

L'enquête



© GRENIER ANTONIN

Les halles gourmandes se régalaient en Occitanie

➤ Format de restauration en vogue depuis quelques années, les halles gourmandes prospèrent en Occitanie. Les porteurs de projets affluent, cherchant à équilibrer les volets économique et sociologique pour garantir leur succès.



Enorme succès depuis l'ouverture en 2019 à Montpellier, les Halles du Lez annoncent 8 000 repas par jour.

Lenvie de s'amuser ? De mieux manger ? Les facteurs sont multiples pour expliquer l'impressionnant succès des halles gourmandes en France, qui compte à ce jour une vingtaine de sites ouverts, dont 15 dans les régions. L'Occitanie semble tirer son épingle du jeu avec 6 ouvertures en 6 ans. Sans compter celles à venir. Le seul département de l'Hérault affiche une dizaine de projets en cours de développement, sans certitude de tous aboutir. Celui porté par le promoteur Thierry Aznar, dans le quartier des Beaux-Arts à Montpellier, vient ainsi d'être gelé, cible de multiples recours. Mais c'est à souligner : la tendance, malgré le Covid, ne fléchit pas. « Les enquêtes sur les comportements d'achat montrent que c'est un format apprécié par les clients. Les halles gourmandes restent des sujets d'attractivité en centre-ville ou en périphérie », commente la CCI Hérault.

LES HALLES DU LEZ CHANGENT LA DONNE

Importé d'Asie et d'Amérique, le concept mixe marché et restaurant, en regroupant les stands de produits du terroir et de cuisine du monde autour d'espaces de dégustation communs. Il a vite fait florès en France, avec deux points chauds : le Sud-Ouest, quadrillé du Pays basque à Bordeaux par le groupe Biltoki (9 sites à son actif), et Montpellier, en pointe depuis le séisme provoqué par les Halles du Lez. Créées en 2019 au sud de la ville par les promoteurs locaux Promeo et Gaïa, opérées par la foncière Hybrid, celles-ci restent un succès inégalé dans le genre, avec 2,5 millions de visiteurs par an, 8 000 couverts par jour, et un chiffre d'affaires de 30 millions d'euros. Aménagées sur une friche industrielle de 3 hectares moyennant 14 millions d'euros d'investissement, elles intègrent 38 stands. « Ces chiffres nous donnent une taille critique, et la capacité à proposer une offre diversifiée qui plaît à tous, à des prix abordables. Par comparaison, les halles qui ne fonctionnent pas sont souvent de taille plus réduite, entre 800 et 1 000 m². Elles peuvent pratiquer des loyers trop chers, générant des prix trop élevés, ce qui réduit l'attrait du lieu aux CSP + », indique Alexandre Teissier,

fondateur d'Hybrid, rappelant que le site exerce sa force d'attraction jusqu'à Sète et Agde.

LA CARTOUCHERIE CARTONNE À TOULOUSE

L'autre réussite du moment se situe à Toulouse. Les Halles de la Cartoucherie (250 salariés) peuvent s'enorgueillir de rencontrer un franc succès populaire. Ouvert en septembre 2023, ce tiers-lieu éco-rénové, construit dans l'un des derniers ateliers d'un ensemble industriel, et qui a nécessité un investissement immobilier de 32 millions d'euros, a déjà accueilli 1,7 million de visiteurs. Il comporte notamment une halle gourmande sur 3 300 m², appelée la Place de Marché. 25 commerçants, 4 bars, une cave à vin ou encore une épicerie. L'ensemble est opéré par la coopérative toulousaine Festa. Celle-ci a instauré un système unique en France de loyers minorés pour les commerçants qui respectent au maximum les critères attachés aux 17 objectifs du développement durable. En un an d'exploitation, Festa a réalisé un chiffre d'affaires de 15,5 millions d'euros. « Nous avons énormément travaillé sur le marketing de l'offre, précise Marie-Domitille Marcouire, sa dirigeante. La star, c'est le produit. La deuxième star, c'est le commerçant. Et nous, nous sommes une marque de l'ombre. Nous assurons juste la coordination du réseau de commer-

Les Halles 610, à Jacou, affichent 16 stands, un bar et un food truck.



© GROUPE ROMAGNOLI



© FDI

Les Halles Védasiennes seront intégrées au programme « O Jardins des Halles », développé par le groupe immobilier FDI à Saint-Jean-de-Védas.

çants et nous mettons en place des règles d'exploitation pour que toutes les charges communes soient bien distribuées et que chacun réussisse à avoir un modèle économique qui tourne.»

LE FACTEUR CONVIVAL

Ces deux exemples illustrent une donnée clef dans le succès de ces lieux : la capacité à les faire vivre, avec une proposition événementielle créant de l'expérience client tout au long de l'année. Les halles marchandes classiques, comme celles de Laissac ou de Jacques Cœur à Montpellier, répondent plus à une logique de quartier. Mais les nouveaux concepts parient sur l'événement pour attirer bien au-delà. « Les Halles du Lez fonctionnent car nous travaillons avec un capitaine de halle, un community manager, un responsable du back-office événementiel et un syndic. Il faut réunir ces quatre fonctions pour y arriver, régler les problèmes sur place, assurer la communication, accueillir les comités d'entreprise ou les clubs sportifs, etc. », affirme Alexandre Teissier.



© WIM LIPPENS

« L'offre doit être diversifiée et plaire à tous, et pas seulement aux CSP+.»

Alexandre Teissier, fondateur des Halles du Lez

LA FORCE DE LA MUTUALISATION

Le succès des Halles 610, ouvertes en 2022 à Jacou (Hérault) près de Montpellier, en atteste aussi. Créées par le groupe Sarro (gestion de capital) et la PME familiale Romagnoli dans une ex-usine de tringles, elles s'étendent sur 700 m² et deux terrasses, affichant 400 places assises dont 170 en extérieur. Elles proposent 16 étaliers, un bar et un food truck. « Dans les halles en France, environ 30 % des stands changent de mains après la première année. Chez nous, seuls deux stands sont dans ce cas au bout de deux ans », se réjouit Bernard Romagnoli, président de la société du même nom, qui opère le site. Ce dernier explique cette bonne santé par un modèle économique tourné vers la création d'expériences. « Il n'y a pas de lieux faciles à gérer. Il y a des habitudes à créer. C'est un métier à part, et ni les promoteurs ni les villes n'ont cette capacité à faire », poursuit-il. Responsable des Halles 610, Grégory Jullien rajoute : « Nous avons choisi d'apporter un service aux commerçants pour fédérer tout le monde, sous la forme d'un GIE chargé d'assurer la communication des halles, l'événementiel, le nettoyage, etc. Cela nous permet de suivre la bonne santé financière de chaque commerce ».

UNE NOUVELLE COUTURE URBAINE

Le groupe Romagnoli est désormais impliqué dans un autre dossier majeur, porté par le promoteur immobilier montpelliérain FDI (250 salariés). Baptisé « O Jardins des Halles », il verra la construction, à Saint-Jean-de-Védas (Hérault) près de Montpellier, d'un complexe de 3 000 m² affichant 126 appartements, des commerces, ainsi que les Halles Védasiennes, qui accueilleront 22 étaliers. Le projet (budget global : 50 M€) sera livrable en septembre 2025. « C'est d'abord une aventure humaine, reposant sur nos liens avec les Romagnoli. Quand il trouve un preneur capable de l'exploiter, il est plus facile à un promoteur de sortir un pro-



jet avec ce type de volumétrie », analyse Mathieu Massot, directeur général de FDI, dans une allusion au contexte déprimé de l'immobilier. Le site bénéficiera aussi d'une forte accessibilité, avec un arrêt de tramway et un parking en sous-sol. « Je suis convaincu de l'utilité sociale de ces nouveaux objets que sont les halles. Dans le cas présent, nous ferons la connexion entre le centre ancien de Saint-Jean-de-Védas et de nouveaux quartiers comme la ZAC de Roque Fraisse. C'est ce que recherchent les villes », affirme Mathieu Massot.

LA DYNAMIQUE DÉMOGRAPHIQUE

En effet, l'attractivité de l'Occitanie, elle aussi, explique l'engouement pour ce format. En haute saison, la région aime un grand nombre de touristes vers les halles (50 % de la clientèle des Halles du Lez, cas unique en France). Ensuite, la population de l'Occitanie croît fortement (+ 0,7 % par an entre 2015 et 2021, + 0,3 % en France) : la multiplication des ZAC pousse les villes à trouver des vecteurs pour implanter une nouvelle vie de quartier. Ainsi le consultant Silvère Davoust, qui porte le projet des « Cuves du Domaine » à Pérols (Hérault) près de Montpellier, table sur les zones de bureaux aux alentours, où travaillent 7 000 personnes chaque jour. Ou encore sur la ville voisine de Lattes, où 8 000 nouveaux habitants sont attendus dans les logements en construction. « Nous profiterons de mouvements tout au long de la journée, brassant la clientèle d'affaires, les étudiants, etc. », se projette-t-il. Aménagées dans un ex-chai viticole, ces futures halles gourmandes de 2 000 m² proposeront 22 stands, ainsi que 2 restaurants, un bar à vin et un bar à bière en extérieur. Attendu pour l'été 2025, le



© SD CONSEIL

Les Cuves du Domaine seront aménagées dans un ex-chai viticole aux portes de Montpellier.

projet (budget : 5 M€) pourrait générer 150 emplois directs. « Nous nous démarquons avant tout par l'âme du lieu. Chaque stand aura un vin régional à vendre, avec la possibilité de faire venir les producteurs pour des animations. Nous sortons de l'ère du fast-food. Il faut proposer une expérience humaine », avance Silvère Davoust. Extérieur à l'Occitanie, Biltoki, qui gère la rénovation des Halles biterroises, dresse le même constat. Xabi Alaman, cofondateur du groupe basque, confirme l'importance des flux de population : « Une halle transpose un style de vie inné dans le Grand Sud-Ouest, tourné vers le partage et la convivialité. Lorsqu'il s'en crée une à Montpellier, Béziers ou Toulouse, il n'y a donc aucune éducation à faire. Quant aux nouvelles populations, elles adhèrent à ces valeurs, elles s'installent ici précisément pour s'intégrer à ces habitudes culturelles ».

Anthony Rey et Philippe Kallenbrunn

LES HALLES PATRIMONIALES : DES ÉCRINS À RÉENCHANTER

En Languedoc-Roussillon, les halles patrimoniales sont, par définition, de conception plus ancienne que les nouveaux concepts portés par les bailleurs privés ou les foncières, mais elles redoublent d'ambition. Exploitées en régie municipale ou non, elles disposent souvent de la taille critique pour rayonner au-delà de la seule vie de quartier. À condition d'y mettre les moyens. Sacrées « Plus beau marché de France » en 2022, les Halles de Narbonne (créées en 1901, 66 étaliers) emploient un chargé de promotion à l'année. Totalement rénovées en 2011 moyennant 3,3 mil-



© OT ARCHIPEL DE THAU

lions d'euros, les Halles de Sète (1890, 75 étaliers) déploient un marché extérieur une fois par semaine. De même, un important chantier (budget : 12 M€) sera lancé en 2030 pour rénover les Halles de Nîmes (1884) : d'ici là, des halles provisoires seront installées dans un lieu à définir,

ce qui crée des tensions avec les 100 étaliers. Enfin, les Halles de Béziers (1891, 23 stands) viennent de faire peau neuve (budget : 3 M€). La municipalité a passé un contrat de régie avec le groupe basque Biltoki, chargé de la commercialisation. « Nous avons rencontré les

commerçants déjà installés et des porteurs de projets. En accord avec la ville, nous voulons consacrer 50 % du parcours client aux métiers traditionnels type boucherie ou poissonnerie, et 50 % à la dégustation, pour amener plus de peps au lieu », décrit Xabi Alaman, cofondateur du groupe, qui va animer le lieu pendant quatre ans. Comment fédérer les anciens étaliers et changer leurs habitudes ? « C'est un travail quotidien. Il faut leur montrer les débriefings, les chiffres d'affaires réalisés par les commerçants associés aux événements festifs ».

Anthony Rey

Les Halles de Sète ont été totalement rénovées en 2011.