# Les halles en quête d'hôtes pour se mettre à table

## À neuf mois de l'ouverture des halles gourmandes, place Raspail, la société Biltoki prospecte pour trouver les vingt-quatre artisans et commerçants de métiers de bouche

Au printemps 2020, les halles devraient rouvrir leurs portes en mode « gourmandes ». La date du jour J pourrait être dévoilée en début d'année prochaine. La renaissance de ce marché couvert pilotée par la Métropole Toulon Provence Méditerranée dans un bâtiment emblématique des années 30, au style art déco, est très attendue par les Toulonnais.

Ceux qui excellent dans les métiers de bouche vont se retrouver dans un lieu stratégique ouvert sur les rues des Boucheries, d'Astour, et le cours Lafayette, pour pouvoir travailler et accueillir une clientèle de gourmets. Pour les rassembler, la jeune entreprise Biltoki, spécialiste de ce concept, a décidé de se lancer dans l'aventure toulonnaise après avoir déjà assis à sa table cinq halles (Bordeaux, Talence, Anglet, Dax, Mont-de-Marsan).

**Sur un millier de mètres carrés, une vitrine de la gastronomie locale.** (Photo DR)

### Travaux à l'automne

Une fois le permis de construire purgé de tout recours, les travaux de requalification, engagés par le maître d'ouvrage, Altarea-Cogedim aux côtés de Carmila et Carrefour Property, devraient être lancés à l'automne. L'étape de précommercialisation vient de débuter.

« *Nous sommes en train de parcourir la ville et la région pour aller à la rencontre des commerçants intéressés par le projet. L'équipe discute avec ceux qui ont essayé d'entrer en contact avec nous* », explique Marie-Domitille Marcouire, responsable développement projet.

### 130 commerçants déjà intéressés

D'ores et déjà, cent trente commerçants de Toulon et sa région se sont déclarés intéressés par le projet. Parmi eux, « *des anciens Toulonnais qui ont monté une affaire ailleurs, et qui ont envie de revenir à Toulon grâce à ce projet* », confie la responsable. S'appuyant sur des études marketing, elle se rapproche, aussi, des commerçants qui pourraient convenir au projet. « *À partir du mois de septembre, nous allons aller sur leurs lieux de production, dans leur boutique s'ils en ont une. On voit si notre offre les intéresse, leurs spécialités, etc* », précise Marie-Domitille Marcouire. Au-delà de l'offre proposée, il y a aussi l'envie de « *partager les valeurs des halles* » : « *l'esprit collectif, être le meilleur sur son métier, avoir envie d'avancer tous ensemble* ». Sur ce lieu de vie rythmé notamment entre les achats, les dégustations, les évènements culinaires et la petite restauration sur place, l'équipe de Biltoki, qui aura son propre café, « *accompagne les commerçants.* »

### Pas encore de signatures

La commercialisation ? « *Elle s'arrêtera quand on aura rempli la halle* », prévient la chef de projet. À ce jour, aucun commerçant n'a encore signé pour occuper l'un des vingt-quatre emplacements destinés aux artisans indépendants locaux ou régionaux réunis sur une surface de 1000 mètres carrés pour offrir aux clients la

possibilité de déguster des produits sur place ou à emporter. « *On cherche des commerçants passionnés qui sont intéressés par ce type de projet et qui sont voués à rester dans des halles positionnées sur des offres qualitatives* », explique Marie-Domitille Marcouire.

Mais le choix de tenir à la fois sa propre affaire et assurer une présence dans les halles n'est pas aussi simple qu'il n'y paraît et peut constituer un frein. « *L'objectif n'est pas qu'ils ferment leur boutique,* rassure-t-elle encore. *Nous sommes là pour habiller la halle, pas pour déplumer la ville.* »

## Plusieurs profils

Plusieurs profils se dessinent : « *soit les commerçants intègrent les halles, et créent, ainsi, une deuxième enseigne ; soit ce sont des créateurs purs qui se découvrent une passion ou des producteurs qui n'ont pas encore de boutique, et ont un point de vente sur leur parcelle.* »

La priorité est de « *vendre les baux commerciaux, c'est-à-dire les stands pour que la halle fonctionne. Par la suite, on essaiera de dynamiser avec des offres qui évoluent et sur laquelle on étudie des journées d'ouverture. On est très ouvert sur tous les sujets.* »

## Adapter les horaires

Elle entend, aussi, adapter les horaires, les halles étant généralement ouvertes du mardi au dimanche. « *Il faut que le nombre d'heures sur la semaine soit cohérent avec le centre de profit des artisans et commerçants locaux. Si on ne va pas chercher de grosses locomotives, il faut aussi qu'on freine nos ambitions avec des ouvertures 24 h sur 24. Notre halle à Biarritz n'est ouverte que le matin, celle de Bordeaux aux 800 000 clients par an est ouverte toute la journée mais il y a des métiers qui n'ouvrent pas l'après-midi. On s'adapte.* »

Les Halles Biltoki à Toulon vont devoir trouver leurs marques, et leurs commerçants prêts à réaliser un investissement englobant à la fois les frais dits d'équipements (climatisation, chauffage, chambres froides...), et un loyer mensuel. Quid du montant de l'offre ? « *L'offre commerciale est en cours d'étude pour être en adéquation avec le marché de la ville de Toulon* », précise Marie-Domitille Marcouire. Biltoki ne duplique pas ses halles, Toulon aura sa propre identité.

**CATHERINE PONTONE**

1. Les dossiers de www.biltoki.com
Rens au 05.59.58.11.67.

## Journée du 21 septembre : inscrivez-vous

**Qui cela concerne ?**
Les commerçants, artisans, producteurs locaux qui souhaitent ou non intégrer les halles municipales.
C'est ouvert exclusivement aux métiers de bouche et aussi aux fleuristes.
Présence d'un café-bistrot sur place.

**Combien ça coûte ?**
Il est demandé 50 euros de frais de participation par stand. Pour info, il est possible de se brancher sur place pour l'électricité (aucun raccordement en eau).
Le mobilier est à la charge du commerçant (tréteaux, vitrine, table, parasol...)

**Les horaires**
De 10 h à 22 heures.
Il est possible pour ceux qui le souhaitent de fermer le stand plus tôt.

**Comment y participer ?**
Il faut adresser le bulletin de participation à toulon@biltoki.com

# Un avant-goût des halles

Vous souhaitez connaître un avant-goût des halles ? Il ne faudra pas manquer, à la rentrée, le rendez-vous du samedi 21 septembre au 1, place Vincent-Raspail. La société Biltoki, organisatrice de cet évènement gastronomique qu'elle baptise, aussi, de « *grande guinguette* » entend rassembler, sur le parvis des halles, les meilleurs commerçants, artisans et producteurs locaux.

## Ouvert à tous

Ceux qui ne posent pas leur candidature pour les futures halles sont, aussi, les bienvenus. « *Tout le monde est invité à participer. Il faut juste que ce soit exclusivement des métiers de bouche* », insiste la chef de projet. Seule exception : la présence des fleuristes - fleurs comestibles. En marge des ateliers gastronomiques, les artistes de la région pourront exposer dans une ambiance musicale. Les personnes intéressées à participer à l'évènement appelé à réunir entre quinze à vingt stands sont invitées à déposer leur candidature au plus tôt *(Lire ci-contre)*.

**Le samedi 21 septembre, il s'agira de rassembler sur le parvis des halles les meilleurs commerçants, artisans et producteurs locaux.** (Photo V. L. P.)

## Journée participative

Cet évènement de la rentrée permettra, aussi, aux organisateurs de prendre le pouls des offres proposées. Cela impliquera les habitants et convives à exprimer ce qu'ils ont envie de découvrir sur les stands des futures halles.

Une « *journée participative* » où chacun se rencontre, et s'approprie le lieu. Ainsi le souhaitent les collaborateurs « *tous passionnés et gourmets* » de la société Biltoki. Une sorte de journée test avant le jour J.

# Place de l'Equerre, le Barrio-Chicago mi-août

**Le pub-restaurant « Barrio-Chicago », en cours de finition de travaux, ouvrira à la mi-août.** (Photo DR)

La place de L'Equerre va bientôt être habitée par un nouveau locataire. Le pub-restaurant « Barrio-Chicago » devrait ouvrir ses portes à la mi-août au 1, rue Pierre-Semard. La nouvelle enseigne accuse ainsi un léger décalage de deux mois par rapport au calendrier prévisionnel de livraison pour entrer de plain-pied dans la saison.

Sébastien Romeo et Anthony Ribaud, co-gérants des établissements du Barathym, boulevard Cunéo au Mourillon, et de la rhumerie La Cale Sèche, place Monsenergue, renforcent ainsi leur présence commerciale à Toulon. Soucieux de s'entourer de professionnels de la restauration, les deux gérants d'établissements toulonnais de nuit se sont associés à Yann Sintes, chef de cuisine.

Employant six personnes, le nouvel établissement au décor faisant la part belle aux matériaux naturels (briques à l'ancienne, sol en bois, des chaises un peu bistrot, tables en bois...), ouvrira une terrasse d'une centaine de places à l'extérieur et d'une soixantaine de places à l'intérieur avec un coin salon cosy pour partager un apéro.

Ouvert midi et soir du mardi au samedi, dans un premier temps, les trois associés entendent proposer une cuisine familiale avec des saveurs méditerranéennes orientées vers la Corse et la Provence.

C. P.

**Au 1 rue Pierre-Semard, le nouvel établissement en pied d'immeuble redynamisera l'entrée de ville à deux pas des places de l'Equerre et Monsenergue.**