



Créé le 01/03/09 à 10h00

## Contre la crise, un restaurant où on négocie les prix

Pour faire revenir à sa table des clients confrontés à la crise, un restaurateur de la presqu'île de Guérande, en Loire-Atlantique, va proposer en mars une "carte sans tarifs". Permettant ainsi au client de négocier, voire de fixer le prix du repas. Le restaurateur dit cependant miser "sur la bonne foi, l'honnêteté et la perspicacité des gens" pour éloigner les profiteurs.



© Gamma

**Le pari est osé, voire risqué.** Pour faire revenir à sa table des clients confrontés à la crise, un restaurateur de la presqu'île de Guérande en Loire-Atlantique va proposer en mars une "carte sans tarifs". C'est-à-dire que le client pourra négocier, voire fixer le prix de son repas. "Les gens ne devront pas évaluer seulement le prix de leur bifteck, mais une prestation globale qui comprend la qualité de l'accueil et le côté agréable du moment passé", a expliqué Pierre Borgen, 53 ans, patron de "La Cabane à Jules", installé dans un ancien grenier à sel.

**Il a imaginé cette formule après un net ralentissement de l'activité.** "Pour marquer les esprits, il ne fallait donc pas se contenter de l'apéritif ou du digestif offert, mais faire quelque chose de gonflé", a dit le patron.

**Le client sera donc libre, à l'entendre, de laisser des rémunérations dérisoires.** "Si certains clients ne me laissent rien ou seulement cinq euros, je leur demanderai des explications mais je ne m'y opposerai pas", précise-t-il. Le restaurateur dit cependant miser "sur la bonne foi, l'honnêteté et la perspicacité des gens" pour éloigner les profiteurs. La carte du restaurant reste inchangée le temps de l'opération, valable tous les jours et à tous les repas.

© Europe 1