

Belgique : 813 restaurants contraints de mettre la clé sous la porte en 2024

MSN.com - Article de Lisa M.

La crise économique et l'inflation n'ont épargné aucun secteur en Belgique ces dernières années. La restauration ne fait pas exception : en à peine un an, 813 restaurants belges ont été contraints de mettre la clé sous la porte.

Le président de la fédération HoReCa Wallonie, Luc Marchal, estime que pour faire face aux différents défis financiers des derniers mois, les restaurants auraient dû augmenter leurs prix de 30 à 35 %. Pour certains établissements, la meilleure option était de fermer plutôt que d'augmenter les tarifs du menu, car le pouvoir d'achat des clients est également en baisse, et la concurrence reste rude.

Les propriétaires des établissements de restauration n'avaient pas le choix

813, c'est le nombre de restaurants qui ont fermé leurs portes depuis le début de l'année 2024. Luc Marchal, président de la fédération HoReCa Wallonie, estime que pour faire face aux différentes crises, les restaurants auraient dû augmenter leurs prix de 30 à 35 %. « Mais personne n'a osé », a-t-il confié à RTL Info.

Il a également précisé que ce sont les restaurants de moyenne gamme qui ont été les plus touchés par cette vague de fermetures. La raison en est claire : les propriétaires ont à cœur de proposer une cuisine de qualité. Or, cela a un coût (qui n'a cessé d'augmenter depuis les années [Covid](#)). Et répercuter ce coût sur la note est difficilement justifiable sans véritable statut gastronomique.

Pour survivre, il aurait fallu augmenter les tarifs des plats. Mais entre le pouvoir d'achat des clients qui ne cesse de diminuer et la concurrence encore très forte, il est devenu très difficile d'élever les prix.

Tous les restaurants ne sont pas concernés

Bien que de nombreux snacks, brasseries et sandwicheries se plaignent de la pente financière qu'ils doivent affronter ces dernières années, ceci n'est pas le cas de tous. Actuellement, les restaurants étoilés et les établissements gastronomiques restent les plus rentables, à condition de ne pas sacrifier leur réputation. La clientèle de ces établissements est exigeante et très volatile si elle n'est pas satisfaite.

Aux jeunes qui souhaitent se lancer dans le secteur, Luc Marchal conseille d'imaginer un modèle avec de nouveaux horaires. Inutile d'ouvrir tous les jours, car les frais pourraient vite augmenter, sans pour autant générer des bénéfices. Il se souvient, en tant qu'ancien restaurateur, de dimanches où les clients s'attardent et où il faut payer le personnel. Il recommande d'organiser six ou sept services avec trois personnes pour aider, et surtout de prendre du plaisir à faire plaisir.