



# Grand Feu

*Actif*

## CARACTÉRISTIQUES DU CONCEPT

COMPLEXITÉ



INVESTISSEMENT



RENDEMENT



## CONCEPT

Inviter les touristes aux grands feux qui sont organisés traditionnellement en Ardennes à la fin de l'hiver. Le grand feu est un moment convivial où les voisins se retrouvent, où on invite famille et amis des villages voisins. Pourquoi donc pas les touristes?

## GROUPE CIBLE

Cette idée s'adresse aux touristes de passage durant une période creuse, s'adresse à tous les âges et situations de famille. Ce type d'offre intéresse des personnes qui viennent régulièrement dans la région, qui sont ouvertes aux nouveaux contacts sociaux et intéressées à mieux connaître la région.

## ÉLÉMENTS NOVATEURS

Utiliser une activité traditionnellement ciblée vers la population locale pour donner une autre expérience aux touristes.

Cette idée permet de créer des contacts entre la population locale et les touristes.

C'est une activité le soir, ce qui est assez exceptionnel comme offre pour les touristes.

## Besoins auxquels on répond

Cette idée répond au besoin des touristes de découvrir la couleur locale, les traditions. Le grand feu est un rite ancestral lié au passage de l'hiver au printemps.

En invitant des touristes, on crée des moments potentiels de partage entre population locale et touriste de passage.

L'ambiance est conviviale et tout le monde parle à tout le monde.

Participer au grand feu est également une alternative à aller manger dans un restaurant le soir, un grand feu allant en général de pair avec une offre de repas simple (p.ex. saucisses grillées) et de boissons. Le tout à prix démocratiques.

## Spécifications pour la mise en œuvre potentielle :

- Inciter les organisateurs de grand feu à inviter les touristes via les fournisseurs de logement.
- On pourrait améliorer l'offre de repas et boissons, par exemple en invitant un « food truck » à s'installer près du grand feu.

## Qui peut prendre l'initiative / quels partenariats ?

Surtout les chambre d'hôtes, hôtels, moins les campings vu la période de l'année, qui peuvent informer et 'inviter' les touristes à y aller, à les accompagner.

Les organisateurs du grand feu doivent d'une façon ou d'une autre être impliqués également. Ils doivent tenir compte d'un (petit) nombre de touristes, et éventuellement adapter leur offre. Ils peuvent être à l'origine de l'initiative, mais doivent compter sur des relais pour atteindre les touristes. Une pancarte le long de la route ne suffit pas, l'information étant trop succincte pour inciter des touristes à venir.

Les associations locales peuvent être impliquées. Elles sont d'ailleurs souvent coorganisatrices. Elles peuvent développer une offre spécifique qui leur fournit un revenu additionnel : stand avec produits locaux, mini-marché du terroir, stand avec bière locale, vin chaud, petits pains au fromage local, .... Cela permet de rendre le grand feu plus attractif comme activité, et génère des revenus additionnels.

Les offices du tourisme sont un partenaire idéal pour promouvoir l'idée et inciter à la participation.

Quelle **valeur ajoutée** pour les entreprises et leurs partenaires ?

- Un petit revenu additionnel pour les organisateurs du grand feu.
- Un revenu potentiel additionnel pour les associations, qui organisent le grand feu ou prennent en charge certaines activités (boisson, vente de produits locaux, ...).
- Une fidélisation des clients pour les entreprises offrant des logements : intégration sociale des touristes, découverte, ... .
- Permet de faire une suggestion d'activité originale pour le soir ; surtout les chambres d'hôte ont parfois du mal à trouver des suggestions ou alternatives aux restaurants des environs immédiats.

## Leviers

L'initiative et l'existence des grands feus en soi sont des leviers.

Les associations peuvent rendre les grands feus plus attractifs (win-win entre grand feu et associations). Les entreprises ou personnes offrant des logements : elles sont le meilleur canal pour informer et inviter les touristes.