

# Le Moniteur

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



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

Bulletin mensuel  
42<sup>e</sup> année  
Janvier 2025

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



**Forfait  
Boulangers  
Pâtissiers**

p. 17



**SOLAREC**  
Professional

# BEURRE DE TOURAGE

LA QUALITÉ À SAVOURER



# 10 + 1 GRATUIT



**A L'ACHAT DE 10 CARTONS  
DE 10 KG DE BEURRE  
DE TOURAGE EN PLAQUE  
SOLAREC PROFESSIONAL**

**A partir du 1er janvier 2025  
jusqu'au 31 mars 2024 inclus.**

Commande à passer auprès des grossistes partenaires.  
Offre dans la limite des stocks disponibles  
et uniquement en Belgique. En cas de questions,  
contactez-nous au **061/ 559 162**  
ou via **info@solarec.be**

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



**Mesdames,  
Messieurs,  
Chers amis,**

Cet édito de janvier, je souhaite le consacrer à vous adresser mes vœux les plus chaleureux et à vous dire merci pour votre confiance.

Merci pour votre fidélité, votre engagement, vos suggestions, vos critiques. Soyez assurés que tout sera mis en œuvre pour continuer à la mériter.

Vous êtes l'âme de notre moniteur et notre motivation. Le lien de confiance que nous avons tissé depuis des décennies, nous sert de moteur à chaque publication. Il nous presse d'être à la hauteur de votre légitime exigence, votre attente nous incite à ne pas vous décevoir.

Contrairement à d'autres publications, nous ne visons pas le profit, votre cotisation, le soutien de nos précieux partenaires nous confient un pouvoir de peser sur les décisions importantes qui impactent notre secteur et à couvrir les frais de publication.

Nous sommes à votre écoute et continuerons à nous investir à 100 % et d'être fier d'être votre relais. N'hésitez, jamais, à nous interpellier, à dialoguer ou à rejoindre nos instances pour faire valoir votre point de vue.

Par ces temps compliqués, pour toutes les publications mensuelles, votre fidélité est essentielle pour pérenniser notre engagement et garantir notre indépendance. Rester bien informé est indispensable dans un monde où l'information s'accélère.

Chers boulangers-pâtisseries -glaciers -chocolatiers, rejoignez votre fédération et poursuivons ensemble la représentativité du secteur avec le soutien de nos partenaires.

Que cette année 2025, soit riche en projets, en moments partagés, petits ou grands, profitez et savourez chaque instant en famille, entre amis ou avec vos collaborateurs.

Chaleureusement.

● **A. Denoncin**  
Président



**VOTRE GROSSISTE  
EN BOULANGERIE, PÂTISSERIE,  
GLACERIE, CHOCOLATERIE**

**3 MAGASINS OUVERTS  
AUX PROFESSIONNELS  
ET AUX PARTICULIERS**

**À ROCHEFORT, À LIÈGE,  
AU LUXEMBOURG  
& LIVRAISON AUX PROFESSIONNELS**



- **MATIÈRES PREMIÈRES  
MULTIPLÉS CONDITIONNEMENTS**
- **USTENSILES  
ET DÉCORATIONS**
- **SUPPORTS/EMBALLAGES  
À LA PIÈCE OU EN GROS**
- **MACHINES & SAV  
EN SHOWROOM ET SUR DEMANDE**
- **VOTRE BOUTIQUE DE A À Z  
FOODTRUCK, AMÉNAGEMENT, ...**



**INFORMATIONS - FOLDERS - CONTACT SUR [WWW.ETSDENIS.BE](http://WWW.ETSDENIS.BE)**



## **EXPERT EN SOLS COULÉS**

**Votre sol coulé hygiénique installé en 1 jour  
et 100% chargeable après 2 heures.**

**INFO@DEWECO.BE  
03/455.56.36  
WWW.DEWECO.BE**

**VISITEZ NOTRE  
SHOWROOM!**

**Prins Boudewijnlaan 7 A04, Kontich**

# Le Moniteur

SOMMAIRE



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

- Formation** 6 Calendrier des formations et des démonstrations EPICURIS
- Solidarité** 8 5 ans de Viva + Rtbf
- Solidarité** 9 Vaincre le cancer des enfants en un éclair !
- Économie** 10 Que fait-on demain si les systèmes de paiements électroniques ne fonctionnent plus ?
- Événement** 11 Invitation : Belgium Pastry Club
- Économie** 12 Nouveaux coûts énergétiques en vue : que signifie l'entrée en vigueur de l'ETS2 dès 2025 ?
- Marketing** 14 Le PERSONA en publicité : un atout clé pour les boulangers-pâtisseries
- Économie** 16 Augmentation des tarifs de distribution d'électricité en 2025
- Fiscal** 17 Forfait 2025 : Boulangerie et Pâtisserie
- Promotion** 33 Retour sur une année exceptionnelle : la campagne 2024 des Maîtres Boulangers-Pâtisseries
- Consommation** 34 Pourquoi le chocolat et la pâtisserie sont-ils indissociables de l'amour et de la Saint-Valentin ?
- Santé** 36 Des épices aux vertus anticancer : une opportunité pour enrichir vos créations en boulangerie-pâtisserie
- Chronique technique** 38 Au début ou à la base, le pétrissage manuel
- Santé publique** 44 De nouveaux investissements pour la santé publique et la prévention contre le tabac chez les jeunes
- Économie** 46 Indexation des tarifs du TEC
- Social** 46 Plafond supplémentaire à respecter pour ceux qui exercent un flexi-job pendant leur pension

## Administration & gestion

Rue des Bourgeois, 5 bte 11 • 5000 Namur  
Tél. : 0477/41.91.52  
Mail : info@ffrboulpat.be  
Compte : BE02 1270 7132 3240

## Publicité et petites annonces

Florence de Thier,  
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, D. Cigagna, F. Lefranc,  
J. Mathias, M. Dewalque, G. Xhauftaire.

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.

# Calendrier des formations et des démonstrations EPICURIS



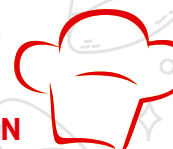
CALENDRIER DES FORMATIONS	
Snacking d'entreprise	17-févr
Biscuits tendances	24-févr
Diversifier la boulangerie	04-mars
Moulage de Pâques	10-mars
Les pralines	18-mars
Glaces et sorbets	01-avr
Entremets d'été	14-avr
Les pains aromatiques	22-avr
Fingers	05-mai
Brioche	12-mai
Cake à emporter	19-mai
Variété d'éclairs	26-mai
Tartes et tartelettes	02-juin

**EPICURIS**  
CENTRE DE FORMATION  
SECTEUR ALIMENTAIRE

Epicuris : Rue des maraîchers, 76 à 4020 Liège.

EFP : Rue de Stalle 292b 1180 Bruxelles

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



## CALENDRIER DES DEMOS ET MOFS

<b>FORICHER</b>	3 et 4 février 2025	Gâteaux de voyages et brioches Saint-Valentin		8h30-16h00	Gratuit
<b>Emmanuele Forcone champion du monde</b>	Le 11 février Chez EPICURIS et le 13 février à l'ÉFP	Les sujets en chocolat de Pâques	Sujet en chocolat : Lapin, cactus, calimero, zèbre, oie, poule, girafe, hibou, koala, ...	9h-17h	Gratuit
<b>FORICHER</b>	24 et 25 mars 2025	Les brioches fantaisie de Pâques		8h30-16h00	Gratuit
<b>Mathieu Lerenard MOF</b>	Le 25 mars à l'ÉFP et le 27 mars chez EPICURIS	Ganache, bonbon en chocolat et confiserie	Pâte de fruits finition glacée avec personnalisation feuille d'or, barre chocolatée caramel et praliné, demi-sphère brillante, guimauve (noisette, chocolat, vanille) parfum à définir dans une forme originale, ganache lait Bolivie finition moulée, praliné-noisette- amande type rocher, turbinés de perles craquantes, amande ou noisette, finition brillante et laquage naturel, pâte à tartiner noisette sans broyage noisette du piémont et amande valencia, caramel à tartiner maison, montage de Pâques	9h-17h	Gratuit
<b>KOMPLET</b>	31-mars	Démonstration exclusive autour du folder Printemps 2025		13h-16h30	Gratuit
<b>Jérôme Schwalbach MOF</b>	LE 8 avril chez EPICURIS et le 10 avril à l'ÉFP	Produits originaux de ma boutique	Burger végétarien, brioche feuilletée nature et pralinée, pain d'épices au levain liquide, pain au levain liquide sans levure industrielle, beignets et pains burgers avec la même pâte, gamme de pizza romaines, focaccia, petit épeautre bio, tourte de seigle 100 % bio, croissants au levain liquide et lait de ferme quels avantages?, pain de campagne longue conservation, comment faire conserver et faire vivre un levain liquide et dur ? intolérance au gluten les causes et les solutions.	9h-17h	Gratuit
<b>FORICHER</b>	28 et 29 avril 2025	Les viennoiseries		8h30-16h00	Gratuit
<b>DEBIC</b>	06-mai	Collection printemps : fruitée, colorée et tendance		13h-16h	Gratuit

# 5 ans de Viva + Rtbf

Ce samedi 30 novembre avait lieu la réception d'anniversaire pour les 5 ans de Viva+, Chaîne digitale de Vivacité Rtbf au Van Der Valk Nivelles.

Direction, Animateur, Chroniqueurs, et auditeurs réunis dans une ambiance festive avec quelques invités; Frédéric François, Michel Pruvot, Christian Vidal, David Jeanmotte...

À cette occasion, une pièce montée et gâteau magestueux ont été offerts par la boulangerie Julie & Sandy de Baudour.

Un gâteau parrainé par les clients au profit de Viva For Life.

Une belle opération marketing et un beau geste de solidarité de nos artisans.



● Patrick Lust  
Boul'Reporter





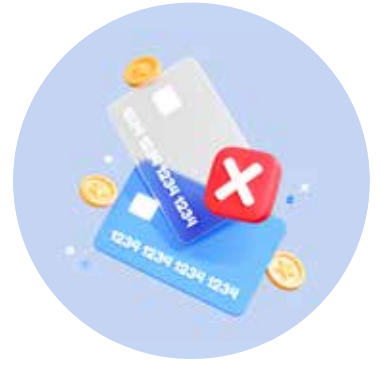
## Vaincre le cancer des enfants en un éclair!

KickCancer organise **la cinquième édition de la Journée de l'Éclair le samedi 15 mars 2024**. Les boulangers belges au grand cœur vendront leurs éclairs jour-là pour mettre le cancer des enfants KO! Le montant récolté sera intégralement reversé à KickCancer pour la recherche sur le cancer pédiatrique.

La Journée de l'Éclair est une magnifique façon pour les boulangers et leurs clients de montrer leur solidarité vis-à-vis des familles touchées par le cancer pédiatrique. Tous ensemble pour une bonne cause!

Souhaitez-vous également participer à la Journée de l'Éclair? Retrouvez toutes les infos sur [journeedeclair.be](http://journeedeclair.be) ou inscrivez-vous dès maintenant à cette formidable action en scannant ce QR code.





# Que fait-on demain si les systèmes de paiements électroniques ne fonctionnent plus?

**Des banques néerlandaises ont conseillé à leurs clients d'avoir de l'argent liquide chez eux en raison des menaces géopolitiques.**

Le ministre de la Défense néerlandais a déclaré que les Pays-Bas devaient se préparer à tous les scénarios de guerre possibles en raison de la menace russe. Sa crainte étant principalement liée aux cyber-attaques.

Au moment où j'écris ces lignes, mi-décembre, les banques belges ne s'alignent pas à cette recommandation d'autant qu'il n'est pas très prudent de garder du cash chez soi et que le rôle de la banque nationale est aussi de veiller à protéger nos transactions et nos comptes bancaires. Pourtant, si les systèmes bancaires venaient à être touchés, l'impact serait immédiat pour les commerces d'échelle locale, comme les boulangeries-pâtisseries.

Ces éléments nous obligent à réfléchir à la question reprise dans le titre de cet article : Que fait-on demain si les systèmes de paiements électroniques ne fonctionnent plus?

Imaginez une journée où tous les paiements par carte ou via smartphone deviennent impossibles. Ni votre terminal de paiement ni vos applications bancaires ne répondent. Les clients, devant vos vitrines bien garnies, se retrouvent sans moyen de payer leur pain, viennoiseries ou gâteaux.

Que faire si les systèmes électroniques cessent de fonctionner demain?

Pour les boulangers-pâtisseries, dépendants des transactions rapides et pratiques offertes par les systèmes électroniques, une telle situation serait perturbante.

Voici quelques questions à considérer :

- Avez-vous un système pour accepter des paiements en espèces? Les clients pourraient-ils facilement résoudre la situation avec du cash?

- Disposez-vous de suffisamment de monnaie dans votre caisse? Les petites coupures et les pièces pourraient être cruciales pour éviter les tensions.
- Comment communiqueriez-vous avec vos clients? Dans un contexte d'urgence, rassurer et orienter vos clients est essentiel pour maintenir la confiance.

Le but n'est pas de dépeindre un tableau apocalyptique, mais bien de stimuler une réflexion.

Voici quelques pistes concrètes pour être prêts à réagir :

- Encourager l'utilisation mixte de moyens de paiement : Informez vos clients qu'ils peuvent payer en espèces pour de petites transactions.
- Conserver une réserve raisonnable de liquidités : Ayez toujours suffisamment de monnaie en caisse pour faire face à une journée sans paiement électronique.
- Sensibiliser votre personnel : Formez votre équipe à gérer calmement les situations imprévues.
- Collaborer avec vos clients : Pourquoi ne pas évoquer cette question dans votre communication, en demandant leur avis ou en les invitant à être prévoyants eux aussi?

En cas de crise, les boulangeries-pâtisseries joueraient un rôle clé comme commerces de proximité. Bien préparés, vous pourriez non seulement limiter l'impact de telles perturbations, mais aussi renforcer votre image de fiabilité et de réactivité auprès de votre clientèle.

Le scénario où les systèmes de paiement électroniques tomberaient en panne est peut-être hypothétique, mais il vaut la peine de s'y préparer. En y réfléchissant dès aujourd'hui, vous transformez une menace potentielle en une opportunité de mieux servir vos clients, quoi qu'il arrive.

● Fl. de Thier



BELGIUM PASTRY CLUB

# Invitation

Vivez une soirée inoubliable avec nous le

**23 février 2025**

Le **Belgium Pastry Club** a l'immense plaisir de vous convier à une soirée exceptionnelle en l'honneur de nos **Pastry Lions**, ainsi qu'à la célébration des 30 ans de **la médaille d'or de l'équipe belge de 1995**. Nous aurons le privilège de savourer un repas gastronomique inoubliable, conçu par **Roland Debuyst**, Bocuse d'argent 1997, pour célébrer ces moments historiques qui ont marqué l'histoire de notre club et de notre pays. Votre présence à cet événement sera l'occasion de partager ensemble un moment unique, riche en émotions et en saveurs, tout en honorant ceux qui ont porté haut les couleurs de la Belgique sur la scène internationale.

Nous espérons vivement vous compter parmi nous pour cette soirée mémorable.

**Martin's Château du Lac**  
**Avenue du Lac 87 – 1332 Rixensart**

Dresscode « Casual Chic »

Accueil à 18h

**Réservez vos places avant le 20 janvier 2025**

La réservation peut se faire très facilement via notre site web <https://www.belgiumpastryclub.be/> sous l'onglet "Dîner de Gala".

Votre réservation contribuera également à soutenir financièrement l'asbl Belgium Pastry Club, une organisation qui, comme vous le savez, œuvre pour le développement et la promotion des compétitions scolaires et professionnelles en Belgique et au-delà.

# Nouveaux coûts énergétiques en vue : que signifie l'entrée en vigueur de l'ETS2 dès 2025?

## Carburants : l'impact de l'ETS2 sur votre budget

Le 1<sup>er</sup> janvier 2025, l'Union européenne entame la mise en place progressive de l'ETS2, un nouveau système d'échange de quotas d'émission. Cette initiative vise à réduire les émissions de CO<sub>2</sub> dans les secteurs du transport routier et du chauffage des bâtiments, en intégrant le coût environnemental des combustibles fossiles. Si l'impact sur les consommateurs ne sera pas immédiat, **les effets se feront sentir à partir de 2027, avec des hausses notables des prix des carburants et du chauffage.**

L'ETS2 (système d'échange de quotas d'émission) est une extension du marché carbone déjà existant pour les grandes industries en Europe. À partir de 2025, il sera progressivement appliqué aux fournisseurs de carburants et d'énergie fossile pour les particuliers et entreprises.

Concrètement, les distributeurs de carburants (essence, diesel, mazout, gaz) devront acheter des quotas d'émission pour chaque tonne de CO<sub>2</sub> émise. Ces coûts seront ensuite répercutés sur les consommateurs finaux, entraînant une hausse des prix des produits fossiles.



## Calendrier de mise en œuvre

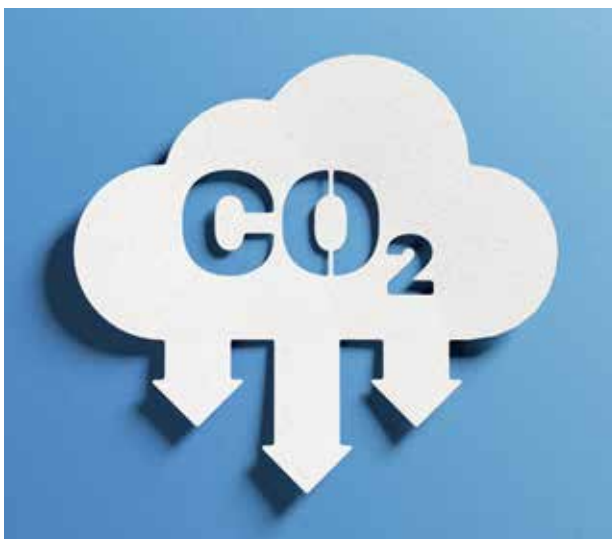
- **1<sup>er</sup> janvier 2025 :** Début de la phase de préparation. Les fournisseurs de carburants doivent mettre en place les infrastructures nécessaires et élaborer des plans de surveillance pour répondre aux nouvelles exigences.
- **2026 :** Période de tests où des quotas d'émission seront appliqués de manière partielle. Les ajustements nécessaires seront réalisés.
- **1<sup>er</sup> janvier 2027 :** **L'ETS2 devient pleinement opérationnel. Les coûts des quotas seront intégrés aux prix de vente des carburants et du chauffage, impactant directement les consommateurs.**

## Quel sera l'impact pour les consommateurs en 2027 ?

Les premières estimations donnent une idée précise des hausses à prévoir sur le budget des ménages. Voici les chiffres basés sur un prix du carbone de **45 €/tonne de CO<sub>2</sub>** :

### 1. Carburants routiers

- **Essence : +0,10 €/litre.**  
Pour un conducteur parcourant 30 000 km/an avec une consommation moyenne de 7 litres/100 km, cela représente une augmentation annuelle de 210 €.





- **Diesel : +0,12 €/litre.**  
Pour une consommation moyenne de 5,5 litres/100 km, cela équivaut à une hausse de 198 € par an pour 30 000 km.

## 2. Chauffage au mazout

- **Mazout de chauffage : +0,12 €/litre.**  
Avec une consommation typique de 2 000 litres/an, les ménages devront déboursier environ 240 € supplémentaires par an.

## 3. Gaz naturel

- **Gaz : +0,009 €/kWh.**  
Pour une consommation moyenne, cela représente une augmentation d'approximativement 90 € par an.

### Résumé des coûts supplémentaires pour un ménage typique :

- **Voiture à essence** : 210 € supplémentaires.
- **Chauffage au mazout** : 240 € supplémentaires.
- **Total annuel** : 450 € supplémentaires à partir de 2027 (hors gaz).
- **Ces données sont évidemment à adapter à vos consommations réelles pour évaluer vos charges supplémentaires !**



### Pourquoi une telle réforme ?

L'objectif principal est de **réduire les émissions de gaz à effet de serre** dans les secteurs jusqu'ici non couverts par le marché carbone. L'ETS2 incite à adopter des alternatives plus écologiques, comme les pompes à chaleur, les voitures électriques ou les rénovations énergétiques.

### Mesures d'accompagnement : un soutien pour les consommateurs vulnérables

Pour atténuer l'impact financier de l'ETS2, l'Union européenne prévoit la mise en place d'un Fonds social pour le climat. Ce fonds, financé par une partie des recettes du marché carbone, sera utilisé pour :

- Soutenir les consommateurs vulnérables via des aides directes.
- Financer des projets d'amélioration énergétique, comme l'isolation ou les énergies renouvelables.

En Belgique, des discussions sont en cours pour répartir ces fonds entre les régions, avec un accent mis sur les consommateurs précarisés en Wallonie et à Bruxelles.

### Comment s'adapter dès maintenant ?

Bien que l'impact financier de l'ETS2 ne se fasse pleinement sentir qu'en 2027, les consommateurs peuvent dès à présent prendre des mesures pour limiter leurs dépenses futures :

- **Réduire la consommation énergétique** : Améliorez l'isolation de votre bâtiment et adoptez des équipements moins énergivores.
- **Investir dans des solutions durables** : Envisagez l'installation de panneaux solaires et/ou de chaudières plus performantes, explorez les pistes de chauffage hybride.

**Dans l'esprit de vigilance, lié à la notre Commission Économique, je soumets à votre attention cette information susceptible d'impacter votre rentabilité à moyen terme... Soyez réactifs.**

● **Henri LEONARD**  
Com. Économique

# Le PERSONA en publicité : un atout clé pour les boulangers-pâtisseries

Dans le monde de la boulangerie-pâtisserie, où la tradition côtoie l'innovation, bien connaître ses clients est essentiel pour se démarquer. Mais comment s'assurer que votre communication parle directement à votre clientèle cible? La réponse réside dans une méthode simple mais efficace : la création d'un **PERSONA**. Cet outil de marketing, souvent utilisé dans les grandes entreprises, peut également être un puissant levier pour les artisans boulangers-pâtisseries.

## Qu'est-ce qu'un PERSONA?

Un PERSONA est une représentation fictive mais réaliste de votre client idéal.

Cela consiste à dresser en quelque sorte le portrait-robot de votre clientèle type. Il est construit à partir de données réelles : âge, habitudes d'achat, préférences alimentaires, comportements, et même aspirations. Créer un PERSONA vous permet de mieux comprendre à qui vous vous adressez et, surtout, comment leur parler efficacement.

*Par exemple, imaginez que vous tenez une boulangerie en milieu urbain. Votre PERSONA pourrait être « Clara », une jeune professionnelle de 32 ans qui achète une viennoiserie avec son café chaque matin avant de se rendre au travail. Elle est soucieuse de la qualité des ingrédients et apprécie un service rapide et chaleureux. En connaissant ses attentes, vous pouvez adapter votre offre et votre communication pour qu'ils correspondent parfaitement à ses besoins.*



## Pourquoi est-ce important pour les boulangers-pâtisseries?

Dans une boulangerie-pâtisserie, les profils de clients sont variés : familles, jeunes actifs, retraités, ou encore amateurs de produits bio et locaux. En créant des PERSONAS, vous pouvez segmenter votre clientèle et développer des messages publicitaires plus ciblés.

Prenons un exemple concret :

- **Persona 1 : « Pierre, le père de famille. »** Pierre vient chaque dimanche chercher du pain frais et quelques pâtisseries pour le déjeuner en famille. Il apprécie les traditions et cherche des produits authentiques. Une campagne qui met en avant « le goût de l'enfance » ou « la tradition artisanale » résonnera particulièrement avec lui.
- **Persona 2 : « Elodie, l'étudiante. »** Elodie cherche un snack rapide et abordable entre ses cours. Une promotion sur des formules « à emporter » ou une communication via les réseaux sociaux la touchera davantage.

En adaptant vos messages à ces PERSONAS, vous maximisez vos chances de capter leur attention et de les fidéliser.

## Comment créer un PERSONA pour votre boulangerie-pâtisserie?

### Collectez des informations sur votre clientèle

Observez les clients qui passent la porte de votre boutique : quels sont leurs âges? Que commandent-ils le plus souvent? Vous pouvez également discuter avec eux ou utiliser des sondages simples pour mieux comprendre leurs attentes.



### ☑ Identifiez leurs besoins et motivations

Essayez de comprendre pourquoi vos clients choisissent votre établissement : est-ce pour la qualité artisanale ? Pour la proximité géographique ? Pour des produits spécifiques comme des pains sans gluten ou des pâtisseries innovantes ?

### ☑ Donnez vie à vos PERSONAS

Donnez-leur un nom, une tranche d'âge, un emploi, des habitudes d'achat, et même des hobbies. Plus le PERSONA est précis, plus il sera facile de créer une communication qui lui parle.

## Le PERSONA, un guide pour votre communication

Une fois vos PERSONAS définis, utilisez-les pour guider vos actions publicitaires. Voici quelques idées adaptées à la boulangerie-pâtisserie :



- **Publicité locale** : si votre PERSONA est une famille, distribuez des flyers qui mettent en avant vos offres pour le week-end (pains spéciaux, pâtisseries familiales).
- **Réseaux sociaux** : pour un jeune public, postez des stories engageantes sur instagram ou tiktok, mettant en scène vos viennoiseries ou recettes maison.
- **Affichage en boutique** : créez des messages personnalisés, comme « prenez une pause sucrée entre deux réunions » pour les actifs ou « goûtez nos pains bio, faits pour toute la famille » pour les consommateurs soucieux de leur santé.

## Persona et fidélisation

Créer un PERSONA, c'est aussi un moyen de mieux fidéliser vos clients. Si vous savez qu'un client type revient chaque semaine, pourquoi ne pas lui proposer une carte de fidélité adaptée ? Si une autre catégorie de client est sensible aux promotions, offrez-lui des réductions ciblées.

➡ Le PERSONA n'est pas réservé aux grandes entreprises ou aux agences de publicité. C'est un outil accessible et très pratique pour les artisans boulangers-pâtisseries. En comprenant mieux vos clients, vous pouvez non seulement améliorer votre communication, mais aussi créer une expérience client qui les fera revenir encore et encore. Alors, pourquoi ne pas commencer dès aujourd'hui à définir vos propres PERSONAS ? Vous pourriez être surpris par l'impact de cette démarche sur votre activité !

● Fl. de Thier

# Augmentation des tarifs de distribution d'électricité en 2025

**En 2025, les tarifs de distribution de l'électricité en Wallonie et à Bruxelles vont augmenter, impactant directement votre budget. Pourquoi cette hausse ? Quel sera leur impact réel sur vos factures ?**

## Qu'est-ce que le tarif de distribution ?

Le tarif de distribution couvre les coûts liés à la gestion du réseau électrique par les gestionnaires de réseau de distribution (GRD). Cela inclut l'entretien des infrastructures, leur modernisation et la gestion opérationnelle. Cette part représente environ **20 % de votre facture totale d'électricité**.

## Des augmentations approuvées par les régulateurs

En Wallonie, la **CWaPE**, le régulateur régional, a validé une augmentation des tarifs pour la période **2025-2029**. Cette décision s'explique par plusieurs facteurs. Tout d'abord, les gestionnaires de réseau comme **ORES** doivent moderniser leurs infrastructures pour intégrer les nouvelles habitudes de consommation, telles que les voitures électriques, les pompes à chaleur ou les panneaux solaires. Pour cela, ORES prévoit d'investir **1,9 milliard d'euros sur cinq ans**.

De plus, l'inflation, la hausse des coûts des équipements et l'indexation des salaires ont également pesé sur les budgets des gestionnaires, nécessitant une révision des tarifs. Ainsi, pour un consommateur moyen utilisant **3500 kWh/an**, la part du coût relatif à la distribution de l'électricité augmentera en moyenne de **14 %**. Cependant, les hausses varieront selon les gestionnaires :

- **ORES** prévoit une hausse de **17 %**.
- **RESA**, qui a déjà augmenté ses tarifs en 2023 et 2024, appliquera une hausse plus modérée de **5 %**.

À Bruxelles, la situation est similaire. Le régulateur **Brugel** a approuvé les nouvelles propositions tarifaires de **Sibelga**, le gestionnaire de réseau bruxellois. Pour un consommateur moyen bruxellois consommant **2104 kWh/an**, la part relative à la distribution augmentera de **11,6 % en 2025**, soit environ **26,58 euros supplémentaires par an**. Les tarifs de transport, qui augmentent de **60 %**, viendront par ailleurs alourdir la facture de **17,70 euros/an**.



## Quel impact sur votre facture ?

L'impact combiné des hausses de distribution et de transport sera important.

En Wallonie, un consommateur moyen verra une augmentation de **14 %** sur sa facture d'électricité. À Bruxelles, la hausse sera légèrement inférieure avec **+ 11,6 %**.

**Les consommateurs de gaz** ne seront pas épargnés : la facture moyenne augmentera de **14 %** en Wallonie et de **12,7 %** à Bruxelles, en fonction de la consommation.

**Les augmentations cumulées : des salaires +3,5 % au 1<sup>er</sup> janvier + celles des matières premières + également des énergies, doivent vous inciter à calculer précisément les prix de revient de tous vos produits et par conséquent leurs prix de vente pour 2025.**

● **Henri LEONARD**  
Com. Économique





# Forfait 2025

## Boulangerie et Pâtisserie

### Nouveaux accords pour le forfait TVA 2025

Comme chaque année en novembre, la commission fiscale nationale s'est réunie pour rassembler toutes les données nécessaires à l'établissement du forfait provisoire pour l'année 2025.

Ces relevés de prix, communiqués par des membres en activité sont très importants car ils permettent de constater et de prouver la réalité des prix réellement pratiqués. C'est par ce biais que nous arrivons à négocier une taxation forfaitaire correcte.

Sur base de tous nos relevés, de factures probantes et des nouvelles hausses du prix de revient de la plupart des marchandises reprises par le forfait durant toute l'année écoulée, la commission fiscale nationale a proposé des chiffres très réalistes à l'Administration Centrale du "Service Public Fédéral Finances".

Cette année, parmi les données communiquées qui tenaient compte de la forte hausse des produits laitiers et surtout du chocolat, l'administration nous a fait parvenir une proposition qui ne pouvait pas satisfaire nos demandes, tant au niveau des prix d'achat que des prix de vente. Nous avons fait une contre-proposition en justifiant les chiffres demandés, lesquels sont pratiqués par nos fournisseurs mais qui tiennent également compte de l'évolution à la hausse prévue durant l'année 2025. L'administration a accepté toutes nos nouvelles propositions et un accord sur les différents calculs nécessaires à l'élaboration du forfait provisoire pour l'année 2025 est intervenu le 8 décembre.

Comme le prix d'achat de la farine normale est quasi identique à celui d'il y a un an, le prix retenu pour le calcul du forfait provisoire **à partir du 1<sup>er</sup> janvier 2025 sera maintenu au prix minimum de 120 € pour 100 kg de farine normale**. A partir de la même date, en ce qui concerne **le prix maximum de la farine normale il sera également maintenu au prix de 2024, soit à 160 € les 100 kg**. Ces données sont d'une importance capitale lors du calcul du **P ou PP** pour l'application du forfait.

Au niveau du prix de revient des matières premières, celles intervenant de manière très importante dans l'élaboration du forfait ont subi de fortes hausses allant de 15 %, 20 %, 30 %, 45 % et même plus de 100 % pour le chocolat couverture + 9,35 € et les granulés + 14,40 €. Si quelques matières premières comme la levure, les sucres, les œufs, le lait en poudre et les améliorants sont restées stables, toutes les autres subissent une augmentation considérable. Cela est notamment le cas pour les fruits + 0,17 € (+ 5 %), le moka + 3,40 € (10 %), la margarine fine boulangerie + 0,65 € (15 %), la crème fraîche + 0,95 € (20 %), les adjuvants + 1,15 € (20 %), le beurre + 2,45 € (30 %), le riz + 0,69 € (35 %) et les raisins + 1,15 € (45 %).

Du côté des prix de vente de tous les produits fabriqués, comme nous avons constaté que nos membres ont adapté leurs prix suite à la forte augmentation des matières

premières et des coûts de production nous avons proposé des prix en conséquence. Néanmoins, l'administration nous soumettait des prix de vente encore beaucoup plus élevés et nous avons dû modifier nos chiffres en faisant une contre-proposition que l'administration a accepté.

Pour la fine boulangerie, par rapport au forfait définitif de 2024, les prix de vente obtenus pour les 7 produits tiennent compte d'une légère hausse qui est plus modérée que pour les produits de l'échelle tarifaire. Les prix ainsi obtenus sont plus élevés de + 0,02 € pour les pistolets et les sandwiches, + 0,03 € pour les pains français de 300 g, + 0,08 € pour les pains français de 400 g, les couques et les cramiques sans raisin et + 0,14 € pour les cramiques avec raisins.

Concernant le prix de vente des produits de la pâtisserie aux 100 gr, comme pour la fine boulangerie les prix obtenus sont tous en augmentation par rapport à 2024. Pour les 9 produits repris à l'échelle tarifaire les prix de vente sont en hausse d'environ 5 %, à savoir : + 0,05 € pour les grands gâteaux crème au beurre et les éclairs, + 0,09 € pour les tartes au riz, + 0,10 € pour les grands et petits gâteaux crème fraîche et les tartelettes aux fruits, + 0,11 € pour les tartes aux fruits et les tartelettes au riz et + 0,12 € pour les petits gâteaux crème au beurre

Le résultat des différents prix retenus pour la pâtisserie produit **une hausse de 0,83 cents à l'échelle tarifaire qui passe donc de 14,97 € retenus au forfait définitif de 2024 à 15,80 € pour 2025**.

Bien que le total de l'échelle tarifaire augmente de manière très significative, sur base des calculs forfaitaires on enregistre **une très légère baisse du coefficient de 0,06** par rapport à celui de 4,60 du forfait définitif de 2024 **il passe à 4,54 en 2025**. Cela est dû au statu quo du prix de la farine et de la levure mais surtout principalement à la hausse spectaculaire d'environ 10 % des prix de revient des matières premières nécessaires à la fabrication de la pâtisserie. De ce fait, malgré la forte augmentation des prix de vente de la pâtisserie, le coefficient accuse cette faible baisse car le coefficient obtenu pour les pâtisseries fabriquées est lui en diminution d'environ 8 points.

**En 2025**, suite à l'accord sur nos propositions par l'Administration fiscale, **tous les autres coefficients sont maintenus à l'identique y compris celui des "Mix complets pour la fabrication de pain de marque" qui demeure à 2,40** comme celui retenu au forfait définitif de l'année passée.

En résumé, le forfait 2025 est une bonne négociation et il 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. Khaulhaire**

Présidente de la Commission Fiscale Francophone

## Comparaison du forfait 2024 avec le forfait provisoire de 2025

	2024	2025 provisoire
Echelle tarifaire	14,97	15,86
Coefficient	4,60	4,54
Perte de vente pour vente au détail de boulangerie, fine boulangerie et pâtisserie	6%	6%
Prix moyen farine par 100 kg	120,00	120,00
Prix de revient maximum à prendre en considération pour la farine par 100 kg	160,00	160,00
<b>Prix de revient boulangerie par sac</b>		
	2024	2025 provisoire
Catégorie 1	127,56	127,56
Catégorie 2	138,24	138,61
Catégorie 3	148,24	148,96
Catégorie 4	132,26	132,43
Catégorie 5	138,13	138,51
Catégorie 6	143,63	144,20
N : Produits ajoutés à la production de pain et de pain spécial Prix adjuvant par kg	4,40	4,83
<b>Fine boulangerie par pièce</b>		
	2024	2025 provisoire
Pain français 300 gr	1,63	1,66
Pain français 400 gr	1,85	1,93
Pistolet	0,54	0,56
Sandwich	0,63	0,65
Couque	1,26	1,34
Cramique avec raisins	4,36	4,50
Cramique sans raisins	4,14	4,22
<b>Pâtisserie - échelle tarifaire - prix par 100 gr</b>		
	2024	2025 provisoire
Gâteau crème au beurre grand	2,40	2,45
petit	2,45	2,57
Gâteau crème fraîche grand	1,86	1,96
petit	1,93	2,03
Tarte aux fruits grande	1,22	1,33
petite	1,40	1,50
Tarte au riz grande	1,09	1,18
petite	1,24	1,35
Eclair	1,38	1,43
<b>TOTAL</b>	<b>14,97</b>	<b>15,80</b>
<b>• Pâtes prêtes à l'emploi devant encore subir une cuisson :</b> prix d'achat x coefficient de l'entreprise x	50%	50%
<b>• Produits vendus sans transformation :</b>		
- s'ils sont soumis à 6 % de T.V.A., marchandises du groupe 11	1,35	1,35
- s'ils sont soumis à 6% de T.V.A., marchandises du groupe 12 et qui sont tous les produits surgelés cuits et précuits de la boulangerie, de la fine boulangerie et de la pâtisserie.	1,65	1,65
- s'ils sont soumis à 6% de T.V.A., marchandises du groupe 13 et qui sont les boissons froides vendues au comptoir	1,50	1,50
- s'ils sont soumis à 21 %de T.V.A., marchandises du groupe 31	1,50	1,50
<b>• Mix complets achetés pour la fabrication de pains de marque :</b> prix d'achat x	2,40	2,40
<b>• Boissons froides servies au salon de consommation :</b> prix d'achat x coefficient	3,20	3,20

En concertation avec l'administration des finances, les pains de marque suivants sont reconnus comme répondant à la définition de « mix prêts à l'emploi pour la fabrication de pains de marque » pour le forfait 2025.

**BAKK ALL**

Limburgs  
bruintje

**BRUYERRE**

Nutriplus

**CSM**

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

**ZEELANDIA NV**

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

**IREKS GMBH**

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

**KOMPLET BENELUX NV**

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

**PURATOS NV**

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

**GYMFI BVBA**

Fijn linctje

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

Easy New Tree

**B2B MANAGEMENT**

Child Focus

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

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

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

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

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

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

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

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

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

**4. Règle**

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

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

**5. Multiplicateur forfaitaire**

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

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

**Catégories et Multiplicateurs**

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

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

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

**[EXEMPLE 1]**

Calcul trimestriel. Chiffre d'affaires pain.

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

Catégorie 3, multiplicateur 133 kg de pains

• acheté : 150 sacs

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

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

Calcul chiffre d'affaires: 135 sacs de farine x 133 multiplicateur de rendement applicable à la catégorie 3 = 17.955 kg de pains x 2,75 € prix de vente réel "tout compris" par kg = 49.376,25 € (T.V.A. comprise).

6. Supprimé

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

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

Si, lors de la fabrication d'un pain ou d'un pain spécial on n'affecte pas de produits ajoutés, il ne peut y avoir de diminution pour ces produits. Si des produits ajoutés sont utilisés, peut importe la quantité ajoutée, alors maximum 1,5 kg par sac (100 kg) peut être accepté dans ce forfait. Pour chaque kilo d'adjuvant ajouté, on comptera un pain en plus. De l'achat total des matières premières (farine + autres), on pourra déduire € 4,83 par kilo de produits améliorants utilisés.

[EXEMPLE 2]

Augmentation du chiffre d'affaires par l'utilisation de produits ajoutés (max. 1,5 kg par sac de 100 kg)  
 135 sacs x 1,5 kg = 202,50 kg = N  
 N x prix de vente réel par kg 2,75 € = 556,88 € (T.V.A. comprise).

Attention, le calcul du chiffre d'affaires ne représente qu'un seul calcul sur la feuille de calcul. Sur la première ligne, l'on met : 135 (sacs farine, secteur boulangerie) x 133 (rendement catégorie 3) = 17.955 (nombre de kg de pains) + 202,50 (N) = 18.157,50 (total des kg de pains produits) x 2,75 € (prix de vente tout compris au 1<sup>er</sup> janvier 2025) = 49.933,13 € (chiffre d'affaires vente de pain, TVA comprise).

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

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

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

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

[EXEMPLE 3]

Calcul trimestriel coupage et emballage si supplément de prix demandé.  
 Achat de 21 .500 sacs à pain  
 Avec 2,40 € prix du pain + 0,10 € prix de la coupe et de l'emballage.  
 21.500 pièces x 0,10 € (prix réel demandé)  
 = 2.150 € (T.V.A. comprise).

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

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

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

[EXEMPLE 4]

Calcul trimestriel chiffre d'affaires de livraison à domicile.  
 Livraison à domicile de 4.000 pains.  
 4.000 pains x 0,05 € (prix demandé au 1.1.2025) = 200,00 € (T.V.A. comprise).

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

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

[EXEMPLE 5]

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

11. Détermination de la recette totale

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

12. Modifications éventuelles de la réglementation forfaitaire

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



## CHAPITRE 2

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

#### 13. Notion

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

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

#### 14. Règle

##### A. METHODE DE PREPARATION CLASSIQUE

Le chiffre d'affaires (T.V.A. comprise) provenant des livraisons de produits de la boulangerie autres que le pain, de produits de la fine boulangerie, de la pâtisserie et des fabrications accessoires est obtenu forfaitairement en multipliant par un coefficient qui est, en principe, fixé à € 4,54, le prix d'achat des matières premières, produits et marchandises, y compris les produits servant au graissage des platines, achetés par l'assujetti pendant la période de déclaration et déduction faite du prix d'achat des matières premières, produits et marchandises affectés à la fabrication des produits de la boulangerie.

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

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

##### [EXEMPLE 6]

Déclaration trimestrielle	
Achat farine : 150 sacs - prix	13.575,12 €
Autres matières premières	6.025,60 €
<b>Total achats</b>	<b>19.600,72 €</b>

Le coefficient fixé à 4,54 varie en fonction des fluctuations d'une échelle tarifaire qui est établie à partir d'une série de produits-types. Le mécanisme du coefficient et de l'échelle tarifaire est réglé sous le n° 16.

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

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

Pour l'application de la règle établie à l'alinéa qui précède, le prix de revient normal, hors T.V.A., de la farine (11/680) (avec de la farine et/ou mélange de farines (11/680) sans addition de denrées alimentaires et à l'exclusion de mix pour pains de marque) est fixé à € 120 par 100 kg pour 2025. Le prix maximum est fixé à € 160.

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

##### [EXEMPLE 7]

Déclaration trimestrielle.	
Calcul prix d'achat moyen P ou PP de la farine.	
Achat farine : 150 sacs	€ 13.575,12
Moyenne prix de revient	
150 sacs x € 120 =	€ 18.000,00
Payé en moins	€ 4.424,88 ou P
Pour le calcul du chiffre d'affaires :	
«O» (€ 19.600,75) + «P» (€ 4.424,88) =	€ 24.025,60

Attention, lors des négociations pour la réglementation forfaitaire, le prix maximum de la farine a été fixé à € 1,60 par kg, soit € 160 par sac. Donc si vous achetez une farine plus chère, celle-ci sera considérée comme une farine de € 1,60 le kg, et le reste du prix de revient payé sera considéré comme « matière première ».

Exemple:

Achat d'une farine à € 1,65 le kg.  
Inscrire : 1,60 dans la colonne "FARINE"  
0,05 dans la colonne "MATIERES PREMIERES".

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

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

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

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

### [EXEMPLE 8]

Déclaration trimestrielle.

Prix d'achat total de pâtes prêtes à l'emploi : € 1.302,43.

€ 1.302,43 (Z) x 4,77 (coef. entreprise) = € 6.212,59 x 1/2

= € 3.106,30, recette T.V.A. comprise.

## C. MIX COMPLETS POUR LA FABRICATION DE PAINS DE MARQUE

Le chiffre d'affaires (T.V.A. comprise) provenant des livraisons de pains de marque fabriqués avec des mix complets est calculé forfaitairement en multipliant le prix d'achat réel total (frais de promotion inclus) de ces mix par 2,40. Ce prix d'achat figurera dans une colonne distincte du facturier d'entrée.

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

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

### [EXEMPLE 9]

Déclaration trimestrielle

Total des achats de mix pour la préparation de pains de marque = € 391,62 («L»)

Chiffre d'affaires : € 391,62 («L») X 2,40 = € 939,89 recette

T.V.A. comprise

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

### A. PAIN, PAIN SPÉCIAL

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

1. Vente presque exclusive de pain de ménage (95 % et plus).  
€ 127,56
2. Vente presque exclusive de pain (autre que le pain de ménage) ou de pain spécial rond avec baisures (95 % et plus) € 138,61
3. Vente presque exclusive de pain spécial sans baisure, autre que pain spécial français et de pain spécial baguette (95 % et plus)  
€ 148,96
4. Vente de pain de ménage, rond avec baisures pour plus de 50%  
€ 132,43
5. Vente de pain (autre que le pain de ménage) ou de pain spécial rond avec baisures pour plus de 50 % € 138,51
6. Vente de pain spécial sans baisure, autre que pain spécial français ou pain spécial baguette pour plus de 50 % € 144,20

### [EXEMPLE 10]

Déclaration trimestrielle.

Calcul déduction prix de revient matières premières utilisées pour le secteur boulangerie.

Boulangerie catégorie 3, prix de revient € 148,96 par sac.

(Ce prix de revient est une recette pour la préparation de (1 sac) 100 kg de farine en pain spécial.)

135 sacs (secteur boulangerie) x € 148,96 = € 20.109,60

(prix de revient matières premières secteur boulangerie).

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

Le prix de revient global des produits adjuvants que l'assujetti déclare, sous le contrôle de l'administration, avoir affectés à la fabrication de pains et de pains spéciaux (voir n° 7), est calculé forfaitairement en multipliant le nombre de kilos de produits adjuvants, quelle que soit leur nature (matières grasses, produits améliorants ou autres adjuvants), qu'il a utilisés pendant la période de déclaration, par € 4,83.

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

### [EXEMPLE 11]

Déclaration trimestrielle

Calcul déduction prix de revient des produits ajoutés dans le secteur de la boulangerie (N maximum 1,5 kg par sac de 100 kg).

"N" = 202,50 kg x € 4,83 = € 978,06.

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

"O" = € 19.600,72 + € 4.424,88 = € 24.025,60

(total achats après correction du prix de la farine) voir ex. 7

A diminuer avec les matières premières utilisées dans le secteur boulangerie :

"A" = 135 x € 148,96 = € 20.109,60

"N" = 202,50 x € 4,83 = € 978,06

€ 21.087,66

€ 24.025,60 - € 21.087,66 = € 2.937,58 (matières premières, utiles dans la fine boulangerie et la pâtisserie)

Chiffre d'affaires : € 2.937,94 x 4,77 (coef. entreprise)

= € 14.013,97 (T.V.A. comprise)

## 16. Mécanismes de l'échelle tarifaire

Le coefficient de 4,54 fixé au n°14 est lié à l'échelle tarifaire suivante de produits vendus au comptoir :

Prix de vente par 100 g (T.V.A. comprise)

Gâteau à la crème ou beurre	€ 2,45
Petit gâteau à la crème au beurre	€ 2,57
Gâteau à la crème fraîche	€ 1,96
Petit gâteau à la crème fraîche	€ 2,03
Tarte aux fruits	€ 1,33
Tartelette aux fruits	€ 1,50
Tarte au riz	€ 1,18
Tartelette au riz	€ 1,35
Eclair	€ 1,43
<b>Total</b>	<b>€ 15,80</b>



L'assujetti doit faire connaître, au cadre II de l'annexe à la déclaration périodique, les prix de vente moyens par 100 g (T.V.A. comprise) qu'il a pratiqués au comptoir pendant la période de déclaration, pour les produits-types figurant dans l'échelle tarifaire. Lorsque le total des prix pratiqués par l'assujetti pour ces produits-types fait apparaître une différence en plus ou en moins avec le total € 14,97 indiqué ci-avant, une correction de 0,01 par tranche entamée de € 0,05 doit être ajoutée ou retranchée, selon le cas, au coefficient de 4,60.

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

#### [EXEMPLE 12]

Le total de l'échelle tarifaire dans votre entreprise est de € 16,95.

La différence est de : € 16,95 - € 15,80 = € +1,15, soit 23 fractions de 0,05 €.

Votre coefficient devient  $4,54 + 0,23 = 4,77$ .

Si au cours de la période de déclaration, un assujetti ne fabrique pas certains produits repris dans l'échelle tarifaire, le total à prendre en considération est obtenu en multipliant le total des prix de vente par 100 g (T.V.A. comprise) pratiqués pendant cette période, par cet assujetti pour les produits qu'il a fabriqués, par une fraction dont le numérateur est € 15,80 et dont le dénominateur est égal à la différence entre € 15,80 et le total des prix de vente des produits non fabriqués indiqués dans l'échelle tarifaire.

#### [EXEMPLE 13]

Formule : 
$$\frac{\text{Total prod. fabr.} \times \text{€ 15,80}}{(\text{€ 15,80} - \text{Tot. prod. non fabr.})}$$

Si au cours d'un trimestre, un assujetti n'a fabriqué ni tartes au riz ni tartelettes au riz à € 1,18 et € 1,35 les 100 g selon l'échelle tarifaire) et si le total des prix de vente par 100 g, T.V.A. comprise, pratiqués par l'assujetti pour les autres produits-types, s'élève à € 15,40, il doit calculer comme suit le total des prix de l'échelle tarifaire :

$$\frac{\text{€ 16,95} \times \text{€ 15,80}}{(\text{€ 15,80} - \text{€ 2,53})} = \text{€ 20,18}$$

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

[EXEMPLE 14]

Déclaration trimestrielle.

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

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

Plus de six fois les matières premières

Nombre de litres fabriqués au cours du trimestre 120

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

= € 817,80 (T.V.A. comprise).

### 19. Détermination du montant imposable

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

## CHAPITRE 3

### [Vente sans transformation de produits achetés]

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

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

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

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

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

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

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

[EXEMPLE 15]

Prix d'achat € 994,05.

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

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

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

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

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

[EXEMPLE 16]

Prix d'achat : € 371,84

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

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

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

[EXEMPLE 17]

Prix d'achat : € 150,00

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

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

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

[EXEMPLE 18]

Prix d'achat € 1.030,79

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

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

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

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





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

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

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

#### [EXEMPLE 19]

Prix de vente ou recette

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

## CHAPITRE 4

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

#### 22. Opérations visées

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

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

#### 23. Règle

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

#### 24.1. Autres opérations

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

#### 24.2. Vente de sacs en plastique

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

## CHAPITRE 5 [Ristournes]

#### 25. Règle

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

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

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

#### [EXEMPLE 20]

Ristournes autorisées aux clients :

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

## CHAPITRE 6

### [Vente dans un salon de consommation]

#### 26. Règle

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

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

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

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

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

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

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

### 27. Vente de crème glacée achetée

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

### 28. Vente de boissons froides

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

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

### 29. Vente de boissons chaudes

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

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

Café : 

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

Thé en portions individuelles : une consommation par portion.

Potage acheté préparé : une consommation par sachet.

Bouillon : 100 consommations par litre de concentré de bouillon.

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

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

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

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

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

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

### Clause d'exclusion

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

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



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

## CHAPITRE 7

### [Modalités d'application]

#### 31. Exploitation normale

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

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

#### 32. Pertes

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

## CHAPITRE 8

### [Caractère particulier de la réglementation]

#### 33. Règle

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

## CHAPITRE 9

### [Déclarations périodiques et notifications]

#### 34. Formalités

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

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

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

## CHAPITRE 10 [Comptabilité]

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

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

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

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

CHAPITRE 11 [Notes de crédit]

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

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

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

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

Facturier d'entrée

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

Facturier d'entrée (suite)

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

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

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



## Feuille de calcul

T.V.A. n° :          

Nom et adresse de l'assujetti :

.....

.....

.....

FEUILLE DE CALCUL

**BOULANGERS  
ET BOULANGERS-PÂTISSIERS**du  trimestre    

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

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

<b>I. Secteur de la boulangerie (v. note explicative n° 1)</b>			
<b>A. Déclarations</b>			
1. Nombre de sacs de farine (100 kg) mis en œuvre pendant la période de déclaration dans le secteur de la boulangerie	<b>135</b>		A
2. Numéro de référence de l'entreprise (v. note explicative n° 2)	<b>3</b>		B
3. Multiplicateur de rendement (v. note explicative n° 2)	<b>133</b>		D
4. Prix de vente par kg au début de la période de déclaration du grand pain de ménage, grand pain boulot, galette, platine, et carré ; le grand pain spécial ; le grand pain spécial boulot, galette, platine et carré.	<b>2,75</b>		E
5. Augmentations éventuelles des prix de vente pendant la période de déclaration - montant de l'augmentation en euro - nombre de jours pendant lesquels l'augmentation a été appliquée			H AA
6. Nombre de sacs à pain achetés pendant la période de déclaration (v. note explicative n° 4)			K
7. Nombre de kg d'ingrédients complémentaires mis en œuvre pendant la période de déclaration pour la fabrication de pain et de pain spécial (Max. 1,5 x A) (v. note explicative n° 20)	<b>202,50</b>		N
<b>B. Recettes, T.V.A. comprise (v. lettres A à N ci-avant)</b>			
1. Vente de pains A <b>135</b> x D <b>133</b> = <b>17.955</b> + N <b>202,50</b> = <b>18.157,50</b> x E <b>2,75</b> =	<b>49.933,13</b>		
2. Coupage et emballage du pain (v; notes explicatives n° 6 et 9) K ..... x ..... =			
3. Augmentation du prix du pain en euro pendant la période de déclaration (v. note explicative n° 7)			
4. Livraison de pains à domicile (v. notes explicatives n° 8 et 9) Nombre de pains : <b>4.000</b> x € <b>0,05</b> =	<b>200,00</b>		
Recette totale T.V.A. comprise	<b>50.133,13</b>		
Recette totale T.V.A. non comprise	$x \frac{100}{106} =$	<b>47.295,41</b>	I

Feuille de calcul

T.V.A. n° :

Nom et adresse de l'assujetti :

.....

.....

.....

FEUILLE DE CALCUL

**BOULANGERS  
ET BOULANGERS-PATISSIERS**

du  trimestre

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

II. Secteur des produits de la boulangerie autres que le pain, des produits de la boulangerie fine, de la pâtisserie et des fabrications accessoires (v. note explicative n° 10)		
<b>A. Déclarations</b>		
1. Prix d'achat en euro des matières premières achetées pendant la période de déclaration à l'exception des pâtes «prêtes à l'emploi» et mix pour la fabrication de pains de marque (v. note explicative n° 11)	<b>19.600,72</b>	O
2. Prix d'achat en euro des mix complets pour la fabrication de pains de marque (v. note explicative n° 21)	<b>391,62</b>	L
3. Prix d'achat en euro des pâtes «prêtes à l'emploi» achetées (v. note explicative n° 12)	<b>1.302,43</b>	Z
4. Différence, en euro, pour les kg de farine achetés, entre le prix d'achat normal de la farine considérée comme farine 11/680, et le prix d'achat réel (v. note explicative n° 13) :		
- si le prix d'achat normal de la farine 11/680 est supérieur au prix payé	<b>4.424,88</b>	P
- si le prix normal de la farine 11/680 est inférieur au prix payé		PP
5. Multiplicateur de prix de revient applicable aux matières premières affectées au secteur de la boulangerie ordinaire (v. note explicative n° 2)	<b>148,96</b>	Q
6. Echelle tarifaire applicable aux produits de la pâtisserie (v. note explicative n° 14)		
<b>Prix de vente au comptoir par 100 g (6% T.V.A. comprise)</b>		
Gâteau à la crème au beurre	€ <b>2,78</b>	
Petit gâteau à la crème au beurre	€ <b>2,90</b>	
Gâteau à la crème fraîche	€ <b>2,14</b>	
Petit gâteau à la crème fraîche	€ <b>2,25</b>	
Tarte aux fruits	€ <b>1,32</b>	
Tartelette aux fruits	€ <b>1,55</b>	
Tarte au riz	€ <b>1,21</b>	
Tartelette au riz	€ <b>1,33</b>	
Eclair	€ <b>1,47</b>	
Total :	<b>€ 16,95</b>	R
7. Si la glace de consommation fabriquée par l'assujetti est vendue à un prix supérieur à 4 fois le prix des matières premières, il faut indiquer ici :		
a) le nombre de litres de glace de consommation écoulés pendant la période de déclaration	<b>120</b>	S
b) le multiplicateur applicable à la glace de consommation (v. note explicative n° 15)	<b>1/2</b>	T
c) le prix de vente en euro du litre de glace de consommation	<b>13,63</b>	U
<b>B. Calcul du coefficient</b>		
Echelle tarifaire R	<b>16,95</b>	
-	<b>15,80</b>	
+	<b>1,15</b>	
Coefficient de base (v. note ci-après)	= <b>4,54</b>	
Coefficient à appliquer	+ <b>0,23</b>	
	<b>4,77</b>	BB
<p><i>Note : Lorsque le total des prix pratiqués par l'assujetti pour ces produits-types fait apparaître une différence en plus ou en moins avec le total 15,80 indiqué ci-avant, une correction de 0,01 par tranche entamée de 0,05 euro doit être ajoutée ou retranchée, selon le cas, au coefficient de 4,54. Cette correction doit être effectuée qu'il s'agisse d'une différence en plus ou en moins.</i></p>		



Feuille de calcul

T.V.A. n° :

Nom et adresse de l'assujetti :

.....

.....

.....

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

du  trimestre

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

IV. Opérations autres que celles visées sous I à III - Taux de T.V.A. 6%			
<p><b>Recette, T.V.A. comprise</b> (v. note explicative n° 18)</p> <p>a) A évaluer si le total ne dépasse pas € 1500 par trimestre</p> <p>b) Dans le cas contraire, suivant le journal de recettes</p> <p>- cuisson pour le compte de particuliers : .....</p> <p>- autres recettes 6% .....</p> <p>Recettes totales, T.V.A. comprise : .....</p> <p>Recette totale, T.V.A. non comprise <math>\rightarrow x \frac{100}{106} =</math> .....</p>		/	IV
V. Sacs en plastique - Taux T.V.A. 21%			
<p>Nombre de sac en plastique achetés : ..... (AA)</p> <p>Somme payée par le client : ..... (BB)</p> <p>Recettes (T.V.A. comprise) : AA ..... X BB ..... = .....</p> <p>Recettes (T.V.A. non comprise) : <math>\rightarrow x \frac{100}{121} =</math> .....</p>			V
VI. Ristournes			
<p>En timbres-ristourne achetés : .....</p> <p>En ristournes propres : .....</p> <p>Sur factures : <b>1.292,52</b></p> <p><b>1.292,52</b> <math>x \frac{100}{106} =</math> .....</p>		<b>1.219,36</b>	VI
VII. Récapitulation (v. note explicative n° 19)			
<p><b>Recettes imposables</b></p> <p>1) à 6% :</p> <p>TOTAL I = <b>47.295,41</b></p> <p>TOTAL II<sup>1</sup> ou II<sup>2</sup> = <b>17.809,40</b></p> <p>TOTAL III<sup>1</sup> = <b>1.341,97</b></p> <p>TOTAL III<sup>2</sup> a + b = <b>838,54</b></p> <p>TOTAL III<sup>4</sup> = <b>852,94</b></p> <p>TOTAL IV = .....</p> <p>TOTAL = <b>65.104,81</b></p> <p>Déduction TOTAL V : - <b>1.219,36</b></p> <p>A reporter dans la grille 01 de la déclaration <b>63.885,45</b> x 6% = .....</p> <p>2) à 12% :</p> <p>TOTAL II<sup>3</sup> = .....</p> <p>A reporter dans la grille 02 de la déclaration ..... x 12% = .....</p> <p>3) à 21% :</p> <p>TOTAL II<sup>4</sup> = .....</p> <p>TOTAL III<sup>3</sup> = <b>1.546,18</b></p> <p>TOTAL V = .....</p> <p>A reporter dans la grille 03 de la déclaration <b>1.546,18</b> x 21% = .....</p>	<p><b>Taxes dues</b></p> <p>= <b>3.833,18</b></p> <p>=</p> <p>= <b>324,70</b></p> <p>= <b>4.157,88</b></p>		
Total des taxes dues - A reporter à la case 54 de la déclaration		<b>4.157,88</b>	





# Retour sur une année exceptionnelle : la campagne 2024 des Maîtres Boulangers-Pâtisseries

L'année écoulée a été marquée par des initiatives ambitieuses qui ont rassemblé artisans, consommateurs et institutions autour d'un objectif commun : promouvoir l'excellence artisanale des boulangers-pâtisseries en Wallonie. Entre l'élection des 100 boulangeries-pâtisseries préférées des Wallons, le concours "1 an de Pain Gratuit" et une campagne médiatique festive, la Fédération Francophone de la Boulangerie-Pâtisserie a une fois de plus prouvé son engagement envers le secteur.

## Une reconnaissance méritée : les 100 Boulangeries-Pâtisseries préférées des Wallons

En juin 2024, la 4<sup>e</sup> édition de cette élection emblématique a battu tous les records. Avec 27 044 votes enregistrés, soit une progression de 41,6% par rapport à 2023, l'événement a confirmé l'attachement des Wallons à leurs artisans.

Les artisans, quant à eux, se sont surpassés, utilisant des outils variés pour mobiliser leur clientèle, témoignant d'une passion sans faille pour leur métier.

Les 100 boulangeries-pâtisseries sélectionnées ont reçu leur diplôme en septembre, lors d'une conférence de presse en présence de Mme Anne-Catherine Dalcq, Ministre de l'Agriculture. Ce moment de célébration a mis en lumière les talents locaux et renforcé le lien entre artisans et consommateurs.

## Un automne riche en surprises : le concours "1 an de Pain Gratuit"

Du 1<sup>er</sup> octobre au 3 novembre, le concours "1 an de Pain Gratuit" a rassemblé près de 45 000 participants, une augmentation de plus de 10% par rapport à 2023. Ce succès témoigne non seulement de l'attrait du pain artisanal mais aussi de l'efficacité des campagnes de sensibilisation menées par la Fédération.

Cinq participants, un par province, ont remporté 750€ de bons d'achat pour un an de pain gratuit. En parallèle, chaque boulangerie participante a récompensé un client fidèle avec des bons d'une valeur de 30€. Ces récompenses symbolisent la gratitude des artisans envers leur clientèle.

## Une fin d'année festive : une campagne médiatique ambitieuse

### Des fêtes sous le signe de l'artisanat

Les Maîtres Boulangers-Pâtisseries ont sublimé les tables de fête grâce à une stratégie média variée :

- **Radio** : Un spot sur VivaCité a invité les consommateurs à commander leurs spécialités de fin d'année.
- **Presse** : 7Dimanche a mis en avant les produits régionaux à travers une série d'encarts.
- **Digital** : Les réseaux sociaux et des influenceurs tels qu'Adrien Devyver ont renforcé la visibilité des artisans.

## Des spécialités du terroir mises à l'honneur dans 7Dimanche

En décembre, les éditions régionales du journal 7Dimanche ont publié une série de cinq fiches découvertes (5 par province) dédiées aux spécialités boulangères et pâtisseries de notre terroir wallon. Chaque dimanche, les lecteurs ont pu explorer l'histoire, les secrets de fabrication et les accords gourmands autour de ces produits emblématiques. Qu'il s'agisse du pain d'épeautre, des cougnous, ou encore des tartes au sucre, ces fiches ont permis de valoriser le savoir-faire local et de mettre en lumière la richesse culinaire de nos artisans. Cette initiative a renforcé l'attachement des Wallons à leur patrimoine gastronomique, tout en incitant les consommateurs à privilégier les produits artisanaux pour leurs repas de fête.

## Démarrer 2025 en beauté : un quiz éducatif sur le pain

### Un format ludique et instructif

Pour démystifier les idées reçues sur le pain, un quiz sera lancé en janvier sur le site des Maîtres Boulangers-Pâtisseries. Santé, choix de consommation, pratiques artisanales : les questions couvriront des thématiques variées, soulignant les bienfaits de cet aliment et l'importance d'un pain artisanal de qualité.

### Une campagne interactive

Promu sur Facebook et Instagram, le quiz vise à engager une communauté déjà fidèle tout en sensibilisant un nouveau public aux atouts du pain artisanal. Ce format dynamique s'inscrit parfaitement dans la continuité d'une année marquée par des échanges fructueux entre artisans et consommateurs.

### Un patrimoine à préserver

L'année 2024 a été un véritable tremplin pour l'artisanat boulanger-pâtisseries en Wallonie. Avec des projets toujours plus innovants, la Fédération Francophone de la Boulangerie-Pâtisserie prouve qu'elle est un pilier essentiel pour ce secteur. Rendez-vous en 2025 pour de nouveaux défis et succès partagés !

# Pourquoi le chocolat et la pâtisserie sont-ils indissociables de l'amour et de la Saint-Valentin ?

La Saint-Valentin, fête des amoureux par excellence, est chaque année une occasion pour les artisans boulangers-pâtisseries de réinventer leurs créations et de charmer leur clientèle. Mais pourquoi le chocolat et la pâtisserie occupent-ils une place si prépondérante dans cette célébration de l'amour ?

## Le chocolat : un symbole d'amour et de passion depuis des siècles

Le lien entre le chocolat et l'amour remonte à plusieurs siècles. Utilisé par les civilisations mayas et aztèques comme une boisson rituelle, le cacao était considéré comme un aliment divin. Ces peuples croyaient à ses vertus aphrodisiaques, en partie à cause de sa richesse en théobromine et en phénéthylamine, des substances qui stimulent le cerveau et provoquent une sensation de bien-être.

Quand le chocolat arriva en Europe au XVI<sup>e</sup> siècle, il devint rapidement un produit de luxe, réservé à l'aristocratie. Offrir du chocolat était un gage de raffinement et d'émotion, une manière douce et précieuse de déclarer ses sentiments. Aujourd'hui encore, ces connotations de plaisir, d'émotion et de sensualité continuent d'associer le chocolat à l'amour.



## La pâtisserie : un vecteur de création et d'émotion

La pâtisserie, quant à elle, symbolise l'attention et le soin. Offrir une tartelette, un entremets ou un cœur en chocolat, c'est consacrer du temps et de l'effort pour faire plaisir à l'autre. Dans le cadre de la Saint-Valentin, la pâtisserie permet d'exprimer des émotions variées, de la tendresse à la passion, grâce à des présentations raffinées et des saveurs envoûtantes.

Les desserts jouent également sur les symboles : le rouge des fruits comme les fraises ou les framboises évoque la passion, tandis que les formes de cœurs, de roses ou d'arabesques résonnent avec l'imaginaire romantique.





### Une opportunité commerciale majeure pour les artisans

La Saint-Valentin est également un moment-clé pour augmenter le chiffre d'affaires. Le chocolat, les gâteaux et les macarons figurent parmi les cadeaux les plus populaires lors de cette fête. Les consommateurs recherchent des produits originaux, qui reflètent leur amour et leur personnalité.

### Quelques pistes pour séduire encore plus votre clientèle :

- **Redonnez du sens à vos créations :** Travaillez avec des produits locaux ou en circuit court, et racontez l'histoire derrière chaque ingrédient. Le chocolat devient alors non seulement un plaisir, mais également un geste éthique.
- **Intégrez l'imprévu dans vos desserts :** Jouez avec des textures surprenantes, comme le croquant associé à une mousse aérienne, ou des saveurs complexes, comme le chocolat noir relevé par une pointe d'agrumes ou de poivre rose.
- **Créez des formats innovants :** Sortez des sentiers battus avec des desserts individuels revisitant des classiques (comme un éclair pour deux revisité en cœur), ou des portions à partager, spécialement conçues pour les couples.
- **Misez sur l'émotion :** Présentez vos créations comme des déclarations d'amour, avec des noms poétiques ou des emballages raffinés. Vous pourriez aussi introduire une lettre dans un tube ou un cadeau que l'amoureux(se) offre à son amoureux (se).
- **Proposez des coffrets cadeaux :** Regroupez des douceurs variées pour offrir une expérience gourmande complète.



- **Personnalisez vos créations :** Personnalisez-les, sur demande, avec une caractéristique de son destinataire (trait physique, hobby ou autre).

Offrir du chocolat ou des pâtisseries à la Saint-Valentin ne se limite pas à un geste romantique. C'est aussi une manière de se connecter, de partager un moment de douceur et de créer des souvenirs. En tant qu'artisans, vous avez le privilège de participer à ces instants uniques, en mettant votre savoir-faire au service de l'amour.

Alors, cette année, laissez libre cours à votre créativité et à votre passion pour offrir à vos clients des instants aussi inoubliables que savoureux.

● **Fl. de Thier**

# Des épices qui auraient des vertus anticancer : une opportunité pour enrichir vos créations en boulangerie-pâtisserie

Et si vos produits pouvaient allier plaisir gustatif et bienfaits pour la santé ? Certaines épices, bien connues pour leurs arômes enivrants, possèderaient également des propriétés scientifiquement reconnues pour leur rôle dans la prévention de certains cancers. Intégrer ces ingrédients dans vos pains, viennoiseries ou pâtisseries pourrait non seulement diversifier votre offre, mais aussi captiver vos clients en valorisant leurs vertus santé.

## 1. Le cumin

Le cumin est un antioxydant puissant surtout connu pour ses propriétés digestives. Ses graines contiennent de la thymoquinone, une molécule active ayant des vertus anticancéreuses, notamment sur le cancer du côlon dont elle ralentirait l'activité des cellules cancéreuses.



## 2. L'origan

L'origan est une herbe aromatique utilisée essentiellement sur les pizzas. Outre son goût délicieux, elle possède des propriétés anti-microbiennes et serait susceptible d'arrêter la croissance des cellules cancéreuses malignes, telles que celles qui causent le cancer de la prostate.

## 3. Le gingembre

Le gingembre contient du magnésium et du zinc, qui permettent de maintenir le flux sanguin sain et normal. Une étude récente a en outre démontré un effet prometteur du gingembre comme agent thérapeutique dans le traitement du cancer de la prostate. En cas de cancer déclaré et de traitement mis en place, plusieurs études mentionnent un effet positif de la prise de gingembre en capsule pour lutter contre les nausées et vomissements causés par la chimiothérapie.





#### 4. Le safran

Le safran contient de la crocétine, un antioxydant qui aiderait à retarder la progression du cancer, notamment le cancer gastrique, colorectal, du sein, de la prostate, des ovaires, du pancréas, du foie, du poumon ou de la peau. En outre, le safran offrirait des vertus protectrices contre la chimiothérapie.



#### 5. La cannelle

La cannelle est connue pour inhiber la formation de nouveaux vaisseaux dans le corps ainsi que la réduction de la croissance de certaines tumeurs grâce aux antioxydants qu'elle contient. Des études ont mis en évidence les avantages positifs de cette sur le cancer du poumon et le cancer de l'estomac.

[Passeportsanté.net](http://Passeportsanté.net)

#### Valoriser les bienfaits auprès de vos clients

Communiquer sur les vertus de ces épices pourrait renforcer la valeur perçue de vos produits. Des étiquettes explicatives, des publications sur vos réseaux sociaux ou même des dégustations accompagnées d'informations santé peuvent créer un véritable engouement. Ce positionnement innovant ne manquera pas de fidéliser une clientèle en quête de produits aussi savoureux que bénéfiques.



#### L'occasion de repenser vos recettes

Intégrer des épices aux vertus anticancer dans vos recettes est une belle manière de vous démarquer tout en faisant du bien. Et si la prochaine spécialité de votre boulangerie-pâtisserie devenait synonyme de plaisir et de prévention ?

● Fl. de Thier

# Au début ou à la base, le pétrissage manuel

La lecture qui suit est une description du pétrissage manuel tel qu'il se pratiquait il y a deux siècles et demi. Cela permet d'apprendre comment le métier opérait la noce du levain, de l'eau et de la farine à l'aide de gestes variés, entrecoupés de temps de repos et de voir ce que l'on gagne et ce que l'on perd avec la mécanisation.

Ce pétrissage est bien difficile à résumer dans la rotation de bras mécaniques ; plongeants, obliques, en spirale voire en hélice, avec des tours par minute variant suivant le modèle de pétrin mécanique, de 30 à 700 rotations par minute. Au-delà d'un certain seuil de vitesse, on ne peut qu'être dubitatif face à cette volonté d'unir farine et eau par le fouettage.

Décrivons donc au mieux comment le pétrissage manuel se réalisait chez les professionnels du XVIII<sup>e</sup> et XIX<sup>e</sup> siècle, grâce aux témoignages (mis en italique) écrits de Paul-Jacques Malouin (1767), Nicolas Baudeau (1768), Antoine Augustin Parmentier (1778), S. Vaury (1834) et Antoine Boland (1860)<sup>1</sup>. Dans les textes qui se veulent des observations et réflexions, cela laisse augurer une recherche de « *mélange intime qui ne peut se faire que si la farine est bien pénétrée* », dit P.J. Malouin<sup>2</sup>. A.A. Parmentier n'est pas en reste, lorsqu'il écrit une définition du malaxage de la pâte. D'après lui, dans l'art du pétrissage « *jamais il ne serait possible (non seulement d'allier autant d'eau à la farine), mais encore de la fixer, de la corporifier au point de ne plus*

*apercevoir aucune trace qui manifeste sa présence, [...] la matière glutineuse qui absorbe le plus ce fluide est d'abord la première à s'en emparer, le muqueux sucré devient ensuite visqueux, enfin l'amidon quitte l'état pulvérulent pour contracter de l'humidité qui le rend plus propre à se combiner* »<sup>3</sup>.

On règle « *ordinairement* » la quantité de farine sur la quantité d'eau. « *Il faut que ce travail se fasse bien promptement pour y réussir* ». Il faut une demi-heure à trois quarts d'heure au plus pour pétrir deux cents livres de pâte, soit environ cent kilos, quand on « *pétrit fournée et levain* ».

A.A. Parmentier évoque cinq phases différentes pour le pétrissage manuel et en ajoute même une sixième à la fin, celle qui consiste à « *libérer la maie* » (on parle de décuvage de nos jours) en mettant la pâte sur le tour. Détaillons ces phases.

## 1. La délayure

Comme on travaillait au levain naturel et que celui-ci faisait parfois jusqu'aux deux tiers de la pâte, pour bien diffuser la fermentation, il était important de délayer ce levain. On dénommait aussi cela, « *décharger* ». On le « *déchargeait* » plus ou moins (avec plus ou moins d'eau) suivant l'état des levains (« *avancé* » ou pas), la qualité des farines (douce ou au contraire, revêche), le type de pains désirés et surtout les saisons (on délaye « *plus en été, moins en hiver* »).

Arrangeant « *sur la main gauche* », en « *tête de pétrin* », la farine en fontaine (disposée en forme de coffre destiné à bien retenir l'eau au milieu) avec à la séparation de



Extrait de Edmond RABATE, *Le blé, la farine, le pain*, éd. Hachette 1909

<sup>1</sup> Paul-Jacques MALOUIN, *L'art de la boulangerie ou description de toutes les méthodes de pétrir*, Paris réédition de Saillant & Noyon, 1779 de la première édition de 1767, p. 232-240 ; Nicolas BAUDEAU, *Avis au peuple sur son premier besoin ou Petits traités économiques, Troisième traité sur la fabrication et le commerce du pain et sur les vrais moyens de pourvoir aux approvisionnements publics*, Paris, 1768, p. 48-53 ; Antoine Augustin PARMENTIER, *Le parfait boulanger ou traité complet sur la fabrication et le commerce du pain*, réédition chez Jeanne Laffitte en 1981 de l'édition de Paris en 1778, p. 361-390 ; S.VAURY, *Le guide du boulanger, indiquant les moyens à prendre pour bien fabriquer le pain et les économies que le boulanger peut apporter dans son travail*. Chez Legoux, Paris 1834, p.41-44 ; Antoine BOLAND, *Traité pratique de Boulangerie*, Librairie scientifique Lacroix, 1860, p. 351-359.

<sup>2</sup> P.-J. MALOUIN, déjà cité note 1, p. 230.

<sup>3</sup> A. A. PARMENTIER, déjà cité note 1, p. 384-386.



l'autre bout du pétrin, la farine que l'on monte et presse pour bien faire barrage. On y verse le levain et puis l'eau « en trois temps et en trois parties ». « S'il est bien fait et s'il est pris dans son point, le levain quitte aussitôt le fond du pétrin et nage sur l'eau ». Un signe que le levain est à maturité. On dilue ensuite le levain jusqu'à ce qu'il ne reste plus de grumeaux ou « marrons ».

Le boulanger de l'île Saint-Louis, à Paris, Antoine Bolland, mi-chercheur et mi-praticien, dira que « le délayage a pour but de rompre la cohésion du levain [qui a souvent été retiré de la pâte précédente] pour communiquer à la farine le germe de décomposition. Quand le levain a trop peu de force, il faut le diviser par parties dans une eau plus chaude que le levain. Verser l'eau modérément en l'étendant sur de la pâte de manière à l'immerger ». Antoine Bolland propose même de verser l'eau tiédie à propos et « l'étendre avec un tube percé, comme le ferait un arrosoir »<sup>4</sup>.

## 2. La frase

Suit la frase qui consiste, dès que « le levain est entièrement délayé », à faire « écouler le levain dilué, en faisant une brèche » dans la fontaine afin de mélanger la délayure dans le restant (souvent les deux tiers

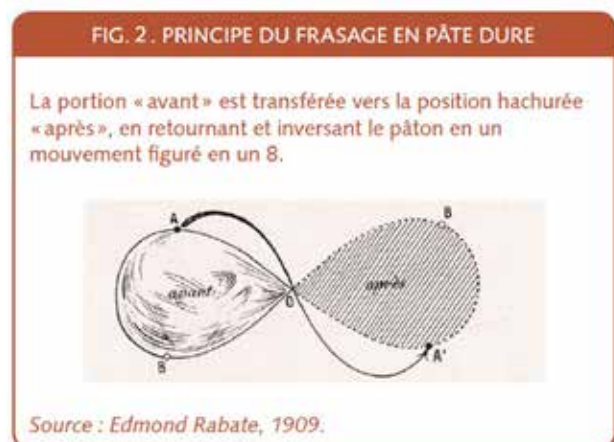
restants de l'eau et les deux tiers de la farine de la pâte). On « épaissit » en quelque sorte la délayure, en veillant à combiner progressivement farine et levain dilué en « une pâte plus sèche que la première fois, sans cependant qu'elle soit ferme ». « Il ne faut fraser que peu à peu [...]. Il ne faut dans le commencement que de la légèreté et de la promptitude. [...]. Rien n'est plus important pour la perfection du pétrissage que cet emploi de la farine en plusieurs temps, le liquide se combine insensiblement ». On opère l'apport, en trois temps, dans une pâte où toute la quantité d'eau est déjà intégrée, comme le montre la fig.1.

On respecte ces étapes, car il « ne faut pas brûler la frase »<sup>5</sup>, autrement « les opérations ultérieures en souffrent »<sup>6</sup>. J'aime cette expression de « brûler la pâte », qui a parfois disparu de notre vocabulaire technique. Elle est le fruit d'observations que tout professionnel peut faire lorsque qu'il voit la farine et l'eau ne pas arriver à se mélanger parce que la pâte, trop ferme, se frotte sur elle-même comme sans fluidité. Elle donne même l'impression de casser son nerf, de perdre son lien.

On doit « faire en sorte qu'une molécule de matière sèche puisse être accrochée à une molécule de matière humide ». Quand on « brûle » la pâte, celle-ci « se trouve sans liaison, sans corps » et « il est presque impossible d'y remédier. Voilà de quoi se rendre attentif lorsqu'il s'agit de commencer la liaison de l'eau avec la farine »<sup>7</sup>. Le geste indiqué par A. Boland consiste à « soulever la farine [avec l'avant-bras] en plongeant jusqu'au fond, le retirer à moitié, et replonger à nouveau », « Avec cette malaxation permanente, la combinaison ne tarde pas à s'effectuer »<sup>8</sup>.

## 3. La contre-frase.

La pâte étant encore désunie après les deux premières opérations, on va faire en sorte de la rendre plus lisse.



<sup>4</sup> A. BOLAND, déjà cité note 1, p. 351-353.

<sup>5</sup> A.A. PARMENTIER, déjà cité note 1, p. 374.

<sup>6</sup> Antoine BOLAND, déjà cité note 1, p. 353-354.

<sup>7</sup> A.A. PARMENTIER, déjà cité note 1, p. 371-372.

<sup>8</sup> Antoine BOLAND, déjà cité note 1, p. 354.

On commence par bien racler le tour du pétrin, de manière à avoir une pâte sans grumeaux. Puis, « on coupe la pâte en plaçant les mains sous celle-ci, la tirant, la retournant, on jette dans le pétrin de gros pâtons de gauche à droite, puis de droite à gauche » (fig.2), ce qui s'appelle « donner un tour ». On fait ici au moins quatre tours, « avec des pâtons de dix à douze livres », soit environ cinq à six kilos. La contre-frase « complète la frase en forçant, par la pression, la malaxation et l'éti-rage, les molécules à se combiner »<sup>9</sup>.

Au sujet du « travail du boulanger » (principalement la contre-frase et le battage), P.J. Malouin dira que l'action des gestes de ces opérations dans la pâte « fait entrer plus d'air et d'eau dans la pâte et agit sur ces parties, au lieu que le levain qui l'a fait fermenter agit sur ces principes même ». « L'action du levain sera de faire lever la pâte [...], de l'assaisonner [...], de lui donner un goût qu'il ne saurait avoir sans lui »<sup>10</sup>.

« Le travail et le levain ont des effets différents l'un de l'autre qui se fortifient réciproquement. [...] Pour faire du bon pain, il faut y mettre assez de levain indépendamment du travail, et on doit dire de même qu'il faut mettre assez de travail indépendamment du levain ». Il faut chercher l'équilibre entre ces deux opérations qui ont la même fonction oxydative, d'apport d'oxygène en somme.

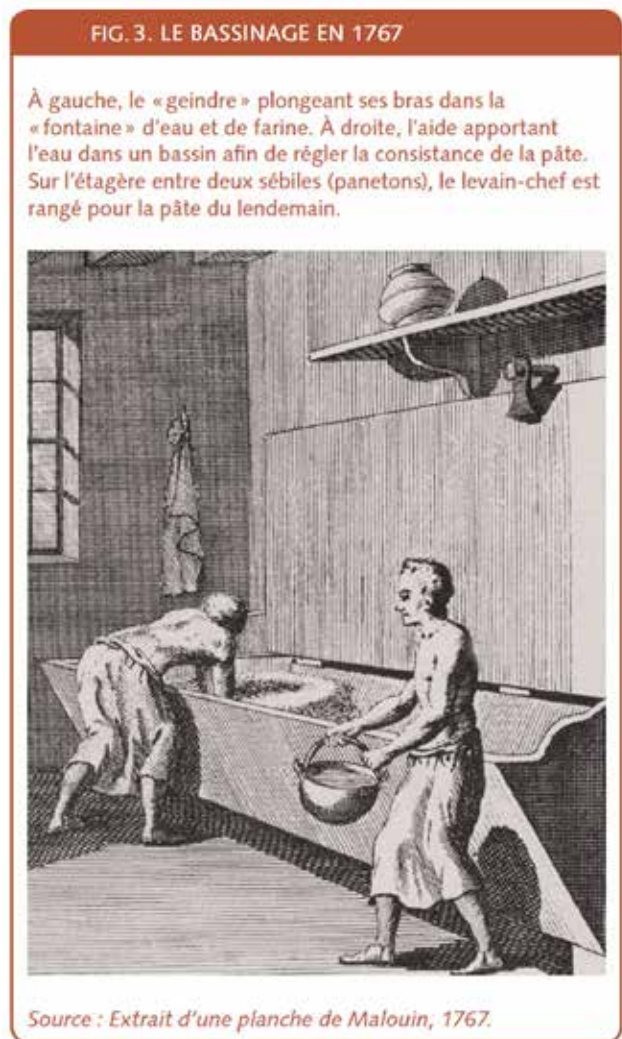
Les témoignages de boulangers parisiens donnés à P.J. Malouin sont moins impartiaux lorsqu'il s'agit de donner une opinion sur l'équilibre entre le travail manuel de la pâte et la liaison apportée par le levain. Ils n'hésitent pas à dire qu'à « Paris, on fait dépendre la bonté du pain plus des levains que du travail »<sup>11</sup>.

#### 4. Le bassinage

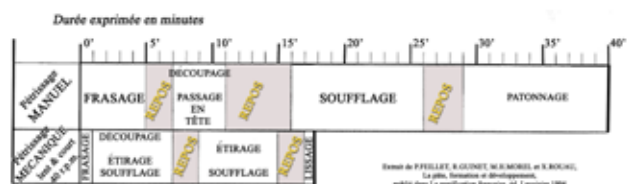
« Les boulangers entendus disent qu'avant de bassiner une pâte, il faut savoir si elle l'a mérité par ses levains », belle expression !<sup>12</sup>. L'opération est décrite par P.J. Malouin comme suit : « On bassine la pâte en répandant des bassinées d'eau dessus et en la repétrissant tout de suite ».

« C'est avec le bassin, et non avec le seau, qu'on a coutume de verser l'eau sur la pâte pour la repétrir. C'est ce qui a fait nommer cette opération "bassiner" »<sup>13</sup>.

Parfois, pour atteindre la consistance voulue, le boulanger « jette sur la pâte un peu de farine qu'on y incorpore en repétrissant, en la découpant et la rebattant. On nomme aussi cette manœuvre "bassiner la pâte" et



Quand le temps de repos existait encore.



c'est bien improprement » (fig.3). Une précision encore : « le bassinage est souvent employé pour arrêter la fermentation de la pâte, on ne doit le mettre en usage qu'en été ».

Voilà en quoi cela consiste ; « pour faire cette opération, on pratique au milieu de la pâte une cavité qu'on remplit d'eau et que l'on distribue aussitôt dans la totalité

<sup>9</sup> A. BOLAND, déjà cité note 1, p. 354-355.

<sup>10</sup> P.J. MALOUIN, déjà cité note 1, p. 239.

<sup>11</sup> P.J. MALOUIN, déjà cité note 1, p. 266.

<sup>12</sup> P.J. MALOUIN, déjà cité note 1, p. 238.

<sup>13</sup> P.J. MALOUIN, déjà cité note 1, p. 263.

<sup>14</sup> S.VAURY, déjà cité note 1, p. 42 ; A. BOLAND, déjà cité note 1, p. 356.





en y enfonçant les mains. [...] Le pétrisseur y enfonce à diverses reprises les mains fermées pour faire entrer l'eau dans la pâte. [...] ensuite, il la découpe puis la rabat et lui donne deux tours », et A.A. Parmentier d'ajouter : « au second tour », on veille à « ne plus les entasser et les réunir en une seule masse, mais à les ranger à côté les uns des autres, afin que leurs surfaces, se multipliant, se sèchent et deviennent propres à l'opération dont nous allons parler ». Cet ajustage de la consistance se réalise après un court temps de repos, lorsque la pâte, maturée par l'oxydation de la fermentation, voit s'opérer en elle une prise de force qui renforce et lie mieux la pâte. Du coup, vu la fermeté qui s'installait dans la pâte, on allongeait la pâte avec une portion d'eau supplémentaire. Certaines descriptions du pétrissage manuel ne se prolongent pas au-delà de la contre-frase, si lors de celle-ci on en arrive déjà à une pâte lisse<sup>14</sup>.

## 5. Le battage

Battre ou souffler la pâte semble être un usage fort lié à l'évolution de la meunerie « lorsqu'on a su remoudre les gruaux » (au XVIII<sup>e</sup> siècle) et surtout à l'évolution de la demande de la boulangerie professionnelle commercialisant de plus en plus de pain mollet à la levure.

Le premier à insister sur cette « nouvelle » phase est Antoine Alexis Cadet de Vaux en 1806<sup>15</sup>.

Battre la pâte se dénommera travailler la pâte et pour certains, découpage, pâtonnage, soufflage, étirage voire tournage, ce qui témoigne de diverses convenances et que le battage de la pâte est voulu plus pour des pains blancs que l'on souhaite bien aérés. C'est le même principe que de donner des tours à la pâte, en faisant passer la pâte de la tête (à gauche) à la queue (à droite) du pétrin, mais il est censé se pratiquer plus vite que la contre-frase et en jetant la pâte à l'autre bout du pétrin, le plus fort possible.

De quoi gémir comme une tenniswoman appuyant chaque coup de raquette. Cette opération est, d'après A.A. Parmentier, souvent négligée par le pétrisseur. Mais, comme le dit P.J. Malouin, « parce que la pâte a alors plus de liaison, c'est dans ces temps-là que le pétrisseur commence à geindre, d'où est venu le nom de geindre qu'on donne au premier garçon des boulangers ».

L'opération de battre la pâte, c'est prendre des pâtons entre ses mains, « les tournant de dehors en dedans, vers soi et de haut en bas », « jetant aussitôt ces pâtons à l'autre bout du pétrin en les étirant », dixit le vocabu-

laire du boulanger dans l'Encyclopédie de Diderot et d'Alembert, probablement écrit par P.J. Malouin.

A. Boland décrit une variante du geste : « On introduit dans la pâte, les mains ouvertes, pouces dehors pour les réunir en étranglant cette pâte. On découpe ensuite le pâton par-dessous en rejetant la partie sur l'autre, puis on pâtonne en réunissant toutes les parties déchirées en enlevant ce pâton à la hauteur de la poitrine et en le jetant avec force sur le fond du pétrin de manière à emprisonner le plus d'air possible ». Ce qui permet à l'air de s'introduire dans la pâte et « ce qui la sèche de plus en plus ». S.Vaury écrit qu'« on la tape au fond du pétrin, lui faisant faire des cloches, ce qui développe parfaitement le gluten »<sup>16</sup>.

P.J. Malouin ne manque d'ailleurs pas de communiquer que « le travail a cet avantage sur le levain qu'il fait le pain plus blanc »<sup>17</sup>.

Peut-être devons-nous rester critique sur cette recherche de « blancheur », fût-elle acquise manuellement, cela reste une oxydation au même titre que le pétrissage intensif.

Une fois la pâte de la fournée finie reposant dans le pétrin, on libère la maie de la pâte « mis en planche » sur le tour.

Le résumé d'A.A. Parmentier pour le pétrissage manuel: « *délayure exacte, frase légère, contre-frase vive, bassinage bien réglé, battement vigoureux* »<sup>18</sup>.

Il ne reste plus qu'à laisser la pâte « prendre levain » et veiller si ce n'est déjà fait, à prélever du « levain de chef » pour les prochaines fournées.

## D'autres anciens témoignages de pétrissages manuels et sans additif

Afin de rédiger de manière plus approfondie ce passage du pétrissage manuel, on replonge dans la lecture des livres professionnels très anciens. Il arrive alors que l'on repère ce qu'il ne nous était pas possible de découvrir en première lecture. Je dirais que c'est intéressant à l'heure où la panification sans additif est recherchée d'aller voir la pratique à l'heure où les additifs n'existaient pas. Cela devient encore plus précieux pour nous boulangers, lorsque P.J. Malouin écrit : « Il y avait à Poissy, un fameux boulanger »<sup>19</sup>. C'est presque comme « il était une fois... » et s'ensuit un conte spécial pour boulanger(e). Grattons un peu plus et soumettons-nous un temps à notre curiosité !

<sup>15</sup> Raymond CALVEL, *Le pain*, Collection Que sais-je ? Édition P.U.F., 1979, p.26.

<sup>16</sup> S.VAURY, déjà cité note 1, p. 23.

<sup>17</sup> P.J. MALOUIN, déjà cité note 1, p. 239.

<sup>18</sup> A.A. PARMENTIER, déjà cité note 1, p. 383.

<sup>19</sup> P.J. MALOUIN, déjà cité note 1, p. 266.

FIG. 4. « MONTER SUR LA PÂTE »



Ce boulanger de Poissy était « nommé Monsieur Le Noble » et « mettait huit heures à faire chaque fournée, parce qu'il bassinait parfaitement la pâte ».

Sa pâte était ensemencée « à l'ordinaire », c'est-à-dire sur trois rafraîchis. Le dernier rafraîchi, toujours dénommé « le tout-point », est très grand, ce levain faisait deux tiers de la pâte qu'il composait. Il « employait jeune d'une demi-heure ». Lorsqu'il manipulait à nouveau le levain tout-point pour la pâte finale, « on pouvait l'allonger en espèces de ruban, il était difficile à dissoudre, il fallait le délayer à petite eau d'abord ». C'est ce que l'on a décrit plus haut dans ce chapitre, la phase « délayage ».

Ensuite, « Monsieur Le Noble donnait quatre tours à la pâte, qu'il faisait ferme, dût-elle servir pour faire du pain mollet » et puis après ce frasage et contre-frasage, le bassinage. « Il jetait sur cette pâte, un grand demi-seau d'eau [12 litres environ]. Il découpait cette pâte qui était d'environ 200 livres [± 100 kgs] pour y faire entrer la farine ». Eh oui, nous l'avons vu à l'époque, le bassinage était aussi bien un ajustement de consistance de la pâte, que ce soit par l'eau ou la farine.

« Il redonnait encore quatre tours, ce qui faisait douze tours [je n'ai pas le même nombre en vérifiant] qu'il donnait à la pâte pour chaque fournée. Il la laissait le-

ver longtemps : il lui donnait deux heures à prendre levain avant de la mettre en pain. Et il laissait aussi les pains deux heures à prendre leur apprêt ; ce qui ensemble faisait environ huit heures. La bonté du pain qui en résultait dédommageait bien du temps et du travail qu'on employait à le faire. Il vendait son pain plus cher, et cela était juste ».

Autre témoignage, toujours obtenu par P.J. Malouin<sup>20</sup>, sur le pain des militaires. Là, on est avec un discours limité à l'essentiel. Il faut procurer par le pain, de la subsistance et de la force, on n'est pas en train de faire fine bouche. Le « pain de munition » est appelé ainsi parce qu'il est pratiqué à l'armée.

En France à la fin du XVIII<sup>e</sup> siècle en pleine révolution, dans l'idéal, l'hypothétique ration des 24 onces (680 g.) de pain de munition est composé aux deux tiers de farine intégrale de froment et d'un tiers de farine intégrale de seigle<sup>21</sup>.

Le docteur P.J. Malouin nous relate : « L'expérience qui a été faite en 1726, par ordre du Ministre de la Guerre, auquel un nommé Vieilh présenta un mémoire contenant qu'il a trouvé un ancien boulanger d'armée, lequel avait le secret de fabriquer du pain de munition qui pouvait se conserver quinze jours au plus fort de l'été. [...] Ce boulanger se nommait Martin. [...] La manœuvre de ce boulanger n'a rien, [dit le compte-rendu] qu'une attention très grande à bien pétrir et à manier la pâte [...], et l'on fait remarquer que ce boulanger employait à la faire le double du temps ordinaire. [...] Le commissaire convient lui-même dans son procès-verbal que le pain qui en résulta parut être au bout de quinze jours, plus frais et de meilleur goût que n'a de coutume d'être le cinq ou sixième jour, le pain de munition de la fabrication ordinaire de l'Hôtel des Invalides ».

Mais, verdict du rapport, « la peine et le temps qu'il fallait pour cela, empêcha d'admettre cette pratique ». La voilà démobilisée ou réformée direct, cette méthode que P.J. Malouin prend pourtant la peine de publier.

Comme la consistance des pâtes a également évolué avec le temps, il nous faut évoquer ces pâtes, dites parfois briées, tellement dures qu'il était impossible « d'entrer dedans » avec les mains pour y apporter un mouvement.

On devait dès lors les pétrir au poing ou au pied. Dans ce dernier cas de figure, on « met un linge sur la pâte et on monte dessus »<sup>22</sup>, on la foule aux pieds.

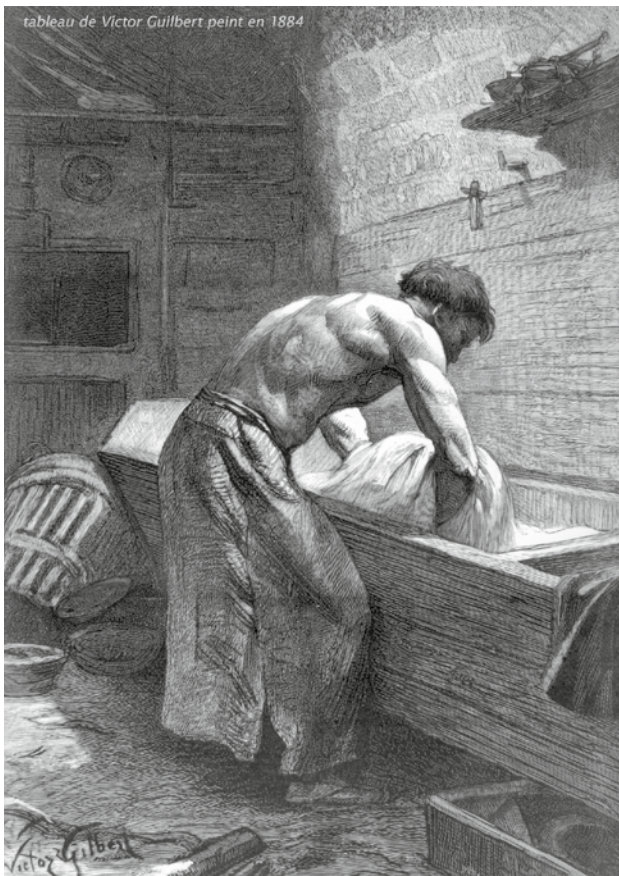
À l'époque, on relate ce travail de « monter sur la pâte », « en suspendant les bras à une corde, il emploie tout le poids du corps pour étendre la pâte »<sup>23</sup> (fig.4). C'est uni-

<sup>20</sup> P.J. MALOUIN, déjà cité note 1, p. 237-238 et p. 294-295.

<sup>21</sup> Jean-Paul BERTAUD, *La vie quotidienne des soldats de la révolution, 1789-1799*, éd. Hachette, p. 136.

<sup>22</sup> P.J. MALOUIN, déjà cité note 1, p. 202 - 203.

<sup>23</sup> A.A. PARMENTIER, 1778, p. 396.



quement quand la force des bras ne suffit plus que l'on pétrit avec des pieds bien lavés à l'eau chaude ou avec des sabots bien plus grands que des sabots ordinaires et qui ne servent qu'à fouler le pâte<sup>24</sup>.

En 2002, Lionel Poilâne a commandé au peintre Jean-Henri Lopez une série d'œuvres illustrant les différentes phases du pétrissage manuel, série inspirée du tableau de Victor Gilbert (1884). Il a voulu une reproduction de dix gestes du pétrissage manuel et il n'a pas oublié de demander une illustration du temps de repos<sup>25</sup>. Ce temps de repos n'est pas assez relevé dans ces anciennes descriptions du pétrissage manuel, où l'on ne parle que de « *reprise de travail* » entre les tours<sup>26</sup>.

Pourtant, ces temps de repos séparaient les diverses phases du pétrissage manuel. Ils ne figurent que bien plus tard, dans des tableaux comparatifs sur l'évolution du pétrissage du professeur Roland Guinet<sup>27</sup>. Entre la frase et le contre-frasage (dénommé parfois, découpage ou passage en tête), il y a deux à trois minutes, et l'intervalle entre la contre-frase et le battage ou le bassinage est de cinq minutes. Comme l'indique P.J. Malouin, « *quand la pâte séjourne dans le pétrin, ou dans le tour, on dit communément qu'elle entre en levain* »<sup>28</sup> et cela, le temps de repos le permet beaucoup mieux que le brassage.

● M. Dewalque

<sup>24</sup> Georges CELOS, *Le pain brié*, éd. H. Jouve, 1910, p. 9.

<sup>25</sup> Apollonia et Lionel POILÂNE, *Le pain par Poilâne*, éd. Éd. Recherche Midi, 2005, p. 372 - 373.

<sup>26</sup> P.J. MALOUIN, 1767, p. 234.

<sup>27</sup> Pierre FEILLET, Roland Guinet, M. H. Morel et X. Rouau, *La pâte, formation et développement, dans La panification française*, éd. Lavoisier, 1994, p. 227.

<sup>28</sup> P.J. MALOUIN, 1767, p. 238.

# EPOXY

**& Travaux**

Les sols en résine époxy sont durables, résistants, sans joints, faciles à entretenir et respectent les normes d'hygiène et de sécurité les plus strictes.

**EPOXY & TRAVAUX** // Tél. 0490/16.69.45  
info@epoxy-travaux.be // www.epoxy-travaux.be



# De nouveaux investissements pour la santé publique et la prévention contre le tabac chez les jeunes

Le Gouvernement Wallon a approuvé 10 subventions majeures, totalisant 1.215.951€, pour des initiatives pour la santé publique et la prévention. Plus précisément, elles visent à renforcer la prévention chez les jeunes face aux nouveaux produits du tabac, à encourager des modes de vie sains, et à élaborer des stratégies de promotion de la santé dans le milieu du travail.

## Lutte contre les nouveaux produits de tabac chez les jeunes

Deux projets ont été sélectionnés dans le cadre de l'appel à projets « Renforcement de la prévention de l'usage des nouveaux produits du tabac auprès du public jeune », pour un montant total de 181.975 euros.

Ces projets visent à :

- Réduire l'initiation tabagique et l'usage de la vape chez les jeunes de 11 à 24 ans ;
- Diminuer l'exposition à la fumée de tabac et de vape.

Les projets retenus sont :

- **FARES** : Création de contenus audiovisuels en ligne pour sensibiliser les jeunes.
- **SEPT** : Développement d'outils d'information pour les jeunes et leurs parents.

Le puff, cigarette électronique à usage limité, est particulièrement populaire auprès des jeunes. Pourtant, le Conseil Supérieur de la Santé met en évidence une série de risques liés à l'e-cigarette comme l'impact négatif du vapotage de la santé, la corrélation entre le vapotage et le tabagisme (ultérieur) chez les jeunes et un possible effet de passerelle vers la consommation de tabac classique.

## Favoriser des modes de vie sains pour tous

Une enveloppe de 898.976 euros a été allouée à sept projets dans le cadre de l'appel à projets

« En Wallonie, tous ensemble vers une société en santé favorisant des modes de vie sains ».

Ces initiatives visent à :

- Stimuler l'activité physique et réduire la sédentarité ;
- Promouvoir une alimentation équilibrée et durable ;
- Sensibiliser les citoyens aux risques liés au surpoids et à l'obésité.





Les projets retenus sont :

- **Sport sur Ordonnance** : Ateliers combinant activité physique adaptée et conseils nutritionnels ;
- **CHU Liège** : Programme éducatif pour adolescents sur le mouvement et la santé ;
- **Gym SANA** : Outils ludiques pour une vie saine ;
- **UPDLF** : Initiatives familiales pour une meilleure santé ;
- **Viasano** : Sensibilisation à l'alimentation saine ;
- **Comme chez nous** : Renforcement de la littératie alimentaire ;
- **De Bouche à Oreille** : Actions de proximité pour l'alimentation et la santé.

### Repenser la santé dans le milieu du travail

Le projet pilote de recherche « Promotion de la santé dans le milieu du travail en Wallonie », financé à hauteur de 135.000 euros, sera mené par RESO (UCL) en partenariat avec le Centre d'Études en Promotion de la Santé (CEPS).

Ce projet de recherche vise à :

- Analyser les cadres théoriques et pratiques de la santé en milieu professionnel ;
- Élaborer des stratégies opérationnelles pour des interventions efficaces ;
- Formuler des recommandations pour les prochaines programmations régionales.

Ce projet inédit en Wallonie marque une étape importante pour intégrer la santé au cœur des espaces professionnels. Il s'agit d'un levier majeur pour le bien-être et l'efficacité des travailleurs.

Avec ces trois initiatives, la Wallonie confirme sa volonté d'agir concrètement pour la santé publique. En agissant sur des fronts variés – la prévention chez les jeunes, la promotion de modes de vie sains et la santé au travail – elle investit dans un avenir où bien-être et inclusion sociale sont au centre des préoccupations.

● **Wallonie.be**

# FORMATION Glaces

du **03 au 07 FÉVRIER 2025** et du **17 au 21 MARS 2025**

**100€**  
HTVA  
par journée  
et par  
personne\*

**COURS DE BASE**  
**LUNDI - MARDI - MERCREDI**  
Pour ceux qui souhaitent commencer à fabriquer de la glace et connaître ses bases.

**COURS INTERMÉDIAIRE**  
**JEUDI - VENDREDI**  
Pour ceux qui veulent approfondir leurs bases ou se remettre à niveau.

**INSCRIPTION**  
matériel@bruyere.be - 071/25.01.22 - ou via votre représentant.  
**Nombre de places limitées à 25 personnes - réservez sans plus attendre.**

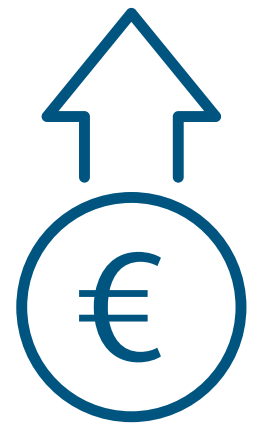
**Bruyère**  
FOOD MATERIALS & INGREDIENTS  
SINCE 1909

**GELATO UNIVERSITY**  
CARPIGIANI

formation donnée par  
**Salvatore NASELLI**  
Maître Glacier Carpigiani

\*déductibles sur l'achat d'équipement Carpigiani & de glace (vitrine, conservateur).  
Non déductibles sur le petit matériel en magasin.

# Indexation des tarifs du TEC



Le Gouvernement wallon a décidé d'appliquer l'indexation des tarifs du TEC au 1<sup>er</sup> février 2025. De nouvelles grilles tarifaires seront dès lors en vigueur à partir de cette date.



Les nouveaux tarifs sont calculés sur base de l'évolution de l'indice des prix à la consommation entre juin 2023 et juin 2024, soit 3,74 %.

À l'exception des titres de groupes et des abonnements à 12 €/an à destination des 18-24 ans, BIM et 65+ dont les tarifs restent inchangés, l'indexation est répartie sur l'ensemble des titres de transport.

À titre d'exemple, l'abonnement annuel HORIZON pour la tranche d'âge 12-17 ans passera de 172 € à 180,40 €.

À noter également que la partie TEC des abonnements intermodaux City Pass (SNCB+TEC) suivra la même évolution que les autres titres.

Les nouvelles grilles tarifaires seront disponibles sur le [site du TEC](https://www.tec.be).

● [Wallonie.be](https://www.wallonie.be)

## Plafond supplémentaire à respecter pour ceux qui exercent un flexi-job pendant leur pension

À partir du 1<sup>er</sup> janvier 2025, les pensionnés qui exercent un flexi-job, doivent **respecter un plafond supplémentaire de 7 876 euros par an** (montant sous réserve de publication au Moniteur belge) si :

- ils ont pris une pension anticipée et n'ont pas encore atteint l'âge légal de la pension

et si

- ils avaient une carrière de moins de 45 années au début de leur 1<sup>re</sup> pension de retraite belge.

Nous ajouterons tous les détails dès que possible sur [www.travaillerpendantmapension.be](https://www.travaillerpendantmapension.be).

● [Service Fédéral des Pensions](https://www.service-federal-des-pensions.be)







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 WILLEMET,  
province de Luxembourg.  
Mail : info@préfleuri.be

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