



PLAN d'ACTION commerciales 2024



TABLE des MATIÈRES

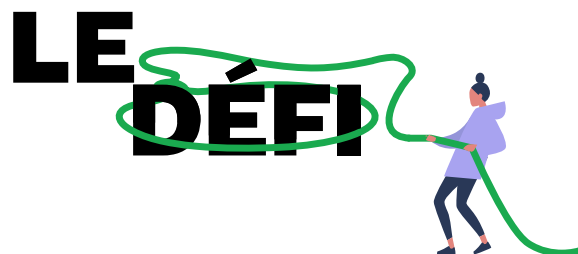
I. Contexte et résumé exécutif	3	10. UK - MICE	17
Le défi	4	11. Italie - MICE	18
Les opportunités	5	12. Italie - Travel Trade	18
Stratégie et nouvelles solutions	6	13. Espagne - Travel Trade	19
Les actions clés	7	14. USA - MICE	19
		15. Long Haul Market - Travel Trade	20
II. Les actions mice / Travel Trade	8	16. Récapitulatif par ordre chronologique	21
1. Multi-marchés - MICE	9	III. Missions économiques, princières & visites d'états	23
2. Multi-marchés - Travel Trade	10	IV. Contacts et équipe	25
3. Belgique - MICE	11	Points de contact uniques	26
4. Belgique- Travel Trade	11	Rencontrez nos équipes	27
5. France - MICE	12		
6. France - Travel Trade	13		
7. Allemagne - MICE	15		
8. Allemagne - Travel Trade	16		
9. Pays-Bas - MICE	16		





CONTEXTE

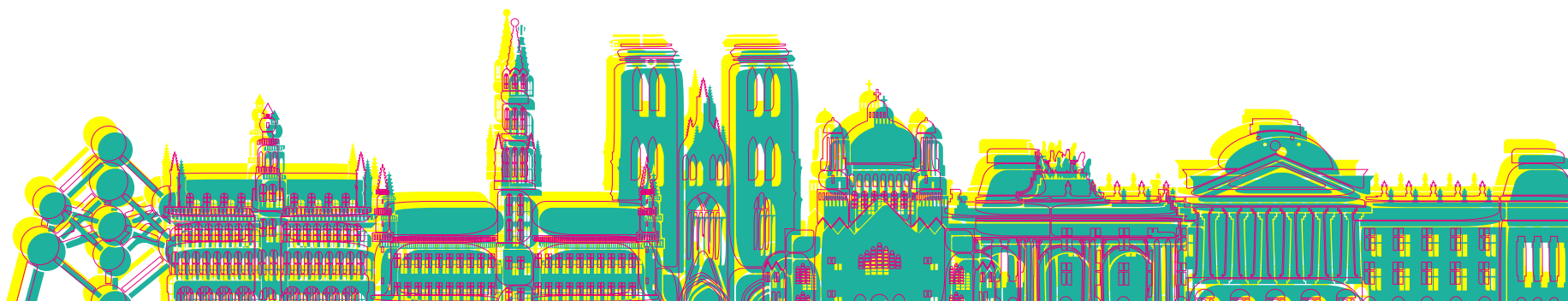
& RÉSUMÉ EXÉCUTIF



Ces dernières années, le secteur du tourisme a évolué vers la «visitor economy», une perspective plus large qui examine l'ensemble de l'écosystème des visiteurs et ses retombées positives directes et indirectes sur l'économie, la culture, la société et l'environnement.

En dépit de la crise sanitaire, Bruxelles a enregistré une baisse modérée de 16% des nuitées en 2022 par rapport à 2019, suivie d'une croissance de 50% au premier trimestre 2023. La fréquentation des musées et attractions augmente de 3% par rapport à 2019. L'inauguration du Belgian Beer World, situé dans l'emblématique Bourse de Bruxelles, devrait encore stimuler davantage le tourisme en 2023. Les prévisions pour la fin de 2023 sont optimistes, avec des niveaux de réservation approchant voire dépassant ceux de 2019, notamment pour les marchés prioritaires.

Ce plan d'action tient ainsi compte de l'orientation prise par visit. brussels de se diriger vers un tourisme à impact positif, tant pour les visiteurs que pour les partenaires bruxellois du tourisme et de la culture, les communautés locales et l'environnement. Avec ses quartiers, sa diversité culturelle et artistique, sa position centrale au cœur de l'Europe, son offre de loisirs, ses nombreuses options d'hébergement, de venues et de restaurants, ses espaces verts et le dynamisme des acteurs du tourisme, Bruxelles possède tous les ingrédients pour relever les défis à venir.



Les OPPORTUNITÉS

Pour faire de Bruxelles
le « must stay » et le « must go » européen

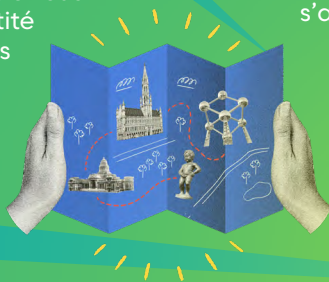
Le city marketing développé en 2023 va être déployé à plus grande échelle en 2024 pour que tous les acteurs impliqués dans la promotion de Bruxelles parlent d'une même voix.

Brussels, une marque forte et diversifiée

En 2023, visit.brussels a présenté les résultats de sa mission de coordination dans le cadre d'une politique de city marketing pour Bruxelles. Après des mois de recherches et de réflexions, ce qui en ressort c'est que Bruxelles est authentique et accessible. Ici, "nous vous invitons à être vous-même", tel est le mot d'ordre. En 2024, cette identité de marque forte et cohérente sera déployée à plus grande échelle pour que tous les acteurs impliqués dans la promotion de la destination parlent d'une même voix.

Une destination proche et accessible

Ces dernières années, nous avons acquis une meilleure compréhension de nos marchés limitrophes ce qui nous a permis de promouvoir davantage l'offre bruxelloise auprès d'une clientèle de proximité. Grâce à sa connexion à un vaste réseau ferroviaire européen, Bruxelles bénéficie d'un avantage indéniable pour s'inscrire dans le secteur florissant du tourisme de proximité. De plus, avec l'émergence croissante de liaisons ferroviaires nocturnes, il est désormais possible de voyager de nuit entre Bruxelles, Berlin et Vienne, ce qui ouvre de nouvelles perspectives. Ces liaisons ferroviaires de nuit sont en cours de développement et continueront à s'étendre dans le futur. Et cette réalité s'applique tant au tourisme de loisirs qu'au tourisme d'affaires et aux activités associatives.



Des données nous informant sur nos publics préférentiels

Grâce à nos nouveaux outils numériques, nous pouvons monitorer les tendances du tourisme bruxellois : d'où viennent les touristes, quels sont leurs besoins et attentes, combien de temps séjournent-ils et pourquoi, etc. ? L'analyse de ces données permet une approche ciblée des visiteurs potentiels qui apporteront la plus grande valeur ajoutée et investiront à long terme dans la destination.

Une ville en constante métamorphose

Plongez au cœur de l'effervescence bruxelloise, une ville en perpétuel mouvement qui se réinvente sans cesse grâce à de nouveaux lieux captivants. Les deux dernières années ont été témoins de l'éclosion d'endroits absolument exaltants. Parmi eux, l'emblématique Hôtel Hoxton, l'hybride The Mix, et l'ouverture palpitante du Belgian Beer World, le musée de la Bière à la Bourse. Attendez-vous également à l'ouverture très attendue en 2025 du Kanal-Centre Pompidou, l'espace culturel inédit dédié à l'art contemporain. Pour un aperçu enivrant de ces nouveaux repères bruxellois, plongez-vous dans [notre article dédié](#).



WBruxelles possède de nombreux atouts pour le tourisme d'affaires : la présence de nombreuses institutions et associations, européennes et internationales, un incroyable dynamisme du secteur MICE avec des ambassadeurs locaux, une grande diversité d'activités innovantes... Autant de forces sur lesquelles nous entendons capitaliser pour attirer et fidéliser des conférences, réunions et congrès porteurs d'effets à long terme pour Bruxelles et pour la Belgique.

Pour maximiser ces avantages, visit.brussels initie un fonds spécial durant [la présidence belge du Conseil de l'UE](#), afin de soutenir les organisateurs d'événements professionnels dans des domaines clés tels que le tourisme, l'environnement, la cohésion sociale et l'urbanisme.

STRATÉGIE et nouvelles SOLUTIONS

Se démarquer grâce à une image forte et un tourisme durable, à impact positif

En 2024, visit.brussels veillera à ce que l'ensemble de ses missions s'inscrivent dans une perspective plus large de «Visitor Economy» en accordant une attention toute particulière au respect des valeurs d'inclusion et de durabilité.

Se démarquer des autres destinations grâce à une image forte, véhiculée par tous les acteurs dans le cadre d'une politique de City Marketing qui s'appuie sur les piliers essentiels que sont le marketing touristique, la communication culturelle et les politiques d'image. L'image de Bruxelles doit refléter ses atouts : son dynamisme économique et commercial, son offre culturelle et événementielle, son patrimoine, son accessibilité, sa gastronomie, sa sélection d'hébergements, sa diversité cosmopolite, ses espaces verts etc.

Valoriser les forces de Bruxelles ainsi que les nouveaux produits et expériences. Mais aussi mettre en avant le savoir-faire et **l'artisanat local** et les faire vivre au travers d'actions commerciales en proposant un contenu pertinent et de qualité à nos prospects et une réelle expérience bruxelloise.

Travailler sur la fidélisation et la satisfaction de nos clients, particulièrement la clientèle de proximité qui nous permet de développer un tourisme plus résilient et durable, en matière de loisirs mais aussi dans les secteurs MICE et associatif.

S'engager dans la promotion d'une visitor economy à impact positif via une croissance économique saine et durable. Et contribuer à l'enrichissement de la vie culturelle en Région de Bruxelles-Capitale en accordant une attention toute particulière aux impacts sociaux et écologiques.

C'est pourquoi visit.brussels met en œuvre une stratégie proactive de décentralisation du tourisme spatial et temporel qui vise à éviter les effets négatifs liés à la surconsommation touristique.

Pour approcher de nouvelles cibles, **travailler avec des partenaires stratégiques clés** tels que les transporteurs, les OTA et de manière plus large les professionnels du tourisme qui connaissent et maîtrisent les besoins et attentes des clients, ceci afin d'atteindre une clientèle ciblée de qualité.

Continuer le travail intensif de prospection et de promotion en valorisant d'une part, une approche individualisée des prospects clés identifiés. Et d'autre part, en assurant une diversité des partenaires représentés sur les actions commerciales.

Les ACTIONS CLÉS

Une série d'événements exclusifs 'BRUSSELS ON THE ROAD' : organisation d'expériences uniques et de séminaires dans les marchés prioritaires européens (avec partenaires) : mise en avant de l'ADN bruxellois (artisans locaux, hot topics, durabilité, etc.)

SALES MISSIONS ET ROADSHOWS dans les marchés limitrophes et plus lointains pour rencontrer les contacts clés de manière personnalisée

FAM TRIPS TRAVEL TRADE & MICE*
TRAVEL TRADE : des Fam Trips multi-marchés qui s'appuieront sur les grands événements B2C (Bright, Ommegang, Plaisirs d'Hiver) & focus sur la cible high end pour les USA

MICE : appui aux famtrips organisés par les partenaires & mise à profit des grands salons pour proposer des pre/post tours aux clients américains notamment

FLAGSHIP EVENTS dédiés aux associations attirant plusieurs congrès internationaux :
Seasonal Events (4/an),
Ambassadors' Night.
Nouveauté cette année : **THE ASSOCIATION PLACE**, un nouveau lieu, géré par visit.brussels, dédié aux associations internationales au coeur du quartier européen

Mise à profit des **BRUSSELS HOUSES** de Milan et Barcelone, inaugurées en 2023

Promotion de Bruxelles lors des **GRANDS SALONS**, avec ou sans partenaires
MICE : IMEX (Francfort), IBTM.
TRAVEL TRADE : Fitur, WTM et ATM

Une équipe dédiée au **'lead research' pour les grands congrès internationaux** : bid book, défense de candidature, rencontre de prospects, etc.

* Bon à savoir pour les Fam Trips organisés par les partenaires : visit.brussels offre son soutien dans l'organisation de vos fam trips sur nos marchés prioritaires (France, Royaume-Uni, Espagne, Italie, Allemagne, Pays-Bas et États-Unis). En fonction de l'intérêt que revêt la demande, visit.brussels peut également prendre en charge certaines activités (hors frais de transport). Contactez-nous pour en savoir plus sur les conditions.



Les actions MICE & • TRAVELTRADE

GOOD TO KNOW

En plus des Fam Trips et des actions de prospection menées « sans partenaires », visit.brussels assurera également la représentation de la destination sur un grand nombre d'autres actions auxquelles il n'est pas possible pour les partenaires de s'inscrire via nos services. Nous vous les mentionnons toutefois dans les sections « **et aussi** » situées ci-dessous au cas où vous voudriez vous y inscrire en direct ou

profiter de ces actions pour organiser vos missions de prospection.

Si un marché ou une action en particulier vous intéresse, contactez-nous. Nous nous ferons un plaisir d'étudier la meilleure façon de vous intégrer à ces activités.



1. Multi-Marchés - MICE

IMEX Frankfurt

Type d'action	Description	Dates	Lieu	Prix	Nombre de partenaires max.
salon	Salon, présentations sur le stand de visit.brussels pour groupes d'hosted buyers et activités de networking	14 - 16/05/2024	Francfort, Allemagne	2650 € HTVA p.p.	16

The Meetings Space Summer

Type d'action	Description	Dates	Lieu	Prix	Nombre de partenaires max.
workshop	Rendez-vous B2B dans le cadre d'un événement combinant des rendez-vous préétablis en mode «speed-dating» (tables partagées) et networking	04 - 06/07/2024	Amsterdam, Pays-Bas	3500 € HTVA p.p.	5

IBTM World

Type d'action	Description	Dates	Lieu	Prix	Nombre de partenaires max.
salon	Salon, présentations sur le stand de visit.brussels pour groupes d'hosted buyers et activités de networking	26 - 28/11/2024	Barcelone, Espagne	2650 € HTVA p.p.	15

Events Club Associations Forum

Type d'action	Description	Dates	Lieu	Prix	Nombre de partenaires max.
workshop	Events Club Associations Forum est un événement MICE unique en son genre, spécialement conçu pour les associations. Il s'agit d'un événement où les destinations, les lieux de congrès et les grands hôtels de conférence rencontrent des associations internationales qualifiées et des PCO pour organiser des congrès à grande échelle.	07 - 09/04/2024	Valence, Espagne	1125 € HTVA p.p.	1

et aussi

- UIA Round Tables
- EMEC (MPI) • 3 - 4/03/24 à Luxembourg
- Diverses rencontres organisées par ICCA



2. Multi-Marchés - Travel Trade

FITUR

<u>Type d'action</u>	<u>Description</u>	<u>Dates</u>	<u>Lieu</u>	<u>Prix</u>	<u>Nombre de partenaires max.</u>
salon	Principal salon du tourisme en Espagne. 150.000 visiteurs, 50% des visiteurs professionnels venant d'Europe, grand nombre d'Espagne et d'Amérique Latine.	24 - 28/01/2024	Madrid, Espagne	1850 € HTVA p.p.	8

ATM

<u>Type d'action</u>	<u>Description</u>	<u>Dates</u>	<u>Lieu</u>	<u>Prix</u>	<u>Nombre de partenaires max.</u>
salon	Principal salon du tourisme dans la région du Golfe (plus de 2.500 exposants de 87 pays), séminaires, rendez-vous préétablis avec buyers, moments de networking, soutien d'un consultant pour les prises de rendez-vous.	06 - 09/05/2024	Dubai, UAE	3300 € HTVA p.p.	4

WTM

<u>Type d'action</u>	<u>Description</u>	<u>Dates</u>	<u>Lieu</u>	<u>Prix</u>	<u>Nombre de partenaires max.</u>
salon	Principal salon B2B pour le tourisme de loisirs, mondial (présence de plus de 180 pays), axé sur les marchés anglophones, rendez-vous préétablis avec buyers, moments de networking	04 - 06/11/2024	Londres, UK	2350 € HTVA p.p.	10

et aussi

- **Private Luxury Europe** (24 - 27/03/24 à Copenhague)
- **GEM** (Global European Marketplace) organisé par ETOA en marge de WTM • 31/10/24 - 01/11-24 à Londres



3. Belgique - MICE

Inspiration Brussels

Type d'action	Description	Dates	Lieu	Prix	Nombre de partenaires max.
workshop	Rendez-vous B2B, présentations inspirantes par Filip Muyllaert, moments de networking et exposition	23/02/2024	Bruxelles, Belgique	900 € HTVA p.p.	13

The Contact Factory «Mice in Belgium»

Type d'action	Description	Dates	Lieu	Prix	Nombre de partenaires max.
workshop	après-midi + soirée dédiée à l'industrie du MICE en Belgique. Les visteurs sont à 50 % des corporate event planners et à 50 % des agences (PCOs, incentives, etc.) et des associations.	19/02/24	Bruxelles, Belgique	900 € HTVA p.p.	3

et aussi

- Une série d'actions destinées aux associations internationales auront lieu à 'The Association Place'
- Seasonal events
- Evénements MICE dans le cadre de la présidence Belge du Conseil de l'UE
- Soirée des ambassadeurs

4. Belgique - Travel Trade

Belgian Event

Type d'action	Description	Dates	Lieu	Prix	Nombre de partenaires max.
workshop	Workshop au cours duquel nous réunirons les partenaires bruxellois avec 40-50 organisateurs de voyages professionnels en Belgique (associations culturelles et senior, groupes scolaires, entreprises proposant des excursions d'une journée, OTAs, DMCs...) pour mettre en avant la richesse de l'offre bruxelloise. Nous prévoyons également un mini fam trip sur le thème de Noël pour les acheteurs participants.	04/12/2024	Bruxelles, Belgique	885 € HTVA p.p.	10



5. France - MICE

Roadshow Mice - Lille-Nantes-Paris

<u>Type d'action</u>	<u>Description</u>	<u>Dates</u>	<u>Lieu</u>	<u>Prix</u>	<u>Nombre de partenaires max.</u>
sales mission	Après deux années de missions de vente classiques, nous proposons une version modifiée pour le marché français. Nous opterons plutôt pour une formule déjeuner où nous pourrions inviter plusieurs clients en même temps et ce dans 3 villes à fort potentiel pour Bruxelles	16 - 18/01/2024	Lille-Nantes-Paris, France	885 € HTVA p.p.	5

Roadshow Mice - Lyon-Marseille-Nice

<u>Type d'action</u>	<u>Description</u>	<u>Dates</u>	<u>Lieu</u>	<u>Prix</u>	<u>Nombre de partenaires max.</u>
sales mission	Après deux années de missions de vente classiques, nous proposons une version modifiée pour le marché français. Nous opterons plutôt pour une formule déjeuner où nous pourrions inviter plusieurs clients en même temps et ce dans 3 villes à fort potentiel pour Bruxelles	30/01 - 01/02/2024	Lyon-Marseille-Nice, France	885 € HTVA p.p.	5

Roadshow Mice - Paris-Toulouse-Bordeaux

<u>Type d'action</u>	<u>Description</u>	<u>Dates</u>	<u>Lieu</u>	<u>Prix</u>	<u>Nombre de partenaires max.</u>
sales mission	Après deux années de missions de vente classiques, nous proposons une version modifiée pour le marché français. Nous opterons plutôt pour une formule déjeuner où nous pourrions inviter plusieurs clients en même temps et ce dans 3 villes à fort potentiel pour Bruxelles	06 - 08/02/2024	Paris-Toulouse-Bordeaux, France	885 € HTVA p.p.	5

Atelier de l'Hiver by Partance

<u>Type d'action</u>	<u>Description</u>	<u>Dates</u>	<u>Lieu</u>	<u>Prix</u>	<u>Nombre de partenaires max.</u>
workshop	atelier en format after-work avec des décideurs pré-qualifiés	16/12/2024	Paris, France	1900 € HTVA p.p.	2



5. France - MICE (suite)

«Brussels on the road, the frozen experience»

Type d'action	Description	Dates	Lieu	Prix	Nombre de partenaires max.
event	Le BOTR mice vous emmènera à l'Alpe d'Huez à l'occasion de Tomorrowland Winter 2024. Le festival belge sera le point de départ d'une journée de networking originale avec des clients français qualifiés de l'industrie MICE.	21/03/2024	Alpe d'Huez, France	1250 € HTVA p.p.	5

et aussi

- Coésio - divers événements organisés par l'association des destinations francophones de congrès

6. France - Travel Trade

IFTM Top Résa

Type d'action	Description	Dates	Lieu	Prix	Nombre de partenaires max.
salon	Salon professionnel multi-cibles (affaires, loisirs, groupes, MICE) du tourisme et des voyages sur le marché français, rendez-vous préétablis avec les buyers, moments de networking	17 - 19/09/2024	Paris, France	2350 € HTVA p.p.	9

Sales mission Travel Trade (culturels)

Type d'action	Description	Dates	Lieu	Prix	Nombre de partenaires max.
sales mission	Après deux années de missions de vente classiques, nous proposons cette année une version modifiée pour le marché français. Nous opterons pour une combinaison de rendez-vous chez les clients et une formule déjeuner où nous pouvons inviter plusieurs clients en même temps, et ce dans 3 villes à fort potentiel pour Bruxelles	29 - 31/05/2024	multi-régions, France	885 € HTVA p.p.	5



6. France - Travel Trade (suite)

Sales mission Travel Trade (généralistes)

<u>Type d'action</u>	<u>Description</u>	<u>Dates</u>	<u>Lieu</u>	<u>Prix</u>	<u>Nombre de partenaires max.</u>
sales mission	Après deux années de missions de vente classiques, nous proposons cette année une version modifiée pour le marché français. Nous opterons pour une combinaison de rendez-vous chez les clients et une formule déjeuner où nous pouvons inviter plusieurs clients en même temps, et ce dans 3 villes à fort potentiel pour Bruxelles	04 - 07/06/2024	multi-régions, France	885 € HTVA p.p.	5

Sales mission Travel Trade (scolaires -18 ans)

<u>Type d'action</u>	<u>Description</u>	<u>Dates</u>	<u>Lieu</u>	<u>Prix</u>	<u>Nombre de partenaires max.</u>
sales mission	Après deux années de missions de vente classiques, nous proposons cette année une version modifiée pour le marché français. Nous opterons pour une combinaison de rendez-vous chez les clients et une formule déjeuner où nous pouvons inviter plusieurs clients en même temps, et ce dans 3 villes à fort potentiel pour Bruxelles	25 -28/06/2024	multi-régions, France	885 € HTVA p.p.	5



7. Allemagne - MICE

Afterwork

<u>Type d'action</u>	<u>Description</u>	<u>Dates</u>	<u>Lieu</u>	<u>Prix</u>	<u>Nombre de partenaires max.</u>
afterwork	Moment networking sous forme d'un afterwork pour une trentaine de clients mice à fort potentiel pour la destination.	18/09/24	Cologne, Allemagne	885 € HTVA p.p.	5

«Brussels on the road, the German mice edition»

<u>Type d'action</u>	<u>Description</u>	<u>Dates</u>	<u>Lieu</u>	<u>Prix</u>	<u>Nombre de partenaires max.</u>
event	Action networking à la rencontre des prospects mice, une expérience « made in Brussels » dans un cadre exceptionnel/original. Bruxelles va à la rencontre des organisateurs mice qualifiés dans leur destination.	19/09/24	Düsseldorf, Allemagne	885 € HTVA p.p.	5

MICE Green Mile

<u>Type d'action</u>	<u>Description</u>	<u>Dates</u>	<u>Lieu</u>	<u>Prix</u>	<u>Nombre de partenaires max.</u>
workshop	Rendez-vous individuels pour le marché germanophone sur ce workshop qui met l'accent sur l'offre durable	mi-octobre	Catalogne ou Genève, Espagne ou Suisse	3250 € HTVA p.p.	3

et aussi

- Mice Peak • 18 - 20/04/24 – Posen



8. Allemagne - Travel Trade

«Brussels on the road, the German leisure edition»

Type d'action	Description	Dates	Lieu	Prix	Nombre de partenaires max.
event	Action networking en collaboration avec hub.brussels organisée à l'Ambassade de Belgique à Berlin. visist.brussels ira à la rencontre des prospects leisure, une expérience « made in Brussels » dans un cadre exceptionnel. .	3/09/24	Berlin, Allemagne	885 € HTVA p.p.	5

et aussi

- VPR VIP Treff • 1 - 3/02/24 - Bruxelles
- RDA Group Travel Expo • 23 - 24/04/24 - Cologne

9. Pays-Bas - MICE

«Brussels on the road, the Dutch mice edition»

Type d'action	Description	Dates	Lieu	Prix	Nombre de partenaires max.
event	Action networking à la rencontre des prospects mice, une expérience « made in Brussels » dans un cadre exceptionnel/ original. Bruxelles va à la rencontre des organisateurs mice qualifiés dans leur destination.	octobre (jeudi)	La Haye, Pays-Bas	885 € HTVA p.p.	5

sales mission MICE NL

Type d'action	Description	Dates	Lieu	Prix	Nombre de partenaires max.
sales mission	rencontre et approche personnalisée de clients dans leurs bureaux (en complément du BOTR)	octobre	Amsterdam/Rotterdam, Pays-Bas	885 € HTVA p.p.	5



10. UK - MICE

The Meetings Show

<u>Type d'action</u>	<u>Description</u>	<u>Dates</u>	<u>Lieu</u>	<u>Prix</u>	<u>Nombre de partenaires max.</u>
salon	Salon/workshop, principale exposition du RoyaumeUni pour le secteur MICE, plus grand programme d'hosted buyers du secteur dans le pays	19 - 20/6/2024	Londres, UK	3500 € HTVA p.p.	2

«Brussels on the road, the UK mice edition»

<u>Type d'action</u>	<u>Description</u>	<u>Dates</u>	<u>Lieu</u>	<u>Prix</u>	<u>Nombre de partenaires max.</u>
event	Action networking à la rencontre des prospects mice, une expérience « made in Brussels » dans un cadre exceptionnel/ original. Bruxelles va à la rencontre des organisateurs mice qualifiés dans leur destination.	septembre (jeudi)	Londres, UK	885 € HTVA p.p.	5

et aussi

- Brightelm Evolve Conference • 9/02/24 - Londres
- Delegate Wranglers



11. Italie - MICE

Ediman - Full Contact PCO

Type d'action	Description	Dates	Lieu	Prix	Nombre de partenaires max.
workshop	2 jours de workshops, partages d'expériences et rencontres favorisant les relations professionnelles durables	mai 2024	Milano Marittima, Italie	1250 € HTVA p.p.	1

et aussi

- Travel around (septembre)
- Obbiettivo X - Ota Viaggi (mai)

12. Italie - Travel Trade

«Brussels on the road, the Italian X-mas edition»

Type d'action	Description	Dates	Lieu	Prix	Nombre de partenaires max.
event	Action networking à la rencontre des prospects travel trade, une expérience « made in Brussels » sur le thème de Noël dans le cadre exceptionnel de la Brussels House à Milan. Bruxelles va à la rencontre des planificateurs de voyages dans leur destination.	12/12/2024	Milan, Italie	885 € HTVA p.p.	5

et aussi

- Roadshows avec Travel Expo
Palermo (avril) et nord/centre (automne)
- Workshops aéroports
- Toute une série d'actions en collaboration avec hub.brussels à la BRUSSELS HOUSE de Milan
(Design Week en avril, ateliers chocolat pour St-Valentin, Pâques et Noël, formations/présentations de la destination en mars et septembre)



13. Espagne - Travel Trade

«Brussels on the road, the leisure edition»

Type d'action	Description	Dates	Lieu	Prix	Nombre de partenaires max.
event	Action networking à la rencontre des prospects travel trade, une expérience « made in Brussels » dans un cadre exceptionnel/original. Bruxelles va à la rencontre des planificateurs de voyages dans leur destination.	mai 2024	Barcelone, Espagne	885 € HTVA p.p.	5

et aussi

a. Espagne MICE:

- **Meeting and Incentive Summit**

b. Espagne TRAVEL TRADE:

- **Roadshow « Central de receptivos »** (novembre)
- **Workshop Avasa** (novembre)
- **Toute une série d'actions en collaboration avec hub.brussels à la BRUSSELS HOUSE de Barcelone**
(Design Week en octobre, ateliers bière pour le Barcelone Beer Festival en mai, formations/ présentations de la destination en février, avril et septembre, Christmas party en décembre)

14. USA - MICE

et aussi

a. USA MICE

- **GAHP Europe Today**
collaboration avec ASAE pour rencontrer des associations internationales à Washington DC (octobre)
- **Pre-tour IMEX Frankfurt** avec un réseau d'acheteurs MICE nord-américains
- Partenariat avec un autre important réseau

b. USA TRAVEL TRADE

- **Sales missions** en collaboration avec Brussels Airport, ILTM Americas (septembre)



15. Long Haul Market - Travel Trade

Sales Mission Brésil

Type d'action	Description	Dates	Lieu	Prix	Nombre de partenaires max.
sales mission	Sales Mission organisée par le consultant brésilien de visit.brussels: sales calls, workshops, business lunches, soirées de networking en collaboration avec l'Ambassade et le Consulat de Belgique	04 - 08/02/2024	Rio & Sao Paulo, Brésil	1020 € HTVA p.p.	5

Bolsa Turismo Lisboa (BTL) & sales calls

Type d'action	Description	Dates	Lieu	Prix	Nombre de partenaires max.
sales mission	BTL est le principal salon du tourisme du Portugal (plus de 70.000 visiteurs de plus de 60 pays), pas de stand de visit.brussels mais visites et sales calls pré-organisés à Lisbonne et Porto.	26 - 29/02/2024	Porto & Lisbonne, Portugal	1020 € HTVA p.p.	5

Sales Mission India

Type d'action	Description	Dates	Lieu	Prix	Nombre de partenaires max.
sales mission	Sales Mission organisée par le consultant indien de visit.brussels: sales calls, workshops, business lunches, soirées de networking en collaboration avec l'Ambassade et le Consulat de Belgique	16 - 22/09/2024	Mumbai/Delhi, India	1020 € HTVA p.p.	5

et aussi

- Sales calls Brésil en novembre
- Sales calls Inde en avril
- Emotions (Séville en juin)



16. Récapitulatif par ordre chronologique

Date 2024	Marchéw	Secteur	Actions	Pays	Ville
16 - 18/01/2024	France	mice	Roadshow Mice - Lille-Nantes-Paris	France	Lille-Nantes-Paris
24 - 28/01/2024	MULTI-MARCHÉS	travel trade	FITUR	Espagne	Madrid
30/01 - 01/02/2024	France	mice	Roadshow Mice - Lyon-Marseille-Nice	France	Lyon-Marseille-Nice
04 - 08/02/2024	LONG HAUL MARKETS	travel trade	Sales Mission Brésil	Brésil	Rio & Sao Paulo
06 - 08/02/2024	France	mice	Roadshow Mice - Paris-Toulouse-Bordeaux	France	Paris-Toulouse-Bordeaux
19/02/24	Belgique	mice	The Contact Factory «Mice in Belgium»	Belgique	Bruxelles
23/02/2024	Belgique	mice	Inspiration Brussels	Belgique	Bruxelles
26 - 29/02/2024	LONG HAUL MARKETS	travel trade	Bolsa Turismo Lisboa (BTL) & sales calls	Portugal	Porto & Lisbonne
21/03/2024	France	mice	«Brussels on the road, the frozen experience»	France	Alpe d'Huez
07 - 09/04/2024	MULTI-MARCHÉS	mice	Events Club Associations Forum	Espagne	Valence
mai 2024	Italie	mice	Ediman - Full Contact PCO	Italie	Milano Marittima
mai 2024	Espagne	travel trade	«Brussels on the road, the leisure edition»	Espagne	Barcelone
06 - 09/05/2024	MULTI-MARCHÉS	travel trade	ATM	UAE	Dubai
14 - 16/05/2024	MULTI-MARCHÉS	mice	IMEX Frankfurt	Allemagne	Francfort
29 - 31/05/2024	France	travel trade	Sales mission Travel Trade (culturels)	France	multi-régions
04 - 07/06/2024	France	travel trade	Sales mission Travel Trade (généralistes)	France	multi-régions
19-20/6/2024	UK	mice	The Meetings Show	UK	Londres
25 -28/06/2024	France	travel trade	Sales mission Travel Trade (scolaires -18 ans)	France	multi-régions



Date 2024	Marchéw	Secteur	Actions	Pays	Ville
04 - 06/07/2024	MULTI-MARCHÉS	mice	<u>The Meetings Space Summer</u>	Pays-Bas	Amsterdam
septembre	UK	mice	«Brussels on the road, the UK mice edition»	UK	Londres
3/09/2024	ALLEMAGNE	travel trade	«Brussels on the road, the German leisure edition»	Allemagne	Berlin
16 - 22/09/2024	LONG HAUL MARKETS	travel trade	Sales Mission India	India	Mumbai/Delhi
18/09/2024	ALLEMAGNE	mice	afterwork	Allemagne	Cologne
19/09/2024	ALLEMAGNE	mice	«Brussels on the road, the German mice edition»	Allemagne	Düsseldorf
17 - 19/09/2024	France	travel trade	<u>IFTM Top Résa</u>	France	Paris
octobre	PAYS-BAS	mice	«Brussels on the road, the Dutch mice edition»	Pays-Bas	La Haye
octobre	PAYS-BAS	mice	sales mission MICE NL	Pays-Bas	Amsterdam/ Rotterdam
mi-octobre	ALLEMAGNE	mice	<u>MICE Green Mile</u>	Espagne ou Suisse	Catalogne ou Genève
04 - 06/11/2024	MULTI-MARCHÉS	travel trade	<u>WTM</u>	UK	Londres
26 - 28/11/2024	MULTI-MARCHÉS	mice	<u>IBTM World</u>	Espagne	Barcelone
04/12/2024	Belgique	travel trade	Belgian Event	Belgique	Bruxelles
12/12/2024	Italie	travel trade	«Brussels on the road, the Italian X-mas edition»	Italie	Milan
16/12/2024	France	mice	<u>Atelier de l'Hiver by Partance</u>	France	Paris



MISSIONS ÉCONOMIQUES, PRINCIÈRES & VISITES D'ÉTAT

EN BREF

Des missions officielles de promotion à l'étranger sont régulièrement organisées. Après avoir identifié les destinations qui présentent un réel intérêt économique et commercial pour les partenaires de la Région de Bruxelles-Capitale, un représentant de [visit.brussels](https://www.visit.brussels) peut être amené à participer à la réalisation de ces missions. Dans ce cas, vous avez également l'opportunité d'y prendre part.



Promouvoir
Bruxelles en
tant que lieu
d'affaires
privilegié

OBJECTIFS
POUR LES
PARTENAIRES

S'ouvrir à
de nouveaux
marchés et les
conquérir, et
ainsi lancer
de nouvelles
opportunités
d'affaires

BRUSSELS DAYS

Chaque année, visit.brussels participe aux Brussels Days en coordination avec la Région de Bruxelles-Capitale, hub.brussels et Brussels International. L'objectif de ces journées est de présenter la Région bruxelloise de façon proactive sur la scène internationale, de renforcer son dynamisme économique ainsi que d'exposer son savoir-faire, sa créativité, sa diversité culturelle, sa gastronomie et bien entendu son potentiel touristique.

Objectifs pour les partenaires

Renforcer leur présence et leurs interactions avec certains marchés

Cible

Agences de voyages et tour-opérateurs de niche

Date

19 - 23/02/2024

Lieu

Rabat & Tanger

Prix

1.500 € HTVA p.p.

BRUSSELS DAYS

>>> Informations disponibles progressivement à partir de janvier 2024. Contactez s.marot@visit.brussels <<<



IV.

CONTACTS
& ÉQUIPE



POINT ^{de} CONTACT UNIQUE

A decorative graphic featuring a single red cherry with a green leaf, positioned to the right of the word 'CONTACT'. Three thin, curved lines arc from the top of the word 'POINT' over 'CONTACT' and then extend towards the cherry.

Un **point de contact unique** est disponible pour tous les partenaires désirant en savoir plus ou réserver leur participation à ces actions :

eventsb2b@visit.brussels

[TÉLÉCHARGER LE FORMULAIRE D'INSCRIPTION](#)

RENCONTREZ nos ÉQUIPES

Derrière cette liste d'actions commerciales se trouve une équipe motivée à faire de votre participation une réussite ! Leur rôle est de non seulement veiller à optimiser votre participation à ces actions en vous aidant à rencontrer vos cibles et à conclure des ventes, mais également d'honorer la promesse de participations exceptionnelles et d'expériences inoubliables.

Tous ensemble pour Bruxelles ! Voici les membres de nos équipes qui contribueront au succès de votre développement international.



Pascale Capitaine



Anousjka Schmidt



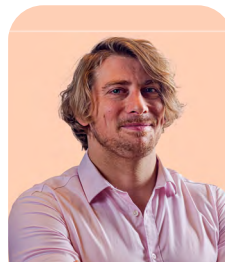
Stéphanie Marot



Anne Reynens



Véronique Hernalsteens



Benoît Clicheroux



Didier Crepin



Jessica Lukyamuzi



Julie Van Muysewinkel



Cédric Cerfontaine



John Cateau



Ludwig Vanderstraeten



Olivier Vanderwielen



INTERNATIONAL DEVELOPMENT

en charge d'assurer le développement commercial B2B et la présence de visit.brussels sur les marchés internationaux

Manager



Thierry van Eyll

Prospection MICE



Sarah Rijpkema

à engager

Prospection Travel Trade



Pieter Callebaut

à engager



Hans Kremer (D)



Laetitia Leroy (FR)



Ursula Jone Gandini (IT)



Nuria Lopez (SP)

REPRÉSENTANTS DE VISIT.BRUSSELS

en charge de la prospection MICE et Travel Trade depuis les pays européens prioritaires

BUSINESS SERVICES

en charge de répondre aux demandes et fidéliser les clients B2B ainsi que de développer de nouvelles opportunités pour la destination au niveau local

Manager



Virginie Lurkin



Natacha Duchesne

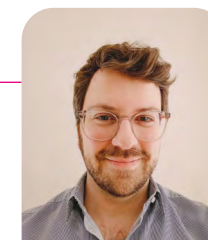
Convention & Association Bureau



Sandrine Plantoir



Kjell Materman



Marc Somja



Filippo Ardito

Programme Ambassadeurs



Mathilde Dugautier

The Association Place

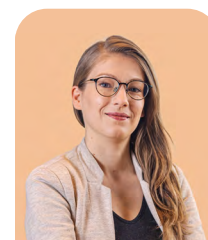


Milena Zandona

Travel Trade Services



Amalia Brancart



Hélène Brasero-Martin

Film Commission



Nina Strynckx



Laura Nuti