

PLAN d'ACTION commercial

2026

visit.brussels

TABLE DES MATIÈRES

1. Introduction	2
Mot du Directeur Général	3
Contexte, objectifs et axes stratégiques	4
2. Services du Convention & Association Bureau	6
3. Les actions structurelles	13
Fam Trips	14
Nos marchés prioritaires	15
Allemagne	15
France	16
Espagne	17
Italie	18
Brussels Houses	19
Autres marchés prioritaires – Business Events	20
Autres marchés prioritaires – Travel Trade	21
Marchés lointains	22
Partenariats Transporteurs	23
Affiliations et partenariats stratégiques	24
4. Les actions commerciales	25
5. Contacts	39

01 Introduction

Chers Partenaires,

C'est avec enthousiasme que nous vous présentons le Plan d'Action Commercial 2026 de visit.brussels. Ce document trace la feuille de route qui guidera nos actions au cours de l'année à venir afin de renforcer l'attractivité de Bruxelles comme destination incontournable en Europe et dans le monde.

Dans un contexte international marqué par une conjoncture géopolitique et économique incertaine, mais aussi par de nouvelles dynamiques de mobilité et de consommation, Bruxelles entend affirmer encore davantage son rôle de capitale européenne et de hub international, tant pour le tourisme de loisirs que pour le tourisme d'affaires.

Avec ce plan, notre objectif est clair : attirer davantage de visiteurs, prolonger leurs séjours et maximiser l'impact positif de leur présence, tout en renforçant la visibilité de Bruxelles sur les marchés stratégiques, en développant sa connectivité grâce à des partenariats aériens et ferroviaires, et en offrant un accompagnement sur mesure aux acteurs du secteur.

Dès 2026, Bruxelles brillera par ses événements et ouvertures majeurs : les 800 ans de la cathédrale Sainte-Gudule, les 20 ans de la rénovation de l'Atomium, l'ouverture de KANAL – Centre Pompidou, la réouverture du mythique Hôtel Métropole et le lancement du Food Court RATZ à Saint-Boniface. Autant de projets qui renforceront l'image de Bruxelles comme capitale culturelle, innovante et incontournable en Europe.

Ce plan n'aura de sens que s'il est porté collectivement. C'est grâce à votre engagement et à votre collaboration que nous pourrons transformer nos ambitions en réussites concrètes. Ensemble, faisons de Bruxelles une destination toujours plus attractive, durable et incontournable.

Avec toute ma gratitude et ma détermination,

Patrick Bontinck
Directeur Général, visit.brussels



Contexte et Objectifs

Le tourisme mondial évolue rapidement, avec des visiteurs en quête d'expériences plus authentiques, durables et connectées. Dans ce contexte, Bruxelles dispose d'atouts uniques : un positionnement central en Europe, un tissu culturel et associatif riche, un secteur hôtelier dynamique et des infrastructures adaptées au tourisme de loisirs comme d'affaires.

En 2026, visit.brussels vise à renforcer l'attractivité de la capitale en maximisant l'impact des séjours et en consolidant sa position comme destination de référence pour les congrès, conférences et événements professionnels, tout en valorisant son offre culturelle et touristique. Les objectifs sont multiples : renforcer la promotion B2B Travel Trade sur les marchés européens prioritaires (France, Allemagne, Espagne, Italie, Royaume-Uni) et ouvrir de nouvelles perspectives vers les marchés long-courriers (États-Unis, Asie, Amérique Latine) ; accroître la visibilité et l'attractivité du tourisme d'affaires en consolidant Bruxelles comme centre névralgique des associations internationales et des événements professionnels, en s'appuyant sur des initiatives telles que le Programme Ambassadeurs ou le Brussels Welcome Support; stimuler l'impact économique et sociétal du tourisme, avec une augmentation des nuitées, une valorisation des retombées économiques locales et l'amélioration continue de la satisfaction des visiteurs et des partenaires ; positionner Bruxelles comme hub éco-responsable grâce à une meilleure connectivité ferroviaire et aérienne et à des partenariats durables avec les transporteurs ; et accompagner la montée en puissance de leviers majeurs d'attractivité.



Axes Stratégiques

Pour atteindre ces objectifs, quatre axes stratégiques guideront l’action de visit.brussels. Le City Marketing permettra de promouvoir Bruxelles comme capitale européenne vivante, créative et durable. La prospection Travel Trade renforcera la notoriété de la ville auprès des intermédiaires internationaux et développera de nouveaux flux sur les marchés prioritaires et long-courriers. La prospection Business Events consolidera la position de Bruxelles comme destination incontournable pour les congrès et événements professionnels, en mobilisant des partenariats stratégiques et des programmes innovants. Enfin, les Partenariats et la durabilité assureront une approche collaborative avec l’ensemble des acteurs – transporteurs, institutions, associations et secteur hôtelier – tout en intégrant innovation et impact positif dans toutes les initiatives.









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 Customer Services » et « Events B2B » pour promouvoir la destination auprès des cibles B2B et attirer encore davantage de visiteurs.

UN GUICHET UNIQUE AU SERVICE DES ORGANISATEURS

Bruxelles est la capitale mondiale des associations internationales et l'un des leaders européens pour l'accueil de congrès et d'événements professionnels.

Pour accompagner ce rôle unique, visit.brussels a créé le Convention & Association Bureau, une équipe transversale qui offre aux associations et aux organisateurs d'événements un service d'accompagnement gratuit, impartial et personnalisé.

L'équipe du Convention & Association Bureau met à disposition son expertise et son réseau afin de faciliter chaque étape de l'organisation d'un événement à Bruxelles. Notre mission : rendre chaque candidature plus compétitive et chaque rencontre professionnelle plus réussie, tout en valorisant les atouts de la destination.

Contact général : meetings@visitbrussels

Les services du Convention & Association Bureau

UN ACCOMPAGNEMENT SUR MESURE : DE LA CANDIDATURE À L'ÉVÉNEMENT

1

Prospection et identification de candidatures potentielles

Conseil stratégique, informations clés sur la destination et mise en relation avec les acteurs locaux.

2

Soutien au dossier de candidature

Rédaction de bidbooks attractifs, préparation de lettres de soutien officielles, coordination avec les autorités et partenaires.

3

Visites de terrain

Organisation de visites d'inspection et de présentations personnalisées pour convaincre les décideurs.

4

Accompagnement opérationnel

Suivi jusqu'à la tenue de l'événement : mise en contact avec les prestataires locaux, visibilité et appui logistique via nos programmes dédiés.

Les actions du Convention & Association Bureau





BRUSSELS WELCOME SUPPORT

Brussels Welcome Support

Un dispositif unique qui propose un appui logistique et promotionnel pour les événements confirmés à Bruxelles : kits de bienvenue, tickets pour les transports publics, supports de communication et assistance pratique afin d'offrir aux participants une expérience de qualité.

Contact général : h.braseromartin@visit.brussels

Business Events Ambassador Programme

Un réseau d'experts et de leaders d'opinion bruxellois ou belges qui défendent la candidature de la capitale pour accueillir de grands congrès internationaux. Ce programme valorise leur expertise et renforce le rayonnement scientifique, académique et économique de Bruxelles.

Contact général : m.zandona@visit.brussels

Les actions du Convention & Association Bureau

SEASONAL EVENTS

Des rendez-vous exclusifs qui permettent aux organisateurs locaux de découvrir la destination, ses infrastructures et ses nouveautés, tout en rencontrant les partenaires bruxellois dans un cadre inspirant.

Contacts : Pour les event planners qui souhaitent s'inscrire : s.rijpkema@visit.brussels ou m.somja@visit.brussels

Pour proposer une visite : v.hernalsteens@visit.brussels

THE ASSOCIATION PLACE

Un espace au cœur du quartier européen, conçu comme un lieu d'échanges, de travail et de networking pour les associations internationales établies à Bruxelles. Ce lieu illustre la volonté de la Région de soutenir ce secteur stratégique.

Contact : associations@visit.brussels



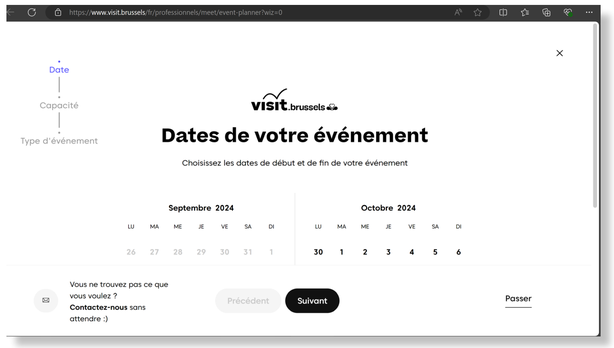


Des outils performants au service des organisateurs

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 Lieu, 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





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.

Les ressources dédiées aux partenaires

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, boite 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, c'est le plus grand marché limitrophe, mais aussi l'un des plus complexes en raison de sa forte décentralisation politique, économique et culturelle. Chaque Bundesland présente des spécificités qui nécessitent une approche différenciée.

Les visiteurs allemands sont particulièrement sensibles à la durabilité, à la qualité des infrastructures et aux expériences culturelles authentiques. Leur intérêt pour le patrimoine, les institutions européennes et la mobilité douce fait de Bruxelles une destination en parfaite adéquation avec leurs attentes. La proximité géographique et la connectivité ferroviaire – notamment depuis Cologne, Düsseldorf ou Francfort – renforcent encore ce potentiel.

Pour répondre à ces enjeux, la Région est représentée par Hans-J. Kremer, basé à l'Ambassade de Belgique à Berlin. Fort de plus de 30 ans d'expérience, il s'appuie sur des réseaux professionnels clés (RDA, VPR) et participe à des événements majeurs pour toucher les acteurs MICE et Travel Trade. Sa mission est renforcée par une communication ciblée en langue allemande et une collaboration étroite avec le bureau de hub.brussels à Berlin, dans une logique de visibilité accrue et de positionnement stratégique de Bruxelles sur l'ensemble du marché germanophone.

Contact: h.kremer@visit.brussels



Nos marchés prioritaires



FRANCE

La France occupe une place centrale dans la stratégie de développement touristique de la Région de Bruxelles-Capitale, tant pour le tourisme de loisirs que pour le tourisme d'affaires. Les voyageurs français privilégient les courts séjours, motivés par la proximité géographique et l'excellente accessibilité en train. Ils sont attirés par les city breaks, les événements culturels, les expositions majeures et l'offre gastronomique. Paris constitue un bassin émetteur stratégique, avec une clientèle à fort pouvoir d'achat et une affinité naturelle avec le positionnement européen et cosmopolite de Bruxelles.

Pour répondre à ce potentiel, Laetitia Leroy, responsable du marché français, est basée à Paris au sein de la Délégation générale Wallonie-Bruxelles. Forte de 20 ans d'expérience, elle représente visit.brussels depuis 2017. Elle mène des actions ciblées dans plusieurs régions françaises à fort potentiel, en participant à des salons, workshops et roadshows, qui lui permettent ensuite d'organiser des actions directes telles que des roadshows et des sales calls pour les segments MICE et Travel Trade.

Contact: l.leroy@visit.brussels

Nos marchés prioritaires

ESPAGNE

L'Espagne représente un marché à fort potentiel et principalement orienté vers le tourisme de loisirs. Les actions de visit.brussels y sont donc majoritairement axées sur le secteur Travel Trade.

Nuria Lopez, basée à la Brussels House de Barcelone, représente visit.brussels sur le marché espagnol. Elle mène un travail de terrain structuré, centré sur les deux principales régions émettrices : la Catalogne et Madrid. Elle y participe à des salons, workshops, roadshows et formations, en collaboration avec les principales associations d'agences de voyages. Elle organise également des fam trips et des présentations médias pour renforcer la notoriété de la destination.

Le marché espagnol est particulièrement sensible à l'offre culturelle, gastronomique et événementielle de Bruxelles. La proximité européenne, la richesse patrimoniale et la bonne connectivité aérienne depuis les grandes villes espagnoles favorisent les courts et plus longs séjours.

Contact: n.lopez@visit.brussels



Nos marchés prioritaires



ITALIE

L'Italie constitue un 4ème marché stratégique pour la Région de Bruxelles-Capitale, avec une double dynamique : tourisme de loisirs et tourisme d'affaires. Les visiteurs italiens sont sensibles au patrimoine, aux grandes expositions, aux événements de prestige et à la dimension institutionnelle de Bruxelles, qui en fait une destination de référence pour les congrès et les associations. Milan et Rome sont les principaux bassins émetteurs, avec une clientèle culturellement proche de l'identité bruxelloise.

Ursula Jone Gandini, responsable du marché italien, est basée à Milan au sein de la Brussels House, partagée avec hub.brussels. Active dans le secteur du tourisme depuis 30 ans, elle mène des actions tout au long de l'année dans l'ensemble du pays. Elle participe à des salons, workshops et roadshows, et organise des journées de formation pour les agences de voyages. La majorité des actions sont orientées vers le Travel Trade, en réponse à une demande principalement axée sur le tourisme de loisirs, tout en intégrant progressivement des cibles MICE.

Contact : u.gandini@visit.brussels

Nos marchés prioritaires



BRUSSELS HOUSES

Les Brussels Houses de Barcelone et Milan jouent un rôle clé dans la stratégie de rayonnement international de Bruxelles. Ces antennes locales , partagées par visit.brussels et hub.brussels, permettent de maintenir un lien direct avec les prescripteurs, les partenaires institutionnels et les professionnels du voyage.

Véritables relais de terrain, elles facilitent la mise en œuvre d'actions de proximité tout au long de l'année, renforcent la visibilité de la destination et soutiennent les campagnes de promotion ciblées sur les marchés espagnol et italien.

Autres marchés prioritaires – Business Events



Pour les marchés prioritaires tels que le Royaume-Uni, les Pays-Bas et les Etats-Unis, visit.brussels collabore avec des agences de représentation locale. Les services de ces agences incluent d’une part la génération de leads et d'appels d'offres, avec pour objectif d’augmenter significativement le nombre d’événements résidentiels à fort impact économique, scientifique et médiatique pour la destination Bruxelles.

D’autre part, les agences nous soutiennent dans les activités de prospection et de vente, qui comprennent notamment des analyses de marché avec identification des cibles les plus porteuses ainsi que l’organisation de sales missions, d’événements promotionnels et de famtrips.

Autres marchés prioritaires – Travel Trade



Visit.brussels collabore aussi avec des agences de représentation locale pour renforcer sa présence auprès des cibles B2B Travel Trade au Royaume-Uni et aux États-Unis.

Grâce à des analyses de marché approfondies, nous disposons de données précises permettant de mieux comprendre les attentes des voyageurs britanniques et américains, et d’adapter nos actions en conséquence.

Aux États-Unis, la collaboration inclut des actions en coordination avec l’aéroport et les autres régions de Belgique, notamment pour l’organisation de sales missions. En 2026, une participation au European Travel Agent Forum est prévue : ce workshop, qui se déroule en Europe, est dédié aux acheteurs américains intéressés par les destinations européennes. Il représente une opportunité stratégique pour positionner Bruxelles sur ce marché.

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.



Partenariats Transporteurs



La collaboration de visit.brussels avec des transporteurs aériens et ferroviaires tels que Brussels Airlines, Eurostar ou European Sleeper joue un rôle stratégique dans le développement de la destination.

Ces partenariats sont particulièrement précieux lors des lancements de nouvelles routes, qui offrent une opportunité unique de renforcer la visibilité de Bruxelles sur des marchés ciblés. À chaque ouverture de ligne, des actions de promotion conjointes sont mises en place, incluant des campagnes de communication, des événements B2B et des activations sur les marchés émetteurs.

En parallèle, ces collaborations facilitent l'organisation de voyages de familiarisation (famtrips) et de voyages de presse, permettant aux agents de voyages, tour-opérateurs et journalistes de découvrir Bruxelles de manière immersive. Ces expériences sur le terrain génèrent un engagement direct, une promotion active de la destination et un bouche-à-oreille qualifié auprès des publics cibles.

Enfin, la diversité des partenaires de transport permet de capter différents segments de marché, en optimisant la portée géographique et en renforçant l'accessibilité de Bruxelles pour les voyageurs internationaux.

Affiliations et partenariats stratégiques

Visit.brussels s'appuie sur un réseau solide de partenariats et d'affiliations stratégiques pour renforcer sa visibilité, son expertise et son rayonnement international. En tant que membre actif de plusieurs organisations clés du secteur MICE et du Travel Trade, nous bénéficions d'un accès privilégié à des réseaux professionnels, à des ressources de veille et à des événements internationaux majeurs.

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 ».

Sélection des actions

Afin de garantir la pertinence et l’efficacité des actions retenues, plusieurs critères ont été rigoureusement pris en compte. Nous avons d’abord analysé vos retours sur les actions précédentes, recueillis à travers des formulaires de feedback et une enquête spécifique. Les recommandations de nos Business Developers ont également été déterminantes, tout comme l’analyse des résultats chiffrés (nombre de contacts et d’opportunités générés, en regard des coûts engagés).

Nous avons également privilégié les actions ayant un impact positif sur l’image de la destination, renforçant la fidélisation des marchés prioritaires et offrant la possibilité d’impliquer une grande diversité de partenaires. Enfin, les contraintes budgétaires et calendaires ont naturellement été intégrées à notre processus de décision.

Les actions que nous vous proposons pour la première fois sont identifiées dans la liste ci-dessous grâce au sigle « Nouveauté ».



Conditions de vente

Voici le lien vers les conditions de participation aux actions commerciales, merci d’en prendre connaissance

MULTI-MARCHÉS

FITUR (complet !)

Type d'action	salon (travel trade)
Description	FITUR est le salon de référence du tourisme en Espagne et l'un des plus importants au niveau international. Chaque année, il attire près de 150.000 visiteurs, dont 50 % de professionnels issus principalement d'Europe, d'Espagne et d'Amérique latine – des marchés clés pour le développement de l'attractivité de Bruxelles.
Dates	21 – 25/01/2026
Lieu	Madrid (Espagne)
Prix d'inscription	2.075 HTVA p.p.
Nombre de partenaires max.	10 (hôteliers, DMC, restaurateurs, transporteurs)

The Meetings Space Spring

NOUVEAUTÉ

Type d'action	workshops (mice)
Description	Rendez-vous B2B dans le cadre d'un événement combinant des rendez-vous préétablis en mode «speed dating» et networking (tables partagées).
Dates	26 – 28/02/2026
Lieu	Stockholm (Suède)
Prix d'inscription	3.650 € HTVA p.p.
Nombre de partenaires max.	5 (hôteliers, DMC, venues, restaurateurs, transporteurs)

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 lieux de congrès et les grands hôtels de conférence rencontrent des associations internationales qualifiées et des PCO pour organiser des congrès à grande échelle.
Dates	08 – 10/03/2026
Lieu	Budapest (Hongrie)
Prix d'inscription	3.250 € HTVA p.p.
Nombre de partenaires max.	1 (hôtels & venues avec grande capacité)

MULTI-MARCHÉS

ATM

Type d'action	salon (travel trade)
Description	le salon ATM est le rendez-vous incontournable du tourisme dans la région du Golfe avec plus de 2.500 exposants venus de 87 pays, ce salon est la vitrine internationale des tendances et opportunités du secteur. Profitez d'un programme riche en séminaires stratégiques, de rencontres ciblées avec des acheteurs qualifiés, et de moments de networking exclusifs pour développer votre réseau et générer des partenariats concrets.
Dates	04 – 06/05/2026
Lieu	Dubaï (EAU)
Prix d'inscription	3.650 € HTVA p.p.
Nombre de partenaires max.	4 (hôteliers, DMC, restaurateurs, transporteurs)

MCE North & West Europe

NOUVEAUTÉ

Type d'action	workshop/fam trip (travel trade)
Description	Chez MCE North & West Europe, ils réunissent les meilleures destinations et les meilleurs prestataires d'événements d'Europe du Nord et de l'Ouest, offrant ainsi aux organisateurs d'événements internationaux l'opportunité de rencontrer de nouveaux partenaires commerciaux. Rencontrez des prestataires de services soigneusement sélectionnés, désireux de nouer de nouveaux partenariats.
Dates	12 – 14/04/2026
Lieu	Copenhague (Danemark)
Prix d'inscription	3.250 € HTVA p.p.
Nombre de partenaires max.	1 (hôteliers, DMC, venues, restaurateurs, transporteurs)

IMEX

Type d'action	salon (mice)
Description	IMEX est l'un des plus grands salons mondiaux dédiés à l'univers MICE. Chaque année, il réunit plus de 3.500 exposants issus de plus de 150 pays, ainsi que des milliers d'acheteurs internationaux à la recherche de partenaires, de destinations et de solutions innovantes pour leurs événements. Présence stratégique de visit.brussels au salon, avec des présentations ciblées sur le stand à destination des groupes d'hosted buyers et de nombreuses activités de networking pour renforcer la visibilité et générer des opportunités concrètes.
Dates	19 – 21/05/2026
Lieu	Francfort (Allemagne)
Prix d'inscription	2.915 € HTVA p.p.
Nombre de partenaires max.	16 (hôteliers, DMC, venues, restaurateurs, transporteurs)

WTM

Type d'action	salon (travel trade)
Description	Le salon WTM de Londres s'impose comme l'un des événements B2B les plus influents au niveau mondial dans le secteur du tourisme de loisirs. Rassemblant plus de 180 pays, il offre une vitrine exceptionnelle pour renforcer la visibilité sur les marchés anglophones. Le salon se distingue par son format structuré, combinant des rendez-vous préprogrammés, des sessions de networking stratégiques et une présence internationale, permettant de benchmarker les meilleures pratiques et d'identifier de nouvelles opportunités de croissance.
Dates	03 – 05/11/2026
Lieu	Londres (UK)
Prix d'inscription	2.915 € HTVA p.p.
Nombre de partenaires max.	11 (hôteliers, DMC, restaurateurs, transporteurs)

MULTI-MARCHÉS

The Brussels DMC Connection

NOUVEAUTÉ

Type d'action	workshop (travel trade)
Description	The Brussels DMC Connection est un événement stratégique dédié à la mise en relation avec des acheteurs spécialisés dans les services de destination : Destination Management Companies et conciergeries haut de gamme, principalement basés en Belgique, France et Pays-Bas. Ces acteurs jouent un rôle clé dans la recommandation et la conception d'expériences sur mesure pour une clientèle exigeante. Programme en deux temps : en matinée un workshop en format speed dating et l'après-midi, un site inspection de Bruxelles. Une visite immersive de lieux emblématiques et d'infrastructures événementielles, pour valoriser le potentiel de la ville et créer un effet "coup de cœur".
Dates	octobre 2026
Lieu	Bruxelles (Belgique)
Prix d'inscription	1.000 € HTVA p.p.
Nombre de partenaires max.	15 (hôteliers, DMC, restaurateurs, transporteurs, partenaires culturels)

IBTM World

Type d'action	salon (mice)
Description	IBTM World est le rendez-vous incontournable du secteur MICE à l'échelle mondiale. Plus de 2.500 exposants – destinations, hôtels et prestataires haut de gamme – y rencontrent plus de 12.000 décideurs internationaux issus de plus de 100 pays. Sur le stand de visit.brussels, profitez d'une visibilité stratégique grâce à des présentations ciblées auprès de groupes d'hosted buyers qualifiés et à des opportunités de networking à forte valeur ajoutée.
Dates	17 – 19/11/2026
Lieu	Barcelone (Espagne)
Prix d'inscription	3.125 € HTVA p.p.
Nombre de partenaires max.	16 (hôteliers, DMC, venues, restaurateurs, transporteurs)

Access Luxury Travel Show & sales calls Portugal

NOUVEAUTÉ

Type d'action	luxury workshop & sales calls (travel trade)
Description	Cette mission vise à renforcer notre positionnement sur les marchés portugais et brésilien en combinant deux volets complémentaires. Des rendez-vous professionnels avec des agences de voyages et tour-opérateurs basés à Lisbonne. L'objectif est de présenter notre offre, identifier des opportunités de collaboration et consolider les relations existantes. La participation au salon ALTS (Access Luxury Travel Show), un événement B2B dédié au tourisme de luxe, qui rassemble des acheteurs internationaux actifs sur les marchés haut de gamme. Ce salon permet de rencontrer des partenaires qualifiés dans un format workshop avec des rendez-vous préprogrammés.
Dates	28 – 30/09/2026
Lieu	Lisbonne
Prix d'inscription	1.575 € HTVA p.p.
Nombre de partenaires max.	3 (hôteliers, DMC, restaurateurs, partenaires culturels)

BELGIQUE

Inspiration Brussels

Type d'action	workshop (mice)
Description	Une demi-journée immersive alliant business, inspiration et découverte. Au programme des rencontres B2B ciblées avec des professionnels du secteur pour favoriser les échanges et les opportunités concrètes, des interventions inspirantes de Filip Muyllaert, pour nourrir la réflexion et stimuler l'innovation, des moments de networking privilégiés, propices à la création de liens durables et à l'élargissement du réseau et un parcours découverte de lieux atypiques et exclusifs, révélant le potentiel unique de Bruxelles comme destination événementielle
Dates	novembre 2026
Lieu	Bruxelles (Belgique)
Prix d'inscription	1.150 € HTVA p.p.
Nombre de partenaires max.	15 (hôteliers, DMC, venues, restaurateurs, transporteurs)

The Contact Factory « Mice EU »

Type d'action	workshop (mice)
Description	workshop de 17h à 20 dédié à l'industrie du MICE réunissant des représentants du monde corporate, des associations européennes et des agences. L'événement accueillera environ 60 buyers, majoritairement issus d'associations européennes, ainsi qu'une trentaine d'exposants européens, dont 30 à 35 % basés à Bruxelles.
Dates	12/03/2026
Lieu	Bruxelles (Belgique)
Prix d'inscription	1.000 € HTVA p.p. (inscription à 1 des 2 workshops !)
Nombre de partenaires max.	11 (hôteliers, DMC, venues, restaurateurs, transporteurs)

The Contact Factory « Mice Cruise Antwerp »

NOUVEAUTÉ

Type d'action	workshop (mice)
Description	workshop de 14h à 17 à bord du yacht Grace Kelly dédié à l'industrie du MICE. L'événement réunira une centaine de buyers, majoritairement issus de corporate et d'agences, ainsi qu'une trentaine d'exposants belges dont 25 % provenant de l'étranger)
Dates	16/06/2026
Lieu	Anvers (Belgique)
Prix d'inscription	1000 € HTVA p.p. (inscription à 1 des 2 workshops !)
Nombre de partenaires min. et max.	6 (hôteliers, DMC, venues, restaurateurs, transporteurs)

FRANCE

Atelier de l'hiver by Partance

Type d'action	workshop (mice)
Description	Un workshop conçu comme une soirée de rencontres professionnelles, articulée autour d'une thématique originale. Les partenaires y présentent leurs offres et savoir-faire, dans un cadre propice aux échanges, destiné aux organisateurs en quête de concepts uniques et exclusifs.
Dates	16/12/2026
Lieu	Paris (France)
Prix d'inscription	1.980 € HTVA p.p.
Nombre de partenaires max.	6 (hôteliers, DMC, venues)

IFTM Top Résa

Type d'action	salon (travel trade)
Description	IFTM Top Résa est un salon professionnel dédié au tourisme et aux voyages sur le marché français. Ciblage multisegments : affaires, loisirs, groupes et MICE, pour une couverture complète des acteurs du secteur ; rendez-vous programmés à l'avance avec des buyers qualifiés et des espaces de networking favorisant les connexions stratégiques et le développement de partenariats durables.
Dates	22 – 24/09/2026
Lieu	Paris (France)
Prix d'inscription	2.600 € HTVA p.p.
Nombre de partenaires max.	6 (hôteliers, DMC, venues, restaurateurs, transporteurs, partenaires culturels)

Pure International

NOUVEAUTÉ

Type d'action	workshop (mice)
Description	Le rendez-vous incontournable pour les organisateurs français d'événements à l'international. Cet événement est spécialement conçu pour les professionnels du MICE (séminaires, incentives, conférences, congrès, événements).
Dates	12/03/2026
Lieu	Paris (France)
Prix d'inscription	985 € HTVA p.p.
Nombre de partenaires max.	3 (hôteliers, DMC, venues, restaurateurs, transporteurs)



FRANCE

Sales mission MICE & travel trade France

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.

Sales mission MICE & travel trade France

Prix d'inscription : 1.000 € HTVA p.p. - **Nombre de partenaires max. :** 3 par date (hôteliers, DMC, venues, restaurateurs, transporteurs, partenaires culturels)

Dates	Cible	Lieu
24 – 27/02/2026	Travel trade	Ile de France
02 – 05/03/2026	Mice	Occitanie - Toulouse & Montpellier
15 – 19/06/2026	Mice	Ile de France

ALLEMAGNE

RDA Group Travel

NOUVEAUTÉ

Type d'action	salon (travel trade)
Description	RDA Group Travel Expo de Cologne est le principal salon B2B dédié aux voyages de groupe en Europe. Cet événement réunit chaque année plus de 300 exposants et 1 600 visiteurs professionnels, offrant un cadre idéal pour présenter des offres, nouer des contacts commerciaux et capter les tendances du marché. Grâce à ses rendez-vous ciblés, ses ateliers thématiques et ses espaces de networking, le salon constitue une plateforme stratégique pour développer des partenariats et générer de nouvelles opportunités.
Dates	28 – 29/04/2026
Lieu	Cologne (Allemagne)
Prix d'inscription	1.000 € HTVA p.p.
Nombre de partenaires max.	3 (partenaires culturels uniquement)

Mice event @ IMEX

NOUVEAUTÉ

Type d'action	networking (mice)
Description	Rencontrez le secteur MICE allemand et international lors d'un événement convivial organisé dans un cadre typique, pendant les jours du salon IMEX.
Dates	Dates : 19 ou 20/05/2026
Lieu	Frankfurt (Allemagne)
Prix d'inscription	1.000 € HTVA p.p.
Nombre de partenaires max.	5 (hôteliers, DMC, venues, restaurateurs, transporteurs)

Inspiration Market Zürich

NOUVEAUTÉ

Type d'action	workshop/forum (mice)
Description	Un événement fédérateur pour stimuler les échanges et les opportunités. Plus de 300 professionnels attendus, issus de divers secteurs du tourisme et de l'événementiel; interventions de speakers de renom, apportant une vision prospective et inspirante; conférences thématiques tournées vers l'avenir, pour anticiper les tendances du marché; multiples espaces de networking, favorisant les rencontres, le partage d'idées et la création de synergies commerciales
Dates	26/03/2026
Lieu	Zürich (Suisse)
Prix d'inscription	1.080 € HTVA p.p.
Nombre de partenaires max.	2 (hôteliers, DMC, venues, restaurateurs, transporteurs)

ESPAGNE

Travel Trade event

Type d'action	workshop (travel trade)
Description	Une rencontre stratégique sera organisée entre les partenaires bruxellois et des prospects qualifiés issus du secteur travel trade et de la presse spécialisée. Cet événement exclusif vise à renforcer les liens commerciaux, valoriser l'offre touristique de Bruxelles et stimuler la visibilité de la destination sur le marché italien. Un format convivial et immersif favorisera les échanges, tout en mettant en lumière les atouts culturels et expérientiels de la capitale européenne.
Dates	20/05/2026
Lieu	Madrid (Spanje)
Prix d'inscription	1.000 € HTVA p.p.
Nombre de partenaires max.	5 (hôteliers, DMC, venues, restaurateurs, transporteurs, partenaires culturels)

ITALIE

Travel Trade event

Type d'action	workshop (travel trade)
Description	Une rencontre stratégique sera organisée entre les partenaires bruxellois et des prospects qualifiés issus du secteur travel trade et de la presse spécialisée. Cet événement exclusif vise à renforcer les liens commerciaux, valoriser l'offre touristique de Bruxelles et stimuler la visibilité de la destination sur le marché italien. Un format convivial et immersif favorisera les échanges, tout en mettant en lumière les atouts culturels et expérientiels de la capitale européenne.
Dates	21/05/26
Lieu	Rome (Italie)
Prix d'inscription	1.000 € HTVA p.p.
Nombre de partenaires max.	5 (hôteliers, DMC, venues, restaurateurs, transporteurs, partenaires culturels)

Mice networking lunch

NOUVEAUTÉ

Type d'action	workshop (mice)
Description	Organisation d'un événement networking à la Brussels House de Milan, visant à réunir des PCO implantés à Milan et dans sa région, afin de favoriser les échanges et les opportunités de collaboration avec des partenaires bruxellois.
Dates	30/10/2026
Lieu	Milan (Italie)
Prix d'inscription	1.000 € HTVA p.p.
Nombre de partenaires max.	5 (hôteliers, DMC, venues, restaurateurs)

GRANDE-BRETAGNE

Micebook – Northern Edition

NOUVEAUTÉ

Type d'action	workshop (mice)
Description	L'événement inaugural de 2025 a réuni plus de 80 acheteurs d'agences du nord du Royaume-Uni et des fournisseurs internationaux pour une journée riche en rencontres individuelles, en nouvelles connexions et en contenus inspirants — saluée par les participants pour son dynamisme, sa pertinence et la qualité de son networking. Avec la présence d'agences de renom et des retours enthousiastes tant des acheteurs que des fournisseurs, cet événement s'impose comme un rendez-vous incontournable pour toute personne souhaitant développer sérieusement ses affaires dans le nord du Royaume-Uni.
Dates	26/03/2026
Lieu	Manchester (UK)
Prix d'inscription	1.750 € HTVA p.p.
Nombre de partenaires max.	3 (hôteliers, DMC, venues, restaurateurs, transporteurs)

PAYS-BAS

Mice event @ the Residence

Type d'action	networking event (mice)
Description	Une rencontre stratégique est en préparation, visant à réunir les partenaires bruxellois et anversois avec des prospects qualifiés néerlandais issus du secteur MICE. La collaboration avec le Convention Bureau d'Anvers est actuellement en cours de discussion. Cet événement exclusif a pour objectif de positionner Bruxelles et Anvers comme des destinations événementielles premium, capables d'accueillir des congrès, séminaires, incentives et conférences sur mesure. Un format convivial et immersif favorisera les échanges, tout en mettant en valeur les infrastructures et services MICE des deux villes.
Dates	21 ou 23/04/2026
Lieu	Amsterdam (Pays-Bas)
Prix d'inscription	1.000 € HTVA p.p.
Nombre de partenaires max.	5 (hôteliers avec des hôtels dans les 2 villes, DMC, venues avec une capacité min. de 100 personnes)



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
Dates	09 – 11/03/2026
Lieu	New York (USA)
Prix d'inscription	2.650 € HTVA p.p.
Nombre de partenaires max.	1 (hôtels & venues avec grande capacité)

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 (associations, PCO, Corpo), et explorer de nouvelles opportunités de marché.
Dates	automne 2026
Lieu	TBC
Prix d'inscription	1.600 € HTVA p.p.
Nombre de partenaires max.	1 (hôtels & venues avec grande capacité)

European Travel Agent Forum

NOUVEAUTÉ

Type d'action	workshop (travel trade)
Description	ETAF réunisse chaque année plus de 150 agents nord-américains triés sur le volet pour leur performance en ventes et leur spécialisation sur les produits européens. L'événement propose un format immersif combinant des sessions de formation et panels thématiques ; des rendez-vous B2B préprogrammés et des activités de networking et expériences de destination. Notre mission est de positionner Bruxelles comme destination incontournable auprès des agents de voyages nord-américains spécialisés dans les séjours en Europe, en capitalisant sur la visibilité offerte par le European Travel Agent Forum (ETAF).
Dates	octobre 2026
Lieu	TBC
Prix d'inscription	2.775 € HTVA p.p.
Nombre de partenaires max.	1 (hôteliers, DMC, restaurateurs, transporteurs, partenaires culturels)

MARCHÉS LOINTAINS

Sales mission India

Type d'action	sales mission (travel trade)
Description	Sales mission commerciale en Inde pilotée par le consultant local de visit.brussels. Une opération terrain structurée autour de plusieurs formats d'engagement : des sales calls ciblés auprès d'agences et tour-opérateurs à fort potentiel ; des workshops professionnels pour présenter l'offre loisirs de Bruxelles ; des déjeuners avec des décideurs clés du secteur et des soirées de networking organisées en collaboration avec l'Ambassade et le Consulat de Belgique, pour renforcer les liens institutionnels et commerciaux. Cette mission vise à positionner Bruxelles comme une destination européenne stratégique pour les voyages et événements sur le marché indien.
Dates	31/08 – 04/09/2026
Lieu	Delhi & Mumbai
Prix d'inscription	1.575 € HTVA p.p.
Nombre de partenaires max.	5 (hôteliers, DMC, restaurateurs, transporteurs, partenaires culturels)

Sales mission Brazil

Type d'action	sales mission (travel trade)
Description	Sales mission commerciale au Brésil pilotée par le consultant local de visit.brussels. Une opération terrain structurée autour de plusieurs formats d'engagement : des sales calls ciblés auprès d'agences et tour-opérateurs à fort potentiel ; des workshops professionnels pour présenter l'offre loisirs de Bruxelles ; des déjeuners avec des décideurs clés du secteur et des soirées de networking organisées en collaboration avec l'Ambassade et le Consulat de Belgique, pour renforcer les liens institutionnels et commerciaux. Cette mission vise à positionner Bruxelles comme une destination européenne stratégique pour les voyages et événements sur le marché brésilien.
Dates	27 – 31/07/2026
Lieu	Rio & Sao Paulo
Prix d'inscription	1.575 € HTVA p.p.
Nombre de partenaires max.	5 (hôteliers, DMC, restaurateurs, transporteurs, partenaires culturels)

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

Si vous recherchez une équipe ou une personne en particulier, vous retrouverez les coordonnées sur www.visit.brussels/en/visitors/about-us