



Trade avec les Indiens et les Taiwanais : ce qu'il faut savoir...



Les Indiens

- Comprendre le marché est primordial.
- Il ne s'agit pas d'un pays mais d'un continent « d'Indes multiples » avec son système de castes toujours présent, ses religions diverses... Ses grandes différences sociales et une classe moyenne en plein boom.
- Bien qu'ils parlent anglais, leur background culturel est très différent. Il faut bien vérifier qu'on parle de la même chose.
- Il faut adapter l'offre en fonction de tous ces critères en gardant en tête qu'ils viennent ici pour vivre une expérience différente qui leur apporte un certain savoir, ils sont avides de découvrir notre culture.

Thématiques :

- L'intérêt principal en Wallonie est la découverte de nature mais mise en scène, pas de longues balades dans la nature « sauvage » mais de préférence aménagée comme aux Grottes de Han ou à Pairi Daiza. Les visites culturelles de qualité comme la visite du musée de Tintin , de l'Euro Space Center... est un must.



Trade avec les Indiens et les Taiwanais : ce qu'il faut savoir...



- Les petites villes et villages particuliers comme Durbuy, la plus petite ville du monde, ou Dinant, la ville de Sax, les châteaux, les sites de l'Unesco les intéressent également beaucoup ainsi que le folklore.
- Un incontournable et la visite du Val Saint Lambert et son atelier, tout le monde connaît le « Belgian glass ».
- Les indiens adorent les sucreries. Les dégustations de gâteaux, chocolat feront partie de leurs programmes. Ils connaissent nos bières mais en consomment peu, la visite de brasseries peut faire partie de leur programme.

Les Défis :

- La nourriture :
Selon la religion pratiquée par le touriste indien, il est végétarien, végétalien, consomme du poisson ou pas, des œufs et des laitages ou pas. Il est important de toujours demander ses intolérances alimentaires.
- Le suivi :
Contacts fréquents avec les partenaires et nécessite de maintenir le contact avec eux via message, mail, Facebook....Toujours revenir vers eux et ne pas attendre qu'ils vous sollicitent.
- La Réactivité & la Flexibilité :
Comme dans beaucoup de marchés asiatiques, Il faut répondre dans les heures qui suivent à une demande de prix. il y aura des changements possibles jusqu'à l'arrivée du groupe.



Trade avec les Indiens et les Taiwanais : ce qu'il faut savoir...



Les Taiwanais

- La notion de qualité est différente : visites culturelles de qualité qui peuvent être combinées à des activités de plein air. Ils choisissent un logement de qualité ou insolite et souhaitent consommer des repas de la région visitée.
- Il est à noter que les Taïwanais viennent en Europe pour apprendre et découvrir, pas pour se reposer !
- Le tourisme = une expérience à vivre. Tourisme actif comme dégustations, cours de cuisine, activités à la campagne et rencontrer des locaux lors de fêtes folkloriques, événements....
- Découverte de la nature à pieds, à vélo... Les Taïwanais aiment les hikes.
- Thèmes : la gastronomie, bière et chocolat mais aussi plats traditionnels et du terroir, le folklore.
- Découvrir la culture du pays à travers son patrimoine comme Durbuy, la plus petite ville du monde, Dinant, la ville de Sax, les châteaux, les sites de l'Unesco.... Les musées peuvent faire partie d'un itinéraire. La nature fait partie de la vie des Taïwanais, la découverte active des spécificités de la Wallonie est un must.
- Contenu en anglais fait l'affaire ou en chinois traditionnel. Le contenu en chinois simplifié est à éviter dans la mesure du possible!



Trade avec les Indiens et les Taiwanais : ce qu'il faut savoir...



- **Contacts fréquents avec les partenaires et nécessité de maintenir le contact avec eux via message, mail, Facebook...Toujours revenir vers eux et ne pas attendre qu'ils vous sollicitent.**
- **Réactivité : Taïwan est ultra connecté et ils attendent une réponse quasi immédiate. Il faut répondre dans les heures (minutes) qui suivent à une demande de prix. Le Taïwanais reste sensible au prix même s'il choisira généralement la qualité à la quantité.**
- **Flexibilité : comme dans beaucoup de marchés asiatiques et bien que les Taïwanais soient plus organisés que les Chinois, il y aura des changements probables jusqu'à l'arrivée du groupe.**