

la Boucherie Belge

Editeur responsable : J. Cuypers • Numéro d'autorisation : P106350
Bureau de dépôt Gent X • 10x/année • 25 août 2019 n°07



CARTE
D'ENTRÉE
GRATUITE
BIBAC PLUS
FRESH

22-25/09/2019
ANTWERP EXPO

BIBAC PLUS fresh

BOULANGERS
BOUCHERS
TRAITEURS

Editorial

EST-CE QUE CELA PEUT ÊTRE UN PEU PLUS ?

La fin des grandes vacances est proche et tout le monde se prépare pour la rentrée des classes. J'espère que vos ventes ont été bonnes, malgré la chaleur de l'été, et que vous avez tous pu profiter de vos vacances.

Pendant la saison creuse pour les infos, nous avons appris que le ministre voulait vérifier si le poids des produits ramenés par le consommateur à la maison correspondait bien au poids figurant sur l'emballage.

Une bonne initiative pour ceux qui achètent des marchandises préemballées et ne reçoivent pas ce pour quoi ils ont payé.

Cela joue moins chez nos bouchers. Le client voit en effet directement sur la balance le poids qui se trouve sur le papier du boucher. De plus, le boucher ou la vendeuse demande régulièrement si le poids tranché ou mis dans le ravier est bon. S'il y a un peu plus sur la balance, le boucher demande au client ou à la cliente si cela peut être un

peu plus. Dans la boucherie, c'est donc le client lui-même qui détermine s'il veut "un peu" plus ou "un peu" moins et le boucher le sert avec le sourire.

Au supermarché, il n'y a ni boucher ni vendeuse susceptible de demander au client s'il veut un peu plus ou un peu moins, le consommateur partant du principe que ce qui figure sur l'emballage est correct.

Au rayon self-service de la boucherie, la quantité annoncée doit aussi être correcte : ce n'est que normal...

Après les vacances d'été, nous poursuivrons les préparatifs pour BIBAC PLUS FRESH et la cérémonie de remise solennelle des insignes pour les Lauréats du Travail.

C'est le 22 septembre prochain que les Lauréats seront mis à l'honneur dans les installations des salons et foires à Anvers. Ils seront invités après la cérémonie à une réception organisée au stand de la Fédération Nationale à BIBAC PLUS FRESH.

Vous trouverez le programme du salon plus loin dans ce numéro. Nous organisons en concertation et avec le soutien des organisateurs du salon toute une série d'évène-

Dans cette édition

BOUCHERIE BELGE

Colophon - editorial - sommaire.....	2-3
Mot des présidents.....	4
Petites annonces.....	28, 56
Fourchettes de prix - Que fait la Fédération ? -	
Calendrier - Carnet familiale - Soirees info	66

INFORMATIF/ACTUEL

Mercuriales.....	5
Question et reponse	5
Obligatoire registre UBO	20-21
Message a l'attention des entreprises sous compétence de L'AFSCA.....	21
Bases forfaitaires de taxation.....	21
De nouveaux défis à l'ITCA de Suarlée.....	23
Formation prof Realco.....	62-63

REPORTAGE

Boucherie culinaire Brecht, Moerkerke	6-10
Assemblée Générale du Grand Ordre	18-19
Marc et Hilde font la promotion de la viande de veau dans leur boucherie.....	26

POSITION PAPER :

IMPACT DE L'INDUSTRIE DE LA VIANDE SUR L'ÉCONOMIE LOCALE	48-55
--	-------

CONCOURS

Le 25 ^{ème} Grand Concours International du Meilleur Pâté de Gibier et du Boudin Blanc	11
Le 4 ^{ème} Grand Concours du Meilleur Pâté de foie de porc et Pâté de Fêtes.....	22
Concours Jambon de Bruges	27

ments, avec e.a. le dimanche une démonstration de tapas par les élèves de l'enseignement pour adultes, le lundi le Couteau d'Or pour les apprentis des Syntra et le mardi après-midi des démonstrations faites par les jeunes de l'enseignement de jour en boucherie. De cette manière, notre fédération professionnelle nationale met nos diverses formations en évidence et donne la possibilité aux bouchers en formation de se profiler.

Grâce à l'excellente collaboration que nous avons avec les groupes sectoriels bœuf et porc, le VLAM a prévu tous les jours des dégustations au stand de la Fédération Nationale. Le VLAM met en outre du matériel promotionnel à la disposition de nos membres.

Il y a donc encore du pain sur la planche avant l'ouverture du 22 septembre prochain ...

J'espère pouvoir tous vous saluer à notre stand. Un drink y est prévu pour nos membres.

Au plaisir de vous y rencontrer.

Carine vos

ARTICLE TECHNIQUE 12-17

REGIONAL..... 46, 55

SALON

Bibac-PLUS Fresh.....42-45

VLAM

La semaine du steak-frites!24

Une chouette campagne européenne
pour la viande de veau + affiche.....25

RECETTES

Rejo.....29-31, 33, 36

Légume du mois.....64-65

Verstegen.....57-59

Comment composer une boîte à tartines
santé pour vos enfants ?.....60-61

Duroc D'Olives.....67

Colophon



WWW.BB-BB.BE

MOT DE PASSE : MEAT

**FÉDÉRATION NATIONALE ROYALE DES BOUCHERS,
CHARCUTIERS ET TRAITEURS DE BELGIQUE**

Av. Houba de Strooper 784 bte 6

1020 Bruxelles

tél. 02-735 24 70

fax. 02/736 64 93

LA BOUCHERIE BELGE ASBL

TVA BE 0542 984 224

IBAN BE 74 0017 1573 6707

www.bb-bb.be

ÉDITEUR RESPONSABLE ET RÉDACTEUR EN CHEF:

Johan Cuypers

Av. Houba de Strooper 784 bte 6

1020 Bruxelles

johan.cuypers@federation-bouchers.be

RÉDACTION - PR-MARKETING

Carine Vos

carine.vos@federation-bouchers.be

ADMINISTRATION ET ABONNEMENTS

Marianne Vos

marianne.vos@federation-bouchers.be

MISE EN PAGE ET IMPRESSION

Graphius Group

Eekhoutdriesstraat 67

9041 Oostakker

SERVICE TECHNIQUE :

Divers collaborateurs scientifiques et techniques
appartenant à plusieurs disciplines.

Nos correspondants des pays de l'U.E.

Reproduction autorisée avec citation d'origine.

Affiliée à l'Union de la Presse Périodique Belge.



MOT DES PRÉSIDENTS

Les vacances touchent à leur fin et les cartables sont de retour. Beaucoup de parents sont contents de voir leur progéniture retourner à l'école. Nous sommes contents, comme chaque année, du retour à la normale.

Au cours de cette période estivale, nous avons pu constater une fois de plus que le consommateur voulait à nouveau faire ses achats près de chez lui et retrouvait donc le chemin de son boucher artisanal local. Et ce n'est pas un hasard mais un choix délibéré. Non seulement parce qu'il a plus confiance dans les produits locaux mais aussi parce qu'il apprécie l'accueil du client, la proximité et la qualité des produits.

Le consommateur a besoin du savoir professionnel de son boucher artisanal. Il est important, quand on invite la famille ou des amis, de pouvoir donner les explications nécessaires sur les plats de qualité qu'on sert. Nos produits de qualité et les explications avisées à leur sujet, sont dès lors une véritable plus-value pour nos clients.

Nous avons aussi eu des échos positifs sur le nombre d'inscriptions dans nos écoles et centres de boucherie. Nous espérons donc que de très nombreux collègues-bouchers sont prêts à former ces jeunes dont l'enthousiasme est évident. Les bouchers-charcutiers artisanaux peuvent former des jeunes par le biais de l'apprentissage, de la formation en alternance. Nous contribuons ainsi nous-mêmes, en tant que secteur, à former des jeunes qui plus tard viendront travailler dans nos boucheries ou deviendront bouchers indépendants.

Si nous aidons à former des jeunes dans nos propres entreprises, nous serons certains qu'ils disposent de suffisamment de connaissances et de compétences professionnelles et qu'ils auront étudié toutes les facettes de l'artisanat au cours de leur formation.

C'est le 22 septembre que démarre la salon Bibac Plus Fresh à Anvers. Ici aussi, la Fédération Nationale joue volontairement la carte de la jeunesse. Avec l'organisation du Couteau d'Or le lundi et les démonstrations de nos jeunes le mardi, nous voulons offrir un podium à nos futurs bouchers. Le dimanche, des élèves de l'enseignement pour adultes (Centres SVO et Syntra) feront des démonstrations de tapas : eux aussi auront l'occasion de montrer leur savoir-faire au grand public.

Tous les Lauréats du Travail seront reçus le dimanche soir 22 septembre dans la salle de réunion d'Antwerp Expo pour la remise solennelle de leur insigne. Après la cérémonie, la Fédération offrira une réception en l'honneur des Lauréats. L'Institut Royal des Lauréats du Travail enverra une invitation à tous les lauréats avec un bulletin d'inscription. Pour des raisons d'organisation,



Ivan Claeys, co-président



Philippe Bouillon, co-président

nous demandons aux lauréats de confirmer le plus rapidement possible leur présence ou non à cette soirée, afin que nous puissions nous préparer convenablement.

Cet automne encore, les présidents parcourront toutes les provinces pour les soirées d'info annuelles. Nous espérons que vous apprendrez quelques chose avec les sujets que nous avons choisis. L'AFSCA donnera, avec la Fédération, son exposé annuel pour nos membres. Joyn présentera les nouveautés et Imperial et Hof van Ossel proposeront une dégustation.

Pour terminer, nous invitons tout le monde au salon BIBAC PLUS FRESH. Passez donc au stand de la Fédération Nationale pour bavarder tranquillement et boire un verre.

Au plaisir de vous revoir,
Philippe Bouillon et Ivan Claeys

LA FÉDÉRATION NATIONALE EN FÊTE !

Eh oui ! Vous avez bien lu. La Fédération Nationale Royale des Bouchers, Charcutiers et Traiteurs de Belgique fête son 125ème anniversaire.

Pour donner à tous nos membres la possibilité d'entamer avec nous cette année anniversaire, nous vous invitons de tout cœur le dimanche 22 septembre à 18 heures à une réception qui aura lieu dans le cadre de BIBAC PLUS FRESH. Pour ceux qui ne viennent pas à Anvers, la Fédération Nationale Royale prévoit une réception avec drink à l'occasion des festivités à Saint-Hubert le 29 septembre 2019.

L'année de fête se terminera le 13 septembre 2020 avec un événement ou une journée familiale pour tous les membres. De plus amples informations dans nos éditions 2020.



Maurice**MATHIEU**

*Mayonnaise
Sausen
Salades*

Maurice Mathieu N.V. - Westpoort 41 - 2070 Zwijndrecht

03/216.01.11www.mauricemathieu.be

QUESTION-REPONSE

Existe-t-il une garantie légale entre commerçants ?

Chaque consommateur (achat privé) dispose d'une période de garantie légale de 2 ans lors de l'achat d'un nouveau produit comme une voiture, un réfrigérateur, un téléphone mobile,...

Toutefois, cette garantie légale ne s'applique pas aux achats professionnels et donc pas aux ventes entre commerçants (B2B) (par exemple : un téléphone portable acheté par une entreprise avec la facture et le numéro de TVA). Par conséquent, il y a lieu d'exiger de votre fournisseur qu'une période de garantie raisonnable (une garantie commerciale) soit incluse dans le contrat d'achat si ce n'est pas le cas.

Cependant, à moins que le contrat d'achat n'exclue expressément une garantie contre les vices cachés ou la soumette à certaines conditions, le vendeur, y compris dans le cadre d'une transaction B2B, sera toujours responsable de tout défaut caché.

L'article 1641 du Code Civil stipule :

Le vendeur est tenu de la garantie à raison des défauts cachés de la chose vendue qui la rendent impropre à l'usage auquel on la destine, ou qui diminuent tellement cet usage, que l'acheteur ne l'aurait pas acquise, ou n'en aurait donné qu'un moindre prix, s'il les avait connus.

Un vice caché pourrait donc être invoqué contre un distributeur qui ne peut garantir l'utilisation normale d'un appareil pour son client parce qu'il est lui-même soumis à certaines conditions restrictives dans la relation avec son propre fabricant-fournisseur sans en avoir informées son propre client. Par exemple, les logiciels qui ne peuvent plus être mis à jour parce que le distributeur ne dispose qu'une période de garantie de 2 mois donnée par le fabricant à cet égard et cette restriction n'a pas été incluse dans le contrat d'achat avec son client, pourrait être pris en considération à cet effet.

Mercuriale des prix d'achats du Bétail Vivant

MAXIMUM DU PRIX CONSTATÉ SUR LES MARCHÉS SUIVANT :

BOVINS

Les prix sont donnés en euros au kilo VIF

		Semaine 30/2019	Semaine 31/2019	Semaine 32/2019	Semaine 33/2019
Battice	Taureaux (S)	2,70 - 3,00	2,70 - 3,00	2,70 - 3,00	2,70 - 3,00
Ciney	Taureaux Cul de Poulain	2,70 - 2,90	2,70 - 2,90	2,70 - 2,90	2,70 - 2,90
Brugge	Taureaux Cul de Poulain	2,95 - 3,10	2,95 - 3,10	2,95 - 3,10	2,95 - 3,10
	Génisse Cul de Poulain	2,80 - 3,10	2,80 - 3,10	2,80 - 3,10	2,80 - 3,10

REMARQUES SUR LA TENDANCE DES PRIX

Semaine 30/2019

Semaine 31/2019

Semaine 32/2019

Semaine 33/2019

Boucherie culinaire Brecht, Moerkerke



C'est à Moerkerke près de Damme que Brecht (31) et Katlijn (29) exploitent une boucherie culinaire artisanale connue pour ses produits maison de qualité. La boucherie propose à ses clients un magnifique assortiment de viande fraîche, de plats préparés, de charcuteries et de fromages. Le jeune couple est en outre spécialisé dans les BBQ et les banquets. Brecht et Katlijn sont les fiers parents de Karel (2).

Où avez-vous appris le métier?

Brecht : Quand j'étais jeune, je rêvais d'une vie à la ferme, mais lorsqu'il a fallu faire un choix d'études, j'ai quand même opté pour une formation de boucher. Mes parents n'étant pas issus du milieu de la boucherie, c'est un cousin un peu plus âgé que moi qui m'a donné envie de cette formation, lui qui allait étudier la boucherie.

Après ma formation de boucher, j'ai suivi une année de spécialisation de traiteur. Ayant terminé mes études avec fruit au KTA de Dixmude et après un stage chez Peter & Sabine à Bruxelles, j'ai travaillé 2 ans ½ à la Boucherie Dries à Roulers. Afin de maîtriser toutes les facettes du métier et d'acquérir encore plus d'expérience, je suis encore allé travailler 2 ans dans un super-

marché.

Nous avons ensuite repris cette boucherie. Cela faisait déjà 2 ans que les activités y avaient cessé mais cela ne nous a pas posé de problème. En 2016, l'atelier et le magasin ont été complètement rénovés. Un sacré boulot pour un jeune couple, mais c'était nécessaire. Le comptoir frigo était en partie cassé et devait donc de toute façon être rénové. Prenant notre courage à deux mains, nous nous sommes alors attaqués à l'ensemble du bâtiment, y compris à la partie privée.

Lors de ces transformations, nous avons fait très attention à la durabilité et au respect de l'environnement, optant pour la récupération de chaleur de l'installation frigorifique, l'éclairage led, l'isolation de l'atelier, ... La décision de passer partout à l'éclairage led est d'ores et déjà rentable, puisque 2 ampoules ayant rendu l'âme ont été remplacées gratuitement.

Nous avons quand même aussi eu des déboires. La boucherie tournait à plein régime lorsque des travaux ont commencé dans la rue et ce pour une longue période. Heureusement, la saison a été sèche, si bien que les clients n'ont pas eu trop de difficultés pour atteindre le magasin. Les travaux ont quand même empêché presque tout passage dans la rue, avec une perte de revenus pour conséquence. Heureusement, les travaux sont à présent terminés et nous pouvons redémarrer du bon pied.



Katlijn: Je suis enseignante de formation, mais après 4 ans dans l'enseignement, on ne m'avait toujours pas attribué de poste fixe. Bien que les médias n'arrêtent pas de répéter qu'il y a une pénurie d'enseignants, il est très difficile de nos jours de

trouver un poste fixe dans le secteur. On ne donne pas beaucoup d'opportunités aux jeunes profs et on les envoie à gauche et à droite. Après avoir donné le maximum pendant 4 ans, j'en ai eu marre de cette situation.

Ici dans la boucherie, il y avait énormément de travail et nous avons décidé que le mieux était que je vienne y travailler. Je connaissais parfaitement le travail dans une entreprise indépendante, mes parents étant fleuristes. Je suis également contente que la boucherie que nous exploitons soit située à Moerkerke. Ma famille y a un passé. Pour moi, c'est un peu un retour aux sources.

Katlijn, comment s'est passé ton changement de carrière?

Katlijn: Très bien. Je n'ai pas encore regretté une seule seconde ma décision. J'aime beaucoup ce travail et je ne voudrais pas retourner dans l'enseignement pour tout l'or du monde. De plus, j'étais déjà familiarisée avec le travail dans une boucherie, y ayant souvent travaillé comme étudiante. Le travail et les horaires ne m'effraient donc sûrement pas. Et ce que je ne maîtrisais pas encore, je l'ai appris ici. Brecht a été un bon professeur et avec un peu de bon sens, on y arrive très bien.



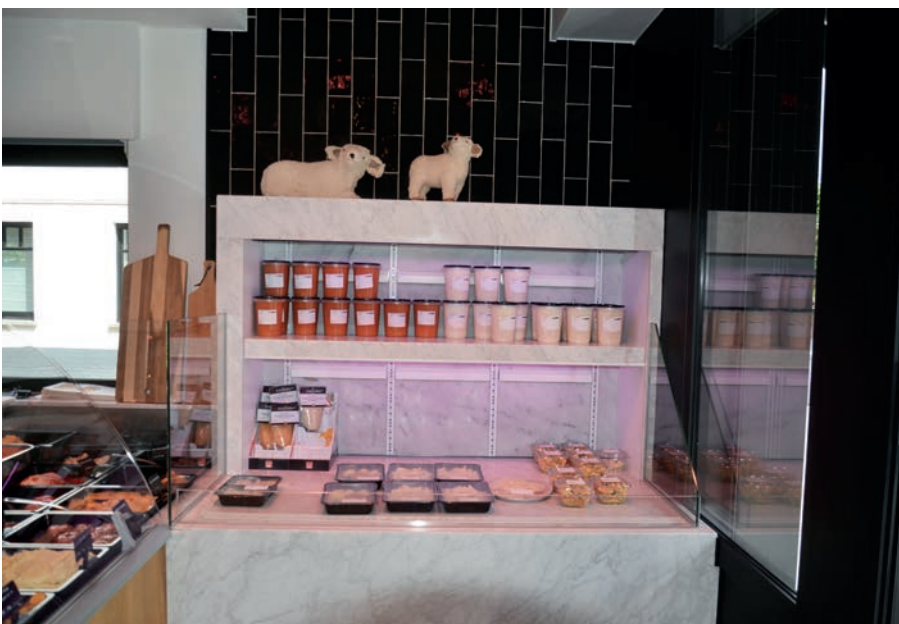
Qu'est-ce que cette région a à proposer?

Brecht: La commune de Moerkerke fait partie de l'entité de Damme et de la région touristique autour de la ville. Damme est surtout connu pour ses bâtiments anciens et ses itinéraires vélo, et se profile ces dernières années comme ville du livre.

Moerkerke, notre village, compte un peu moins de 3.000 habitants et est en plein développement. De plus en plus de jeunes ménages viennent s'installer dans les nouveaux quartiers qu'on construit ici.

Notre boucherie a une clientèle variée et il y en a pour tous les goûts. Dans cette région, on cuisine encore beaucoup, mais il y a aussi beaucoup de jeunes ménages et de personnes seules qui achètent régulièrement au rayon traiteur.

En dehors de quelques boucheries à la ferme, nous sommes la seule boucherie artisanale du village, avec comme avantage évident que beaucoup de villageois viennent faire leurs achats chez nous. Fait intéressant à signaler : beaucoup d'hommes viennent ici le week-end acheter des spécialités comme les six-côtes, un rôti spécial, etc. pour les préparer eux-mêmes. Les hommes aux fourneaux sont un peu une tendance ici (il rit).





Que proposez-vous aux clients?

Brecht: Qualité et service, ça c'est clair. Nous proposons à nos clients un large assortiment de viandes et de charcuteries, de préparations et de fromages de très haute qualité. Tant le bœuf que le porc sont désossés et transformés ici, dans notre propre atelier. Quand vous vous portez garant de la qualité de vos produits, c'est certainement un plus quand la viande fraîche arrive en carcasses. De temps en temps, j'achète un agneau chez un paysan des environs et nous le désossons et le découpons ici. Notre assortiment se compose d'une base solide, que nous complétons par des produits saisonniers. Nous essayons de travailler autant que possible avec des fournisseurs locaux préconisant les mêmes valeurs que nous. Outre le bœuf et le porc, nous vendons aussi du poulet et de la dinde. Le week-end, nous proposons du poulet rôti à la broche. Ces poulets proviennent des meilleures fermes des environs et répondent aux hautes exigences de qualité que nous posons. Nous essayons aussi de gâter nos clients au niveau des banquets. Ils peuvent opter pour l'organisation complète de leur banquet ou pour un buffet froid, des plats chauds ou un délicieux BBQ. Tout est préparé avec soin et avec le goût du détail. En matière de charcuteries, nous sommes surtout connus pour notre Américain Préparé. Nous faisons aussi nous-mêmes nos salades, notre jambon à l'os, nos saucissons de jambon, nos saucissons secs, notre boudin noir, nos pâtés, notre pain de viande, les charcuteries à base de poulet, pur porc, etc.



Qu'en est-il de la répartition des tâches?

Katlijn: Je me trouve surtout au magasin, veillant à avoir des clients satisfaits. Je suis en outre responsable du rayon fromages et je m'occupe des salades. Je sélectionne les fromages, les découpe et les place moi-même dans le comptoir.

Brecht: On me trouvera surtout à l'atelier, mais j'aime aussi être au magasin. Le week-end, nous pouvons compter sur des étudiants jobistes pour nous aider, mais en semaine, nous faisons tout nous-mêmes. Je m'occupe surtout de la fabrication des charcuteries, des préparations et des travaux de l'atelier. Comme chef d'entreprise, il faut aussi prévoir du temps pour la paperasse, les commandes, etc. Notre travail est toujours varié parce que nous devons nous charger de tous les aspects de l'entreprise.

Pendant mon temps libre, je suis aussi administrateur de la fédération des bouchers de Bruges. Ces dernières années, notre fédération a beaucoup investi dans de jeunes dirigeants. Notre comité se compose en majeure partie de bouchers actifs et s'est bien rajeuni avec l'arrivée de Chris et la mienne. C'est un beau défi à relever de s'engager pour la profession comme jeune boucher. Nous avons un chouette groupe et nous essayons surtout d'organiser des activités intéressantes pour nos bouchers artisanaux actifs. Nous nous sentons bien soutenus du fait que notre président national, Monsieur Ivan Claey, est également vice-président du comité de la fédération brugeoise. Je ne sais pas où il va chercher toute cette énergie, mais il est vraiment la personne toute indiquée pour défendre le métier toujours et partout.

Comment voyez-vous l'avenir de la profession?

Brecht: Je pense que la boucherie artisanale continuera toujours à exister, même si j'ignore si ce sera toujours sous sa forme actuelle. Je suppose que, comme aux Pays-Bas, les boucheries artisanales deviendront plus grandes. Les gens continuent à manger de la viande et il en sera toujours ainsi. Je constate par contre qu'ils optent pour plus de qualité : ils sont à la recherche d'un bon morceau de viande. Ils sont donc au bon endroit chez le boucher artisanal.

Nous, de notre côté, nous devons veiller à ne pas perdre le contact avec nos clients, continuant à leur proposer ce qu'ils souhaitent. Si dans le passé, c'était surtout la viande fraîche, aujourd'hui, nous devons aussi miser sur les plats traiteur et la charcuterie. Mais la réalité, c'est aussi qu'on ne peut pas tout faire soi-même. En tant que chef d'entreprise, il arrive un moment où il faut faire le choix d'engager du personnel, ce qui représente une énorme responsabilité. Je pense que les bouchers artisanaux doivent continuer à opter pour la qualité et les préparations maison mais aussi pour le service à la clientèle. Nous devons vivre avec notre temps. Lors d'une des soirées d'information que nous avons organisées à Bruges, il y a eu un exposé sur la vente en ligne. Je pense que les bouchers installés dans le bon environnement qui auraient des clients pour ce genre de vente, doivent miser sur cette possibilité, mais dans un petit village comme le nôtre, le rendement de la vente en ligne serait beaucoup trop réduit et les efforts qui y seraient consacrés peu rentables. Si un chef d'entreprise doit vivre avec son temps, il doit aussi peser le pour et le contre de ce qui est le mieux pour son entreprise.

En ce qui nous concerne, nous avons fait de gros investissements dans cette boucherie et j'espère qu'ils seront rentables au cours des prochaines années. Je fais ce travail avec plaisir, tout en étant conscient de la chance que j'ai d'avoir une épouse aimant travailler avec son mari, de pouvoir travailler chez moi et de pouvoir donner à ma propre entreprise l'orientation que je veux lui donner. Le soir, quand le travail est terminé, nous montons à l'étage et le tour est joué ! Pas de perte de temps dans les embouteillages. Chaque travail a ses avantages et ses inconvénients.

Katlijn: Et en plus, nous voyons notre enfant grandir. Je pense que c'est aussi un sérieux avantage. Karel reste ici, où il a son environnement familial. Au début, cela a demandé une adaptation de travailler dans la boucherie avec Karel. Mais maintenant, c'est fantastique de toujours l'avoir avec nous.



Avez-vous encore du temps pour la détente et les loisirs?

Brecht: Le magasin est ouvert tous les jours, sauf le jeudi et le dimanche après-midi. Je me lève à 5h30 et ferme vers 19h30. Après cela, j'aime encore aller faire un tour à vélo de temps en temps quand la météo le permet, et j'adore le ski et le snowboard. Les mois d'été, nous continuons à travailler et en septembre, nous fermons quelques jours.

Katlijn: Je travaille un peu moins d'heures que Brecht et je consacre de préférence mon temps libre à Karel. Il aime être dans le magasin et qui sait, peut-être est-il le prochain boucher dans la famille. Non pas que nous l'obligerions à le faire. Karel pourra choisir lui-même ce qu'il veut faire de sa vie. Ce serait évidemment chouette s'il reprenait un jour l'entreprise, mais nous ne le pousserons en aucun cas. J'ai appris que dans la vie, il importait surtout de faire ce qu'on aimait et que tout s'apprenait, même le métier de boucher!





11 NOVEMBRE 2019 - CHIMAY
25^{ème} Grand Concours
International du Pâté de Gibier et du
Boudin Blanc et Noir de Fêtes
Organisé par la Corporation des Bouchers de Chimay et environs.

REGLEMENT

a) Le concours est divisé en trois catégories:

- 1er catégorie: bouchers-charcutiers
- 2e catégorie: apprentis bouchers-charcutiers et écoles
- 3e catégorie: restaurateurs-traiteurs (uniquement pour le concours des pâtés de gibier)

b) Les pâtés de gibier ou pâtés en croûte devront être de minimum 2kg préparé selon la conception du concurrent. Ceux-ci devront être entier.

Tout décors doit être comestible. Les décors extérieurs à la terrine ne sont pas admis.

L'envoi sous vide est autorisé.

Nous ne garantissons pas la récupération des terrines ou des contenants.

c) La quantité de Boudin Blanc ou noir sera de minimum 2kg

Le bulletin d'inscription, doit obligatoirement être rempli lisiblement et correctement, une fiche par produit. Les Produits seront accompagnés de leurs paiements ou de la preuve de celui-ci.

-Le droit d'inscription est établi comme suit:

1er produit: 25€

Du 2eme au 5eme produits: 20€, toutes catégories confondue.

Au-delà du 5eme produit, tout produit supplémentaire sera gratuit, toutes catégories confondues.

-L'expédition (qui peut être faite par taxi post)

ou le dépôt sera fait chez: M. Guy Gilles, Grand-Place 12 à 6470

SIVRY où les terrines seront entreposées en chambre froide.

Possibilité de dépôt

-Pierre Flamant, 88, Grand Rue, 7000 Mons. Tel: 065/35.39.46

-Centre de Formation, 101, Rue de Waremmes, 4530 Villers le Bouillet. Tel: 085/27.88.60

-I.T.C.A. Namur, 204, Chée de Nivelles, 5020 Suarlée 081/56.85.32

Date de réception:

Samedi 09/11/2019 de 10h à 20h

Dimanche 10/11/2019 de 10h à 20h

Pour tous renseignements, Monsieur Gilles se tient à votre disposition. GSM: 0476/56 37 24 ou 060/45 56 41 et Par Mail: lu.her23@yahoo.fr

La cotation s'effectuera de la façon suivante:

Section Pâté:

- Présentation générale: -/20
- Tenue à la tranche: -/20
- Goût: -/20
- Assaisonnement: -/20
- Originalité-recherche: -/20

Section Boudin:

- Présentation Générale: -/20
- Qualité de l'embossage et consistance: -/20
- Goût: -/20
- Assaisonnement: -/20
- Originalité-Recherche: -/20
- L'engagement du concurrent l'implique à accepter l'ensemble de ce règlement. Les décisions du jury seront sans appel.
- A l'occasion du 25 ème anniversaire Prix spéciaux plusieurs demis porc.
- La remise des récompenses et des cotations se fera le jour du concours le 11 Novembre 2019 à partir de 17 heures à la brasserie du casino, Place des Ormeaux à Chimay.
- A partir de 17 heures, des assiettes des différents produits seront vendues au profit des œuvres oncologiques des cliniques de Chimay et de Lobbes.



Concours International du Pâté et Boudin de Chimay

EN AUCUN CAS, IL NE SERA DONNE DE RESULTATS PAR TELEPHONE

Nom.....
 Prénom.....
 Profession.....Date de nais.
 Rue.....N°.....
 Ville.....Pays.....
 Province.....
 Dénomination du Produit:.....

Après avoir pris connaissance du règlement du 25^{ème} Grand Concours organisé par la Corporation des Bouchers de Chimay et environs qui aura lieu à Chimay le 11/11/2019 dans la catégorie n°.....

Ci-joint la somme de

Fait à, le

Signature

Envoi par la poste; Monsieur Guy Gilles

ABATTOIR-BOUCHERIE VANDE WALLE



Une tradition en voie de disparition, mais quand même actuelle

La vie économique est plus que jamais déterminée par le "climat" et la durabilité. Cela vaut aussi pour le secteur de la viande en général et celui de la boucherie artisanale en particulier. Pour faire leur choix, les consommateurs exigeants s'appuient sur la qualité, l'aspect santé, l'empreinte écologique ET le bien-être animal. Des critères qui, selon la perception, ne plaident pas toujours en faveur de la viande et des produits de viande. Mais ce qui est perçu ne correspond pas toujours à la réalité: il suffit de voir l'approche de la boucherie Vande Walle à Kluisbergen (www.slagerijvandewalle.be). Les animaux y sont élevés dans le respect de l'environnement et abattus dans leur propre abattoir, et la viande est complètement transformée dans la boucherie attenante en produits de qualité. Le tout en gestion propre, avec la durabilité comme élément liant à chaque étape de la production.

En ce qui concerne la combinaison abattoir-boucherie, l'entreprise Vande Walle est la seule en Flandre. C'est dommage, car sans cette combinaison, le boucher perd en grande partie le lien avec l'animal, alors que la qualité de la viande commence avec la qualité de l'animal et avec la manière de l'abattre. Cette méthode a beau être un cas unique: combinée avec le bien-être animal, elle est plus actuelle que jamais dans le contexte de la production durable.

Voici l'histoire de l'entreprise ...

EN IMAGES ...

Abattoir-Boucherie Vande Walle Unique en Flandre!



1) L'abattoir privé artisanal avec boucherie occupe ici une position cruciale dans la chaîne courte de la viande. Cet abattoir est un maillon important dans l'économie en circuit (durabilité) de la boucherie Vande Walle.



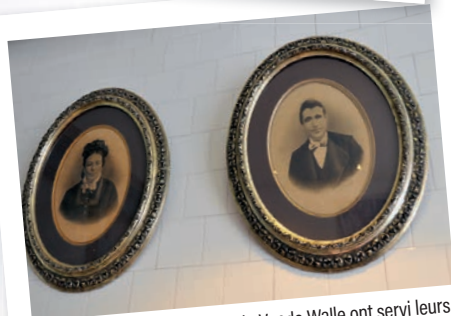
4) C'est en 1856 que Louis, fils de Frederik, a construit ce magasin à l'ambiance agréable, avec sa porte au coin de la Stationsstraat.



7) Fabriquer ses propres charcuteries artisanales, c'est un grand atout ...



2) En 1777, Pieter Vande Walle s'est installé comme abatteur à Kluisbergen. Son fils Frederik était également abatteur. Le fait qu'ils aient leur propre abattoir donne à cette boucherie artisanale son caractère unique.



5) Depuis lors, 7 générations de Vande Walle ont servi leurs clients. Après Louis, Emile et Gaston ont continué à développer l'entreprise.



8) Le fiston... super fan... profite de toutes ces bonnes choses !



3) Le magasin a gardé son style rétro ! La boucherie Vande Walle est une authentique boucherie artisanale, dont le magasin a gardé le style rétro empreint de la nostalgie des années 50-60 du siècle dernier. L'entreprise est toutefois pourvue des techniques les plus modernes ...



6) Aujourd'hui, Paul et Ruben proposent à leurs clients une viande de 1ère qualité et les servent avec le sourire.



9) À propos de chaîne courte ... La boucherie Vande Walle élève, abat et découpe ses agneaux et les vend dans son magasin. Paul et Ruben ont fait de l'agneau 'Pastorale' leur spécialité ... Avoir leur propre élevage garantit un produit sain et délicieux. La confiance dont ils bénéficient de la part de leurs clients, est leur meilleure publicité.
'de la viande d'agneau issue de leur propre élevage'

ABATTOIR-BOUCHERIE VANDE WALLE

L'entreprise familiale a déjà une longue tradition en matière d'abattage et de transformation de viande. Le début des activités remonte au 18ème siècle. En 1777, Pieter Vande Walle s'installe comme abatteur à Berchem. Son fils Frederik exerce également le métier d'abatteur. Les activités de boucher commencent avec le fils de celui-ci – Louis – qui ouvre une boucherie en 1856 à la Stationsstraat à Kluisbergen. Le magasin, avec la porte au coin de la rue – ce qui était courant à l'époque – y est encore toujours, plus florissant que jamais. Sept générations plus tard, les clients y sont encore toujours servis avec le sourire: aujourd'hui par Paul et son fils Ruben, sa femme Ingrid et sa belle-fille Tamara. Et toujours avec l'amour de l'animal ET de la viande que celui-ci produit. Alors à propos de durabilité ...

L'AMOUR DE L'ANIMAL

La philosophie d'entreprise de Paul et Ruben Vande Walle, c'est qu'on ne peut obtenir des produits de viande sains et délicieux qu'avec des animaux élevés sainement. Dans les années 80 du siècle dernier, Gaston Vande Walle avait complètement banni l'utilisation d'hormones et autres de l'élevage de ses bovins. Il a pour la même raison mis en place son propre élevage ovin. Plus tard, les achats de bœufs et de porcs sur pied n'ont été effectués que chez des éleveurs travaillant honnêtement. Un demi-siècle plus tard, le principe n'a pas changé. L'animal reste au centre des préoccupations et la production durable est devenue un souci permanent, tant pour la viande de bœuf et de porc que pour la viande d'agneau.

UNE VIANDE D'AGNEAU DE 1ÈRE QUALITÉ ISSUE DE LEUR PROPRE ÉLEVAGE

Chez les Vande Walle, les moutons sont encore toujours élevés dans une ferme à Zulzeke, à l'ombre du Koppenberg, en pleine nature. Ils partent d'un croisement entre le Bleu du Maine et le Texel. La plupart des agneaux sont nés là. Un nombre réduit d'animaux sont achetés aux Pays-Bas. Les agneaux qui croissent ici le font sur base d'un régime équilibré d'herbe, de foin et de céréales. Lorsqu'ils atteignent un poids de ± 40 kg, les animaux sont mûrs pour l'abattage et sont transférés à Kluisbergen, où ils passent les dernières heures de leur existence dans les installations de l'entreprise, sans stress, avant d'être abattus peu de temps après dans le



10) L'élevage ovin se fait de manière durable dans les prés à flanc de colline de Kluisbergen.



11) Une bergerie écologique et visuellement attrayante.



12) Les animaux peuvent circuler librement dans et hors de la bergerie.



13) Une alimentation équilibrée de haute valeur donne aux animaux une santé et une qualité optimales.



14) Un croisement entre le Bleu du Maine et le Texel. Lorsqu'ils ont atteint un poids de ± 40 kg, les agneaux sont mûrs pour l'abattage. Les agneaux Texel sont élevés jusqu'à un poids d'abattage de 18 à 22 kg.



15) Le respect de la chaîne courte.
Achat de bœufs vivants chez le paysan local.



16) Élever les animaux en condition optimale est une des priorités du boucher Ruben.



17) La maturité pour l'abattage de l'animal est un facteur non négligeable.



18) Ruben passe chez le paysan local pour contrôler l'alimentation des animaux.



19) Un transport animal de courte durée. Ici dans l'entreprise, presque tout tourne autour du bien-être animal, de l'hygiène, de la sécurité alimentaire et du contrôle du bétail puis de la viande.

plus grand respect du bien-être animal. La spécialité de la boucherie Vande Walle, c'est donc 'la viande d'agneau de son propre élevage'.

BLANC-BLEU DES ARDENNES FLAMANDES

Pour la viande bovine, la boucherie Vande Walle travaille exclusivement avec des femelles de la race bleu-blanc belge, généralement après 1 vêlage. Les animaux engraisés sont achetés chez un nombre limité d'éleveurs dans les environs de Kluisbergen, en faisant attention à ce que leur élevage se fasse de la manière la plus durable possible. Ils doivent être élevés avec des fourrages verts (herbe, foin, maïs, ...) cultivés à la ferme même, avec des courants résiduels de l'industrie alimentaire (pulpe, marc, ...) et avec des fourrages concentrés achetés au marché.

Les animaux mûrs pour l'abattage sont sélectionnés par Ruben lui-même dans les fermes. Une fois l'achat conclu, il va personnellement chercher l'animal, en le transportant avec un minimum de stress, et l'abat avec savoir-faire « à la maison », après une courte période de repos.

PORCS BRASVAR DE NEVELE

Pour leur viande porcine, Paul et Ruben font appel aux éleveurs de BRASVAR. Pour ce type de porc, on part d'animaux génétiquement très sains. Ces animaux sont élevés dans des conditions d'hygiène tellement strictes que le besoin de médicaments y est très bas. Résultat: des animaux très sains ... et de la viande saine!

De l'autre côté, l'élevage se déroule de manière très coûteuse. Ainsi, l'alimentation se compose d'une bouillie de pommes de terre cuites, de marc (e.a. de la distillerie de genièvre Filliers), de petit-lait (lactosérum), de farine, d'huile d'olive, ... complétée par du foin frais. Un peu comme les porcs qui dans le temps, étaient gavés à la ferme (« brassen » = gaver en Français, d'où la dénomination « brasvarken » et BRASVAR). Dans les conditions d'abattage parfaites respectées à Kluisbergen, on obtient une viande de porc à la belle couleur rouge, ferme au toucher et pratiquement sans perte d'égouttage à la découpe. Ceci prolonge la durée de conservation de la viande. Grâce e.a. à la haute teneur en graisse intramusculaire, cela donne une viande plus tendre et plus juteuse, au goût unique et raffiné. Une viande de porc comme dans le temps, c'est-à-dire tendre comme du beurre et savoureuse.



20) À leur arrivée, les animaux sont d'abord examinés par un vétérinaire de l'AFSCA pour un contrôle de bien-être et de santé. L'abattage se déroule en 2 étapes. L'animal est d'abord anesthésié (étourdi) à l'aide d'un pistolet spécial. L'anesthésie est directement suivie de la saignée menant à une mort rapide et indolore.



23) L'éviscération doit se faire de manière extrêmement hygiénique.



26) Prêt pour l'inspection.



21) Enlever la peau de l'animal avec savoir-faire ... c'est le travail d'hommes de métier expérimentés.



24) La fente de la carcasse en deux exige une extrême précision.



27) Inspection après l'abattage (postmortem). L'abattage de l'animal est suivi d'un contrôle de la carcasse et des organes par le vétérinaire.



22) La fente manuelle est une tâche qui demande beaucoup d'attention.



25) Savoir-faire = Maîtrise professionnelle !



28) Une carcasse approuvée par le vétérinaire reçoit une estampille.

L'AMOUR DE LA VIANDE

Paul et Ruben savent comme personne d'autre que la qualité de la viande commence avec la qualité de l'animal et avec la manière de l'abattre. Grâce à leur propre élevage ovin et en faisant appel à la compétence de tiers, ils garantissent la qualité des animaux. En les abattant eux-mêmes, ils évitent une perte de qualité due à des erreurs commises avant, pendant et après l'abattage.

ABATTOIR PRIVÉ

Ce qui est important dans l'ensemble du processus d'abattage, c'est que les animaux soient emmenés individuellement et puissent être abattus après un court transport et une brève période de repos, sans stress. C'est fait par des hommes de métier, qui savent ce qu'ils font et à qui on donne suffisamment de temps pour bien le faire. Ils ont beaucoup de respect pour l'animal vivant et le souci du détail à l'abattage. C'est ainsi que la fente se fait encore manuellement, à la hache : cela évite l'échauffement de l'os et garantit une plus longue durée de conservation. C'est aussi pour cela que les carcasses sont transférées dans un vaste frigo immédiatement après l'abattage, pour y être réfrigérées à une température de 2°C. De cette manière, la surface des carcasses reste bien sèche. La contamination bactériologique des carcasses reste basse, avec pour conséquence une plus longue conservation bactériologique de la viande qui en est tirée. Grâce à la « mortification » parfaite des muscles résultant de ces conditions, on obtient une viande qui à la préparation est bien juteuse, tendre, savoureuse et aromatique. Ceci vient aussi de la manière naturelle d'élever ces animaux.

Bref : de la viande de toute 1^{ère} qualité et une matière première idéale pour la fabrication de produits de viande de 1^{ère} qualité. Délicieuse ET saine.



29) Réfrigération et stockage ... des chambres froides séparées pour les carcasses favorisent une meilleure réfrigération et permettent de réduire les risques de contamination croisée. Selon la philosophie de Ruben, la carcasse doit refroidir de l'intérieur vers l'extérieur ... la viande se contracte un peu quand elle passe trop vite du chaud au



33) Pour enlever les poils restants et réduire les agents pathogènes sur la peau, on brûle encore les carcasses manuellement.



36) Fendre manuellement la carcasse en deux de manière compétente évite l'échauffement et l'altération de couleur du carré par rapport à la scie électrique.



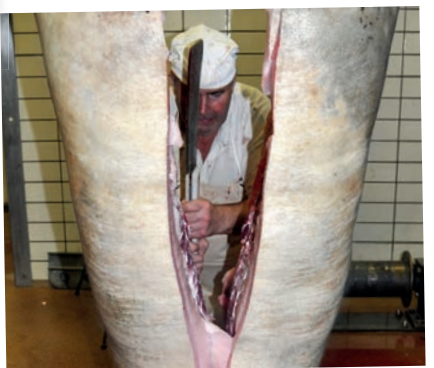
30) Conduire les porcs de manière compétente est un aspect du bien-être particulièrement important pour l'abattage ! Pour un abattage respectant l'animal ('humane slaughter'), on évite autant que possible la peur, la douleur, l'inconfort et la souffrance.



32) Pour faciliter l'enlèvement des poils, les carcasses restent brièvement dans un bain d'échaudage d'eau chaude à $\pm 60^{\circ}\text{C}$, pour être ensuite grattées.



34) Bien rincer à l'eau glacée favorise la conservation.



37) La bande de lard est coupée avec un couteau jusqu'à la vertèbre.



31) L'anesthésie doit se faire avec soin et dans le respect de l'animal, en évitant le stress. Ici, avec l'anesthésie électrique, chaque porc reçoit une décharge qui lui fait immédiatement perdre conscience. C'est un processus individuel, chaque animal étant plus ou moins séparé du groupe. Passant par un couloir étroit, les porcs arrivent l'un derrière l'autre jusqu'à l'appareil anesthésiant. Les porcs sont très sensibles au stress. Le fait d'être séparé du groupe augmente leur stress. La durée du stress dépend du déroulement de l'anesthésie et de l'abattage. En moyenne, il faut compter quelques dizaines de secondes. Un stress aigu avant l'abattage donne lieu à une acidification plus rapide dans les muscles du porc ... l'acidification continuant même après l'abattage.



35) L'éviscération hygiénique est un must!



38) Réfrigération à 2°C .

BOUCHERIE-CHARCUTERIE VANDE WALLE

Après quelques jours de maturation (où la viande a atteint sa tendreté maximale), les carcasses sont découpées en viande à rôtir, le reste étant transformé en plats prêts à cuire et en charcuterie. Comme on part d'animaux entiers et pas de morceaux, il faut tout transformer – lisez « valoriser » – soi-même. La boucherie Vande Walle fabrique donc elle-même toute une gamme de salaisons crues, de lards, de saucissons secs, de jambons cuits, de saucissons cuits, de pâtés, de têtes, ... Ils y associent pratiquement tous les ingrédients subsidiaires, qu'ils achètent chez les fournisseurs des environs directs de Kluysbergen : pain, fromage, lait, poisson, fruits

et légumes, huile, ... Une partie des herbes provient même de leur propre jardin potager de la ferme de Zulzeke. Rien ne se perd...

DURABILITÉ = PLANET + PEOPLE + PROFIT



Comme le montre ce qui précède, son approche de « chaîne courte » fait de l'Abattoir-Boucherie Vande Walle un exemple d'entreprise durable. Tant l'animal que le produit de viande y sont produits localement, avec une utilisation optimale des divers courants alimentaires et des émissions minimales de CO_2 au transport, le tout de manière artisanale, dans le respect de l'animal et de la nature



39) Les agneaux bien conformés de la marque Pastorale sont une garantie de viande d'agneau de haute qualité, répondant aux exigences très strictes en matière de santé et d'origine.



44) La viande d'agneau fraîche de qualité a une couleur rouge bordeaux.



47) Dans les archives de l'entreprise familiale se trouve un livre de commande écrit à la main, les 1ères commandes inscrites remontant à 1880.



40) Désosser avec savoir-faire et ... passion.



41) Toute la finesse du travail est dans les doigts ...



45) La viande d'agneau offre de nombreuses possibilités culinaires.



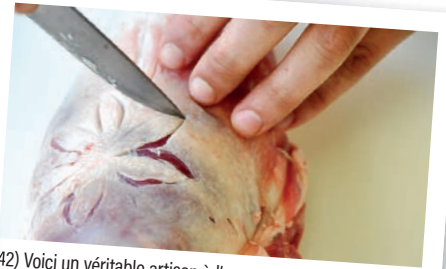
48) Ruben consacre toute son attention aux fourrages bruts locaux dans les champs.



50) ... et leurs propres serres pour les fruits, les tomates, ...



52) Tous les éléments de base pour les plats culinaires, comme les fonds, les bouillons, les roux, ... sont préparés dans leur propre cuisine.



42) Voici un véritable artisan à l'œuvre.



43) La viande d'agneau Pastorale, ce n'est pas de l'agneau comme les autres. Pastorale est depuis 1992 LA marque garantissant une viande de qualité pure et savoureuse du terroir.



46) Sur mesure pour le client ...



49) Ils ont leur propre jardin potager pour les légumes et les herbes



51) Du jus de pomme fait avec les pommes de l'entreprise.



53) La partie traiteur est composée de classiques : vol-au-vent, carbonnades, boulettes sauce tomate, complétés le week-end par des plats de viande saisonniers et/ou des plats du jour.

(PLANET). L'« être humain » (PEOPLE) y trouve aussi son compte, puisqu'il dispose ainsi de denrées alimentaires délicieuses ET saines (à des prix abordables). Tout cela avec le rendement nécessaire (PROFIT) pour garantir la viabilité durable de l'entreprise. La confiance qu'ils reçoivent au quotidien de leurs clients constitue une reconnaissance de leur savoir-faire professionnel et un stimulant à poursuivre sur la voie engagée. Tout cela ne peut que jouer en faveur de la VIANDE.

Films d'information: voir www.bb-bb.be

ASSEMBLEE GENERALE DU GRAND ORDRE DES BOUCHERS BELGES TENUE A KUURNE LE 23 JUIN 2019

Vers 15 heures les premiers invités étaient présents sur le grand parking de la Maison de Wonterghem à Kuurne. La vue de la belle entrée et de la salle de banquet faisait espérer le meilleur. Avec des températures comme dans les pays du sud, il était agréable de séjourner à la cour intérieure, le café-bar avec des mignardises était également parfait.

Plusieurs membres ont eu du mal à trouver le bon endroit parce qu'il existe plusieurs "Wonterghems" dans la région. Par conséquent, quelques-uns étaient trop tard pour l'Assemblée Générale à laquelle ont assisté 43 membres et pour laquelle 6 procurations ont été reçues. Avec un total de 88 invités, cette édition connaissait un bon taux de participation. La salle de réunion offrait amplement d'espace, une bonne amplification du son et un cadre agréable. Deux points importants étaient à l'ordre du jour : la détermination de la cotisation et la proposition d'un nouveau type de membre.

Etant que depuis plus ou moins 10 ans la cotisation n'a pas subi une augmentation et qu'annuellement il y a lieu de faire appel à la caisse pour ajuster la perte financière, la réunion a donné son accord pour augmenter la cotisation à 160,00 euros.

La création d'un nouveau type d'adhésion, à savoir le membre sympathisant, donnait lieu à beaucoup de questions et besoin de clarifications. Il doit être clair que l'intention est de permettre aux personnes qui exercent une activité qui offre des services ou des fournitures au secteur de la boucherie de s'affilier par ce type d'affiliation. De plus, ces nouveaux membres doivent se conformer à un profil bien défini. Il ne peut y avoir de recrutement en masse de membres sympathisants. Les bouchers ne peuvent évidemment pas devenir un membre sympathisant. Ils deviennent membres actifs ou affiliés s'ils ne sont plus actifs. La réunion était d'accord avec cela.

A 17h15, la réunion a pris fin et la réception a pu commencer à la cour intérieure. Ensuite, les invités ont été invités à la table. Le menu et le service fluide méritent un compliment. Comme d'habitude le DJ a fait son meilleur avec une bonne ambiance comme résultat.

Cette édition de l'Assemblée Générale était formidable et difficile à améliorer. Félicitations à nos Chefs du Protocole qui ont clairement apprécié cette édition réussie.





SOCIÉTÉS:

ENREGISTREMENT OBLIGATOIRE REGISTRE UBO

DATE LIMITE 30/09/2019

Cet article porte sur l'enregistrement obligatoire dans le registre UBO qui ne s'applique qu'aux boucheries exploitées sous la forme d'une entreprise.

La notion anglaise UBO signifie Ultimate Beneficial Owner ; en français des bénéficiaires effectifs ultime.

Ce registre trouve son origine dans la Directive européenne 2015/849 relative à la prévention de l'utilisation du système financier aux fins du blanchiment de capitaux ou du financement du terrorisme qui prévoit la mise en place d'un tel registre dans chaque État membre de l'Union européenne.

Cette directive a été transposée par la loi du 18 septembre 2017 relative à la prévention du blanchiment de capitaux et du financement du terrorisme et à la limitation de l'utilisation des espèces

Ce registre a pour objectif d'identifier quelles sont les personnes physiques qui exercent ou sont considérées comme exerçant un contrôle sur les redevables d'information ou qui possèdent celui-ci dans entre autre une société nommée le redevable de l'information.

Il s'agit donc de pouvoir identifier qui est réellement derrière une entité juridique afin de mieux lutter notamment contre le blanchiment d'argent, le financement du terrorisme et les infractions sous-jacentes connexes.

En tant que redevable de l'information, la société elle-même doit examiner qui sont les personnes physiques devant être enregistrer dans ce registre.

CATEGORIES BENEFICIAIRES EFFECTIFS ULTIME (UBO)

Catégorie 1

La/les personne(s) physique(s) qui possède(nt) directement ou indirectement un pourcentage suffisant de droits de vote ou une participation suffisante dans le capital de cette société (indice de pourcentage suffisant : plus de 25%).

Catégorie 2

Une ou plusieurs personnes physiques qui contrôlent cette société par d'autres

moyens (le droit de nommer ou de révoquer les dirigeants principaux).

Catégorie 3

Si aucune des personnes visées ci-dessus n'a été identifiée ou s'il existe un doute quant à savoir si la ou les personnes identifiées sont les bénéficiaires effectifs, le bénéficiaire effectif sera la ou les personnes physiques qui occupent la fonction de dirigeant principal.

INFORMATIONS A FOURNIR

- nom et prénom
- date de naissance (jour, mois et année);
- nationalité(s) ;
- adresse complète de résidence ;
- date à laquelle il est devenu UBO. Il peut s'agir de la date la plus récente connue du Redevable d'information ;
- numéro d'identification au Registre national des personnes physiques ou à la Banque-carrefour de la sécurité sociale, et, le cas échéant, tout identifiant similaire donné par l'État où il réside ou dont il est ressortissant ;
- la ou les catégorie(s) de UBO dont il relève s'il s'agit d'un UBO isolé ou « groupé ».
- L'étendue de l'intérêt effectif détenu dans le Redevable d'information, à savoir notamment :
 - dans le cas d'un UBO direct et lorsque le contrôle résulte de la propriété de parts ou de droits de vote, le pourcentage des parts ou des droits de vote qu'il détient dans le Redevable d'information ;
 - dans le cas d'un UBO indirect et lorsque le contrôle résulte de la propriété indirecte de parts ou de droits de vote dans le Redevable d'information, les pourcentages de parts ou de droits de vote pondérés qu'il détient dans le Redevable d'information.
- Si le UBO ne dispose pas d'une carte eID (e.g. ressortissant étranger non inscrit au registre national), ces informations doivent être enregistrées manuellement dans le registre.

QU'EST-CE QU'UN UBO ISOLE OU GROUPE ?

Un UBO est « isolé » lorsqu'il remplit les conditions de la définition de bénéficiaire effectif de façon intrinsèque.

Un UBO est considéré comme « groupé » lorsqu'il collabore, de jure ou de facto, avec d'autres personnes pour exercer de concert un contrôle sur le Redevable d'information. Toutes les personnes concernées par cette action de concert doivent être enregistrées dans le registre UBO (comme « groupe »).

Dans le cas des sociétés, sont considérées comme agissantes de concert :

- les personnes physiques qui coopèrent, sur la base d'un accord, formel ou tacite, oral ou écrit, visant à obtenir le contrôle de la société visée4;
- les personnes physiques qui ont conclu un accord portant sur l'exercice concerté de leurs droits de vote, de sorte que les décisions concernant l'orientation de la politique ne puissent être prises sans leur consentement mutuel.

QUELLE EST LA DIFFERENCE ENTRE UN UBO DIRECT ET UN UBO INDIRECT ?

Un UBO « direct » est une personne physique qui possède ou contrôle le Redevable d'information sans passer par l'intermédiaire d'une ou plusieurs autres entités ou constructions juridiques.

Un UBO est identifié comme « indirect » lorsqu'il possède ou contrôle le Redevable d'information par l'intermédiaire d'une ou plusieurs constructions juridiques.

Comment un UBO « indirect » doit être identifié peut être retrouvé sur le site internet des SPF Finances <https://finances.belgium.be/fr/E-services/ubo-register>

DOCUMENTS POUVANT ETRE JOINTS A VOTRE DECLARATION UBO

La plateforme en ligne vous octroie la possibilité de joindre tout document explicatif ou probant lors de l'enregistrement d'un UBO. Cette possibilité vous est offerte afin de clarifier votre déclaration.

COMMENT PROCEDER DE MANIERE PRAGMATIQUE

La connexion à l'application se fait exclusivement via le portail en ligne MyMinFin, onglet « Applications », ou sur lien <https://eservices.minfin.fgov.be/myminf-web/> et en suivant le lien « Registre UBO ».

Vous ne pouvez-vous connecter à l'application en ligne qu'au moyen de votre carte d'identité électronique ou via un autre moyen d'authentification sécurisé approuvé par le SPF BOSA (e.g. token, Itsme, mobileapp).

La déclaration peut également être effectuée par votre comptable ou une autre personne mandatée.

De plus amples informations peuvent être retrouvées sur le site web du SPF Finances <https://finances.belgium.be/fr/E-services/ubo-register>

MESSAGE A L'ATTENTION DES ENTREPRISES SOUS COMPETENCE DE L'AFSCA

Comme chaque année, le service financement de l'AFSCA vous invite à déclarer vos activités afin d'établir au plus juste votre contribution légale annuelle.

Dès le 11 juin, la possibilité vous est offerte, si vous aviez des activités connues en 2018, d'effectuer votre déclaration 2019 en vous connectant sur le portail FOODWEB - volet «Contribution», section «Déclaration Contributions» .

Dans le volet "Mon dossier", vous pouvez contrôler le bon enregistrement de vos activités et consulter les informations liées aux contrôles et analyses diligents par l'AFSCA au sein de votre établissement. Si vous avez mis un terme à vos activités, c'est dans cette partie que vous devrez également l'enregistrer. Important : si l'interruption d'activités a eu lieu en 2019, vous restez redevable de la contribution et vous devez encore compléter votre déclaration pour cette année.

Si vous avez des questions, le contact center de l'AFSCA vous vient en aide au 02/211.99.00 (tarif ordinaire), tous les jours ouvrables, de 8h30 à 12h et de 13h à 16h30.

Merci d'avance pour votre collaboration,
Le service Financement de l'AFSCA

BASES FORFAITAIRES DE TAXATION POUR L'EXERCICE 2018 (REVENUS 2017)

Ci-dessous vous trouvez un aperçu des rubriques les plus importantes.

RUBRIQUE II.A VENTE DE VIANDE

a) Boeuf, veau, porc et mouton

a) achats sur pied :	€ 2,95
b) achats à la cheville :	€ 2,95
c) achats par morceaux découpés	€ 3,50

b) Cheval

1) achats sur pied :	€ 2,95
2) achats à la cheville :	€ 2,95
3) achats par morceaux découpés :	€ 3,08

RUBRIQUE II.B : PLUS VALUE (TVA EXCL) CONCERNANT LES PREPARATIONS A PARTIR DE VIANDE FRAICHE.

Achats de viande fraîche (*) :

....kg (montant total des kg) X 17 % X € 1,90

(*) Proportion exprimée en pourcentage entre le nombre de kg de préparations de viandes et la quantité de viande fraîche achetée.

RUBRIQUE IV. BENEFICE SUPPLEMENTAIRE POUR LA FABRICATION DE PRODUITS A BASE DE VIANDE

Dans cette rubrique le montant maximal du bénéfice supplémentaire qui est déterminé individuellement est augmenté jusqu'à € 2,30 par kg

RUBRIQUE V. VENTE DE MARCHANDISES ACHETÉES SANS TRANSFORMATION

Groupe de marchandises

11 A :	produits à base de viande achetés (TVA 6%)	66 %
11 B1 :	gibier (gibier de saison) (TVA 6%)	55 %
11 B2 :	volaille, lapins et champignons frais (TVA 6%)	61 %
11 C1 :	conserves, produits surgelés (autres que C3), épices,...(TVA 6%)	32 %
11 C2 :	quiches,pizzas, toasts, lasagne, assiettes de pâtes, prép.de poisson et poulet,... (TVA 6%)	53%
11 C3 :	toutes prép. de pommes de terre (aussi bien fraîches que surgelées) comme frites, croquettes, gratin dauphinois,...(TVA 6%)	65 %
11 D1 :	fromage, roulade de fromage (TVA 6%)	47 %
11 D2 :	Autres boissons que celles visées au groupe de marchandises 11F (TVA 6%)	37 %
11 E :	margarine (TVA 12%)	26 %
11 F :	Aliments pour animaux de compagnie, charbon de bois, boissons(**), autres marchandises avec TVA 21 % (TVA 21%)	28 %

(**) 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.

L'ASBL << UNION BOUCHERS-CHARCUTIERS-TRAITEURS DE CHARLEROI ET ENVIRONS >>

Organise le **Dimanche 13 Octobre 2019** au Centre IFAPME de Charleroi
Chaussée de Lodelinsart 417, 6060 Gilly

LE 4^{ÈME} GRAND CONCOURS DU MEILLEUR PÂTÉ DE FOIE DE PORC ET PÂTÉ DE FÊTES

REGLEMENT a lire attentivement

Le concours est divisé en trois groupes et deux Catégories.

- Groupe 1 : réservé aux bouchers et charcutiers.
- Groupe 2 : réservé aux cuisiniers et restaurateurs.
- Groupe 3 : réservé aux apprentis et élèves d'écoles.
- Catégorie 1 : pâté tradition.
- Catégorie 2 : pâté de fêtes.

A) Le droit d'inscription est fixé à 25 € pour les groupes 1,2 et 15 € pour les groupes 3. Cette somme sera à joindre à l'envoi du produit. Droit de participation payer en liquide. Les droits versés resteront acquis, dans tous les cas.

B) Les participants feront envoi d'une terrine de Pâté de minimum 1 kg préparé selon la recette du concurrent, recette personnelle ou de sa région. La terrine sera fournie par le concurrent. Tout décor doit être comestible. Les décors extérieurs à la terrine ne sont pas admis. L'expédition sera faite au Centre IFAPME Charleroi. Chaussée de Lodelinsart 417, 6060 Gilly et devront nous parvenir le 11 Octobre de 13 H à 20 H et le 12 Octobre de 13h à 17 h, dépôts :
Lierneux : José Michel 0495/ 12.04.55
Chimay : Edgard Guiot 0472/ 69.57.99
Namur : Denis Detraux 0486/ 09.21.59
(France) Cousolre : Mes Dixmir 06 89 39 74 55
Maubeuge : Mes Alizard 06 74 45 37 09
Les produits présentés devront être accompagnés d'une liste des ingrédients et allergènes présents dans le produit. Tout manquement au règlement entraînera un déclassement.

C) les participants joindront à leur terrine : une enveloppe fermée dans laquelle ils auront mis 2 timbres et leur adresse complète (avec cachet commercial ou nom de l'établissement scolaire). Sur l'enveloppe devra figurer seulement le N° du groupe et Catégorie se rapportant à leur profession sans autre signe extérieur (1,2,3).

D) Chaque envoi recevra un numéro d'identification par ordre d'inscription avec distinction de groupe et catégorie.

E) La cotation s'effectuera de la façon suivante :

- Aspect général présentation : 10/100 (la terrine doit être appétissante avant entame)
- Parfum en bouche : 50/100 (équilibre des saveurs, retrouver le goût du foie sans amertume, les épices et arômes sont là pour soutenir le produit, pas pour cacher le goût)
- Cuisson et tenue à la coupe : 20/100 (uniforme et confit marbré, mélange homogène)
- Appréciation général : 20/100 (Coup de cœur ! le jury apprécie s'il a envie de l'acheter pour le mettre sur la table : couleur tenue de la tranche, texture du produit)

Il NE SERA PAS TENU COMPTE DU DECOR de la terrine pour ne pas désavantager les envois par colis et sous vide.

F) Récompenses :

1 Super coupe " Challenge ", (maximum de points)

Dans chaque groupe 1, 2, 3 il sera attribué :

- 4 médailles d'OR + diplôme + coupe.
- 4 médailles d'ARGENT + diplôme + coupe.
- 4 médailles de BRONZE + diplôme + coupe.
- Un diplôme d'HONNEUR (à tous les autres participants)

EN CAS DE LITIGE, SEUL LE PRESIDENT ET SON COMITE SONT COMPETENTS

Président du Concours.	Président du Jury.
Boutefeu Samuel	Dehon Michel
GSM 0475 57 87 54	GSM 0478 73 23 60

L'ASBL Union des
Bouchers-Charcutiers-Traiteurs
de Charleroi et Environs



ORGANISE
LE DIMANCHE 13 OCTOBRE 2019
AU CENTRE IFAPME DE CHARLEROI



**LE 4^e CONCOURS
INTERNATIONAL DU
MEILLEUR PÂTÉ
DE FOIE DE PORC
ET DE FÊTES**

**CONCOURS OUVERT AUX PROFESSIONNELS,
APPRENTIS ET ÉLÈVES**

AVEC LE SOUTIEN DE LA FÉDÉRATION NATIONALE DES BOUCHERS, LA FÉDÉRATION
PROVINCIALE DES BOUCHERS DU HAINAUT et DE L'IFAPME DE CHARLEROI

RENSEIGNEMENTS

À PARTIR DE 13 HEURES REPAS AVEC ANIMATIONS MUSICALES AU PRIX DE 25,00 €

Remise des prix à partir de 17 heures
0475/578754 MONSIEUR BOUTEFEU SAMUEL
0478/732360 MONSIEUR DEHON MICHEL



De nouveaux défis à l'ITCA de Suarlée



C'est en septembre prochain que s'ouvrira la nouvelle section technique « Artisan boucher-charcutier » à l'Institut des Techniques et des Commerces Agro-alimentaires de Suarlée. Une formation qui s'annonce d'ores et déjà exhaustive et dont la finalité est bien de former les artisans de

demain : polyvalents, performants et conscients des enjeux auxquels leur profession doit faire face.

Encadrés par des professeurs tant passionnés que passionnants, les élèves évolueront dans un établissement réputé et disposeront d'un équipement perfectionné. L'ITCA est en effet la seule école dont la section boucherie est agréée CE par l'AFSCA. Les différentes découpes en boucherie mais aussi les charcuteries traditionnelles, les salaisons crues et cuites, le service traiteur, autant de domaines qui n'auront plus de secret pour les élèves. En outre, les jeunes seront préparés à la gestion d'une PME et aux exigences que cela comporte : respect des normes de l'AFSCA, gestion du personnel, des comptes, des stocks, etc. Pour parfaire les apprentissages scolaires, de nombreuses visites en entreprises, des participations à différents concours et des stages chez des bouchers respectant une charte définie par la Fédération des bouchers seront proposés.

Une telle formation s'avère être la clé pour distinguer ces futurs artisans de la grande distribution et leur offrir toutes les chances

de mener à bien un projet de reprise ou d'ouverture de commerce.

C'est à un métier passionnant que l'ITCA propose de former ses jeunes, un métier de tradition tourné néanmoins vers l'avenir.



100%
Régional
& équitable

**ALIMENTATION
SANS
ANTIBIOTIQUE / OGM**

PORC • QUALITÉ

Ardenne

P.Q.A.

Le goût du bien-être

Une **coopérative** unique en Belgique respectant le **bien-être animal** et garantissant une **rétribution décente du producteur**.

Avenue de Norvège, 14
B-4960 Malmedy

T. 080 77 03 72
F. 080 77 03 23

info@pqa.be
www.pqa.be

LA SEMAINE DU STEAK-FRITES!

Du 10 au 17 octobre, ce sera la semaine du steak-frites. Comme les autres années, le VLAM mettra ce classique belge bien en évidence. Quel que soit le mode de cuisson – cuit à la poêle ou grillé – optez pour du bœuf bien de chez nous: cela signifie moins d'impact sur l'environnement ET plus de respect pour l'animal.

ACTIONS DU VLAM

Le VLAM organisera cette semaine pour la 3^{ème} année d'affilée.

L'action sera largement soutenue par les canaux en ligne.

Vous pouvez contribuer au succès de cette action en tant que boucher. Vous trouverez au milieu du numéro de fin septembre de votre Boucherie Belge une affiche à pendre dans votre magasin.

Vous pouvez également faire la promotion de votre steak au cours de cette semaine ou organiser une dégustation pour vos clients. Soyez pour eux une source d'inspiration en présentant diverses recettes que vous trouverez sur notre site biendechezvous.be.

Le steak-frites, c'est bon!

Nous vous remercions d'ores et déjà de soutenir la semaine du steak-frites dans votre boucherie.



VLAM.be



Une chouette campagne européenne pour la viande de veau '1 bonne idée pour 1000 bonnes idées'

Cet automne, le VLAM développera en Belgique une campagne européenne de promotion de la viande de veau: 'La viande de veau, 1 bonne idée pour 1000 bonnes idées'. Les consommateurs trouveront toujours l'inspiration sur le site "foudeveau.be", avec plein d'informations et de délicieuses recettes à base de veau. En septembre, une campagne sera mise en ligne avec un petit film de promotion, pour attirer l'attention sur cette viande délicieuse.

UN NOUVEAU DÉPLIANT DE RECETTES SUR UN PRÉSENTOIR PRATIQUE

Vous pouvez collaborer au succès de cette campagne en tant que boucher. Pour cela, il vous suffit de présenter ce matériel promotionnel original dans votre point de vente avec la visibilité nécessaire et donc de commander sans perdre une minute via le formulaire de commande le NOUVEAU dépliant de recettes avec son présentoir pratique. Vous trouverez également une affiche au milieu de ce numéro.

CONCOURS EN LIGNE

Du 2 septembre au 2 octobre, le VLAM organisera un concours en ligne. Il y aura 10 repas pour 2 personnes au restaurant Volta à gagner. Le chef Anthony Snoeck est d'ailleurs un ambassadeur de cette campagne de promotion. Vous trouverez une affiche au milieu de ce numéro: pendez-la dans votre boucherie et encouragez vos clients à participer au concours! Les participants tournent sur une roue virtuelle. Quand la roue arrête de tourner et qu'on voit apparaître une

belle assiette avec un plat à base de veau, le participant a gagné.

Le veau est sans aucun doute un morceau de viande délicat, aux arômes raffinés et à la saveur subtile, ce qui ne signifie heureusement pas qu'il est difficile à préparer ou que vous devez passer beaucoup de temps dans votre cuisine. Grâce à la grande diversité des morceaux, vous trouverez même l'inspiration dans des recettes du monde entier, quelle que soit la saison.



FORMULAIRE DE COMMANDE MATÉRIEL PROMOTIONNEL LE PORC EMBALLÉES DANS UN PRÉSENTOIR PRATIQUE

terug mailen naar carine.vos@landsbond-beenhouders.be of faxen naar 02/736 64 93
carine.vos@landsbond-beenhouders.be ou fax 02/736 64 93

Nom:

Prénom:

Rue / N°:

N° postal / Commune

Jour de fermeture:

Tél.:

Dâte:

Signature:

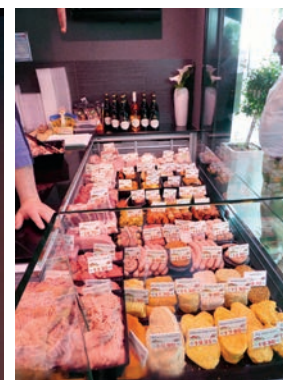
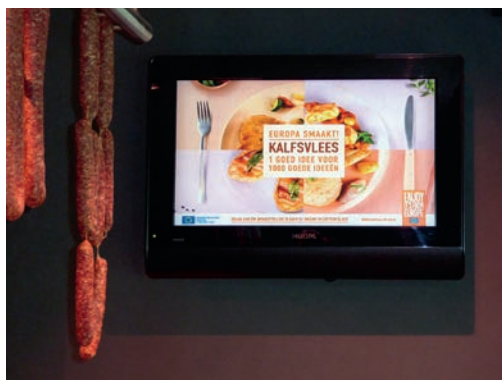
Marc et Hilde font la promotion de la viande de veau dans leur boucherie



Au printemps dernier, le VLAM lançait en Belgique la campagne de promotion européenne pour la viande de veau, '1 bonne idée pour 1000 bonnes idées', et ce dans le cadre d'une collaboration avec la France, les Pays-Bas et l'Italie.

À cette occasion, nous proposons un pack promotionnel aux bouchers. Ces packs ont été largement distribués, notamment dans la boucherie de Marc et Hilde, qui ont pu ainsi attirer l'attention de leurs clients sur la viande de veau ... et avec succès!

Le 19 juin, le VLAM a invité une délégation de France, des Pays-Bas et d'Italie à aller voir comment les bouchers utilisaient le matériel promotionnel. Nous avons été accueillis chaleureusement par Marc et Hilde dans leur boucherie à Gand. Marc achète son veau chez le grossiste en viande Vercaro. Nous avons pu regarder un quartier arrière de veau dans son atelier de découpe, avec les explications expertes données par Marc, Dirk Vercauteren (Vercaro) et Norbert Van Speybroeck. Nous avons ensuite visité l'espace-magasin où les clients commandent leur viande. Dans la boucherie, il y a un large assortiment de viande de veau. Il y en a pour tous les goûts! Marc et Hilde ont largement utilisé le matériel promotionnel. L'affiche était pendue dans le magasin et les dépliants de recettes distribués. L'image de la campagne de promotion passait sur l'écran digital. Les membres de la délégation ont été unanimement impressionnés par ce qu'ils ont vu. Voilà un bel exemple de la manière dont il faut utiliser le matériel de soutien de la viande de veau!



CONCOURS

UNE AUBAINE POUR TOUS LES BOUCHERS ALERTES ET CALES !

Gagnez un Jambon de Bruges !

Afin de souligner notre partenariat avec la firme Hoste et de donner une plus grande renommée au Jambon de Bruges parmi nos membres, la rédaction de la Boucherie Belge lance une nouvelle CAMPAGNE par le biais d'un CONCOURS, en collaboration avec les Charcuteries Hoste.

Tous les deux mois, vous pouvez participer à un concours et gagner un des cinq Jambons Brugeois désossés. Pour avoir une chance de remporter un de ces délicieux jambons, il vous suffit de mailer ou de faxer la réponse exacte à la question du concours, à Carine Vos – fax : 02/736 64 93 – mail : carine.vos@federation-bouchers.be.

Le nom des gagnants sera publié dans notre revue et ils pourront se faire livrer le Jambon de Bruges gagné par leur grossiste, au moyen du bon-valeur obtenu.

La firme Hoste et la rédaction de la Boucherie Belge vous souhaitent bonne chance.

Question : Qui a écrit l'article technique ?

Adressez-nous vos réponses avant le **10-09-2019** Les noms des 5 lauréats seront publiés dans notre prochaine édition.
Bonne chance et REAGISSEZ TOUT DE SUITE !

NOM :

ADRESSE :

Tél. :



Brugse Ham *Jambon de Bruges*

Brugse specialiteit - Spécialité de Bruges
Gedroogd volgens oud Vlaams recept -
Séché selon une vieille recette flamande
Natuurlijk - Naturel
20% minder zout - 20% moins de sel
Zonder glutamaat - Sans glutamate

Tip: zorg steeds voor proevertjes in de winkel, vooral voor de kids!
Conseil : prenez soins de présenter des petits morceaux de
Jambon de Bruges en dégustation, spécialement pour les enfants !

Voor meer informatie contacteer de firma Hoste op het nr. 050713655
of mail naar info@brugseham.be, www.brugseham.be
Pour plus d'info contactez la firme Hoste tél. : 050/713 655 ou
par mail info@brugseham.be, site web: www.brugseham.be



SUPERETTE ALIMENTAIRE A CEDER EN PLEINE ACTIVITE

Belle superette alimentaire à céder en intense activité en région de HOUDENG-AIMERIES (à côté de La Louvière)

Les locaux dans lesquels la superette alimentaire est installée se composent de :

- au rez-de chaussée : magasin de +/- 80 m2 + réserve chambre froide de +/- 20 m2 + toilettes
- au 1^{er} étage : 3 chambres, living, cuisine, salle de bain (donc....possibilité d'habiter sur place)
- au second étage : grenier

Les locaux dans lesquels la friterie, exploitée par un gérant, se composent de :

- au rez-de-chaussée : hall d'entrée + la friterie + réserve + toilette + cuisine + cour

La superette et la friterie disposent chacune d'un compteur électrique.

Caractéristiques :

a)Caractéristiques de la Superette alimentaire : Libre de fournisseurs, sandwiches à emporter, tabac, cartes GSM, dépôt net à sec, point de retrait colis DHL, point de rechargement cartes compteurs à budget, dépôt pains, bombonnes de gaz, spécialités italiennes, avec le matériel et mobilier professionnel en état parfait de fonctionnement comprenant : 2 compo- toirs frigo + caisse enregistreuse + étagères et rayonnages + 2 congélateurs + 3 frigos verticaux + 2 trancheuses + rappe à fromage + balance + Four à baguettes + distributeur bois- sons + machine à café + tout le petit matériel et l'installation complète de la surface commerciale

b)Caractéristiques de la Friterie (voisine de la superette) exploitée par un gérant: Le repreneur de la superette de- viendra également propriétaire du matériel installé dans la friterie comprenant : 7 tables + 14 chaises + friteuse 3 bacs + comptoir frigo + alarme + chambre froide + 3 frigos + 2 con- gélateurs + taque de cuisson au gaz + hotte double turbine.

Le gérant actuel continuera à exploiter cette friterie en payant mensuellement un loyer de 700 € au repreneur de la superette.

Prix :

a)du fonds de commerce de superette alimentaire : 45.000,00 Eur. (quarante-cinq mille Eur.) + stock de marchandises de +/- 15.000,00 Eur. (quinze mille Eur.) prix d'achat hors TVA, à vérifier entre le cédant et le repreneur le jour de l'inventaire,

b)le matériel de friterie : 28.000,00 Eur. (vingt-huit mille Eur.)

La cession du fonds de commerce de superette alimentaire et la vente du matériel de friterie s'effectueront conjointement.

La superette alimentaire est ouverte 12 mois sur 12, de 9h00 à 14h00 et de 16 à 19h00 tous les jours y compris le dimanche , à l'exception du lundi ou elle est ouverte uniquement de 10 à 14h00 et fermée l'après-midi.

Les chiffres concernant la superette alimentaire :

- Chiffre d'affaires déclaré en 2016 = 131.738,89 Eur.
- Chiffre d'affaires déclaré en 2017 = 117.766,59 Eur.
- Chiffre d'affaires déclaré en 2018 = 105.888,58 Eur.

La superette est à céder pour cause de maladie.

Les baux :

a)Le repreneur de la superette alimentaire bénéficiera du droit au bail commercial actuel qui a été signé en date du 20/10//2015 au loyer mensuel de 495,00 Eur.

b)Le repreneur de la superette alimentaire bénéficiera égale- ment du bail de sous-location daté du 31/11/2018 concernant l'exploitation de la friterie située à côté de la superette alimentaire et il continuera dès lors à percevoir chaque mois, le loyer de 700,00 Eur. que lui versera le gérant de cette friterie.

En résumé :

a)Le repreneur de la superette bénéficiera de la perception du loyer mensuel de 700,00 Eur. (sept cents Eur.) versé par le gérant de la friterie voisine de la superette et le matériel ainsi que le fonds de commerce de cette friterie deviendront sa propriété.

b)Le gérant de la friterie continuera de l'exploiter en versant au repreneur de la superette un loyer mensuel de 700 €.

c)Le jour ou le gérant de la friterie quittera celle-ci, le repre- neur de la superette pourra l'exploiter lui-même ou y mettre un nouveau gérant.

Excellente opportunité notamment pour un couple.

Visite sur rendez-vous, après nous avoir signé un engagement de confidentialité.

Ce document est informatif et non contractuel, il est suscepti- ble de modification.

Bureaux: uniquement sur rendez-vous: 42, rue André Vésale - 6001 Marcinelle (Belgique)

IPI: 104371- RPM. Charleroi – Numéro d'entreprise : BE 0455.883.865 - Cie. d'assurance AXA police n° 730.390.160

Banque clients: 979.9654869.76 - Compte de tiers: BE72 1030 6133 7616

**DEGENS, TOUS LES
INGRÉDIENTS
POUR AVOIR DU
SUCCÈS DANS LES
PRODUITS FRAIS**



Découvrir

LE GOÛT DE DEGENS

Solina Belgium AG/NV
Rozenstraat 15
9810 Eke-Nazareth

Degens est une marque de Solina Group

RECETTES POUR LE SPÉCIALISTE ARTISANAL DU FRAIS

LAMELLES HOISIN AVEC SAUCE PANGANG SAUCE PANGANG SPÉCIALE

INGRÉDIENTS

- 1 kg de viande de porc
en lamelles

ARTICLES DEGENS

- 1 kg de Sauce Pangang Spéciale (7016669)
- 50g/kg Dry Glaze Hoisin (7049125)

PRÉPARATION

1. Assaisonnez les lamelles de porc avec le **Dry Glaze Hoisin**.
2. Faites cuire les lamelles jusqu'à ce qu'elles soient cuites.
3. Présentez les lamelles épicées avec la **Sauce Pangang Spéciale**.



POTIRONS

TASTE SENSATION CAMPAGNARD

INGRÉDIENTS

- 1 kg de viande de porc
- 150 g de potiron, coupé en
julienne et blanchi
- 150 g de carottes coupées en
julienne et blanchies
- Brindilles de thym frais

ARTICLES DEGENS

- 25 g/kg Taste Sensation Campagnard
(D7048557)
- Chapelure Orange Paprika (D7021145)
- 55 g/kg Mix Veka Premium (D7048779)

PRÉPARATION

1. Mélangez la viande de porc au **Mix Veka Premium**, faites passer 2x par la plaque de 3,5mm.
2. Mélangez au hachis le **Taste Sensation Campagnard**, ajoutez en dernier le potiron et les carottes, mélangez tout avec force.
3. Roulez des boulettes d'environ 150 à 180 g, passez-les dans la **Chapelure Orange Paprika**, faites des entailles dans la boulette avec une ficelle, pour qu'elle ressemble à un potiron. Garnissez avec une brindille de thym en haut.



+32 (0)9 385 56 15
DEGENS@SOLINA-GROUP.EU

POUR PLUS D'INSPIRATION, CONSULTEZ
WWW.DEGENS.EU

+32 (0)9 385 56 15
nextera@solina-group.eu

**Tasty and healthy
plant-based food
for everyone.**



NEXTERA

THE FUTURE GENERATION OF PROTEIN FOODS



NEXTERA PÂTE A TARTINER FRANÇAISE

Ingrédients:

- 1,15 l d' huile végétale
- 5,85 l d' eau glacée

Produits REJO:

- 3 kg de S11905 **VEGAN BURGER S GRILL**
Contient: soja
- 7,5 kg de S00935 **SAUCE FRANCE**
Contient: oeuf, moutarde

Préparation et présentation :

1. Mélangez le **VEGAN BURGER S GRILL** à l'eau glacée et l'huile végétale dans un mélangeur, mélangez bien jusqu'à l'obtention d'un mélange homogène.
2. Laissez reposer et refroidir pendant au moins 12 heures au réfrigérateur.
3. Faites passer à travers une plaque de 5 mm (vous pouvez bien entendu également utiliser un autre calibre).
4. Mélangez à la **SAUCE FRANCE**, garnissez avec un oignon finement haché et des herbes fraîches, présentez dans un joli plat ou emballez individuellement.

NEXTERA DAUBE FINESSE

Ingrédients:

- 150 g de poivrons, en brunoise
- 200 g d' oignons, en brunoise
- 250 g de champignons, en tranches
- 50 g de graisse de cuisson végétale
- 250 g de crème culinaire

Produits REJO:

- 800 g de S00924 **SAUCE FINESSE**
Contient: lait, céleri
- 30 g de S02551 **EPICES DINDE**
AVEC SEL Contient: céleri, moutarde
- 1,2 kg de S11761 **NEXTERA CHUNKS S**
Contient: gluten

Préparation et présentation:

1. Faites cuire l'oignon et le poivron dans la graisse de cuisson, ajoutez les champignons et laissez mijoter un instant.
2. Ajoutez la **SAUCE FINESSE** et la crème culinaire et laissez cuire à petit feu.
3. Mélangez-y les **NEXTERA CHUNKS S** et refroidissez au plus vite.
4. Présentez en portions ou dans un grand plat et finissez avec des herbes fraîches.



Le Volailier, Mouscron



WWW.BOSSUYTSHOPINTERIORS.BE



b FOOD SHOP
BOSSUYT
CONCEPT DESIGN CREATION

Avec NEXTERA, Solina Group introduit une nouvelle génération d'alimentation protéinée végétale qui offre une expérience culinaire tout à fait nouvelle.

Nous utilisons des technologies innovantes pour transformer des ingrédients végétaux tels que du blé et des pois (chiches) en substrats sains à teneur protéinée élevée et une expérience inégalée au niveau des arômes, de la texture et de l'aspect.

Avec l'assortiment NEXTERA, il est désormais possible de présenter une variante végétarienne ou végétalienne de n'importe quel plat. Des salades, daubes, pâtes, plats mijotés, plats au four, escalopes... Tout est possible.

Facile et rapide à intégrer dans toutes vos préparations. Assaisonner selon vos préférences, avec vos Rejo Spices ou épices Degens préférées. NEXTERA propose pour la première fois une alternative végétale qui parvient à séduire tout le monde.



NEXTERA[®]

THE FUTURE GENERATION OF PROTEIN FOODS

SOLINA
DESIGNING SUCCESS STORIES TOGETHER

A concept of
Solina Belgium AG/NV

**Tasty and healthy
plant-based food
for everyone.**

Animals

People

Planet

+32 (0)9 385 56 15
nextera@solina-group.eu



10 DÎNERS D À GAGNER

Jouez sur www.10diners.com

Tentez votre chance et gagnez l'usage d'un dîner pour 2 personnes dans le restaurant. Jeu sans obligation d'achat valable jusqu'au 31/12/2014. Voir modalités et règlement complet sur www.10diners.com



CAMPAGNE FINANCÉE
AVEC L'AIDE DE
L'UNION EUROPÉENNE



PENNE AU PESTO VERT ET POULET GRILLÉ



Ingrédients:

- 600 g de tomates séchées
- 1,8 kg de poulet, coupé en lamelles
- 300 g de fromage râpé

Produits REJO:

- 1,5 kg de AW06069_01 **SAUCE BECHAMEL** Contient: lait, gluten
- 1 kg de S09332 **PENNE ZITI RIGATE 23 DIVELLA** Contient: gluten
- 1 kg de S09618 **SAUCE FROMAGE** Contient: gluten, lait
- 200 g de S10579 **PESTO VERDE** Contient: oeuf, lait
- 25 g de S06084 **EPICES DE POULET ZZ APOLLO** Contient: céleri, moutarde

Préparation et présentation:

1. Faites cuire les **PENNE ZITI RIGATE 23**, refroidissez au plus vite.
2. Mélangez la **SAUCE BECHAMEL**, le **PESTO VERDE**, la **SAUCE FROMAGE** et les tomates séchées à froid.
3. Assaisonnez les lamelles de poulet avec les **EPICES DE POULET ZZ APOLLO** et grillez brièvement sur la plaque de cuisson ou dans la poêle à griller (ou utilisez de la chair de poulet rôti), refroidissez au plus vite.
4. Mélangez tout bien à froid, et versez dans un plat ou dans des ramequins individuels.
5. Saupoudrez de fromage râpé.

Conseil: préparation client, 25 minutes à 180°C, dans un four préchauffé. La préparation du poulet peut également se faire avec des **EPICES SATE S/SEL**, et sera un peu plus épicée. Remplacez le **PESTO VERDE** par du **PESTO ROSSO** pour une variante amusante de ce plat.



L'EUROPE

LE V

1 BONNE I
1000 BONN



CAMPAGNE FINANCÉE
AVEC L'AIDE DE
L'UNION EUROPÉENNE

DEMANDEZ LE NOUVEAU FOLDER RECETTES À



**A DU BON
VEAU
DÉE POUR
NES IDÉES**

VOTRE BOUCHER ARTISAN

WWW.FOUDEVEAU.BE

**ENJOY
IT'S FROM
EUROPE**



**Marinades,
assaisonnements,
sauces,
herbes et épices...**

Recettes, conseils, idées et astuces !

BLANQUETTE DE DINDE GRAND CRU

Ingrédients:

- 500 g de filet de dinde en lamelles ou cubes
- 1 flesje Hoegaarden Grand Cru
- 100 g de lard fumé en lamelles, cuit
- 125 g de champignons en tranches
- 125 g d' oignons, en brunoise

Produits REJO:

- 10 g de S02689 **HERBES DE POULET EXOTIQUE** Contient: moutarde, céleri
- 1 l de AW06868-01 **SAUCE CHAMPIGNONS** Contient: lait
- 20 g de S02746 **ROUX BLANC DU CHEF** Contient: gluten

Préparation et présentation:

1. Faites cuire le lard, l'oignon et les champignons. Arrosez avec la moitié de la bière. Laissez réduire pendant quelques minutes et versez dans un autre bol ou récipient gastronomique, réservez.
2. Faites ensuite cuire les lamelles de dinde avec les **HERBES DE POULET EXOTIQUE** et arrosez avec le restant de la bière. Laissez réduire quelques minutes jusqu'à ce que la viande soit cuite.
3. Ajoutez ensuite le lard cuit, l'oignon, les champignons et la **SAUCE CHAMPIGNONS** et portez à ébullition.
4. Liez avec le **ROUX BLANC DU CHEF**.
5. Refroidissez au plus vite.

Conseil: vous pouvez bien entendu remplacer la bière par une bière similaire, éventuellement de votre région.

SALADE CRISPY BLACKWELL

Ingrédients:

- 1 kg de jambon cuit, en fine julienne



Produits REJO:

- 650 g de S00992 **PICKLES** Contient: moutarde
- 650 g de AW06175-02 **REJONAISE** Contient: oeufs, lait, moutarde
- 15 g de S05062 **POIVRE A AIL APOLLO** Contient: céleri, gluten

Préparation et présentation:

1. Assaisonnez le jambon cuit avec le **POIVRE A AIL** et faites cuire pendant 10 minutes à 100°C, refroidissez au plus vite.
2. Mélangez la **REJONAISE** et les **PICKLES**.
3. Mélangez-y le jambon cuit.
4. Présentez dans un joli plat ou plateau.

MAKING SENSE OF TASTE

Avez-vous une question pour nous ?
Mail à rejo@solima-group.eu ou appelez +32(0)9 385 56 15

D'EXCEPTION GNER

www.foudeveau.be

10 dîners d'exception, pour
Volta d'Anthony Snoeck, à Gand
du 2/09/2019 au 2/10/2019
let du jeu sur www.foudeveau.be



ENJOY
IT'S FROM
EUROPE



WWW.FOUDEVEAU.BE



Frigomil Partenaire d'inspiration

Pendant leurs journées de rencontre les membres de la Fédération nationale des Bouchers ont pu tirer avantage avec une présentation inspiratrice de FRIGOMIL.

Hans Jacobs, le directeur sales & marketing chez FRIGOMIL a répondu à la question si le boucher avait encore un avenir (ne vous inquiétez pas ; la réponse était oui)

Nous avons eu une entretien avec Hans. Car l'avenir ne commence pas demain, mais aujourd'hui.

Frigomil est un nom bien connu dans le secteur alimentaire belge

« Frigomil est présent au Benelux et en France mais nous restons une marque bien belge, active depuis 1948. L'entreprise est un des leaders de marché dans l'aménagement de magasins et la réfrigération dans le secteur alimentaire. Nous travaillons avec notre propre équipe de concepteurs et dans un atelier de production sous un même toit. Frigomil est probablement la seule entreprise sur le marché belge à disposer d'un bureau d'ingénierie dédié à la technique de réfrigération. »

D'où vient votre nouveau slogan 'Partenaire d'inspiration'?

« Nous considérons nos clients comme des entrepreneurs. Et que veulent les entrepreneurs ? Allez de l'avant. Frigomil veut apporter une aide en étant que partenaire. »

Dans sa communication, Frigomil parle de 'l'avenir du commerçant/Le commerçant de l'avenir'. Pouvez-vous nous en dire plus?

« Jadis, il suffisait pour ainsi dire d'ouvrir un magasin, de vendre un bon produit, d'être accueillant avec les clients et l'affaire était faite. Aujourd'hui, cela ne suffit plus, et ne suffira pas dans l'avenir. Le consommateur est devenu très exigeant ces dernières années. La fidélisation est un terme très flexible aujourd'hui, suite notamment à l'offre abondante et au phénomène des magasins en ligne. Tous nos clients – les commerçants – sont sous pression, et ce n'est pas bon non plus pour Frigomil. Nous avons donc étudié ce que l'on pouvait faire pour les aider. »

Cela se traduit par 'un plan en cinq étapes pour l'avenir du commerçant'. Que prévoit le plan de Frigomil?

« Notre plan en cinq étapes n'est pas un gros dossier académique mais un guide

Se distinguer est essentiel pour la survie du commerçant de l'avenir

pratique qui permet à tout entrepreneur actif dans le secteur alimentaire de se lancer. Nous expliquons de manière claire ce que le commerçant doit entreprendre aujourd'hui pour que son magasin soit encore là demain. Et cela commence par un profil fort. »

La 'caractérisation', première étape vers le magasin du futur?

« Tout à fait. Un profil clair est la pierre angulaire de toute entreprise qui veut faire la différence avec la concurrence. Qui suis-je? Quel est mon caractère ? Quelle est mon histoire? Quelles sont mes passions? Quelles sont mes compétences? Mes points forts? A partir d'un questionnaire très simple, nous établissons le profil de nos clients. Un profil clair, de l'authenticité, une spécificité et un caractère distinctifs ont une importance commerciale pour l'entrepreneur qui veut aller de l'avant. »

Sans vouloir dévoiler les cinq étapes de votre plan, quelle est pour vous l'étape la plus importante que le commerçant ne doit pas perdre de vue?

« Bien entendu, l'aménagement du magasin et la réfrigération sont des piliers importants de tout commerce, mais une bonne communication est également importante. Cet aspect est parfois négligé. »

La communication gagne donc en importance dans notre secteur?

« Par communication, nous entendons plus qu'un bavardage avec le client dans le magasin et nous ne parlons pas nécessairement de 'réclame'. Grâce à une

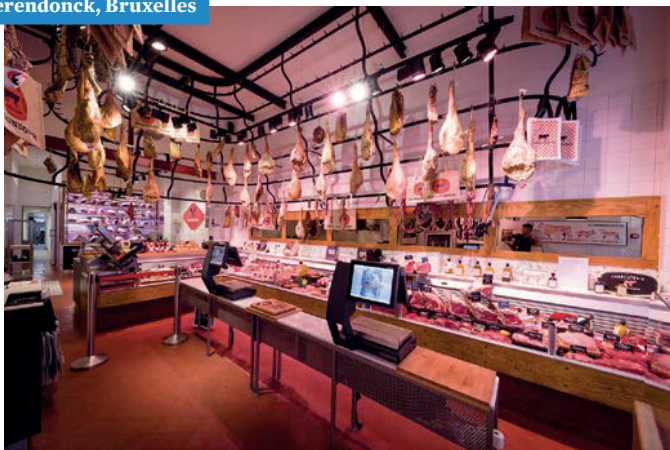
Boucherie Vachet - Châlons-en-Champagne, France



Boucherie Lesage & Fils - Santes, France



Dierendonck, Bruxelles



Eetalage, Aalter



Serry, Gand



De Kapblok, Louvain



bonne communication dans le monde réel, combinée par exemple à un site web fort et une présence sur les réseaux sociaux comme Facebook, vous pouvez directement mieux communiquer avec vos clients et de manière inspirante, comme jamais auparavant. Nous recommandons vraiment d'en faire un bon usage. »

Frigomil tient-il compte du fait qu'un boulanger est déjà très occupé aujourd'hui?

« Bien sûr. Nous constatons que nos clients travaillent presque jour et nuit pour faire prospérer leur entreprise. Notre plan en cinq étapes est clair et concis mais sa réalisation demande du temps, que l'on n'a souvent pas. Voilà pourquoi Frigomil propose ces nouveaux services comme support supplémentaire. »

Sur quoi votre plan en cinq étapes est-il fondé?

« Sur de l'information essentielle: de l'information que vous, boulanger individuel, ne trouvez pas facilement. D'abord et avant tout, nous avons été à l'écoute de notre 'vivier' de clients. Nous avons entendu leurs besoins réels. Ensuite, et en collaboration avec l'Université de Hasselt, nous avons notamment étudié les dernières tendances dans le secteur alimentaire et le service à la clientèle. »

En guise de conclusion, comment résumeriez-vous la philosophie de Frigomil?

« Hier, le boulanger était un commerçant, aujourd'hui le commerçant est un entrepreneur. Et Frigomil veut être le partenaire de tous les entrepreneurs qui veulent aller de l'avant. »

Nous sommes curieux de connaître l'avenir du commerçant
Le commerçant de l'avenir

Regardez nos réalisations sur www.frigomil.be

Frederik, Oostduinkerke



St. Breugel, Tervuren



LE FOODSHARING

Des charcuteries
innovantes, variées
et délicieuses:
à découvrir ensemble
et à partager!



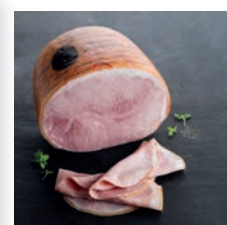
Jambon à la Broche



Poulet à la Broche



*Poulet à la Broche
Légumes*



*Jambon de
la Lys Nature*



Pepino

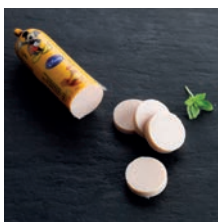
Voulez-vous savoir comment vous pouvez réagir aux tenc
Alors, venez sans faute faire un tour aux salon de fin d'an

NG, simple & délicieux


Imperial
Le partenaire de l'artisan



100%
Salami de Poulet



Disney Saucissons
de Poulet



Filet de Poulet
Champignons des Bois



Marcassou
Pain d'Ardenne



Marcassou
Filet d'Ardenne

dances du moment?
nnée!

*N'hésitez pas à vous adresser à nos représentants
pour de plus amples informations.*

22-25/09/2019
ANTWERP EXPO

BIBAC PLUS fresh

BOULANGERS
BOUCHERS
TRAITEURS



Dans exactement 2 mois, le moment est venu : du dimanche 22 au mercredi 25 septembre BIBAC PLUS ouvrira ses portes à Antwerp Expo!

Au cours de ce salon de 4 jours, Bakkers Vlaanderen et le Landsbond der Beenhouders, Spekslagers en Traiteurs van België plongeront à nouveau tout le secteur alimentaire belge dans une série de nouveautés, premières, compétitions et activités professionnelles surprenantes.

Bibac Plus se présente comme le lieu de rencontre du commerce de détail et offre au visiteur une foire alimentaire nationale où il peut découvrir les derniers développements de son métier. Le marché du frais y joue un rôle important, c'est pourquoi le salon est totalement focalisé sur 'Fresh', se traduisant également par une belle diversité de produits frais.

Le programme d'activités périphériques garantit également une expérience de salon active : notez la finale du Championnat de Belgique d'Aspirant Baker et de Richemont Club, le Couteau Boucher d'Or, la cérémonie de remise des prix des Lauréats du Travail et plus encore

Bref, tous les ingrédients sont présents chez BIBAC PLUS - ensemble avec vous ! - pour lui redonner un goût parfait !

PROGRAMME:

Dimanche 22/09

Cérémonie de remise des prix Lauréats du Travail | Meetingcenter

Lundi 23/09

Couteau d'Or avec cérémonie de remise des prix | Emplacement 2157



Mardi 24/09

Demo Youngsters | Emplacement 2157

INFO PRATIQUE

Heures d'ouvertures

De 11h00 à 18h00

Location

Anvers Expo, Entrée 2, Jan van Rijswijklaan 191, 2020 Anvers, Belgique

ACCÈS

Entrée gratuite après enregistrement sur le site internet, par invitation d'un exposant ou avec une carte d'entrée gratuite. Sans enregistrement ni invitation = € 10,00 à la caisse. L'accès est exclusivement réservé aux professionnels.

Parking

Stationnement gratuit sur la voie publique:

- Vogelzanglaan (500 places de parking)
- Jan Van Rijswijklaan (200 places de parking)
- Desguinlei (400 places de parking)
- Différents parkings dans les environs (Le Grellelaan, Beukenlaan,...)

Stationnement payant sur le parking des visiteurs au camping à Vogelzanglaan. Vous payez au gardien en entrant le parking (€ 7,00 par voiture).

Des places de stationnement adaptées sont prévues aux deux entrées d'Antwerp Expo pour les personnes en fauteuil roulant. Antwerp Expo ne se trouve pas dans la zone de basses émissions (LEZ). Si vous désirez plus d'info concernant le LEZ-zone, svp cliquez ici.

TRANSPORTS EN COMMUN

En train

Prenez le train jusqu'à la gare centrale (Centraal Station) d'Anvers. Ensuite, prenez le tram 2 (direction Merksem-Hoboken) ou le tram 6 (direction Olympiade), qui s'arrêtent juste devant l'entrée d'Antwerp Expo. Enregistrez et visitez le salon gratuitement!

En étant professionnel du secteur, vous pouvez visiter Bibac Plus gratuitement. **Enregistrez-vous** et présentez votre ticket au salon. Les personnes sans ticket/registration payent € 10,00 à la caisse.

**CARTE D'ENTRÉE
GRATUITE !**

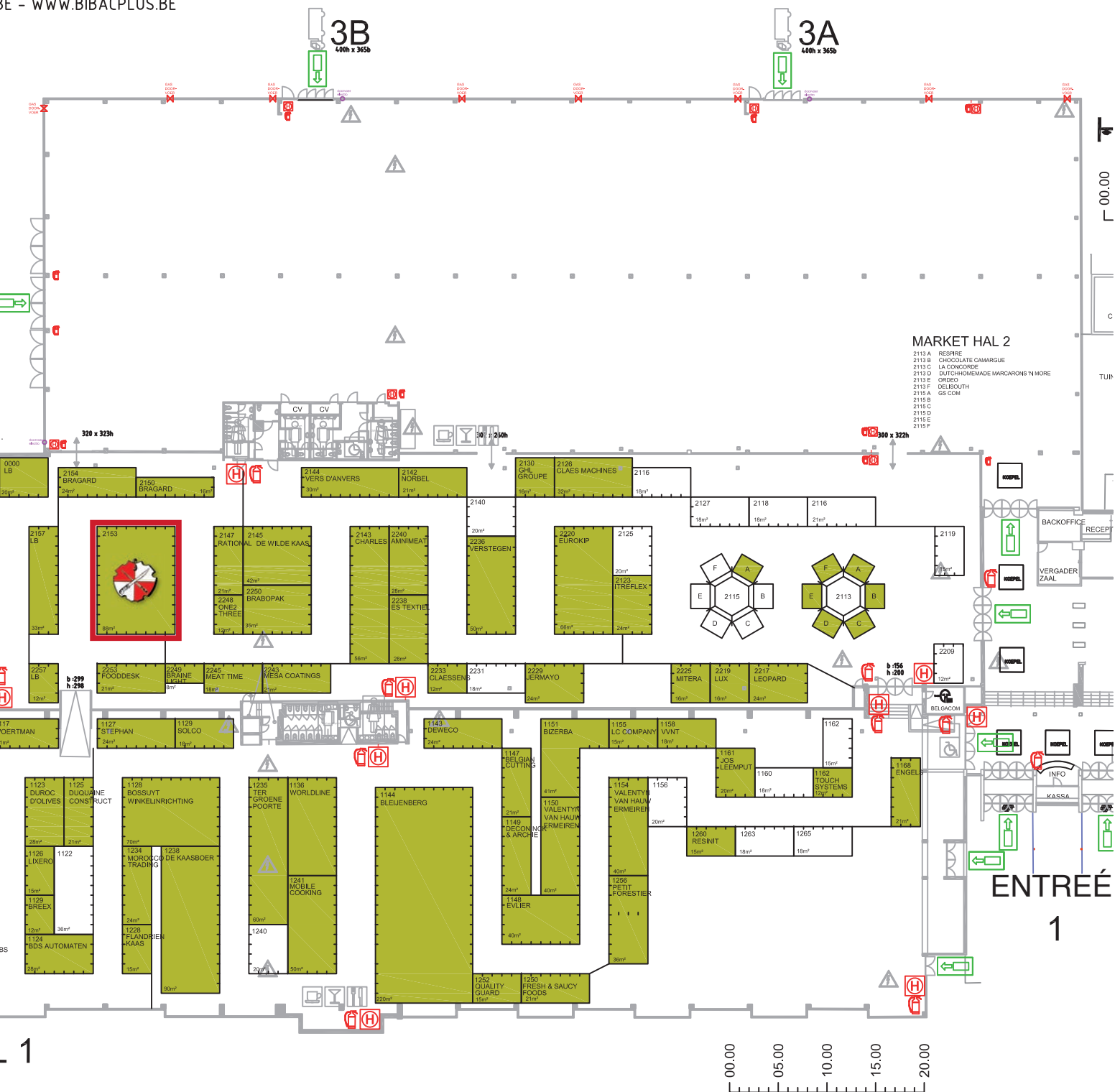
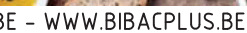
LISTE EXPOSANTES

Nom	Stand
Bakkers Vlaanderen	4146 + 4137
	2157 + 2153 + 2257
Aspirant Baker	4156 + 4149
Richemont Club	4156 + 4149
Valentyn - Van Hauwermeiren	1150 + 1154
Van Den Broucke Bakkerijmachines	4246
Eurokip	2220
Hendrickx	4450
FoodDesk	2253
Royal Smilde Bakery	4232
Woertman België	1117
Aseq	1210
Mesa Coating	2243
HorecaTouch	4345
Jermayo	2229
Duroc d'Olives	1123
Klaartjes Kaas	2145
Ireks Belgium	4352
Digi Belgium	1214
Made2Wear	1211
Orizon West	4353
Jos Leemput	1161
AVT	4143
DRD	4250
Mitera	2225
Délifrance	4231
Claes Machines	2126
Bakkersonline	4464
Dossche Mills	4346 + 4444
QNH Solutions	4256
Evlier	1148
Fincioen	4124
Chocolates Fierens	4139
Leopard	2217
Devagro	4416
Bodart & Co	4333
Quality Guard	4133 + 1252
Xerxes Software	4460
Vandemoortele Professional	4217
Devafloor	1108
Label King	4436
Flandrien Kaas	1228
Fruit Asie	4424
Frigomil	1118
Komplet	4113
Atimo Cleantech	4440
Food & Vision	4351
Integral Interiors	4336
Ranson	4118
Hein	4244

Nom	Stand
Kalmeijer	4125
ECD	4260
Belgian Bakery Software	4332
Corman	4356
Meynendonckx	4160 + 4155
Gebroeders Vermeulen	4408
Peeters Bakkerij & Winkelinrichting	4251
Hanot Vending	1216
Shop & Go Automaten	4117
La Lorraine Bakery Group	4343
BDS Automaten	1124
Itreflex	2123
Best Matic	1205
VDM Systems	4318
Molens Morreels	4318
Wouters	4318
Verstegen	2236
Brood & Banket/Food & Meat	4426
Madame Cocos	4310
Etimedia	4337
Panistar	4355
Alterbake	4428
CCV Belgium	4456
Refood	4316
Nowjobs	1119
Touch Systems	1162
Van der Pol en Zonen	4359
Deweco	1143
ES Textiel	2238
Meat-Time	2245
Solco	1129
Duquaine Construct	1125
Carpigiani Ambachtelijk Benelux	4237
Mobile Cooking	1241
Paniflower	4331
Vers d'Anvers	2144 + 4321
Jean Gotta	2130
Willy Vanilli Concepts	4226
Leman Cake Decorations	4132
St Michel Biscuits	4225
B&O Bakkerij Techniek	4443
One2Three	2248
Clevermac	4112
Brouwers Slagroom	4218
Roomkoetje	4218
Agora Culinaire - Vleesboerke	4218
Resinit	1260
MoMe	4326
Antenor Payment Systems	4432
Essent.be	4140
Braine Light	2249
Bleuzé Interfood	4258

Nom	Stand
Amnimeat	2240
Brasvar	2240 + 2130
Molens 'T Kindt	4362
Morocco Trading	1234
De Kaasboer	1238
Diversi Foods	4114
Charles	2143 + 4425
Smeva Group	1112
Bizerba	1151
Bragard	2154 + 2150
Worldline	1136
VDB Plateaus	4109
Stephan	1127
Holeki	4152
Hacos	4315
Verbeke Bakkerijmachines	4107
Brood, een Goed Verhaal	4163
Bossuyt Shop Interiors	1128
Dutchhomemade Macarons	2113D
Chocolate World	4418
Bleijenberg	1144
Lux	2219
Beko Groothandel	4358
Engels	1168
Van Vaeck New Technologies	1158
Ter Groene Poorte	1235
Galana	4211
Delisouth	2113F
Piva Antwerpen	4239
La Concorde	2113C
Jan Gevers	4324
Hollebeekhoeve	4324
Groothandel Claessens	2233
Gomad	2233
Lixero	1126
Belgian Cutting	1147
Rational	2147
Verbeek	4212
Fresh & Saucy Foods	1250
Lc Company	1155
Harmonica-Screen	4313
Breex Europe	1129
Dewaele Technical Agencies	4323
Valrhona	4412
Bäro	1102
Joyn	1115
Imperial Meat Products	4415
Petit Forestier	1256
Norbert Piceu	1104
Wimag	1109
Wijnen bvba	4361
Chocolaterie Camargue	2113B





INVITATION

Invitation pour les festivités annuelles de la confrérie Royale Saint Hubert des Bouchers

La confrérie Royale Saint Hubert des Bouchers a le plaisir de vous inviter à ses festivités annuelles qui auront lieu le 29 septembre prochain à Saint Hubert.



Programme de la journée du 29 septembre

- 10h00 Rassemblement général Place du Fays à Saint Hubert
- 10h15 Départ du cortège avec drapeaux et bannières
- 10h45 Dépôt de fleurs au monument aux morts
- 11h00 Messe solennisée rehaussée par les trompes du Royal-Forêt Saint Hubert
- 12h30 Vin d'honneur et séance académique
- 13h30 Banquet servi à la salle communale des fêtes de Saint Hubert, rue Général Dechesne à Saint Hubert

MENU

✧
Tartare de boeuf, salade de potirons aux noisettes

✧
Filet de rouget grillé, tartare de légumes à la pomme verte,
émulsion au chorizo.

✧
Canard colvert aux pommes et aux châtaignes

✧
Jambon d'Ardenne, salade Ravigote

✧
Ananas caramélisé, espuma au Rhum, crumble aux amandes

✧
Buffet café

✧
Vins assortis

RÉSERVATION :

Je soussigné

De la corporation de

Participerai au banquet de la confrérie de Saint Hubert des Bouchers le dimanche 29 septembre prochain à Saint Hubert.

Je serai accompagné de personnes

Le versement des participations (75 € par personne) sera honoré :

- ☒ le jour même lors du banquet
- ☐ ce jour au n° BE63 2670 1150 3108 de la corporation

A le

Signature

Cette réservation devra être rentrée le 20/09 au plus tard à l'adresse suivante :

Mme LIGOT Micheline 18 place de l'église 6681 Lavacherie 061/68 80 19 ou 0495/39 39 14

Ou à l'adresse mail suivante : boucherie.ligot@skynet.be

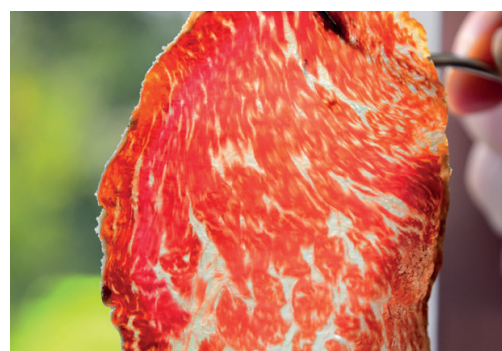
Attention ! Les premiers inscrits auront leur place réservée

Merci.



LE WAGYU BELGE

- Élevé pour le **boucher artisanal**.
- La haute **qualité japonaise** répondant au souhait du consommateur européen.
- La nouvelle **sensation gustative** en viande bovine.
- Convient parfaitement à la nouvelle culture en matière de viande « **moins mais meilleure** ».
- Devenez notre **nouvel ambassadeur** et distinguez-vous des autres.



Hof van Ossel
Osselstraat 91
1785 Merchtem
Belgium

Filip Meysmans
+32 474 51 61 35
info@hofvanossel.be
www.hofvanossel.be

POSITION PAPERS POUR LE SECTEUR DE VIANDE 2IÈME PARTIE : ÉCONOMIE



IMPACT DE L'INDUSTRIE DE LA VIANDE SUR L'ÉCONOMIE LOCALE

L'industrie de la viande joue traditionnellement un rôle important dans l'économie belge. Avec le reste de l'industrie agricole, elle représente près de 5% du total des exportations de notre pays. La Belgique est d'ailleurs un des leaders dans le domaine des exportations de viande au sein de l'Union Européenne. En 2017, la Belgique a exporté un total de 202.494 tonnes de viande bovine, soit 10,3% de plus qu'en 2016. À long terme également (par rapport à il y a 5 ans), les exportations augmentent annuellement de 6,8% en moyenne. Les exportations de viande porcine restent stables à long terme (par rapport à il y a 5 et 10 ans), s'élevant à 688.550 tonnes en 2017. Si environ 90% des exportations de viandes bovine et porcine belges sont destinées à des pays à l'intérieur de l'Union Européenne, notre viande est également très appréciée en dehors de l'Europe. Les fournisseurs de viande belges fournissent service et qualité sur mesure, ce qui est très apprécié partout dans le monde. L'industrie des charcuteries se porte également très bien, avec pas moins de 840 millions d'€ en 2017.

Au total, il y a près de 90.000 personnes qui travaillent dans le secteur agricole, soit près de 2% de la population active totale. La part des travailleurs non-familiaux dans cet ensemble tend à augmenter ces dernières années. De constantes rénovations et les budgets d'investissement les accompagnant, permettent de créer toute une série d'emplois indirects. Le secteur agricole joue un rôle essentiel par rapport aux futurs défis en matière d'environnement et d'énergie et à l'accent mis sur la chaîne courte. Enfin, cette industrie est liée très étroitement à notre culture et à notre identité locales. Nous avons une expertise en élevage et en transformation qui remonte à plus d'un millénaire – et nous sommes reconnus pour cela au niveau international. Dans le secteur de la transformation de la viande, 180 entreprises occupent quotidiennement 6000 travailleurs, réalisant ainsi 2 milliards d'€ de chiffre d'affaires.



95 % OPTENT POUR LA VIANDE BELGE

Pourquoi?



Respecte
l'environnement



Soutient
l'économie locale

PÂTURAGES DANS DES ZONES VALLONNÉES

Ces pâturages ne peuvent pas être utilisés pour quelque chose d'autre (souvent pour des limitations naturelles). La solution économiquement idéale est d'y placer des bovins.



454 €
viande



127 €
poisson

VIANDE VS. POISSON

Comparaison dépenses
annuelles moyennes
viande/poisson par personne



**UN MÉNAGE BELGE
DÉPENSE EN MOYENNE
1036 €/AN POUR LA
VIANDE**

OÙ ACHETONS-NOUS LA VIANDE ?

41%

Grandes
surfaces

25%

Boucheries &
Supérettes

13%

Hard
discount

18%

Supermarchés de
quartier

OÙ MANGEONS-NOUS LA VIANDE ET LA VOLAILLE ?

Les chiffres varient selon l'espèce de viande : les mélanges de viande et le porc sont consommés relativement souvent à la maison, le bœuf plus souvent au restaurant.



72%
À la maison



10%
Famille &
Amis



7%
Horeca



5%
Travail &
École



6%
Autres

LES EXPORTATIONS DANS L'INDUSTRIE DE LA VIANDE

Exportations totales en
Belgique: 380,2 milliards €.
Exportations dans l'industrie
de la viande: 4,1 milliards €,
soit 1,08% des exportations
totales.



Exportations
porc
860.000 tonnes
1,2 milliards €/an



Exportations
bœuf
170.000 tonnes
683 millions €/an

La Belgique est spécialisée
dans l'exportation de viande
porcine et bovine et fait partie
des leaders du marché européen.

4 PRINCIPAUX PAYS ACHETEURS



FRANCE



PAYS-BAS

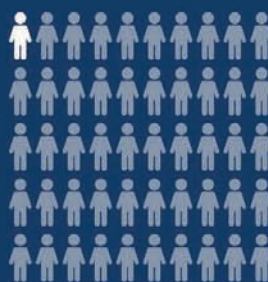


ITALIE



ALLEMAGNE

2 % DE LA POPULATION ACTIVE BELGE TRAVAILLENT DANS L'INDUSTRIE ALIMENTAIRE



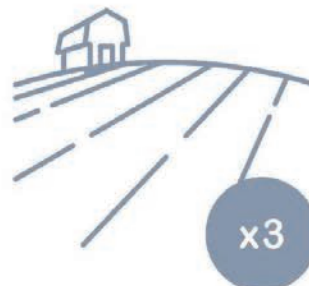
En Belgique, 88.439 personnes
travaillent dans l'industrie alimentaire,
soit 2 % de la population active totale.

TENDANCE

En 35 ans, le nombre d'entreprises agricoles a fortement diminué, mais la surface individuelle a presque triplé. Le nombre d'animaux par entreprise continue également à augmenter.

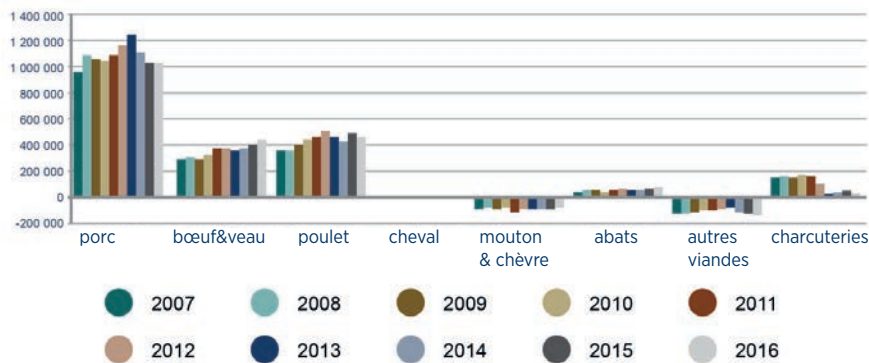


			
1980	15	33	
2015	144	112	



x3

Évolution du solde commercial belge en valeur (en 1.000 €) pour la viande



EXPORTATIONS BELGES DE VIANDE (en 1.000 €)

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
porc	1.207.827	1.330.595	1.3.575	1.246.556	1.170.781	1.178.522	1.270.097
bœuf&veau	612.155	611.228	549.194	635.115	685.066	687.181	752.606
poulet	655.201	756.374	714.434	702.931	740.113	733.340	783.489
cheval	70.164	69.910	68.202	71.170	58.449	54.789	57.001
mouton&chèvre	108.737	78.405	76.187	85.557	98.850	102.961	113.726
abats	141.535	156.121	156.634	149.592	146.331	165.674	184.730
autres viandes	146.792	153.875	158.871	151.197	139.562	142.506	153.141
charcuteries	755.167	784.677	754.773	748.551	784.991	795.717	827.572
TOTAL	3.697.580	3.941.185	3.904.871	3.790.669	3.824.143	3.860.690	4.142.363

1. PIERRE ANGULAIRE DE L'ÉCONOMIE AU BILAN COMMERCIAL POSITIF

Le secteur belge de la viande est plus qu'autosuffisant. Pour pratiquement toutes les espèces de viande, notre pays exporte plus qu'il n'importe, ce qui donne un bilan commercial positif de l'industrie dans son ensemble. **La viande de chez nous** est très **appréciée à l'étranger** et est synonyme de **très bonne qualité**.

2. LA BELGIQUE, LEADER DANS LE DOMAINE DES EXPORTATIONS DE VIANDE EN EUROPE

En 2017, les exportations belges totales de **l'industrie de la viande** s'élevaient à 4,1 milliards sur un total d'exportations de 380,2 milliards €. L'industrie de la viande représente donc **1,08% des exportations belges totales**.

Le total de l'agriculture (animaux, produits animaux et végétaux et graisses) prend 5% des exportations belges à son compte. On peut y ajouter les 6,7% d'exportations de denrées alimentaires, de boissons et de tabac. L'agriculture exporte ainsi 6 x plus que sa part dans le PIB (produit intérieur brut). Si on compte en plus l'industrie alimentaire,

cela fait même 12 x plus.

Le secteur belge de la viande est spécialisé dans les viandes porcine et bovine, produits d'exportation belges typiques. Les producteurs de viande belges exportent chaque année quelque 860.000 tonnes de porc et 170.000 tonnes de bœuf. La Belgique compte ainsi parmi les leaders absolus sur le marché européen.

2.1 Exportations de viande bovine belge

En 2016, la Belgique a exporté dans le monde 700.000 tonnes de viande porcine fraîche et congelée, soit une valeur de près d'1,2 milliards d'€. Cette viande est surtout destinée aux marchés allemand et polonais, lesquels représentent respectivement 36 et 26 % de la valeur d'exportation belge en viande de porc. La viande porcine belge est également appréciée en dehors de l'Europe, avec comme 3 destinations principales la Corée du Sud, la Chine et l'Australie.

Outre les morceaux traditionnels, les **abats de porc** s'exportent aussi très bien. Leur exportation a progressivement augmenté au cours de ces dernières années, atteignant en 2016 un volume de 127.000 tonnes, soit un chiffre

d'affaires de près de **92 millions d'€**. La Chine et Hong-Kong arrivent en tête de la liste des clients. À eux deux, ils représentent 44% de la valeur d'exportation belge en abats.

2.2 Exportations de viande bovine belge

La viande bovine belge est également très appréciée d'un large public international. Nos exportations enregistrent une tendance à la hausse, tant en volume qu'en valeur. En 2016, la Belgique a exporté un total de 150.000 tonnes, principalement de veau, soit pour 683 millions d'€. C'est une nette augmentation par rapport aux 124.000 tonnes de 2010. Les principaux acheteurs ont été la France, les Pays-Bas, l'Allemagne et l'Italie.

Service, qualité, fraîcheur et haut rendement sont les **atouts** du fournisseur de viande belge. La viande belge découpée sur mesure se prête parfaitement aux procédés de production les plus variés.

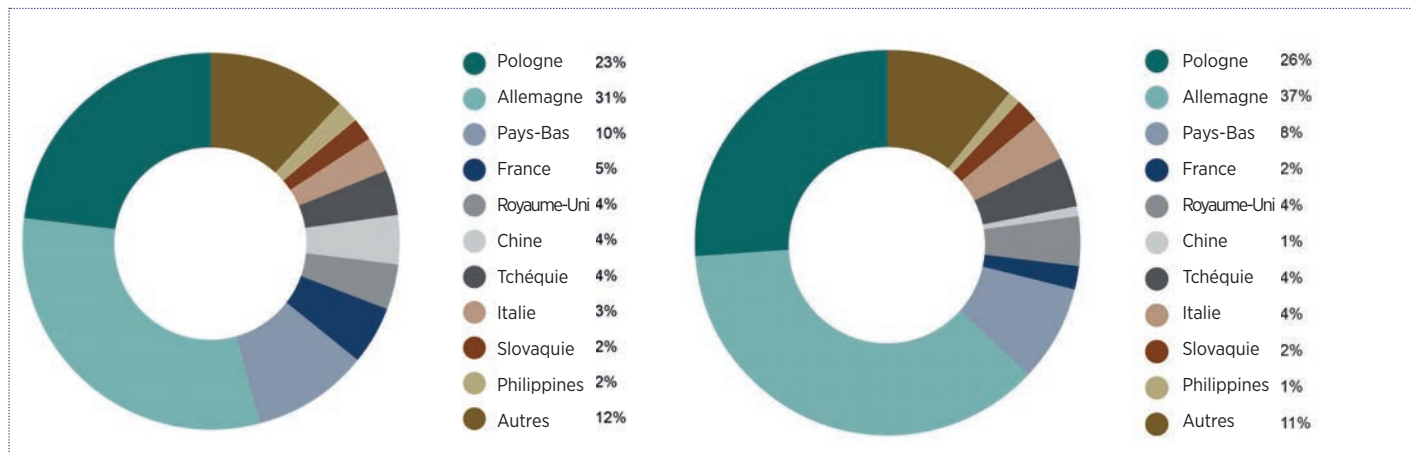
Le cheptel spécialisé belge se compose principalement de bovins de la race Blanc-Bleu Belge. Cette viande fournit des carcasses particulièrement riches en viande, à la fois tendre et maigre, ce qui est très avantageux au niveau du rendement et elle produit des émissions limitées de CO₂.

2.3 Exportations de charcuteries belges

Les charcuteries sont un produit d'exportation important. Au sein de l'Europe, les exportations sont en hausse et les pays tiers apprécient également le savoir-faire et l'expertise de notre pays. Tant pour les charcuteries à base de porc que par exemple sur le marché halal, nos entreprises sont connues pour leur **flexibilité**, leurs **solutions sur mesure**, la **sécurité alimentaire** et la **traçabilité**, la **recherche** et le **développement**. Sachant que nos entreprises de fabrication de charcuteries s'approvisionnent principalement en Belgique, cela représente un élément important pour tout le secteur.

3. QUELQUES CHIFFRES-CLÉS CONCERNANT L'INDUSTRIE DE LA VIANDE ET L'AGRICULTURE 0,7 % du PIB

En 2016, la part totale de l'agriculture dans l'économie belge était de 0,7% du PIB. À titre de comparaison: en 1980,



la part était encore de 1,13%. Au total, il s'agit d'un montant de 2,922 milliards d'€ sur un total de 411,56 milliards d'€.

2 % de la population active totale travaille dans l'industrie alimentaire

En Belgique, 88.439 personnes travaillent dans l'industrie alimentaire, soit près de 2% (1,95%) de la population active totale. Depuis 3 décennies, une double évolution est en outre perceptible dans les entreprises agricoles belges: d'une part, une légère augmentation du nombre de travailleurs par entreprise (de 1,63 en 1980 à 1,97 en 2013), d'autre part et surtout une part toujours plus importante de la main-d'œuvre non-familiale (de 3,9% en 1980 à plus de 20% en 2013).

En 35 ans, si la superficie totale des entreprises agricoles a fortement diminué, la superficie individuelle a presque triplé

Si le nombre d'entreprises agricoles et horticoles belges diminue, la superficie totale de toutes les entreprises ensemble diminue quant à elle beaucoup moins vite. En d'autres termes, les entreprises agricoles et horticoles deviennent en moyenne plus grandes. En 35 ans, la superficie moyenne des entreprises a presque triplé, tant en Flandre (de 8,4 ha

EXPORTATIONS BELGES DE CHARCUTERIES DANS L'UE ET HORS DE L'UE (en €)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Exportations UE	691.544.795	682.369.059	707.144.779	738.118.503	768.246.473	736.779.486	724.986.148	765.999.101	778.135.517	821.889.265
Exportations pays tiers	16.4940.886	13.092.692	13.919.554	17.048.551	16.430.323	17.994.000	23.564.459	18.968.668	17.584.861	18.404.899

Source : Eurostat

Les principaux pays vers lesquels nous exportons sont : ⁽¹³⁾

2017	Exportations de charcuteries vers vleswaren naar:	Valeur (en €)	2017	Exportations de charcuteries vers Non UE	Valeur (en €)
1	Pays-Bas	333.334.388	1	Nouvelle-Calédonie	3.207.862
2	France	197.096.843	2	Russie	2.089.016
3	Allemagne	96.684.179	3	Suisse	1.623.309
4	Royaume-Uni	69.037.145	4	Liban	1.423.931
5	Luxembourg	42.273.886	5	Ghana	1.124.122
6	Espagne	31.654.226	6	Arabie Saoudite	1.017.886
7	Suède	12.588.572	7	Congo RD	879.754
8	Danemark	9.430.025	8	Emirats Arabes Unis	781.227
9	Irlande	8.857.563	9	Japon	719.049
10	Italie	7.548.033	10	Qatar	706.747

en 1980 à 25,4 ha en 2015) qu'en Wallonie (de 20,8 ha à 56,9 ha). Le nombre d'animaux par entreprise continue également à augmenter. Dans une entreprise agricole flamande, il y avait en moyenne 15 porcs en 1980, 79 en 2000 et 144 en 2015. L'évolution est similaire pour les bovins: d'une moyenne de 33 en 1980, on est passé à 112 en 2015.

"LE NOMBRE D'ANIMAUX PAR ENTREPRISE CONTINUE À AUGMENTER."

151 millions d'investissements

En 2016, on a investi pour un total de 151,18 millions d'€ dans les entreprises de transformation et de conservation de la viande et de fabrication de produits de viande. Au cours des 2 premiers trimestres de 2017, il y a encore eu des

investissements pour 69,76 millions d'€.

4. UN RÔLE NOUVEAU ET ESSENTIEL POUR LE SECTEUR DE LA VIANDE: CHAÎNE COURTE, MEILLEURE QUALITÉ ET MARGES PLUS ÉLEVÉES

Une **chaîne alimentaire plus courte** propose une réponse à une série de **défis futurs** auxquels sera confronté le secteur agricole mais aussi plus spécifiquement le secteur de la viande. Notre propre secteur de la viande peut donner une réponse parfaite à ces défis et joue résolument cette carte. Il peut proposer une réponse à 3 objections soulevées par un nombre croissant de consommateurs: la distance **géographique** (durabilité), la distance **sociale** (pas de contact avec le producteur) et la distance **économique** (trop de maillons).



Deux éléments sont au centre



de la chaîne courte: la **transparence** et la **qualité**. La viande est facilement **traçable**, ce qui fait que tout le monde sait parfaitement d'où elle vient et ce qu'on en a fait. La viande est en outre beaucoup plus fraîche, le transport étant sensiblement réduit par la proximité des différents acteurs. La proximité permet également de créer un lien plus étroit entre le producteur et le consommateur, celui-ci ayant une meilleure connaissance de l'origine de la viande.



Une chaîne alimentaire plus courte a des **conséquences**

économiques positives, tant pour le producteur que pour le consommateur. Cette chaîne raccourcie permet une série d'**économies dans le processus de production**: comme l'abattage s'effectue beaucoup plus près de la destination finale, on peut faire des économies sur des éléments comme le **transport** et l'**emballage**. Et comme il y a moins d'acteurs dans la chaîne, le producteur peut compter des marges plus élevées sans que le consommateur doive payer plus. Au contraire: achetant beaucoup **plus près de la source**, le consommateur y trouve lui aussi un **avantage financier**.



Le consommateur se rend bien compte qu'opter pour une production locale est important: il regarde donc attentivement quelle est l'origine de la viande. 95% des Belges ont une nette préférence pour la viande de notre pays. Les arguments avancés sont le respect de l'environnement et le soutien de l'économie locale.

"95% DES BELGES ONT UNE PRÉFÉRENCE POUR LA VIANDE DE CHEZ NOUS."

5. DE MOINS EN MOINS DE SUBSIDES

Il n'y pas de soutien de l'état fédéral aux organisations professionnelles ni aux producteurs et entreprises de transformation. Il y a par contre un soutien au niveau régional. En 2016, il s'agissait pour l'ensemble du secteur d'un **soutien direct** de 223,6 millions d'€, provenant de la Politique Agricole Commune de l'UE mais **inférieur de plus de 15%** à celui d'il y a 5 ans, qui était encore de 265,5 millions d'€.



Le dernier rapport de **Green-**

	2011	2012	2013	2014	2015	2016
paiement unique par exploitation	229,3	233,8	228,2	220,3	-	-
prime à la vache allaitante	28,6	28,1	27,3	26,9	22,6	21,8
prime à l'abattage des veaux	5,7	-	-	-	2,3	2,2
autres aides végétales	0,0	-	-	-	-	-
prime de qualité	1,9	-	-	-	-	-
paiement supplémentaire après modulation	-	-	-	-	-	-
couverture végétale	-	3,3	3,2	2,6	-	-
soutien Piétrain	-	0,1	0,1	0,1	-	-
paiement de base	-	-	-	-	135,2	129,6
verdissement	-	-	-	-	68,5	65,7
jeunes agriculteurs	-	-	-	-	4,0	3,7
paiement redistributif	-	-	-	-	0,7	0,7
TOTAL	265,5	265,3	258,8	249,9	233,3	223,6

peace affirme que la majeure partie du budget européen va à **l'élevage intensif**, ce qui n'est pas correct et a même été **réfuté par la Commission Européenne**. Le montant total du soutien couplé facultatif annuel aux secteurs animaux (viande bovine, viande de veau, lait et produits laitiers, moutons et chèvres) s'élève à 3,185 milliards d'€. Un tout **autre chiffre** que les 28,5 milliards à 32,6 milliards d'€ cités par Greenpeace dans son rapport.

Dans le dernier rapport de la Politique Agricole Commune, on opte pour un maintien du soutien couplé à 10% (vaches allaitantes) + 1% (veaux d'abattage), en vue principalement de soutenir la production locale de viande blanc-bleu dans des entreprises fermées (propre troupeau avec animaux mères).

Il est **important** de souligner que la **majeure partie des pâturages** se trouve dans ces entreprises, sous forme de pâturages dans des **zones vallonnées**. Il s'agit de terres qui ne peuvent être utilisées **pour rien d'autre**, souvent pour des limitations naturelles.

Le reste du soutien aux agriculteurs est réparti sur base de la surface agricole utile par entreprise, ce qui va de pair avec une série d'exigence de verdissement. Ce soutien profite à l'agriculteur qui exploite la parcelle.

6. QUELQUES DÉFIS IMPORTANTS

Le secteur de la viande veut attirer l'attention sur une série de défis importants auxquels il est confronté et dont il faut tenir compte pour sauvegarder l'avenir de cette industrie importante pour la Belgique (voir ci-dessus).

6.1 Les importations mettent la pression sur l'industrie locale

La part du lion des importations belges de viande vient des Pays-Bas (39%), de France (19%), d'Allemagne (14%) et de Grande-Bretagne (8%). De la viande est également importée du Brésil (poulets), des Etats-Unis (veau et bœuf), du Danemark (porc), d'Irlande (bœuf et agneau), d'Argentine (veau et bœuf), de Chine (lapins) et de Thaïlande (abats).

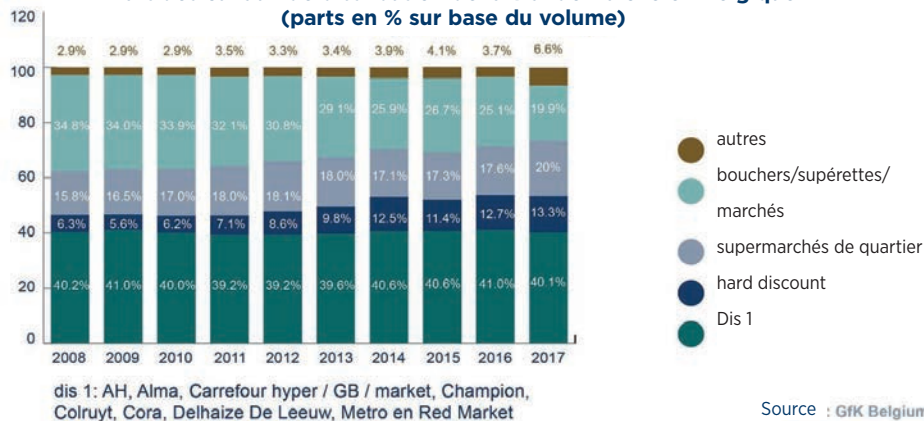
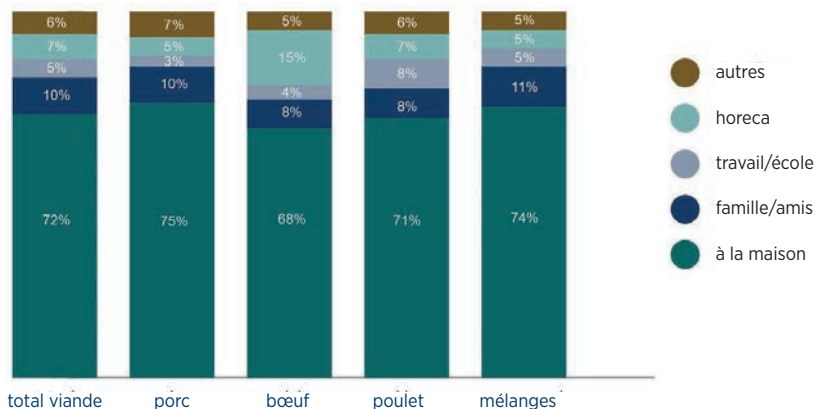
Le secteur de la viande belge veut aussi insister sur l'effet des **coûts salariaux élevés**. Il y a actuellement une tendance nettement visible: un nombre croissant d'animaux vivants sont exportés de Belgique vers l'étranger (e.a. Allemagne et Pays-Bas) pour y être abattus. Ceci est plus intéressant économiquement en raison des **coûts salariaux plus bas**.

Une fois l'abattage effectué là-bas, une grande partie de cette viande **revient en Belgique** pour y être consommée. Ce **mouvement de boomerang n'est bon ni pour le bien-être animal** (transport, cadre législatif moins strict à l'étranger, contrôle réduit), **ni pour l'économie locale** (diminution du travail dans les abattoirs belges).

Au cours de l'année dernière, nous avons aussi vu surgir des **problèmes à grande échelle** concernant la **qualité de la viande importée**. L'industrie de la viande belge est l'une des plus fortement réglementées en Europe, et un véritable pionnier dans l'établissement de normes. Cela signifie que le produit fourni par notre industrie se trouve en **très bonne position** sur le plan de la **qualité** et de la **sécurité alimentaire**.

IMPORTATIONS BELGES DE VIANDE (en 1.000 €)

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
viande porcine	126.784	160.381	139.789	141.965	137.114	154.441	187.065
viande bovine et veau	244.009	237.167	234.575	272.083	282.655	247.806	264.522
poulet	189.481	246.477	243.486	262.174	237.772	228.863	273.758
viande chevaline	75.877	81.290	74.208	70.609	54.532	49.713	51.866
viande ovine et caprine	214.257	168.712	165.619	169.351	184.445	179.085	186.344
abats	82.624	92.477	94.567	85.162	73.068	81.802	92.536
autres viandes	243.716	242.792	241.997	253.650	260.277	254.312	243.304
charcuteries	590.224	683.939	729.026	703.611	734.656	764.146	772.204
TOTAL	1.766.973	1.913.236	1.923.267	1.958.606	1.964.518	1.960.167	2.071.600

Part des canaux de distribution de la viande fraîche en Belgique
(parts en % sur base du volume)Lieux de consommation de la viande en Belgique en 2017
(en % des fois où de la viande est mangée)

"L'INDUSTRIE DE LA VIANDE BELGE EST L'UNE DES PLUS FORTEMENT RÉGLEMENTÉES EN EUROPE, ET UN VÉRITABLE PIONNIER DANS L'ÉTABLISSEMENT DE NORMES."

6.2 Les prix sous pression: la distribution donne le ton

Un ménage moyen dépense 1.036 € par an en viande

Un ménage belge dépense en moyenne 1.036 € par an pour la viande, ce qui correspond à un montant moyen de 454 € par an par personne. Pour le poisson et les

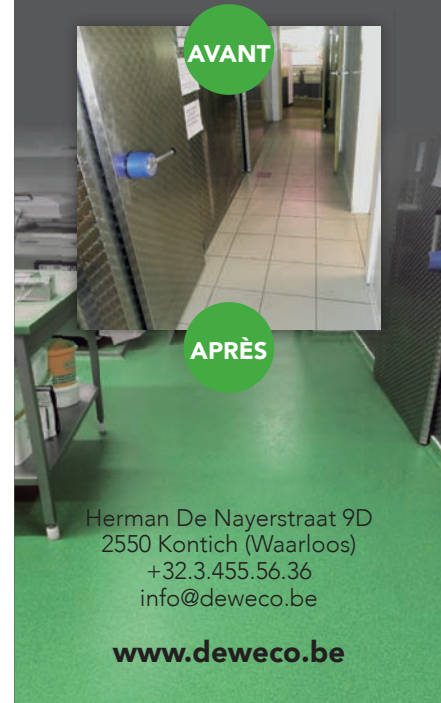
crustacés, le montant est de 289 € pour les ménages, soit 127 € par an par personne.

La majorité des consommateurs achètent leur viande dans un des **grands supermarchés** (Dis 1). Ensemble, ils représentent une part de marché de 41%. Les bouchers (y compris les supérettes et le commerce ambulants) ont ¼ du marché en mains. Si le hard discount est un plus petit acteur du marché, il a quand même doublé sa part au cours de ces 8 dernières années pour arriver à 13%. Les supermarchés de quartier continuent à fluctuer autour des 18% de part de marché. Ce sont donc la majo-

Votre spécialiste en
sols industrielsVous êtes actif dans
le secteur alimentaire?

Deweco place un **sol Dewefloor AC** en un jour seulement. Facile d'entretien et conforme aux normes AFSCA, il **peut supporter les charges** chimiques et mécaniques en tous genres **après 2 heures** de séchage seulement! Un sol Dewefloor HT est en outre parfaitement **adapté aux températures élevées et aux contraintes chimiques!** Il est aisément combinable avec d'autres sols en fonction de l'aménagement de la pièce.

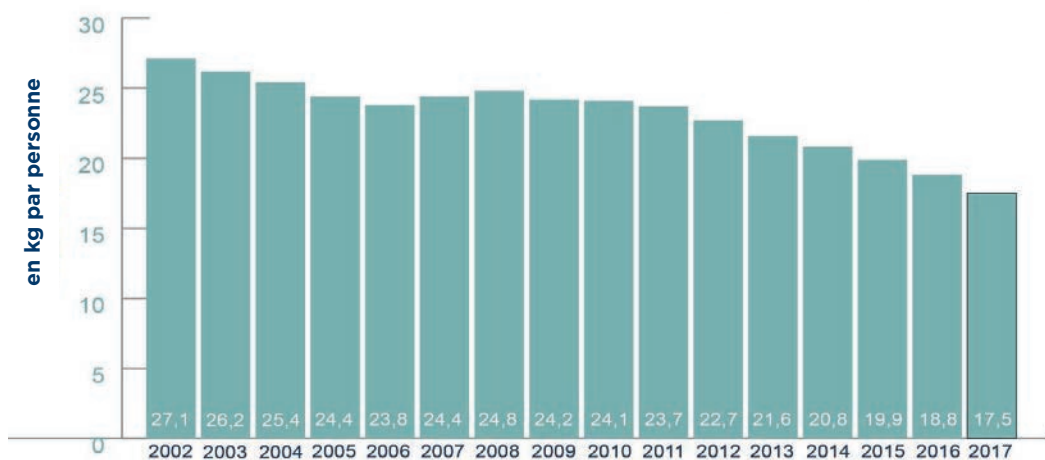
Nos références parlent d'elles-mêmes et témoignent d'un service personnalisé efficace et axé sur les moindres détails. Nous avons la solution idéale pour chaque activité d'entreprise. N'hésitez pas à nous demander conseil!



Herman De Nayerstraat 9D
2550 Kontich (Waarloos)
+32.3.455.56.36
info@deweco.be

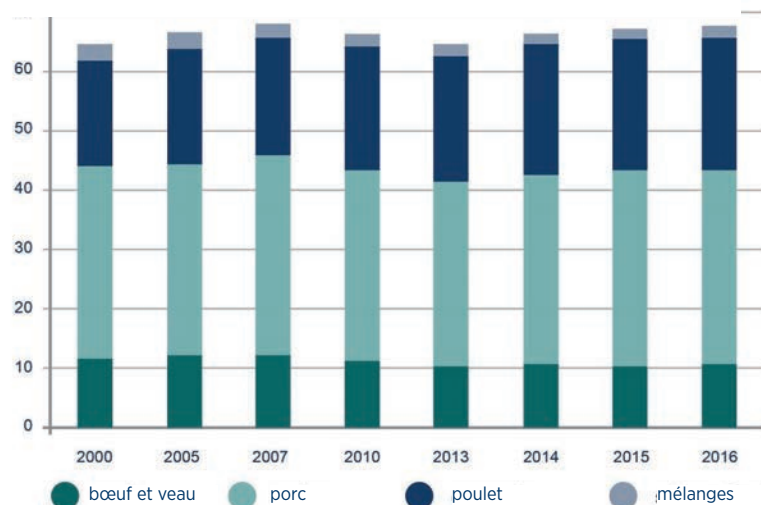
www.deweco.be

Achats de viande pour la consommation à domicile en Belgique (volume: frais + surgelé ; à l'exclusion de la volaille)



Source : GfK Belgium

Consommation totale de viande dans l'UE



Source : JG Agriculture and Rural Development

rité des détaillants et les supermarchés qui déterminent le prix de la viande. Il y a eu ces dernières années beaucoup de discussions au sujet du véritable prix de la viande: il faudrait un débat approfondi à ce sujet avec tous les acteurs concernés.

**"CE SONT LA MAJORITÉ
DES DÉTAILLANTS ET
LES SUPERMARCHÉS QUI
DÉTERMINENT LE PRIX DE LA
VIANDE."**

Lieu de consommation: surtout à la maison et dans l'horeca

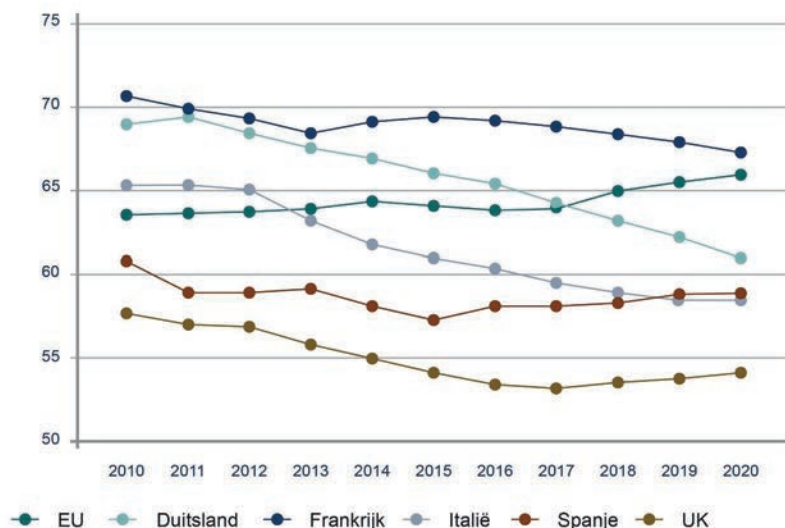
72% de la viande et de la volaille sont consommés à la maison, 10% dans la famille et chez des amis, 7% dans les établissements horeca classiques, 5% au travail ou à l'école, et 6% ailleurs (e.a. salles de fêtes, parcs d'attraction et restaurants Ikea).

Les chiffres varient selon le type de viande. Les mélanges de viandes et la viande de porc sont mangés relativement souvent à la maison, la viande bovine plus souvent au restaurant (15% de toutes les fois où du bœuf est mangé).

Si la consommation est en baisse en Belgique, elle est en hausse en Europe

Même si le **Belge reste un bon mangeur de viande**, la consommation de viande a quand même diminué en Belgique au cours de ces dernières années. La consommation à domicile de viande, volaille et gibier est passée de 35 kg par personne en 2008 à 29 kg en 2016. Cette diminution est surtout due à une baisse de la fréquence d'achat (de 63 fois par an en 2008 à 53 en 2016).

Prédiction de la consommation de viande par personne Top 5 pays UE 2010-2020 en kg



En 2016, 37% des Belges déclaraient explicitement manger moins de viande que l'année précédente. 28% disaient envisager d'encore réduire leur consommation à l'avenir. Il faut remarquer qu'il n'y a **pas d'augmentation significative du nombre de végétariens** et que le **nombre de mangeurs de viande quotidiens reste stable**. Ce sont surtout les personnes de la catégorie intermédiaire, les consommateurs qui alternaient déjà de temps en temps viande et substituts de viande, qui le font encore plus souvent.

Pourtant, les **Belges** mangent de la viande sur une **base raisonnablement régulière** par rapport au reste de l'Europe. 51% de

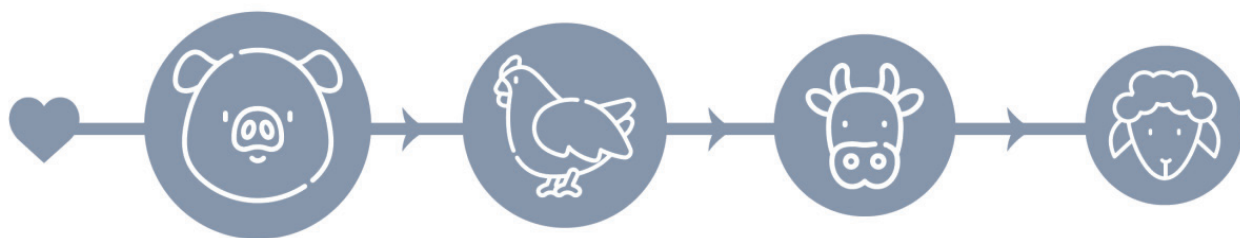
nos compatriotes mangent de la viande **plus de 3 fois par semaine**. Il n'y a qu'aux Pays-Bas que cette moyenne est plus élevée.

En Europe, la tendance est toutefois toute autre

L'Européen moyen mange manifestement **plus de viande** que ce qu'on lui propose à **des prix bas** sur le marché. La Commission Européenne estime qu'une large disponibilité de viande –allant de pair avec un prix bas – reste l'incitant le plus important pour la consommation de viande sur le marché intérieur. La viande de porc reste avec une belle avance l'espèce de viande la plus appréciée, suivie par le poulet, puis par la viande bovine, qui est plus chère. Le

mouton et la chèvre suivent à distance. Les statistiques ci-dessous montrent la consommation de viande par personne dans les 5 plus grands pays de l'UE entre 2010 et 2020. L'UE s'attend à une hausse de la consommation de viande par personne au cours des prochaines années en Europe, alors qu'elle diminuera dans les 5 plus grands pays. Il est important de tenir compte de cet élément, étant donné que la Belgique est un des leaders sur le plan des exportations de viande dans l'UE.

"LA BELGIQUE EST UN DES LEADERS SUR LE PLAN DES EXPORTATIONS DE VIANDE DANS L'UE."



INVITATION A l'aimable attention des bouchers charcutiers de la province du Hainaut

Nous vous convions ce mardi 17 septembre 2019 à 19h30 pour une soirée entre collègues animée par Thierry Depuydt et Dimitri Gotto ayant pour thème « La Gestion du Personnel »

Possibilité de se restaurer à 21h à l'issue de la réunion.

Merci de réserver au 0475/30.91.41 auprès de Sébastien Dubru.

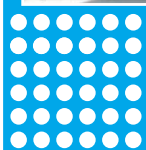
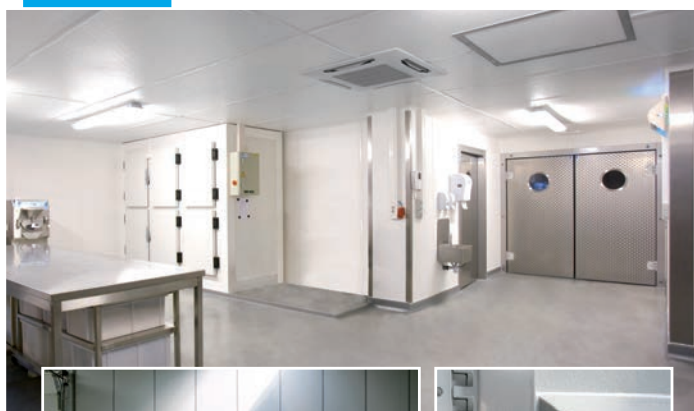
Lieu de la réunion : Salle du Vieux Puits, rue Léon Save 48, 7000 Mons.
Au grand plaisir de se retrouver !

Sébastien DUBRU
D'Un Goût à l'Autre
rue Grande 72
7330 Saint-Ghislain
065/52.17.01
www.dungoutalautre.be



POLYESTER & INOX
Résiste à
la Rouille et la Corrosion

Murs - Plafonds - Portes - Plinthes de Protection
Fournis et/ou Placés



PANELCO sprl
Tél. 055/38.51.33 • Fax 055/38.51.34 • info@becopanel.be

www.becopanel.be

Petites annonces

Av. Houba de Strooper, 784 bte 6 • 1020 Bruxelles
Pour toutes vos annonces vous pouvez contacter
Carine au 02 735 24 70 ou
e-mail: carine.vos@federation-bouchers.be
TVA BE 0542 984 224 - IBAN BE 74 0017 1573 6707
www.bb-bb.be

EMPLOI

CHERCHE : COUPLE POUR EXPLOITER LA BOUCHERIE EN COLLABORATION AVEC LA POSSIBILITÉ DE PRENDRE UNE OPTION POUR LA REPRISE.
INFO : 0477 76 09 45

CHERCHE : VOUS ÊTES COURAGEUX, LE TRAVAIL NE VOUS FAIT PAS PEUR... ALORS CECI VOUS INTÉRESSE, DE PRÉFÉRENCE SI VOUS ÊTES EN COUPLE. EXCELLENTE BOUCHERIE AMBULANTE (3 MARCHÉS PAR SEMAINE) À REMETTRE AVEC ATELIER ENTIÈREMENT ÉQUIPÉ RENSEIGNEMENTS INFO : 0494 63 75 10

CHERCHÉ : BOUCHER FLEXI-JOB – 1 J/SEM. POUR L'ATELIER (DÉSOSER, PRÉP.CHARC,...) - CENTRE BRUXELLES.
CONTACT : 0479/908661

MATÉRIEL

POUR SPECTACLE MATÉRIEL : USAGÉ, NON-CONFORME, HORS USAGE. VÊTEMENTS – BILOT – DECOS. -OUTIL ETC
CONTACT : 0491 24 55 01

A VENDRE : CAUSE DE RETRAITE : CAMION RENAULT MASTER ENTIÈREMENT ÉQUIPÉ BOUCHERIE-CHARCUTERIE – MISE EN CIRCULATION EN 2000. CAMION DE 9 MÈTRES DONT 6 MÈTRES²⁰ DE COMPTOIR. ETAT IMPEC., 72.900 KM - PRIX 30.000 € (À DISCUTER) + PETIT ET GROS MATÉRIEL DE BOUCHERIE – CHARCUTERIE – PRIX À DISCUTER
INFO : TÉL. : 0495/63 75 10

IMMO

BOUCHERIE À REMETTRE CENTRE DE BRUXELLES - MARROLLES, VIEUX MARCHÉ PRIX : 40.000 EUROS - LOYER : 1750 EUROS
TEL : 02 511 35 28 - GSM 0472/66 00 60

A REMETTRE : COMMERCE DE TRAITEUR AVEC CAVE À VIN ET PETITE RESTAURATION RÉGION LIÉGOISE - SPÉCIALITÉ DE COCHON À LA BROCHE - 30.000€ - BONNES RÉFÉRENCES.
CONTACT : 0476/933 153

A REMETTRE : BRABANT W – BOUCHERIE-CHARCUT. PLEINE EXPANSION – FC COM 40.000 EURO – NORMES EU INFO : ÉCRIRE AU BUREAU DU JOURNAL SOUS LE N° 4011

A VENDRE : ATELIER ET COMMERCE DE BOUCHERIE – 478 M² SUR

TERRAIN DE 2128M² - DANS PARC ACTIVITÉS ÉCONOMIQUE MIXTE – BARVAUX S/O – EXCELLENT ÉTAT
TÉL. : 0475 64 26 34

A REMETTRE : BOUCHERIE À REMETTRE POUR RAISON DE SANTÉ DANS LE BRABANT WALLON.
CHIFFRE D'AFFAIRES EN PLEIN EXPANSION.

À VENDRE OU À LOUER - POSSIBILITÉ DE REPRISE DE LA SOCIÉTÉ.
TÉL. : 0494 76 92 66

A REMETTRE : BOUCHERIE-CHARCUT. BRAINE-LE-COMTE.
TÉL. : 067 64 68 23

A REPRENDRE : HAINAUT : COMMERCE AMBULANTE EN CHARCUTERIES – AFFAIRE APPRÉCIÉE DEPUIS 42 ANS – AVEC CAMION TRÈS BIEN ÉQUIPÉ - 5 MARCHÉS – PEU DE CONCURRENCE
MAIL : DAVYVAN@TELENET.BE – TÉL 0476 55 41 41

A VENDRE : BOUCHERIE « L'ARDENNAISE »
SITUÉE À GILLY, CHAUSSÉE DE FLEURUS 255.
MAISON DE COMMERCE ET FONDS DE COMMERCE (BOUCHERIE-TRAITEUR) D'UNE GRANDE RENOMMÉE ET AYANT UNE LARGE CLIENTÈLE EXISTANTE SITUÉE SUR UN AXE TRÈS FRÉQUENTÉ ET FACILE D'ACCÈS COMPOSÉE DE :
SOUS-SOL : 3 CAVES
REZ-DE-CHAUSSÉE : PIÈCE AVANT UTILISÉE COMME MAGASIN, GRANDE CHAMBRE FROIDE, COMPTOIR-FRIGO AINSI QUE DIVERS MEUBLES ET MATÉRIEL, CUISINE, BUREAU, VÉRANDA AVEC WC ET DÉBARRAS ; ÉTAGE : 4 CHAMBRES ; GRAND GRENIER AMÉNAGEABLE, JARDIN, CHÂSSIS SIMPLE VITRAGE, CCG. SUPERFICIE TOTALE 330 M², RC 818 EUROS
PRIX SOUHAITÉ : 160.000,00 LE TOUT
VISITES : RENSEIGNEMENT EN L'ÉTUDE
ÉTUDE DU NOTAIRE OLIVIER VANDENBROUCKE (OLIVIER.VANDENBROUCKE.NOTAIRE@SKYNET.BE)
RUE ARTHUR BAUDHUIN, 55 - 6220 LAMBUSART
SPRL OLIVIER VANDENBROUCKE, NOTAIRE
T.V.A. : 0894.478.075. WWW.NOTAIREOLIVIERVANDENBROUCKE.BE
TEL : 071/82.30.30 - FAX : 071/82.30.39

A VENDRE : MAISON DE COMMERCE ET FOND DE COMMERCE, RÉGION DE CHARLEROI
BOUCHERIE - CHARCUTERIE - TRAITEUR 70 ANS EXISTENCE
CAUSE DE RETRAITE, GROS POTENTIEL DE PROGRESSIONS
ARRÊT DES ACTIVITÉS LE 30/09/19
INFOS CONTACT MAIL: MICHEDEHON@HOTMAIL.BE /
TÉL 071 36 03 87

TOMATE AUX CREVETTES *extravagante*



- pour 20 personnes -
2kg de tomates fraîches hachées
1kg de crevettes grises décortiquées
1/2kg de dés d'avocats
150g d'oignons rouges émincés
Mayonnaise
Peru mélange d'épices Verstegen
Fruit Pepper Lemon Verstegen
Jus de citron vert/ jus de citron ou
EDIKS Mild Vinegar Lemon of Orange
Huile d'olive

Finition: une salade croquante, salicornes, ciboulette ou aneth.

Pour le dressing: mélangez la mayonnaise avec le Peru mélange d'épices et Fruit Pepper Lemon. Détendre éventuellement avec un peu d'eau et terminer par la ciboulette ou l'aneth.

Mélangez l'oignon, l'avocat et le jus de citron.

Assaisonnez les tomates délicatement d'épices Cajun et de Fruit Pepper Lemon.

Mélangez la moitié des crevettes à l'avocat et à l'oignon.

Garnissez de crevettes, de sauce, de salicornes et de salade croquante.



- pour 20 personnes -
4l de tomates concassées
3kg de hachis assaisonné
250g de lait (1/4)
250g de chapelure
Jaunes d'œufs
1/4kg d'éclats d'oignons
1/4kg de céleri en branche en brunoise
1/4kg de poivron jaune en brunoise
Tomates grappes
Huile d'olive
Lahtor Verstegen
Chermoula Verstegen
Sel marin Verstegen
Thym lyophilisé entier Verstegen
Season Pepper Harissa Verstegen

Pour la sauce, faites colorer les oignons.

Ajoutez sel marin et Season Pepper Harissa.

Ajoutez les dés de poivron et de céleri et faites cuire quelques instants.

Ajoutez les tomates concassées et laissez mijoter 40 minutes.

Mélangez le hachis au Lahtor et Chermoula, aux jaunes d'œufs, au lait et à la chapelure.

Façonnez des boulettes et cuisez-les ou poêlez-les.

Plongez-les dans la sauce et laissez mijoter le tout.

Garnissez de tomates en grappes cuites au four (20 minutes à 180°C, avec thym, sel marin et huile d'olive).

Accompagnez de salade, de riz, de pommes de terre rissolées ou de couscous.

BOULETTES *Méditerranéennes*



Legumes grillés

AVEC TOMATE

- pour 20 personnes -

1kg de tomates cerise

1kg de tomates

1kg de courgettes grillées

1kg d'aubergines grillées

1kg de cœurs d'artichauts cuits

Huile d'olive

World Grill Lemon & Green Pepper Verstegen



Coupez la moitié des tomates cerises en 4 et laissez l'autre moitié entières. Coupez les grosses tomates en quartiers. Badigeonnez les courgettes & aubergines du mélange huile d'olive et World Grill Lemon & Green Pepper Pure (50-50). Réalisez une belle composition avec tous les ingrédients. Glissez 20 minutes au four à 180°C. Servez CHAUD ou FROID avec une grillade, des pâtes, du jambon ou comme plat végétarien.



SAUCE

Provençale

- pour 20 personnes -

4L de tomates concassées

1kg d'éclats d'oignons

1kg de julienne de poivrons mélangés

1kg de dés de courgettes

Sel marin Verstegen

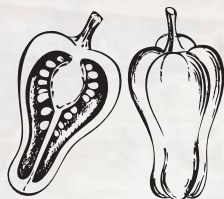
1 c. à s. de Curry sans sel Verstegen

Mélange d'épices Dordogne Verstegen

Spicemix del Mondo Méditerranée Verstegen

ou Spicemix del Mondo La Spezia Verstegen

Huile d'olive



Faites revenir les oignons avec le curry et le mélange d'épices Dordogne. Ajoutez la julienne de poivrons et les dés de courgette. Faites cuire le tout. Ajoutez les tomates concassées et laissez mijoter à feu doux. Laissez réduire.

Suggestion

Terminez par le Spicemix del Mondo Méditerranée ou La Spezia.



Délicieux fin d'été avec Spicemix del Mondo Verstegen

T A S T E T H E W O R L D

Les mélanges de Spicemix del Mondo Verstegen sont un excellent compromis entre authenticité et facilité. Les 14 différents Spicemix del Mondo vous permettant de faire un tour du monde culinaire et ce, au sens propre et figuré: de la cuisine Mexicaine à celle d'Afrique du Sud, de l'Espagnole à la Grecque. Avec les Spicemix del Mondo, vous créerez de nouveaux plats originaux, basés sur les cuisines locales populaires.

AVANTAGES:

- Mélanges grossiers et aromatiques.
- Ingrédients originaux (lavande, thé rooibos, ...).
- Jolie comme décoration.
- Un faible teneur de sel.
- Pour préparations chaudes et froides.
- Possibilité de moudre plus fin.
- Flexibilité à l'usage. Applications nombreuses.
- Jolie palette de couleurs.



SPICEMIX DEL MONDO:

- 368174 Chimichurri , 500 g
- 583074 Flamenco, 500 g
- 036474 Guadalajara, 660 g
- 582574 Epices du cap , 550 g
- 582774 La spezia , 300 g
- 513774 Massala , 675 g
- 582674 Medina, 700 g
- 582974 Mediterrane , 300 g
- 758574 Nordic, 380 g
- 589474 Peru , 450 g
- 525574 Piri piri , 600 g
- 582874 Sirtaki , 600 g
- 513674 Takoyaki, 750 g

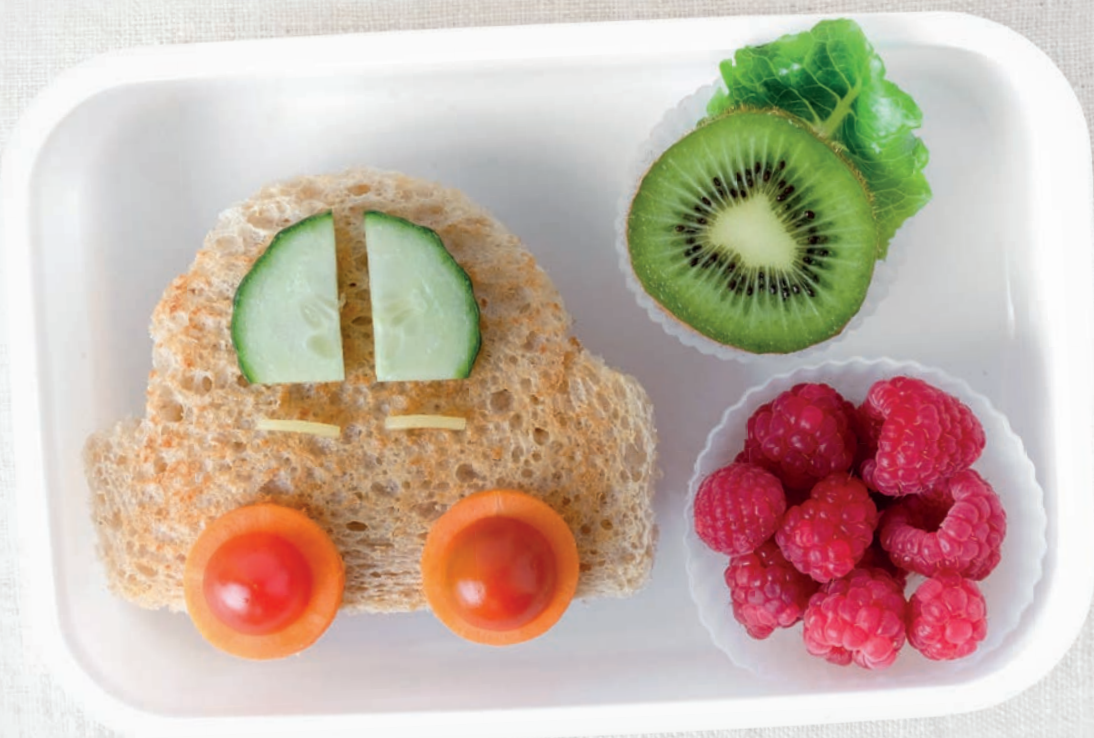
Également disponible dans un emballage Verstegen Taste Jar avec un capuchon de broyeur pratique:

- 010881 Za'atar, 250 g
- 368181 Chimichurri , 265 g
- 036481 Guadalajara, 345 g
- 582581 Epices du cap , 270 g
- 582781 La spezia , 160 g
- 513781 Massala , 350 g
- 582681 Medina, 385 g
- 582981 Mediterrane , 175 g
- 758581 Nordic, 180 g
- 589481 Peru , 235 g
- 525581 Piri piri , 380 g
- 582881 Sirtaki , 320 g
- 513681 Takoyaki, 400 g



Verstegen. Enjoy great taste.

Comment composer une boîte à tartines santé pour vos enfants ?



À la veille de la rentrée des classes, c'est le moment idéal pour prendre de bonnes nouvelles habitudes. Et préparer un repas tartines santé en est une. Ça n'a rien de compliqué, et vos enfants feront le plein d'énergie pour bien apprendre en classe et jouer ensuite avec leurs petits camarades.

TOUT D'ABORD, BIEN CHOISIR LE PAIN

Prenez plutôt du pain gris ou du pain complet. Ce sont de bons fournisseurs de nutriments comme les fibres alimentaires et vos enfants auront ainsi moins vite faim.

QUE METTRE SUR LES TARTINES ?

Choisissez des fromages maigres: fromage blanc ou light. Garnissez-les éventuellement d'herbes, comme de la ciboulette ou du persil. Variez de temps en temps avec des viandes maigres: par exemple, du filet de poulet ou du jambon cuit. Complétez avec des légumes grillés: des lamelles de courgette, d'aubergine ou de poivron, c'est délicieux sur une tartine! Pensez à l'occasion à un houmous maison, un œuf dur ou une omelette. Chaque garniture apporte ses nutriments spécifiques. En variant suffisamment, vos enfants auront donc tous les nutriments dont ils ont besoin pour aller à l'école en pleine forme.

LE TOUT AVEC MODÉRATION

Ne remplissez pas exagérément la boîte à tartines. Allez-y modérément avec la garniture. Limitez l'utilisation de confiture, de choco et de pâte de speculoos: ils contiennent trop de sucre et/ou de graisse.

COULEUR ET VOLUME

Les légumes apportent un plus au repas tartines, en saveur, en couleur et en volume, et le choix est grand. Pensez aux carottes râpées, aux tranches de concombre ou de radis, aux lamelles de

poivron, aux demi-tomates cerises, etc. Ajouter de la salade sur la tartine apporte fraîcheur et croquant. Vous pouvez aussi faire des petites brochettes de légumes avec une sauce à tremper. Ou utiliser un emporte-pièce pour donner une forme originale à vos légumes crus. La présentation est importante: on mange aussi avec les yeux!

ENVIE DE SUCRÉ?

Les fruits apportent aussi couleur et saveur à la boîte à tartines, sans oublier les avantages pour la santé. Ainsi, n'hésitez pas à ajouter de petites tranches de fraises au fromage blanc. Et que diriez-vous de pommes ou de poires étuvées à la cannelle sur la tartine? Ça vaut certainement la peine d'essayer.

ET LE DESSERT?

Un yaourt non sucré ou un verre de lait conviennent très bien à un repas tartines santé. Un produit à base de lait, un morceau de fruit ou une salade de fruits fraîche dans un récipient bien fermé sont parfaits comme en-cas. Votre petit ange (ou diable) ne raffole pas des fruits? Présentez-les alors de manière originale ou glissez des morceaux de fruit dans le dessert. Que diriez-vous de petites brochettes de fruits, de muffins aux pommes ou de chips de pommes?

RECETTES

Découvrez sur le site [biendechezvous](http://biendechezvous.be) une série de recettes aussi variées que délicieuses. Bon appétit !

TARTINE AU FROMAGE BLANC ET RADIS



Ingrédients

1 tranche de pain de campagne
100 g de fromage blanc
4 radis
1 c. à soupe de ciboulette finement ciselée
1/4 d'échalote
1 c. à soupe de persil haché
poivre

Préparation

Parfumer le fromage blanc de poivre, échalote hachée et ciboulette. Tartiner le pain de fromage et terminer par des rondelles de radis et le persil.

SANDWICH AU POULET



Ingrédients

4 grandes tranches de pain complet
1/2 càs d'huile

150 g de blanc de poulet, coupés en fines tranches
1/2 càs d'épices tandoori
3 càs de yaourt
2 càs de mayonnaise
1 jeune oignon, coupé en fines rondelles
1/2 poivron rouge, coupé en morceaux
Sel, poivre du moulin
4 feuilles de mâche

Préparation

Faites chauffer de l'huile dans un wok et faites revenir les tranches de poulet avec les épices tandoori, pendant 5 minutes. Laissez-les tiédir, puis mélangez-les à 2 càs de yaourt et 1 càs de mayonnaise. Ajoutez les rondelles de jeune oignon et les morceaux de poivron. Assaisonnez avec du sel et du poivre selon votre goût. Mélangez le reste de mayonnaise et de yaourt et tartinez-en les tranches de pain. Déposez sur chaque tartine une feuille de mâche. Garnissez 2 tranches de pain de la salade de poulet tandoori puis recouvrez des autres tranches de pain pour avoir 2 sandwiches.

TARTINE À LA MAQUÉE, MYRTILLES ET BANANE



Ingrédients

1 tranche de pain gris
1 càs de maquée
1/2 banane
1 càs de myrtilles

Préparation

Écrasez la moitié de la demi-banane avec une fourchette, puis mélangez avec la maquée. Coupez l'autre moitié de la banane en rondelles. Tartinez la tranche de pain avec la maquée et garnissez de rondelles de bananes et de myrtilles.



La véritable identité de l'Enzyme et ses actions...

C'est quoi une enzyme ?

Une enzyme, c'est une protéine, c'est-à-dire une chaîne d'acides aminés produite par un organisme vivant. Les enzymes sont présentes dans notre corps et jouent un rôle vital dans notre cycle de vie (système digestif).

Est-ce que c'est vivant ?

Non ! Une enzyme, ce n'est pas vivant. C'est fabriqué par un organisme vivant, mais ça ne vit pas, ça ne mange pas et ça ne meurt pas. On peut comparer une enzyme à des cheveux ou des ongles.

D'où ça vient ?

Les enzymes utilisées dans les solutions Realco proviennent de bactéries, de levures ou de champignons. Obtenues par fermentation, elles sont donc 100% renouvelables et biodégradables.

Comment fonctionne une enzyme ?

Une enzyme fonctionne comme une paire de ciseaux qui découpe les molécules organiques en microparticules solubles dans l'eau. Elle peut découper jusqu'à 3 millions de molécules à la seconde et peut travailler en synergie avec d'autres agents nettoyants.

Qu'est-ce que l'activité enzymatique ?

L'activité des enzymes dépend de l'environnement dans lequel elles se trouvent.

- Trop froid ou trop acide, l'activité est faible.
- Trop chaud ou dans un pH trop extrême, l'enzyme se déforme et devient alors inactive.

Après un certain nombre de molécules découpées, elle est trop usée et devient également inactive.

Lipase, protéase, amylase, ...?

Il existe autant de sortes d'enzymes que de molécules organiques. Realco sélectionne rigoureusement les enzymes les plus performantes pour éliminer efficacement les souillures présentes en cuisine : graisse, protéine, amidon, etc.

Pourquoi les solutions enzymatiques sont-elles plus efficaces que la chimie traditionnelle?

Pour toutes les souillures organiques, l'enzyme se révèle beaucoup plus efficace que les solutions pétrochimiques. Le détergent enzymatique transforme les souillures organiques de manière irréversible en résidus solubles dans l'eau. Cet atout fait de l'enzyme un agent nettoyant ultra-puissant !



Ayman Amin
Expert en Hygiène Realco
+32(0)473 96 36 68
A.amin@realco.be

PROMO



SUPODOR &
POWERZYM®M
GRATUITS*

REALCO.be
ENZYMES FOR LIFE



* A l'achat d'un Degres-L+ 5L (LIQ0824), recevez gratuitement un Supodor 1L (LIQ0207) et un Powerzym®M 1kg (POU0961). Offre valable partout en Belgique pour toute livraison effectuée entre le 01/09/2019 et le 30/09/2019.

BIEN
DÉCHEZ
NOUS

COURGETTE

LÉGUMES DU MOIS

Les courgettes sont des légumes dont on consomme le fruit, qui font partie de la famille des melons et des concombres. La courgette verte est la plus connue, et elle ressemble d'ailleurs assez au concombre. Il existe toutefois d'autres variétés, comme les courgettes jaunes. La courgette est récoltée avant d'être parfaitement mûre. Sa chair est douce.

AINSI VOUS ACHETEZ DE LA QUALITÉ, TOUJOURS

Les courgettes fraîches arborent une couleur égale partout et ne sont pas endommagées. Leur peau est belle et elles sont fermes.

DES PRÉPARATIONS SAVOUREUSES

Comptez 250 grammes de courgette par personne pour une préparation chaude. En salade, 100 à 125 grammes suffisent. Saviez-vous qu'en plus de la courgette, on consommait également les fleurs et les feuilles du plant de courgette ? Et en plus, c'est un vrai régal.

À VOTRE SANTÉ

Les courgettes sont riches en fibres et sont une bonne source d'acide folique et de vitamine C.

CONSEILS DE CONSERVATION

Tout comme les autres légumes-fruits, conservez-les dans un endroit frais, mais pas au réfrigérateur, où elles deviennent plus amères.

RECETTES

COURGETTE FARCIE AU HACHÉ ET AUX ÉPINARDS

Si les tomates farcies ont toujours eu la cote, les courgettes farcies n'ont pas à rougir devant elles ! La sauce tomates relevée au haché se marie à merveille avec la courgette.

Ingrédients

huile d'olive
1 gousse d'ail

500 g de jeunes épinards

1 c à c de piment en poudre

500 g de haché mixte

1 œuf battu

200 g de chapelure

80 g de fromage de brebis fermier des Ardennes flamandes

2 courgettes

8 feuilles de basilic

Pour la sauce tomate :

1 c à s d'huile d'olive

1 gousse d'ail

750 ml de passata

Éventuellement 1 verre de vin rouge

poivre et sel



Préparation

Préchauffez le four à 200°C.

Faites chauffer 1 c à s d'huile d'olive dans un grand poêlon et ajoutez la gousse d'ail, les épinards et le piment en poudre. Faites revenir les épinards puis laissez refroidir. Essorez-les et hachez-en grossièrement les feuilles.

Dans un saladier, mélangez les épinards hachés avec le haché, l'œuf et la chapelure. Salez et poivrez selon le goût. Râpez le fromage de brebis fermier et ajoutez-le au mélange de haché. Lavez les courgettes puis évidez-les à la cuillère. Détaillez leur chair en petits morceaux et incorporez-la au haché. Farcissez les courgettes de ce mélange.

Pressez l'ail. Faites chauffer 1 c à s d'huile d'olive dans un poêlon et ajoutez l'ail. Déglacez avec le verre de vin rouge et laissez l'alcool s'évaporer. Ajoutez la passata. Salez et poivrez selon le goût.

Transvasez cette sauce dans un plat à gratin.

Déposez les courgettes dans la sauce tomates, parsemez de quelques feuilles de basilic et de fromage. Faites cuire au four pendant environ 35 à 40 minutes.

COURGETTE FARCIE À LA CRÈME DE POMME DE TERRE, LARD ET PERSIL

**Ingrédients**

400 g de pommes de terre farineuses
100 g de lard salé
2 grandes courgettes
1 échalote
2 cuillères à soupe de persil ciselé
2 cuillères à soupe de mie de pain
0,5 dl d'huile d'olive
50 g de beurre
100 g de ricotta
1 cuillère à café de feuilles de thym

Préparation

Faites cuire les pommes de terre épluchées.

Entre-temps, ciselez l'échalote, coupez le lard en lanières.

Coupez les courgettes dans la longueur et videz-les.

Faites revenir l'oignon dans un peu de beurre, ajoutez le lard et le thym.

Egouttez les pommes de terre, écrasez-les avec le mélange d'échalotes, de persil, du reste de l'huile et du beurre, salez et

poivrez.

Farcissez les courgettes, recouvrez de ricotta et parsemez de mie de pain.

Faites cuire au four pendant 20 à 25 minutes à 160 °C.

FILET DE PORC MARINÉ, COURGETTES ET FENOUILS GRILLÉS

**Ingrédients**

500 g de filet de porc
240 g de riz complet
2 fenouils de taille moyenne, en morceaux de 4 cm
2 courgettes, en morceaux de 4 cm
2 gousses d'ail
2 branches de romarin
Sel et poivre

Pour la marinade :

150 ml de vinaigre balsamique
2 càs d'huile d'olive
2 càs de miel liquide
1 càc de moutarde
Gros sel

Préparation

Préchauffez votre four à 120°C.

Mélangez tous les ingrédients de la marinade et badigeonnez-en le porc. Laissez le filet reposer au moins 1 heure au frigo avec sa marinade. Sortez la viande 15 minutes avant de la travailler et laissez-la égoutter.

Posez le filet de porc dans un plat pour le four. Ajoutez les gousses d'ail et les morceaux de fenouils.

Enfournez pendant 25 minutes.

Après 15 minutes, ajoutez les morceaux de courgettes et le romarin. Assaisonnez les légumes de sel et poivre.

Pendant la cuisson, arrosez quelques fois la viande de la marinade.

Entre temps, faites cuire le riz.

Sortez le filet de porc du four et laissez-le reposer à couvert pendant 10 minutes.

Servez des tranches de filet de porc avec les légumes grillés et le riz complet.

CARNET FAMILIALE

DÉCÈS

Nous avons le triste devoir de vous annoncer le décès de Monsieur Roger Stévens, ancien boucher à Welkenradt, ancien membre de la corporation des bouchers d'Eupen et ami très proche du comité de Verviers.

Nous avons le triste devoir de vous annoncer le décès de MONSIEUR JEAN FRERES, le beau père de Monsieur Denis Monnard, membre de la Corporation des Bouchers de Verviers.

Nous avons le triste devoir de vous annoncer le décès de Madame Marie-Thérèse Linckens-Grosjean, mama de Pierre Linckens, Trésorier de la Corporation Royale des Bouchers de Verviers et environs.

La corporation des Bouchers de la province de Namur a le triste devoir de faire part du décès de Madame Irma Piton, veuve de monsieur Raymond Beaujean, Boucher à Ciney, qui en son temps occupait la fonction de Vice président du Syndicat de Dinant et extension ainsi que membre du Grand Ordre.

Leur fils José étant un membre actif de la dite Corporation en tant que trésorier, membre également du Comité directeur de la Fédération Royale et Nationale.

La rédaction de "La Boucherie Belge" présente ses sincères condoléances au famille éprouvée.

CALENDRIER

29-09-2019 FÊTE DE LA CORPORATION DES BOUCHERS DE SAINT - HUBERT EN ENVIRONS

SOIREE INFO

05/11/2019	IFAPME Mons
18/11/2019	Tournai
19/11/2019	Verviers-Eupen : IFAPME Verviers, Rue de Limbourg, 37, 4800 Verviers

AVIS IMPORTANT

La prochaine revue de La Boucherie Belge est prévue pour 22/09/2019. Tous les articles, le matériel ou les petites annonces pour cette édition doivent être en notre possession avant le 10/09/2019 prochain. Les textes qui nous parviendraient trop tard seraient automatiquement insérés octobre 2019.

NOUVELLES FOURCHETTES DE PRIX POUR UNE NOUVELLE PÉRIODE DE VENTE

N'oubliez pas : de calculer des nouveaux prix de vente pour cette période de vente au moyen des prix d'achat de la période de référence de 4 semaines mentionnée ci-dessous.

A PARTIR DE 3 JUIN 2019

Fourchettes à utiliser

PÉRIODE DE RÉFÉRENCE

22/07/19 au 28/07/19

29/07/19 au 4/08/19

5/08/19 au 11/08/19

12/08/19 au 18/08/19

Fourchettes à utiliser

BŒUF

Cat	Demi-bête	Quart arrière	Quart avant
1	€ 6,23 et +	€ 7,94 et +	€ 3,68 et +
2	€ 5,61 à moins de € 6,23	€ 6,81 à moins de € 7,94	€ 3,23 à moins de € 3,68
3	€ 4,41 à moins de € 5,61	€ 6,03 à moins de € 6,81	€ 2,71 à moins de € 3,23
4	€ 3,56 à moins de € 4,41	€ 5,55 à moins de € 6,03	€ 2,47 à moins de € 2,71
5	moins de € 3,56	moins de € 5,55	moins de € 2,47

PORC

Cat	Demi-bête
1	€ 2,56 et +
2	€ 2,44 à moins de € 2,56
3	moins de € 2,44

QUE FAIT LA FÉDÉRATION ?

DATE	ACTIVITÉ	PRÉSENT
17/06/19	Bureau	Membres du Bureau
17/06/19	Comité Directeur	Membres du Comité Directeur
18/06/19	Lauréats de Travail	I. Claeys, J.-L. Pottier, C. Vos
25/06/19	AFSCA: 44ème réunion de concertation	I. Claeys, J.-L. Pottier, F. Vercruyssen, A. Briclet, J. Cuypers
26/06/19	AFSCA: Comité Consultatif	J.-L. Pottier
2/07/19	AFCA: Réunion de concertation concernant la proposition de modification de certains A.R.	P. Bouillon, I. Claeys, J.-L. Pottier, F. Vercruyssen, A. Briclet, J. Cuypers

L'ÉTERNELLE QUÊTE DU GOÛT



Les porcs Duroc d'Olives profitent d'une alimentation spécialement composée de céréales et d'huile d'olive. Et cela se goûte. Avec Duroc d'Olives, vous avez l'assurance de manger une viande de porc saine, tendre et savoureuse.

VOUS VOULEZ EN SAVOIR PLUS ?

Allez voir sur www.durocdolives.be.



LARD DE POITRINE LAQUÉ ET SALADE D'ÉTÉ

Ingrédients

4 tranches de lard de poitrine - Duroc d'Olives en cuisson lente - 1 cuillère à soupe de vinaigre balsamique - 3 cuillères à soupe d'huile d'olive Duroc d'Olives extra - 3 cuillères à soupe de sauce soja - 1 bouquet de coriandre - 100 grammes de carottes râpées - Quelques jeunes oignons - ½ salade romaine - 100 grammes de jets de soja - 100 grammes de miel d'acacia - 50 grammes de ketchup au curry - 1 cuillère à soupe de mélange cinq épices chinois en poudre

Préparation

Préparez une sauce laquée avec le miel, 2 cuillères à soupe de sauce soja, le ketchup et le mélange cinq épices. Pour la salade, mélangez la salade romaine, les jets de soja, les carottes, les jeunes oignons, la coriandre, le reste de sauce soja, le vinaigre et l'huile d'olive et assaisonnez de sel et poivre. Faites griller le lard des deux côtés. Enduisez le lard de sauce laquée et servez-le accompagné de la salade.



IMPERIAL PRÉSENTE:

Délicieux Filet de Poulet Champignons des Bois


**DISPONIBLE À
PARTIR DE
S38**



- ✓ Préparé avec 7 types de champignons des bois différents afin d'obtenir un filet appétissant avec un beau visuel qui attirera l'attention dans votre comptoir.
- ✓ Savoureux, sain et avec une divine croûte braisée.
- ✓ Idéal comme produit saisonnier.



DEMANDEZ NOS PRODUITS À VOTRE REPRÉSENTANT OU À VOTRE GROSSISTE