

**ENTRE LOIRE ET VILAINE- GUERANDE**  
**Un mois où les clients fixaient leur prix**

**La cabane à Jules a doublé son chiffre d'affaires**

Fatigué, un peu. Satisfait, sûrement. Pierre Borgen, le restaurateur guérandais de La cabane à Jules, en a terminé cette semaine avec sa médiatique opération anniversaire. Entre la presse écrite, la radio et la télé, le restaurant de Léniphen aura fait sensation en demandant à ses clients de fixer le prix de ce qu'ils mangeaient.

**Une nouvelle carte... dans la moyenne**

Il n'y aura certes pas de rallonge à l'aventure, mais Pierre Borgen en tire une leçon majeure. "J'ai dynamisé mon équipe, qui elle-même a été fière de travailler pour un patron qui n'est pas resté à se lamenter sur la crise sans rien faire." Le chef d'entreprise peut se vanter également d'avoir doublé son chiffre d'affaire par rapport à février. "Je n'ai pas choisi le mois de mars par hasard. Coincé entre les vacances de février et celles de Pâques, il n'est généralement pas très porteur. Avec cette opération, on attaque la saison gonflés à bloc."



"Personne n'a surpayé la carte ou les menus, mais les clients, sans doute persuadés de faire une bonne affaire côté plats, n'ont pas hésité sur les liquides. Les apéros et le vin ont bien marché, ce qui m'a permis de conserver une marge acceptable", révèle Pierre Borgen

Les clients n'auront donc plus l'occasion de mettre un prix sur ce qu'ils mangent, mais profiteront quand même de leurs précédentes estimations. "J'ai fait faire de nouvelles cartes, où le prix de chaque plat correspond à la moyenne de ce qu'il a été estimé durant le mois, prévient Pierre Borgen. et par rapport à la précédente carte, les prix ont globalement diminué. C'est un enseignement et une manière pour moi d'anticiper sur la baisse de la TVA."

## **Le liquide plutôt que le solide**

Côté bilan, le restaurateur juge n'avoir pas perdu d'argent tout en préparant l'avenir. "L'objectif était aussi de toucher une nouvelle clientèle, qui ne savait pas que notre établissement existait." Les habitués, eux, plutôt gênés, ont préféré demander la "vraie" addition. "Pour ne pas les ennuyer et les mettre à l'aise, j'ai accédé à leur demande." Pierre Borgen et son équipe ont dû par contre faire preuve de pédagogie "pour expliquer la démarche", mis les bouchées doubles pour satisfaire tout le monde "avec une grosse tension nerveuse quand on est en marge du système".

Quelques-uns n'ont effectivement pas joué le jeu (lire encadré), mais la plupart des clients sont restés corrects. **"Personne n'a surpayé la carte ou les menus, mais les clients, sans doute persuadés de faire une bonne affaire côté plats, n'ont pas hésité sur les liquides. Les apéros et le vin ont bien marché, ce qui m'a permis de conserver une marge acceptable."**

Dès mercredi, le restaurant a repris ses "vieilles" habitudes. Sans regret pour Pierre Borgen. "Plus on avançait dans le temps, plus on était confronté à des clients indécis." Mais si la crise persiste, le professionnel n'hésitera pas à trouver une autre idée du même type. "Si on ne se bouge pas les fesses..."

**Christophe Lusseau**

Tous droits réservés : L'Echo de la Presqu'île

8AC0FLA8I65R3AE95FE0AD5B4420E8425179E362840632