

Mille deux cents Chinois conquis

Genève a séduit les 1200 participants chinois à un incentive. Seuls bémols: les prix élevés et les heures d'ouverture des magasins.

Contrairement aux idées reçues, Genève a le sens de l'hospitalité. Ce n'est pas le directeur de l'office du tourisme qui le dit, mais les directeurs d'Amway China, une société spécialisée dans la vente de cosmétiques qui a organisé dans la Cité de Calvin, entre le 27 mars et le 3 avril, un incentive pour ses 600 meilleurs vendeurs et leurs accompagnants (voir l'htr du 1er avril).

«Je m'attendais à une atmosphère plus froide et pas seulement à cause de la météo, mais aussi à cause de la politesse distante des habitants, explique Martin Liou, directeur exécutif de la formation chez Amway. Ce ne fut pas le cas. Nous avons été reçus cordialement.» «Nous avons été impressionnés par la beauté de la nature et l'hospitalité des Genevois», renchérit Carl Wen, directeur adjoint aux événements spéciaux d'Amway. Un exemple? Les drapeaux chinois installés spécialement pour leur venue ont fait grosse impression auprès des 1200 invités d'Amway.

Ces derniers ont visité le Musée olympique de Lausanne, Nyon, Morges et Chamonix. Ils ont également fait du shopping à Genève. « Les heures d'ouverture des magasins étaient un peu courtes pour nos hôtes. Ils sont habitués à faire des achats à n'importe quelle heure dans toutes les grandes villes d'Asie. Ils respectent la culture locale, mais ils espéraient avoir davantage de temps pour dépenser leur argent durement gagné, spécialement pour l'acquisition de montres suisses.» Pourtant, les horlogers du centre-ville ne s'en plaignent pas. Une bijoutière a ainsi vendu dix-sept montres pour un montant de près de 250000 francs.

«La soirée de gala, organisée à Palexpo, a été exceptionnelle, s'enthousiasme Anja Loetscher, de Genève Tourisme. Le Cirque du Soleil, une chanteuse de Hong Kong et chaque participant ont reçu une montre suisse avec leur nom gravé dessus.» On articule le montant record de 4 millions pour cette soirée.

Les participants ont tout de même trouvé la Suisse un peu chère. «Si nous comparons les incentives organisés ces cinq dernières années, seule Londres semble plus chère que Genève», estime Carl Wen. « Nous avons logé nos invités au bord du lac, dans un endroit où se concentrent les meilleures infrastructures. Nous avons anticipé les prix élevés et nous les avons budgétés», conclut Martin Liou.