

# Des idées pour faire revenir les clients

Nathalie Bougeard

27/04/2009 | Mise à jour : 08:59 | Commentaires 2 | Ajouter à ma sélection



Les restaurateurs se sont engagés auprès du gouvernement, en échange d'une baisse de la TVA, à baisser leurs prix. Crédits Photo Jean-Christophe Marmara Le Figaro

## **Les restaurateurs multiplient les initiatives originales, anticipant parfois la baisse à venir de la TVA.**

«La cabane à Jules, c'est vous qui avez fait les prix». De la route, le panneau accroché au-dessus de l'entrée est bien visible. Même chose sur les cartes. De fait, du 1er au 30 mars dernier, Pierre Borgen qui a ouvert il y a un peu plus d'un an ce restaurant dans une ancienne salorge (grenier à sel) magnifiquement rénovée, a enlevé les prix de l'intégralité de la carte, à l'exception toutefois des boissons. «À la fin du repas, c'était au client d'estimer le prix de ce qu'il avait mangé et ce, plat par plat», raconte le restaurateur. Résultat : la recette de mars, mois traditionnellement mou, a égalé celle de juillet 2008. Et ce, sans aucun investissement publicitaire puisque le seul «buzz» médiatique a suffi.

«En février, j'ai entendu parler d'un restaurateur londonien qui avait fait cela. J'ai pas mal réfléchi, un peu hésité et je me suis finalement lancé. J'étais conscient du risque, mais quand vous avez dû licencier 3 personnes et que malgré tout, les 6 salariés travaillent au ralenti, faute de clients, il faut tout tenter pour faire entrer du monde dans l'établissement», raconte Pierre Borgen.

Certes à la fin de l'opération, les profiteurs sont venus et ont estimé sans vergogne qu'un repas complet avec foie gras maison en entrée, canard puis

dessert imposant valait moins de 10 euros. «Dans l'ensemble, toutes les additions étaient sous-valorisées. En revanche, le ticket moyen n'a pas baissé», poursuit-il. Seul bémol, le travail supplémentaire et le stress générés par cette opération : «Les clients prenaient quasiment systématiquement entrée-plat-dessert et demandaient beaucoup de suppléments. En salle, dès qu'une personne faisait une petite remarque, cela signifiait qu'elle allait mal payer», déplore Pierre Borgen.














## Le café à 1 euro

Pour autant, ce patron ne regrette rien. D'ailleurs, il s'est même inspiré des prix proposés par ses clients pour revoir ses tarifs à la baisse et continuer sa communication sur ce thème. «J'ai préféré baisser un peu mes prix afin que les gens venus en mars ne soient pas déboussolés par la suite. C'est ma façon d'anticiper la baisse de la TVA.» Pour l'avenir, il réfléchit encore à d'autres initiatives spectaculaires, mais aimerait ne pas avoir à les mettre en œuvre : «Je ne fais pas ça par plaisir, mais seulement par nécessité, pour remplir l'établissement», conclut-il.

À Rennes, Nicolas Muniz, le patron du café Le Clim, propose depuis septembre dernier le café à 1 euro. «Jusqu'à décembre, c'était toute la journée. En janvier, c'est passé de 8 à 15 heures », explique-t-il. Là encore, le résultat est impressionnant : « Ma consommation de café a augmenté de 50 % », se félicite-t-il. Servi avec un biscuit, le café lui revient à 20 centimes. «Pour s'en sortir, il faut une marge de 80 centimes», assure Nicolas Muniz. Et d'ajouter : Si la TVA baisse, je baisserai les sodas. Si elle passait à 5,5 %, je pourrais embaucher une personne supplémentaire et créer une autre affaire.»

### LIRE AUSSI

» [Au restaurant, la TVA va baisser, l'addition aussi](#)

Imprimer 	Partager      
Envoyer 	S'abonner     

**LE FIGARO** · fr