

ENTRE LOIRE ET VILAINE-LEADER GUERANDE
Au restaurant guérandais La cabane à Jules

"L'addition ? Vous donnez ce que vous voulez !"

Laisser ses clients estimer le montant de leur addition, le concept est osé ! À l'occasion de sa première année d'existence, le restaurant guérandais "La cabane à Jules" tente le pari. Une parade anti-crise et un bon coup de pub.

Le concept est pour le moins osé. Et Pierre Borgen, le responsable de "la cabane à Jules", a eu du mal à trouver le sommeil avant de prendre définitivement sa décision. Mais quand c'est décidé, c'est décidé ! À compter du 1er mars, et pour un mois minimum, le restaurant, installé à mi-chemin entre Guérande, Batz-sur-Mer et Le Pouliguen, fait disparaître les prix sur sa carte. Et espère bien s'offrir un coup de pub... sans y laisser trop de plumes.

Miser sur la bonne foi du client

"Si on ne fait rien, il ne se passera rien." Partant de ce principe, le patron de La cabane à Jules a voulu communiquer dignement autour de son premier anniversaire. "Je voulais faire quelque chose d'original ; autre chose que l'apéro ou le digestif offert..." Dans une profession où le marasme de la crise est bien présent, Pierre Borgen s'est souvenu d'une "courageuse" expérience tentée par l'un de ses confrères Outre Manche. "Le Little bay, à Londres, proposait en février à ses clients de payer ce qu'ils voulaient. Après un premier réflexe de rejet et une longue analyse, je me suis dit que ce n'était pas si bête..."

Mais de là à passer le cap... **"Je ne sais pas si c'est une première en France, mais à ma connaissance on ne doit pas être très nombreux"**, préfère en sourire le restaurateur. Ainsi, durant tout le mois de mars, la carte de La cabane à Jules n'affichera... que le prix des boissons. Le reste, c'est à dire ce qu'il y a dans l'assiette, sera à l'appréciation d'un client roi. **Si on veut que ça fonctionne, il faut que ce dernier soit satisfait du début jusqu'à la fin. Satisfait d'une telle offre, du site, de l'accueil chez nous, et évidemment de ce qu'il mangera.** Pour que lorsque se présentera une addition très allégée, **il puisse juger la démarche globale et pas seulement le prix du beefteack. On mise aussi sur leur bonne foi .**



Pierre Borgen vous invite à payer... ce que vous jugerez juste !

Aux clients d'estimer

Concrètement, du 1er au 31 mars, tous les jours midi et soir, lorsque vous pénétrerez dans La cabane à Jules (il sera plus prudent de réserver), la carte vous sera présentée sans les prix qui accompagnent les plats."Sur les tables, je mettrai un mot d'accueil explicitant la démarche, promet Pierre Borgen. mais pour le reste, à la carte comme pour la formule du midi, personne ne saura combien ça coûte."

À l'issue de votre repas, les plats commandés, suivis de 0 €, figureront sur une addition forcément très légère."Aux clients d'estimer ce que mérite le moment chez nous."Pierre Borgen espère bien que l'honnêteté générale primera. Mais il se doute aussi que certains ne joueront pas le jeu."C'est le risque, mais je pense que ce sera marginal. Le plus gênant serait plutôt d'avoir un tarif moyen sur l'ensemble du service qui ne corresponde pas à la réalité des dépenses."

Le restaurateur devra rester zen et accepter les risques de son pari."**Je ne sais pas quelle sera ma réaction si quelqu'un me donnait 5 €, mais je m'y prépare. L'objectif c'est que les clients soient contents et reviennent par la suite.**"Quitte à prolonger cette opération si la formule plaît et permet quand même de dégager des bénéfices.

Utile : La Cabane à Jules, rond-point de Léniphen/Saillé à Guérande. Tél : 02 40 88 78 24.
Site internet : www.lacabaneajules.com

**Christophe Lusseau **

Tous droits réservés : L'Echo de la Presqu'île
3FCB8LB8I22RE4E32F0A6B8A09AD3DA613E20553FE368A