



KIT DE FLEUR EN PAPIER

Caractéristiques du concept

COMPLEXITE 

INVESTISSEMENT 

RENDEMENT 



CONCEPT

A la Côte belge, les enfants vendent les fleurs en papier crépon qu'ils ont fabriqué eux-mêmes dans des 'petits magasins de fleurs' sur la plage. On paie en coquillages, parfois avec quelques poignées pleines de coquillages, parfois avec quelques très beaux coquillages par fleur. A leur arrivée à la mer, les enfants des touristes reçoivent un kit de démarrage avec des explications sur l'utilisation et le matériel de base pour fabriquer eux-mêmes des fleurs, avec un peu d'aide d'un (grand-)parent. Ils peuvent ainsi le lendemain directement installer leur magasin de fleurs.

GROUPE CIBLE

Cette idée s'adresse surtout aux enfants en âge de fréquenter l'école primaire. Les familles avec des enfants dans ce même groupe d'âge sont donc abordées.

ELEMENTS NOVATEURS

Bien que les 'magasins de fleurs' des enfants soient une tradition à la Côte belge, l'offre d'un kit de démarrage pour les enfants des touristes n'existe pas. Un 'mode d'emploi' visuel sommaire pour la fabrication de fleurs est également innovant.

BESOINS AUXQUELS ON REpond

Les enfants des touristes ne connaissent pas nécessairement la tradition des magasins de fleurs, et ne disposent pas d'un kit de démarrage leur permettant de commencer à participer à ce jeu. Le 'kit de démarrage pour fleurs en papier' remédie à ce problème.

MISE EN OEUVRE POTENTIELLE

- A leur arrivée pour un séjour à la mer en été, les enfants sont accueillis avec un cadeau : un kit de démarrage pour fabriquer des fleurs en papier.
- Le kit de démarrage comprend une fiche avec un mode d'emploi visuel indiquant, étape par étape, comment fabriquer des fleurs, ainsi que le matériel de base : quelques bâtons en bois, du papier crépon de diverses couleurs, du fil de fer, des ciseaux pour enfants.
- Les explications accompagnant le kit doivent tenir compte des règles du jeu locales. A Knokke, on ne peut par exemple payer qu'avec des couteaux, alors que sur la plage ostendaise, on ne peut utiliser les moules, les écailles d'huîtres et les couteaux.

QUI PEUT PRENDRE L'INITIATIVE/ QUEL PARTENAIRE?

- Les fournisseurs de séjours de vacances sont les entrepreneurs qui peuvent proposer ces kits typiques : les hôtels, mais aussi les campings, les centres de vacances et les agences immobilières qui louent des logements de vacances.
- Les magasins de plage locaux peuvent, en tant que partenaires, contribuer à la composition et à la livraison des kits.
- Les communes pourraient éventuellement (en partie) sponsoriser les kits.

QUELLE VALEUR AJOUTEE PAR LE PRESTATAIRE ?

Renforcement de l'image : cette attention pour les enfants a un grand potentiel de renforcement de l'image en ce qui concerne 'l'accessibilité aux enfants', tant pour les entrepreneurs que pour la station balnéaire plus en général.

LEVIERS

C'est un produit bon marché à fort potentiel de levier pour l'image des entrepreneurs locaux et de la station balnéaire en matière d'accessibilité aux enfants.



TENDANCES

Avec le soutien du Fonds européen de développement régional