

MERCI DE TOUT CŒUR À TOUS LES BOUCHERS ARTISANAUX ET À LEURS COLLABORATEURS, QUI CONTINUENT, DANS LA CHALEUR DE LA BATAILLE, À PROPOSER UN BON MORCEAU DE VIANDE À TOUS CEUX QUI RESTENT À LA MAISON!

MOT DES PRÉSIDENTS

La Fédération Nationale est particulièrement fière d'avoir vu ses bouchers artisanaux se joindre aux médecins, au personnel soignant et aux experts, à tous les chefs d'entreprise et leur personnel dans les secteurs essentiels, ... pour faire partie de l'équipe de héros, qui en ces temps de crise, sont au service de la population.

Avec l'arrivée de la 2ème vague de coronavirus en pleine période de vacances, beaucoup de bouchers n'ont malheureusement pas pu partir, après une année de dur labeur dans des conditions particulièrement stressantes, pour se détendre et laisser derrière eux les soucis de leur boucherie. Pour beaucoup de chefs d'entreprise, cela aura donc été une période de vacances en mode mineur.

S'il est clair que la 1ère moitié de 2020 a surtout été marquée par la crise du Covid 19, il convient tout de suite d'ajouter que nous pouvons nous estimer heureux que nos boucheries aient pu rester ouvertes pendant la crise et que nous ayons pu continuer à servir fidèlement nos clients. Beaucoup de chefs d'entreprise dans d'autres secteurs n'ont pas eu cette chance et ont été obligés de fermer. Dans notre secteur, nous avons pu continuer à gagner notre vie, alors que beaucoup de collègues d'autres secteurs ont de l'eau jusqu'au cou.

Nos bouchers se sont étonnamment vite adaptés à toutes ces règles changeantes, investissant dans la protection en plexiglas pour le magasin, les gels pour les mains, la protection pour le personnel, ...

Quant aux masques, ils sont encore toujours sujets à discussion. Nous en profitons pour vous rappeler que tout ce qui est sur le marché n'est pas nécessairement conforme à la législation en vigueur. La visière de protection en plastique que nous voyons chez certains collègues ne suffit pas ! Il faut porter un masque sous la visière pour être en ordre pour servir les clients. Le masque est censé COUVRIR la bouche et le nez, ce qui veut dire qu'il ne peut y avoir de projections virales ni par la bouche ni par le nez. La visière seule ne satisfait pas à cette exigence.

Nous avons également appris que certains bouchers, pour contourner l'obligation de porter un masque, demandaient une attestation à leur médecin traitant pour avoir une dispense. Ce n'est pas une bonne idée si on veut lutter contre la propagation du virus, mais en outre, une telle attestation ne peut être délivrée qu'aux bouchers asthmatiques. Supposant que tous

les membres ne sont pas subitement tombés malades, nous vous demandons de faire preuve de civisme. Il faut prendre l'obligation de port du masque au sérieux, car ce n'est qu'en respectant la législation en vigueur que nous pourrions venir à bout du virus. Il est donc dans l'intérêt de tout un chacun de respecter l'obligation de port du masque.

La saison des BBQ sera également différente des autres étés. Le Covid 19 nous imposant des restrictions, nous ne pouvons pas faire la fête comme les autres années. Tous les grands festivals et fêtes sont supprimés et les BBQ doivent se dérouler à la maison et dans la bulle sociale. Cela aura évidemment des répercussions sur nos revenus, mais le côté positif de toute la crise, c'est que le consommateur a redécouvert le boucher artisanal et que nous devons profiter de cette occasion pour démontrer notre plus-value et le caractère unique de chaque boucher.

Le planning des soirées d'info d'automne a entretemps été établi et nous espérons que nous pourrions nous réunir en automne. Vous trouverez les dates dans ce numéro. La Fédération Nationale respectera évidemment les obligations légales pour que ces soirées se déroulent en toute sécurité. Si des changements devaient survenir à ce sujet, nous vous en tiendrons bien entendu informés.

Vous pouvez trouver toutes les infos sur le coronavirus sur notre site web www.bb-bb.be. Tant les infos concernant votre entreprise que les infos importantes pour votre personnel sont adaptées dès qu'il y a du nouveau. Tenez-vous au courant en jetant régulièrement un coup d'œil sur notre site web ou notre page Facebook.

Restez en bonne santé, prenez bien soin de votre famille et de votre personnel et surtout gardez courage. Il y aura certainement encore une vie après la crise !



Philippe Bouillon, co-président



Ivan Claeys, co-président



CORONAVIRUS

OÙ PUIS-JE TROUVER DES INFORMATIONS SUR LA CRISE DU CORONAVIRUS ?

Vous pouvez bien sûr suivre l'évolution en ce qui concerne le coronavirus COVID-19 en détail via la presse.

Personne ne doit plus être convaincu de la gravité de l'affaire.

L'impact sur les entreprises est énorme, c'est pourquoi des mesures d'aide sont prévues.

Celles-ci peuvent être regroupées en aides fédérales qui s'appliquent à chaque entreprise et celles adoptées

par les Régions (Flamande, Wallonne et Bruxelles-Capitale) dont vous ne pouvez bénéficier que si vous êtes actif dans la région concernée.

Nous essayons de vous informer du mieux que nous pouvons, y compris en ce qui concerne les lignes directrices données par l'AFSCA et tout autre organisme.

Consultez régulièrement notre site web www.bb-bb.be, en particulier la Section Corona et notre page facebook.



LA CRISE DU CORONAVIRUS VUE SOUS UN AUTRE ANGLE ...

Le monde se trouve à la croisée des chemins et il y a des choix à faire après la crise exceptionnelle que nous avons vécue ces derniers mois. Sera-ce un retour à la situation d'avant-corona ou allons-nous résolument changer de cap et saisir en tant que secteur les opportunités qui se présentent à nous ?

Nous sommes convaincus que cette crise a pas mal de possibilités à offrir aux bouchers artisanaux, à condition que le secteur ait le courage de saisir à pleine main les opportunités et les défis qui se présentent à lui et de sortir de sa zone de confort. Qui aurait imaginé il y a quelques mois que dans cette crise à l'échelon mondial, le secteur de la boucherie serait un des principaux piliers pour fournir à la population les denrées alimentaires dont elle avait besoin ? Qui aurait imaginé il y a quelques mois que le consommateur redécouvrirait la boucherie artisanale ? Qui aurait imaginé il y a quelques mois que nous ne payerions plus cash chez le boulanger et le boucher ? Qui aurait imaginé il y a quelques mois que les achats en ligne deviendraient monnaie courante chez les bouchers ? etc... etc...

En tant que fédération professionnelle, nous sommes vraiment fiers de nos membres. À de très rares exceptions près, tout le monde s'est très vite adapté aux normes en vigueur, sans ronchonner et sans se lamenter. Être au service de la clientèle s'avère a posteriori être une très bonne chose pour l'artisanat.

La confiance que les artisans inspirent aux consommateurs est plus grande que jamais et tout le mérite vous en revient. J'espère que quand la crise se sera calmée, les consommateurs n'oublieront pas qui s'est battu pour eux !

ALLER CHEZ LE BOUCHER ARTISANAL EST À NOUVEAU TENDANCE !

En dehors de ceux qui livrent surtout aux restaurants, entreprises, écoles, crèches, etc., les bouchers n'ont pas vu leur chiffre d'affaires diminuer pendant la crise du coronavirus.

Beaucoup de membres ont habilement réagi à la situation : ils ont suscité un sentiment de confiance chez le client en s'adaptant très vite à la nouvelle situation et en appliquant immédiatement les prescriptions de sécurité dans leur entreprise. Les

clients se sont sentis en sécurité et ont vu que, contrairement à ce qui se passait dans les grandes surfaces, tous les produits étaient disponibles.

Les investissements supplémentaires et inattendus en matériel de sécurité, en plexiglas pour les comptoirs, en désinfectants pour le personnel et les clients, etc. ont été faits de bonne grâce et a posteriori, cela s'est certainement avéré payant. Le boucher a rassuré le client et l'a convaincu de se désinfecter les mains et de garder ses distances.



CORONAVIRUS

Le confinement a eu quelques bons côtés pour notre secteur. Pendant le confinement obligatoire, le consommateur a réappris à cuisiner. Soutenu par les conseils du professionnel, il a osé se lancer dans de nouvelles expériences culinaires. Plus d'un de ces « chefs » a ainsi redécouvert le « goût » des produits de qualité du boucher artisanal : il a appris à le réapprécier. Et avec le service qu'ils ont offert aux clients, nos bouchers ont certainement réalisé une excellente opération en matière de fidélisation.

Nous étions à la croisée des chemins, avec d'un côté la perte des livraisons à l'horeca et de l'autre, le retour des consommateurs. Les dépenses pour les courses journalières ont augmenté par ménage et les bouchers en ont bien profité.

Par ailleurs, une nouvelle génération de jeunes consommateurs a découvert le boucher artisanal présent dans les environs. L'arrivée de ces jeunes a entraîné de nouveaux défis à relever. Les jeunes ont l'habitude de commander et de payer en ligne des produits qui leur sont livrés à domicile ou qu'ils vont chercher quand cela leur convient.

Les commandes en ligne sont devenues incontournables, si nous voulons continuer à attirer les jeunes consommateurs après la crise. Et là aussi, les bouchers ont très bien réagi. Ils ont très vite installé des points d'enlèvement et/ou mis au point des systèmes d'enlèvement. Si on ajoute à cela le retour des livraisons à domicile, on peut dire que le boucher s'est bien adapté.

LA CRISE A REVALORISÉ LE MÉTIER DE BOUCHER ARTISANAL

S'il y a un point positif à retirer de cette crise, c'est qu'il faut à nouveau compter avec le boucher artisanal. Avec les règles de confinement et le télétravail, les consommateurs redécouvrent les commerces spécialisés dans leur quartier. L'idée des achats locaux est soutenue par les autorités, qui ont conçu divers sites web permettant aux consommateurs de contacter les commerçants locaux par un simple clic de souris.

PROXIMITÉ

Si un certain public achetait déjà dans les commerces spécialisés avant la crise, les changements provoqués par le coronavirus – la crainte du virus, le télétravail, les rayons vides dans les supermarchés, ... – ont massivement poussé les consommateurs à acheter dans les commerces spécialisés près de chez eux, ce qui leur a en outre fait redécouvrir le service offert par l'indépendant. Les bouchers en ont évidemment profité.

LE WEBSHOP

10 milliards d'euros : voilà le montant annuel consacré aux achats en ligne. Que d'occasions à portée de main ! Beaucoup de bouchers avaient déjà lancé un site web avant la crise, y faisant la promotion des achats en ligne. Pour ceux qui

ne l'ont pas encore fait, il est temps de s'y mettre. Pour la réalisation d'un webshop, il existe diverses possibilités, d'un système Wordpress à créer vous-même à des constructeurs professionnels comme Magento, Virtuemart ou Hikashop, qui permettent des méthodes de paiement plus complexes.

Sachez que vous avez intérêt à opter pour un système où le client paie à l'avance. Cela vous permet d'éviter les files d'attente dans votre magasin et d'être certain d'avoir votre argent.

UN BON SYSTÈME ET UN BON LOGICIEL SONT IMPORTANTS POUR GAGNER DU TEMPS

Tâchez d'avoir un bon système, où toutes les commandes arrivent au même endroit. Évitez les erreurs et utilisez le webshop intelligemment. N'acceptez plus les commandes par mail, fax, téléphone, et faites la promotion du webshop.

L'augmentation des ventes en ligne permet au boucher de mieux planifier son travail et d'avoir plus de temps à consacrer au métier proprement dit.

Un système de vente en ligne vous fournira en outre du matériel chiffré sur votre entreprise, ce qui vous donnera par exemple un meilleur aperçu de ce qui se vend bien, de ce qui doit sortir de l'assortiment, des tendances, des dépenses par client, etc...

Cela réduira en outre les erreurs humaines, un gros avantage pour votre caisse.

Tout cela vous fera gagner du temps et améliorera l'ambiance de travail.

LES COMMERCE SPÉCIALISÉS DOIVENT COLLABORER

Nos rues sont actuellement envahies par les centaines de camionnettes qui déposent un peu partout leurs colis. Si quelques entreprises locales se mettaient ensemble et lançaient une communauté numérique, cela permettrait non seulement de réduire le nombre de véhicules sur la route mais aussi de diminuer quelque peu le coût de livraison. Les jeunes consommateurs se souciant davantage de leur environnement, on peut très bien remplacer la camionnette par un vélo électrique !

Le client pourrait commander sur un seul compte et voir sur la plate-forme numérique de la communauté tous les produits du boucher, du boulanger et du poissonnier locaux. Les commandes pourraient se faire jour et nuit et les livraisons dès que chaque commerçant aurait rempli le panier du client. Le coût de livraison pourrait alors être divisé entre les commerçants participants et le client recevrait tout en une fois chez lui. Une opération win-win tant pour le commerçant que pour le consommateur.



CORONAVIRUS

Beaucoup de bouchers ne livrent pas à domicile, parce qu'ils pensent que ce n'est qu'un coût. Mais personne ne demande que les livraisons soient gratuites. On peut très bien compter des frais de livraison. Les grandes surfaces le font aussi et c'est accepté. La plupart des bouchers qui livrent à domicile comptent des frais de livraison à partir d'un certain montant d'achat. Il faut évidemment appliquer un système fiable et efficace.

En livrant à domicile, vous atteignez également des clients qui n'ont pas beaucoup le temps de venir au magasin ou ne peuvent pas faire leurs courses seuls en raison des circonstances. .

METTEZ VOTRE ENTREPRISE EN VALEUR AVEC UN BEAU SITE WEB ET UTILISEZ LES RÉSEAUX SOCIAUX COMME FACEBOOK

FACEBOOK offre d'énormes possibilités. Faire de la publicité sur cette plate-forme ne coûte pas grand-chose. Avec le confinement, le temps que les gens passent sur Internet a considérablement augmenté et ils commandent plus facilement en ligne. Si vous publiez de temps en temps un post sur Facebook, par exemple pour parler du délicieux pâté qui se trouve dans votre four ou du plat du jour que vous venez de faire, cela mettra l'eau à la bouche des consommateurs, surtout quand ils verront la photo.

Postez un tweet pendant que vous êtes occupé et vous aurez en un minimum de temps une série de followers, c'est-à-dire d'acheteurs potentiels.

Un chouette site web, c'est votre fenêtre sur le monde. Utilisez la technologie pour faire connaître votre entreprise auprès d'un grand public. Réalisez un webshop avec de belles photos et des prix honnêtes. Changez régulièrement le contenu et les photos et expliquez ce que vous faites. Cela mettra votre entreprise en valeur et tout le monde vous connaîtra rapidement dans les environs.

Nous vous souhaitons beaucoup de succès dans vos démarches!

IL FAUT À NOUVEAU COMPTER AVEC L'ARTISANAT

96% de notre population raffole de son bon petit morceau de viande. Pendant la crise, nous avons pu constater un retour du consommateur chez le boucher artisanal, où il peut acheter sa viande en toute décontraction et en toute sécurité et où il peut en outre profiter des conseils avisés d'un professionnel.

S'il va de soi que nous sommes très contents de la reconnaissance renouvelée que le grand public témoigne au boucher artisanal, il est tout aussi évident que la revalorisation de la qualité de notre viande belge était absolument nécessaire. Le secteur de la viande mise à fond sur la santé et sur la durabilité et il peut franchement être récompensé pour ses efforts ...

J'espère seulement que quand tout sera revenu à la normale, le consommateur n'oubliera pas ces efforts !

INFO CORONAVIRUS (4)

Des mesures supplémentaires pour renforcer la double stratégie de lutte contre le rebond du Coronavirus

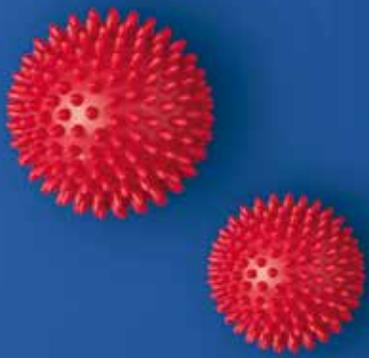
COMMUNIQUÉ DE LA PREMIÈRE MINISTRE, SOPHIE WILMÈS APPROCHE NATIONALE

A ce titre, à partir du mercredi 29 juillet et pendant au moins quatre semaines (jusque fin août), il a été décidé que :

- Jusqu'à présent, la bulle sociale de chaque individu se limitait à 15 personnes par semaine. A partir de mercredi, elle passera à 5 personnes, toujours les mêmes, pour les quatre prochaines semaines - et ce, pour un foyer tout entier et non plus par personne. Les enfants de moins de 12 ans ne comptent pas dans ces 5 personnes. Ces 5 personnes sont des gens en plus du foyer avec qui des contacts rapprochés ont lieu, c'est-à-dire des contacts pendant lesquels les distances de sécurité

ne sont pas toujours assurées.

- Les rassemblements non-encadrés comme les réunions de famille ou entre amis seront limitées à un maximum de 10 personnes (enfant de moins de 12 ans non-compris). Cette limite s'applique également aux réceptions et aux banquets.
- Pour les événements encadrés et régis par des protocoles, les bourgmestres ont la charge de réévaluer de façon scrupuleuse les activités qu'ils organisent ou qu'ils ont déjà autorisés sur leur territoire, eu égard à l'évolution épidémiologique. De toute manière, les événements attirant un large public seront strictement limités à un maximum de 100 personnes en intérieur et 200 personnes en extérieur avec le port du masque



CORONAVIRUS

obligatoire. Ce nombre maximal ne peut être atteint qu'à la condition du respect strict des règles de sécurité et des protocoles.

- Le télétravail est fortement recommandé quand c'est possible afin d'éviter trop de contact entre collègues.
- Les règles précédemment en vigueur dans les magasins, à savoir le fait de faire ses courses seul (ou accompagné d'un mineur vivant sous le même toit ou une personne ayant besoin d'une assistance) pour une durée de 30 minutes (sauf en cas de rendez-vous) sont rétablies.
- Afin d'éviter certaines affluences dans des endroits très fréquentés du pays, la mesure qui visait à accorder des trajets en train gratuits aux citoyens sera reportée en septembre.
- Le tracing sera accentué dans certaines situations spécifiques où le risque d'épidémie est plus élevé car les individus sont « activement présents », c'est-à-dire en mouvement. Dans ces endroits, des informations de contact seront également demandées, comme dans les centres de bien-être et les cours de sport. Une liste complète des lieux concernés sera publiée dans le décret ministériel. A cet égard, ils seront soumis aux mêmes obligations que le secteur de l'Horeca.

APPROCHE LOCALE

Le Conseil national de Sécurité insiste pour que les autorités locales prennent des mesures fermes dans leur commune si la situation épidémiologique se détériore. Ils reçoivent les données épidémiologiques des autorités régionales et disposent de toute la possibilité d'intervenir si la situation l'exige.

Le chèque-consommation est disponible : jusqu'à 300 € en plus pour soutenir l'économie locale.

Le 17 juillet 2020 a paru l'A.R. permettant de récompenser vos collaborateurs ayant travaillé très dur, sans qu'il y ait beaucoup de frais liés à cette récompense, étant donné l'application d'un régime fiscal et ONSS favorable.

La valeur minimale d'un chèque-consommation est de 10 €. La valeur totale ne peut pas dépasser 300 €. Jusqu'à ce montant maximum, il n'y a ni cotisation ONSS ni précompte professionnel dus et il est déductible comme frais professionnel.

Le chèque-consommation est un coup de pouce important pour soutenir notre économie locale et pour aider nos commerçants belges à se redresser après une période économiquement difficile.

Le chèque peut être émis sur papier ou sous forme électronique et dans les :

- établissements horeca ;
- établissements culturels, reconnus, agréés ou subventionnés par l'autorité compétente ;
- associations sportives pour lesquelles il existe une fédération, reconnue ou subventionnée par les Communautés ou appartenant à une des fédérations nationales.

- entreprises du commerce de détail, ayant été obligatoirement fermées plus d'un mois, offrant des biens ou des services au consommateur (pas en ligne ou à distance) ET satisfaisant à la définition de microsociété, c.à.d. ne dépassant pas plus d'un des critères suivants :
- moyenne annuelle des effectifs de personnel : maximum 10 ;
- chiffre d'affaires annuel, à l'exclusion de la taxe sur la valeur ajoutée : 700.000 €;
- total du bilan : 350.000 €.

Le chèque peut être commandé chez une société émettrice agréée (Edenred, Monizze, Sodexo).

Le chèque a une date de validité jusqu'au 7 juin 2021 et peut être émis par l'employeur jusqu'au 31 décembre 2020.

L'octroi d'un chèque-consommation peut être obligatoire, s'il a été prévu par une convention collective de travail conclue au niveau sectoriel.

Si ce n'est pas (encore) le cas, l'octroi du chèque est également possible via une CCT au niveau de l'entreprise ou via une annexe à ajouter au contrat de travail.

CHÔMAGE TEMPORAIRE

Le système actuel de chômage temporaire pour force majeure reste valable jusqu'au 31 août 2020 compris. Le gouvernement a décidé qu'à partir du 1er septembre 2020, le chômage temporaire pour force majeure dans les secteurs et entreprises particulièrement touchés était prolongé jusqu'au 31 décembre compris. Secteurs où l'activité économique et l'emploi sont sensiblement réduits en raison des mesures d'urgence prises par le gouvernement pour limiter la propagation du coronavirus : ces secteurs seront explicitement déterminés par la Ministre de l'Emploi (très probablement via une liste de codes NACE).

Indépendamment du secteur d'activité de l'entreprise, le chômage temporaire pour force majeure pourra en tout cas également être invoqué si pendant le 2ème trimestre 2020 (donc entre le 1er avril et le 30 juin), l'entreprise a invoqué le chômage temporaire (pour raisons économiques ou pour force majeure) pour au moins 20% du nombre normal de jours à prester.

Si l'employeur ne satisfait pas (ou plus) aux conditions pour appliquer le chômage temporaire pour force majeure, il peut appliquer le chômage temporaire pour raisons économiques d'une manière élargie.

a) En cas de chômage temporaire pour raisons économiques pour ouvriers :

- jusqu'au 31 décembre 2020, le chômage temporaire complet est possible jusqu'à max. 8 semaines (au lieu de 4), le chômage partiel jusqu'à max. 18 semaines (au lieu de 3 mois).
- les périodes élargies précitées ne portent pas préjudice à des dérogations sectorielles possiblement déjà existantes via un arrêté royal.
- les autres modalités d'application existantes de chômage temporaire pour raisons économiques restent inchangées (notifi-



CORONAVIRUS

cation, formulaire de contrôle, livre de validation, communication de 1er jour de chômage effectif, ...)

b) En cas de chômage temporaire pour raisons économiques pour employés :

- jusqu'au 31 décembre 2020, l'employeur peut avoir recours au chômage temporaire pour raisons économiques pour employés sans devoir satisfaire aux conditions d'accès préliminaires normales, comme les critères pour pouvoir être considéré comme entreprise en difficulté.
- l'employeur devra toutefois pouvoir démontrer qu'il a connu une baisse substantielle de chiffre d'affaires ou de production d'au moins 10% dans le trimestre précédant l'application du chômage temporaire pour raisons économiques, comparativement au même trimestre en 2019 (à prévoir dans le plan d'entreprise : voir ci-après).
- l'employeur doit offrir 2 jours de formation à l'employé en chômage temporaire pour raisons économiques (à prévoir dans le plan d'entreprise).
- le nombre maximum de semaines où les travailleurs peuvent être mis en chômage économique, est augmenté jusqu'au 31 décembre 2020. Le maximum de 16 semaines-calendrier par année-calendrier (en cas de suspension complète) ou de 26 semaines-calendrier par année-calendrier (en cas de travail partiel) est augmenté de 8 semaines.
- la condition d'une convention collective du travail ou d'un plan d'entreprise subsiste. Mais le plan d'entreprise ne doit pas être transmis au SPF Emploi ni être présenté pour approbation à la Commission des Plans d'entreprise. Il faut toutefois en transmettre une copie au conseil d'entreprise ou, à défaut de ce conseil, à la délégation syndicale.
- les autres modalités d'application restent inchangées (notification, formulaire de contrôle, livre de validation, communication de 1er jour de chômage effectif, ...)

Il va de soi que le régime classique de chômage temporaire pour raisons économiques peut encore être utilisé.

INVESTISSEMENT-AMIS ET PRÊT WIN-WIN EN FLANDRE (SUR PROPOSITION DE LA VICE-MINISTRE-PRÉSIDENTE HILDE CREVITS)

Un nombre considérable d'entreprises risquent d'avoir de sérieux problèmes de solvabilité en raison de la crise du Covid-19. Le gouvernement flamand a donc modifié le décret sur le prêt win-win. L'objectif de cette modification est d'encourager les amis, les connaissances et les membres de la famille à investir dans les PME, l'investissement maximum étant de 75.000 €. L'avantage fiscal de cet « investissement-amis » est fixé à 2,5% pour une période de max. 5 ans. En tant qu'entreprise, on peut ainsi acquérir jusqu'à max. 300.000 € de capital. Les maxima par actionnaire et par entreprise ne peuvent pas être cumulés avec le prêt win-win. On peut toutefois opter pour l'octroi d'une partie du montant comme prêt subordonné (prêt win-win) et une autre

partie comme capital (investissement-amis). Un avis concernant cet avant-projet de décret a été demandé au SERV puis au Conseil d'état.

MASQUE BUCCAL EN PLASTIQUE - ALTERNATIVE PAS TOUJOURS SÛRE

Les masques buccaux sont récemment devenus obligatoires dans de nombreux endroits, tant pour le client que pour le professionnel ou le détaillant. Il semble cependant que dans de nombreux secteurs, les couvre-bouches soient également utilisés comme alternative, principalement par les professionnels. Ce type de « masque » n'est toutefois pas suffisant en tant que masque buccal. La bouche et le nez sont à peine couverts ou protégés. La protection du porteur ainsi que de l'environnement est donc insuffisante. Il ne s'agit pas non plus d'un écran facial où tout le visage est alors protégé. Ce raisonnement s'applique partout où un masque buccal est obligatoire !

<https://economie.fgov.be/fr/nouveautés/masque-buccal-en-plastique>

ALLOCATION CORONA COMPLÉMENTAIRE POUR LES INDÉPENDANTS EN INCAPACITÉ DE TRAVAIL

Cette allocation est octroyée par analogie avec le complément temporaire aux allocations pour incapacité de travail primaire pour travailleurs. "De cette manière, l'indemnité de maladie pour indépendant est augmentée jusqu'au niveau du droit passerelle corona", explique la Ministre des Affaires Sociales Maggie De Block.

Le Conseil des Ministres a donc décidé qu'une allocation complémentaire de crise serait octroyée aux indépendants en incapacité de travail pendant la crise du Covid-19. Le montant journalier total du revenu de remplacement pour incapacité de travail est assimilé au montant mensuel estimé du droit passerelle de crise.

La Ministre Maggie De Block explique que par analogie avec le relèvement des allocations d'incapacité de travail pour travailleurs, on fait la même chose pour les indépendants en incapacité de travail. Si l'allocation se situe sous la limite du droit passerelle, le complément est apporté. Cette mesure vaut pour les indépendants et leurs conjoints aidants qui étaient en incapacité de travail depuis le 1er mars 2020 et ce aussi longtemps que le droit passerelle corona pour indépendants sera d'application.

PENDANT LA PÉRIODE ÉCOULÉE, NOUS AVONS REÇU BEAUCOUP DE QUESTIONS DE NOS MEMBRES. NOUS LES PUBLIONS CI-DESSOUS AVEC LA RÉPONSE.

1. Devons-nous, ainsi que le personnel, porter un masque, alors que nous avons investi dans un panneau de séparation en plastique haut d'1m 80, nous séparant des clients ?

Réponse : Conformément à l'arrêté ministériel portant des mesures d'urgence pour limiter la propagation du coronavirus

CORONAVIRUS

Attention! Vous devez pouvoir présenter un plan d'hygiène lors d'un contrôle éventuel. Nous vous proposons gratuitement ci-dessous un exemple, que vous pouvez compléter pour votre entreprise. Les entreprises externes demandent 375€ + TVA pour un plan d'hygiène.

COVID-19, le port d'un masque ou de toute autre alternative en tissu est obligatoire pour toute personne de plus de 12 ans. Un écran facial peut être utilisé pour des raisons médicales.

2. Un masque est-il aussi obligatoire à l'atelier ?

Réponse : Cela vaut aussi pour le personnel en cuisine/à l'atelier sauf pour des fonctions où la distance de sécurité d'1,5 mètre peut être respectée ou via d'autres mesures de prévention efficaces (p.ex. séparation en plexiglas). Si ce n'est pas possible, le port d'un masque est obligatoire (voir aussi BB n°6 du 1er juin 2020).

3. L'écran en plastique (couvre-bouche) peut-il encore être utilisé dans la boucherie ?

Réponse : Non! Un masque doit COUVRIR la bouche et le nez et avec l'écran en plastique, ce n'est pas le cas. Vous pouvez porter un écran en plastique avec un masque en-dessous.

4. Sommes-nous, en tant que boucherie, obligés de fournir du gel désinfectant pour les mains aux clients ? Si tout le monde est servi, quelle en est l'utilité ?

Réponse: Oui, c'est mentionné explicitement dans l'arrêté ministériel portant des mesures d'urgence pour limiter la propagation du coronavirus COVID-19.

5. Devons-nous demander nous-mêmes quelque part l'allocation complémentaire corona ou est-ce que cela se règle tout seul ?

Réponse: Les indépendants en incapacité de travail pendant la crise du Covid-19 auront droit à une allocation corona complémentaire. Cette allocation est octroyée par analogie avec le complément temporaire aux allocations pour incapacité de travail primaire pour travailleurs. De cette manière, l'indemnité de maladie pour indépendant est augmentée jusqu'au niveau du droit passerelle corona. Il a donc été décidé qu'une allocation complémentaire de crise serait octroyée aux indépendants en incapacité de travail pendant la crise du Covid-19. Le montant journalier total du revenu de remplacement pour incapacité de travail est assimilé au montant mensuel estimé du droit passerelle de crise.

Nous citons la Ministre des Affaires Sociales Maggie De Block : "Par analogie avec le relèvement des allocations d'incapacité de travail pour travailleurs, nous faisons à présent la même chose pour les indépendants en incapacité de travail. Si l'allocation se situe sous la limite du droit passerelle, nous apportons le complément." Cette mesure vaut pour les indépendants et leurs conjoints aidants qui étaient en incapacité de travail depuis le 1er mars 2020 et ce aussi longtemps que le droit passerelle corona pour indépendants sera d'application.

PROLONGATION DE DEUX MESURES TEMPORAIRES

1. Mesure temporaire de crise de droit passerelle (volet 'interruption obligatoire').

Ce volet de la mesure temporaire de crise est prolongé **jusqu'au 31 décembre 2020 compris**. Cette prolongation, pour la période de septembre à décembre, concerne les indépendants qui selon l'arrêté ministériel doivent obligatoirement encore rester fermés et ce quelle que soit la durée de la cessation forcée. Pour l'instant, cela concerne principalement les indépendants actifs dans le secteur événementiel au sens large et ceux qui en dépendent. Les indépendants qui n'organisent généralement que des événements restant interdits en septembre (et éventuellement les mois qui suivent) peuvent transformer leur activité indépendante en par exemple l'organisation de plus petits événements (genre bars d'été, festivals à petite échelle, ...). Une telle transformation d'activité **n'empêche pas** l'octroi de la mesure temporaire de crise de droit passerelle.

2. Mesure temporaire de crise de droit passerelle (volet 'interruption volontaire').

Ce volet de la mesure temporaire de crise n'est **pas prolongé** et cessera donc d'exister **après le 31 août 2020**.

3. Mesure temporaire de droit passerelle de soutien à la reprise : prolongation jusqu'au 31 octobre 2020 compris

(mais possibilité de prolonger encore la mesure, en fonction de l'évaluation de la situation, jusqu'au 31 décembre 2020). Cette prolongation vise les indépendants qui ont déjà pu reprendre leur activité indépendante, mais ont été particulièrement touchés, au moins jusqu'au 3 mai 2020, par les mesures de fermeture imposées par le Conseil National de Sécurité, comme entre autres : l'horeca, certains commerces de détail non-alimentaires, les coiffeurs, les esthéticiennes, ...

! Attention : les **conditions d'octroi** de la mesure temporaire de crise de droit passerelle et de la mesure temporaire de droit passerelle de soutien à la reprise **ne changent pas** !

PUIS-JE ENCORE ACCEPTER DES FÊTES?

Oui, mais pour au maximum 10 personnes, les enfants de moins de 12 ans non-compris.

Ceci est aussi bien d'application pour des fêtes à caractère privé organisées chez quelqu'un que pour celles organisées dans une salle de fête, évidemment en respectant les règles imposées.

ATTENTION

Tenez compte du fait que les bourgmestres et les gouverneurs de province peuvent imposer des mesures plus strictes si la situation l'exige



CORONAVIRUS

VOTRE TRAVAILLEUR REVIENT DES VACANCES : QUE FAIRE ?

Scénario n°1 : mon travailleur revient d'une zone verte

Il n'y a pas de problème. Votre collaborateur peut immédiatement reprendre le travail ou continuer à télétravailler si c'était la norme avant les vacances.

Scénario n°2 : mon travailleur revient d'une zone rouge

Le gouvernement a décidé que toute personne de retour d'une zone rouge devait respecter une quarantaine de deux semaines et se faire tester par un médecin. Votre collaborateur doit vous en informer et cela signifie concrètement que vous pouvez lui refuser l'accès au lieu de travail pendant cette période. En cas d'incapacité de travail, votre travailleur a droit au salaire garanti ou à une indemnité de maladie, à condition qu'il puisse présenter un certificat médical valable.

Si votre travailleur n'est pas malade, le médecin délivre ce qu'on appelle un certificat de quarantaine. Cela signifie qu'il est apte au travail mais qu'il ne peut pas venir travailler. Si le télétravail est possible, vous payez au collaborateur le salaire du travail effectué. Si travailler à domicile est impossible, vous le mettez au chômage temporaire pour cause de force majeure.

À partir du 1er septembre 2020, vous appliquez le régime classique si vous ne répondez pas aux conditions applicables au chômage temporaire pour force majeure corona.

Attention ! Si votre travailleur ne présente aucun certificat médical ou de quarantaine valable, son absence est considérée illicite.

Scénario n°3 : mon travailleur revient d'une zone orange

Ce scénario est le moins évident pour les employeurs. Le test et la quarantaine ne sont pas obligatoires pour la zone orange mais fortement recommandés. Si votre collaborateur refuse, vous ne pouvez hélas pas y faire grand-chose. Sans certificat d'incapacité de travail du médecin, vous ne pouvez pas refuser à votre employé l'accès au lieu de travail. Si vous le faites, cela équivaut à un refus d'emploi et vous devez en principe indemniser le travailleur.

Afin de préserver la sécurité des collègues, vous pouvez bien sûr demander au collaborateur concerné de se faire tester. Toutefois, les travailleurs qui ne présentent aucun symptôme ne sont pas obligés de le faire réellement. Dans cette situation, vous pouvez éventuellement convenir avec votre collaborateur de s'isoler temporairement des autres collègues. Il pourra par exemple travailler à la maison, dans un bureau à part ou un espace de travail distinct.

N'oubliez pas : le télétravail occasionnel requiert l'accord des deux parties. Vous ne pouvez donc pas forcer votre collaborateur

à travailler à la maison à son retour d'une zone orange. Il en est de même s'il prend des jours de vacances supplémentaires ou des congés sans solde.

Si votre travailleur est vraiment malade et présente un risque pour la santé de ses collègues, envoyez-le le plus rapidement possible chez le médecin du travail. Votre collaborateur ne peut pas refuser cet examen de contrôle. Selon le résultat du test, votre travailleur aura droit au salaire (garanti) ou à une allocation de chômage temporaire pour cause de force majeure (comme au retour d'une zone rouge).

Attention ! Qu'en est-il du droit aux allocations pour ceux qui partent en vacances vers une zone rouge ?

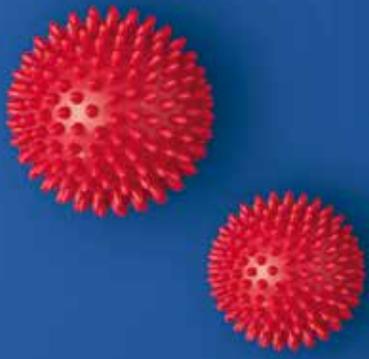
La force majeure suppose une circonstance imprévisible. Les travailleurs qui partent aujourd'hui en connaissance de cause en voyage vers une zone rouge ou toute autre destination faisant l'objet d'une interdiction de voyager doivent à leur retour respecter la quarantaine. Ils ne reçoivent pas d'allocations de chômage parce qu'ils étaient conscients des risques. Il n'est pas question de force majeure dans ce cas. Les voyageurs partis vers une zone verte ou orange reçoivent des allocations en cas de quarantaine, même si la zone devient rouge après leur départ.

Si vous mettez au chômage temporaire un travailleur, veillez à bien conserver son « certificat de quarantaine » officiel. Vous justifiez ainsi votre démarche en cas de contrôle. Si l'ONEM constate une irrégularité, il peut refuser de verser les allocations ou réclamer celles déjà versées à votre collaborateur.

Scénario n°4 : mon travailleur est coincé en vacances à l'étranger

Si votre collaborateur est bloqué à l'étranger par un vol annulé ou parce qu'il ne peut plus quitter la région, il y a en principe force majeure (mais tenez compte de la note encadrée ci-dessus). Dans ce cas, vous ne pouvez pas le forcer à prendre des jours de congé supplémentaires car il a droit à une allocation de chômage temporaire pour cause de force majeure. Vous ne devez donc pas le rémunérer pour les jours d'absence supplémentaires. Ceci vaut également pour les travailleurs placés en quarantaine par une instance tierce après un rapatriement.

Si vous autorisez le télétravail sur le lieu de vacances, les jours prestés sont des jours de travail normaux, pour lesquels vous payez un salaire. Si votre collaborateur choisit de continuer à travailler, cela reste des jours de congé. N'oubliez jamais que le travail de votre collaborateur à l'étranger peut avoir un impact au niveau des cotisations sociales et des obligations fiscales. (Source sdworx)



CORONAVIRUS

Comportement d'achat et comportement alimentaire des Belges en période de coronavirus

L'analyse du comportement alimentaire des Belges est basée sur le traceur de consommation que le VLAM effectue tous les trois ans. Cette enquête quantitative en ligne, menée via le bureau d'étude de marché iVox, questionne chaque jour de l'année, 20 personnes uniques sur leur consommation de la veille. Pour la période janvier-juin 2020, cela fait donc 3.660 personnes interrogées. Les données sont exprimées en 'pénétration journalière'.

Il s'agit du pourcentage de Belges ayant consommé ce produit ou à cet endroit un jour moyen pendant cette période. Ces données sont à chaque fois comparées avec la même période en 2017.

L'analyse du comportement d'achat et des parts de marché des canaux de distribution est basée sur le panel de consommateurs GfK, suivant en continu les achats de 6.000 ménages belges pour le compte du VLAM. Les données du comportement d'achat sont à chaque fois comparées avec la même période de l'année précédente (2019).



En raison des mesures liées au coronavirus, les gens ont beaucoup moins consommé à l'extérieur en avril que normalement. En mai, on a pu noter quelques légères remontées dans ces consommations à l'extérieur (surtout dans la famille et chez des amis), et ces hausses se sont poursuivies en juin. Dans la famille et chez des amis et en cours de route, on a même pu noter les mêmes pénétrations journalières qu'en juin 2017. Les consommations au travail et dans l'horeca ont également réaugmenté en juin, mais elles sont quand même restées un peu en-dessous du niveau de 2017. 21% de pénétration journalière pour le

travail/l'école en juin 2020 par rapport aux 30% de juin 2017 et 11% pour l'horeca en juin 2020 par rapport aux 15% de juin 2017. On remarque les mêmes évolutions si on se concentre sur les repas chauds. En juin, nous cuisinions encore toujours plus souvent nos propres petits plats qu'en juin 2017, mais un jour bien précis de juin, 7% des Belges ont quand même mangé un repas chaud à l'extérieur, alors qu'en avril et en mai, ce pourcentage était vraiment négligeable. Cette pénétration journalière de 7% reste quand même inférieure à celle de juin 2017 (13%). Si on considère l'entièreté de la 1ère moitié de 2020, on n'arrive qu'à la

moitié du nombre de repas chauds mangés à l'extérieur comparativement à 2017. Le nombre de repas emportés ou livrés à domicile s'est rétabli après un mois d'avril moindre, se situant juste sous le niveau de 2017 (vu le succès grandissant des repas à emporter et des repas livrés à domicile ces dernières années, on devrait toutefois dépasser ce niveau de 2017 en temps 'normal').

La quasi-disparition de la consommation à l'extérieur a eu pour résultat que dans la 1ère moitié de 2020, la consommation à domicile a augmenté de 11% en volume par rapport à la même période en 2019. Cette augmentation de volume a été la plus élevée au début du confinement et se situait encore toujours à 25% en avril. Depuis lors, l'augmentation de volume a baissé jusqu'à 19% en mai et 11% en juin. Tous les canaux d'achat ont donc enregistré une augmentation du chiffre d'affaires (sauf les marchés en raison des mesures propres qui les touchaient), mais tout le monde n'a pas pu profiter de la situation dans la même mesure. À la mi-mars et en avril, ce sont surtout les supermarchés de proximité et les commerces spécialisés qui ont mieux presté, alors qu'en avril, le hard discount a perdu des parts de marché. En mai et surtout en juin, le hard discount a toutefois récu-



CORONAVIRUS

péré une partie de ses parts de marché au détriment des supermarchés de proximité. Les marchés publics se sont bien rétablis en juin, revenant à des chiffres d'affaires similaires à ceux de juin 2019. Pendant la 1ère moitié de 2020, la chaîne courte a pu enregistrer une augmentation de chiffre d'affaires de 38% par rapport à la 1ère moitié de 2019 (avec +80% en avril et mai et encore +60% en juin). La chaîne courte a ainsi obtenu une part de marché de 1,2% dans la 1ère moitié de 2020 (pour 1,0% dans la 1ère moitié de 2019). La part de marché du bio dans l'ensemble du frais est restée au même niveau que l'an passé (4,2%).

Depuis le confinement, la consommation à domicile de viande et de volaille a augmenté jusqu'au-dessus du niveau de 2019. De ce fait, cette consommation à domicile était de 13% supérieure dans la 1ère moitié de 2020 à celle pour la même période en 2019. C'est aussi spécifiquement le cas pour les diverses espèces de viande, à l'exception de la viande de veau, pour laquelle on note un statu quo. Dans la 1ère moitié de 2020, nous avons pu noter des augmentations de volume de 12% pour le bœuf, de 7% pour le porc, de 15% pour le poulet et de 21% pour les mélanges de viande par rapport à la même période en

2019. En juin, nous remarquons toutefois que pour le bœuf et le porc, les chiffres baissent presque jusqu'au niveau de 2019, alors que pour le poulet et les mélanges de viande, l'augmentation des ventes reste au même niveau qu'en avril et en mai. La consommation à domicile de charcuterie a également connu une évolution positive pendant le confinement, avec pour résultat une augmentation de volume de 8% pour la 1ère moitié de 2020 par rapport à la même période en 2019. L'augmentation des ventes était toutefois plus basse en mai et juin qu'en avril.

Si nous élargissons notre analyse en allant plus loin que la seule consommation à domicile et en examinant la pénétration journalière de viande (% de Belges ayant mangé de la viande un jour moyen), nous notons une baisse comparativement à 2017 (baisse de la consommation de viande à long terme), et ce pour les diverses espèces de viande. Si nous nous concentrons sur la période du confinement, nous ne remarquons qu'un faible impact sur la pénétration journalière totale de viande, mais avec un meilleur score pour le porc et le poulet pen-

dant cette période. En juin, nous notons cependant pour le bœuf une pénétration journalière se situant juste au-dessus du niveau de 2017, alors que les mois précédents, elle était chaque fois en-dessous (suite à la hausse de la consommation à l'extérieur en juin ?).

La consommation à domicile des œufs a fortement augmenté pendant le confinement, avec pour résultat une consommation à domicile dans la 1ère moitié de 2020 de 41 œufs par personne, soit 16% de plus que pour la même période en 2019. Nous redescendons toutefois progressivement vers le niveau de 2019 : +38% en avril, +29% en mai et +13% en juin.

Si nous allons plus loin dans notre analyse que la seule consommation à domicile, nous remarquons une hausse dans la pénétration journalière totale des œufs : un jour moyen entre janvier et juin 2020, 19% des Belges ont mangé des œufs (cuits durs ou à la coque, brouillés ou en omelette, sur le plat, ... mais à l'exclusion des œufs utilisés comme ingrédient pour la cuisson), alors que pendant la même période en 2017, ils n'étaient que 16%. En juin, nous sommes toutefois revenus à la même pénétration journalière qu'en juin 2017.



Notre nouveau magasin donne nos clients plus d'envie d'acheter.

Boucherie Vangramberen, Boutersem

WWW.BOSSUYTSHOPINTERIORS.BE



b FOOD SHOP
BOSSUYT
CONCEPT DESIGN CREATION

CORONAVIRUS

LES BOUCHERS ONT LA PAROLE PARTIE IV

La 2ème vague du Covid 19 est arrivée un peu plus tôt que prévu. Les mesures strictes ont été abandonnées beaucoup trop tôt par les autorités, puis, sous la pression politique, uniquement assouplies, à juste titre semble-t-il. Les gens qui ont tout donné pendant la 1ère vague et étaient en première ligne quand la population était confinée chez elle, ne sont pas encore tout à fait remis des mois passés qu'ils doivent déjà s'y remettre pour la 2ème attaque du virus. Entre autres nos membres, qui dans ce compte-rendu, jettent un regard en arrière et par la force des choses, regardent aussi vers l'avenir !

FRANK DE NUL, LOKEREN



En ce moment, je ressens quand même une certaine déception. Nous n'aurions jamais pensé que la 2ème vague suivrait aussi vite. Nous-mêmes, nous avons toujours exécuté et suivi strictement toutes les mesures imposées par les autorités. Il est plus que probable que pour les bouchers, ce ne sera à nouveau pas de tout repos. Ici, l'horeca est ouvert de manière limitée, mais nous remarquons que cela

effraie encore beaucoup de gens.

La crise du coronavirus n'a pas seulement un impact sur votre vie professionnelle : elle change aussi beaucoup de choses sur le plan privé. Notre vie sociale est partiellement à l'arrêt. Alors que nous avons quand même travaillé plus dur et plus longtemps. Toutes les festivités sont annulées : nous n'avons pas pu fêter mon 50ème anniversaire comme prévu et la désormais célèbre fête annuelle des Bouchers de Lokeren n'aura pas lieu.

De nombreux clients ont annulé leurs petites fêtes. C'est compréhensible et personne ne peut rien y faire. Cette année, il n'y aura pas de grands barbecues et banquets. Heureusement, cette perte sera en partie compensée par les ventes au magasin.

Chez nous personne n'est tombé malade pendant la 1ère vague et dans l'ensemble, nous nous en sommes bien sortis.

Nous n'avons eu que peu de temps pour

reprendre notre souffle. Notre voyage exotique a été annulé par les organisateurs du voyage. Heureusement, nous avons encore pu trouver un B&B dans le Gers en France, une région tranquille avec peu de risques. C'était un autre genre de vacances, mais c'est justement ce qu'il nous fallait pour nous reposer un peu.

Maintenant, il reste à voir comment la 2ème vague va évoluer. Nous continuons évidemment à tout prévoir comme pour la 1ère vague, respectant strictement les mesures imposées. Nous consacrons encore plus de temps à désinfecter et à nettoyer, mais c'est bien nécessaire. Pour la plupart des clients, le respect des mesures n'a jamais posé problème. Nous n'avons eu qu'un seul client qui a refusé de porter un masque.

L'avenir me semble quand même un peu incertain et je me pose pas mal de questions. Quand allons-nous être débarrassés de ce virus ? Les clients resteront-ils fidèles à l'artisan après la crise ?



Vleeshal De Nul, Lokeren

Mon conseil : je pense qu'il est surtout important pour tout le monde de continuer à nous engager et à fidéliser notre clientèle, mais également de prendre le temps de nous reposer et de nous détendre, afin de ne pas sombrer nous-mêmes. Nous devons veiller à maintenir notre résistance à niveau, afin de nous exposer le moins possible aux maladies.

MARC HAEGEMAN, GENTBRUGGE

Je ne m'attendais pas à ce que la 2ème vague arrive si vite et je pense que tant qu'il n'y aura pas de médicament/vaccin sur le marché, nous aurons encore des apparitions du virus, locales ou non. Que nous devons respecter toutes les règles et mesures, tombe sous le sens : tout le



CORONAVIRUS



monde doit faire ce qui est imposé. Ce n'est qu'ainsi que nous aurons le contrôle de la situation. Une situation à propos de laquelle je ne me sens personnellement pas très à l'aise, parce qu'on nous enlève quand même une grande partie de notre liberté. Mais je me rends aussi compte qu'il s'agit d'une crise au niveau mondial et que des mesures exceptionnelles sont nécessaires.

Avant les assouplissements, nous avons remarqué que les restaurants, les chaînes de hamburgers et de pizzas étaient vite passés aux plats à emporter. Entretemps, beaucoup de bouchers ont

aussi choisi cette option. Au fur et à mesure des assouplissements, la situation est redevenue normale dans le magasin. Par précaution, nous avons toutefois annulé tous les services traiteur jusque fin août.

Aujourd'hui, nous devons pleinement nous concentrer sur la 2ème vague. Si nous avons l'expérience de la 1ère, nous devons quand même rester vigilants. Nous devons continuer à porter un masque et la désinfection et le lavage des mains font entretemps partie de notre routine.

L'impact de cette crise sur notre travail et sur notre vie privée est énorme. Vu la limitation de notre liberté, il n'y a qu'une chose à faire : rester à la maison et travailler. Heureusement, personne n'a été malade dans nos environs immédiats. Nous avons toutefois envoyé préventivement quelques personnes à la maison. Après l'agitation de la 1ère vague, nous avons besoin d'un peu de repos, et nous sommes partis quelques jours en Normandie avec la famille. En respectant évidemment toutes les mesures de sécurité.

À Gand, la ville a aménagé des plaines

de vacances Corona. Malheureusement, ces plaines s'approprient nos places de parking.

Nous espérons que la 2ème vague ne sera pas aussi grave que la 1ère. Au magasin, le coronavirus reste le sujet de discussion du jour. Les clients réagissent souvent avec étonnement, trouvant que les autorités ont trop rapidement lâché du lest, ce qui nous a mis dans cette situation.

Tout ce que nous pouvons faire, c'est donner le meilleur de nous-mêmes pour nos clients, en leur proposant tous les jours un bel assortiment de viandes et de charcuteries. Nous devons en outre continuer à tout nettoyer et désinfecter à fond, à nous laver et désinfecter les mains. Il va de soi que tout cela a un coût, en heures de travail, en désinfectants, en moyens de protection du personnel, etc. mais il faut faire avec ...

Je pense que nous allons avoir un avenir tout à fait différent, avec une vie avant le coronavirus et une vie après le coronavirus.

Mon conseil : ne regardez pas trop loin en avant : dans la vie, les choses peuvent très vite changer !

ETIENNE DE VLEMINCK, FOREST



Je suis étonné que la 2ème vague du Covid-19 ait été si vite là. De très nombreux nouveaux clients ont trouvé le chemin de la boucherie artisanale pendant la 1ère vague. Des gens qui voulaient rester plus près de chez eux et qui



Boucherie Marc et Hilde, Gentbrugge

CORONAVIRUS



se sentaient plus à l'aise chez les indépendants des environs. De très nombreux consommateurs ont ainsi appris à réapprécier le boucher artisanal. Je suis donc très satisfait qu'il y ait aussi un côté positif à la crise du Covid-19.

Comme je travaille sans personnel, je n'ai pas de problèmes dans ce domaine. Il a fallu travailler dur ces derniers mois et si cela a porté ses fruits pour les ventes au magasin, nous avons évidemment beaucoup moins vendu pour les barbecues et les banquets. Les gens qui ont dû annuler leur banquet ou BBQ ont pu compter sur ma compréhension. Avec l'arrivée aussi rapide de la 2ème vague, nous n'avons évidemment pas eu beaucoup le temps de souffler. On remarque que les clients ont un peu peur, mais j'essaie de les rassurer.

Entretemps, tout le monde est conscient de l'utilité des mesures prises par le gouvernement et elles sont donc bien suivies. Dans la boucherie, nous mettons à la disposition des clients du désinfectant, des masques, des rouleaux de papier, etc. Je travaille toujours avec un masque.

Je ne pense pas que nous serons vite débarrassés de ce virus, mais je suis fermement convaincu que tout finira par s'arranger. Personnellement, je n'ai pas

pris congé, parce qu'à partir du 20 septembre, je fermerai définitivement les portes de la boucherie derrière moi. Cela fera alors près de 60 ans que j'aurai travaillé dans la boucherie...

Mon conseil : j'espère que les bouchers profiteront de cette crise pour montrer à leurs clients – et surtout les nouveaux, les anciens le sachant depuis longtemps – tout ce que le boucher artisanal a à leur offrir. Donnez-leur un maximum de conseils et faites en sorte qu'ils/elles se sentent à l'aise dans votre magasin. Acheter chez le boucher artisanal représente certainement une plus-value, mais le boucher doit démontrer cette plus-value au quotidien, en proposant à ses clients des produits et un service de toute première qualité. C'est là que réside la clé de son succès !

MARLEEN DE SCHRYVER, BOUCHERIE DE COCK.

De manière totalement inattendue, la 2ème vague a commencé beaucoup plus tôt que prévu. Après tous les efforts de ces derniers mois, nous nous sentons quand même un peu inquiets, déçus et impuissants.

La période écoulée a eu une influence sur notre travail mais aussi sur notre vie privée. Nous avons été forcés d'adapter

notre manière de travailler, ce qui était un peu plus fatigant, et le virus ne pouvait pas et ne peut pas être écarté de notre vie quotidienne. On y est confronté en permanence. Je n'ai presque pas vu ma propre fille et le reste de la famille, tout en étant inquiète qu'il puisse leur arriver quelque chose. Ma fille est asthmatique comme moi. Elle exerce une profession de contact et doit parfois travailler à Rotterdam. Elle prend souvent le TGV, où monte un public international de toutes origines. Autant d'éléments qui ajoutent encore à l'inquiétude...

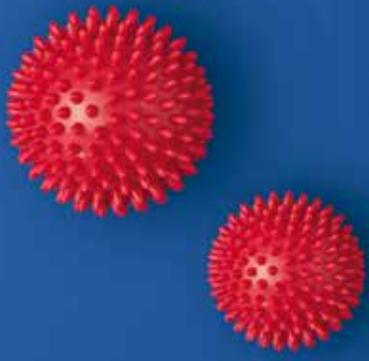
Heureusement, notre personnel a été épargné par la maladie, mais parmi les clients, il y en a quand même eu cinq qui ont perdu leur mère ou leur père.

Nous ne prenons aucun risque. Aucun de nos extras du week-end ne peut venir, même pas pour faire la vaisselle, à moins de travailler à la maison pour leur profession habituelle.

Cela a été une période très difficile, où nous avons presté de longues heures de travail. Les vacances sont tombées dans la période d'assouplissement des mesures, mais nous n'avons pas vraiment récupéré.

Je remarque encore de la peur chez les clients, mais quand même un peu moins qu'au début de la crise. Comme chefs d'entreprise, nous devons continuer comme nous étions occupés et continuer à respecter strictement les mesures. Nous devons rester vigilants sans rappeler sans arrêt aux clients les risques du Covid-19. Cela ne rend personne heureux. Nous essayons de relati-





CORONAVIRUS



BVBA Keurslagerij De Cock-De Schryver, Delftinge

viser la situation, car se plaindre et dramatiser, tout le monde peut s'en passer, tant la clientèle que le personnel. Je considère que leur remonter le moral fait partie de notre travail.

Nous attachions de toute façon déjà beaucoup d'importance à l'hygiène et à la désinfection avant la crise du Covid-19. Déjà avant le confinement, tous les téléphones, poignées de porte, interrupteurs, touches d'appareils, etc. étaient désinfectés chaque semaine. Il va de soi que c'est encore plus fréquent maintenant, mais il faut ce qu'il faut. Nos clients avaient déjà l'habitude dans ce domaine. Nous portons un masque depuis le début du confinement. Nous constatons qu'il n'y a qu'une très faible minorité de nos clients qui oublie de temps en temps son masque ou qui oublie de le mettre. Nous le leur signalons gentiment et tout rentre alors parfaitement dans l'ordre.

Tous les indépendants ont dû faire des frais pendant la crise, mais il est difficile d'en évaluer le montant. Prenez par exemple le gel désinfectant à l'entrée du magasin et aux caisses, le placement de

plexiglas, la fourniture de masques et de panneaux d'information, les détergents supplémentaires, etc. Combien est-ce que tout cela coûte ?

Suite à l'appel à payer davantage sans contact, les transactions par bancontact ont énormément augmenté. Nous payons 400 € par mois pour les transactions, ce qui est scandaleux, et il y a alors encore les chèques-repas et payconiq.

Mais il y a aussi eu des changements qui en valent la peine. Comme par exemple les investissements dans le rayonnage extérieur, les boîtes réfrigérantes et les éléments réfrigérants pour l'enlèvement des commandes. Nous pouvons placer beaucoup de commandes sur le rayonnage, ce qui est certainement très apprécié des clients.

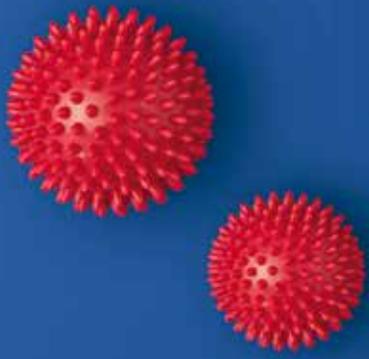
Pour nous, l'annulation des BBQ et des banquets représente un sérieux manque à gagner, que nous ne pourrons plus récupérer. Les récents investissements dans ce domaine ne nous rapportent rien pour l'instant, mais nous ne nous plaignons pas, car nous pouvons encore nous rattraper avec notre magasin, les

chefs d'entreprise dans l'horeca pas. Les gens de notre "équipe extérieure" comme je les appelle, n'ont plus de travail à cause de la crise. Il s'agit surtout de flexijobbers, qui aiment arrondir leurs fins de mois, et cela s'envole maintenant en fumée. Ils sont évidemment très déçus de ne plus pouvoir venir travailler. Pour la plupart d'entre eux, c'était un supplément bienvenu. Et n'oublions pas non plus que pour beaucoup de personnes, le travail représente aussi un contact avec le monde extérieur. Il faut faire attention à ce que les gens ne soient pas trop isolés, par exemple quand ils vivent seuls. La solitude était déjà un gros problème de notre société, mais il est devenu encore plus sensible avec la crise du coronavirus.

Je ne pense pas non plus que la reprise des banquets soit pour tout de suite. Les fêtes prévues qui avaient été préparées pendant la période de l'assouplissement, sont toutes une nouvelle fois annulées. Pour beaucoup, c'est déjà la 2ème fois que la fête est annulée. Je ne vois pas les gens se mettre tous à organiser des fêtes supplémentaires après la crise. Ce n'est pas seulement la peur après cette période difficile, c'est aussi la diminution des réserves financières. J'ai vraiment eu de la peine pour tous ceux qui se réjouissaient de pouvoir organiser une fête et ont dû à nouveau l'annuler. Pour nous non plus, ce n'est pas drôle.

Organiser un banquet, c'est beaucoup de travail supplémentaire : les offres de prix, le suivi des bons de commande, l'échange d'e-mails, ... Alors quand on doit quand même tout annuler, c'est décevant et énervant.

Je crains que cette situation soit loin d'être terminée. Il y a un peu d'espoir pour l'instant dans les informations données par les médias et les virologues. Mais nous devons rester positifs. Les gens veulent de temps en temps un peu de distraction et ne veulent pas qu'on leur rappelle constamment l'existence du Covid-19. Nous avons gâté notre personnel avant les congés avec de délicieuses



CORONAVIRUS

pralines artisanales et une chouette lettre de remerciement, pour leur engagement dans ces circonstances exceptionnelles. Cela leur a fait très plaisir et comme chef d'entreprise, c'est chouette de voir à quel point les gens apprécient de telles attentions.

Mon conseil : pour l'avenir, je conseille à tout le monde de rester créatif dans l'assortiment et dans la méthode de travail. Nous devons continuer à innover et à nous concentrer sur la fraîcheur et la qualité au quotidien !

HENK DE VLIAGER, BOUCHERIE HENK, MARIAKERKE



Boucherie Henk, Mariakerke

Nous nous attendions bien à ce que la 2ème vague de cette crise arrive plus vite que prévu. L'ouverture des frontières ne nous semblait pas être une bonne chose. Je vois ce qui se passe avec une certaine crainte, parce qu'ils prédisent que la 2ème vague sera plus

grave que la 1ère, et pas seulement pour notre santé, mais aussi pour la santé mentale des gens et pour l'économie. Pour l'instant, il fait encore beau et les gens peuvent sortir, mais une fois l'automne et l'hiver, cette crise deviendra difficile pour beaucoup de gens. La crise a donné lieu à beaucoup de travail en plus dans la boucherie. Nous remarquons qu'il y a davantage de gens qui achètent local. Pendant la 1ère vague, une grande partie des ventes s'est déplacée vers la « fresh-box », notre système de commandes à emporter. Les clients existants préféraient acheter en ligne que de faire la file dans le magasin. Nous avons aussi attiré beaucoup de nouveaux clients avec notre système de commandes à emporter. Depuis le mois de juin, la situation s'est rééquilibrée : des clients qui ne venaient pas au magasin mais commandaient en ligne, sont revenus au magasin. Beaucoup de clients combinent les deux systèmes : commander en ligne et venir au magasin quand ils ont le temps. Au début de la crise, nous avons adapté nos heures d'ouverture. Nous ne les avons pas remodifiées pour retrouver les horaires d'avant la crise, et nous n'en avons pas l'intention. Les horaires adaptés ne nous ont pas fait perdre de ventes, justement parce que nous avons offert aux clients la possibilité de venir chercher leur commande en dehors de nos heures d'ouverture via le système de la Fresh-Box.

Notre magasin n'est pas grand en superficie, ce qui fait que nous ne pouvons y faire entrer que 3 clients à la fois. Et je ne laisse pas traîner les choses dans le magasin, car je ne m'habitue que difficilement aux files de clients qui attendent dehors.

Nous avons eu 2 membres du personnel malades. Nous ne savions pas si c'était le covid-19 ou pas, parce qu'on ne testait pas à ce moment-là. Ils sont toutefois restés à la maison, parce que la crainte d'une contamination éventuelle et de ses conséquences était trop grande.

Comme les autres années, nous avons pris nos vacances en Belgique. Pour nous, ce n'était donc pas un changement.

Le coronavirus reste le sujet de discussion du jour. Tout le monde en parle mais les gens ont moins peur. Nous faisons de notre mieux pour rassurer les clients. Nous avons acheté une colonne de désinfection et nous en sommes très satisfaits. C'était un bon investissement. L'obligation de port du masque est très bien suivie, nous n'avons aucun problème avec cela. Nous avons déjà un bon plan de nettoyage et nous l'avons maintenu.

Les règles actuelles (masque, distance, désinfection) feront encore partie de notre vie pendant tout un temps. C'est déjà une habitude pour beaucoup de personnes. Les clients apprécient les efforts que vous faites pour respecter toutes les mesures. Cela les préoccupe vraiment. Parfois, vous entendez qu'ils ne veulent pas aller quelque part, parce que « ce n'est pas sûr ».

Mon conseil : investir dans un système de commandes à emporter nous semble incontournable. Tant pour le client que pour vous-même !



**TOUTES INFOS ET
DERNIÈRES DIRECTIVES
EN MATIÈRE DE LA
CRISE CORONA PEUVENT
ÊTRE RETROUVÉES
SUR NOTRE SITE WEB
WWW.BB-BB.BE.
POUR TOUTS RENSEIGNEMENTS
ET QUESTIONS
TÉLÉPHONEZ
02/735 24 70**