveau de la TVA et en conséquence au niveau des impôts directs. Notre demande a été acceptée et lors de la réunion de la commission fiscale nationale en novembre, toutes les données ont été rassemblées afin d'établir des moyennes nationales réalistes tenant compte de la très forte augmentation constatée sur tous les produits durant l'année 2022.

Toutes les données ont été transmises à l'administration fiscale en même temps que celles concernant le forfait des boulangers pâtisseries. Etant donné la discussion en ligne, produits par produits, de toutes les marchandises composant le forfait boulangers pâtisseries, lesquelles pour la plupart sont prises en considération pour l'élaboration du forfait glaciers, nous n'avons pas du négocier les différents prix proposés pour le secteur glacier. Vu toutes les constatations et la forte hausse de toutes les matières premières, **tous nos prix ont été acceptés pour nous permettre d'obtenir un nouveau forfait définitif pour l'année 2022.**

### Prix des matières premières

Au niveau du prix de revient des matières premières, toutes les marchandises subissent donc une très forte augmentation par rapport aux prix retenus précédemment. Suite aux négociations pour les boulangers, les prix des sucres, du chocolat et des produits laitiers sont en forte hausse mais les matières premières spécifiques au secteur de la glace sont encore en plus forte augmentation. Voici quelques unes des hausses les plus spectaculaires : pistache + 0,45€, citron + 0,51€, cacao + 0,89€, brésilienne + 1,19€, framboise + 1,36€, améliorant + 1,44€, colac + 1,71€, amarena + 2,53€, pralin + 2,79€ et noisettes + 8,80€.

Sur base de tous les prix de revient retenus pour les marchandises composant la recette de fabrication, lesquels sont en forte hausse durant l'année 2022 par rapport au forfait provisoire conclu fin 2021, le prix de revient au litre de glace en fabrication propre et au moyen de produits préparés augmente de + 0,44€. Il en est de même pour le prix de revient moyen au litre de composition qui subit également une augmentation importante de + ou - 6€ au litre.

### Prix de vente

Au niveau des prix de vente, compte tenu de la baisse de pouvoir d'achat de la population, l'Administration a bien compris que durant l'année 2022 pour la plupart des glaciers, il

leur avait été difficile d'augmenter leurs prix et d'autant que les prix de vente retenus lors de l'élaboration du forfait provisoire, nous avions déjà tenu compte d'une indexation normale. **De ce fait, tous les prix de vente pour le forfait 2022 définitif sont identiques aux prix de vente retenus pour l'élaboration du forfait 2022 provisoire.**

Tenant compte du prix de vente d'un litre de glace resté à l'identique, soit 32€ pour 2022, **le coefficient glace** suite à la hausse spectaculaire du prix de revient de fabrication **va diminuer de façon très importante de - 2,38 et passe donc de manière définitive de 14,06 à 11,68 pour 2022.**

Pour la portion de crème fraîche dont le prix de vente est resté à l'identique et que le coefficient glace appliqué aux matières premières, (notamment au + 0,25€ pour le sucre semoule et au + 1,00€ pour la crème fraîche) est en forte baisse, **le coefficient crème fraîche est également en forte diminution de 1,11 et passe de manière définitive de 5,80 à 4,69 pour 2022.**

Concernant les parfums, la forte hausse principalement des pistaches, des citrons, du cacao, des framboises, du pralin et des noisettes occasionne une diminution du prix de revient au litre des parfums de 1,398€. Du fait de cette baisse et du statu quo du prix de vente au litre de glace, **le coefficient parfums est moins élevé de - 0,23 et passe donc de manière définitive de 2,35 à 2,12 pour 2022.**

Même scénario pour les garnitures, étant donné la hausse légère des sauces + 0,10€ pour le caramel, + 0,20€ pour l'ananas et + 0,28€ pour le chocolat, ainsi que l'augmentation considérable de la brésilienne + 1,19€ et des amarenes + 2,53€ cela donne un prix de revient plus élevé pour certaines coupes. Tenant compte du prix de vente identique pour chacune des 7 coupes types ; **le coefficient garnitures subit lui aussi une diminution de - 0,06 et passe donc de manière définitive de 1,52 à 1,46 pour 2022.**

Le résultat de toutes ces révisions et de toutes les adaptations acceptées par l'Administration va déboucher sur une réduction importante du chiffre d'affaires réalisés en 2022 et donc sur moins d'impôts directs et moins de TVA à payer.

## IMPORTANT

La révision de ce nouveau chiffre d'affaires doit être **réalisée dans la déclaration TVA du 1<sup>er</sup> trimestre 2023.**

Pour ce faire il est nécessaire de calculer à nouveau le chiffre d'affaires réalisé durant toute l'année 2022 sur base du nouveau coefficient de votre entreprise. **La différence négative** constatée entre le chiffre d'affaires déclaré précédemment et le nouveau chiffre d'affaires calculé **s'inscrit au cadre II en case 49 de la déclaration TVA** laquelle correspond au point « G. Montant des notes de crédits délivrées et des corrections négatives : relatif aux autres opérations du cadre II ».

Comme le chiffre d'affaires révisé est inférieur à celui calculé précédemment, il faut à nouveau calculer la TVA à payer sur le nouveau chiffre d'affaires recalculé et ensuite **inscrire la**

**différence négative de TVA** (moins de TVA à payer) **au cadre V en case 64 de la déclaration TVA** laquelle correspond au point « C. TVA à récupérer mentionnée sur les notes de crédit délivrées ».

Dans le contexte actuel, cet accord intervenu le 6 décembre, jour de la Saint Nicolas est très positif pour le secteur des glaciers.

**Ghislaine Xhauftaire**,  
Présidente de la Commission Fiscale Francophone.

## Tableaux comparatifs entre le forfait 2022 définitif après révision et le forfait 2022 provisoire

### Forfait 2022 définitif

Coefficient glace .....	11,68
Prix de vente par litre .....	€ 32,00
Coefficient parfums .....	2,12
Coefficient garnitures .....	1,46
Coefficient crème fraîche .....	4,69
Coefficient marchandises .....	1,40
Coefficient boissons froides	
- comptoir et commerce ambulant .....	1,50
- salon de consommation .....	3,20
Coefficient boissons froides, apéritif et boissons spiritueuses .....	3,20
Clause d'exclusion .....	€ 52,00
Coefficient produits de boulangerie et pâtisserie au salon de consommation .....	1,80

### Forfait 2022 provisoire

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



# Forfait 2023

## Glaciers

### Nouveaux accords pour le forfait TVA 2023

Comme chaque année en novembre, la commission fiscale francophone s'est réunie pour rassembler toutes les données nécessaires à l'établissement du forfait provisoire pour l'année 2023.

Mais cette fois la discussion avec les personnes habilitées à négocier les forfaits au sein de l'Administration Centrale du « Service Public Fédéral Finances » a eu lieu par vidéo conférence juste après avoir négocié, un à un, tous les prix d'achat et de vente pour la révision du forfait provisoire de 2022 suite à la forte augmentation de tous les prix constatée depuis le début de l'année 2022.

Toutes les propositions faites par la commission fiscale ont été acceptées sans contestation par l'Administration fiscale compte tenu de la hausse des matières premières. Il nous a même été proposé d'adapter certains prix de revient à la hausse par rapport aux prix de revient obtenus pour la révision et l'adaptation du forfait 2022. Un accord sur les différents calculs nécessaires à l'élaboration du forfait provisoire pour l'année 2023 est intervenu le 6 décembre.

### Prix des matières premières

Au niveau du prix de revient des marchandises intervenant de manière importante dans l'élaboration des différentes recettes, 7 d'entre elles subissent encore une augmentation considérable par rapport aux chiffres définitifs pour 2022. C'est notamment le cas pour le lait + 0,10€, pour la crème fraîche + 0,20€, les améliorants + 0,32€ et les sucres : + 0,25€ pour le cristallisé, + 0,35€ pour le semoule, + 0,38€ pour l'impalpable et + 0,40€ pour le sucre inverti.

Au niveau de tous les autres prix d'achats, tous les prix proposés et obtenus pour le forfait définitif de 2022 ont été retenus pour l'élaboration du forfait provisoire de 2023.

Sur base de tous les prix de revient retenus et suite à la hausse sensible des sucres et des produits laitiers, le prix de revient moyen au litre de composition, tant en fabrication propre qu'au moyen de produits préparés, est en hausse de + 0,213€.

### Prix de vente

Pour les prix de vente des coupes types, par rapport au forfait provisoire de 2022 et au forfait définitif révisé pour 2022 restés identiques, pour les nouveaux accords, elles sont toutes en augmentation. Les nouveaux prix de vente des 7 coupes types correspondent aux propositions que nous avons soumises à l'administration.



Il en va de même pour le **prix de vente d'un litre de glace**, le prix proposé et retenu est de **34€ en 2023**. Malgré la hausse de + 2,00€ du prix de vente du litre de glace, mais étant donné l'augmentation sensible du prix de revient de fabrication, **le coefficient glace diminue encore de - 0,21** par rapport au forfait définitif de 2022 et passe donc de 11,68 à **11,47 pour le forfait provisoire de 2023**.

Pour la portion de crème fraîche, étant donné la hausse du prix de revient de la crème fraîche par rapport au prix définitif de 2022 et le statu quo du prix de vente de la portion de crème mais aussi compte tenu de la baisse importante du coefficient glace - 0,21 appliqué aux matières premières, **le coefficient crème fraîche est lui aussi en baisse de - 0,35** et passe donc de 4,69 du forfait définitif de 2022 à **4,34 en 2023**.

Concernant les parfums, comme tous les prix de revient sont restés identiques à ceux définitifs du forfait 2022 et que le prix de vente du litre de glace est en augmentation **le coefficient parfums subit une hausse de + 0,13** par rapport à celui de 2,12 du forfait définitif de 2022 et passe donc à **2,25 en 2023**.

Pour les garnitures, tenant compte de la hausse du prix de vente du litre de glace, de la légère augmentation du prix de vente des 7 coupes types allant de + 0,03€ à + 0,11€ pour les classiques et + 0,42€ pour la coupe amarena étant donné la forte hausse de ces cerises mais surtout de l'augmentation du prix de revient des produits laitiers et des sucres, **le coefficient garnitures subit une forte diminution de - 0,33** et passe donc de 1,46 du forfait définitif de 2022 à **1,13 pour le forfait provisoire en 2023**.

Pour rappel, dans le calcul du chiffre d'affaires sur base du **coefficient fixé à 11,47 en 2023, concernant son adaptation en plus ou en moins de 0,10 point, celle-ci s'effectue toujours par tranche de 0,60€** en tenant compte du fait que toute tranche inférieure à 0,60€ est comptée pour une tranche complète.

**En 2023**, suite à l'accord sur nos propositions par l'Administration fiscale, **tous les autres coefficients sont maintenus à l'identique**.

En résumé, le forfait 2023 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. Xhaufaire**

Présidente de la Commission Fiscale Francophone



## Tableaux comparatifs entre le forfait 2023 provisoire et le forfait 2022 définitif après révision

### Forfait 2023 provisoire

Coefficient glace .....	11,47
Prix de vente par litre .....	€ 34,00
Coefficient parfums .....	2,25
Coefficient garnitures.....	1,13
Coefficient crème fraîche.....	4,34
Coefficient marchandises.....	1,40
Coefficient boissons froides	
- comptoir et commerce ambulant .....	1,50
- salon de consommation .....	3,20
Coefficient boissons froides, apéritif et boissons spiritueuses.....	3,20
Clause d'exclusion.....	€ 52,00
Coefficient produits de boulangerie et pâtisserie au salon de consommation.....	1,80

### Forfait 2022 définitif

Coefficient glace .....	11,68
Prix de vente par litre .....	€ 32,00
Coefficient parfums .....	2,12
Coefficient garnitures.....	1,46
Coefficient crème fraîche.....	4,69
Coefficient marchandises.....	1,40
Coefficient boissons froides	
- comptoir et commerce ambulant .....	1,50
- salon de consommation .....	3,20
Coefficient boissons froides, apéritif et boissons spiritueuses.....	3,20
Clause d'exclusion.....	€ 52,00
Coefficient produits de boulangerie et pâtisserie au salon de consommation.....	1,80



## 1. Remarques préliminaires

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

## 2. Opérations visées par la réglementation forfaitaire

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

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

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

## 3. Prix d'achat

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

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

## CHAPITRE 1

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

## 4. Taux de taxe applicable - Distinction

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

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

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

⋮ [EXEMPLE]

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

## CHAPITRE 2

[Glace de consommation]

## 5. Chiffre d'affaires

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

Le chiffre forfaitaire en raison, de la vente de la glace vanille et de la glace avec parfums s'obtient en multipliant le prix d'achat de tous les produits qui sont utilisés à la préparation de la glace vanille ou de la préparation de base des glaces avec parfums, par le coefficient **11,47**.

Ce coefficient s'applique seulement lorsque le prix de vente forfaitaire, TVA comprise, d'un litre de glace, tel qu'il est calculé de la façon prévue au n° 6 s'élève à **€ 34,00**.

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

⋮ [EXEMPLE]

⋮ Prix de vente d'un litre :  
 ⋮ € 33,00 TVA comprise d'où  $34,00 - 33,00 = 1,00$   
 ⋮ Soit 2 tranches, coefficient  $11,47 - 0,20$   
 ⋮ € 36,00 TVA comprise d'où  $36,00 - 34,00 = 2,00$   
 ⋮ Soit 4 tranches, coefficient  $11,47 + 0,40$

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

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

Lorsque l'assujetti ajoute à la préparation de base certains produits pour donner à la glace une couleur ou un goût déterminé, il doit calculer un chiffre d'affaires complémentaire. Celui-ci est obtenu en multipliant le prix d'achat des produits utilisés à cette fin, par le coefficient **2,25**.

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

⋮ [EXEMPLE]

⋮ Prix d'achat des parfums : € 1.428,36  
 ⋮ Recette TVA non comprise : €  $1428,36 \times 2,25 = € 3.213,81$

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

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

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

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

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

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

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

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

[EXEMPLE]

Prix de vente 3 boules : € 3,00

Indice plus petite pince : n° 40

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

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

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

Prix de vente par litre € 35,00

Prix de vente de base forfait - € 34,00

Différence + € 1,00

1,00 = 2 tranches de € 0,60

Le coefficient devient donc : 11,47 + 0,20 = 11,67

## CHAPITRE 3

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

#### 7. Chiffre d'affaires

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

Le chiffre d'affaires forfaitaire en raison de la vente de ces spécialités, est obtenu en multipliant le prix d'achat total de ces produits par le coefficient **1,13**.

[EXEMPLE]

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

Recette TVA non comprise :

$$€ 889,36 \times 1,13 = € 1.004,98.$$

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

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

## CHAPITRE 4

### [Gaufres et crêpes]

#### 8. Chiffre d'affaires

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

Par conséquent, les produits précités doivent être inscrits :

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

[EXEMPLE]

Prix d'achat matières premières :

a) préparation glace

b) préparation gaufres et crêpes Ensemble € 1.195,27

Recette TVA non comprise :

$$€ 1.470,27 \times 11,67 = € 17.158,05.$$

## CHAPITRE 5

### [Crème fraîche]

#### 9. Chiffre d'affaires

Le chiffre d'affaires forfaitaire provenant de la vente de crème fraîche s'obtient en multipliant le prix d'achat total de la crème qui est utilisée à sa préparation par le coefficient **4,34**.

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

[EXEMPLE]

Prix d'achat crème fraîche : € 638,58

Recette TVA non comprise :

$$€ 638,58 \times 4,34 = € 2.771,44.$$

## CHAPITRE 6

### [Marchandises revendues sans transformation]

#### 10. Chiffre d'affaires

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

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



## [EXEMPLE]

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

Recette TVA non comprise :

€ 92,96 x 1,40 = € 130,14.

Sont toutefois exclus :

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

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

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

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

## CHAPITRE 7

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

## 11. Chiffre d'affaires

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

## [EXEMPLE]

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

136,34 Recette TVA non comprise :

€ 136,34 x 1,80 = € 245,41.

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

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

## CHAPITRE 8

## [Boissons]

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

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

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

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

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

## 13. Supprimé

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

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

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

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

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

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

Il est tenu compte des rendements ci-après :

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

Thé : 1 consommation par portion (sachet).

Potage acheté préparé : 1 consommation par sachet.

Bouillon : 100 consommations par litre de concentré de bouillon.

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

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

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

## CHAPITRE 9

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

## A. PRODUITS LIVRES OU SERVIS

## 16. Définition

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

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

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

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

## 17. Chiffre d'affaires

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

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

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

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

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

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

## B. AUTRES OPERATIONS

## 18/1. Définition

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

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

## 18/2. Vente de sacs en plastique

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

## CHAPITRE 10

## [Ristournes sur factures clients]

## 19. Définition

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

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

## CHAPITRE 11

## [Modalités d'application]

## 20. Clause d'exclusion

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

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

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

B. Ne peuvent pas suivre la réglementation forfaitaire pour la détermination de leur chiffre d'affaires provenant des spécialités livrées ou servies (v. 3), les assujettis qui, pour les sept spécialités désignées ci-après, pratiquant des prix de vente par portion, crème fraîche et TVA comprise, dont le total excède € **52,00**, pourboire non compris.



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

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

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

Les prix 2020 sont :

Dame blanche.....	€ 5,40
Brésilienne.....	€ 5,42
Café glacé.....	€ 5,40
Ananas melba.....	€ 5,55
Fraise melba.....	€ 6,40
Parfait.....	€ 5,75
Coupe amarena.....	€ 6,65
Total.....	€ 40,57

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

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

Nombre de spécialités réellement vendues ou servies : S

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

## 21. Prélèvements pour usage privé et pertes

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

## CHAPITRE 12

### [Caractère particulier de la réglementation forfaitaire]

#### 22. Définition

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

## CHAPITRE 13

### [Déclarations périodiques et notifications]

#### 23. Définition

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

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

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

## CHAPITRE 14

### [Comptabilité]

#### 24. Définition

Les glaciers soumis au régime forfaitaire doivent tenir :

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

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

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

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

## CHAPITRE 15

### [Notes de crédit]

#### 25. Définition

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

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

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

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

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

Facturier d'entrée

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

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

Facturier d'entrée (suite)

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

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

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



## Feuille de calcul

TVA N° :        

Nom et adresse de l'assujetti :

---



---



---

FEUILLE DE CALCUL  
**GLACIERS**du  trimestre    

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

<b>I. DECLARATIONS</b>			
1. Format des pinces utilisées .....			
2. Format de la pince la plus petite (le plus grand indice) :		<b>40</b>	A
3. Prix de vente normal pour 3 boules, TVA comprise :		<b>3,00</b>	B
4. Prix de vente forfaitaire d'un litre de glace B x A x <b>87,5</b> (voir note n° 1) :		<b>35,00</b>	C
	$3 \times 100$		
5. Coefficient à appliquer (v. note n° 1)		<b>11,67</b>	D
6. Nombre de kg de café achetés		<b>12</b>	H
7. Nombre de portions de thé achetées		<b>150</b>	J1
8. Nombre de sachets de potage achetés préparés		–	J2
9. Nombre de litres de bouillon achetés		–	K
10. Nombre de filtres prêts à l'emploi achetés		<b>100</b>	L
11. Prix d'achat des boissons froides soumises au taux de 6%		<b>178,48</b>	M1
12. Prix d'achat des boissons froides soumises au taux de 21%		<b>59,49</b>	M2
13. Pourcentage du chiffre d'affaires réalisé (v. note n° 2)			
- au comptoir et/ou par un glacier ambulant (TVA 6%)		<b>30%</b>	Q
- dans le salon de consommation (TVA 21%)		<b>70%</b>	R
		<b>100%</b>	
14. Prix de vente, TVA et supplément pour crème fraîche inclus, d'une portion de chacune des spécialités suivantes. Si une ou plusieurs spécialités n'ont pas été vendues, v. note n° 3			
a) € <b>5,40</b> - Ananas (pêche ou banane) Melba			
b) € <b>5,40</b> - Dame blanche			
c) € <b>5,80</b> - Fraise Melba			
d) € <b>6,35</b> - Coupe Amarena			
e) € <b>5,40</b> - Brésilienne			
f) € <b>5,60</b> - Parfait			
g) € <b>5,40</b> - Café glacé			
Total a) + b) + c) + d) + e) + f) + g) : € <b>39,35</b>			
<b>II. DETERMINATION FORFAITAIRE DU CHIFFRE D'AFFAIRES VENTE AU COMPTOIR ET/OU PAR UN AMBULANT</b>			
<b>A. TAUX DE TVA 6%</b>			
1. Glace de consommation, gaufres et crêpes (v. notes n° 4 et 10)			
Montant des achats :	€ <b>1.470,27</b> x 11,67 D =	<b>17.158,05</b>	
2. Parfums (v. notes n° 5 et 10)			
Montant des achats :	€ <b>1.428,36</b> x 2,25 =	<b>3.213,81</b>	
3. Spécialités (v. notes n° 5 et 10)			
Montant des achats :	€ <b>889,36</b> x 1,13 =	<b>1.004,98</b>	
4. Crème fraîche (v. notes n° 6 et 10)			
Montant des achats :	€ <b>638,58</b> x 4,34 =	<b>2.771,44</b>	
Recettes totales, TVA non comprise		<b>24.148,28</b>	
Vendu au comptoir et/ou par un glacier ambulant :			
	S <b>24.148,28</b> x Q 30% =	<b>7.244,48</b>	S
5. Produits du négoce à l'exclusion des boissons et des produits de la boulangerie et de la pâtisserie (v. note n° 10)			
Montant des achats :	€ <b>92,96</b> x 1,40 =	<b>130,14</b>	
6. Vente d'autres boissons que celles visées dans la rubrique B ci-après			
	M <sup>1</sup> <b>178,48</b> x Q 30% = <b>53,54</b> x 1,50 =	<b>80,32</b>	
TOTAL :		<b>7.454,94</b>	I

TVA N° :

Nom et adresse de l'assujéti :

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

FEUILLE DE CALCUL  
**GLACIERS**

du  trimestre

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

**B. Taux de TVA 21%**

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

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

**26,77**

II

VENTES AU SALON DE CONSOMMATION

TAUX DE TVA 12%

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

S **24.148,28** x R 70% = **16.903,80**

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

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

Recettes totales 1 et 2 TVA non comprise

**17.149,21**

X<sub>1</sub>

3. Pourboire compté (voir note explicative n° 8) : X<sub>1</sub> **17.149,21** x 15% =

**2.572,38**

TOTAL :

**19.721,59**

III

TAUX DE TVA 21%

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

Montant des achats :

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

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

**533,06**

X<sub>2</sub>

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

**79,96**

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

• Café

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

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

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

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

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

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

• Filtre = W 1,74 x L 100 = .....

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

**2.227,64**

TOTAL :

**2.804,66**

IV

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

TVA N° :        

Nom et adresse de l'assujetti :

---



---



---

FEUILLE DE CALCUL

**GLACIERS**du  trimestre    

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

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

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

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

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

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

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

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

- recette (TVA non comprise)

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

VIII

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

TOTAL I : **7.454,48**  
 TOTAL V : **7.454,48**

A soustraite : ristournes sur facture clients :

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

**€ 7.458,48** x 6% = **€ 447,27**

A reporter dans la grille 01 de la déclaration

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

TOTAL III : **19.721,59**  
 TOTAL VI : **219,12**

**€ 19.940,71** x 12% = **€ 2.392,89**

A reporter dans la case 02 de la déclaration

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

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

**€ 3.409,37** x 21% = **€ 715,97**

A reporter dans la case 03 de la déclaration

Total = **€ 3.556,13**

A reporter dans la case 54 de la déclaration

# Gâteau Opéra

6  
pers.

## INGRÉDIENTS

### La pâte :

- 4 œufs
- 4 blancs
- 160 g de sucre en poudre
- 160 g de poudre d'amandes
- 40 g de farine
- 50 g de beurre fondu et 20 g pour le moule

### Pour la ganache :

- 200 g de crème
- 200 g de chocolat noir
- 2 cl de rhum

### Pour la crème au café :

- 2 jaunes d'œufs
- 75 g de sucre en poudre
- 5 g d'extrait de café
- 100 g de beurre

### Pour le sirop :

- 75 g de sucre en poudre
- 5 cl de rhum

## PRÉPARATION

Préparez le biscuit. Fouettez les œufs et le sucre pendant 10 min au bain-marie. Laissez refroidir. Incorporez-y la poudre d'amande, la farine, le beurre fondu puis les 4 blancs montés en neige.

Versez dans un moule beurré et enfournez 25 min. Démoulez et laissez refroidir.

Pour la crème, portez à ébullition 25 g d'eau avec le sucre. Versez bouillant sur les jaunes d'œufs en mélangeant et parfumez de café.

Travaillez le beurre en pommade. Incorporez-y la préparation refroidie en fouettant.

Pour la ganache, portez la crème à ébullition. Hors du feu faites-y fondre le chocolat. Laissez refroidir et ajoutez le rhum.

Préparez un sirop, portez à ébullition 75 cl d'eau avec le sucre et ajoutez le rhum. Coupez le biscuit en 3 tranches. Imbibez la première de sirop refroidi puis recouvrez de crème au café.

Recouvrez d'une deuxième tranche. Imbibez de sirop. Recouvrez de ganache puis du reste de crème au café.

Ajoutez la troisième tranche. Imbibez de sirop.

Masquez de ganache.





À vos agendas

# Banquet de la St Aubert à Namur

MARS

dimanche

19

L'Union Royale des patrons boulangers pâtisseries chocolatiers glaciers et biscuitiers de la province de Namur a le plaisir de vous inviter à son banquet annuel le dimanche 19 mars .

Dès 18h, dans un cadre magnifique et une ambiance conviviale, venez passer un agréable moment de détente au restaurant Les Terrasses de l'Ecluse.

L'animation sera assurée par un magicien.

Nous remercions tous nos partenaires et sponsors.



## MENU

.....

*L'apéritif et ses mises en bouche  
(les bulles et les jus de fruits)*

*Croquette de riz Vénéreé et confit d'oignon doux*

*Bœuf Simmental, Comté et Shiso*

*Truite fumée, chicon et pourtargue*

### En entrée

*La terrine de poularde aux morilles,  
chutney poire mangue*

### En plat

*Dos de lingue roti à l'ail noir,  
légumes de saison, jus de cresson*

### Fromage

### Dessert

*Sablé au praliné, marmelade de pomme caramel*

Sélection des vins par le maître sommelier

## R É S E R V A T I O N

Menu à 95 € par personne tout compris

N° de compte BE96 0689 0303 8705

En communication svp indiquer votre nom pour les réservations par personne.

Réservation pour le 13 mars maximum auprès de Frédéric Lefranc 0496/681408 et Nadège Gaussin 0496/395504

Nous vous attendons nombreux !

Les terrasses de l'écluse

Chaussée de Liège 477 – 5100 Jambes

[www.terrasses-ecluse.be](http://www.terrasses-ecluse.be)

# Promotion européenne : SEMAINE DU PAIN 2023

## Le pain complet à l'honneur

« *Le pain complet, plein de fibres, plein de saveur* ». C'est avec ce slogan que sera donné le coup d'envoi de la deuxième Semaine du Pain, qui aura lieu du dimanche 26 février au dimanche 5 mars. L'occasion de montrer aux quatre coins de la Belgique que notre tartine de pain complet 'ordinaire' est à la fois saine et savoureuse. La Semaine du Pain s'inscrit dans le cadre de la campagne d'image de 2 ans « *Le Pain, une belle histoire. Aux céréales d'Europe* », que l'Institut belge Pain et Santé asbl (IP&S asbl) mène en collaboration avec le Nederlands Bakkerij Centrum, au nom de plusieurs fédérations sectorielles belges et néerlandaises.

### Plein de fibres, plein de saveur

À l'occasion de la Semaine du Pain, nous mettons le pain complet à l'honneur. Après le Carnaval et la Saint-Valentin, les consommateurs reprennent en général de bonnes habitudes alimentaires. Notre objectif est de montrer à tous que le pain complet est à la fois sain et savoureux. Deux aspects du pain complet que les consommateurs ne perçoivent pas encore suffisamment. Il est temps de changer leur perception !

Avec pour thème « *Le pain complet, plein de fibres, plein de saveur* », nous mettons en avant son caractère complet, en y associant ses principaux atouts.

Cette campagne en faveur du pain complet s'accorde parfaitement à l'engagement de notre secteur avec les autorités afin de promouvoir les produits céréaliers complets.

### Faisons, chaque jour, la part belle au complet

Les données chiffrées indiquent que la consommation moyenne de céréales complètes est encore bien trop faible dans la population belge. En moyenne, un adulte belge consomme 66,1 g de produits céréaliers complets par jour, alors que la recommandation est de minimum 125 g par jour. Nous atteignons à peine la moitié de ce qui est recommandé.

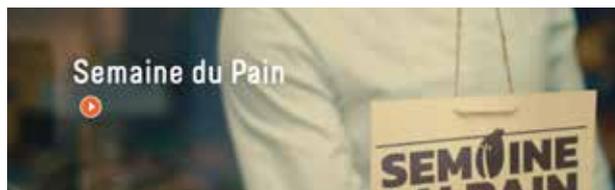
« Pour notre secteur de la boulangerie, il s'agit d'une invitation mais aussi d'un défi consistant à séduire les consommateurs avec un large éventail de variétés de pain à base de farine 100 % complète », explique Kathou Wagemans de l'Institut Pain et Santé asbl.

### Matériel promotionnel

Lors de cette édition, nous proposons une affiche que vous pouvez apposer en magasin ou sur votre chevalet à l'extérieur, à partir du 26 février. Des messages pour les médias sociaux ainsi que des vidéos seront également disponibles afin de pouvoir les publier sur votre page Facebook ou votre compte Instagram pendant la Semaine du Pain. À l'aide d'un toolkit digital, vous aurez la possibilité de créer vos propres annonces publicitaires ou bannières en ligne. Le toolkit comporte notamment le logo de la Semaine du Pain, le slogan de cette année et une image d'arrière-plan. Le toolkit est disponible dès fin janvier sur [www.painetsante.be/eudownloads](http://www.painetsante.be/eudownloads)

### Contenu sur les médias sociaux

À l'occasion de la Semaine du Pain, deux vidéos ont été tournées intégralement dans le style de la campagne pour que vous puissiez les diffuser sur vos canaux de communication.



- Vidéo d'ouverture : avec cette vidéo, montrez à vos clients que vous êtes prêt pour la Semaine du Pain. Partagez-la avant le début de l'événement, par exemple, le samedi 25 février.
- Vidéo sur le pain complet : pour mettre en avant les aspects positifs du pain complet pendant la



Semaine du Pain, en y associant les enfants. « *Le pain complet, plein de fibres, plein de saveur. Pour faire le plein d'énergie !* » Vous pouvez partager cette vidéo pendant la Semaine du Pain.

- Messages à publier sur les médias sociaux, avec notamment des recettes surprenantes à base de pain.



### Gardez bien l'affiche

- Mettez l'affiche de côté dans un endroit pratique en attendant le lancement de la Semaine du Pain (26 février).

### Déploiement médiatique à 360°

La Semaine du Pain sera pleinement soutenue par des campagnes publicitaires sur les médias sociaux, ainsi qu'à travers des articles et recettes sur le site [painetsanté.be](http://painetsanté.be). Sur la plateforme [semainedupain.be](http://semainedupain.be), les consommateurs découvriront tous les bienfaits du pain complet et de délicieuses recettes de pain. Les journaux 7 Dimanche et De Zondag attireront également l'attention sur le pain complet et la Semaine du Pain.

### Conseils

#### Actions en magasin

Bien sûr, vous pouvez également associer à la campagne vos propres actions en faveur du pain complet. Si nécessaire, utilisez le logo de la Semaine du Pain dans votre communication.

#### Faites goûter !

La plupart des consommateurs achètent généralement le même pain chaque semaine. Ils sont habitués à son goût et ne changent donc pas facilement leurs habitudes. Aidez vos clients à franchir le pas en leur faisant goûter un délicieux morceau de pain complet. Il est plein de saveur !



Financé par l'Union européenne. Cependant, les positions et opinions exprimées appartiennent aux auteurs et ne reflètent pas nécessairement celles de l'Union européenne ou de l'Agence exécutive européenne pour la recherche (IREA). Ni l'Union européenne ni l'autorité chargée de l'octroi ne sauraient en être tenues pour responsables.



L'UNION EUROPÉENNE SOUTIEN LES CAMPAGNES DONT L'OBJECTIF EST DE PROMOUVOIR LES PRODUITS AGRICOLES DE GRANDE QUALITÉ



# Inondations : la Wallonie poursuit la reconstruction de ses infrastructures

De nombreux boulangers-pâtisseries ont subi de terribles dommages lors des terribles inondations de 2021.

Le gouvernement de Wallonie a accordé 30,22 millions d'euros HTVA pour des travaux de réparation des infrastructures endommagées par les inondations de juillet 2021. Il s'agit d'une nouvelle tranche d'un budget total de 177,5 millions d'euros prévu à cet effet dans le Plan de Relance wallon.

Les travaux, qui seront menés par le SPW Mobilité et Infrastructures, concerneront tant le réseau dit structurant (géré par la SOFICO) que le réseau non structurant.

Certains chantiers pourront démarrer dès 2022, d'autres à partir de 2023 pour se dérouler jusqu'en 2025.

Le budget sera réparti comme suit :

Bassins d'orage : 25,7 M€ HTVA via une subvention à la SOFICO pour le réseau structurant (2023 jusqu'en 2025) et 1,3M€ HTVA pour le réseau non structurant (2023 et 2024) ;

Bâtiments du SPW MI (districts, régies, maisons éclusières et maisons de garde) pour 870.000€ HTVA (2022 et 2023) ;

Murs anti-bruit sur l'A602 à Chênée et Angleur pour 315.000€ HTVA via une subvention à la SOFICO (2023) ;

Routes de Sprimont pour 1,6M€ HTVA (2022) ;

Radars du tunnel de Cointe pour 375.000€ HTVA (2022).

## Travaux déjà réalisés

Pour rappel, des moyens ont déjà été engagés précédemment pour d'autres travaux, dont :

- 9 chantiers démarrés en 2021 (canal de Monsin, mur de berge sur l'Ourthe, pont de Féтинne, Square Gramme, maçonnerie du RAVeL, dragage de l'Ourthe, dragage et reprofilage de l'Ourthe à Esneux, démolition du pont existant à Louheau, location du pont provisoire à Louheau)
- Subvention importante à la SOFICO pour des dégâts aux infrastructures du réseau structurant
- Evacuation des déchets et travaux de dragage
- Reconstruction en 2022 du pont de de Prayon sur la N61 à Trooz
- Réparation de mur de berge au pont Lefin
- Réhabilitation N68 à Vielsalm
- Réhabilitation de la N885 à Rendeux

- Réhabilitation de la N4 à Nassogne
- Reconstruction du pont Louheau et des voiries y accédant
- Reconstruction des ouvrages d'art en Province de Luxembourg, démolition et réparation du pont des trois Arches à Villers-sur-Lesse
- Réparation des tunnels du réseau non-structurant
- Réhabilitation des écluses et des berges des voies hydrauliques pour la Province de Namur et de Liège
- etc.

Grâce à ces travaux, les citoyens et les entreprises retrouvent progressivement une meilleure mobilité et l'infrastructure sera reconstruite d'une manière plus résiliente et plus durable, avec un point d'attention pour la stratégie d'entretien, notamment pour les bassins d'orage.





# Nouvelles dispositions sur les insectes autorisés désormais dans la nourriture

La France et l'Union Européenne ont donc validé fin 2022 l'incorporation de farine d'insectes broyés dans la nourriture.

L'UE a autorisé, pour la nouvelle année 2023, l'ajout d'insectes (grillons domestiques) dans les produits de boulangerie, les pâtes et autres produits finis partiels « destinés à la population générale ».

C'est pourquoi l'étiquetage n'est obligatoire que si le produit contient de la poudre d' « Acheta domesticus ».

L'autorisation a débuté le 24 janvier 2023.

Voici les dispositions (très peu diffusées par la presse) :

Les labels qui vont apparaître sur les nombreux aliments contenant des vers et des crickets sont indiqués dans ces documents. Les insectes pourront apparaître en quantité négligeable. Les utilisations sont très nombreuses et DÉJÀ en cours.

Ceci signifie que les personnes refusant de s'alimenter avec ces insectes devront être vigilants et analyser toutes les étiquettes. Elle ne pourront plus acheter de pain brioches, gâteaux sans étiquette, ni manger au restaurant sans avoir interrogé les vendeurs (seules exceptions actuelles : les restaurants vegan et cashers).

Voici les noms officiels qui devraient apparaître sur les étiquettes des produits :

- ver de farine
- tenebrio molitor
- locata migratoria
- acheta domesticus

Source : Journal officiel de l'Union européenne, du 04.01.2023



# Quelques nouvelles tendances en marketing

Le marketing ne cesse d'évoluer et chaque année, de nouvelles tendances font leur apparition. En voici quelques-unes.

## Le marketing expérientiel

Le marketing expérientiel se concentre sur la création d'une expérience utilisateur basée sur la marque, et pas seulement sur le produit. Les expériences varient selon les entreprises et les secteurs. Les événements d'entreprise, les webinaires et les concours sont parmi les exemples les plus courants de marketing expérientiel.

Prenons un géant de la technologie. Il a récemment organisé des "promenades photo", au cours desquelles un employé guide les consommateurs dans un lieu et leur apprend à réaliser de belles photos depuis leur smartphone de la marque.

Le marketing expérientiel permet aux clients de s'engager avec la marque et de se connecter avec ses valeurs et de sa personnalité. En 2023, on verra de plus en plus d'événements locaux et réels, organisés par des entreprises.



## Des employés comme ambassadeurs de marque

Selon une étude, 46% des consommateurs abandonnent une marque si ses employés ne sont pas bien informés. Sans compter qu'une mauvaise attitude des collaborateurs empêche les visiteurs de se convertir en acheteurs

N'oubliez jamais que vos équipes constituent le visage humain de votre entreprise. Pour faire d'eux des ambassadeurs en 2023 :

- Offrez-leur une formation pour une meilleure connaissance de vos produits.
- Mettez leur expertise en valeur en les invitant à rédiger des articles pour les réseaux sociaux



## Le marketing inclusif

Les consommateurs de la jeune génération attendent des marques qu'elles soutiennent la diversité et l'inclusion, aussi bien devant que derrière les caméras. Ou sur des supports papier, peu importe ;

Votre public cible évolue. Il se compose désormais de consommateurs de diverses origines, genres ou orientations sexuelles. Pour établir un lien efficace et durable avec les clients, les marques doivent donc faire paraître ces éléments dans leurs messages marketing.



## Le contenu est plus que jamais le ROI

Attention : on ne parle pas ici de contenu rédigé à la va-vite, sans pertinence, sans information utile! Aujourd'hui et encore plus demain, les lecteurs veulent du contenu de haute qualité. Des articles plus longs, plus éducatifs, qui leur apportent une réponse concrète à leurs interrogations et répondent parfaitement à leurs besoins.

Mais, il n'y a pas que les internautes qui deviennent plus exigeants, les moteurs de recherche aussi! Plus les années passent, plus Google devient perspicace. Ses algorithmes gagnent en intelligence et ils sont désormais capables de reconnaître un contenu de qualité!

Alors en 2023, si vous souhaitez plaire aux moteurs de recherche et à votre audience :

- Mettez sur des contenus plus authentiques ;
- Créez une image de marque forte en prenant position dans vos articles ;
- Devenez un expert dans votre domaine d'activité et éduquez plutôt que de chercher à vendre à tout prix ;
- Répondez précisément aux requêtes de vos prospects ;
- Transmettez de l'émotion à travers vos rédactions en utilisant le storytelling (raconter une histoire autour d'un gâteau par exemple)



# Baromètre de prévention des déchets : la consommation durable progresse

Si le volume de déchets générés par les ménages wallons reste trop élevé, une transition vers des modes de consommation durable est en train de s'opérer. Tels sont les grands enseignements du baromètre de prévention des déchets du Service public de Wallonie.

Mené sous la forme d'une enquête par la firme Ipsos auprès d'un panel représentatif de la population wallonne, ce sondage comprend une série de questions sur des thèmes aussi variés que les déchets organiques, les déchets d'emballages, les déchets sauvages ou encore la réutilisation et le réemploi.

Il a été lancé pour la première fois en 2014. Les dernières données, récoltées en 2018, ont été réactualisées en 2022 afin d'estimer l'évolution des comportements, des connaissances et de la perception des ménages wallons par rapport à leur consommation et production de déchets, en ce compris les déchets sauvages.

## Encore beaucoup de déchets...

Les conclusions du baromètre 2022 sont claires : la population wallonne continue à consommer beaucoup, sans toujours tenir compte de l'impact (environnemental et économique) des déchets. Ainsi, en 2022, 49% des ménages jettent des restes de repas au moins une fois par semaine, soit 3% de plus qu'en 2018.

De moins en moins de Wallonnes et Wallons accordent ailleurs de l'importance à la durée de vie des appareils électroniques qu'ils achètent. Exemple : 63% tiennent compte de la durée de vie de leur nouveau smartphone lors de l'achat contre 71% en 2018.

## ... mais une évolution vers des modes de consommation plus durables

Plusieurs évolutions indiquent un changement d'attitude :

Les biens de seconde main gagnent en popularité (surtout parmi les plus jeunes) et 75% de la population est désormais convaincue que l'achat de produits d'occasion permet de protéger l'environnement ;

La consommation d'eau en bouteille recule de 7% au profit de l'eau du robinet (44% privilégie désormais l'eau du robinet) ;

La prédilection pour le vrac, les emballages réutilisables et recyclables se confirme : 68% préfèrent acheter leurs fruits et légumes en vrac plutôt qu'emballés et près de la moitié utilisent leurs propres contenants lors des achats en vrac ;

Le recours au prêt, à la location ou au partage est en augmentation, notamment pour les vêtements, le matériel de puériculture et les équipements sportifs, et reste populaire pour le matériel de bricolage, le jardinage, l'électroménager et la mobilité.

La crise du Covid-19, la crise énergétique et la mobilisation croissante autour du dérèglement climatique ont indéniablement influencé les comportements et ont accru la sensibilisation de la population à l'importance de la durabilité.

## Quelles actions pour répondre à ces enjeux ?

Afin d'encourager les évolutions positives et d'accroître les efforts pour lutter contre le gaspillage alimentaire et l'obsolescence des appareils électroniques, le Gouvernement wallon planche actuellement sur un nouveau décret qui donnera des outils réglementaires concrets pour appuyer des modes de production et de consommation.

Ce décret viendra compléter les objectifs et actions du Plan wallon des Déchets-Ressources.



# Indexation des loyers en Wallonie



Pour éviter que les locataires ne soient pénalisés deux fois – d’abord par une explosion de leur facture énergétique et ensuite par une forte indexation de leur loyer – les gouvernements bruxellois et wallon ont décidé de limiter ou d’interdire l’indexation des loyers selon l’indice de performance énergétique du bâtiment (PEB).

La mesure est temporaire et va durer un an. Elle est entrée en vigueur le 1<sup>er</sup> novembre 2022 en Wallonie. Mais peu de gens le savent apparemment.

## Que faut-il savoir avant tout ?

Le **certificat PEB** mentionne pour chaque logement sa consommation en énergie sous forme d’une note de A, B, C... jusqu’à G (pour les logements les plus économes).

Le certificat PEB est la carte de visite de votre logement qui informe de sa performance énergétique et permet une comparaison avec d’autres logements.

## Comment faire ?

Depuis le **1<sup>er</sup> novembre 2022**, une mesure de limitation de l’indexation est prévue pour un an en fonction de la note du certificat PEB.

Elle peut être renouvelée en fonction de l’évolution de la situation socio-économique.

Elle s’applique dès la prochaine date anniversaire de l’entrée en vigueur du bail **entre le 1<sup>er</sup> novembre 2022 et le 31 octobre 2023**.

L’indexation est autorisée ou limitée en fonction de la note de votre logement.

## L’indexation

- peut être demandée entièrement pour les logements disposant d’un certificat **PEB A, B ou C** ;
- ne peut être demandée que partiellement (**75 %** du montant de l’indexation) pour les logements disposant d’un certificat **PEB D** ;
- ne peut être demandée que partiellement (**50 %** du montant de l’indexation) pour les logements disposant d’un certificat **PEB E** ;
- n’est pas possible pour les logements disposant d’un certificat **PEB F ou G** ;
- n’est pas possible si votre propriétaire ne dispose **pas du certificat PEB**.



La limitation de l’indexation du loyer à **75 %** ou à **50 %** au maximum se calcule en faisant **la différence** entre le loyer indexé **à la date anniversaire du bail** se situant **entre le 1<sup>er</sup> novembre 2022 et le 31 octobre 2023** et **le loyer dû avant la date anniversaire du bail**.

- Le loyer dû est le loyer indexé pour l’année précédente, même si l’indexation n’a pas été demandée.
- On applique alors 75 % ou 50 % sur le résultat obtenu.
- **(loyer indexé – loyer dû) X 75 ou 50/100**

## Exemple

- Loyer : 600 €
- Mois et année de la signature du bail : septembre 2019
- Mois et année de l’entrée en vigueur du bail : novembre 2019
- Certificat PEB : D

→ Comment calculer l’indexation au 01/11/2022 ?

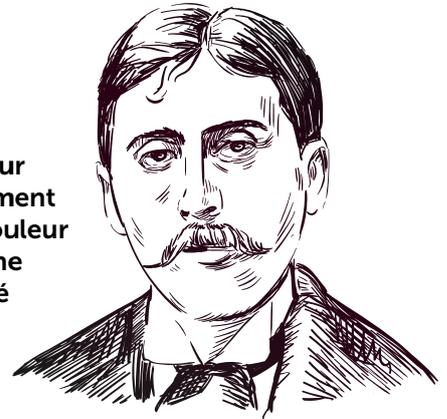
- Loyer indexé au 01/11/2022 : 703,69 €
- Loyer indexé au 01/11/2021 : 626,79 €
- Différence : 703,69 – 626,79 euros = 76,90 €
- Certificat PEB D : 75 % de 76,90 = 57,68 €
- Loyer indexé au 01/11/2022 : 626,79 € + 57,68 € = 684,47 €

NB : La mesure de limitation de l’indexation du loyer n’est pas rétroactive

Sources : l’écho, wallonie.be

# La fameuse Madeleine de Proust

Le terme «madeleine de Proust» désigne tout phénomène déclencheur d'une impression de réminiscence, de souvenir. Cela peut être un élément de la vie quotidienne, une odeur, un objet, un geste, un son ou une couleur qui fait resurgir un souvenir à la mémoire, comme le fait une madeleine à celle du narrateur d'«À la recherche du temps perdu» dans «Du côté de chez Swann», le premier tome du roman de Marcel Proust. Dans celui-ci, le jeune Marcel va le dimanche grignoter une madeleine chez sa tante.



Cette expérience multisensorielle renouvelée se traduit dans notre cerveau par une poussée de connexions neuronales, impliquant des phénomènes à la fois électrochimiques et la production de protéines, qui stimule et renforce durablement certains circuits. Ceux-ci vont constituer un souvenir «stocké» dans son hippocampe.

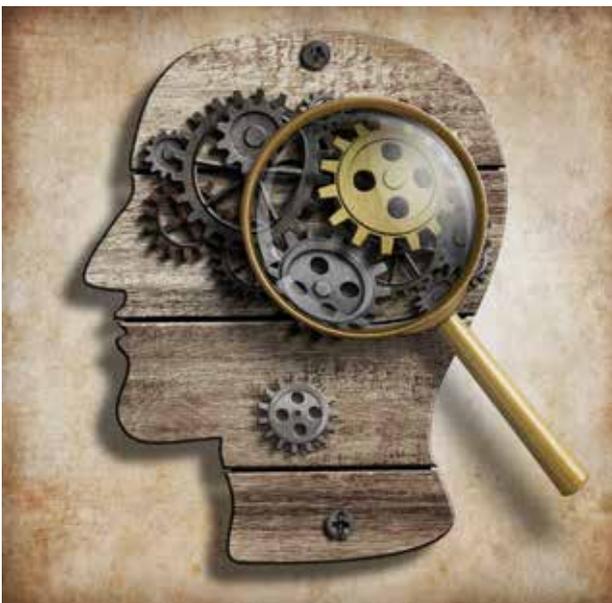
Des décennies plus tard, le narrateur, goûtant chez sa mère un biscuit trempé dans du thé, est soudain assailli par une vive émotion. Cette saveur oubliée réactive ce réseau délaissé, d'abord sous la forme d'une émotion sans objet, qui dans l'écheveau des neurones finit par trouver son origine, faisant le pont entre l'affection toujours présente de sa mère et celle, retrouvée, de sa tante disparue.

Si l'expression «madeleine de Proust» s'est imposée dans le langage courant à la fin du XX<sup>e</sup> siècle, Marcel Proust n'a pas été le premier écrivain à tenter de décrire cette impression vécue par tous. En 1894, l'écrivain américain John Muir fait déjà part d'une expérience semblable.

## Quel lien entre madeleine de Proust et mémoire involontaire ?

L'effet décrit par Proust est lié à la mémoire involontaire. La réminiscence provoquée par la madeleine ne vient pas d'un effort conscient à se remémorer un souvenir. Le narrateur ne se doute pas que la madeleine qu'il va déguster va faire renaître des souvenirs oubliés. Celui-ci retrouve des sensations et des sentiments qu'il croyait à jamais avoir oubliés.

La mémoire volontaire permet quant à elle de restituer le passé.





## L'origine de la madeleine

Créée en 1755 au château de Commercy, la madeleine est une pâtisserie imaginée par la cuisinière éponyme du roi Stanislas de Pologne. Alors qu'il recevait Voltaire et Madame du Châtelet, le roi lui demanda de confectionner une pâtisserie inédite. C'est ainsi que sont nés ces gâteaux en forme de coquillages. Ils furent tellement appréciés par le roi qu'il décida d'en envoyer à sa fille Marie, qui à son tour tomba sous leur charme. C'est elle qui décida de les nommer « madeleines » en hommage à leur créatrice.



# Les madeleines du grand chef Lenôte

### INGRÉDIENTS :

Pour 20 à 24 madeleines  
(selon la taille du moule)

- 130 g de beurre fondu (demi-sel)
- 3 œufs
- 115 g de sucre
- 20 g de miel
- Zestes d'1/3 citron
- 1/3 cuillère à café vanille
- 150 g de farine T55
- 8 g de levure chimique
- 1 bonne pincée de sel

### PRÉPARATION :

Dans un grand saladier, mélanger les œufs avec le sucre, la vanille, le miel, le zeste de citron jusqu'à ce que le mélange blanchisse et double de volume.

Ajouter farine, la levure chimique et la pincée de sel et continuer de battre.

Incorporer enfin le beurre fondu au préalable et refroidi à l'aide d'une Maryse.

Couvrir le saladier d'un film alimentaire puis laisser reposer la pâte au réfrigérateur au minimum 3 heures (idéalement toute une nuit).

Le lendemain, préchauffer le four à 220°C (chaleur tournante).

Préparer les moules en les beurrant et farinant s'ils collent.

Remplir les moules à l'aide d'une cuillère à soupe de pâte (il ne faut pas dépasser les 3/4).

Enfourner les madeleines et baisser à 200°C pour 3 minutes, puis à 180°C pour 4 à 5 minutes.

Démouler dès la sortie du four.

Laisser refroidir puis conserver les dans une boîte hermétique idéalement en métal.

# Les bienfaits de l'eau

Lorsque vous ne consommez pas suffisamment d'eau, votre corps envoie des messages à votre cerveau pour lui indiquer que vous avez soif, ce qui provoque des envies d'aliments et de boissons riches en calories. En ajoutant plus d'eau à votre alimentation, vous pouvez réduire les fringales et augmenter votre niveau d'énergie.

Elle aide également à contrôler le taux de glycémie dans l'organisme, ce qui vous rend moins susceptible de stocker l'excès de graisse. Enfin, il a été démontré que boire beaucoup d'eau peut aider à réduire les ballonnements et le fait d'avoir le visage bouffi ou des gonflements des membres en permettant à vos reins de fonctionner correctement lorsqu'ils évacuent l'excès de sodium de votre système.

Une bonne hydratation facilite également la digestion car elle permet aux aliments de circuler sans encombre dans les intestins. L'eau permet notamment d'apporter les oligo-éléments nécessaires à leur bon fonctionnement.



Elle hydrate également votre peau et vos muscles pour qu'ils paraissent plus toniques.

Et, avantage non négligeable, l'eau est un coupe-faim, ce qui signifie que lorsque vous consommez de l'eau avant les repas, vous mangez moins car votre estomac est plein.



## ASTUCES POUR BOIRE 1,5 À 2 L D'EAU PAR JOUR

- Prendre une petite bouteille de 0,5L et se donner l'objectif de la remplir trois fois dans la journée. Une pour le matin, une pour l'après midi et une pour la soirée.
- Avoir toujours à portée de main une bouteille d'eau : voiture, bureau, salon, cuisine...
- Mettez un grand verre d'eau sur votre table de nuit
- Mettez une alarme sur votre portable pour boire de l'eau quelques fois par jour
- Si l'eau pure vous rebute un peu, vous pouvez la mélanger avec du citron ou de l'orange pressée (ou du sirop 0%).

## Résumé des avantages de l'eau en bref

- Facilite l'élimination et agit contre la rétention d'eau.
  - Hydrate la peau, lutte contre le vieillissement cutané et la cellulite.
  - Lutte contre la constipation. De plus, l'eau permet la bonne digestion des aliments que nous mangeons.
  - Détoxifie le corps et permet d'éliminer les toxines et déchets accumulés.
  - Permet le bon fonctionnement du cerveau, augmente la concentration et la mémoire. C'est également un remède à la migraine.
  - Permet de garder la forme. La déshydratation diminue les forces et entraîne une forte fatigue.
- Alors, nous le savons, boire du vin ou de la bière est nettement plus fun que de boire de l'eau mais quand on voit ce que celle-ci apporte à notre corps, c'est beaucoup plus facile de la mettre dans nos priorités.



# Les œufs vont-ils bientôt devenir un produit de luxe ?

Les œufs ne sont pas épargnés par l'augmentation des prix. Au contraire, leur prix a explosé et ce n'est pas près de s'arrêter.

## Une explosion des prix

Aux États-Unis, le prix des œufs a augmenté de 60 % en 2022. Il s'agit de l'un des produits alimentaires dont le prix a le plus augmenté l'an passé. Selon The Guardian, relayé par Libération, les Américains doivent désormais déboursier 4,25 \$ pour 12 œufs, contre 1,79 \$ 12 mois auparavant. Dans certaines boutiques chics de New York, il faut désormais compter jusqu'à 18 \$ (16,5€) pour 12 œufs bio.



## La situation en Belgique

En Belgique, un œuf bio coûte en moyenne entre 0,35€ et 0,45€ dans un supermarché. Selon Test Achats, le prix des œufs a augmenté de 29% en 2022 dans notre pays. Cette augmentation touche également d'autres produits alimentaires à base d'œufs comme la mayonnaise ou les spaghettis.

Malheureusement, les prix ne sont pas près de baisser, au contraire.

## Pourquoi une telle augmentation ?

Plusieurs facteurs expliquent l'explosion du prix des œufs. Tout d'abord, la grippe aviaire qui a touché de nombreux pays en 2022, dont la Belgique, et qui a entraîné la mort de centaines de milliers de poules. Il y a ensuite l'augmentation du prix de l'énergie. Les éleveurs de poules pondeuses ont été touchés de plein fouet par celle-ci. En effet, la couvaison des œufs est gourmande en énergie et le prix des poussins a ainsi augmenté. Enfin, ils ont dû faire face à une hausse spectaculaire du prix des aliments pour les poules, qui a doublé l'an passé.

Avec ces trois raisons en tête, on comprend mieux pourquoi les œufs sont devenus si chers.



Source : On n'est pas des pigeons, Metrotime

# La Belgique 8<sup>e</sup> au podium du World Chocolate Masters



Le World Chocolate Masters est le seul concours au monde consacré à la créativité individuelle des chocolatiers et des pâtisseries en rapport avec le chocolat. La finale mondiale du WCM a eu lieu à Paris en octobre 2022.

C'est Lluc CRUSELLAS d'Espagne qui est le grand gagnant mais nous pouvons être fiers car la Belgique est arrivée 8<sup>e</sup> sur le podium avec Togo Matsuda.



## CONSOMMATION

# Les packs sont en plein boum!

Les clients aiment de plus en plus les regroupements de produits ou packs.

Vous pourriez en proposer sur commande.

### Le petit-déjeuner

Avec le pack petit-déjeuner, vous pourriez rendre les matins faciles et sans tracas à vos clients.

Les packs petit-déjeuner sont parfaits pour les personnes en déplacement qui souhaitent un petit-déjeuner rapide, nutritif et délicieux. A manger en route ou au bureau.

Un exemple : un croissant ou pain au chocolat, une miche beurrée + confiture, un jus d'orange.

Il peut exister 2 ou 3 formules + une formule enfant et le packaging doit être attractif, pratique et non polluant.



### Le goûter

Combien de mamans sont à court d'idées pour le goûter de leurs enfants à l'école.

Une boîte goûter peut leur apporter la solution.

Et une viennoiserie artisanale + une boisson saine sont nettement préférables à un goûter industriel !

● FI de Thier



# Voyage en Italie

organisé par **▲ L I M E N T ●**

Nous vous relayons, dans ce moniteur, la lettre de Monsieur Bury à propos de ce voyage.

Bonjour à tous.

Je vous souhaite une très bonne année 2023 et surtout une bonne santé.

Cette année, nous organisons nos journées pédagogiques pour les formateurs de centres de formation et les professeurs des écoles de jour.

L'année dernière, nous l'avons réalisée avec les formateurs néerlandophones et comme d'habitude, ce fut un grand succès : nous étions quarante personnes.

J'espère au moins connaître un résultat de même ampleur !

**Cette fois nous organisons un voyage en Italie.**

**La période se situerait du 01 novembre au 04 novembre.**

**Nous y passerons quatre jours.**

Alimento intervient dans le transport (avion, autocar), l'hébergement, les formations, les repas.

Il y a comme chaque année une participation de la part de chaque personne. Cette participation sera naturellement adaptée suivant le nombre de participants.

**Plus nous sommes et moins nous payons,** Le coût que vous devez supporter personnellement (ou votre centre de formation) sera certainement de 500 €.

**Si vous êtes intéressés, faites-le-moi savoir pour la fin février. Les prix sont moins élevés quand nous réservons assez tôt.**

Un grand merci.

Bien à vous.

● **Alain Bury**

Coach sectoriel en alternance • 0474 98 00 46 • [alain.bury@alimento.be](mailto:alain.bury@alimento.be)



1976 - 2023

L'Union Royale des patrons boulangers pâtisseries de la province de Namur a la tristesse de vous annoncer le décès de Madame Géraldine VERCRUYSEN, épouse de notre confrère Jean-François DEFRESNES.

Nous présentons nos sincères condoléances à toute la famille.

IN MEMORIAM

# Les Effarés

Je suis retombée sur ce magnifique poème de Rimbaud dans lequel le boulanger est un des personnages et où l'auteur nous fait découvrir une scène de la misère des rues de Paris.

Le poème nous décrit cinq jeunes enfants de la rue en prise avec le froid et l'injustice de la société.



© V.I.P. / SIPA

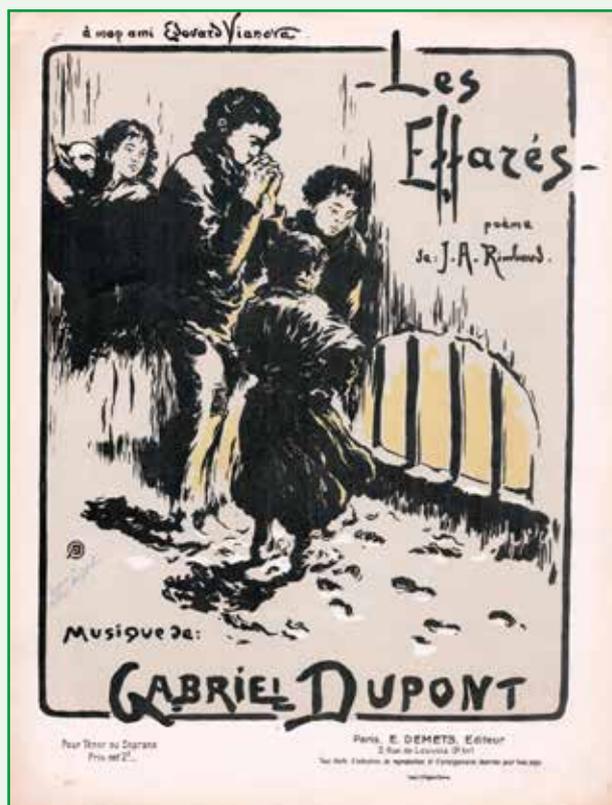
Noirs dans la neige et dans la brume,  
 Au grand soupirail qui s'allume,  
 Leurs culs en rond  
 A genoux, cinq petits, -misère!-  
 Regardent le boulanger faire  
 Le lourd pain blond...  
 Ils voient le fort bras blanc qui tourne  
 La pâte grise, et qui l'enfourne  
 Dans un trou clair.  
 Ils écoutent le bon pain cuire.  
 Le boulanger au gras sourire  
 Chante un vieil air.  
 Ils sont blottis, pas un ne bouge  
 Au souffle du soupirail rouge  
 Chaud comme un sein.  
 Et quand, pendant que minuit sonne,  
 Façonné, pétillant et jaune,  
 On sort le pain,  
 Quand, sous les poutres enfumées  
 Chantent les croûtes parfumées  
 Et les grillons,  
 Quand ce trou chaud souffle la vie;  
 Ils ont leur âme si ravie  
 Sous leurs haillons,  
 Ils se ressentent si bien vivre,  
 Les pauvres petits pleins de givre,  
 -Qu'ils sont là, tous,  
 Collant leurs petits museaux roses  
 Au grillage, chantant des choses,  
 Entre les trous,  
 Mais bien bas, -comme une prière...  
 Repliés vers cette lumière  
 Du ciel rouvert,  
 -Si fort, qu'ils crèvent leur culotte  
 -Et que leur linge blanc tremblotte  
 Au vent d'hiver...

Arthur Rimbaud, Recueil de Douai, 1870



## Analyse

On se retrouve avec ce texte devant le soupirail d'une boulangerie, où 5 petits sont assis. Le décor extérieur n'est pas ou peu identifié. De ce soupirail s'émane un souffle rouge « chaud comme le sein ». L'intérieur de cette cave est occupé par le boulanger.



Le décor est alors tout entier au service de la mise en valeur de ce « four ». La grille, de plus, est un élément qui « interdit » aux petits d'atteindre le four.

Rimbaud décrit dans ce poème trois types de personnages :

- Les petits sont les principaux personnages.
- Le Boulanger, maître des lieux, est décrit avec une majuscule. On le « regarde « Son » fort bras blanc tourne la pâte et l'enfourne ». Il a un « gras sourire » et « grogne un vieil air ». C'est le maître de ce pain, il en a la garde et le fait de ses mains. Il peut être assimilé pour les petits à une sorte de magicien.
- La dernière personne, le « médianoche », a un rôle spécial.

Il est un noctambule à qui le Boulanger vendra le pain. Il est « façonné comme une brioche » : c'est un bourgeois. On ne le présente pas, mais son rôle est grand par le fait qu'il atteint le but des petits : on sort le pain pour lui, il a de l'argent.

● FI de Thier

# Wariko, le partenaire de la Fédération francophone des boulangers-pâtisseries en matière de terminaux de paiement

## Les services proposés par Wariko?

Wariko est le fournisseur par excellence de terminaux de paiement.

## Wariko en quelques lignes

Wariko est une entreprise 100% belge, spécialiste dans les solutions de paiement électronique. Wariko propose des solutions adaptées à tous vos besoins, permettant d'accepter des cartes de débit ou de crédit (Bancontact, Visa, Mastercard, V Pay, Maestro, JCB, Diners Club, ...), mais également des paiements sans contact ou par chèques-repas électroniques (Sodexo, Edenred, Monizze).

## Les points forts des solutions Wariko en bref

- Toutes les transactions sont sécurisées et fiables
- Une solution flexible et un SAV rapide et efficace
- Une analyse pointue de vos besoins et la recherche de la solution la plus adéquate
- Les terminaux intelligents et les modules de paiement couvrent l'ensemble des points de transaction, qu'il s'agisse de systèmes de paiement en libre-service, dans la grande distribution, en magasin, en extérieur ou sur téléphone portable. Ils satisfont aux dernières normes de sécurité et acceptent tous les modes de paiement sans espèces. Leurs fonctionnalités multimédias viennent enrichir l'expérience client dans de nombreux secteurs, notamment celui de la boulangerie-pâtisserie, l'hôtellerie, la vente au détail, le secteur médical, le transport, l'Horeca, etc.
- La plateforme de paiement relie toutes les parties impliquées dans l'exécution de vos paiements électroniques, à savoir les fournisseurs de terminaux, les systèmes de traitement des transactions,



les schémas de paiement, les opérateurs télécoms et les clients. Ce qui garantit des paiements sans erreur ni délai.

- Grâce au service d'assistance centralisé, les collaborateurs répondent rapidement aux demandes des clients. Le service technique est à votre disposition 24/24 et 7j/7 avec une intervention d'un technicien endéans les 2 heures.

## Les avantages pour les boulangers-pâtisseries grâce à un partenariat avec la Fédération

Grâce à la collaboration avec la Fédération, Wariko a décidé d'offrir de nombreux avantages aux boulangers-pâtisseries : des prix très avantageux et des conditions préférentielles d'assistance technique.

Pour connaître les détails de l'offre spécifique FEDERATION, veuillez nous contacter à cette adresse : [info@wariko.be](mailto:info@wariko.be).



Pour rappel, pour connaître les détails de l'offre spécifique FEDERATION, veuillez contacter WARIKO à cette adresse : [info@wariko.be](mailto:info@wariko.be)



# EST EN TOUS POINTS VOTRE PARTENAIRE PRIVILÉGIÉ !



Offrez à vos clients une solution de paiement simple et sécurisée grâce à WARIKO

**Grâce à notre partenariat avec la Fédération, vous bénéficiez de conditions exceptionnelles!**

Vous souhaitez plus d'informations concernant nos solutions ?  
Appelez-nous au PHONE: 052 22 02 15

Envoyez-nous un e-mail à [info@wariko.be](mailto:info@wariko.be)  
et profitez de l'offre **FEDERATION**