

# Le Moniteur

bpost

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

Bulletin mensuel  
43<sup>e</sup> année  
Février 2026

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

## La Belgique sur le podium européen de la pâtisserie!





# Inspiration CAKE

**INSPIREZ-VOUS**  
avec notre nouveau  
concept de CAKE







**Mesdames,  
Messieurs,  
Chers lecteurs,**

L'année a commencé de la meilleure des manières, grâce au succès de nos équipes belges, dans des compétitions internationales prestigieuses et extrêmement exigeantes. Ces résultats ne doivent rien au hasard, nos compétiteurs se sont préparés avec rigueur et détermination, n'hésitant pas à se remettre en question pour atteindre l'excellence.

Merci à tous et à toutes pour le rayonnement que vous avez donné, pour l'image dynamique et positive du secteur en quête d'inspiration et d'innovation.

Je vous adresse mes plus sincères félicitations et soyez assurés de la reconnaissance de votre fédération. Soyez fiers de vos résultats et portez-les plus loin encore.

Après avoir célébré ces magnifiques succès, la réalité du terrain reprend ses droits. Vos représentants, investis de la mission de promouvoir et défendre la profession, restent à votre écoute et souhaiteraient d'avantage d'engagements de votre part.

Ce moment crucial de l'année est l'occasion d'évaluer notre représentativité. Rejoignez votre fédération pour renforcer notre voix et notre influence.

« Malheureux celui qui croit tout savoir. Mais heureux celui qui a compris qu'il est indispensable, aujourd'hui, de remettre en question le travail effectué hier ».

Cordialement.

● **A. Denoncin**

Président



**Forfait Glaciers > p. 11**



**PRÊT POUR LA  
NOUVELLE  
GÉNÉRATION  
DE DOONY'S®  
AVEC ENROBAGE  
REVISITÉ ?**

**Nos donuts sont désormais  
encore plus irrésistibles.**

Grâce à leur enrobage revisité,  
ils restent incroyablement  
moelleux et affichent un look des  
plus séduisants : de la première  
bouchée jusqu'au dernier sourire.

**DOONY'S®**

Taste the magic of everyday

 **Vandemoortele**

[www.vandemoortele.com](http://www.vandemoortele.com)  
[belux@vandemoortele.com](mailto:belux@vandemoortele.com)

## **IREKS - L'épeautre de confiance, du champ au four.**

IREKS maîtrise toute la chaîne de valeur de l'épeautre - du grain au produit fini prêt à l'emploi. La qualité, l'innovation, la sécurité et la transparence sont au cœur de notre démarche. Grâce à des partenariats agricoles durables, avec 170 ans d'expertise, notre propre moulin et notre laboratoire d'analyse, nous garantissons un épeautre pur et de haute qualité pour les ingrédients de boulangerie, les malts et les levains.

Découvrez la différence d'un  
épeautre 100 % pur et durable.



  
**IREKS**

IREKS BELGIUM N.V. | Europalaan 66 | 1932 Zaventem | BELGIE / BELGIQUE | Tel.: +32 2 7672029 | [info@ireks.be](mailto:info@ireks.be) | [www.ireks.be](http://www.ireks.be)



# Le Moniteur

SOMMAIRE



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

- Concours** 6 Chocolatier Student Challenge 2026 : À vos pralines!
- Activités de la fédération** 7 Rapport du CA francophone du 12 janvier 2026 à Namur – Résumé
- Concours** 8 La Belgique brille à Paris : l'équipe nationale de pâtisserie décroche l'argent et se qualifie pour la finale la Coupe du Monde à Lyon en 2027
- Fiscal** 10 Lettre du ministre David Clarinval concernant le taux de TVA applicable à certaines consommations, et en particulier aux glaces
- Fiscal** 11 Forfait glaciers 2026
- Solidarité** 22 Une claque au cancer à coups d'éclairs
- Actualités** 23 Qu'est-ce qui a changé en Wallonie au 1<sup>er</sup> janvier 2026 ?
- Concours** 24 5<sup>e</sup> place mondiale pour la Belgique à la Coupe du Monde de la Glace 2026
- Économie** 26 Belgian Senior Consultants
- Alimento** 28 Formations
- Recette** 30 Entremet printanier Fraise-Fleur de sureau

## Administration & gestion

rue des Bourgeois 5 bte11 - 5000 NAMUR  
Tél. : 0477/41.91.52  
Mail : [info@ffrboulpat.be](mailto:info@ffrboulpat.be)  
Compte : BE02 1270 7132 3240

## Publicité et petites annonces

Florence de Thier,  
[florence@2thier.com](mailto:florence@2thier.com), 0485/16.49.36

## 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,  
M. Dewalque, G. Xhaufaire.

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

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



# Chocolatier Student Challenge 2026 : À vos pralines!



L'Athénée Royal et École d'Hôtellerie de Spa organise la **2<sup>e</sup> édition** de son concours inter-écoles : le **Chocolatier Talent Student Challenge Spa**, le **14 avril 2026**.

Un rendez-vous dédié aux élèves de fin d'études en **boulangerie, pâtisserie, chocolaterie et glacerie**. Ce challenge vise à mettre en avant le **geste professionnel**, la **créativité** et la **rigueur technique** des futurs chocolatiers.

Les participants réaliseront, sur place, **une praline de A à Z**, évaluée par un **jury de Maîtres Chocolatiers**.



## COMMENT PARTICIPER?

- **Présélection interne** des écoles : avant le **3 février 2026**
- **Envoi des candidatures** : **17 février 2026** max (fiche d'inscription + recette complète + photo/ dessin du produit)
- **Adresse d'envoi** : [axelle.harray@areh-spa.be](mailto:axelle.harray@areh-spa.be)
- **Annonce des sélectionnés** : 3 mars 2026



## DÉROULEMENT DU 14 AVRIL

- **9h** : accueil & tirage au sort
- **10h30** : début du concours
- **13h** : pause & démonstration
- **14h** : reprise
- **16h30** : résultats & remise des prix

Chaque élève doit également apporter **un moule identique démoulé** pour la dégustation.



## À RETENIR

- Concours inter-écoles **gratuit**
- Ouvert aux élèves **jusqu'à 25 ans**
- 1 seule praline, mais **tout doit être fait sur place**
- 120 points possibles : hygiène, méthode, goût, texture, visuel, originalité, écologie
- Nombre de places **limité à 15 candidats**





# Rapport du CA francophone du 12 janvier 2026 à Namur - Résumé

## 1 Approbation du PV du 17 novembre 2025

## 2 Correspondance et activités

- L'Artisan Certifié : conditions
- SFMQ : Profils métiers et Référentiel Formation
- Epicuris : AG du 10/12/2025/ Programmation 2026
- Étude 'pénurie de main-d'œuvre'
- Guideline : « Pain » : évolution
- PFAS : présents dans les céréales ?
- Patrimoine immatériel : pain
- BACKERONLINE : développement
- Conseil Supérieur : heures supplémentaires volontaires
- Jury central : inscriptions à Namur et Bruxelles

## 3 Association Royale des Glaciers

- Passage de 6 % à 12 % de TVA

## 4 Délégués aux commissions

- Fiscal : résultats obtenus pour les forfaits boulangers et glaciers
- Économique : l'évolution des prix continue / Étude sur le pain sans gluten
- Social :
  - Accord en CP 118.03 - Grille tarifaire sur le site
  - Fonds social stable - Renouvellement CP 201

## 5 Confédération

- Aménagement terminé
- Gestion des archives
- Fête nationale

## 6 ApaQ-W

- Évaluation de la campagne et réseaux sociaux

## 7 AFSCA

- Le problème « boule de Berlin »
- Commission Hygiène à la Confédération : suppression du Guide, guide via l'IA / Besoins du secteur / Les non-conformités du secteur

## 8 Bureaux et Moniteur

- Situation financière, cotisations, pubs Moniteur
- Structure de la Fédération

## 9 Concours

- Wanet : 26 inscrits, finale le 14/04 à Libramont
- Meilleur Artisan : remise du titre à l'assemblée générale de CHARLEROI

## 10 Prochain CA le 9 mars 2026

● H. Léonard



# La Belgique brille à Paris : l'équipe nationale de pâtisserie décroche l'argent et se qualifie pour la finale la Coupe du Monde à Lyon en 2027



© coupe du monde de la Pâtisserie



© coupe du monde de la Pâtisserie

La pâtisserie belge peut être fière. Très fière. Les Pastry Lions, l'équipe nationale de pâtisserie, viennent de remporter la médaille d'argent lors de la sélection européenne de la Coupe du Monde de la Pâtisserie, organisée à Paris. Une performance de haut vol qui qualifie directement la Belgique pour la grande finale mondiale à Lyon en 2027.

Au-delà du podium, c'est toute une profession qui se retrouve aujourd'hui mise en lumière.

Une performance collective, symbole d'excellence

Face aux meilleures équipes européennes, les représentants belges ont su faire la différence grâce à un subtil équilibre entre :

- **maîtrise technique irréprochable,**
- **créativité contemporaine,**
- **précision d'exécution,**
- **cohérence des saveurs,**
- **et identité forte.**

Encadrée par le chef et formateur reconnu Marc Ducobu et entraînés par le comité organisateur représenté par Jean-Philippe Darcis, Raphaël Giot et Patrick Aubrion, l'équipe était composée de :

- **Yoshiyuki Numasawa** (sucre),
- **Nelson Lechien** (glace),
- **Othmane Jaber** (chocolat et capitaine de l'équipe).

Trois profils, trois sensibilités, un même niveau d'exigence. Et surtout, une même volonté : porter haut les couleurs de la pâtisserie belge.

## Bien plus qu'une médaille : un signal fort pour toute la profession

Ce résultat n'est pas qu'un trophée de plus dans une vitrine.

Il envoie un message clair :

- La pâtisserie belge fait partie de l'élite internationale
- Nos artisans, nos enseignants, nos centres de formation et nos maisons contribuent chaque jour à ce niveau d'excellence.

La relève est bien là : talentueuse, rigoureuse, ambitieuse.





*« Je ressens avant tout une grande satisfaction par rapport au résultat obtenu par l'équipe belge. Après plusieurs années de travail, d'encadrement et de recherche de financements, cette deuxième place à la Coupe d'Europe est une véritable reconnaissance du talent des candidats et du travail collectif mené en amont. Elle confirme aussi l'importance du soutien des sponsors, de la Région wallonne et de l'encadrement expérimenté qui entoure l'équipe, et me rend particulièrement fier de voir la Belgique retrouver une place de choix sur la scène internationale de la pâtisserie », nous confie Raphaël Giot.*

Dans un contexte où le métier évolue, où les défis sont nombreux (recrutement, transmission, rentabilité, reconnaissance), cette médaille agit comme un formidable levier de fierté collective.

Elle rappelle aussi que derrière chaque grande performance, il y a :

- des heures d'entraînement invisibles,
- des mois de préparation,
- des échecs, des ajustements,
- et une passion intacte pour le geste juste.

### Une source d'inspiration pour tous les artisans

Même si peu de professionnels participeront un jour à une compétition internationale, cette réussite parle à tous :

- à celui qui façonne ses croissants à 4h du matin,
- à celle qui développe de nouvelles recettes dans son atelier,
- à celui qui forme un apprenti avec patience,
- à celle qui ose moderniser sa vitrine

Elle rappelle une chose essentielle : **l'excellence n'est pas réservée à une élite, elle se construit chaque jour dans nos fournils.**

### Cap sur Lyon 2027

La prochaine étape sera la **Coupe du Monde de la Pâtisserie à Lyon**, l'événement le plus prestigieux de la profession à l'échelle internationale.

D'ici là, les Pastry Lions vont poursuivre leur préparation, affiner leur identité, repousser encore les limites.

Et avec eux, c'est toute la pâtisserie belge qui avance.



● Fl. de Thier





## La lettre du Ministre David Clarinval qui fait suite à ma question sur le taux de TVA 6 ou 12% applicable à certaines consommations, et en particulier aux glaces.

● A. Denoncin

Monsieur le Président,

Permettez-moi tout d'abord de vous présenter mes meilleurs vœux pour l'année nouvelle.

Votre courriel a retenu toute mon attention.

Je comprends pleinement les interrogations et les inquiétudes que suscite l'évolution du taux de TVA applicable à certaines consommations, et en particulier aux glaces. Il est légitime de s'interroger lorsqu'une habitude du quotidien semble concernée par une mesure fiscale.

Il est toutefois important de préciser que la mesure vise très spécifiquement les glaces servies au comptoir et destinées à une consommation immédiate. Autrement dit, il s'agit de situations où le produit est préparé ou servi à la demande, remis directement au client et consommé sans délai, de la même manière qu'un autre snack ou une boisson préparée sur place.

Dans ce cas précis, la logique retenue est celle de l'équité et de la cohérence du traitement fiscal : une glace servie à la boule, dans un cornet ou un gobelet, pour être consommée immédiatement, répond au même besoin que d'autres préparations "prêtes à consommer" proposées sur place. Il ne s'agit donc pas d'un produit alimentaire courant destiné à être emporté pour une consommation ultérieure, mais bien d'un acte de vente étroitement lié à une consommation directe.

À l'inverse, les glaces vendues comme produits emballés, destinées à être conservées et consommées plus tard à domicile, ne relèvent pas de cette logique. Elles restent assimilées à des denrées alimentaires classiques et ne sont pas concernées par cette approche. L'objectif n'est en aucun cas de stigmatiser un secteur ou un produit apprécié de tous, mais de clarifier les situations qui, dans la pratique, s'apparentent à une consommation immédiate, afin d'éviter les différences de traitement entre activités comparables et de garantir une application plus lisible et plus juste des règles.

Soyez assuré que cette distinction a été pensée avec le souci de proportionnalité, de compréhension pour le consommateur et de sécurité juridique pour les professionnels concernés. Je reste bien entendu attentif aux réalités du terrain et aux remarques constructives qui peuvent contribuer à une mise en œuvre équilibrée de ces dispositions.

Je vous prie d'agréer, Monsieur le Président, l'expression de ma parfaite considération.

**David CLARINVAL**

ROYAUME DE BELGIQUE



Vice-Premier Ministre et Ministre de l'Emploi, de l'Economie et de l'Agriculture





# Forfait 2026

## Glaciers

### NOUVEAUX ACCORDS POUR LE FORFAIT TVA 2026

Comme chaque année, la commission fiscale francophone s'est réunie pour rassembler toutes les données nécessaires à l'établissement du forfait provisoire pour l'année 2026.

Sur base de tous nos relevés qui, comme pour les boulangers, comprenaient des nouvelles hausses des prix de revient de la plupart des marchandises reprises par le forfait, sauf certaines matières premières dont la hausse était plus importante, la commission fiscale a proposé des chiffres très réalistes à l'Administration Centrale du "Service Public Fédéral Finances".

Tant pour les prix de revient que les prix de vente des différentes coupes, l'administration nous a fait parvenir une proposition où tous les prix proposés et demandés ont été acceptés sans aucune modification. C'est avec ces nouveaux prix que l'administration a effectué les différents calculs nécessaires à l'élaboration du forfait provisoire pour l'année 2026.

### PRIX DES MATIERES PREMIERES

Tout comme les boulangers notre proposition tenait compte de la baisse du prix des sucres - 0,32€ pour le sucre impalpable, - 0,59€ pour le sucre cristallisé et - 0,70€ pour le sucre semoule sauf le sucre inverti qui lui conserve un prix identique à l'année passée. Nous avons également tenu compte d'une diminution du prix de revient des pistaches - 0,80€ et de la vanille - 35,00€ tandis qu'une indexation a été pratiquée à toutes les autres matières premières néanmoins, certaines sont en augmentation de manière considérable. C'est notamment le cas pour les fruits cocktail + 0,50€, les amaranas + 0,75€, le cacao + 0,83€, les myrtilles + 0,96€, le colak + 1,04€, le moka + 1,36€, les framboises + 1,60€ et le pralin + 3,13€.

Sur base de tous les prix de revient retenus, tenant compte de la forte diminution du sucre semoule et de la vanille, cela se concrétise par une diminution **du prix de revient moyen au litre de composition** en fabrication propre; par rapport à l'année précédente où il était en hausse, cette année **il est donc en baisse de 0,096€ au litre**.

### PRIX DE VENTE

Pour les prix de vente des coupes types, par rapport au forfait définitif pour 2025, pour les nouveaux accords, ils sont tous en augmentation de + 0,10€ sauf pour la coupe amarena dont le prix subit une hausse de + 0,02€. Les nouveaux prix de vente des 7 coupes types correspondent aux propositions que nous avons soumises à l'administration et qui ont été acceptées sans aucune modification.

Il en va de même pour **le prix de vente d'un litre de glace**, le prix proposé et retenu est de **38€ en 2026**.

Malgré l'augmentation de tous les prix de vente retenus pour le forfait provisoire de 2026, certains coefficients applicables

sont néanmoins en diminution suite à la forte hausse de certaines matières premières qui sont très importantes dans l'élaboration des différentes recettes et coupes types.

Comme la hausse du prix de vente au litre de glace est de + 2,00€ et comme le prix de revient de fabrication au litre est en baisse, **le coefficient glace est en augmentation de + 0,65** par rapport au forfait définitif de 2025 et passe donc de 11,73 à **12,38 pour le forfait provisoire de 2026**.

Pour **la portion de crème fraîche**, comme le prix de vente de 1,05€ pour la portion est statu quo, que le prix de revient du sucre semoule a fortement diminué et que le coefficient glace appliqué aux matières premières est en hausse, les différents calculs donnent une **augmentation de + 0,31 du coefficient crème fraîche** qui passe donc de 4,23 du forfait définitif de 2025 à **4,54 en 2026**.

Tous les prix de revient des parfums sont en augmentation et pour certains celle-ci est très conséquente comme pour le moka, les myrtilles, les framboises et le pralin + 3,13€. Le prix de revient des parfums au litre de glace est donc en hausse de + 0,858€ mais comme le prix de vente du litre de glace est en augmentation de 2€ **le coefficient parfums** est identique à celui du forfait définitif de l'année passée et est donc repris à **2,18 en 2026**.

Pour les garnitures, suite à la hausse des fruits cocktail, des amaranas, du moka et des sauces comme la groseille + 0,10€, la fraise et la grenadine + 0,12€, lesquelles sont nécessaires à l'élaboration des coupes types, le prix de revient de tous ces produits accuse une hausse de 4,161€ par rapport au forfait précédent. En conséquence, malgré la hausse du prix de vente du litre de glace et des 7 coupes types, **le coefficient garnitures subit une importante diminution de - 0,27** et passe donc de 0,74 du forfait définitif de 2025 à **0,47 pour le forfait provisoire en 2026**.

Pour rappel, dans le calcul du chiffre d'affaires sur base du **coefficient fixé à 12,38 en 2026, 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 2026**, suite à l'accord sur nos propositions par l'Administration fiscale, **tous les autres coefficients sont maintenus à l'identique**.

En résumé, le forfait 2026 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. Khaufaire**

Présidente de la Commission Fiscale Francophone



## Tableaux comparatifs entre le forfait 2026 provisoire et le forfait 2025 définitif

Forfait 2026  
provisoire

Coefficient glace .....	12,38
Prix de vente par litre .....	€ 38,00
Coefficient parfums .....	2,18
Coefficient garnitures.....	0,47
Coefficient crème fraîche.....	4,54
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.....	€ 56,00
Coefficient produits de boulangerie et pâtisserie au salon de consommation.....	1,80

Forfait 2025  
définitif

Coefficient glace .....	11,73
Prix de vente par litre .....	€ 36,00
Coefficient parfums .....	2,18
Coefficient garnitures.....	0,74
Coefficient crème fraîche.....	4,23
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.....	€ 54,00
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 ambulant, 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 ambulant, 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 **12,38**.

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 **€ 38,00**.

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 :  
 € 37,00 TVA comprise d'où  $38,00 - 37,00 = 1,00$   
 Soit 2 tranches, coefficient 12,18 ( $12,38 - 0,20$ )  
 € 41,00 TVA comprise d'où  $41,00 - 38,00 = 3,00$   
 Soit 4 tranches, coefficient 12,88 ( $12,38 + 0,50$ )

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 **2,18**.

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 : € 1.542,88  
 Recette TVA non comprise : €  $1.542,88 \times 2,18 = € 3.363,48$

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

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



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

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

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

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

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

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

### [EXEMPLE]

Prix de vente 3 boules : € 3,30

Indice plus petite pince : n° 40

$$\text{Prix de vente par litre : } \frac{40 \times 3,30 \times 87,50}{3 \times 100} = € 42,00$$

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

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

Prix de vente par litre

Prix de vente de base forfait

Différence

4,00 = 7 tranches de € 0,60

Le coefficient devient donc : 12,38 + 0,70 = 13,08

€ 42,00

- € 38,00

+ € 4,00

## 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 **0,47**.

### [EXEMPLE]

Prix d'achat spécialités et garnitures : € 1.880,50

Recette TVA non comprise :

$$€ 1.880,50 \times 0,47 = € 883,84.$$

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 € 1.470,27

Recette TVA non comprise :

$$€ 1.470,27 \times 13,08 = € 19,231,13.$$

## 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 **4,54**.

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 : € 785,48

Recette TVA non comprise :

$$€ 785,48 \times 4,54 = € 3.566,08.$$

## 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 ambulant et/ou au comptoir**

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

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

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

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

## 13. Supprimé

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

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

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

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

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

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

Il est tenu compte des rendements ci-après :

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

Thé : 1 consommation par portion (sachet).

Potage acheté préparé : 1 consommation par sachet.

Bouillon : 100 consommations par litre de concentré de bouillon.

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

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

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



## CHAPITRE 9

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

## A. PRODUITS LIVRES OU SERVIS

## 16. Définition

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

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

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

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

## 17. Chiffre d'affaires

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

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

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

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

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

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

## B. AUTRES OPERATIONS

## 18/1. Définition

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

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

## 18/2. Vente de sacs en plastique

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

## CHAPITRE 10

## [Ristournes sur factures clients]

## 19. Définition

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

Un montant égal aux 100/106<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;
- sandwiches (y compris hamburgers, hot-dogs, pittas,...);
- salades froides (de viande, de poisson,...);
- assiettes anglaises;
- omelettes, œufs brouillés, œufs sur le plat et autres œufs préparés;
- crêpes, desserts et glaces, gaufres, gâteaux, brioches, croissants, yaourts et milk-shakes.

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

B. Ne peuvent pas suivre la réglementation forfaitaire pour la détermination de leur chiffre d'affaires provenant des spécialités livrées ou servies (v. 3), les assujettis qui, pour les sept spécialités désignées ci-après, pratiquant des prix de vente par portion, crème fraîche et TVA comprise, dont le total excède € **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 2026 sont :

Dame blanche .....	€ 5,70
Brésilienne .....	€ 5,65
Café glacé .....	€ 5,65
Ananas melba .....	€ 5,80
Fraise melba .....	€ 6,65
Parfait .....	€ 6,00
Coupe amarena .....	€ 6,90
Total .....	€ 42,35

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

## 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

Analyse du document																	
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		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)
							Matières premières pour la glace de consommation, pour les gâteaux et crêpes : lait, sucre, crème, « pudding », vanille, améliorants, stabilisateurs, farine, sel, levure, œufs, matières grasses, produits tout préparés, gâteaux et crêpes surgelés... (3)			Crème fraîche (3)	Produits utilisés (essences, colorants, fruits, sauces, chocolat, moka, « pralin », autres parfums,...) (3) (4) 10 : pour la glace parfumée 11 : pour les garnitures (4)	Confiserie chocolat - toffées - pralines - biscuits (3)	Produits de la boulangerie et de la pâtisserie (3)	Boissons, exceptés le café, le thé, le bouillon, le potage acheté préparé et les boissons visées dans la colonne 15 (3)	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)	Autres achats éventuels (3)	
Numéro d'ordre	Date	Fournisseur	Montant total	Acquisitions intracommunautaires de biens	Autres opérations	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	
1	2	3	4	5 (*) 86	6 (*) 87												

(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. inscrite sur le document repris à la colonne 7	T.V.A. due à la suite de :				T.V.A. déductible
Nature	Biens d'investissement (Montant sans T.V.A.) (1) (4)	Services, biens divers et autres (Montant sans T.V.A.) (1) (5)	Acquisitions intracommunautaires	Autre opérations			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 colonne doit (après déduction des notes de crédit) être inscrit dans la grille 82 de la déclaration.

(2) Il s'agit entre autres de fournitures faites par des exploitants agricoles soumis au régime particulier instauré par l'article 57 du Code T.V.A., et des travaux immobiliers ou opérations y assimilées pour lesquelles la taxe doit être acquittée par le cocontractant (art. 20 § 1 de l'arr. roy. n° 1).

(3) Ne concerne que les opérations réalisées en Belgique.

(\*) Renvoi à la grille de la déclaration périodique dans laquelle il faut inscrire le total de la colonne.

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





## Feuille de calcul

TVA N° :        

Nom et adresse de l'assujetti :

---



---



---

## FEUILLE DE CALCUL

## GLACIERS

du  trimestre    

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

## I. DECLARATIONS

1. Format des pinces utilisées .....		
2. Format de la pince la plus petite (le plus grand indice) :	<b>40</b>	A
3. Prix de vente normal pour 3 boules, TVA comprise :	<b>3,60</b>	B
4. Prix de vente forfaitaire d'un litre de glace $B \times A \times 87,5$ (voir note n° 1) : 3 x 100	<b>42,00</b>	C
5. Coefficient à appliquer (v. note n° 1)	<b>13,08</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) € 5,75 - Ananas (pêche ou banane) Melba		
b) € 5,60 - Dame blanche		
c) € 6,00 - Fraise Melba		
d) € 6,50 - Coupe Amarena		
e) € 5,60 - Brésilienne		
f) € 5,65 - Parfait		
g) € 5,60 - Café glacé		
Total a) + b) + c) + d) + e) + f) + g) : € 40,70		

II. DETERMINATION FORFAITAIRE DU CHIFFRE D'AFFAIRES VENTE AU COMPTOIR ET/OU PAR UN AMBULANT  
A. TAUX DE TVA 6%

1. Glace de consommation, gaufres et crêpes (v. notes n° 4 et 10)		
Montant des achats : € 1.470,27 x 13,08 D =	<b>19.231,13</b>	
2. Parfums (v. notes n° 5 et 10)		
Montant des achats : € 1.542,88 x 2,18 =	<b>3.363,48</b>	
3. Spécialités (v. notes n° 5 et 10)		
Montant des achats : € 1.880,50 x 0,47 =	<b>883,84</b>	
4. Crème fraîche (v. notes n° 6 et 10)		
Montant des achats : € 785,48 x 4,54 =	<b>3.566,08</b>	
Recettes totales, TVA non comprise	<b>27.044,43</b>	
Vendu au comptoir et/ou par un glacier ambulant :		
S 27.044,43 x Q 30% =	<b>8.113,36</b>	
5. Produits du négoce à l'exclusion des boissons et des produits de la boulangerie et de la pâtisserie (v. note n° 10)		
Montant des achats : € 92,96 x 1,40 =	<b>130,14</b>	
6. Vente d'autres boissons que celles visées dans la rubrique B ci-après		
M <sup>1</sup> 178,48 x Q 30% =	<b>53,54</b>	
TOTAL :	<b>8.323,82</b>	I

TVA N° :        

Nom et adresse de l'assujetti :

FEUILLE DE CALCUL

**GLACIERS**du **1** trimestre **2 0 2 6**

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 =

VENTES AU SALON DE CONSOMMATION

TAUX DE TVA 12%

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

S **27.044,53** x R 70 % = **18.931,17**

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

3. Pourboire compté (voir note explicative n° 8) : X<sub>1</sub> **19.176,58** x 15 % =

TOTAL :

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

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  $\frac{100}{121}$  =

TOTAL :

**26,77**

II

**19.176,58**X<sub>1</sub>**2.876,49****22.053,07**

III

**533,06**X<sub>2</sub>**79,96****2.227,64****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 ..... =
.....	x $\frac{100}{121}$

- recette (TVA non comprise)

..... VIII

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

TOTAL I :	<b>8.323,82</b>
TOTAL V :	<b>8.323,82</b>

A soustraite : ristournes sur facture clients :

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

$$\boxed{\text{€ } 8.323,82} \times 6\% = \boxed{\text{€ } 499,43}$$

A reporter dans la grille 01 de la déclaration

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

TOTAL III :	<b>22.053,07</b>
TOTAL VI :	<b>219,12</b>

$$\boxed{\text{€ } 22.272,19} \times 12\% = \boxed{\text{€ } 2.672,66}$$

A reporter dans la case 02 de la déclaration

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

TOTAL II :	<b>26,77</b>
TOTAL IV :	<b>2.804,66</b>
TOTAL VII :	<b>577,94</b>
TOTAL VIII :	.....

$$\boxed{\text{€ } 3.409,37} \times 21\% = \boxed{\text{€ } 715,97}$$

A reporter dans la case 03 de la déclaration

$$\text{Total} = \boxed{\text{€ } 3.888,06}$$

A reporter dans la case 54 de la déclaration

# Une claque au cancer à coups d'éclairs



KickCancer organise la sixième édition de la Journée de l'Éclair le samedi 14 mars 2026. Les boulangers belges au grand cœur vendront leurs éclairs ce jour-là pour mettre le cancer des enfants KO! Les fonds récoltés seront intégralement reversés à KickCancer pour financer la recherche sur le cancer pédiatrique.

La Journée de l'Éclair est LA solution gourmande pour soutenir les enfants atteints du cancer. Une fois par an, des centaines de boulangeries passionnées préparent de délicieux éclairs pour offrir un meilleur avenir aux enfants, adolescents et jeunes adultes atteints du cancer.

Que vous soyez une boulangerie prête à mettre la main à la pâte ou simplement un(e) grand(e) gourmand(e), **bloquez le 14 mars 2026 dans votre agenda!**



## Informations pratiques

### Date

14.03.2026

### Lieu

Partout en Belgique

### Pour s'inscrire

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

## Pourquoi participer?

**Solidarité** → Mobilisez-vous avec vos clients pour soutenir les familles touchées par le cancer pédiatrique.

**Sensibilisation** → Engagez vos clients dans une cause qui a du sens : soutenir les enfants atteints d'un cancer.

**Avantage fiscal** → Vous recevrez une attestation fiscale pour votre don.

**Flexibilité des prix** → Fixez librement le prix de vos éclairs (entre 3 € et 6 € recommandés), sans aucune contrainte.

**Participation sur mesure** → Adaptez votre production au volume que vous pouvez gérer.

**Visibilité** → Faites partie d'une action appréciée par les médias et mettez en lumière votre engagement!

**Boost des ventes** → Stimulez vos ventes avec un produit attractif pendant une période plus calme.

**Nouveaux clients** → Rencontrez des nouveaux clients grâce à la visibilité offerte par la promotion des boulangeries participantes.

**Fidélisation** → Renforcez la relation avec vos clients en montrant que vous soutenez des actions avec des valeurs fortes.

## La Journée de l'Éclair, en 6 étapes :

- 1 Avant le 26.02.26 : vous vous inscrivez!
- 2 La semaine du 23.02.26 : nous vous envoyons le matériel
- 3 À partir du 02.03.26 : vous utilisez le matériel pour prévenir vos clients
- 4 Le 14.03.26 : vous vendez des éclairs!
- 5 Avant le 31.03.26 : vous versez votre don et partagez vos réactions
- 6 Avant le 31.03.27 : vous recevez l'attestation fiscale





# Qu'est-ce qui a changé en Wallonie au 1<sup>er</sup> janvier 2026?

Depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2026, différents changements sont entrés en vigueur en Wallonie. Parmi les plus importants, on note la réforme du paysage de l'emploi avec une collaboration renforcée entre le Forem et les CPAS, une nouvelle plage d'heures creuses pour le bi-horaire, la réforme du dispositif SESAM, ainsi que de nouvelles normes pour les nouvelles constructions et les constructions rénovées en profondeur.

## Réforme du paysage de l'emploi

Face à la réforme globale de l'emploi entrée en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier 2026 (comprenant notamment la limitation à deux années d'allocations de chômage), le Forem et les CPAS ont renforcé leur collaboration afin d'activer davantage les parcours vers l'emploi.

Ainsi, les bénéficiaires du revenu d'intégration doivent désormais s'inscrire au Forem dans les quatre semaines suivant l'octroi de l'aide (ou dans les 90 jours pour ceux déjà suivis à l'entrée en vigueur du décret).

## Réforme du dispositif SESAM

Le dispositif SESAM a changé depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2026.

Pour rappel, le dispositif SESAM (Soutien à l'emploi dans les Secteurs d'Activités Marchands) est une aide financière destinée à soutenir les petites entreprises marchandes et les travailleurs indépendants en Wallonie. Il vise à encourager la création d'emplois et à soutenir les entreprises en les aidant à engager des demandeurs d'emploi inoccupés. Les montants de cette subvention varient en fonction de plusieurs critères, notamment le temps de travail inscrit dans le contrat et le statut du travailleur.

Pour toute nouvelle demande introduite à partir de cette date :

- **Durée de l'aide** : 1 an (au lieu de maximum 3 ans)
- **Conditions d'engagement** : l'entreprise doit désormais recruter une personne inscrite comme chercheur d'emploi au Forem depuis au moins 4 mois (au lieu d'un jour)

Pour tous les engagements de travailleurs SESAM :

- **Majoration "travailleur âgé"** : l'âge minimum est passé à 57 ans (au lieu de 55 ans). Cette condition



concerne tous les engagements à partir du 1<sup>er</sup> janvier 2026, quelle que soit la date d'octroi de l'aide.

- **Suppression de la majoration pour les 3 premiers engagements.** Cette condition s'applique également à tous les engagements effectués à partir du 1<sup>er</sup> janvier 2026, quelle que soit la date d'octroi de l'aide.

## Le bi-horaire a changé d'horaire

Depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2026, une nouvelle plage d'heures creuses est disponible chaque jour entre 11h et 17h. Durant cette période, l'électricité est facturée au même tarif que la nuit.

Ce nouvel horaire est applicable 7 jours sur 7.

Cette période creuse s'ajoute à celle couvrant la tranche 22h - 7h, qui reste d'application.

## Nouvelles dispositions énergétiques pour les nouvelles constructions

Afin d'organiser la sortie progressive des chaudières à mazout et au charbon, la Wallonie avait prévu un calendrier pour abandonner ces systèmes de chauffage.

Une première étape a été franchie le 1<sup>er</sup> janvier 2026 avec l'interdiction d'installer une chaudière à mazout ou au charbon dans tout bâtiment neuf.

Par ailleurs, toute nouvelle construction (ou construction existante rénovée en profondeur) doit désormais utiliser une énergie renouvelable à hauteur de 35 %.

# 5<sup>e</sup> place mondiale pour la Belgique à la Coupe du Monde de la Glace 2026

## Une démonstration de savoir-faire, de créativité et d'esprit d'équipe

La Belgique a une nouvelle fois fait briller ses artisans sur la scène internationale ! Lors de la Gelato World Cup 2026, le championnat mondial de la glace artisanale qui s'est tenu du 16 au 20 janvier 2026 à Rimini, en Italie, l'équipe belge a décroché une splendide 5<sup>e</sup> place parmi 12 des meilleures nations mondiales, tout en remportant le très convoité Fair Play Award pour son attitude exemplaire tout au long de la compétition.

12 équipes (quatre européennes : France, Italie, Pologne et Belgique, quatre américaines : Pérou, Mexique, Équateur et Argentine et quatre asiatiques : Chine, Japon, Singapour et Indonésie se sont affrontées avec ferveur et passion.

## Une équipe belge plurielle et soudée

Cette édition a rassemblé des équipes venues d'Europe, d'Amérique et d'Asie autour de neuf épreuves techniques et créatives, allant de la réalisation de pièces artistiques au Grand Buffet final : créations glacées, entremets, glaces gastronomiques et sculptures comestibles figuraient au programme.

La délégation belge était composée de quatre artisans talentueux :

- **Maryne Poppe** (*Tendance Glacée*, Flawinne)
- **José Romero** (*Pepe's*, Bruxelles)
- **Jack Bodart**, chocolatier à Oupeye
- **Fabio Marasti**, Coach (*Gourmand'Ice*, Verviers)

Aux côtés de ces talents, la Belgique s'est distinguée non seulement par la qualité de ses produits et la cohérence de son concept artistique (*The Dragon's Treasure*), mais aussi par la cohésion et l'esprit d'entraide qui ont marqué toute la durée de la compétition.

## Une performance remarquable

La 5<sup>e</sup> place mondiale obtenue par l'équipe belge est d'autant plus notable qu'il s'agissait de la première participation de la Belgique à ce niveau depuis plus de 20 ans, après sa qualification via la *Gelato Europe Cup* en 2025.

Au-delà du classement, la Belgique s'est vue décerner le **Fair Play Award**, récompensant son attitude respectueuse, sa volonté de partage du matériel et sa camaraderie avec les autres équipes, un signe fort de l'esprit artisanal belge sur la scène internationale.

## Une vitrine pour la glace artisanale belge

Cette performance offre une belle visibilité à l'art de la glace artisanale en Belgique. Elle illustre l'énergie créative, la maîtrise technique et l'ouverture d'esprit de nos artisans, qui ont su rivaliser avec des nations traditionnellement reconnues pour leur expertise dans le gelato, comme l'Italie, la France ou le Japon.

Cette réussite rappelle que la glace artisanale continue de s'imposer comme un domaine exigeant et inspirant, où la créativité, les saveurs locales et la rigueur des techniques sont des atouts essentiels.

« Une expérience intense avec des entraînements de longue durée, formatrice avec un apprentissage exceptionnel et profondément humaine. L'étape suivante est de faire perdurer l'équipe et mettre en valeur notre savoir-faire. Une sélection nationale sera très vite programmée » confie Maryne Poppe.



● Fl. de Thier





CONCOURS



# BELGIAN SENIOR CONSULTANTS



*Votre réussite. Notre passion.*

L'ASSOCIATION POUR LA PROMOTION DES PME, dont des représentants de l'asbl BPGCCL des Boulangers-Pâtisseries de Liège font partie de la direction, a établi un partenariat avec Belgian Senior Consultants, actifs dans toute la Wallonie. Ceux-ci sont susceptibles de vous apporter de **PRÉCIEUX CONSEILS DE GESTION à prix réduits**.

**À vous d'en tirer un maximum de profits !**

● H. Léonard

## Qui sommes nous ?

Belgian Senior Consultants est une ASBL, créée en 1985 au niveau national, scindée plus tard en 3 ASBL régionales, Belgique oblige.

BSC ASBL compte 140 membres dont une centaine pour BSC Wallonie.

Ces membres, tous consultants bénévoles, sont des retraités de différents secteurs du monde de l'entreprise et des services publics ou d'anciens indépendants qui proposent aide et conseils de gestion aux petites structures : PME- Indépendants-ASBL qui ne sont pas en mesure de faire appel aux sociétés de consultance souvent coûteuses.

Quelques exemples de nos interventions :

- Le réseau IT n'est pas sécurisé. Vous avez besoin de conseils pour améliorer les performances, protéger les sauvegardes, permettre d'accéder à certaines données à distance, pour certains ?
- Vous trouvez que les outils comptables pourraient être plus simples ou plus clairs pour éclairer votre gestion ?
- La téléphonie de l'entreprise est coûteuse et manque de performance ?
- Vous souhaitez une analyse d'un circuit de livraison de rentabilité de certains produits ? De certains clients ?
- Les performances énergétiques de vos bureaux ne sont pas optimum ?
- Dans votre entreprise, le règlement d'ordre intérieur est dépassé ?
- Le statut de la société n'a pas encore été actualisé ?
- Vous n'avez pas encore adapté la gestion au RGPD ?
- La base de données clients est compliquée, inadaptée à vos besoins actuels ?

- Vous souhaitez une formation bureautique adaptée à vos besoins pour quelques personnes ?
- À la recherche d'un médiateur pour gérer une situation ponctuelle difficile ?
- Vous cherchez des opportunités pour mutualiser certains coûts de gestion ?



Et vous avez certainement bien d'autres questions... BSCW est une ASBL qui propose de l'aide et du conseil. Les consultants proposent leur expertise bénévolement même si les prestations ne sont pas tout à fait gratuites - il faut couvrir les frais de fonctionnement de l'ASBL - et bien sûr, nous respectons les règles élémentaires de confidentialité.





## Nos pôles d'expertise:

### → Finances – Comptabilité

Audits financiers. Analyses de bilans. Conseils en gestion des finances.

### → Ressources humaines

Bien-être au travail. Audit d'organisation interne. Amélioration des performances. Actions de motivation. Procédures d'organisation. Aide à la sélection. Gestion de conflits.

### → Management et gestion

Organisation. Structure. Planning. Stratégie. Tableaux de bord. Gestion des risques. Maîtrise des coûts. Plans financiers. Plan d'affaires. Aide aux indépendants et entreprises en difficulté.

### → Marketing – Vente

Conseils en diverses matières : positionnement de produits sur le marché, techniques de vente, méthodes de pénétration de marchés, études de marchés, image de l'entreprise, publicité.

### → Informatique, Bureautique et téléphonie

Formations, assistance et coaching. Aide à l'élaboration d'un site internet. Conseils en Informatique de gestion et comptable. Recommandations en matière de sécurité informatique.

### → Domaine juridique

Rédaction et aménagements de statuts. Règlements d'ordre intérieur. Mise en conformité avec la législation en vigueur. Conseils juridiques. Aide en matière de réorganisation.

### → Construction

Assistance et accompagnement dans les rapports avec les architectes et les entrepreneurs. Aide à la sélection d'offres. Vérification des cahiers de charge. Suivi de chantier.

### → Arbitrages/Médiations

Interventions au niveau des entreprises, des ASBL, voire de particuliers.

Par exemple, lors de l'AG de BSC Wallonie fin mai à Marche, quelques exemples d'interventions intéressantes réalisées dans les 5 antennes de l'ASBL ont été mises en évidence:

- Après une mésentente de co-propriétaires d'un terrain, une médiation de BSC entre les parties pour régler les questions administratives et trouver une solution de vendre et clore le dossier
- Conseils à un maître d'ouvrage qui a débuté des travaux de rénovation de son entreprise
- Mise en place d'un plan de secours dans une école et crèche
- Analyse des performances énergétiques et de réduction des déchets de cette même institution
- Mise en conformité du réseau et des outils informatiques. Mise en place du télétravail
- Création d'une petite base de données RGPD compatible
- Conseils juridiques et financiers à une entreprise en difficulté

**Pour plus de détails, visitez notre site**  
[www.belgianseniorconsultants.be](http://www.belgianseniorconsultants.be);  
**pour demander notre aide, naviguez vers la page**  
[www.belgianseniorconsultants.be/clients](http://www.belgianseniorconsultants.be/clients) et  
**pour suivre nos activités, voyez notre page**  
**Facebook** [belgian.senior.consultants.wallonie](https://www.facebook.com/belgian.senior.consultants.wallonie)  
**ou bien encore notre page Linked In**  
[belgian-senior-consultants-wallonie-be](https://www.linkedin.com/company/belgian-senior-consultants-wallonie-be)



Chers confrères boulangers,

Accueillir et former vos ouvriers est vital. Plus vos travailleurs gagnent en compétence, plus vous stimulerez leur motivation et leur polyvalence.

C'est un atout clé pour votre boulangerie. Votre personnel devient ainsi plus performant, a moins tendance à quitter votre entreprise et vous tirez profit d'une meilleure image de marque en tant qu'employeur.

C'est pour cette raison qu'Alimento est là pour vous soutenir. Pour vous aider à gagner en compétitivité et à garder vos salariés à vos côtés. Grâce à un bon accueil et à une formation continue, développons leurs compétences et leur potentiel.

**Jean-François Collet**

Conseiller Boulangerie-Pâtisserie

Coach sectoriel alternance

jean-francois.collet@alimento.be

0489/88 62 96



## Tutorat en boulangerie



Dans votre boulangerie, des tuteurs accompagnent des apprenants mais ils ont peu ou pas d'expérience? La formation en tutorat est obligatoire. Même s'il s'agit d'une obligation pour vous en tant qu'employeur, ce type de formation comporte des avantages:

- Mieux motiver les stagiaires durant leur apprentissage;
- Encadrer vos apprenants de façon optimale via des outils pratiques;
- Une formation gratuite, encadrée par des psychopédagogues.

Découvrez nos formations en tutorat sur [alimento.be/formationstuteur](http://alimento.be/formationstuteur)



## Facilitez l'équilibre travail et vie de famille de vos salariés



Le saviez-vous ? Avec un meilleur équilibre entre travail et vie privée, vous améliorez la motivation et le bien-être psychologique de vos salariés. Parfois, trouver l'équilibre quand on est un jeune papa ou une jeune maman, c'est un casse-tête. La garde d'enfants peut souvent coûter cher.



Chez Alimento, nous voulons aider ces jeunes parents ayant des enfants âgés de 0 à 12 ans. Notre intervention entre en ligne de compte pour les crèches, la garderie extrascolaire ou les stages pendant les vacances scolaires.

Notre contribution par jour est de 5€ par enfant et par travailleur. Ainsi, le montant maximal que le travailleur peut recevoir est de 1000€ par an.

Découvrez cet avantage sur [alimento.be/gardedenfants](http://alimento.be/gardedenfants)



## L'alternance, un outil de recrutement incontournable



Avez-vous déjà pensé à former un jeune et à l'engager comme salarié ? L'enseignement en alternance propose à ses élèves de mélanger formation théorique et pratique. Ces jeunes doivent rechercher un lieu de stage pour compléter leur apprentissage. Votre boulangerie pourrait bien être ce lieu !

Voici 6 bonnes raisons de recruter un stagiaire en alternance :

1. Vous élargissez vos méthodes de recrutement ;
2. Vous payez moins de cotisations patronales ;
3. Vous anticipez les départs, par exemple, pour un ouvrier qui va partir à la pension ;
4. Au moment d'engager le jeune comme ouvrier, celui-ci connaît déjà votre boulangerie et ses méthodes ;
5. Vous recevez des aides sectorielles dès l'engagement de l'apprenti ;
6. Vous recevez des aides régionales.

## Nos formations à l'honneur

### Viennoiseries créatives et modernes sucrées

Démonstration de Brian Boclet, International Baking consultant.

Date : 3 mars 2026, de 9h00 à 17h00

Formateur : Brian Boclet

Lieu : Frameries (ateliers éphémères d'Epicuris)

### Entremets et petits gâteaux de saison

Démonstration de Dimitri Bechez.

Date : 31 mars 2026, de 9h00 à 17h00

Formateur : Dimitri Bechez

Lieu : Frameries (ateliers éphémères d'Epicuris)

### Les créations chocolatées de Bertrand Balay

Démonstration de Bertrand Balay – Meilleur Ouvrier de France 2022.

Date : 19 mai 2026, de 9h00 à 17h00

Formateur : Bertrand Balay

Lieu : Frameries (ateliers éphémères d'Epicuris)

## Les formations Alimento

Alimento est le fonds de carrière des travailleurs du secteur de la boulangerie. Ainsi, tout ouvrier ou employé des CP 118 et 220 peut suivre nos formations gratuitement.

Les patrons des boulangeries peuvent également profiter de notre offre. Ils paient 100€ par jour pour ces formations ou y participent gratuitement, à condition qu'au moins un de leurs salariés suive la même formation.

Retrouvez notre offre complète sur [alimento.be/formationsboulangerie](http://alimento.be/formationsboulangerie)



# Entremet printanier

## Fraise-Fleur de sureau

Un entremet frais, élégant et parfaitement dans l'air du temps, pensé pour les artisans boulangers-pâtisseries belges qui souhaitent proposer une création de saison à forte valeur perçue. L'association fraise et fleur de sureau apporte une touche florale subtile, très appréciée au printemps.

### Biscuit pistache

- 100 g de poudre de pistaches
- 100 g de sucre impalpable
- 3 œufs
- 25 g de farine
- 30 g de beurre fondu

### Compotée de fraises

- 200 g de fraises fraîches
- 5 g de sucre
- 3 g de pectine
- 1 c. à s. de jus de citron

### Mousse fleur de sureau

- 200 ml de crème entière
- 100 ml de sirop de fleur de sureau
- 3 feuilles de gélatine

### Glaçage fraise

- 150 g de purée de fraises
- 120 g de sucre
- 4 g de gélatine
- 80 g de glucose

### Méthode de réalisation

- 1. Biscuit :** fouettez les œufs avec le sucre impalpable. Incorporez la poudre de pistache, la farine puis le beurre fondu. Étalez sur plaque et cuisez à 180 °C pendant ±15 minutes.
- 2. Compotée :** faites compoter les fraises avec le sucre. Ajoutez la pectine et le jus de citron. Laissez refroidir.
- 3. Mousse :** montez la crème en chantilly. Faites fondre la gélatine dans le sirop de sureau tiède, puis incorporez délicatement à la crème montée.
- 4. Montage :** dans un cercle, disposez le biscuit, la compotée, puis la mousse. Lissez et placez au froid.
- 5. Glaçage :** chauffez la purée de fraises avec le sucre et le glucose. Ajoutez la gélatine. Laissez tiédir puis nappez l'entremets bien froid.

### Astuce artisan

Pour une finition premium en vitrine : ajoutez quelques fraises fraîches, de petites meringues et des fleurs comestibles. Cet entremets se décline aussi très bien en format individuel pour booster les ventes à la pièce.





TARIF : **3 € la ligne + 21 % TVA** • Supplément pour encadrement de l'annonce : 50 % • Pour petites annonces plus importantes, prix à convenir.

- ☐ A VENDRE
- ☐ DESIRE ACHETER
- ☐ A REMETTRE
- ☐ DESIRE REPRENDRE
- ☐ OFFRE D'EMPLOI
- ☐ DEMANDE D'EMPLOI
- ☐ A LOUER
- ☐ AUTRE

Remplir lisiblement,  
un seul caractère  
par case.

Les annonces doivent nous parvenir au plus tard le 15 du mois qui précède celui de l'insertion.

Nom.....  
Adresse.....  
Localité.....  
Tél.....

Nom.....

Adresse.....

Localité.....

TVA.....

Nombre de parutions désirées.....

**ATTENTION !** Commande prise en compte dès réception  
du paiement sur le compte BE02 1270 7132 3240  
mention « petite annonce ».

[illegible]

Boulangerie-pâtisserie en activité depuis 75 ans -  
Cause retraite. Magasin refait 2020. MAT bon état.  
Tournai Centre. 350 000€.  
Tél : 0498/14.91.66

Boulangerie-pâtisserie en activité, cause retraite,  
30 ans d'activité, matériel et magasin en bon état,  
atelier 200 m² bien situé sur Mons, passage et  
parking, très bel appartement à l'étage.  
GSM : 0477/74.25.58.





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

Président Francophone

Monsieur DENONCIN Albert,

Tél. : 0477/41.91.52

Mail : a.denoncin@skynet.be

Monsieur WILLET, province de Luxembourg.  
Mail : info@auprefleuri.be

Tél. : 0477/98.11.06

Monsieur LEONARD Henri, province de Liège.  
Tél. : 0479/53.46.58  
Mail : henri.leonard@longdoz.be

Monsieur LEFRANC Frédéric, province de NAMUR.  
Tél. : 081/43.35.99  
Mail : unionroyalepatissiersnamur@gmail.com

Monsieur VANDERAUWERA José, province du HAINAUT.  
Tél. : 0496/33.05.79  
Mail : josé.vanderauwera@gmail.com

Brabant Wallon.

Tél. : 0477 41.91.52  
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