

## Loire-Atlantique

Vendredi 27 février 2009 *Consommation. Dans un restaurant guérandais, le client fixe son prix*

### A chacun de saler sa note



### La carte sans tarif, c'est l'arme anti-crise et l'outil de communication qu'un restaurateur a trouvé.

GUÉRANDE

Le client était roi, il sera en plus juge pendant tout le mois de mars à La cabane à Jules. Ce restaurant installé au bord des marais dans une salorge existe depuis un an. Pour fêter son premier anniversaire, son patron, a cherché une idée originale et l'a trouvée. Exit le kir offert, « *trop conventionnel* » voici la carte sans tarif. Pierre Borgen s'est inspiré de l'initiative d'un restaurateur londonien. « *Au début, j'ai rejeté cette idée. Et puis, en y réfléchissant je me suis dit que si je ne faisais rien et bien je resterai comme tous les autres : en hibernation hivernale. Mais sans cette crise qu'on traverse, je ne crois pas que j'aurais tenté l'expérience* ».

#### Retombées

Le restaurateur ne se drape pas de vertu et ne décrit pas son initiative comme un cadeau fait à ses clients par ces temps difficiles. Il entend faire de cette carte sans tarif une opération de communication. « *Je suppose que je vais y perdre, mais j'espère le récupérer en retombées pour la suite parce que je pense qu'on va en parler* ». En se lançant dès dimanche, Pierre Borgen se dit prêt à tout assumer et bien évidemment les attitudes profiteuses.

#### Enrichissant... humainement

« *Je l'aurais très mauvaise si on ne me laisse rien ou cinq euros pour un menu mais je suis résigné à prendre sur moi pour tout puisque je suis l'instigateur du problème* ».

Pendant cette opération, la carte du restaurant ne changera pas et les formules du midi resteront, mais Pierre Borgen admet qu'il sera vigilant sur les suggestions du jour et leur coût. Restaurateur aguerri (La cabane à Jules est son troisième établissement créé en Presqu'île), il pense qu'il va humainement tirer beaucoup de cette expérience. Pour les clients, on imagine combien cette carte sans tarif va décontenancer. Il ne sera pas seulement question d'estimer ce

que vaut un plat mais bien de mettre un prix sur un moment passé. Et s'il a été bon, si l'accueil a été agréable, combien seront-ils à ne rien laisser sur la table ? Habités que nous sommes à demander des prix, on devra alors se questionner sur la valeur d'un moment. À défaut de remplir les poches du restaurateur, l'initiative sera peut-être philosophiquement enrichissante.

Marina Cessa

Opération carte sans tarif (sauf boissons, menus groupes ou manifestations spéciales) du 1<sup>er</sup> au 31 mars à La cabane à Jules, rond-point de Léniphen Saillé à Guérande ; 02 40 88 78 24 ou [www.lacabaneajules.com](http://www.lacabaneajules.com)