

FEBED

NEWS #20



Quelles sont les réalisations de FEBED en 2022?

Wat heeft FEBED in 2022 bereikt?

Dag van de Drankenhandelaar

Waarborg op blik en PET

Journée du Distributeur en Boissons

Consignes sur les canettes et les bouteilles PET



QUALITÉ QUALITY

QUALITÀ KWALITEIT

QUALITÄT CALIDAD

QUALIDADE



www.gerolsteiner.be

Beste FEBED-lid,
Beste drankenhandelaar,

In dit nummer blikken we even terug op de realisaties van FEBED in 2022. FEBED is betrokken bij heel wat initiatieven die niet altijd zichtbaar zijn voor onze leden. Vandaar dat we het goed vinden om hier even bij stil te staan.

Meer leden hebben deelgenomen aan de Dag van de Drankenhandelaar op 19 november 2022. Ook het thema was nieuw. De feedback van de deelnemers delen we graag met jullie.

Als je de krant openslaat is er veel kans dat je een artikel kan lezen over de invoering van statiegeld op PET en blik verpakkingen. Hoe komt het dat dit een brandend actueel onderwerp is geworden en wat is de actuele stand van zaken?

Voor de rubriek 'Drankenhandelaar in de Kijker' trokken we naar de Westhoek, m.n. Vlamertinge, waar we een boeiend gesprek hadden met de familie Tommelin.

Veel leesplezier met je FEBED News!

GUY DEWULF
Directeur FEBED

Cher Membre de FEBED,
Cher Distributeur en Boissons,

Dans ce numéro, nous revenons sur les réalisations de FEBED en 2022. FEBED s'est impliquée dans plusieurs initiatives qui ne sont pas toujours visibles pour nos membres, c'est pourquoi nous avons jugé utile de prendre un moment pour vous les rappeler.

Les membres ont été plus nombreux que l'année précédente à participer à la Journée du Distributeur en Boissons du 19 novembre 2022. Le thème aussi était nouveau. Nous partageons avec vous le feedback des participants.

Quand vous ouvrez un journal, il y a de fortes chances pour que vous tombiez sur un article qui traite de l'instauration d'une consigne sur les emballages PET et les canettes. Comment ce sujet est-il brusquement arrivé dans l'actualité et quel est l'actuel état des choses ?

Pour la rubrique « Un distributeur en vedette », nous nous sommes rendus dans le Westhoek, plus précisément à Vlamertinge, où nous avons eu un entretien passionnant avec la famille Tommelin.

Bonne lecture !

GUY DEWULF
Directeur FEBED



STRUCTURAL PARTNERS

liantis

Trends
Business Information
— IN SEARCH FOR BUSINESS

ACCENT

COLOFOON/COLOPHON
FEBED NEWS #20

Uitgever/Editeur: Guy Dewulf
Contact: vzw FEBED asbl
Boulevard Edmond Machtenslaan 83/1 1080 Bruxelles-Brussel
info@febed.be - www.febed.be
Redactie/Rédaction: Guy Dewulf, Françoise Normand,
Louis Eloy
Oplage/Tirage: 2.400 ex.



Promotie en marketing/Promotion et marketing:
Elma Media - Steven Hellemans
015 56 99 94 - s.hellemans@elma.be
www.elma.be

*Dit drukwerk is 100% isopropanolvrij, gedrukt met vegetale inkt op duurzaam papier
Cette publication est 100% sans isopropanol, imprimée avec de l'encre végétale sur du papier durable*



Wat heeft FEBED in 2022 bereikt?

In deze eerste editie van het jaar staan we even stil bij wat FEBED het voorbije jaar heeft kunnen realiseren. De initiatieven die we als federatie nemen zijn niet altijd zichtbaar voor de leden.

Quelles sont les réalisations de FEBED en 2022?

Dans cette première édition de l'année, nous nous retournons un moment sur ce que FEBED a pu réaliser au cours de l'année écoulée. Les initiatives que nous prenons en tant que fédération ne sont pas toujours visibles pour les membres.

De VBER is hiervan een mooi voorbeeld. De VBER is de Verordening van de Europese Commissie (EC) waarbij in bepaalde omstandigheden verticale akkoorden toegelaten zijn. Een verticale overeenkomst is een overeenkomst waarbij de concurrentie verhinderd of beperkt wordt. Het Verdrag van de Europese Unie (EU) streeft naar een geïntegreerde interne markt die de concurrentie in de Europese Unie bevordert. Overeenkomsten die de handel tussen lidstaten niet merkbaar ongunstig beïnvloeden of die de concurrentie niet merkbaar beperken, zijn wel toegelaten. De EC erkent dat verticale akkoorden in bepaalde omstandigheden zelfs een voordeel kunnen zijn en de efficiëntie verhogen. De VBER geeft de voorwaarden weer waaraan die overeenkomsten moeten voldoen om van de uitzondering te kunnen genieten. De drankafname akkoorden vallen onder die uitzondering en zijn toegelaten. De VBER heeft een tijdelijk karakter en de uitzonderingen worden voor een bepaalde periode toegekend. De vorige versie liep ten einde op 31 mei 2022.

In 2019 heeft de EC een evaluatie proces opgestart m.b.t. de VBER. FEBED heeft actief deelgenomen aan deze evaluatie. We hebben vragenlijsten ingevuld, deelgenomen aan een evaluatie workshop georganiseerd door de EC en in september 2019 hebben we een onderhoud gehad met de DG Competition van de EC (Algemene Directie Concurrentie van de EC). We hebben steeds het standpunt ingenomen dat de drankafname akkoorden een positieve bijdrage leveren voor onze sector. De EC heeft onze redenering gevolgd met

Le Règlement d'Exemption en est un bel exemple. Le Règlement d'Exemption est le Règlement de la Commission Européenne (CE) qui autorise, dans certaines circonstances, des accords verticaux. Un accord vertical est un accord dans lequel la concurrence est empêchée ou restreinte. Le traité sur l'Union européenne (UE) vise à créer un marché unique intégré qui favorise la concurrence dans l'Union européenne. Les accords qui n'affectent pas sensiblement le commerce entre les États membres ou ne restreignent pas sensiblement la concurrence sont toutefois autorisés. La CE reconnaît que les accords verticaux peuvent même constituer un avantage et accroître l'efficacité dans certaines circonstances. Le Règlement d'Exemption énonce les conditions que ces accords doivent remplir pour bénéficier de l'exception. Les accords d'approvisionnement en boissons relèvent de cette exception et sont donc autorisés. Le Règlement d'Exemption a un caractère temporaire et les exceptions sont accordées pour une durée déterminée. La précédente version expirait au 31 mai 2022.

En 2019 la CE a lancé une procédure d'évaluation du Règlement d'Exemption. FEBED a participé activement à cette évaluation. Nous avons rempli des questionnaires, participé à un workshop d'évaluation organisé par la CE et, en septembre 2019, nous avons eu un entretien avec la DG Concurrence de la CE. Nous avons toujours adopté la position que les accords d'approvisionnement en boissons apportent à notre secteur une contribution positive. La CE a suivi notre raison-



als resultaat dat in de nieuwe VBER geen wijzigingen aangebracht werden m.b.t. de drankafname akkoorden en we deze verder kunnen toepassen zoals in het verleden. De nieuwe VBER is van toepassing van 1 juni 2022 tot 31 mei 2034.

Op 1 juli 2022 werd door de ministers Clarinval en Dermagne, FEBED, de Belgische Brouwers, Horeca Vlaanderen-Wallonië en Brussel het 'Addendum' getekend aan de 'Gedragscode' die in 2015 getekend werd door dezelfde partijen. Het Addendum behandelt de impact van de Covid-19-crisis op de afnamequota voor dranken. Indien geschillen zouden ontstaan tussen de contracterende partijen, kan een partij het geschil voorleggen aan de Verzoeningscommissie die op basis van de afspraken in het Addendum een advies zal uitbrengen en op die manier proberen te partijen te verzoenen. De Verzoeningscommissie bestaat uit de voorzitter, een vrederechter, en een vertegenwoordiger van de bovvermelde federaties. De startvergadering heeft plaatsgegrepen op 15 december.

In het verlengde van het Addendum, hebben de vijf federaties de 'Gedragscode voor de goede relaties tussen brouwers, drankenhandelaars en horecasector', die in 2015 werd ondertekend, geëvalueerd en aangepast waar nodig. Deze Gedragscode 2.0 werd op 20 december voorgesteld aan de kabinetten van de ministers Clarinval en Dermagne. Momenteel kijkt de FOD Economie de teksten na om te controleren als er geen elementen opgenomen zijn in strijd met de Economische wetgeving. Na goedkeuring door de FOD Economie, zal de tekst ondertekend worden door beide ministers en de vijf federaties. De 'Gedragscode' is een belangrijk document voor onze sector. Van zodra het document ondertekend is, zal FEBED regionale meetings organiseren om de leden de nodige toelichting te geven.

De mobiliteitsplannen voor de Brusselse Vijfhoek en Gent zijn twee dossiers waar we als federatie bij betrokken geweest zijn en waar we meerdere bijeenkomsten gehad hebben met de schepenen en de betrokken diensten van de beide steden.

Het FEBED Forum en de Dag van de Drankenhandelaar zijn twee belangrijke evenementen die we jaarlijks organiseren. Het FEBED Forum is de jaarlijkse hoogmis van onze sector, waar je op een halve dag interessante sprekers kunt horen en tijdens het netwerk event collega's en leveranciers ontmoeten. Dit jaar hebben we meer dan 230 deelnemers mogen verwelkomen. Het centraal thema was 'Cost-effective digital transformation'. Iedere spreker heeft een specifiek onderwerp behandeld waar je als drankenhandelaar dagelijks mee te maken hebt. We zagen een toename van aanwezige leden wat duidelijk aangeeft dat we voor de volgende edities in die richting moeten verder werken. De Dag van de Drankenhandelaar stond dit jaar in het teken van het ruim assortiment en het advies dat de consumenten krijgen bij het bezoek aan de drankenwinkels. De producenten hebben 83.300 consumpties gratis ter



nement, avec pour résultat que le nouveau Règlement d'Exemption n'a pas subi de modifications en ce qui concerne les accords d'approvisionnement en boissons et que nous pouvons continuer à les appliquer comme par le passé. Le nouveau Règlement d'Exemption est d'application du 1er juin 2022 au 31 mai 2034.

Le 1er juillet 2022, les ministres Clarinval et Dermagne, FEBED, les Brasseurs Belges, Horeca Vlaanderen, HoReCa Wallonie et Horeca Bruxelles ont signé l'Addendum au Code de Conduite qui, en 2015, avait été signé par les mêmes parties. L'Addendum traite de l'impact de la crise du Covid-19 sur les quotas d'approvisionnement en boissons. Si des litiges surgissent entre des parties contractantes, une des parties peut présenter le litige devant la Commission de Conciliation qui, sur base des accords de l'addendum, émettra un avis et tentera ainsi de réconcilier les parties. La Commission de Conciliation se compose d'un président, d'un juge de paix et d'un représentant des fédérations susmentionnées. La réunion de lancement a eu lieu le 15 décembre.

Dans le prolongement de l'addendum, les cinq fédérations ont révisé le « Code de conduite pour les bonnes relations entre les brasseurs, les distributeurs en boissons et l'horeca » signé en 2015, et l'ont adapté là où c'était nécessaire. Ce code de conduite 2.0 a été présenté aux cabinets des ministres Clarinval et Dermagne le 20 décembre. Actuellement, le SPF Economie examine les textes pour vérifier s'ils ne contiennent pas d'éléments en violation du droit économique. Après approbation par le SPF Economie, le texte sera signé par les deux ministres et les cinq fédérations. Le « Code de conduite » est un document important pour notre secteur. Dès que le document sera signé, FEBED organisera des réunions régionales afin de fournir aux membres les explications nécessaires.

Les plans de mobilité pour le Pentagone de Bruxelles et pour Gand sont deux dossiers dans lesquels nous avons été impliqués en tant que fédération et pour lesquels nous avons rencontré à plusieurs reprises les échevins et les services concernés des deux villes.

Le FEBED Forum et la Journée du Distributeur en Boissons sont deux événements importants que nous

beschikking gesteld van de deelnemende winkels. Het aantal deelnemende winkels is met 17 % gestegen. Voor 2023 zullen we op hetzelfde thema verder werken.

Zo'n 250 vragen hebben onze leden vorig jaar aan ons gesteld. De onderwerpen zijn zeer verschillend:

- Sociaal: vragen m.b.t. verloning, wetgeving, tijdelijke werkloosheid, arbeidsreglement, plafonds loonbeslag, ...
- Drankafname akkoorden: vragen om modelcontracten, advies m.b.t. bestaand contract, advies wanneer er een discussie is met een klant, inlichtingen opgevraagd door een advocaat die een dossier behandelt, ...
- Producenten: vragen m.b.t. prijsverhogingen, leeggoed, logistieke problemen,
- Freedom akkoorden: bestaat er een akkoord voor een bepaalde dienst/product, toelichting over bestaande akkoorden.
- Hot topics op een bepaald ogenblik:
 - Covid: wat mag en wat niet, steunmaatregelen
 - Wegwerpbekers
 - Circulatie plannen Brussel, Gent
 - Leeggoed Léberg

Zo'n 99 % van de vragen kunnen we beantwoorden. Kennen we het antwoord niet, gaan we ten rade bij andere federaties, partners en officiële instanties.

FEBED werkt op heel wat dossiers die belangrijk zijn voor onze sector en waar je als drankenhandelaar de vruchten van plukt eens de dossiers afgerond zijn. Om de sector zo goed mogelijk te vertegenwoordigen, is het belangrijk dat ieder drankenhandelaar lid is van FEBED.

organisons chaque année. Le FEBED Forum est la grand-messe annuelle de notre secteur, où en une demi-journée vous pouvez entendre des orateurs intéressants et rencontrer vos collègues et fournisseurs durant le network event. Cette année, nous avons pu accueillir plus de 230 participants. Le thème central était 'Cost-effective digital transformation'. Chaque orateur a traité un sujet spécifique qui vous concerne, en tant que distributeur en boissons. Nous avons pu constater une augmentation du nombre des membres présents, ce qui montre que, pour les prochaines éditions, nous devons poursuivre dans la même direction. Cette année, la Journée du Distributeur en Boissons était placée sous le signe de la richesse de votre assortiment et des conseils que les consommateurs peuvent recevoir lorsqu'ils visitent votre drinkcenter. Les producteurs ont mis gratuitement 83.300 consommations à la disposition des magasins participants. Le nombre de magasins participants a augmenté de 17 %. Pour 2023, nous continuerons à travailler sur le même thème.

Quelque 250 questions nous ont été posées par nos membres l'année dernière. Les sujets sont très différents :

- Questions sociales: relatives à la rémunération, à la législation, au chômage temporaire, au règlement de travail, aux quotités saisissables...
- Accords d'approvisionnement en boissons : demande de modèles de contrat, conseil concernant un contrat existant, conseil en cas de discussion avec un client, informations demandées par un avocat qui traite un dossier...



© Dann



Marc De Keyzer - © Dann

Naast de voorbeelden hierboven aangehaald, zijn er nog bijkomende voordelen aan het lidmaatschap van FEBED:

- Belangen behartiging bij diverse overheden en leveranciers
- Individueel advies aan de leden:
 - Juridisch
 - Fiscaal
 - Sociaal
 - Wetgeving van toepassing op onze sector
- Tussenkost bij leveranciers waar nodig
- Mogelijkheid om aan te sluiten bij Freedom die een 30-tal akkoorden heeft voor de aankoop van diensten en andere producten dan dranken. De leden van Freedom krijgen een aanzienlijke korting op Freedom Pils, de pils van de leden van FEBED; daarnaast kunnen zij de Patron Pils (vaten) aankopen.

Op onze website www.febed.be vindt u het tarief van het lidgeld alsook een aansluitingsformulier. Je kan ook je interesse telefonisch doorgeven aan ons secretariaat (02/410 33 47) of via mail info@febed.be



Noteer alvast in je agenda:

- FEBED Forum: maandag 23 oktober 2023
- Dag van de Drankenhandelaar: zaterdag 25 november 2023

- Producteurs : questions relatives aux augmentations de prix, emballages, problèmes logistiques
- Accords Freedom : existe-t-il un accord pour un service/product déterminé, information sur les accords existants...
- Hot topics selon l'actualité :
 - Covid: qu'est-ce qui est autorisé, qu'est-ce qui ne l'est pas, mesures de soutien
 - Gobelets jetables
 - Plans de circulation Bruxelles, Gand
 - Emballages Léberg

Environ 99% des questions ont pu recevoir réponse. Quand nous ne connaissons pas la question, nous nous adressons à d'autres fédérations, partenaires ou instances officielles.

FEBED travaille sur quantité de dossiers qui sont importants pour notre secteurs et dont, en tant que distributeur en boissons, vous récoltez les fruits une fois qu'ils sont bouclés. Afin que le secteur soit aussi bien représenté que possible, il est important que chaque distributeur en boissons soit membre de FEBED.

En plus des exemples ci-dessous, l'affiliation à FEBED offre encore bien d'autres avantages :

- Défense des intérêts auprès des autorités et des fournisseurs
- Conseils individuels aux membres :
 - Juridiques
 - Fiscaux
 - Sociaux
 - Règlementation d'application à notre secteur
- Intervention auprès de fournisseurs lorsque c'est nécessaire
- Possibilité d'adhérer à Freedom, qui a conclu pour vous une trentaine d'accords pour l'achat de services et de produits autres que des boissons. Les membres de Freedom reçoivent une ristourne appréciable sur la Freedom Pils, la pils réservée aux membres de FEBED, en outre ils peuvent acheter la Pils du Patron (futs).

Vous trouverez sur notre site www.febed.be le tarif des cotisations ainsi qu'un formulaire d'affiliation. Vous pouvez aussi faire part de votre intérêt au secrétariat par téléphone (02/410.33.47) ou par e-mail info@febed.be



Notez dès à présent dans votre agenda :

- FEBED Forum: lundi 23 octobre 2023
- Journée du Distributeur en Boissons : samedi 25 novembre 2023



We zijn geconfronteerd geweest met technische problemen bij de distributie van het promotie materiaal. De opmerking van de meeste deelnemers dat ze het materiaal laat ontvangen hebben, is volledig terecht. Dit moet zeker beter bij de volgende editie. De Facebook campagne werd goed onthaald en moet zeker behouden blijven.

Het promotie filmpje wordt positief ervaren. 74 % is van oordeel dat het moet behouden blijven, maar slechts 54 % hebben het gebruikt. Na de Dag van de Drankenhandelaar wordt het promotie filmpje niet meer gebruikt. Gezien er geen datum op vermeld staat, is het perfect mogelijk om het filmpje verder te gebruiken.

Voor het eerst werden 83.300 gratis consumpties door de deelnemende producenten ter beschikking gesteld om gratis uit te delen aan jullie klanten. Dit werd door de klanten sterk gewaardeerd en jullie vinden dit duidelijk een meerwaarde. Dit is voor herhaling vatbaar bij de volgende editie. De organisatie van de verdeling van die gratis goederen moet beter uitgewerkt worden.

Jullie evaluatie is zeer waardevol. Dit zal ons helpen bij de organisatie van de volgende editie die doorgaat op **zaterdag 25 november**.

Nous avons été confrontés à des problèmes techniques lors de la distribution du matériel publicitaire. La remarque des participants qui trouvent qu'ils ont reçu le matériel trop tard est tout à fait justifiée. Cela doit certainement être amélioré pour la prochaine édition. La campagne Facebook a été bien accueillie et doit certainement être maintenue.

La vidéo promotionnelle a été accueillie positivement. 74 % des participants veulent qu'elle soit maintenue mais 54 % seulement l'ont utilisée. La vidéo promotionnelle n'est plus utilisée après l'événement : comme aucune date n'y est mentionnée, il est pourtant parfaitement possible de continuer à l'utiliser.

Pour la première fois, 83.300 consommations ont été mises gratuitement à disposition par les producteurs participants, afin d'être distribuées à vos clients. Cette action a été vivement appréciée par les clients et vous avez trouvé que c'était clairement une plus-value. Cette opération vaut certainement d'être répétée pour la prochaine édition. L'organisation de la distribution de ces marchandises gratuites doit cependant être mieux préparée.

Votre évaluation a beaucoup de valeur pour nous. Elle nous aidera dans l'organisation de la prochaine édition, qui aura lieu le **samedi 25 novembre**.

Dag van de Drankenhandelaar

Zaterdag 19 november 2022 was de dag waarop we onze bedrijven in de kijker hebben gezet en de klanten die onze winkels bezocht hebben, extra verwend hebben. 118 winkels hebben aan de actie deelgenomen. Dit zijn er 17% meer dan in 2021.

Het thema werd dit jaar aangepast. Na drie jaar 'koop gewaarborgde verpakking' als thema te hebben, werd dit jaar de nadruk gelegd op het ruim assortiment die in iedere drankwinkel aanwezig is, de expertise en de persoonlijke service waarvan de klanten kunnen genieten.

97 % van degene die de vragenlijst beantwoord hebben vonden het een goed thema en 80 % wil dit thema volgend jaar behouden.

De actie werd ondersteund met affiches, totems en necklaces. De design van het promo materiaal werd positief onthaald. De affiche moet zeker behouden blijven. Dit is een unaniem advies van de deelnemers. Wat de totem en necklace betreft, zijn de meningen meer verdeeld. De helft wil die behouden, de andere helft niet. Iedereen is het erover eens dat het met minder necklaces kan. Spandoeken worden opnieuw gevraagd.

Journée du Distributeur en Boissons

Le samedi 19 novembre 2022 était le jour où nos entreprises étaient placées sous les projecteurs et où les clients qui visitaient nos magasins ont été spécialement gâtés. 118 magasins ont participé à l'action, c'est 17 % de plus que l'année précédente.

Le thème avait été adapté cette année. Après trois ans sur le thème « Achetez des boissons en emballage consigné », cette année l'accent était mis sur le large assortiment qu'offre tout drinkcenter, son expertise et le service personnalisé dont les clients peuvent bénéficier. 97 % des participants qui ont répondu à notre enquête ont estimé que c'était un bon thème et 80 % veulent le conserver pour la prochaine édition.

L'action a été soutenue par des affiches, des totems et des necklaces. Le design du matériel promotionnel a été accueilli de manière très positive. L'affiche doit certainement être maintenue, les participants sont unanimes sur ce point. En ce qui concerne le totem et le necklace, les avis sont plus partagés : une moitié veulent les conserver, l'autre moitié non. Tout le monde est d'accord sur le fait que le nombre des necklaces peut être diminué. Des bannières sont à nouveau demandées.

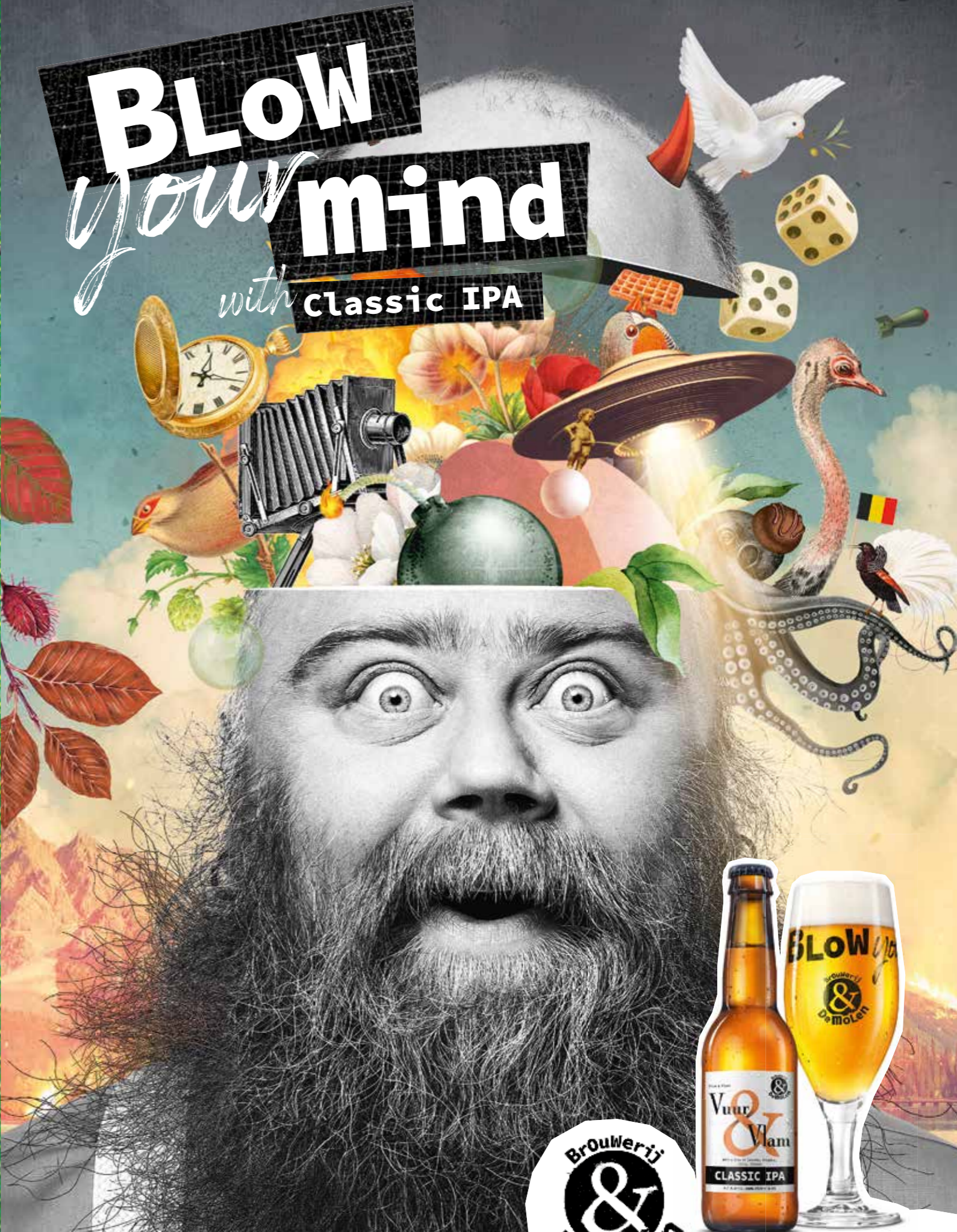




UILTJE

BECAUSE THERE'S NO CRAFT WITHOUT CREATIVITY

BLOW
your **mind**
 with **Classic IPA**



BLOW your mind

Dranken Tommelin te Vlamertinge (Ieper):

“voor verrassend gezellige momenten”

Deze editie van onze rubriek bracht ons naar de Westhoek. Ooit het strijdtoneel van de Grote Oorlog, is deze streek aan de grens met Frans Vlaanderen, naast een plaats voor herdenking, de ideale plek voor fiets- en wandeltochten tussen het groen of voor een aangenaam terrasje in een historisch stadscentrum. In Vlamertinge, vlakbij Ieper, worden we verwelkomd door de familie Tommelin. Bernard en zijn echtgenote Veerle baten er de familiezaak uit samen met dochters Lore en Silke. Het drinkcenter is zeer modern ingericht, met een aparte whisky kelder met een groot mancave gehalte en een enorm aanbod aan geschenkmanden. Wat meteen in het oog springt is het uitgebreid assortiment. Ondanks de talrijke bezoeken aan drankenhandelaars lukt het ons daar zelfs om referenties te vinden die we nergens anders waren tegenkomen. Lore en Bernard namen even de tijd om met ons hun visie op de sector te delen.

Wat kunt u ons vertellen over de geschiedenis van de zaak?

Bernard: “Mijn vader Michel Tommelin heeft de familiezaak in 1958 opgericht. Hij startte van nul en begon als Haacht-verdeler particulieren aan huis te leveren. In de jaren 80 is horeca erbij gekomen, naar aanleiding van de forse groei die de sector toen heeft gekend. Het is pas in 1984 – het jaar dat ik in de zaak stapte – dat we een drive-in gebouwd hebben. In dat jaar verhuisde de zaak trouwens van Loker naar de huidige vestiging in Vlamertinge.

Jaar na jaar heeft mijn echtgenote de winkel doen groeien en evolueren. Haar vrouwelijke zin voor esthetiek en inrichting heeft wonderen gedaan. De oorspronkelijke drive-in maakte in 2011 plaats voor het moderne drinkcenter waar we nu trots op mogen zijn. Het assortiment is toen drastisch uitgebreid met de toevoeging van wijnen, versnaperingen en voorverpakte voeding. Over vrouwen gesproken zit ik hier goed omringd, daar mijn twee dochters Silke en Lore meewerken in de zaak. Ik ben ervan overtuigd dat deze vrouwelijke toets heel veel bijdraagt tot ons objectief om naar een gezellige winkelsfeer te streven.”



Dranken Tommelin à Vlamertinge (Ypres) :

« Pour des moments agréablement surprenants »

Pour cette édition de notre rubrique, nous nous sommes rendus dans le Westhoek. Cette région, située à la frontière de la Flandre française, fut autrefois le théâtre des combats de la Grande Guerre. Outre un lieu de souvenir, elle est l'endroit idéal pour des balades champêtres à pied ou à vélo ou pour une agréable après-midi en terrasse dans un centre-ville historique. C'est à Vlamertinge, près d'Ypres, que nous ont reçus la famille Tommelin. Bernard et son épouse y sont les gérants de l'affaire familiale, avec l'aide de leurs filles Silke et Lore. Le drinkcenter est aménagé de manière très moderne, avec une cave à whisky séparée et un gigantesque choix de paniers cadeaux. Ce qui surprend le plus, c'est l'étendue de l'assortiment. Malgré nos nombreuses visites chez les négociants, nous sommes parvenus à découvrir des références que nous n'avions rencontrées nulle part ailleurs. Lore et Bernard ont pris le temps de partager avec nous leur vision du secteur.

Que pouvez-vous nous dire sur l'histoire de l'entreprise ?

Bernard: « Mon père Michel Tommelin a fondé l'entreprise familiale en 1958. Il a commencé de zéro, livrant à domicile aux particuliers en tant que distributeur Haacht. Dans les années 80, l'horeca s'est ajoutée, suite à la forte croissance connue par le secteur à cette époque. C'est seulement en 1984 – l'année où je suis entré dans la société – que nous avons construit notre drive-in. Cette année-là, l'entreprise a déménagé de Loker à l'emplacement actuel de Vlamertinge.

D'année en année, mon épouse a fait grandir et évoluer le magasin. Sa sensibilité féminine pour l'esthétique et l'aménagement ont fait merveille. Le drive-in originel a fait place en 2011 au drinkcenter moderne dont nous pouvons aujourd'hui être fiers. Nous avons grandement étendu notre assortiment, en ajoutant les vins, les snacks et l'alimentation préemballée. En parlant de femmes, je suis ici très bien entouré, avec mes deux filles Silke et Lore qui sont actives dans l'affaire familiale. Je suis persuadé que cette touche féminine contribue énormément à notre objectif de tendre vers une atmosphère de shopping des plus agréables. »

Waarschijnlijk zijn er door de jaren heen beslissingen genomen met betrekking tot de toekomst van de firma...

“Zoals gezegd was de keuze om onze oude drive-in te vernieuwen een belangrijke beslissing. De bedoeling was om het hardnekkige cliché van de bierhandelaar te doorbreken. We willen ons profileren als échte drankenspecialist. Onze whiskykelder en aparte rum room zijn ontworpen met dat doel voor ogen.

Toen we de kans kregen om de grond van onze buurman over te kopen, hebben we ze ook gegrepen. Heel onze logistiek is naar hiernaast verhuisd. Een magazijn stond er al – onze ex-buurman was een metser en de extra oppervlakte is ideaal voor het laden en lossen van de vrachtwagens. Ons oud magazijn fungeert nu als extra winkelruimte voor ons ruim aanbod aan geschenkmanden. Begin 2024 zullen nieuwe renovatiewerken plaatsvinden om het oude magazijn aan het drinkcenter te integreren. Hierdoor zullen we onze huidige winkelruimte bijna verdubbelen. Ons drankenaanbod zal dus nog verder uitbreiden en op termijn zal onze wijnruimte even groot zijn als onze bierruimte. Hiermee willen we opnieuw bewijzen dat de moderne drankenhandel over veel meer dan enkel bier gaat en profileren we ons verder als drankenspecialzaak.

In 2005 hebben we ons aangesloten tot aankoopgroeping Prik&Tik. Het is levensbelangrijk om tot een sterke groep te behoren. Onze aankoopgroeping



Des décisions ont probablement été prises au fil des ans concernant l'avenir de la firme...

« Comme déjà mentionné, la décision de rénover notre ancien drive-in a constitué un choix important. L'idée était de couper court au cliché persistant du « marchand de bière ». Nous voulons nous profiler comme de vrais spécialistes de la boisson. Notre cave à whisky et notre espace rhums ont été conçus dans cette optique. Lorsque s'est présentée l'opportunité de racheter la propriété du voisin, nous l'avons saisie. Toute notre logistique a déménagé à côté, où un entrepôt se trouvait déjà – notre ancien voisin était maçon –. L'espace supplémentaire ainsi créé est idéal pour le chargement et le déchargement des camions. Notre ancien dépôt fait office de prolongement du magasin et abrite désormais notre large choix de paniers cadeaux. Début 2024, de nouveaux travaux de rénovation auront lieu pour intégrer l'ancien dépôt au drinkcenter. De cette manière, nous allons presque doubler notre espace commercial. Notre offre va donc encore s'accroître, et à terme notre rayon vins sera aussi grand que l'espace dédié aux bières. C'est ainsi que nous voulons à nouveau prouver que le négoce en boissons moderne concerne bien plus que la bière et nous nous profilerons encore plus comme les spécialistes de la boisson.

En 2005, nous nous sommes affiliés à Prik&Tik. Il est d'une importance vitale d'appartenir à un groupe fort. Notre groupement d'achats fait beaucoup pour nous au niveau des prix et investit beaucoup dans la popularité de la marque, notamment via la campagne médiatique nationale. Je fais d'ailleurs partie du Conseil d'administration du groupement.

L'efficacité est pour nous un mot-clé. Nous attachons beaucoup d'importance à l'ergonomie, la propreté et la structure, afin de rendre le travail le plus agréable possible pour notre personnel.

Nous n'avons jamais eu l'ambition de devenir les plus grands, mais ce que nous faisons, nous voulons le faire bien. »

Pouvez-vous nous en dire plus sur les défis auxquels vous êtes confrontés ?

« Les prix sont et resteront un défi. On ne peut pas être le meilleur marché dans tout. Comme je l'ai déjà mentionné, Prik&Tik nous aide énormément en la matière. Mais pour moi, le défi numéro un se situe chez les grands distributeurs comme Sligro. À terme, ils pourraient reprendre notre rôle d'intermédiaire entre les producteurs et le client.

Les clients horeca sont moins fidèles que par le passé, bien entendu en raison de leur chiffre d'affaires en baisse. Cela me fait par exemple mal au cœur de voir un exploitant aller se fournir chez Colruyt.

Un autre défi est de trouver du bon personnel. Nous avons une super team au sein de l'entreprise. Au total, nous employons une douzaine de personnes, mais pas toutes à temps plein. En raison des changements que subit la société en général en ce moment, nous éprouvons des difficultés à parer à des manques temporaires de personnel.

doet heel veel voor ons wat betreft prijzen. Ook in de naambekendheid van het merk hebben ze enorm geïnvesteerd, onder andere via de nationale mediacampagne. Ik zit trouwens in de Raad van Bestuur van de groeping.

Efficiëntie is voor ons een sleutelwoord. We hechten heel veel belang aan ergonomie, netheid en structuur, om het werk zo aangenaam mogelijk te maken voor ons personeel. Het is nooit onze bedoeling geweest om de grootste te zijn. Maar hetgeen dat we doen willen we goed doen.”

“De moderne drankenhandel is niet alleen bier, maar een drankenspecialzaak.”

Kunt u ons meer vertellen over de uitdagingen waarmee u wordt geconfronteerd?

“Prijzen blijven een uitdaging. Je kan nooit in alles de goedkoopste zijn. Zoals gezegd helpt Prik&Tik ons enorm in dat opzicht. Dé grote uitdaging van onze sector is volgens mij de grootdistributeurs zoals Sligro. Op termijn zouden ze onze rol kunnen overnemen als tussenschakel tussen de producenten en de klant.

Horecaklanten zijn minder trouw dan in het verleden. Dit heeft uiteraard te maken met de daling van hun omzet. Ik krijg bijvoorbeeld hartzeer als ik zie dat sommige horecazen bij Colruyt hun goederen aankopen.

Goed personeel vinden is ook een uitdaging. We hebben een top ploeg in huis. In totaal stellen we een twaalfstal mensen tewerk, niet allemaal voltijds. Door de verandering van de maatschappij wordt het echter moeilijker om voorlopige personeelstekorten op te vangen.

Een andere uitdaging die ik om de hoek zie verschijnen is de discussie rond de waarborg op plastic verpakkingen. De invoering van dit systeem zal ongetwijfeld voor extra werk en kosten zorgen voor de zelfstandige drankenhandelaar. Op welke manier zullen ze vergoed worden?”

Wat vindt u leuk aan het beroep van drankenhandelaar?

“De veelzijdigheid van de job spreekt me vooral aan. En eerlijk gezegd: het is een heel leuk product waar we mee werken. Hoewel alcohol de laatste tijd soms in de negatieve zin in de media wordt afgeschilderd, blijft het voor mij steeds synoniem van feest en plezier.”

Lore: “We blijven naar gezelligheid streven voor onze klanten en voor ons personeel. We zorgen dat de sfeer

Un défi que je vois certainement pointer à l'horizon concerne les discussions sur la consigne des emballages plastiques. L'introduction d'un tel système va entraîner un travail et des coûts supplémentaires pour le négociant indépendant. De quelles manières seront-ils compensés ? »

Qu'est-ce qui vous plaît dans le métier de distributeur en boissons ?

« C'est surtout la grande variété du job qui me parle. Et honnêtement, on peut dire que nous travaillons avec un chouette produit. Malgré l'image parfois négative qui est véhiculée ces derniers temps par les media, la boisson alcoolisée demeure synonyme de fête et de plaisir. »

Lore : « Nous nous efforçons de tendre vers toujours plus de convivialité, pour nos clients et notre personnel. Nous faisons en sorte que l'ambiance sur le lieu de travail soit optimale. Cela passe par des petites attentions, par exemple lorsque l'un de nos employés fête son anniversaire. Par notre service et l'aménagement du magasin, nous essayons de faire vivre cette ambiance conviviale à nos clients. Nous investissons énormément dans le service à la clientèle, par les explications sur les produits, le conseil pour constituer les paniers cadeaux, un sourire et un bonjour de la part de chacun de nos collaborateurs... L'ambiance que nous voulons créer autour de notre drinkcenter se traduit dans notre devise : « Des moments agréablement surprenants », qui s'affiche d'ailleurs en grandes lettres dans notre magasin. »

Bernard : « Je suis fier de dire que grâce à nos deux filles l'avenir de l'entreprise familiale est assuré. »

« Le commerce en boissons moderne, ce n'est plus seulement le marchand de bière, c'est le spécialiste de la boisson. »

Comment voyez-vous l'avenir du distributeur en boissons en Belgique ?

Bernard : « Le marché est en pleine évolution, notamment en raison du changement dans le modèle de consommation des clients. Les jeunes font la fête autrement. La consommation dans l'horeca va selon moi continuer à diminuer mais attention : les « bons » établissements se portent toujours aussi bien. Je parle de ceux qui sont bien situés et bien gérés. Le secteur horeca va évoluer dans le sens d'un nombre plus restreint

op de werkvloer optimaal blijft. Zo zorgen we regelmatig voor een kleine attentie, bijvoorbeeld wanneer één van onze medewerkers verjaart. Door onze service en de inrichting van onze winkel proberen we dezelfde gezelligheid op onze klanten over te brengen. We zetten enorm hard in op service onder vorm van uitleg bij producten, hulp bij samenstellen geschenk, een glimlach en 'goeiendag' van elke medewerker... De sfeer die we rond ons drinkcenter willen creëren vertaalt zich in ons motto: "Voor verrassend gezellige momenten" dat in grote letters in onze winkel staat geschilderd.

Last but not least: werken in familieverband is leuk. We zijn goed op elkaar afgesteld en vullen elkaar aan."

Bernard: "Ik ben trots om te zeggen dat dankzij onze twee dochters de toekomst van het familiebedrijf alvast verzekerd is."

Hoe ziet u de toekomst van de drankenhandelaar in België?

Bernard: "De markt is aan het evolueren, mede door de verandering in het consumptiepatroon van klanten. De jeugd gaat anders uit. Het verbruik in de horeca zal volgens mij blijven dalen. Opgelet: de "goede" horeca-zaken blijven het goed doen. Ik heb het over zaken die van een goede ligging genieten en die goed gerund worden. De horecasector zal evolueren naar een kleiner aantal zaken, maar van betere kwaliteit. Ook wij drankenhandelaars zullen ons moeten aanpassen aan deze trend, onder andere via ons productaanbod.

mais de meilleure qualité. En tant que distributeur en boissons, nous allons également devoir nous adapter à cette situation, en particulier en ce qui concerne notre offre de produits.

Actuellement, la répartition de notre chiffre d'affaires s'articule autour de 55 % pour l'horeca et 45 % pour le magasin. »

Que signifie FEBED pour vous et quelles sont vos attentes pour l'avenir ?

« FEBED remplit depuis de nombreuses années le rôle de défenseur de notre secteur auprès des différents acteurs. Nous attendons cependant de notre fédération qu'elle se tourne encore plus vers l'avenir. Je suis d'avis que jusqu'à présent FEBED s'est beaucoup focalisée sur les brasseries. Comme je l'ai déjà exprimé, le grand défi pour notre profession réside dans la pérennité de notre rôle de distributeur, car celui-ci menace d'être repris par de plus grandes structures. Le point crucial à notre agenda concerne l'automatisation des procédés logistiques, comme l'order-picking. Les grandes structures comme Sligro sont bien plus avancées que nous dans le domaine. Il nous est impossible en tant que petit commerçant de les égaler. Il nous faudra nous associer pour atteindre à terme le même niveau d'efficacité. Il n'est selon moi pas impensable que des négociants de la même région fonctionnent avec un même dépôt centralisé selon le principe du cross-docking. Mais pour cela, il faudra regarder dans la même direction. Notre



Veerle, Silke, Lore en Bernard Tommelin

Momenteel is bij ons de verdeling tussen horeca en winkel ongeveer 55 en 45%."

Wat betekent FEBED voor u en wat zijn uw verwachtingen voor de toekomst?

"FEBED vervult al jaar en dag een belangrijke rol in de verdediging van onze sector bij de verschillende stakeholders. Toch verwachten we dat onze federatie nog meer toekomstgericht gaat denken. Ik ben van oordeel dat het beleid van FEBED tot op heden voornamelijk op brouwerijen gefocust was. Zoals ik al zei zit de belangrijkste uitdaging voor onze sector in onze rol van distributeur. Deze dreigt door grotere structuren overgenomen te worden. De main topic daarin is de automatisering van de logistieke processen, zoals order-picking. Grote structuren à la Sligro zijn al veel verder gevorderd op dat vlak. Wij als kleine zelfstandige handelaars kunnen het niet alleen aan. We zullen ons dus moeten verenigen om op termijn hetzelfde niveau van efficiëntie te bereiken. Het is volgens mij niet ondenkbaar dat drankhandelaars in eenzelfde regio met éénzelfde gecentraliseerd depot zullen werken volgens het principe van cross-docking, maar hiervoor moeten alle neuzen wel naar dezelfde richting wijzen. We zitten aan een kantelpunt voor onze sector en we mogen deze bocht niet missen. Wie zal in deze materie aan de kar trekken? FEBED? Prik&Tik? Beide organisaties moeten volgens mij hand in hand werken."

Lore: "Als we ons beroep rendabel willen houden moeten sommige praktijken uit onze sector worden geweerd. FEBED zorgde enkele jaren geleden voor een Gedragscode voor horecacontracten. Zou het ook geen goed idee zijn om rond de tafel te zitten over een vergelijkbaar charter tussen drankenhandelaars? Uiteraard moet concurrentie blijven bestaan maar het moet op een gezonde manier gebeuren."

Is er een tip die u met uw collega's wenst te delen?

"Zeker! Concurrer elkaar niet kapot! Er moet volgens mij meer samenwerking komen tussen drankenhandelaars. We moeten nog iets verdienen aan onze activiteit. Zoals ik al zei zit het gevaar voor ons beroep in de prijsoorlog met de grootdistributie en we moeten ons ertegen wapenen."

www.drankentommelin.be



Tommelin
DRANKEN

secteur est en train d'atteindre un point de bascule, et nous ne pouvons pas rater ce virage. Qui va prendre l'initiative en la matière? FEBED? Prik&Tik? Selon moi, les deux organisations doivent travailler main dans la main. »

Lore: « Si nous voulons que notre activité reste rentable, certaines pratiques doivent disparaître de notre secteur. Il y a quelques années, FEBED a participé à l'élaboration du Code de conduite pour les contrats horeca. Ne serait-ce pas une bonne idée de se mettre autour de la table pour discuter d'une telle Charte entre négociants en boissons? Bien entendu, la concurrence doit toujours exister, mais elle doit jouer son rôle de manière saine. »

Y a-t-il un tuyau que vous voulez partager avec vos collègues ?

« Certainement! Ne vous tuez pas l'un l'autre. Nous devons plus collaborer entre négociants et il est important que chacun continue de gagner sa vie dans notre corporation. Je le répète: le danger auquel nous faisons face est la guerre des prix avec la grande distribution et nous devons nous armer en conséquence. »

www.drankentommelin.be

Waarborg op blik en PET

De laatste tijd is er heel wat te doen rond de invoering van een waarborg op blik- en PET verpakkingen. FEBED volgt dit dossier op de voet.

Waarom is dit plots een hot topic geworden? In het Vlaams regeerakkoord staat: indien het zwerfvuil niet verminderd was tegen eind 2022, statiegeld zou ingevoerd worden op PET en blik verpakkingen. Alle studies toonden aan dat de doelstellingen van het Vlaams verpakingsplan niet gehaald zouden worden. Minister Demir wou niet wachten tot eind 2022 en nam het initiatief om het regeerakkoord uit te voeren.

Het statiegeld kan enkel ingevoerd worden op Belgisch niveau. De andere regio's zijn in principe niet tegen, maar overleg moet nog starten. In Wallonië is er een studie lopende. De invoering is ten vroegste voorzien in 2025. Het toepassingsgebied zijn biëren, waters en frisdranken in blik en PET verpakkingen.

Er zijn twee systemen mogelijk voor de invoering van het statiegeld. Ofwel pas je het klassiek systeem toe zoals we dit kennen voor de gewaarborgde bakken en vaten. Ofwel wordt een digitaal systeem toegepast. De consultant PwC heeft op vraag van Fost Plus, Fevia en Comeos een voorstel uitgewerkt van een digitaal statiegeld systeem.

In de loop van 2023 zullen pilootprojecten opgezet worden. Onder leiding van OVAM wordt een klankbordgroep opgezet. De klankbordgroep volgt de pilootprojecten mee op en geeft advies op de voortgang en de (tussentijdse) resultaten.

Volgende organisaties zijn uitgenodigd om deel uit te maken van de klankbordgroep

- Milieuverenigingen: Recycling Netwerk en BBL
- Gebruikers/consumenten: Gezinsbond en Testaankoop
- Gebruikers/bedrijven: FEBED, Horeca Vlaanderen, Unizo/ Buurtsuper, VOKA
- Andere gewesten: SPW, Bruxelles Environnement

Naast de klankbordgroep wordt eveneens een stuurgroep samengesteld bestaande uit OVAM, het kabinet van Minister Demir, Fost Plus, Fevia, Comeos en VVSG (Vereniging van Vlaamse Steden en Gemeenten). De stuurgroep selecteert de pilootprojecten op advies van de klankbordgroep en zorgt ervoor dat de projecten op koers blijven. De leden van de stuurgroep maken eveneens deel uit van de klankbordgroep.

Consignes sur les canettes et les bouteilles PET

Ces derniers temps, l'introduction d'une consigne sur les canettes et les bouteilles PET a suscité beaucoup d'intérêt. FEBED suit ce dossier de près.

Pourquoi ce sujet a-t-il soudainement surgi dans l'actualité ? L'accord de gouvernement flamand stipulait « Si les déchets sauvages ne diminuent pas pour la fin 2022, une consigne sera instaurée sur les canettes et emballages PET ». Toutes les études ont montré que les objectifs du plan Emballages flamand ne seraient pas remplis. La Ministre Demir n'a pas voulu attendre la fin de l'année 2022 et a pris l'initiative d'exécuter l'accord gouvernemental.

La consigne ne peut être instaurée qu'au niveau belge. Les autres régions ne sont pas contre le principe mais une concertation doit encore démarrer. Il y a une étude en cours en Wallonie. L'instauration est prévue au plus tôt en 2025. Le champ d'application s'étend aux bières, eaux et boissons rafraichissantes en canettes et emballages PET.

Il y a deux systèmes possibles pour l'instauration d'une consigne. Soit on applique le système classique que nous connaissons pour les casiers et futs consignés, soit on applique un système digital. Le consultant PwC a, à la demande de Fost Plus, Fevia et Comeos, établi une proposition d'un système de consigne digitale.

Dans le courant de 2023, des projets pilotes seront mis en œuvre. Sous la direction de l'OVAM, un groupe de réflexion est mis en place. Le groupe de réflexion suit les projets pilotes et fournit des conseils sur les progrès et les résultats (intermédiaires).

Les organisations suivantes sont invitées à faire partie du groupe de réflexion:

- Associations environnementales : Recycling Netwerk et BBL
- Utilisateurs/consommateurs: Gezinsbond et Test-Achat
- Utilisateurs/Entreprises: FEBED, Horeca Vlaanderen, Unizo/ Buurtsuper, VOKA
- Autres régions: SPW, Bruxelles Environnement.

Outre le groupe de réflexion, un groupe de gestion composé de l'OVAM, du cabinet, de Fost Plus, de Fevia, de Comeos et de VVSG (Association des villes et communes flamandes) sera également constitué. Le groupe de gestion sélectionne les projets pilotes sur les conseils du groupe de réflexion et veille à ce que les projets restent sur la bonne voie. Les membres du groupe de gestion font également partie du groupe de réflexion.

VERPAKKINGEN - EMBALLAGES

Het doel van de pilootprojecten is om op het terrein het digitale systeem uit te testen. Dit houdt in:

- De technisch operationele aspecten (o.a. aanbrengen unieke code, inscannen en betalingsmodaliteiten)
- Het gebruiksgemak voor alle burgers op vlak van inzameling zowel thuis als out of home
- Oplossingen voorzien voor moeilijke contexten (bv. personen zonder smartphone, omgevingen zonder wifi, buitenlanders, toeristen...)

De pilootprojecten moeten opgestart, afgerond en geëvalueerd zijn in de loop van 2023. De pilootprojecten moeten voldoende divers zijn zowel naar doelgroepen die betrokken worden als naar ruimtelijke context.

De pilootprojecten zullen na afronding beoordeeld worden op basis van volgende criteria:

- Doeltreffendheid: Effectieve vermindering van de éénmalige drankverpakkingen in het zwerfvuil en een versterking van de selectieve inzameling thuis en out of home.
- Toegankelijkheid: Gebruiksvriendelijke toegang tot het systeem voor iedereen, in alle omstandigheden (bv. ook out of home, regio met veel toeristen,...)
- Nodige garanties rond de fraudegevoeligheid
- Conformiteit met de privacyregels
- Operationele toepasbaarheid

FEBED zal actief deelnemen aan de klankbordgroep om nauw bij dit project betrokken te zijn. FEBED pleit er voor om de verschillende belastingen (verpakkingsheffing, accijns, suikertaks, ...) die op gewaarborgde verpakking rusten, te verminderen om op die manier de consument extra te stimuleren om gewaarborgde verpakking te kopen.



L'objectif des projets pilotes est de tester sur le terrain le système digital. Cela comprend:

- Aspects techniques opérationnels (entre autres application d'un code unique, modalités de scanning et de paiement)
- Facilité d'utilisation pour tous les citoyens en ce qui concerne la collecte tant à domicile que hors domicile
- Solutions à prévoir pour les contextes difficiles (par exemple personnes sans smartphone, environnements sans Wifi, étrangers, touristes...).

Les projets pilotes doivent être lancés, clôturés et évalués dans le courant de 2023. Ils doivent être suffisamment diversifiés, tant au niveau des groupes cibles impliqués que du contexte territorial.

Après leur clôture, les projets pilotes seront évalués sur base des critères suivants:

- Efficacité : réduction effective des emballages de boissons à usage unique dans les déchets sauvages et renforcement de la collecte sélective à domicile et hors domicile.
- Accessibilité : accès facile au système pour tout le monde, en toutes circonstances (par exemple aussi out of home, régions avec beaucoup de touristes...)
- Garanties nécessaires concernant la sensibilité à la fraude
- Conformité avec les règles de privacy
- Applicabilité opérationnelle.

FEBED participera activement au groupe de réflexion afin d'être étroitement impliquée dans ce projet. FEBED préconise également la réduction des différentes taxes (cotisation d'emballage, accises, taxe soda etc.) sur les emballages consignés afin d'inciter d'avantage les consommateurs à acheter des emballages consignés.

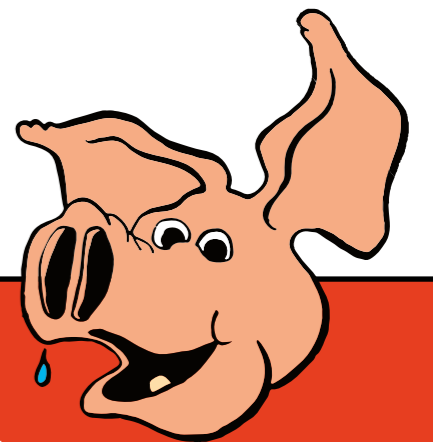
Wildereren
ANNO 1743

WORLD GIN AWARDS 2023
BELGIUM GOLD CLASSIC GIN

BREWERY & DISTILLERY WILDEREN DOUBLE YOU GIN

BROUWERIJ & DISTILLEERDERIJ WILDEREN
3803 - WILDEREN - ST-TRUIDEN - BELGIË
Tel: 0032- (0)11-580.680

HUISBROUWERIJ DEN TSEUT



Wij (Stefan en Ria) zijn in 2008 gestart met een brouwerij genaamd "Huisbrouwerij Den Tseut", de brouwzaal was gemaakt met oude melktanks. Den Tseut verwijst naar het dialect voor een varken, omdat wij als Oosteeklonaren de spotnaam hebben van varkens. Met bloed, zweet en tranen hebben we sinds 2019 een volwaardige brouwzaal van CoEnCo en een afvullijn van de Jong engineering kunnen zetten in een vernieuwde brouwzaal. Wij brouwen met Belgische producten zoals de hop uit Poperinge en mout uit onze streek. Onze bieren zijn niet gefilterd en niet gepasteuriseerd, wij brouwen bieren om van te genieten, zo ook ons nieuwste biertje De Krulsteirt van 5.5 % alc. is een biertje om stilzwijgend weg te dromen in de velden van het Meetjesland. Geniet van onze bieren in onze degustatie ruimte, in een café of gewoon bij je thuis. Onze degustatie ruimte is open elke zaterdag en zondag van 15 tot 20 uur. **Bier gebrouwen met passie, en dat proef je.**



BIERTJE MET EEN STAARTJE

Huisbrouwerij Den Tseut • Oosteeklo-Dorp 40, Oosteeklo • www.huisbrouwerij-dentseut.be

NEW

CHOUFFÉ[®]



ALCOHOLVRIJ



Bier met liefde gebrouwen, drink je met verstand