

ÉCONOMIE

L'horeca a dopé ses prix de 25 %

En neuf ans, les tarifs de l'horeca auraient augmenté de 25 %. « Il y a eu des ajustements des salaires », répond le secteur.

● Emmanuel HUET

La note est salée dans l'horeca. Selon une étude de l'Observatoire des prix et relayée ce mercredi par L'Écho, certains secteurs d'économie sont largement plus chers en Belgique que chez nos voisins. Il y a l'horeca mais aussi les opérateurs Telenet et Proximus. Du côté des télécommunications, l'étude ne fait que renforcer des analyses connues depuis plusieurs années.

La surprise est plutôt du côté du secteur de l'hôtellerie et de la restauration. Les prix pratiqués ont augmenté de 25 % au cours des neuf dernières années.

Thierry Neyens, président de la fédération horeca Wallonie, confirme la tendance. Et s'en



Thierry Neyens justifie ces hausses de prix, notamment, par l'ajustement des salaires au cours des dernières années.

explique : « Au niveau des salaires, il y a eu une opération de rattrapage en trois phases. » Pour rendre le secteur attractif, réduire le turnover régulier dans les cuisines, il était nécessaire de proposer des salaires plus adaptés aux conditions de travail exigeantes.

Petit pays et donc petites structures. « La logistique d'approvi-

sionnement coûte plus cher que dans les pays limitrophes. Il faut acheter mieux pour vendre mieux dans l'intérêt du consommateur et de l'entreprise. »

L'augmentation vertigineuse des prix peut aussi trouver son explication dans une mauvaise maîtrise des coûts de production. « On a peut-être travaillé avec des prix trop bas et on faisait

le gros dos. Il faut plus tenir compte de tous les petits coûts qui ont des répercussions. Pour le téléphone et l'électricité, on paye plus cher qu'ailleurs. Il y a aussi les taxes communales et régionales. »

Les taux de TVA disparates d'un côté à l'autre de la frontière contribuent aussi à créer des différences marquées sur la cartes des menus. « Il y a un

handicap au niveau de la marge et les prix sont forcément inférieurs. »

Le client est un « zappeur »

Mais au-delà des différentes incidences sur les prix, il faut aussi tenir compte du client. Un client que Thierry Neyens compare à un « zappeur ». Il surfe, va d'une appli à une autre, compare... « Ça complexifie l'organisation de l'entreprise. On ne sait plus prévoir et anticiper. » Résultat, on maintient du personnel en stand-by pour quelques hypothétiques clients. « La nouvelle caisse enregistreuse va avoir un impact pour les clients. Et pas de manière financière. On doit l'utiliser comme un outil de gestion. Statistiquement, on va comprendre qu'il y a des jours où il ne faudra plus ouvrir, où il faudra imposer des fermetures pour respecter les horaires du personnel. »

Fort heureusement, tous les établissements horeca ne sont pas sur la corde raide. Qui s'en sort ? « Ceux de petite taille avec très peu de personnel. Où ceux qui sont bien localisés. S'il n'y a pas une actualité régulière dans le coin, alors c'est fini. » ■