



PLAN d'ACTION commercial

TABLE DES MATIÈRES

1. INTRODUCTION	2		
Contexte et Objectifs	3		
Axes Stratégiques	4		
2. SERVICES DU CONVENTION & ASSOCIATION BUREAU	6		
Convention & Association Bureau	7		
Les services du Convention & Association Bureau	8		
Les actions du Convention & Association Bureau	9		
Brussels Welcome Support	9		
Brussels Meetings Ambassador Programme	10		
Seasonal Events	11		
The Association Place	11		
Let's Meet in brussels	12		
Les ressources	12		
Venue Finder - Event Planner	12		
Médias Sociaux, newsletters et site web	13		
Cvent	13		
3. ACTIONS STRUCTURELLES	14		
Fam Trips	15		
Nos marchés prioritaires	16		
Allemagne	16		
France	17		
Espagne	18		
Italie	19		
Brussels Houses	20		
Grande-Bretagne,Pays-Bas états-Unis	21		
		Marchés lointains	23
		Missions économiques, princières et visites d'état	24
		Brussels Days	24
		Partenariats Transporteurs	25
		Affiliations et partenariats stratégiques - MICE	26
		Affiliations et partenariats stratégiques - Travel Trade	29
		4. LES ACTIONS COMMERCIALES	31
		Sélection des actions	32
		Conditions de vente	32
		Multi-marchés	33
		Belgique	36
		France	37
		Allemagne	39
		Espagne	40
		Italie	40
		Grande-Bretagne	41
		Pays-Bas	42
		États-Unis	43
		Marchés lointains	44
		5. CONTACTS & ÉQUIPES	45
		Nos équipes	46
		Events B2B	46
		International Development	46
		Business Services	46

01 Introduction

Chers Partenaires,

Nous avons le plaisir de vous présenter le Plan d'Action Commercial 2025 de visit.brussels, une feuille de route ambitieuse et stratégique destinée à renforcer notre positionnement en tant que destination touristique de premier plan en Europe et dans le monde. À l'aube de cette nouvelle période, nous faisons face à un environnement en constante évolution, où les attentes des visiteurs, les dynamiques de marché et les innovations technologiques requièrent une adaptation proactive et innovante de notre part.

Contexte et Objectifs

Le tourisme mondial connaît une reprise après des années difficiles, et Bruxelles, avec son riche patrimoine culturel, gastronomique et institutionnel, est bien placée pour en bénéficier. Le plan d'action 2025 de visit.brussels vise à maximiser l'attractivité de la ville en améliorant l'expérience des visiteurs et en renforçant les partenariats locaux. Il met l'accent sur un tourisme à impact positif, en valorisant la diversité culturelle, les quartiers dynamiques, les espaces verts, et les offres de loisirs et d'hébergement, tout en respectant les communautés locales et l'environnement.



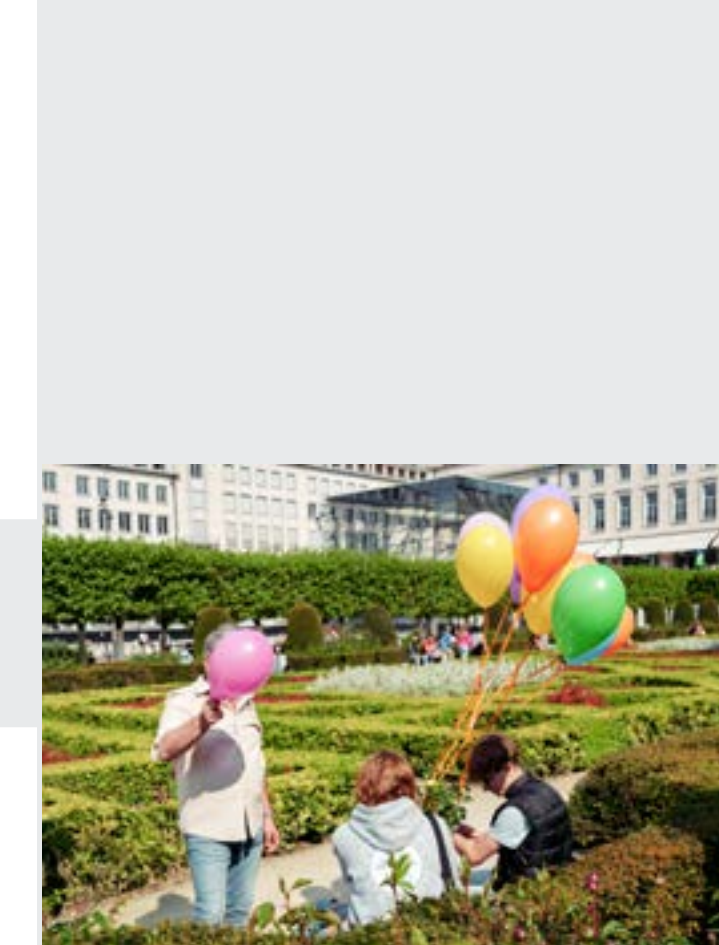
Axes Stratégiques

City Marketing Développer une politique intégrée de rayonnement de la Région bruxelloise, avec pour objectif d'améliorer l'image de Bruxelles au niveau international. Ce volet inclut la coordination des acteurs locaux et la mise en œuvre d'une stratégie de city marketing cohérente et attrayante.

Tourisme de loisirs Poursuivre le développement des produits et expériences touristiques, tant au niveau culturel que de la vie urbaine, afin d'attirer davantage de visiteurs et de prolonger leur séjour.

Tourisme d'affaires (MICE) Renforcer Bruxelles en tant que destination de premier plan pour les congrès, salons, et événements professionnels, en s'appuyant sur une stratégie marketing ciblée et des partenariats solides avec les acteurs du secteur.

Soutien à l'hébergement et à l'offre locale Favoriser l'augmentation du nombre de nuitées et améliorer la répartition des flux touristiques tout au long de l'année et sur l'ensemble du territoire de la Région de Bruxelles Capitale, tout en promouvant des infrastructures durables et accessibles.



Ce Plan d'Action Commercial 2025 est une invitation à construire ensemble le futur du tourisme à Bruxelles. Nous sommes convaincus qu'avec votre collaboration et votre engagement, nous ferons de notre ville une destination incontournable, respectueuse de ses valeurs et de ses visiteurs. En travaillant main dans la main, nous transformerons les défis en opportunités et les ambitions en réalisations concrètes.

Merci de votre soutien continu et de votre engagement indéfectible. Ensemble, faisons de 2025 une année charnière pour le tourisme bruxellois.

Cordialement,

Patrick Bontinck,
Directeur Général visit.brussels



02 Services du Convention & Association Bureau

Avant de vous présenter les actions purement commerciales auxquelles nous vous invitons à vous inscrire dès que possible, nous tenions à vous présenter les services du Convention & Association Bureau ainsi que toutes les autres initiatives et actions plus structurelles mises en place par les équipes « International Development », « Business Services » et « Events B2B » pour promouvoir la destination auprès des cibles B2B et attirer encore davantage de visiteurs.

Contact général : meetings@visit.brussels

Convention & Association Bureau

Une équipe d'experts passionnés par la destination qui offre des conseils et un soutien gratuit et impartial aux associations et entreprises qui planifient des réunions, conférences et congrès à Bruxelles. Ainsi se définit le « Convention & Association Bureau » une équipe transversale de visit.brussels qui traite près de 900 dossiers MICE par an et qui a la particularité d'être le seul « Convention Bureau » au monde à offrir également des services dédiés spécifiquement aux associations internationales.

La Région de Bruxelles a la particularité d'être LA capitale mondiale des associations internationales avec plus de 2.400 sièges d'associations installées sur son territoire. Avec la présence des institutions européennes et de l'OTAN, cela crée un écosystème unique qui attire l'attention des médias ainsi que de nombreux événements. L'un des rôles de visit.brussels est d'accompagner les associations qui désirent s'implanter à Bruxelles et d'entretenir et mettre en valeur ce rôle de premier plan.

Les services du Convention & Association Bureau

1

D'abord, afin d'**augmenter le nombre de candidatures**, de grands efforts de prospection sont entrepris pour convaincre les membres belges de soumettre la candidature de Bruxelles à l'accueil du congrès de leur association.

2

Ensuite, l'équipe propose son **aide pour la confection du dossier de candidature** (le « bidbook »), **l'obtention des offres** des Lieu d'événements et des hébergements (avec l'aide du **Brussels Booking Desk**), **des lettres de soutien**, etc. Elle propose aussi des suggestions pour les activités sociales, des réductions avec certaines compagnies aériennes ou ferroviaires. Bref, tout ce qui est nécessaire pour faire de la candidature un succès.

3

Dans les dernières étapes d'une candidature, il est parfois aussi nécessaire de **défendre celle-ci devant un jury international** et/ou d'organiser une visite d'inspection que nous pouvons prendre en charge.

4

Enfin, une fois la congrès gagné, le Bureau **accompagne les organisateurs** en soutenant leurs efforts de communication, en les connectant aux partenaires locaux, etc.

DANS LE CADRE DE CANDIDATURES POUR DE GRANDS CONGRÈS INTERNATIONAUX, LE CONVENTION & ASSOCIATION BUREAU PROPOSE AUSSI UNE SÉRIE DE SERVICES.

Les actions du Convention & Association Bureau



BRUSSELS WELCOME SUPPORT

Le programme [“Brussels Welcome Support”](#) est une initiative visant à soutenir les événements professionnels internationaux se déroulant à Bruxelles. Ce programme offre des services en nature, d'une valeur maximale de 10 000 €, pour améliorer l'accueil et l'expérience des participants lors de ces événements. Les services proposés incluent des options de restauration durable, des tickets de transport en commun, des visites

guidées, etc. Les événements éligibles doivent répondre à des critères stricts (min. 300 participants et des actions concrètes pour améliorer la durabilité et l'inclusivité). Le soutien est attribué en fonction de l'éligibilité et des ressources disponibles, avec une priorité donnée aux événements récurrents et à ceux qui contribuent à l'image positive de Bruxelles. [Les candidatures sont ouvertes jusqu'au 7 octobre 2024.](#)

Les actions du Convention & Association Bureau

BRUSSELS MEETINGS AMBASSADOR PROGRAMME

Le programme [“Brussels Meetings Ambassador”](#) vise à mobiliser les leaders d’opinion et les experts de divers secteurs pour qu’ils promeuvent Bruxelles comme destination de choix pour les conférences et événements internationaux. Le programme s’adresse aux individus influents qui souhaitent jouer un rôle actif dans le développement de Bruxelles en tant que centre international d’événements.

Ce programme honorifique de visit.brussels offre des outils et un soutien pour optimiser les candidatures de ces événements, renforçant ainsi la réputation internationale de Bruxelles. En cinq ans, 150 ambassadeurs ont contribué à attirer plus de 80 événements pour un total de quelques 500 000 délégués. Devenir ambassadeur permet non seulement de contribuer au développement de son secteur, mais aussi d’améliorer la visibilité de Bruxelles sur la scène mondiale.



Les actions du Convention & Association Bureau

SEASONAL EVENTS

Quatre fois par an, une quarantaine de professionnels de l'événementiel basés à et autour de Bruxelles sont invités à découvrir quelques-uns des meilleurs sites événementiels (Lieu nouveaux, récemment rénovés et/ou moins connus) de la capitale lors de nos "[seasonal events](#)".

[Si vous organisez régulièrement des événements à Bruxelles et souhaitez recevoir les invitations, n'hésitez pas à contacter \[s.rijpkema@visit.brussels\]\(mailto:s.rijpkema@visit.brussels\) et pour proposer une visite : \[a.reynens@visit.brussels\]\(mailto:a.reynens@visit.brussels\) ou \[v.hernalsteens@visit.brussels\]\(mailto:v.hernalsteens@visit.brussels\).](#)



THE ASSOCIATION PLACE

[The Association Place](#) est le lieu de rassemblement de la communauté des associations internationales et européennes à Bruxelles. C'est le premier point de contact pour les associations basées à l'étranger et la principale porte d'entrée pour les affiliés, qu'ils soient basés à Bruxelles ou seulement de passage, afin de rejoindre la communauté florissante des professionnels associatifs. C'est un lieu unique, accueillant et sécurisé qui leur permet de se réunir, de se connecter et de collaborer.

[Pour les partenaires proposant des services dédiés spécifiquement aux associations internationales et qui souhaiteraient être impliqués dans ce projet, veuillez contacter \[associations@visit.brussels\]\(mailto:associations@visit.brussels\)](#)

Les ressources

LET'S MEET IN BRUSSELS

[Let's Meet in Brussels](#) est considéré comme « le » guide de référence pour les professionnels du MICE et est disponible en ligne. Son contenu exhaustif comprend des informations détaillées sur 138 hôtels, 200 Lieux, 50 spécialistes de l'incentive, une variété de services (traducteurs, transport, Destination Management Company (DMC), Professional Congress Organiser (PCO), ...). Il est mis à jour chaque mois. [Pour ajouter/mettre à jour votre listing, ou accroître votre visibilité en investissant dans une page dédiée à votre offre par exemple, veuillez contacter \[k.materman@visit.brussels\]\(mailto:k.materman@visit.brussels\)](#)



→ 2025 |



visit.brussels
CONVENTION
ASSOCIATION
BUREAU



VENUE FINDER - EVENT PLANNER

Pour soutenir les organisateurs dans la sélection du lieu idéal pour leur événement, un [« venue finder »](#) est disponible en ligne. En quelques clics, il permet d'identifier les lieux qui correspondent à leurs besoins sur base de critères simples (capacité, localisation, type) et d'obtenir des détails sur les différentes salles disponibles ainsi que les coordonnées de contact.

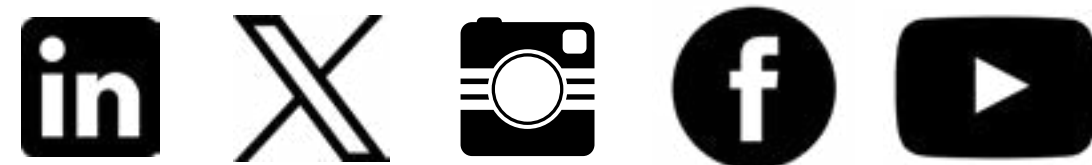
Si d'autres éléments sont nécessaires, notre [« event planner »](#) permet aussi de sélectionner des hébergements fournisseurs de services spécialisés (PCO, DMC, interprètes, traiteurs, Audio Visuels, etc.) ainsi que des idées pour des restaurants de groupe et des activités sociales (incentives, team-buildings).

[Sauf exceptions, les demandes MICE de moins de 200 participants sont en général redirigées vers ces outils en ligne qui sont tenus à jour par \[meetings@visit.brussels\]\(mailto:meetings@visit.brussels\).](#)

Les ressources

MÉDIAS SOCIAUX, NEWSLETTERS ET SITE WEB

Afin de vous tenir au courant de nos activités, des nouveautés et de ce que nous communiquons au marché, nous vous invitons à nous suivre sur les réseaux sociaux et à interagir (like/repost/etc.) nos messages sur les différentes plateformes :



Nous vous encourageons également à vous inscrire à nos différentes [newsletters](#). Vous retrouverez ce lien ainsi qu'énormément de ressources importantes (chiffres clés, boîte à outils « city marketing » pour mieux vendre la destination, photothèque, etc.) sur [les page dédiées aux partenaires du site de visit.brussels](#).

CVENT

Cette plateforme dédiée aux professionnels de l'industrie des meetings est très utilisée par les acheteurs américains et anglais. Elle leur permet d'envoyer leurs appels d'offres à plusieurs destinations/hôtels et de centraliser les réponses. Pour mieux mettre en valeur la destination, visit.brussels investit dans une présence accrue sur la plateforme et encourage tous les partenaires à répondre dans les meilleurs délais aux demandes.



03 Actions structurelles



Fam Trips

Outre les “voyages de familiarisation” (fam trips) organisés régulièrement par nos équipes, visit.brussels peut soutenir les fam trips de ses partenaires en offrant une visite guidée, un atelier culinaire ou autre.

Ceci peut se faire sous certaines conditions :

1. L'équipe Events B2B doit approuver la demande et confirmer qu'il y a du budget disponible
2. L'un.e de nos prospecteurs MICE ou Travel Trade doit être disponible pour rencontrer les participants lors de l'activité.
3. Les coordonnées des participants doivent être partagées pour que nous puissions assurer un suivi et envoyer de l'information générale sur la destination.

Contact : eventsb2b@visit.brussels



Nos marchés prioritaires

ALLEMAGNE Avec ses 83 millions d'habitants, l'Allemagne est le plus grand des marchés limitrophes. Ce nombre important d'habitants est cependant lié un défi qui, dans cette dimension, n'existe pas sur les autres marchés prioritaires : la décentralisation. Cette décentralisation est perceptible dans la structure politique, économique, démographique et culturelle. En effet, et contrairement à ce que l'on pourrait croire, ils existent de fortes différences à ce niveau dans les 16 entités fédérées (Bundesländer).

Installé à l'Ambassade de Belgique à Berlin et fort d'une expérience professionnelle de plus de 30 ans, **Hans-J. Kremer**, notre représentant sur le marché allemand (auxiliairement sur les marchés autrichien et suisse germanophone), privilégie l'adhésion à des associations professionnelles tels RDA (Internationaler Bustouristik Verband) et VPR (International Verband der Paketer). Les manifestations organisées par celle-ci (dont VPR VIP Treff et RDA Group Travel Expo) lui permettent d'entrer en contact avec un maximum de professionnels issus de toute l'Allemagne et des pays germanophones voisins. D'autre part, il attache une grande importance à la communication ciblée et régulière et dans la langue du marché envers les professionnels MICE et Travel Trade, soit une des priorités pour l'année 2025. Enfin, et par souci de renforcer la construction d'une image dynamique et positive de la Région de Bruxelles-Capitale, la collaboration ponctuelle et récurrente avec hub.brussels (bureau à Berlin) fait également partie de son travail au quotidien.



Nos marchés prioritaires



FRANCE

Responsable du marché français, **Laetitia Leroy** est basée à Paris dans le bâtiment de la Délégation générale Wallonie-Bruxelles. Elle y a débuté il y a 20 ans avec l'OPT Wallonie-Bruxelles avant de rejoindre visit.brussels en 2017.

Afin de mieux faire connaître l'offre bruxelloise dans plusieurs régions françaises porteuses, elle participe à des actions organisées par des tiers (salons, workshops, roadshows) qui lui permettent par la suite d'organiser des roadshows pour le secteur MICE principalement et des sales calls pour les 2 secteurs Travel Trade et MICE. Ce travail en amont l'amène désormais à explorer le marché francophone suisse.

Le siège de Coésio étant basé en France, Laetitia représente également le Convention & Association Bureau de Bruxelles lors des actions internes du réseau comme les assemblées générales et les différentes actions ouvertes aux associations et sociétés invitées en tant que membre.

Nos marchés prioritaires

ESPAGNE

visit.brussels est représentée en Espagne par **Nuria Lopez**, qui a ses bureaux dans la Brussels House de Barcelone.

Le marché espagnol B2B (agences de voyages, Tours Opérateurs (TO) et médias) est fortement concentré dans deux régions : Catalogne et Madrid et sont les deux régions où se déroulent la plupart des actions organisées par visit.brussels. Il y a d'autres villes ou régions intéressantes aussi d'un point de vue de la prospection comme Valencia ou le Pays Basque mais avec une plus faible concentration de professionnels du tourisme.

La demande des professionnels et du public espagnol est éminemment liée

au tourisme de loisirs et par conséquent les actions sont d'avantage axées sur le secteur Travel Trade bien que les efforts de communication s'adressent également aux cibles MICE.

Visit.brussels Espagne travaille avec une agence de communication sur le marché espagnol, ce qui nous permet de donner une grande visibilité à la destination auprès des médias, agences MICE, agences de voyages et TO's qui reçoivent régulièrement des newsletters, des communiqués de presse et des notes informatives.

En plus des actions avec nos partenaires, notre représentante en Espagne, Nuria effectue un travail de prospection et de promotion de Bruxelles, en participant à des workshops et d'autres actions organisées par les principales associations d'agences de voyages espagnoles et en organisant des formations pour agents de voyages, des fam trips et des présentations aux médias.



Nos marchés prioritaires



ITALIE

Responsable du marché italien, [Ursula Jone Gandini](#) est basée à Milan dans la Brussels House, que nous partageons avec hub.brussels.

Elle est active dans le tourisme depuis 30 ans et sa mission est de promouvoir Bruxelles et ses quartiers auprès des professionnels B2B Travel Trade et Mice, en participant à des actions organisées par des tiers avec ou sans partenaires (salons, workshops, roadshows) et en organisant des 'Academy Day' pour la formation des agences de voyage. Les actions se déroulent dans toutes l'Italie (Nord - Sud - Centre), tout au long de l'année. La demande des professionnels est surtout liée au loisir donc la plupart des actions s'adressent au Travel Trade.

Comme en Espagne, une collaboration avec une agence de communication italienne nous permet d'être constamment présent online et offline sur les médias Trade et Mice.

Nos marchés prioritaires



BRUSSELS HOUSES En collaboration avec hub.brussels, nous avons créé deux Brussels Houses à Barcelone et à Milan depuis 2023. Ces lieux nous permettent de donner de la visibilité au tourisme, à la culture, à la gastronomie et aux talents de la Région de Bruxelles Capitale.

Les Brussels Houses sont aussi le siège de nos bureaux sur le marché espagnol et italien. Une vitrine du savoir-faire bruxellois où sont exposés des produits et objets de sociétés et créateurs bruxellois. Il est possible d'y organiser des événements, présentations de presse, ateliers,... avec des partenaires bruxellois ou locaux pour faire découvrir la destination et la culture bruxellois aux agences de voyage, TO et médias locaux.

Nos marchés prioritaires



GRANDE-BRETAGNE, PAYS-BAS ÉTATS-UNIS - MICE

Pour les marchés prioritaires où nous ne disposons pas de représentant sur place, visit.brussels a signé un contrat avec l'agence MMGY pour développer la prospection MICE. Les services de cette agence incluent d'une part la génération de leads et d'appels d'offres, avec l'objectif d'augmenter de manière significative le nombre d'événements résidentiels à fort impact économique, scientifique et médiatique pour la destination Bruxelles. D'autre part, MMGY nous soutient dans les activités de prospection et de vente qui comprennent notamment : des analyses de marché avec identification des cibles les plus porteuses (Pays-Bas et États-Unis) ainsi que l'organisation des sales missions, d'événements promotionnels et de famtrips (Grande-Bretagne et Pays-Bas). Pour les États-Unis, nous avons également signé des partenariats avec des Global Cynergies et Maritz. Ces partenariats sont conçus pour donner de la visibilité à la destination Bruxelles et nous donnent un accès direct aux acheteurs de ces réseaux. Suite à sa participation au Global Cynergies Forum de 2024 à Vienne, visit.brussels accueillera l'édition 2025 à Bruxelles. Ce forum qui rassemble 25 des meilleurs acheteurs de Global Cynergies sera l'occasion de leur présenter la destination et les partenaires (juste avant IMEX Frankfurt).

Nos marchés prioritaires

GRANDE-BRETAGNE, PAYS-BAS ÉTATS-UNIS - TRAVEL TRADE

Nous collaborons également avec MMGY pour représenter Bruxelles auprès des cibles B2B Travel Trade au Royaume-Uni offre, ce qui offre à visit.brussels plusieurs avantages stratégiques. Grâce à l'analyse de marché, l'office du tourisme bénéficie de données précises pour mieux cibler les attentes des voyageurs britanniques. La Sales Mission permet de renforcer les relations avec les professionnels du tourisme et d'augmenter la visibilité de Bruxelles en tant que destination. Enfin, deux famtrips offrent l'opportunité aux buyers (agents et TO) de découvrir Bruxelles de manière immersive, favorisant une promotion active et un bouche-à-oreille positif auprès de leurs futurs clients et visiteurs.

Pour les Etats-Unis, nous travaillons principalement en collaboration avec l'aéroport et les autres régions de Belgique en faisant appel à des agences sur place de manière ponctuelle pour l'organisation de sales missions par exemple. Par ailleurs nous allons tester en 2025 le [« European Travel Agent Forum »](#), un workshop pour les acheteurs américains qui ont un intérêt particulier pour les destinations européennes.



Marchés lointains

Depuis plusieurs années, visit.brussels prospecte activement les marchés lointains, en collaboration avec Brussels Airport et, pour certaines destinations, également avec Visit Flanders et Visit Wallonia (par exemple au Japon). La promotion vise à attirer un tourisme de qualité, avec de préférence des séjours de plusieurs nuits. Visit.brussels approche également les cibles Travel Trade de ces marchés lors d'un certain nombre d'événements en Europe qui attirent un public d'acheteurs internationaux (Emotions).

En Inde et au Brésil, visit.brussels collabore avec une agence locale. Outre les activités commerciales organisées tout au long de l'année, les partenaires ont également la possibilité de participer à une « sales mission ». Il s'agit d'un programme de plusieurs jours comprenant des ateliers, des sales calls, des déjeuners d'affaires, et qui

est toujours soutenu par l'ambassade et/ou le consulat belge. C'est une occasion idéale pour les partenaires de mettre en avant leur produit sur ces marchés.



Marchés lointains

MISSIONS ÉCONOMIQUES, PRINCIÈRES ET VISITES D'ÉTAT

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 peut être amené à participer à la réalisation de ces missions. Dans ce cas, vous avez également l'opportunité d'y prendre part.

Au programme en 2025

Mission Princière en Inde (Delhi et Mumbai)
du 01 au 08 mars 25

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. L'objectif pour les partenaires est de s'ouvrir à de nouveaux marchés et les conquérir, et ainsi lancer de nouvelles opportunités d'affaires.

Brussels Days Tokyo / Osaka dans le cadre de l'Expo Universelle d'Osaka

Type d'action	workshops/soirée networking (travel trade)
Dates	08 – 12/09/2025
Lieux	Tokyo et Osaka
Prix d'inscription	1.500 € HTVA p.p.
Nombre de partenaires max.	10

Partenariats Transporteurs



Collaborer avec des transporteurs tels que Brussels Airlines via un barter deal (accord d'échange) et d'autres compagnies aériennes (United, ANA Airways, Singapore Airlines ...) ainsi que des opérateurs ferroviaires (SNCF, Eurostar, European Sleeper, Voyages SNCF Connect) offre à visit.brussels des avantages significatifs. Ces partenariats permettent une promotion croisée efficace, renforçant la visibilité de Bruxelles auprès des cibles travel trade et des voyageurs internationaux. De plus, ces collaborations facilitent l'organisation de fam trips et de voyages de presse, et la mise en place d'offres attractives et ciblées, améliorant l'accessibilité de la destination. Enfin, la diversification des partenaires de transport contribue à capter différents segments de marché, en optimisant à la fois la portée géographique et la segmentation des visiteurs.



Affiliations et partenariats stratégiques - MICE

ICCA

International Congress and Convention Association

En tant que membre de l'[ICCA](#), nous bénéficions d'un accès à un vaste réseau mondial et à des ressources précieuses pour maximiser les opportunités dans l'industrie des réunions et des événements d'associations internationales. [Cette affiliation nous donne également accès au congrès annuel ainsi qu'à de nombreux événements tels que les « chapter meetings », « business exchanges », etc.](#)

PCMA

Professional Convention Management Association

L'affiliation de visit.brussels à [PCMA](#) lui permet d'accéder à un large réseau de professionnels de l'industrie des meetings. Très développée aux Etats-Unis, cette organisation prend depuis quelques années de plus en plus d'importance en Europe. Nous participons notamment à la conférence Convening EMEA qui propose un programme de 3 jours à plus de 800 participants du secteur.

MPI

Meeting Professionals International

Organisée par « chapters », l'organisation [MPI](#) propose des ressources et des formations aux professionnels de l'industrie des meetings. Leur événement le plus important en Europe est la European Meetings & Events Conference - [EMEC](#), à laquelle nous participons chaque année.

Affiliations et partenariats stratégiques - MICE

UIA

Union of International Associations

En tant qu'institut de recherche et centre de documentation indépendant basé à Bruxelles, l'[UIA](#) est un partenaire historique de visit.brussels de tout premier plan. Leur classement annuel place d'ailleurs Bruxelles à la première place mondiale des destinations de congrès associatifs internationaux depuis de nombreuses années. Notre partenariat permet notamment à visit.brussels d'accéder à leur événement principal : [Round Table Europe](#).

FAIB

Federation of European and International Associations established in Belgium

Fondée à Bruxelles en 1949 à l'initiative des dirigeants de l'UIA, la [FAIB](#) est également un partenaire stratégique de longue date qui représente la communauté des associations internationales basées en Belgique et nous permet de mieux comprendre leurs besoins et défendre leurs intérêts, influençant de cette manière nos grandes orientations stratégiques.

ESAE

European Society of Association Executives

Rassemblant les dirigeants des associations européennes, l'[ESAE](#) propose de nombreuses formations et activités à ses membres. ESAE a repris l'organisation de l'[EAS](#) (European Association Summit), un événement annuel dont les premières éditions étaient organisées par visit.brussels

Affiliations et partenariats stratégiques - MICE

ASAE

American Society of Association Executives

[ASAE](#) est le pendant américain, et en quelque sorte l'inspiration de l'ESAE. Très importante en Amérique du Nord, nos partenariats avec cette organisation nous permettent de positionner Bruxelles comme la « porte d'entrée » vers l'Europe pour les grandes associations américaines qui souhaitent étendre leurs activités sur le vieux continent.

Global Association Hubs

Le partenariat [Global Association Hubs](#) a vu le jour en 2015, réunissant les villes qui sont les leaders incontestés parmi les spécialistes des associations internationales dans chacun de nos continents. Bruxelles et Washington DC occupent cette position en Europe et en Amérique du Nord depuis plusieurs décennies ; Singapour et Dubaï sont des arrivées plus récentes, mais elles ont pris des engagements stratégiques à long terme envers le secteur associatif qui leur ont permis de se démarquer de leurs rivaux régionaux.



Affiliations et partenariats stratégiques - Travel Trade

ETOA

European Tourism Association

Être membre de l'[ETOA](#) présente plusieurs avantages pour un office du tourisme tel que visit.brussels. Premièrement, cela offre une visibilité accrue auprès des acteurs clés du tourisme européen, permettant ainsi de renforcer les partenariats et d'attirer plus de visiteurs. Deuxièmement, l'adhésion donne accès à un réseau étendu de professionnels du secteur, favorisant le partage d'expertises et l'échange de bonnes pratiques. Enfin, l'ETOA fournit des analyses de marché, des formations et des opportunités de lobbying, aidant visit.brussels à mieux comprendre les tendances du marché et à adapter ses stratégies en conséquence.

Cette affiliation nous permet aussi de participer à [The Global European Marketplace](#) (GEM), un workshop où les acheteurs mondiaux, les fournisseurs européens et les destinations rencontrent de nouveaux prospects et entretiennent des contacts existants dans une série de rendez-vous préétablis basés sur les préférences et les profils commerciaux. Cet atelier est réservé aux membres de l'ETOA.



Affiliations et partenariats stratégiques - Travel Trade

WTCF

World Tourism Cities Federation

La Fédération mondiale des villes touristiques [WTCF](#), formée volontairement par des villes touristiques célèbres et des institutions liées au tourisme dans le monde à l'initiative de Pékin, est la première organisation internationale de tourisme axée sur les villes. Guidée par la vision fondamentale d'une « meilleure vie urbaine grâce au tourisme », WTCF organise chaque année le sommet mondial du tourisme : Fragrant Hills Tourism Summit auquel visit.brussels participe.



04 Les Actions Commerciales

Les actions que nous vous proposons pour la première fois sont identifiées dans la listes ci-dessous grâce au sigle « Nouveauté ». Nous attirons particulièrement votre attention sur deux forums MICE qui auront lieu ici-même à Bruxelles en 2025: un « Break the Ice Forum » fin janvier et le « Global Cynergies Forum » au mois de mai juste avant IMEX Francfort.

Sélection des actions

Pour sélectionner les actions et maximiser leur pertinence et efficacité, nous avons pris en compte de nombreux critères. Tout d'abord, nous avons analysé vos retours sur les actions passées via des formulaires de feedback et des enquêtes téléphoniques. Les avis de nos business developers ont également joué un rôle central, complétés par une évaluation des résultats chiffrés, tels que le nombre de contacts et d'opportunités générées en regard du coût de chaque action. Enfin, nous avons veillé à ce que les actions sélectionnées aient un impact positif pour la destination en termes d'image, de fidélisation des marchés prioritaires ou de la possibilité d'y faire participer des partenaires très divers. Enfin, la faisabilité en termes de budgets et de timing a évidemment été déterminante.



Conditions de vente

Conditions de vente adaptées, [merci d'en prendre connaissance](#)

MULTI-MARCHÉS

FITUR - complet	
Type d’action	salon (travel trade)
Description	Principal salon du tourisme en Espagne. 150.000 visiteurs, 50% des visiteurs professionnels venant d’Europe, grand nombre d’Espagne et d’Amérique Latine.
Dates	22 – 26/01/2025
Lieu	Madrid (Espagne)
Prix d’inscription	1.975 € HTVA p.p.
Nombre de partenaires max.	8

Break the Ice Forum		NOUVEAUTÉ
Type d’action	workshop (mice)	
Description	workshop convivial avec des rendez-vous préétablis. La cible principale sont des agences et corporate meeting planners européens.*	
Dates	30/01 – 01/02/2025	
Lieu	Bruxelles (Belgique)	
Prix d’inscription	3.500 € HTVA p.p.	
Nombre de partenaires max.	5	

* Pour chaque inscription à un ou plusieurs autres Break The Ice forums venant de la part de visit.brussels, vous recevrez une remise spéciale (non cumulable avec le Early Bird discount)

Events Club Associations Forum		NOUVEAUTÉ
Type d’action	workshop (mice)	
Description	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 Lieu de congrès et les grands hôtels de conférence rencontrent des associations internationales qualifiées et des PCO pour organiser des congrès à grande échelle.	
Dates	09 – 11/03/2025	
Lieu	Riga (Lettonie)	
Prix d’inscription	2.500 € HTVA p.p.	
Nombre de partenaires max.	1 (uniquement ouvert aux partenaires proposant des services spécialisés aux associations internationales)	

MULTI-MARCHÉS

ATM	
Type d’action	salon (travel trade)
Description	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.
Dates	28/04 – 01/05/2025
Lieu	Dubaï (EAU)
Prix d’inscription	3.475 € HTVA p.p.
Nombre de partenaires max.	4

IMEX	
Type d’action	salon (mice)
Description	Salon, présentations sur le stand de visit.brussels pour groupes d’hosted buyers et activités de networking
Dates	20 – 22/05/2025
Lieu	Francfort (Allemagne)
Prix d’inscription	2.775 € HTVA p.p.
Nombre de partenaires max.	16

Brussels, the European train hub	
Type d’action	workshop/fam trip (travel trade)
Description	workshop et fam trip avec un focus sur la situation idéale de Bruxelles en Europe pour les voyages en train, en collaboration avec les réseaux ferroviaires sur les marchés prioritaires.
Dates	12 – 13/06/2025
Lieu	Bruxelles (Belgique)
Prix d’inscription	950 € HTVA p.p.
Nombre de partenaires max.	10

WTM	
Type d’action	salon (travel trade)
Description	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.
Dates	04 – 06/11/2025 (TBC)
Lieu	Londres (UK)
Prix d’inscription	2.775 € HTVA p.p.
Nombre de partenaires max.	11

MULTI-MARCHÉS

The Meeting Space Autumn	
Type d’action	workshop (mice)
Description	Rendez-vous B2B dans le cadre d’un événement combinant des rendez-vous préétablis en mode «speed dating» (tables partagées) et networking.
Dates	06 – 08/11/2025
Lieu	Marbella (Espagne)
Prix d’inscription	3.650 € HTVA p.p.
Nombre de partenaires max.	5

IBTM World	
Type d’action	salon (mice)
Description	Salon principal mondial du secteur MICE, présentations sur le stand de visit.brussels pour les groupes d’hosted buyers et activités de networking. IBTM World attire plus de 2.500 destinations, hôtels et fournisseurs de qualité et, plus de 12.000 professionnels du secteur, originaires d'une centaine de pays répartis dans le monde entier.
Dates	18 – 20/11/2025 (TBC)
Lieu	Barcelone (Espagne)
Prix d’inscription	2.975 € HTVA p.p.
Nombre de partenaires max.	16



BELGIQUE

Inspiration Brussels

Type d'action	workshop (mice)
Description	Rendez-vous B2B, présentations inspirantes par Filip Muyllaert, moments de networking et exposition à la découverte de Lieu originaux et uniques.
Dates	07/02 ou 21/02/2025
Lieux	Bruxelles (Belgique)
Prix d'inscription	950 € HTVA p.p.
Nombre de partenaires max.	15

The Contact Factory "Mice in Belgium"

Type d'action	workshop (mice)
Description	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.
Dates	18/02 ou 20/02/2025
Lieux	Bruxelles (Belgique)
Prix d'inscription	950 € HTVA p.p.
Nombre de partenaires max.	7

Belgian Event Awards (BEA)

Type d'action	workshop (mice)
Description	Soirée gala avec diner gastronomique et remise de prix pour les agences événementielles. Inclus : • Mention des partenaires dans un communiqué aux différents médias nationaux avec l'annonce de la ville hôte • 2 entrées pour la soirée avec dîner, boissons comprises • Plusieurs journalistes des médias belges les plus connus seront également présents dans la soirée, ainsi que le logo des partenaires • Logo des partenaires avec lien vers le site Web des BEA Awards • Intégration des logos des partenaires dans toutes les communications autour des BEA, BOCA & BOA Awards
Dates	début décembre
Lieu	Bruxelles
Prix d'inscription	1000 € HTVA p.p.
Nombre de partenaires min. et max.	10

NOUVEAUTÉ

FRANCE

Atelier de l'été by Partance	
Type d'action	workshop (mice)
Description	workshop sous forme de soirée networking avec une thématique originale et des présentations des partenaires pour des organisateurs à la recherche d'exclusivité.
Dates	03/07/2025
Lieu	Paris (France)
Prix d'inscription	1.980 € HTVA p.p.
Nombre de partenaires max.	4

IFTM Top Résa	
Type d'action	salon (travel trade)
Description	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.
Dates	30/09 – 02/10/2025
Lieu	Paris (France)
Prix d'inscription	2.475 € HTVA p.p.
Nombre de partenaires max.	6

Events Day International by Meet & Com	
Type d'action	salon (mice)
Description	Rencontres professionnelles et moments d'échanges entre des apporteurs de solutions et des décideurs qualifiés. Un journée de rendez-vous 1 to 1, moments de networking, tables rondes et pitches.
Dates	décembre 2025
Lieu	Paris (France)
Prix d'inscription	1.700 € HTVA p.p.
Nombre de partenaires max.	5



FRANCE

Sales calls travel trade

Prix d’inscription : 950 € HTVA p.p. - Nombre de partenaires max. : 3

Dates	Cible	Lieu
14 – 17/01/2025	généralistes & scolaires (sur 4 jours)	Haut de France (France)
25 – 28/02/2025	généralistes & scolaires (sur 4 jours)	Grand Est (France)
24 – 27/03/2025	culturels & agences Arts et Vie en régions	Paris/région (France)
21 – 24/10/2025	généralistes (sur 4 jours)	Normandie, Ile de France, Bretagne (France)

Sales calls mice

Prix d’inscription : 950 € HTVA p.p. - Nombre de partenaires max. : 3

Dates	Lieu
11 – 13/03/2025	Auvergne Rhône Alpes (France)
24 – 27/06/2025	Occitanie (Nord) & Montpellier (France)
30/06 – 04/07/2025	région Ile de France (France)
16 – 18/09/2025	Bordeaux-Nantes-Marseille (France) organisé par Partance

Sales calls mice et travel trade

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 plusieurs villes à fort potentiel pour Bruxelles.

ALLEMAGNE

Trade event @ the Embassy

Type d'action	event (travel trade)
Description	get together avec le secteur travel trade allemand et international la veille du salon ITB dans le cadre prestigieux de l'Ambassade belge à Berlin.
Dates	03/03/2025
Lieu	Berlin (Allemagne)
Prix d'inscription	950 € HTVA p.p.
Nombre de partenaires max.	5

Mice event @ the Embassy

Type d'action	event (mice)
Description	get together entre partenaires bruxellois et prospects mice berlinois dans le cadre prestigieux de l'Ambassade belge à Berlin.
Dates	04/09/2025
Lieu	Berlin (Allemagne)
Prix d'inscription	950 € HTVA p.p.
Nombre de partenaires max.	5

Inspiration Market Zürich

Type d'action	workshop/forum
Description	Plus de 300 visiteurs professionnels, des orateurs vedettes, des conférences d'impulsion orientées vers l'avenir, des ateliers orientés vers la pratique ainsi que de multiples points de contact pour le réseautage permettront des échanges supplémentaires, de l'inspiration et des pistes commerciales.
Dates	novembre 2025
Lieu	Zürich (Suisse)
Prix d'inscription	1.000 € HTVA p.p.
Nombre de partenaires max.	3

NOUVEAUTÉ

ESPAGNE

Trade event "Vive Bruselas workshop"	
Type d’action	workshop (travel trade)
Description	get together entre partenaires bruxellois et prospects trade madrilènes dans le cadre prestigieux de la Résidence de l’Ambassadeur belge à Madrid.
Dates	07/05 ou 08/05 ou 27/05 ou 28/05/2025
Lieu	Madrid (Spanje)
Prix d’inscription	950 € HTVA p.p.
Nombre de partenaires max.	8

ITALIE

Mice event « Chocolate and meetings »	
Type d’action	event (mice)
Description	atelier chocolat pour les prospects MICE du Nord de l'Italie à la Brussels House de Milan
Dates	05/02/2025
Lieu	Milan (Italie)
Prix d’inscription	950 € HTVA p.p.
Nombre de partenaires max.	5

Trade event “X-Mas in Brussels”	
Type d’action	event (travel trade/mice/presse)
Description	get together entre partenaires bruxellois et prospects trade/mice/presse qualifiés sur le thème de Noël dans le cadre exceptionnel de la Brussels House à Milan.
Dates	18/12/2025
Lieu	Milan (Italie)
Prix d’inscription	950 € HTVA p.p.
Nombre de partenaires max.	1

GRANDE-BRETAGNE

Trade event @ the Residence	
Type d’action	event (travel trade)
Description	get together entre partenaires bruxellois et prospects trade londoniens dans le cadre prestigieux de la Résidence de l’Ambassadeur belge à Londres.
Dates	mars 2025
Lieu	Londres (UK)
Prix d’inscription	950 € HTVA p.p.
Nombre de partenaires max.	5

Moulden Marketing's Destination Showcase	
Type d’action	workshop (mice)
Description	événement semestriel qui permettra d'obtenir entre 15 et 20 rendez-vous individuels avec des acheteurs qui auront choisi de vous rencontrer. Partagez une table avec visit.brussels et atteignez le marché mice basé au UK.
Dates	21/08/2025
Lieu	Londres (UK)
Prix d’inscription	950 € HTVA p.p.
Nombre de partenaires max.	1

NOUVEAUTÉ

Sales mission mice UK	
Type d’action	sales mission (mice)
Description	déplacement stratégique avec des rencontres personnalisées visant à promouvoir Bruxelles comme destination business, établir des relations avec des clients potentiels, et explorer de nouvelles opportunités de marché.
Dates	14 – 16/10/2025
Lieu	Manchester/Londres
Prix d’inscription	950 € HTVA p.p.
Nombre de partenaires max.	2

Mice event « Let’s catch up in Manchester »	
Type d’action	event (mice)
Description	get together entre partenaires bruxellois et prospects mice qualifiés dans un cadre exceptionnel avec un programma original.
Dates	16/10/2025
Lieu	Manchester
Prix d’inscription	950 € HTVA p.p.
Nombre de partenaires max.	5

PAYS-BAS

Sales mission mice NL	
Type d’action	sales mission (mice)
Description	déplacement stratégique avec des rencontres personnalisées visant à promouvoir Bruxelles comme destination business, établir des relations avec des clients potentiels, et explorer de nouvelles opportunités de marché.
Dates	07 – 09/10/2025
Lieu	Utrecht/Rotterdam/La Haye
Prix d’inscription	950 € HTVA p.p.
Nombre de partenaires max.	2

Mice event @ the Residence	
Type d’action	event (mice)
Description	get together entre partenaires bruxellois et prospects mice hollandais dans le cadre prestigieux de la Résidence de l’Ambassadeur belge à La Haye.
Dates	09/10/2025
Lieu	La Haye (Pays-Bas)
Prix d’inscription	950 € HTVA p.p.
Nombre de partenaires max.	5



ÉTATS-UNIS

SMU-International	
Type d’action	workshop (mice)
Description	workshop avec une vingtaine de rendez-vous préétablis, et des moments de networking. Les participants sont scrupuleusement sélectionnés pour organiser tous types d’événements en dehors des États-Unis.
Dates	10 – 12/03/2025
Lieu	New York (USA)
Prix d’inscription	950 € HTVA p.p.
Nombre de partenaires max.	1 (uniquement ouvert aux centres de congrès, PCOs ou grands hôtels)

Global Cynergies Forum	
Type d’action	mini trade show & networking reception (mice)
Description	forum qui rassemble 25 des meilleurs acheteurs de Global Cynergies et qui offre la possibilité de leur présenter la destination et les partenaires.
Dates	15 – 19/05/2025
Lieu	Bruxelles (Belgique)
Prix d’inscription	500 € HTVA p.p.
Nombre de partenaires max.	5

Sales mission mice USA	
Type d’action	sales mission (mice)
Description	déplacement stratégique avec des rencontres personnalisées visant à promouvoir Bruxelles comme destination business, établir des relations avec des clients potentiels, et explorer de nouvelles opportunités de marché.
Dates	TBC
Lieu	TBC
Prix d’inscription	1.500 € HTVA p.p.
Nombre de partenaires max.	1 (uniquement ouvert aux centres de congrès, PCOs ou grands hôtels)

MARCHÉS LOINTAINS

OTM Mumbai	
Type d’action	salon (travel trade)
Description	principal salon B2B pour le tourisme de loisirs en Asie, rendez-vous préétablis avec les buyers, moments de networking.
Dates	30/01 – 01/02/2025
Lieu	Mumbai (Inde)
Prix d’inscription	1.500 € HTVA p.p.
Nombre de partenaires max.	5

Sales mission trade Portugal	
Type d’action	event/networking/sales calls (travel trade)
Description	get together entre partenaires bruxellois et prospects trade long haul basés à Lisbonne dans le cadre prestigieux de la Résidence de l’Ambassadeur belge à Lisbonne, des sales calls et un évènement networking avec des agences/TO spécialisés sur les marchés lointains.
Dates	17 – 19/06/2025
Lieu	Lisbonne (Portugal)
Prix d’inscription	1.100 € HTVA p.p.
Nombre de partenaires max.	5

Sales mission trade Brésil	
Type d’action	sales mission (travel trade)
Description	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.
Dates	20 – 24/10/2025
Lieu	Rio et Sao Paulo (Brésil)
Prix d’inscription	1.500 € HTVA p.p.
Nombre de partenaires max.	5



05 Contacts & Équipes

Un point de contact unique est disponible pour tous les partenaires désirant en savoir plus ou réserver leur participation aux actions : Eventsb2b@visit.brussels

Nos équipes

EVENTS B2B

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



Pascale Capitaine



Véronique Hernalsteens



Anne Reynens



Anousjka Schmidt



Stéphanie Marot



Cédric Cerfontaine



Benoît Clicheroux



Didier Crepin



John Cateau



Olivier Vanderwielen



Julie Van Muysewinkel



Bryan Matthys



Julie Vanderdonkt

INTERNATIONAL DEVELOPMENT

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



Thierry van Eyll



Sarah Rijpkema



Marc Somja



Pieter Callebaut



Tom Albrand

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



Virginie Lurkin



Natacha Duchesne



Sandrine Plantoir



Kjell Materman



Hélène Brasero-Martin



Jan Lichota



Filippo Ardito



Milena Zandona



Amalia Brancart