

Échos positifs pour «VALAIS – Matterhorn Region» en Chine, en Corée du Sud et aux États-Unis

Retour sur la première année lors de l'Assemblée générale de Matterhorn Region SA

Sion, le 27 mars 2018. **Un an après le lancement de Matterhorn Region SA (MRAG), les responsables du projet présentent les premiers succès de la nouvelle approche collaborative. Durant cette phase initiale, les partenaires valaisans ont pu établir une présence commune sur les importants marchés d'Asie et d'outre-mer, nouer des contacts prometteurs avec les voyagistes, créer et vendre de nouvelles expériences Valais. Le développement d'une place de marché numérique est actuellement en cours, plateforme qui sera à disposition, dès l'automne prochain, des voyagistes dans un premier temps, puis des clients qui pourront réserver leurs séjours en Valais.**

Dans le but d'exploiter les synergies et de vendre conjointement sous la marque «VALAIS – Matterhorn Region» des expériences Valais globales sur les marchés lointains, Matterhorn Gotthard Bahn, Aletsch Arena, Loèche-les-Bains, Saas-Fee, Verbier et Valais/Wallis Promotion ont fondé début 2017 la Matterhorn Region SA. Deux nouveaux partenaires ont depuis rejoint les rangs, soit Brigue-Simplon et la Fondation Barry. MRAG se concentre sur le regroupement des forces afin d'offrir notamment aux clients de la Grande Chine (Chine continentale, Hong Kong et Taïwan), de la Corée du Sud et de l'Amérique du Nord une gamme complète de services et des expériences globales, faciles à réserver et disponibles sur une même plateforme. L'objectif étant également d'équilibrer la provenance des hôtes en Valais et ainsi réduire la dépendance au marché national et aux marchés de proximité. Selon le Centre de recherches conjoncturelles de l'EPF Zurich, les marchés lointains comptent parmi les principaux moteurs de la croissance du tourisme suisse en 2018.

«Le premier semestre a été marqué par l'activation d'un réseau approprié avec des voyagistes sur les marchés cibles ainsi que par la conception d'offres attrayantes à partir de produits déjà existants et de nouveaux produits. Nous avons pu vendre les premières offres Valais à partir du mois de juillet», précise Mario Braide, directeur de Matterhorn Region SA. «Il faut du temps et de la persévérance pour s'établir en tant que marque sur ces marchés. Cependant, les réactions des professionnels du voyage sur place à nos offres et services nous montrent de manière très claire que cela en vaut la peine», poursuit Mario Braide.

La mise sur pied et le maintien d'un réseau de relations avec les acteurs centraux sont un facteur de succès important, en particulier sur les marchés asiatiques. «La présence de nos représentants locaux est cruciale», explique Damian Constantin, président du conseil d'administration de MRAG. Une autre partie importante du travail du marché est la place de marché numérique actuellement en développement. Ce service devrait être disponible dès cet automne pour les voyageurs d'Amérique du Nord et des marchés asiatiques. Il permettra d'effectuer des réservations en ligne rapidement et en toute simplicité. «Avec cette nouvelle possibilité de réservation beaucoup plus simple, nous prévoyons une augmentation significative des ventes», précise Damian Constantin. La boutique en ligne prévue devrait dans un deuxième temps également être accessible aux clients finaux et leur permettre de réserver directement.

Échos des marchés:

«Les 'petits' produits et les offres spécifiques sont très demandés par notre clientèle et particulièrement appréciés.»

Monika Leuenberger, présidente CTC, États-Unis

«Patience. Le potentiel est immense.»

An Linlin, Utour Group, Pékin

«Je suis convaincu que les clients seront toujours plus nombreux à multiplier les séjours en Suisse. Et ils sont prêts à tester de nouveaux produits et découvrir de nouvelles destinations.»

James Yang, président Eurson, Taïwan

«Nous avons à ce jour une grande demande et de nombreuses réservations.»

Hyun-Jae Yoon, General Manager HANA TOUR, Séoul

À propos de Matterhorn Region SA (MRAG)

MRAG est un centre de compétences dont les prestations sont à la disposition des entreprises désireuses de commercialiser, distribuer et vendre des produits et services valaisans sur les marchés lointains. L'accent est mis sur les marchés lointains en forte croissance tels que la Grande Chine (Chine continentale, Taiwan, Hong Kong), la Corée du Sud et l'Amérique du Nord. Le système de vente est basé sur l'approche B2B, mais il est conçu de manière à ce qu'une expansion vers une vente B2C et vers les marchés de proximité puisse facilement être mise en œuvre ultérieurement.



Informations supplémentaires

[Rapport de gestion de Matterhorn Region SA 2017](#)

[Site internet de Matterhorn Region SA](#)

Contact

Andrea Bärwalde, Corporate Communications, Valais/Wallis Promotion, presse@valais.ch, 027 327 35 89