

Rapport d'activité

20

24

Les chroniques
de hub.brussels

Sommaire

1. Introduction

p5

2. Le mot des Présidentes

p9

3. L'agence en chiffres

p11

4. Pour un entrepreneuriat accessible à toutes et tous

p14

5. Bruxelles, catalyseur de la transformation durable

p21

6. hub.brussels, one-stop-shop de l'information et de l'orientation pour les entrepreneurs

p30

7. Bruxelles : une place de choix à l'international

p37

8. hub.brussels, observatrice éclairée de l'économie bruxelloise

p43

9. Vers une agence publique inspirante et innovante

p47

10. Conclusion

p51

1.

Introduction

Chaque année, notre rapport d'activité est l'occasion d'évaluer les défis relevés par hub.brussels et les avancées de l'Agence dans sa mission de soutien à l'entrepreneuriat.

En 2024, hub.brussels a consolidé son rôle de facilitatrice pour l'entrepreneuriat bruxellois, en s'appuyant sur une vision stratégique claire définie par son nouveau contrat de gestion. De la transformation durable de l'économie bruxelloise au renforcement du développement économique international de Bruxelles, en passant par une meilleure accessibilité des entrepreneur·e·s et candidat·e·s-entrepreneur·e·s aux services de la Région et une gouvernance plus agile, l'Agence a poursuivi son développement. Isabelle Grippa, directrice générale, et Annelore Isaac, directrice générale adjointe, reviennent sur les grandes réalisations de cette année et les évolutions majeures qui ont marqué hub.brussels.

2024 a été une année charnière pour hub.brussels, avec la mise en œuvre de son deuxième contrat de gestion. En quoi ce nouveau cadre stratégique a-t-il orienté l'action de l'Agence ?

Isabelle : Ce contrat de gestion nous a donné une feuille de route claire, alignée avec les ambitions européennes en matière de durabilité et positionnant hub.brussels comme service public à part entière. Concrètement, ce contrat de gestion renforce notre rôle de porte d'entrée vers l'écosystème entrepreneurial bruxellois et nous permet de structurer nos actions autour de quatre grandes priorités : la simplification de l'accès à l'information et aux services de la Région pour les (candidat-e-s) entrepreneur-e-s, la stimulation de la transformation durable de l'économie bruxelloise, le renforcement du rôle économique de Bruxelles à l'international et l'optimisation de notre gouvernance interne.

Annelore : Cette nouvelle orientation nous permet d'adapter notre offre aux besoins réels du terrain. Nous avons intensifié nos efforts pour accompagner les entreprises dans leur transformation vers des modèles plus durables, avec des dispositifs concrets issus de la stratégie régionale de transition économique, Shifting

Economy. Nous avons aussi renforcé notre rôle de guichet unique pour les entrepreneur-e-s, avec la refonte de nos services d'information et d'orientation sous hub.info, qui est plus que jamais LA porte d'entrée incontournable pour toute question entrepreneuriale à Bruxelles.

Le soutien à l'entrepreneuriat a toujours été au cœur de l'ADN de hub.brussels. Quelles sont les avancées majeures sur ce volet ?

Isabelle : Nous avons mis un point d'honneur à rendre l'entrepreneuriat plus accessible à toutes et tous car c'est un véritable levier d'émancipation sociale. En 2024, nous avons par exemple obtenu le Label Kids Friendly, qui récompense nos efforts pour accueillir sur place les entrepreneur-e-s parents dans des espaces adaptés à leurs besoins et à ceux de leurs enfants. Nous avons également développé de nouveaux outils d'accompagnement, notamment avec les différents autodiagnostic, et apporté un soutien renforcé à certains secteurs, comme l'HoReCa et les Industries Culturelles et Créatives, qui font face à des défis spécifiques.

Annelore : Nous avons également consolidé notre rôle d'analyste des dynamiques entrepreneuriales de la Région. Grâce à nos études et à notre

veille économique, nous pouvons adapter nos services à Bruxelles et à l'étranger aux réalités du terrain et offrir aux pouvoirs publics des recommandations basées sur des données objectives et concrètes.

Bruxelles est une capitale économique européenne et internationale. Comment hub.brussels a-t-elle renforcé son rayonnement ?

Isabelle : L'un des moments forts de cette année a été l'ouverture d'un nouveau bureau économique à Genève, une ville stratégique pour la finance et la diplomatie internationale. Nous avons également intensifié notre présence sur les grands événements internationaux, comme Gamescom pour le secteur du gaming, le SIAL Paris pour l'agroalimentaire ou encore dans l'organisation d'une mission à Singapour pour attirer des investisseurs en Belgique.

Annelore : Nous avons aussi poursuivi le développement de la stratégie city marketing régionale, en renforçant la visibilité de Bruxelles en tant que hub économique. Le partenariat avec visit.brussels autour de la Brussels House à Milan, qui a fêté son premier anniversaire cette année, en est un parfait exemple, alliant optimisation budgétaire et augmentation de la visibilité de Bruxelles.

hub.brussels a également évolué en interne pour être plus agile et performante. Quelles ont été les améliorations majeures ?

Isabelle : Notre Agence a activement participé à la consolidation du programme régional OPTiris, qui vise à améliorer l'efficacité des institutions publiques bruxelloises en optimisant leurs ressources. La Région a d'ailleurs chargé hub.brussels de piloter la rationalisation du marketing et de la communication au sein des institutions bruxelloises. Nous avons également mis en place un reporting structuré pour optimiser l'affectation des budgets et des ressources humaines.

Annelore : L'humain reste au centre de nos préoccupations. Nous avons continué à développer des modes de travail plus flexibles pour nos propres équipes. Notre objectif est d'être une administration publique moderne, inspirante et proche du terrain. Et cela se voit : le succès de hub.brussels est illustré par un taux de satisfaction de 86% parmi ses bénéficiaires et par un taux de motivation de 87% parmi ses employé·e·s.

Si vous deviez résumer 2024 en quelques mots ?

Isabelle : Une année de démarrage de notre nouveau contrat de gestion et de notre nouveau positionnement en tant que service public à part entière, complémentaire au secteur privé, avec des avancées majeures pour un entrepreneuriat plus inclusif, plus durable et plus accessible.

Annelore : Une année où hub.brussels a renforcé son rôle de facilitatrice pour l'économie bruxelloise, en s'adaptant aux enjeux actuels et en anticipant les défis de demain.

Isabelle & Annelore



2.

Le mot des Présidentes

Evelyne Huytebroeck

Présidente du Conseil d'administration

2024 a marqué une nouvelle étape dans le parcours de hub.brussels : celle d'une agence qui s'engage pleinement à accompagner la transition économique de la Région de Bruxelles-Capitale. En réponse aux défis climatiques, sociaux et économiques, l'Agence a continué à faire la preuve de son utilité publique en mettant l'accent sur l'inclusivité et la résilience.

Que ce soit à travers son soutien aux commerces de proximité, son accompagnement à l'innovation ou sa

présence de terrain, hub.brussels agit comme facilitatrice de transformation. Elle rassemble, écoute et mobilise l'ensemble des forces vives régionales pour faire émerger des solutions durables et ancrées dans la réalité bruxelloise.

Je tiens à remercier l'ensemble des équipes, partenaires et administrateur·rices qui, tout au long de l'année, ont contribué à renforcer cette dynamique au service d'une économie bruxelloise en transition.

Lydia Desloover

Vice-présidente du Conseil d'administration

En 2024, hub.brussels est restée une alliée solide pour les entreprises bruxelloises désireuses de repousser leurs frontières. Dans un contexte géopolitique et économique volatile, l'Agence a plus que jamais misé sur l'accompagnement à l'internationalisation et à l'exportation, comme leviers d'une économie plus durable et plus résiliente.

Le développement international des entreprises bruxelloises va aujourd'hui de pair avec la transition : recherche de nouveaux marchés, mais aussi

de nouvelles façons d'entreprendre, de produire et de collaborer. Grâce à un vaste réseau international, des partenariats stratégiques et un accompagnement ciblé, hub.brussels aide les entreprises à se positionner de manière durable et tournée vers l'avenir sur la scène mondiale.

Bruxelles confirme son image de capitale dynamique à l'échelle européenne et mondiale, et hub.brussels y joue un rôle clé : comme guide, caisse de résonance et passerelle entre les entreprises locales et le reste du monde.



3.

L'Agence en chiffres

Chiffres clés 2024

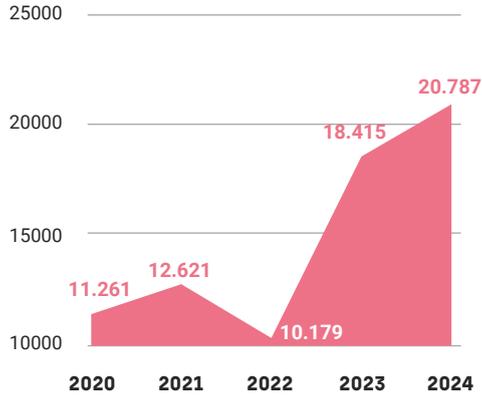
5.171

dossiers
d'accompagnement

9.665

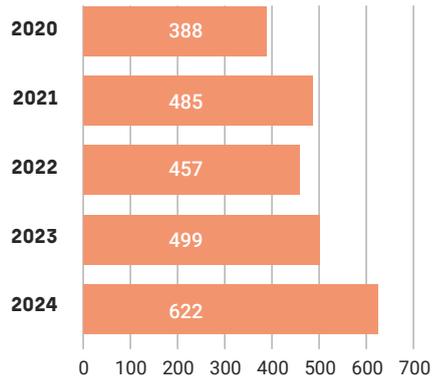
demandes
d'information

Nombre de participants aux actions collectives* - Évolution sur 5 ans

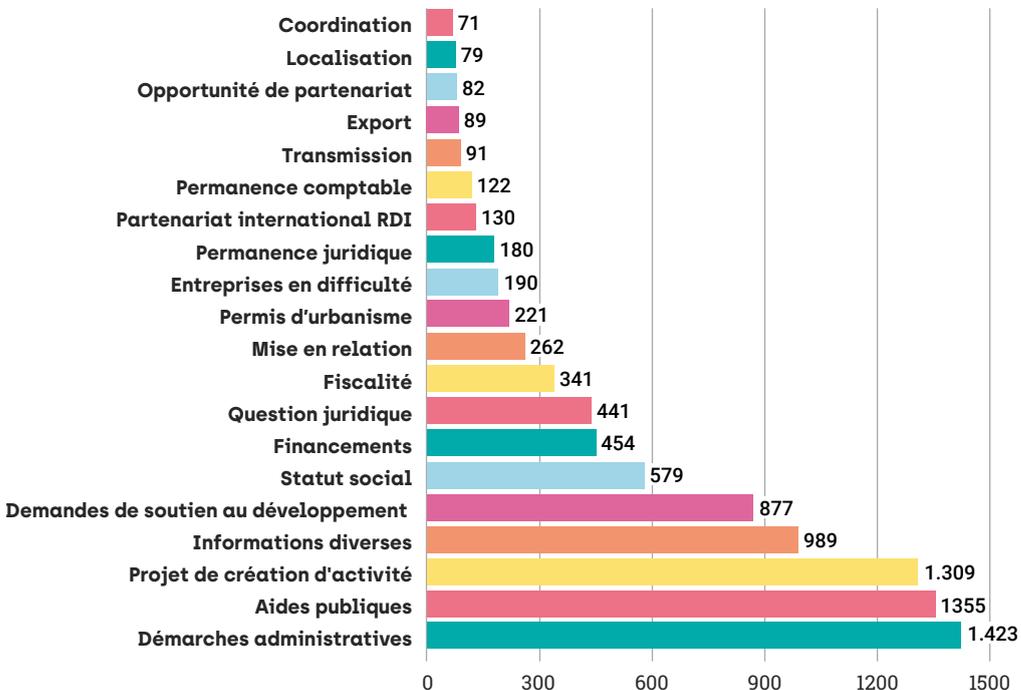


*(peer to peer, séminaires, séances d'info, networking...)

Nombre d'actions collectives - Évolution sur 5 ans

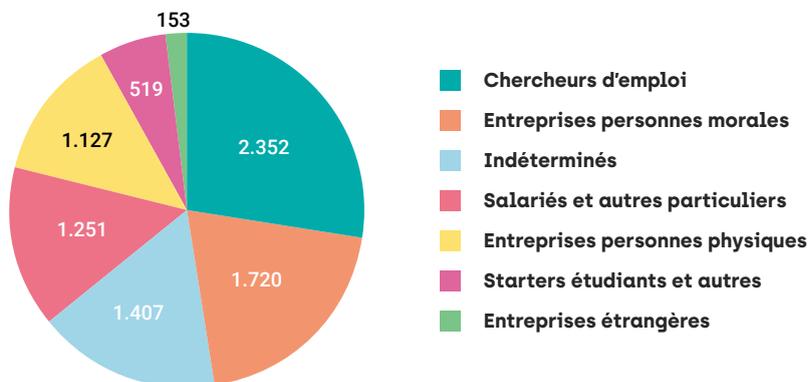


Top 20 des types de demandes d'infos reçues

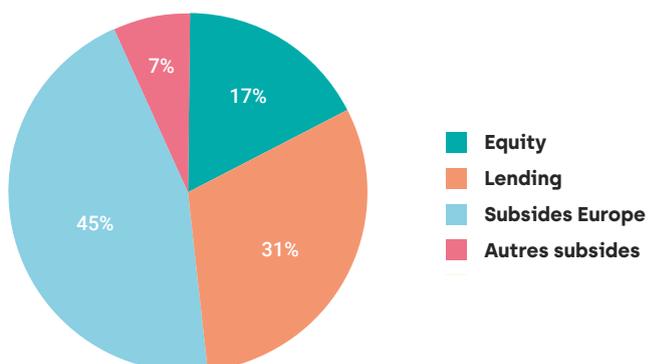


Types de bénéficiaires de notre service hub.info

8.576 conseils de hub.info



Nature des financements externes obtenus en 2024 par 66 entreprises accompagnées



4.

**Pour un
entrepreneuriat
accessible
à toutes et tous**

L'entrepreneuriat est une formidable opportunité d'émancipation mais encore faut-il que chacun et chacune puisse réellement s'en saisir. En 2024, hub.brussels a redoublé d'efforts pour faire tomber les barrières et permettre à tous types de publics d'accéder aux ressources, aux conseils et aux soutiens nécessaires pour lancer leur propre entreprise. À travers des campagnes ciblées, des analyses, un accompagnement de proximité et des solutions concrètes, l'Agence a poursuivi son engagement pour un entrepreneuriat plus inclusif et plus accessible.

🌐 Retrouvez l'article du Trends : [« Un enjeu vital : créer des entreprises à Bruxelles »](#)

4.1 Des informations adaptées à chaque public

Si la diversité bruxelloise est un réel atout économique, l'accès à l'entrepreneuriat reste encore trop inégal. Pour lever ces freins et donner à chacun et chacune les mêmes chances de réussite, l'Agence a mis en place des dispositifs spécifiques tout au long de l'année 2024.

- **La suppression des connaissances de base en gestion**, entrée en vigueur en avril 2024 en Région bruxelloise, a marqué une étape importante pour les indépendant-e-s. Cette mesure a simplifié les démarches d'installation, certes, mais elle a aussi

suscité des interrogations quant aux compétences essentielles à acquérir avant de se lancer. Pour y répondre, hub.brussels a organisé plusieurs sessions d'information et a mis à disposition des vidéos favorisant l'auto-apprentissage sur ses canaux d'information.

- Lancé en 2022, le programme européen **PAFMI** (Partnerships and Financing for Migrant Inclusion) co-organisé par hub.info et MicroStart a poursuivi son développement en 2024. Conçu pour informer les entrepreneur-e-s issu.e.s de l'immigration, il offre un cadre sur mesure et multilingue pour permettre aux primo-arrivant.e.s de mieux comprendre les obligations administratives, identifier les aides disponibles et accéder à des conseils

sur mesure. Il s'est traduit par de nombreuses séances d'information ayant touché 1.511 personnes, deux campagnes de sensibilisation et le lancement d'une expo photos itinérante pour inspirer ce public en particulier.

- Bien qu'elles représentent 50% de la population, les femmes restent encore confrontées à des inégalités persistantes en termes d'entrepreneuriat, notamment en matière d'accès au financement. Pour y remédier, hub.brussels a co-organisé en mai la 4^{ème} édition de **l'appel à projets Women in Business**, destiné à soutenir les structures qui accompagnent les entrepreneures dans leur parcours. Le **Women Digital Festival** a quant à lui permis de former et d'outiller pendant 4 journées thématiques les (aspirantes) entrepreneures souhaitant digitaliser leurs activités. Un **Gender Equality Plan** a également été mis sur pied, permettant d'analyser et de déconstruire les inégalités

structurelles qui freinent leur accès au financement et aux opportunités.

- **L'information et l'orientation des chercheurs d'emploi** : l'entrepreneuriat peut être une voie d'insertion professionnelle mais il ne s'improvise pas. hub.brussels a mis en place 17 séances d'information pour aider ces personnes à évaluer cette option en toute lucidité, en fonction de leur profil, de leurs compétences et des risques inhérents à la création d'entreprise.

En soutenant la diversité, en renforçant les structures d'accompagnement et en aidant les entrepreneur-e-s à naviguer dans un cadre économique et légal en mutation, l'Agence contribue à rendre l'écosystème entrepreneurial bruxellois plus inclusif et plus dynamique.

 Retrouvez l'article du Trends :
« Que se trame-t-il dans les réseaux d'affaires 100% féminins ? »

543

inscriptions
aux ateliers du
Women Digital
Festival

1.511

primo-
arrivant.e.s
ayant participé
aux sessions
d'information
PAFMI en 2024

4

langues
déclinées pour
ces sessions :
français, anglais,
espagnol avec
traduction en
ukrainien

17

séances
d'orientation
pour les
chercheurs
d'emploi,
avec 1051
participant-e-s

STORY

PAFMI : L'exemple d'Augusta



© Lies Engelen Photography

Arrivée en Belgique en 2018, Augusta a surmonté les défis d'une nouvelle vie à l'étranger : barrière linguistique, absence de réseau et quête de sens. Grâce à sa détermination, elle a appris la langue, obtenu un diplôme en gestion d'entreprise et transformé son expérience en force.

Aujourd'hui, Augusta est coach et consultante pour les primo-arrivant.e.s

qui souhaitent entreprendre. De l'aide administrative à la mise en réseau, elle accompagne les futur.e.s entrepreneur.e.s à tracer leur propre chemin.

Son rêve ? Créer une plateforme multilingue pour guider les nouveaux et nouvelles arrivant.e.s dans leurs premiers pas vers l'entrepreneuriat.

STORY

Herbes Folles : une librairie engagée au cœur du quartier



Herbes Folles n'est pas qu'un commerce de quartier ; c'est aussi et surtout un lieu créateur d'échanges et de liens. hub.brussels a été d'une aide précieuse dans sa création.

On dit souvent qu'il ne faut pas juger un livre à sa couverture. Et pourtant, rien n'est moins vrai pour Els, dont la générosité se lit dès la première ligne. Après 15 ans dans l'associatif, Els souhaitait créer dans son quartier un lieu de rencontre, ouvert à toutes et tous.

Ainsi est née **Herbes Folles**, une librairie indépendante à l'offre variée, du roman graphique à la littérature jeunesse. Avec l'accompagnement de hub.brussels et du **Guichet d'Économie Locale (GEL) d'Anderlecht**, Els a pu **structurer son projet, bénéficier de conseils juridiques et d'un coaching en communication**. Car petite particularité : Herbes Folles s'articule sous forme d'ASBL !

Nichée **rue Saint-Guidon**, à Anderlecht, Herbes Folles propose aussi un coin café, des ateliers divers et même un mini jardin d'hiver. Un univers qui se dévoile au fil des rayons, comme autant de points de suspension.

4.2 Un soutien toujours plus local

hub.brussels a poursuivi en 2024 son engagement pour rapprocher ses services des entrepreneur-e-s bruxellois-e-s. En renforçant sa présence locale et en soutenant notamment les commerces affectés par des transformations urbaines, hub.brussels a confirmé son rôle de facilitatrice économique au cœur des communes bruxelloises.

- Les permanences physiques des conseiller-e-s de hub.info ne se tiennent pas qu'au rez-de-chaussée de notre Agence. Tous les jeudis, elles

se délocalisent aussi **à la Cité des Métiers** à Saint-Josse-ten-Noode. L'occasion de toucher le public des chercheurs d'emploi et des jeunes en particulier, dans un endroit accueillant qui leur permet d'ouvrir leurs horizons.

- Notre service d'information et d'orientation hub.info a aussi participé à **8 salons** et organisé ou animé près de **80 séances d'information dans les différents quartiers** de Bruxelles. Certaines de ses brochures ont été distribuées en porte-à-porte par notre équipe de terrain.
- Aller à la rencontre des entrepreneur-e-s: c'est l'objectif du **Formtruck de Bruxelles Formation**, qui s'est déployé dans plusieurs quartiers de la capitale. Nos conseillers hub.info étaient à bord de ce bureau mobile afin de renseigner les porteurs et porteuses de projet sur la création d'entreprise, la gestion et le financement.



- Fort du succès de son incubateur HoReCA en centre-ville, hub.brussels a ouvert une **nouvelle Kokotte à Jette** en avril. En leur offrant un espace entièrement équipé et un accompagnement personnalisé, Kokotte permet aux candidat-e-s entrepreneur-e-s de la restauration de se confronter à la réalité du terrain à

moins de risque tout en maintenant/renforçant le dynamisme économique local.



Grâce à Kokotte, j'ai pu donner vie à un projet que je chérissais. C'est aussi simple que ça : cela permet aux rêves d'exister. Kokotte nous propulse dans le vif du sujet, dans le concret. Une maquette géante du concept que nous portons, avec tout ce que cela comporte d'intensité et d'émotions.

Marie-Christine
Fondatrice de Unda

- La transformation urbaine de Bruxelles impacte de nombreux commerces. En 2024, hub.brussels a poursuivi son soutien aux partenaires locaux et aux commerçant.e.s affecté.e.s par les chantiers. Les commerces impactés par le **chantier Toots Thielemans** ont fait l'objet d'une attention toute particulière, vu le caractère exceptionnel de ce dernier. L'Agence a notamment proposé du soutien psychologique et organisé des événements pour continuer à faire vivre le quartier.



✿ Pour en savoir plus, découvrez l'article de la RTBF « **Kokotte, un restaurant clé en main pour donner l'envie d'entreprendre** »

5

sorties du Formtruck dans 4 communes (Jette, Molenbeek, Schaerbeek, Koekelberg)

80

séances d'information de hub.info délocalisées dans les quartiers

4

occupant.e.s chez Kokotte Jette

121

commerçant.e.s accompagné.e.s individuellement dans leur demande d'indemnisation exceptionnelle dans le cadre du chantier Toots Thielemans

4.3 Simplification administrative

En 2024, hub.brussels a travaillé activement à identifier et lever les freins légaux et administratifs qui ralentissent ou compliquent le parcours des entrepreneur·e·s bruxellois·e·s :

- Sur base d'une enquête menée auprès de 1.000 entrepreneurs représentatifs du tissu économique bruxellois, du témoignage de ses conseillers et de ceux des guichets d'économie locale, l'Agence a dressé une nouvelle **liste des besoins prioritaires en matière de simplification administrative. La complexité de la législation en matière de permis d'urbanisme a été considérée comme le besoin le plus impérieux à rencontrer.**

- Grâce à la plate-forme Agile co-gérée avec Bruxelles Environnement et Brupartners, hub.brussels a été un cran plus loin en proposant des adaptations réglementaires précises pour faciliter la transition économique, ayant mené à la simplification de normes en matière de petits permis et d'implantations temporaires.

Ce travail permet de **mettre en lumière les principales barrières rencontrées par les entrepreneur·e·s** et d'engager un dialogue constructif avec les autorités régionales pour proposer des ajustements et des recommandations. L'objectif : fluidifier les démarches, clarifier l'accès aux ressources et rendre l'entrepreneuriat plus accessible à toutes et tous.

5.

**Bruxelles,
catalyseur
de la
transformation
*durable***

Face aux défis environnementaux et sociaux, Bruxelles a renforcé son positionnement comme territoire pionnier de l'innovation durable.

Afin d'accompagner cette mutation, de préparer les entreprises aux nouvelles réglementations européennes en matière de durabilité et de leur permettre de développer un avantage concurrentiel, hub.brussels a mis l'accent sur trois axes majeurs : accélérer la transition des entreprises, exporter l'expertise bruxelloise à l'international et ancrer l'économie durable dans les quartiers.

5.1 Sensibiliser et accompagner la transition

Pour que la transition économique devienne une réalité, il faut la rendre accessible aux entreprises, quelle que soit leur taille. hub.brussels a renforcé en 2024 son travail de sensibilisation et d'accompagnement à travers plusieurs initiatives.

- **L'appel à projets «Numérique et transition économique»** a été un levier important pour encourager les entreprises à intégrer le numérique responsable dans leur fonctionnement. Certaines ont repensé leur infrastructure digitale pour réduire leur empreinte carbone, tandis que d'autres ont développé des outils facilitant l'accès à l'économie circulaire ou l'optimisation des ressources via l'intelligence artificielle.
- La première édition du **Brussels Greentech Forum** a constitué un autre temps fort de l'année, rassemblant plus de 300 entreprises et expert·e·s pour réfléchir aux avancées technologiques appliquées à la transition écologique. L'événement a permis d'identifier de nouvelles opportunités de financement pour les projets verts, de faciliter les rencontres entre start-ups et investisseurs et de mettre en avant des innovations en matière d'énergie renouvelable et de recyclage des matériaux.
- Avec **Speed Up Transition 2**, hub.brussels a poursuivi son accompagnement des entreprises dans la refonte de leur modèle économique. Ce programme a permis aux participant·e·s de bénéficier d'un diagnostic stratégique sur leur impact environnemental, d'un coaching sur les obligations européennes à venir et d'un accompagnement pour optimiser

leurs chaînes de valeur en intégrant davantage de circularité et d'éco-conception.

- Pour encourager les entreprises bruxelloises à intégrer des pratiques responsables dans leurs activités, hub.brussels a organisé en mars la « **Foire aux labels durables** », un événement destiné à démystifier les certifications environnementales et sociales. Trop souvent perçus comme complexes ou inaccessibles, ces labels peuvent pourtant être un levier stratégique pour se différencier sur le marché et permettent surtout d'avoir des primes majorées à Bruxelles.
- Via son équipe retail, hub.brussels a également lancé en 2024 le projet **Restore**, qui aide les commerçants les plus éloignés de la transition économique à adapter leurs activités.

164

participants au Speed up Transition

10

labels représentés à la Foire aux labels durables et 95 visiteurs

695

participant·e·s au GreenTech Forum

22

candidatures à l'Appel à projets Numérique & transition économique

5.2 Bruxelles, modèle d'innovation durable à l'international

hub.brussels ne se contente pas de suivre la transformation durable, elle l'impulse. En 2024, les entreprises bruxelloises spécialisées dans l'écoconstruction accompagnées par notre Agence ont renforcé leur visibilité à l'international. Avec succès !

En mars, une mission économique au Maroc organisée par notre cluster ecobuild.brussels a permis aux entreprises du secteur de présenter leurs solutions à des partenaires locaux. L'usage de matériaux biosourcés, la rénovation énergétique et l'intégration de pratiques d'architecture bioclimatique adaptées ont été au cœur des échanges. Plusieurs entreprises y ont amorcé des collaborations, ouvrant la voie à des projets pilotes sur le terrain.

L'expertise bruxelloise s'est également illustrée en juin au détour d'une mission princière en Norvège, où hub.brussels a mis en avant des modèles innovants en matière d'architecture circulaire. L'échange avec des urbanistes, architectes et entrepreneurs norvégiens a permis de confronter les pratiques locales et bruxelloises autour de la gestion des déchets de construction, du réemploi des matériaux et de la conception modulaire des bâtiments.

L'Ice Box Challenge : démontrer l'expertise bruxelloise en construction durable à Oslo

Dans le cadre de la mission économique belge en Norvège co-organisée en juin par hub.brussels, l'architecte belge Sebastian Moreno-Vacca (**A2M**) a mené l'**Ice Box Challenge**, une expérience visant à illustrer l'importance de la construction durable et de l'efficacité énergétique. Le principe était simple : deux structures identiques ont été construites, l'une selon les normes classiques du bâtiment et l'autre selon le standard **Passive House**, reconnu pour sa haute performance énergétique.



Chacune contenait une tonne de glace et, après un mois d'exposition au soleil norvégien, la quantité de glace restante a permis d'évaluer la différence entre les **efficacités thermiques des deux constructions**.

En intégrant des matériaux recyclés et upcyclés, comme des fenêtres et des revêtements en bois récupérés, le projet répond à un besoin croissant sur le marché et illustre **une approche circulaire et modulaire du bâtiment**, parfaitement alignée avec les ambitions environnementales de Bruxelles et d'Oslo. Nos entreprises sont ainsi des pourvoyeuses de solutions à l'échelle internationale.

STORY

In Between International : transformation d'une menace en opportunité environnementale



© In Between International récompensé aux hub.awards 2023

Nous voulions transformer un problème environnemental en opportunité économique et sociale.

Niels De Spiegeleer

co-fondateur de In Between International

À première vue, la jacinthe d'eau est une plante aquatique anodine. Mais en Afrique, cette espèce envahissante colonise les rivières, bloque la navigation et asphyxie les écosystèmes. Face à ce défi, **In Between International**, une entreprise bruxelloise, a imaginé une solution innovante : transformer cette menace en ressource durable.

Grâce à un réseau de partenaires locaux en Afrique, l'entreprise collecte, sèche et transforme la jacinthe d'eau en une **matière première biodégradable et résistante**, pouvant être utilisée pour la fabrication de meubles, de panneaux isolants ou d'emballages écologiques.

Avec le soutien de hub.brussels, In Between International a pu affiner son modèle d'affaires, renforcer ses

liens avec des fabricants belges et trouver de nouvelles opportunités à l'international. **Les conseillers Enterprise Europe Brussels** les ont en outre accompagnés dans une analyse sur mesure de leur manière de gérer et d'optimiser l'innovation. Grâce à cet accompagnement, l'entreprise a pu candidater – avec le support de NCP Brussels – au financement européen "EIC Accelerator", qui vise à aider les start-ups et les PME innovantes les plus prometteuses.

En 2024, l'entreprise a participé à plusieurs missions économiques et bénéficie aujourd'hui d'un réseau élargi pour accélérer son impact.

5.3 Des programmes européens pour soutenir l'innovation

La recherche, le développement et l'innovation sont des facteurs importants de croissance économique et des leviers de développement des entreprises. La Région bruxelloise entend dès lors renforcer son investissement dans ces composantes de croissance, notamment en fournissant un accompagnement de pointe aux sociétés et autres acteurs ayant les capacités et l'ambition de ce type de développement à l'international, par le biais de deux initiatives de taille : **le National Contact Point et Enterprise Europe Brussels.**

NCP Brussels (géré à Bruxelles par hub.brussels) aide les entreprises, les universités, les centres de recherche et les autres parties prenantes de la

Région de Bruxelles-Capitale à accéder aux financements européens pour la Recherche et l'Innovation, tandis qu'**Enterprise Europe Brussels** (EEB, cogéré à Bruxelles par hub.brussels et BECI) met les PME en contact avec des partenaires technologiques et commerciaux internationaux et les accompagne à plus de durabilité, innovation et digitalisation de leurs business models.

En 2024, NCP a fourni **62 aides** au montage de propositions de projet jusqu'à leur soumission aux appels Horizon Europe ouverts. Ce soutien a donné lieu à **38 évaluations positives** de la part de la Commission européenne. **13 projets accompagnés** par NCP Brussels se sont vu confirmer un financement européen pour un total cumulé de **13 millions d'euros**. 20 projets, bien que jugés excellents, n'ont pas pu être financés en raison d'un manque de budget.

Du côté d'Enterprise Europe Brussels, cet accompagnement s'est traduit en 2024 par **19 Advisory Achievements** – des conseils pointus et ciblés en matière (entre autres) de durabilité et d'innovation – et par **3 Partnership Achievements** – des accords de collaboration sur l'innovation et la R&D à l'international.

STORY

Noosa ou la révolution du secteur textile



Nous nous efforçons d'apporter un changement systémique, et le soutien de l'Europe et de programmes comme le National Contact Point et Enterprise Europe Brussels est crucial pour atteindre nos objectifs.

Luna Aslan
co-fondatrice de NOOSA

Fondée en 2020, NOOSA est la première start-up au monde à produire des **fibres textiles biosourcées**, conçues à partir de sucre issu de cultures végétales non-OGM. Entièrement recyclables et respectueuses de l'environnement, ces fibres représentent une alternative durable aux matériaux traditionnels du secteur textile.

Dès ses débuts, NOOSA a pu compter sur **l'accompagnement de hub.brussels**, notamment à travers la recherche de **subsides à l'export**, qui lui ont permis de participer à des salons internationaux et de développer son réseau. Grâce à cet appui, l'entreprise a pu présenter son innovation lors de **conférences et foires textiles majeures**, lui ouvrant les portes de collaborations stratégiques à l'international.

En 2024, NOOSA a franchi une étape clé avec **le financement de son projet R-SOCK dans le cadre de l'appel EuroBoosTex**, un programme européen dédié au soutien de l'innovation textile. Ce projet, mené en collaboration avec la PME française **NOLT**, vise à **appliquer les principes de circularité à l'industrie des chaussettes de sport**. Sélectionnée dans un processus concurrentiel, NOOSA a bénéficié du soutien de hub.brussels, par le biais du **National Contact Point (NCP) et d'Enterprise Europe Brussels (EEB)**, qui l'ont accompagnée **dans la compréhension des exigences européennes, la recherche de partenaires et la relecture de sa candidature**.

Déjà reconnue par **la Fondation Solar Impulse en 2021** pour le potentiel de sa fibre, NOOSA a aujourd'hui installé une ligne de production pilote à **Anderlecht** et poursuit sa mission avec une vision ambitieuse : **structurer un réseau de production européen**. Grâce à son engagement et aux soutiens institutionnels, l'entreprise s'impose comme un **acteur clé de l'innovation textile durable**, prêt à redéfinir les standards du secteur.

5.4 Ancrer la transformation durable dans des secteurs stratégiques

Plusieurs secteurs stratégiques ont bénéficié d'un accompagnement renforcé en 2024, avec un focus sur **l'innovation en santé, l'artisanat et la redynamisation des quartiers**.

- Dans le domaine de la santé, un nouveau Centre d'Innovation en Hôpital avait été lancé en 2022 à l'initiative de notre cluster **lifetech.brussels**, afin de **faciliter les liens entre hôpitaux et innovations médicales**. Un projet pilote a été mis en place dans l'Hôpital Universitaire de Bruxelles (H.U.B) : il consistait à remplacer les câbles traditionnels utilisés pour surveiller les patients par un système sans fil, afin d'améliorer les soins post-opératoires des patients ayant subi des opérations du thorax et de l'œsophage. La solution RDS a ainsi été testée sur 25 patients de l'unité concernée. Cette approche a offert aux patients plus de mobilité, a amélioré les soins post-opératoires et optimisé le temps du personnel soignant. L'expérience a donné naissance à un guide pratique sur l'innovation dans les institutions de santé.
- Pour les entrepreneur·e·s de **l'artisanat bruxellois**, **hub.brussels** a travaillé à favoriser la mise en réseau et l'échange de bonnes pratiques. Le plan Artisan de notre Agence a également induit une campagne de communication « Craft in Brussels » à

destination des clients bruxellois et le soutien à un marché de Noël artisanal (le Creators Factory) pour améliorer leur visibilité.



- Dans le cadre du programme de **rénovation urbaine autour de la Gare du Midi**, **hub.brussels** a procédé à l'élaboration d'un prototype de méthode de diagnostic économique territorial, visant à mieux intégrer la revitalisation économique aux projets de rénovation urbaine. Ce travail a permis d'identifier les besoins des opérateurs économiques locaux et de transmettre ces conclusions aux administrations concernées.
- Notre cluster **circlemade.brussels** a mis sur pied en octobre un groupe de travail pour évaluer le potentiel de réindustrialisation de Bruxelles en intégrant les principes de l'économie circulaire. Ses participant.e.s en ont identifié les freins (manque d'espaces industriels adaptés, nécessité de financements spécifiques et de compétences techniques qualifiées) et notre cluster a proposé une série de recommandations, allant du

renforcement des collaborations entre entreprises et centres de recherche à la création d'incubateurs dédiés à la production circulaire.

En soutenant cette dynamique, hub.brussels veut contribuer à faire de Bruxelles un modèle pour le redéploiement d'une industrie urbaine durable et résiliente, en accord avec les principes de la Shifting Economy.

STORY

Cohop



Derrière Cohop, lisez Coopérative houblonnière, il y a en réalité quatre brasseries made in Brussels – la brasserie Witlook, DrinkThatBeer, 1B2T et la boulangerie-brasserie Janine –, désireuses de relocaliser leur production dans la capitale et de pouvoir en maîtriser le processus de A à Z.

Cohop, c'est donc une mutualisation des coûts, mais aussi et surtout des valeurs. Partage (du matériel, du processus...), écoresponsabilité (circuit court, artisanat, récupération de l'énergie & de l'eau de pluie...) et convivialité (espace de dégustation, d'événements culturels) sont de mise au 950, Chaussée de

Wavre, au sein du site historique de l'Arsenal à Etterbeek.

La coopérative a pu compter sur l'aide de hub.brussels, notamment dans l'accompagnement à l'obtention de primes telles que OpenSoon et BeCircular, ainsi que des conseils précieux sur les permis d'environnement et d'urbanisme.

5.5 Aide à la décision : les baromètres de la transformation

Pour assurer le succès de la transformation durable, hub.brussels a renforcé en 2024 ses outils de monitoring. Deux baromètres ont été mis en place pour mesurer l'évolution des pratiques des entreprises bruxelloises et affiner les politiques d'accompagnement.

- **Le Baromètre de la digitalisation** a permis de dresser un état des lieux des usages numériques dans la capitale. En analysant l'adoption des outils digitaux, les résistances à la transition et les besoins spécifiques des PME, il a fourni des données précieuses sur les défis à relever.
- **Le Baromètre de la transition économique** a quant à lui mesuré l'évolution des modèles d'affaires vers des pratiques plus durables. En étudiant le niveau d'engagement des entreprises en matière d'éco-conception, d'économie circulaire et de responsabilité sociale, il a mis en évidence les secteurs les plus avancés et ceux nécessitant un soutien plus poussé.



152

artisans soutenus en 2024
dont 57 artisans certifiés

12

entreprises circulaires
bruxelloises ayant participé
au groupe de travail sur
l'industrialisation en ville

1

guide pratique rédigé
dans le cadre du Brussels
Health Innovation Center
et diffusé auprès de tous
les hôpitaux du pays
mais aussi en France,
en Espagne, en Suisse,
et même en Nouvelle-
Zélande!



10

vidéos inspirantes tournées
dans les hôpitaux de
plusieurs pays d'Europe et
largement diffusées

 Pour en savoir plus, découvrez l'article de BX1 : « **Où en sont les entreprises bruxelloises dans leur digitalisation ?** »

6.

hub.brussels,
one-stop-shop
de l'information
et de l'orientation
pour les
entrepreneur·e·s

Face à la diversité des sources disponibles et l'évolution rapide des réglementations, trouver les bonnes informations au bon moment peut s'avérer complexe quand on souhaite lancer ou développer une entreprise à Bruxelles. En 2024, hub.brussels a consolidé son rôle de guichet unique pour l'information et l'orientation des entrepreneur·e·s. Ce travail a notamment consisté à compléter encore ses outils d'information, à renforcer la visibilité de son offre de services et les partenariats avec les autres acteurs économiques bruxellois.



6.1 hub.brussels ? Oui, je connais !

hub.brussels s'est fixé comme objectif de renforcer sa notoriété en tant que **référence incontournable pour les entrepreneur·e·s bruxellois·e·s**. Une campagne de communication a été déployée en début d'année pour faire mieux connaître son rôle et ses missions auprès du grand public.

L'un des changements majeurs a été l'évolution de son service **1819 vers hub.info**. Ce changement ne s'est pas limité à un simple **rebranding** mais a marqué une **évolution stratégique** visant à centraliser encore davantage l'information et à améliorer l'expérience utilisateur·rice. hub.brussels s'est ainsi réaffirmée comme **l'unique porte d'entrée à Bruxelles pour toute question**

liée à l'**entrepreneuriat**, garantissant une orientation plus fluide vers les dispositifs existants.



*1819 reste mon numéro favori.
Informez-vous en permanence.*

Najat Bouzalmad

Gestionnaire du centre de sante GO SANTÉ

6.2 Pour une meilleure connaissance des soutiens régionaux

hub.info constitue le point d'entrée unique de tous les dispositifs régionaux de soutien à l'entrepreneuriat. Plusieurs initiatives ont été mises en place pour assurer une **meilleure compréhension des aides et accompagnements disponibles**.

- Nos **Focus Days** ont permis de répondre directement aux questions des entrepreneur-e-s et de **mettre en lumière des thématiques spécifiques : digitalisation, financement, e-commerce, économie circulaire...** Avec, à chaque fois, un renvoi vers les aides adéquates dispensées à Bruxelles, tant par les opérateurs publics que privés.



- Ancrée dans la réalité du terrain, l'Agence a réuni des professionnel-le-s du secteur de l'**HoReCa** pour dresser un état des lieux des défis rencontrés et identifier des solutions adaptées pour ce secteur fragile et fortement impacté ces dernières années.
- **Les Business Networks**, initiative portée par hub.brussels en partenariat avec les pouvoirs locaux, permettent aux entrepreneur-e-s de chaque commune de réseauter et de faire la connaissance des principaux services communaux et régionaux : hub.brussels bien sûr mais aussi Bruxelles Economie et Emploi, les guichets d'économie locale, Bruxelles Environnement...



- Le site de hub.info a été complété avec un **Guide pour les Industries Culturelles et Créatives**, leur permettant notamment de découvrir l'ensemble des acteurs du soutien à leurs initiatives économiques.



J'ai cru qu'avec 25 ans de carrière derrière moi j'avais bien assimilé le métier, mais on doit sans cesse se réinventer.

Sébastien

Brasserie Le Central

6

Business Networks organisés en 2024, ayant rassemblé plus de 400 entrepreneur·e·s

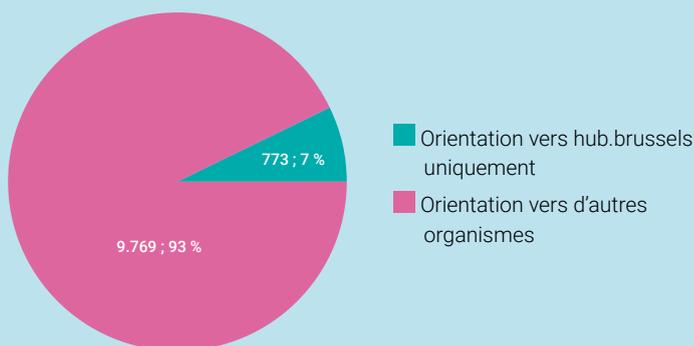
18

Focus Days organisés par hub.info

3.985

inscriptions aux divers ateliers des Focus Days

Taux de redirection des conseils de hub.info vers des structures partenaires publiques et privées en 2024



6.3 Renforcement des partenariats régionaux

L'amélioration de l'accès à l'information passe aussi par une **coordination plus efficace entre les acteurs économiques**. En 2024, hub.brussels a renforcé ses **partenariats avec les institutions publiques régionales** pour garantir une **orientation plus fluide des entrepreneur·e·s vers les bons dispositifs**.

Un des projets structurants de l'année a été la **signature d'une nouvelle convention entre les**

autorités régionales et communales (en ce compris hub.brussels, la STIB, Bruxelles Economie et Emploi, Bruxelles Propreté...) et les associations de commerçant·e·s pour soutenir les commerçant·e·s impacté·e·s par le chantier de la station de métro Toots Thielemans. Ce partenariat a permis de mettre en place des actions de soutien spécifiques, notamment en matière d'accès aux aides financières.

De nouvelles **conventions-cadres ont également été signées par hub.brussels avec Actiris et Bruxelles Formation**. Ces collaborations visent à améliorer l'accompagnement des entrepreneur·e·s en reconversion

professionnelle, à proposer des formations adaptées aux besoins des entreprises et à anticiper les évolutions économiques régionales.

Actiris et hub.info collaborent notamment pour l'organisation des séances d'information « **Entreprendre à moindre risque** » – qui rencontrent un franc succès –, tandis que hub.brussels et Bruxelles Formation travaillent main dans la main dans le cadre du programme de formation « Export Manager », qui permet d'acquérir en quelques mois les compétences essentielles pour gérer et développer l'activité internationale d'une entreprise. hub.brussels les accompagne dans la **recherche de stages** et les met en relation avec les **membres de son réseau international**, leur offrant ainsi des opportunités concrètes pour développer leurs compétences et se connecter aux acteurs du commerce extérieur.

L'Agence coordonne également le soutien au secteur des **Industries Culturelles et Créatives (ICC)**, via sa plateforme **creative.hub**, qui rassemble près de 80 partenaires. L'année 2024 a été marquée par l'aboutissement des travaux relatifs au **Plan de déploiement de l'économie créative** – pilier de l'économie bruxelloise – comprenant **95 mesures**. Ce plan a été élaboré sur base de la première liste des besoins ICC, finalisée fin 2023. Sur les 95 mesures, **34** ont été identifiées comme pouvant être mises en œuvre par hub.brussels. 56 % de ces mesures (**18**) ont déjà été mises en œuvre ou entamées

en 2024, couvrant 3 thèmes répondant aux besoins les plus récurrents pour les ICC : **une information de première ligne adaptée, une meilleure lisibilité des dispositifs de financement existants et l'internationalisation des ICC**.

Deux séances plénières ont réuni les partenaires de creative.hub en 2024, avec pour sujets respectifs les business models innovants et l'impact de l'IA sur les secteurs créatifs. Quatre groupes de travail thématiques ont été organisés pour approfondir les besoins identifiés, diffuser les informations et les bonnes pratiques ainsi que participer à la mise en œuvre du plan d'action sur les thèmes suivants : transition, occupations temporaires, internationalisation et financement.

Enfin, l'Agence a activement contribué à l'implantation et au maintien de projets socio-économiques de grande importance pour notre Région, notamment au niveau de la création d'emplois de qualité, via le **Conseil de Coordination Economique**, dont elle assure le secrétariat. Unique en Belgique, le CCE réunit quatre fois par an le Ministre de l'Economie, son cabinet et les managers des 20 institutions publiques régionales en lien avec l'économie afin d'œuvrer ensemble au développement de projets porteurs pour la Région. 15 nouveaux « Grands Dossiers Prioritaires » ont été identifiés comme tels en 2024. Ils représentent ensemble 1.170 emplois (actuels et projetés).

STORY

Les Savonneries Bruxelloises : préserver un savoir-faire tout en façonnant l'avenir



Nous avons eu la chance de reprendre une entreprise dont le produit était aligné avec nos valeurs : local, durable, qualitatif. L'adéquation de la mission de l'entreprise avec les valeurs portées par ses fondateurs est fondamentale dans le développement d'un projet.

**Maxime de Villenfagne
et Maxime Pecsteen**
Savonneries Bruxelloises

Depuis près d'un siècle, **les Savonneries Bruxelloises** perpétuent un savoir-faire artisanal unique. Lorsque Maxime de Villenfagne et Maxime Pecsteen reprennent l'entreprise en 2019, ils sont conscients du défi qui les attend : préserver **la tradition et l'excellence du métier**, tout en inscrivant la marque dans une **dynamique durable et innovante**.

Si la transition s'annonçait ambitieuse, elle a rapidement été mise à l'épreuve. Deux mois après la reprise, la crise de la COVID-19 bouleverse leurs activités.

C'est ensuite la hausse des coûts de l'énergie et des matières premières, combinée aux difficultés d'expansion en ville, qui met à mal leur projet. Face à ces obstacles, **le soutien de la Région et l'accompagnement de hub.brussels ont été déterminants**. Les Savonneries Bruxelloises ont en effet été considérées comme Grand Dossier Prioritaire pour la Région.

Grâce aux **primes énergie**, l'entreprise a pu atténuer l'impact de la crise et poursuivre sa production. Pour élargir leur clientèle et assurer la pérennité de leur activité, les deux entrepreneurs développent **de nouveaux produits plus durables**, comme les shampoings solides, et testent leur marché avec l'ouverture d'un **pop-up store aux Galeries Royales Saint-Hubert**, qui deviendra ensuite leur boutique emblématique.

En parallèle, hub.brussels les accompagne dans **l'obtention de leurs permis d'urbanisme et d'environnement**, une étape cruciale pour maintenir **une production artisanale en ville** malgré les nombreuses contraintes logistiques. L'Agence leur permet également de **s'exporter**, en facilitant leur présence sur **les grandes foires du secteur**, où ils font découvrir leur savoir-faire et développent de nouveaux marchés.

Aujourd'hui, les Savonneries Bruxelloises produisent **500 tonnes de savon par an**, dont **75 % sont exportés à travers le monde**. Leur production reste fidèle à l'artisanat, **avec des machines des années 70 manipulées par une dizaine d'employé·e·s qualifié·e·s**, un savoir-faire qui leur vaut le titre prestigieux de **Fournisseur de la Cour**.

6.4 Des outils d'autodiagnostic en libre-service

L'accès à l'information ne doit pas se limiter à des contacts directs avec des conseiller-ères : il est aussi essentiel d'offrir aux entrepreneur-e-s **des outils leur permettant d'évaluer par eux-mêmes leurs besoins.**

En 2024, hub.brussels a enrichi sa gamme **d'outils d'autodiagnostic en libre-service.** Après ceux dédiés aux commerçants, à la durabilité des entreprises et à leur préparation à l'exportation, place désormais à un nouvel outil : **l'autodiagnostic de maturité numérique.**



À travers une série de questions ciblées, cet outil permet d'analyser plusieurs dimensions clés, telles que **la présence en ligne, l'utilisation des outils digitaux, la cybersécurité, l'automatisation et la gestion des données.** En fonction des résultats, les entrepreneur-es reçoivent des recommandations personnalisées et sont orienté-es vers **des formations, des accompagnements spécifiques ou des financements adaptés,** afin de renforcer leur compétitivité et leur

résilience dans un environnement économique de plus en plus digitalisé.

6.5 Export : s'informer avant de se lancer

L'internationalisation est une étape clé pour de nombreuses entreprises bruxelloises. Plusieurs outils et guides ont été développés de manière à **fournir des informations précises sur les opportunités à l'étranger.**

En 2024, une **nouvelle mouture des fiches-pays** a été développée. Ces fiches fournissent des **informations détaillées sur 26 marchés internationaux,** en intégrant des **données actualisées sur les réglementations locales, les tendances sectorielles et les contacts clés.**

Grâce à cette amélioration, les entreprises disposent désormais d'un outil pratique, régulièrement mis à jour, pour évaluer le potentiel de leur projet sur un marché étranger avant même d'entamer des démarches d'exportation.

26

fiches pays mises à jour

12

newsletters internationales

7.

Bruxelles :
une place
de choix à
l'international

Dans un monde en mutation, le rayonnement international de Bruxelles est essentiel pour assurer la croissance et la compétitivité de ses entreprises. hub.brussels joue un rôle clé dans cette dynamique en accompagnant les entreprises bruxelloises à l'international, en attirant les investisseurs étrangers et en valorisant l'image de la Région sur la scène mondiale.

Dans un contexte de Shifting Economy qui intègre des critères environnementaux et sociaux dans la sélection des actions à l'international, hub.brussels a recentré ses efforts sur l'Europe (64 % de ses actions) et favorisé les missions multisectorielles (43 %) pour maximiser l'impact et l'efficacité des actions.



7.1 Un nouveau bureau à l'étranger

Pour accompagner plus efficacement les entreprises bruxelloises sur les marchés internationaux, hub.brussels continue d'étendre et de mettre à jour son **réseau de bureaux économiques et commerciaux** en fonction du contexte mondial. En 2024, **un nouveau bureau a été ouvert à Genève**. Il vise à renforcer la présence de Bruxelles dans un hub stratégique pour la finance, la diplomatie et les organisations internationales.

L'implantation à Genève s'inscrit dans une volonté de **renforcer la visibilité des entreprises bruxelloises auprès des institutions et acteurs économiques majeurs**. Ce bureau offre

aux sociétés un relais sur place, facilite leur intégration dans l'écosystème local et leur permet d'explorer de nouvelles opportunités commerciales et partenariales.

54

entreprises accompagnées en 2024 par le bureau de Genève

8

architectes suisses emmenés à Bruxelles pour une visite des sites actifs dans le réemploi

7.2 Donner de la visibilité internationale aux entreprises bruxelloises

S'internationaliser, c'est aussi se faire connaître et nouer des partenariats stratégiques. En 2024, hub.brussels a renforcé son soutien aux entreprises en quête de nouveaux marchés via des événements d'envergure et des initiatives ciblées. Son **Plan d'Action International** a permis à de nombreux secteurs de renforcer leur positionnement sur les marchés prioritaires, en s'appuyant sur des missions économiques, des salons professionnels et des rencontres B2B. C'est le cas du jeu vidéo, domaine dans lequel hub.brussels entend positionner Bruxelles via son cluster **play.brussels**, notamment lors du **Gamescom 2024**, la plus grande convention européenne

du secteur. La présence bruxelloise a été renforcée avec une délégation élargie d'entreprises, bénéficiant d'une meilleure visibilité et de nouvelles opportunités de collaboration internationale.

✦ Retrouvez l'article de BX1 : [« Mission économique princièere au Brésil, : ça sert à quoi ? »](#)

STORY

David Moriamé – Mad Lab



L'aide de hub.brussels est INDISPENSABLE pour participer à des salons internationaux, qui sont très chers et demandent beaucoup d'organisation. Sans eux, je n'aurais jamais trouvé mes distributeurs espagnols, suédois, suisses ou encore français. La cerise sur le gâteau est de pouvoir échanger des conseils et des bonnes pratiques avec d'autres producteurs sur le stand collectif : ça vaut de l'or.

Mad Lab transforme les drêches des brasseries bruxelloises en biscuits bio aussi bons pour les papilles que pour la planète. Parmi les autres ingrédients qui forment la pâte, 90 à 99% sont

issus de matières premières locales. Ce laboratoire gourmand mélange créativité et impact positif, prouvant que rien ne se perd et tout se savoure.

Ses deux associés ont pour projet de proposer de nouveaux produits salés et de développer les ventes dans les pays limitrophes. Ils ont pour cela participé avec hub.brussels au SIAL, à l'ISM et à Biofach, trois grandes foires alimentaires en France et en Allemagne.

STORY 2

Lara Garits – AppTweak



Les salons internationaux sont un must do pour l'acquisition de nouveaux clients. Ils coûtent toutefois très cher à l'échelle d'une entreprise. Grâce à hub.brussels, nous avons pu participer à plusieurs événements à prix réduit et bénéficier d'une visibilité accrue via un stand collectif.

AppTweak, c'est la bonne fée des app stores souhaitant se positionner dans la jungle numérique. Faiseuse de notoriété, AppTweak est la première plateforme de référencement fondée sur la science des données. Son talent est aujourd'hui reconnu partout dans le monde et particulièrement du côté de

la Silicon Valley. Parmi ses clients, on compte notamment Zynga, King, Uber, HBO Max, l'éditeur de Pokémon Go...

Son succès, la scale-up bruxelloise le doit entre autres à sa participation à de nombreux salons technologiques avec hub.brussels: Mobile World Congress, Vivatech, Games Developer Conference et Gamescom pour ne citer qu'eux !

7.3 Promouvoir la Région sous toutes ses facettes à l'étranger

L'attractivité de Bruxelles repose aussi sur sa capacité à se démarquer comme un **pôle économique et institutionnel de premier plan**. En 2024, hub.brussels a poursuivi ses efforts pour positionner la Région au cœur des échanges internationaux.

Un des temps forts de l'année a été le **premier anniversaire de la Brussels House à Milan**, une vitrine de l'expertise bruxelloise en matière de commerce, d'innovation et de culture. Cet espace permet d'intensifier les échanges entre entreprises bruxelloises et partenaires italiens, en accueillant plusieurs événements et rencontres d'affaires.

En octobre, hub.brussels a accompagné 10 entreprises bruxelloises au **SIAL de Paris**, le plus grand salon agroalimentaire au monde. Avec plus de 1.500 entreprises belges actives dans l'agroalimentaire, dont près de 200 à Bruxelles, ce secteur représente près de 14 % des exportations belges. Grâce



Brussels House Milan



SIAL de Paris

à cette participation, les producteurs bruxellois ont pu présenter leurs innovations, nouer des partenariats stratégiques et explorer de nouvelles opportunités de croissance.

Pour les entreprises faisant leurs premiers pas à l'export, hub.brussels a lancé un programme de coaching intensif : l'**Export Accelerator**. Pendant 10 mois, dix entreprises ont bénéficié d'un accompagnement stratégique couvrant l'analyse de marché, le marketing digital et le droit, avec une perspective internationale. Grâce à une approche terrain incluant des études de marché menées par 70 étudiant-es de l'EPHEC, nos néo-exportateurs-rices ont pu ajuster leur stratégie, nouer des collaborations et accéder à de nouveaux marchés, notamment aux États-Unis.

Du côté de sa mission d'attraction des investisseurs étrangers, hub.brussels a accompagné 31 entreprises étrangères dans leur implantation à Bruxelles en 2024, renforçant ainsi l'attractivité économique de la Région. La France (7) et l'Inde (7) arrivent en tête des implantations, suivies des États-

Unis (3), du Japon (2), de la Chine (2), de la Corée du Sud (2) et enfin de l'Allemagne, du Royaume-Uni, des Pays-Bas, de la Lituanie, de l'Irlande, du Maroc, de la Turquie ou encore des Emirats Arabes Unis (1 chacune).

Les secteurs les plus représentés sont les **technologies digitales (10)**, le **transport et la logistique (5)**, les **ICC (4)** et les **services business (4)**, suivis de près par les **énergies renouvelables (3)**, le **Food & Drinks (2)**, les **affaires juridiques (2)** et la **santé (1)**.

Ces entreprises sont principalement entrées en contact avec hub.brussels grâce à sa plateforme **why.brussels**, ses clusters, ses bureaux économiques à l'étranger et sa visibilité lors de missions économiques et salons internationaux.

La stratégie city marketing régionale a également été renforcée, avec une approche plus ciblée et des campagnes mettant en avant l'identité unique de Bruxelles : un centre d'innovation, une capitale cosmopolite et un hub économique ouvert sur le monde.

67

événements export, qui ont attiré 1.147 entreprises

32

événements organisés à la Brussels House Milan et 111 entreprises accompagnées par notre délégué économique sur place

2.449

entrepreneur-e-s accompagné-e-s par nos bureaux à l'étranger

8.

hub.brussels,
observatrice
éclairée de
l'économie
bruxelloise

Parce qu'elle est partisane de l'adage « comprendre pour mieux agir », notre Agence joue également un rôle essentiel dans l'analyse et l'observation de l'entrepreneuriat bruxellois. Grâce à son expertise en recherche et en collecte de données quantitatives et qualitatives, hub.brussels fournit aux pouvoirs publics, aux entreprises et aux acteurs économiques des études approfondies, des recommandations stratégiques et des outils d'aide à la décision.

En 2024, hub.brussels a renforcé son rôle d'experte du tissu entrepreneurial, en développant une connaissance plus fine des dynamiques entrepreneuriales, en identifiant les tendances émergentes et en facilitant la prise de décision pour l'ensemble de l'écosystème économique bruxellois.

8.1 Décrypter l'économie régionale pour mieux la structurer

L'un des piliers de cette mission d'observation repose sur l'**identification et l'analyse des enjeux économiques majeurs**. En 2024, notre équipe d'analystes socio-économiques a poursuivi son travail d'exploration des tendances entrepreneuriales, en développant des études stratégiques utiles aux pouvoirs publics et aux professionnel·le·s de l'accompagnement.



Chaque sujet étudié vise à répondre à une question clé : quels leviers activer pour renforcer la résilience, la durabilité et la compétitivité des entreprises bruxelloises ? Dans cet objectif, hub.brussels a notamment publié son **rapport sur la démographie des entreprises**, une étude annuelle qui analyse les tendances de création et de cessation d'activité en Région bruxelloise. Ce rapport offre un état des lieux précis de l'entrepreneuriat local, en mettant en évidence les secteurs en croissance et les défis rencontrés par les nouvelles entreprises.

8.2 Collecter et valoriser les données économiques

L'accès à des données de qualité est essentiel pour élaborer des stratégies économiques efficaces. hub.brussels s'appuie sur une approche mixte, combinant données quantitatives (propres ou de partenaires) et qualitatives (benchmarks, enquêtes et groupes de discussions) pour brosser un portrait détaillé de l'entrepreneuriat à Bruxelles.

En 2024, l'Agence a encore renforcé ses outils de collecte et d'analyse des données recueillies notamment par ses collaborateurs et collaboratrices de terrain ainsi que par des capteurs de flux répartis dans nombre de noyaux commerçants. Le **baromètre annuel des quartiers commerçants** a par exemple fourni une cartographie détaillée de l'évolution des commerces à Bruxelles, de la fréquentation piétonne des quartiers commerçants et du ressenti des commerçants et chaland,

permettant d'identifier les zones en difficulté et celles en plein essor, ainsi que des suggestions d'évolution.

Afin de renforcer sa veille stratégique, l'Agence s'appuie également depuis 2024 sur un outil de veille renforcé par l'intelligence artificielle.



8.3 Produire des analyses et recommandations stratégiques

Cette année, hub.brussels a mis l'accent sur une présentation plus impactante et plus accessible de ses travaux, afin de faciliter leur appropriation par les différents publics. Des présentations et ateliers ont été organisés pour accompagner la compréhension et l'exploitation des résultats.



Le **Bilan du commerce extérieur bruxellois** a entre autres permis de mieux comprendre les échanges commerciaux de la Région et d'identifier les opportunités et les défis liés à l'exportation. Ce rapport a fourni des données précieuses aux entreprises souhaitant se positionner sur les marchés étrangers, tout en mettant en lumière les secteurs les plus porteurs et les marchés à fort potentiel.

Nos experts ont également mené une **étude inédite sur l'offre en distributeurs de billets (ATM)** à

Bruxelles. Ses conclusions mettent en évidence les inégalités d'accès au cash dans certains quartiers. Cette analyse a permis d'identifier les zones où l'offre de distributeurs automatiques est insuffisante et d'émettre des recommandations aux organismes et pouvoirs publics fédéraux, régionaux et communaux ainsi qu'aux opérateurs, pour garantir un meilleur accès aux ATM cash in et cash out pour les habitant-e-s, les usager-e-s et les commerçant-e-s bruxellois-es.

4.500

enquêtes de terrain réalisées en 2024

23.579

points de vente monitorés en 2024

50

quartiers passés sous la loupe

65

capteurs de flux piétons

 Retrouvez l'article de BX1 : **« Les Bruxellois insatisfaits de la disponibilité des distributeurs de cash »**

9.

Vers une
agence
publique
inspirante
et innovante

Pour pouvoir offrir le meilleur accompagnement possible aux entreprises, hub.brussels doit s'assurer de pouvoir compter sur des équipes motivées et impliquées. En 2024, l'Agence a donc poursuivi sa transformation interne pour favoriser l'innovation, améliorer le bien-être des équipes et renforcer l'agilité organisationnelle.

Cette dynamique repose sur trois axes principaux :

- ✓ **Offrir des opportunités de développement professionnel pour attirer et fidéliser les talents**
- ✓ **Mettre le bien-être des collaborateur·rices au cœur de son fonctionnement**
- ✓ **Favoriser des modes de travail plus flexibles et inclusifs**

Ces actions s'inscrivent dans la volonté de hub.brussels d'être une administration publique performante et humaine, à l'image des valeurs qu'elle promeut auprès des entrepreneur·e·s bruxellois·es.

9.1 L'opportunité d'évoluer et de se révéler

Attirer des talents et permettre à son personnel de se développer est un enjeu clé pour hub.brussels. En 2024, l'Agence a renforcé ses actions pour **favoriser la montée en compétences et offrir des parcours professionnels enrichissants**.

Le programme Shifting Academy a été consolidé pour proposer aux équipes des formations adaptées aux enjeux

économiques actuels, notamment en matière de transition numérique, d'innovation entrepreneuriale et d'accompagnement des entreprises en mutation. Ces sessions ont permis aux employé·e·s d'acquérir de nouvelles expertises et de renforcer ainsi leur capacité à guider efficacement les entreprises.

Par ailleurs, hub.brussels encourage les collaborateurs·rices à évoluer au sein de l'Agence. Cette approche permet de **valoriser les compétences transversales**, d'encourager le

développement professionnel et de garantir une gestion plus agile des ressources humaines.

23 activités bien-être organisées en 2024, dont 11 initiatives portées par des hubsters

9.2 L'inclusion en clef de voûte

hub.brussels place le bien-être de ses équipes au cœur de son fonctionnement. En 2024, l'Agence a multiplié les initiatives pour **favoriser un environnement de travail inclusif, équilibré et stimulant.**

L'initiative **hub.inclusion** a été développée pour garantir **l'égalité des chances et la diversité au sein de l'Agence.** Des actions concrètes ont été mises en place, comme des formations sur le respect de la diversité et l'inclusion, ainsi qu'un accompagnement spécifique pour assurer **des processus de recrutement plus équitables.**

Janvier a marqué le lancement du 2^{ème} Plan diversité hub.inclusion, avec pour objectif d'aller encore plus loin dans l'intégration et l'inclusion au sein de notre Agence. Une équipe transversale a été mise sur pied en interne pour assurer la diversité ; tous les départements y sont représentés et les parités linguistiques et de genre scrupuleusement respectées.

Concrètement, l'Agence a notamment veillé à instaurer **la parité dans ses organes de gestion.** En 2024, **63 % du personnel de hub.brussels étaient des femmes.**



Au niveau de **l'accessibilité**, une procédure d'engagement pour les personnes en situation de **handicap** (aménagement raisonnable) a été mise en place.

L'Agence prend également une part active à diverses initiatives régionales telles que la Pride week, portée par le réseau everyone.brussels, et participe à un projet de recherche financé par Innoviris et mené par l'ULB en collaboration avec le service Diversité d'Actiris, afin de pouvoir mesurer l'impact de son **plan d'action** diversité interne. To be continued!

75,7 %

de participation à la formation sur la lutte contre les discriminations au travail

14

news publiées sur l'intranet traitant de la diversité

9.3 Flexibilité et agilité

En 2024, hub.brussels a renforcé la **flexibilité de son organisation** et l'**accessibilité de ses services**, afin de mieux répondre aux besoins des entrepreneur-e-s bruxellois-es.



L'Agence a ainsi obtenu le **Label Kids Friendly**, reconnaissant ses efforts pour **accueillir les parents entrepreneurs** avec leurs enfants. Elle a aménagé ses espaces d'accueil pour offrir un **environnement sûr et adapté aux familles**, avec un espace de jeu, une salle d'allaitement, des toilettes pour

enfants, une table à langer et des emplacements pour vélos cargo et véhicules familiaux. Cette démarche s'inscrit dans le **plan bruxellois de soutien aux familles monoparentales, qui vise à faciliter l'accès à l'entrepreneuriat à toutes et tous**.

Dans une optique d'amélioration continue, hub.brussels a également renforcé l'**adaptation de ses services aux besoins réels de ses bénéficiaires**, en intégrant une **approche UX (expérience utilisateur)**. Avec l'aide des **designers de services**, l'Agence a repensé certains parcours et outils pour garantir une **accessibilité et une efficacité accrues**. Cette méthodologie place les entrepreneur-e-s au cœur du développement des services et permet de mieux répondre à leurs attentes.

En 2024, le programme régional OPTIris, qui ambitionne d'améliorer l'efficacité des institutions publiques bruxelloises en optimisant leurs ressources et en renforçant la collaboration, a été consolidé. Objectif : économiser 60 millions d'euros par an en mutualisant les services, rationalisant les bureaux et professionnalisant les achats. hub.brussels est partie prenante de 15 projets dont 2 sous sa responsabilité, contribuant activement à une administration plus performante et cohérente.

Enfin, l'Agence a mis en place un **reporting structuré** permettant un **suivi précis de l'affectation des budgets et des ressources humaines**. Grâce à cet outil, l'Agence peut ajuster ses moyens plus rapidement et assurer une **gestion transparente et performante** de ses actions.

10.

Conclusion

Forte des avancées réalisées en 2024, hub.brussels entame 2025 avec l'ambition **de poursuivre et d'amplifier ses efforts pour transformer l'économie bruxelloise**. L'Agence s'engage à anticiper les tendances économiques et à répondre aux besoins des entrepreneur·e·s avec des solutions adaptées, innovantes et accessibles.

L'année à venir sera marquée par une **digitalisation accrue de nos services** combinée à un renforcement de nos actions de terrain et une meilleure coordination avec les partenaires régionaux et internationaux. L'amélioration des outils numériques facilitera encore davantage l'accès aux services et aux financements, tandis que de nouvelles initiatives soutiendront les entreprises dans leur transition vers des modèles plus durables. Bruxelles continuera d'affirmer son attractivité à l'international, en attirant des investisseurs et en ouvrant de

nouveaux marchés aux exportateurs, dans un climat international devenu plus complexe et nécessitant plus que jamais de se diversifier.

hub.brussels poursuivra également son travail **d'observation et d'analyse de l'entrepreneuriat régional**, en affinant ses études et ses baromètres stratégiques. L'objectif est de fournir aux décideurs·euses et aux entrepreneur·e·s **des données précises et des recommandations concrètes**, afin d'orienter plus efficacement les politiques économiques et les dispositifs d'accompagnement.

L'année 2025 s'annonce comme une année d'opportunités et d'accélération. En consolidant ses acquis et en déployant de nouvelles stratégies, hub.brussels ambitionne de faire de Bruxelles **une capitale économique exemplaire, résiliente et attractive pour toutes et tous**.

Annexes

Annexe 1

Plan opérationnel 2024

Table des matières	2
1. Introduction	3
2. Stratégie 2024-2029 de hub.brussels	4
3. Services de hub.brussels.....	4
4. Plan opérationnel 2024	5
5. Focus sur le plan d'action international.....	13
6. Budgets annuels 2024	15
Annexe 1 : Objectifs stratégiques à 5 ans et déclinaison en objectifs opérationnels pour 2024	16
Annexe 2 : Plan d'action international 2024.....	21

1. Introduction

1.1 Cadre

Ce plan opérationnel 2024 se situe dans le cadre de la nouvelle Ordonnance réorganisant l'Agence et son nouveau contrat de gestion 2024-2029.

La nouvelle Ordonnance

Le 3 juillet 2017, le Gouvernement a constitué l'Agence Bruxelloise pour l'Accompagnement de l'Entreprise, sous la forme d'une société anonyme de droit public à finalité sociale.

La société anonyme à finalité sociale n'existant plus comme telle dans le nouveau Code des Sociétés et Associations, une nouvelle forme juridique a dû être choisie. Le choix a été fait de donner désormais à l'Agence la forme d'une entreprise publique.

Il en résulte une nouvelle Ordonnance, réorganisant le fonctionnement et les missions de l'Agence, promulguée en date du 23 novembre 2023.

Le nouveau contrat de gestion

Le deuxième contrat de gestion de l'Agence a été approuvé par le CA en date du 19 décembre 2023¹. Il contient notamment les missions de l'Agence au sens de l'Ordonnance précitée et la stratégie à 5 ans de l'Agence, concrétisée par un ensemble d'objectifs stratégiques et leurs ambitions, répondant aux grands enjeux socioéconomiques auxquels l'Agence devra répondre dans les prochaines années.

Le plan opérationnel 2024

Ce plan opérationnel 2024 décrira la manière dont l'Agence compte assurer en 2024 l'exécution de ses missions et l'opérationnalisation des objectifs stratégiques listés dans le contrat de gestion ainsi que les moyens qu'elle y affecte.

Chaque objectif opérationnel sera assorti d'indicateurs de réalisation et de leurs valeurs cibles à atteindre en 2024.

¹ Le contrat doit encore être approuvé par le Gouvernement et entrera en vigueur après son approbation par arrêté du Gouvernement et à la date fixée par cet arrêté

1.2 Contexte budgétaire régional

Le Gouvernement bruxellois prévoit de réduire le déficit régional de quelques 150 millions d'euros par rapport à 2023. En conséquence le budget régional 2024 s'inscrit dans un cadre de restriction et les économies demandées à hub.brussels en 2024 sont de 5% sur les frais de fonctionnement, 10% sur les frais d'investissement et 3% sur les frais de personnel. Cela représente une économie de l'ordre de 1,73 millions €.

En parallèle, l'Agence doit tenir compte en 2024 d'une baisse des recettes des missions à financement externe et d'une augmentation barémique des salaires liée au mécanisme de la carrière fonctionnelle.

2. Stratégie 2024-2029 de hub.brussels

« Bruxelles, capitale de l'entrepreneuriat durable au service de toutes et tous », telle est la vision de l'Agence.

En tant que service public soutenant l'entrepreneuriat en bonne intelligence avec son écosystème (dont le secteur privé), hub.brussels informe et accompagne les entreprises. En parallèle, elle coordonne les structures d'accompagnement subventionnées par la Région bruxelloise, promeut Bruxelles et ses entreprises à l'international et informe le Gouvernement en matière d'entrepreneuriat.

Les **objectifs stratégiques** du contrat de gestion 2024-2029 sont :

1. Soutenir l'économie bruxelloise dans sa transformation durable
2. Être l'actrice publique de référence pour l'information et l'orientation au sein de l'écosystème de l'entrepreneuriat à Bruxelles
3. Assurer l'accessibilité maximale de toutes et tous à l'entrepreneuriat
4. Renforcer le poids de Bruxelles à l'international
5. Confirmer hub.brussels comme organisme public inspirant, attractif et innovant

3. Services de hub.brussels

Les activités régulières réalisées par hub.brussels au bénéfice de l'entrepreneuriat bruxellois dans le cadre de ses missions se classent selon 6 grands services :

- a) **Le Service d'information de première ligne et orientation** assure une accessibilité maximale à l'entrepreneuriat quelle que soit la question posée ;
- b) **Le Service de soutien des entreprises dans la transition économique** veille à soutenir, faciliter et accélérer cette transition ;

- c) **Le Service de fédération et structuration de l'écosystème régional** regroupe les activités de coordination de réseaux et fédération de l'écosystème régional afin de garantir à tous.tes une offre de services qualitative, claire et accessible ;
- d) **Le Service de représentation et promotion de la Région de Bruxelles-Capitale** se charge notamment de la mission de promotion du commerce extérieur ;
- e) **Le Service d'appui au Gouvernement bruxellois par la veille et les études** propose des informations, recommandations et analyses à destination du Gouvernement et de l'Agence aux fins d'adapter au mieux les politiques aux besoins des bénéficiaires ;
- f) **Le Service de support transversal** reprend les activités qui ne sont pas adressées directement aux bénéficiaires, mais qui sont indispensables à l'exercice des prestations proposées à ceux-ci.

4. Plan opérationnel 2024

Les objectifs stratégiques de hub.brussels sont enrichis chaque année par des objectifs opérationnels annuels, à considérer comme un ensemble de points focaux qui seront pris en considération dans la réalisation des services et activités de hub.brussels. Le détail de cette stratégie est reprise en annexe 1 (pg 16).

Les tableaux suivants reprennent les 6 services de l'Agence

- En détaillant les **activités** qui les constituent et les principaux livrables que ces activités proposent aux bénéficiaires ;
- Montrent au sein de quelles activités les **objectifs opérationnels annuels 2024** seront pris en considération ;
- Et font, via ces objectifs opérationnels, le lien avec les **objectifs stratégiques** correspondants².

² La numérotation des objectifs opérationnels repris dans les tableaux de ce plan opérationnel permet de faire le lien avec les objectifs stratégiques du tableau reprenant la stratégie à 5 ans de hub.brussels en annexe 1 :
Par exemple « 2.1. Enrichir le site d'information en matière d'ICC, d'artisans et de commerce à international » est l'objectif opérationnel n°1 au sein de l'objectif stratégique n°2.

a) Service d'information de première ligne et orientation

Ce service contribue aux objectifs stratégiques 1, 2 et 3 (voir la stratégie à 5 ans de hub.brussels en annexe 1)

Activités	Principaux livrables au service des bénéficiaires	En 2024, ces activités auront comme focus les objectifs opérationnels suivants :
Assurer le guichet unique de l'entreprise à Bruxelles	<ul style="list-style-type: none"> • Guichet physique et digital pour les porteurs et porteuses de projets économiques • Guichet « why.brussels » pour les investisseurs étrangers 	<p>2.1. Enrichir le site d'information en matière d'ICC, d'artisans, de commerce et à l'international</p> <p>3.3. Elargir les collaborations avec les communautés issues de la diversité</p>
Fournir des renseignements généraux et thématiques	<ul style="list-style-type: none"> • Renseignements d'expertise • Renseignements sur les programmes européens • Renseignements pour les commerces • Renseignements à l'export 	
Diffuser proactivement des informations sur le terrain	<ul style="list-style-type: none"> • Diffusion d'informations porte à porte par l'équipe de terrain 	3.5. Finaliser la conversion des collaborateur.rices de terrain en vue d'assurer la mission d'information dans les quartiers
Fournir des outils d'information et d'orientation	<ul style="list-style-type: none"> • Articles d'information • Vidéos et tutoriels d'information • Guides et brochures d'information 	<p>2.1. Enrichir le site d'information en matière d'ICC, d'artisans et de commerce à international</p> <p>3.4 Informer et outiller les entrepreneurs pour pallier la suppression de l'accès à la gestion</p>
Développer et proposer des outils d'autodiagnostic	<ul style="list-style-type: none"> • Autodiagnostic « Retail 360° » • Autodiagnostic « Transition » • Autodiagnostic « Transformation digitale » • Autodiagnostic « Testing produit » 	1.1 Proposer une chaine de valeur de soutien à la TE à différentes étapes, incluant sensibilisation, information, (auto)diagnostic et accompagnement, et mesuré par un reporting
Organiser des séances d'information et d'orientation	<ul style="list-style-type: none"> • Séances d'information et d'orientation générales à propos le l'entrepreneuriat • Séances d'information et d'orientation spécialisées (commerces, transition économique, programmes européens, urbanisme et environnement, rencontres avec le réseau des CEC) ou adaptées à certains publics-cibles 	<p>3.4 Informer et outiller les entrepreneurs pour pallier la suppression de l'accès à la gestion</p> <p>3.6. Mettre en œuvre le programme de soutien à l'entrepreneuriat des primo arrivant.es</p>

Organiser des campagnes de sensibilisation	<ul style="list-style-type: none"> • Sensibilisation à la transition économique • Sensibilisation à l'entrepreneuriat inclusif 	<p>1.1 Proposer une chaîne de valeur de soutien à la TE à différentes étapes, incluant sensibilisation, information, (auto)diagnostic et accompagnement, et mesuré par un reporting</p> <p>1.2. Opérationnaliser le projet Refresh</p> <p>3.1. Élaborer un programme d'actions en vue de réduire la fracture numérique des entrepreneurs</p> <p>3.7. Booster le volet export dans les actions WIB</p>
--	--	---

b) Service de soutien des entreprises dans la transition économique

Ce service contribue aux objectifs stratégiques 1, 3 et 4 (voir la stratégie à 5 ans de hub.brussels en annexe 1)

Activités	Principaux livrables	En 2024, ces activités auront comme focus les objectifs opérationnels suivants :
Proposer et animer des programmes d'incubation et d'accélération	<ul style="list-style-type: none"> • Incubation secteur technologies de la santé : MedTech • Incubation Retail & horeca : Kokottes, Auberges espagnoles • Incubation - business modèles durables : Greenlab • Incubation d'investisseurs étrangers 	<p>1.11 Pérenniser l'accélérateur MedTech</p> <p>3.9. Élargir le public des incubateurs commerciaux</p>
Proposer et animer des programmes de soutien à des secteurs et publics-cibles spécifiques	<ul style="list-style-type: none"> • Soutien aux Grands Dossiers Prioritaires • Soutien aux cibles les plus déconnectées de la transition • Soutien aux cibles les plus fragiles • Soutien aux commerçants • Soutien aux investisseurs étrangers (démarches d'enregistrement, recherche de localisation, mises en relation, etc.) • Soutien à l'export • Soutien dans certaines thématiques (aides publiques, urbanisme, environnement, financement, RDI, etc.) 	<p>1.2. Opérationnaliser le projet Refresh</p> <p>1.6. Exécuter les premières mesures du plan d'action ICC</p> <p>1.7. Poursuivre l'opérationnalisation du plan Artisans</p> <p>1.9 Mettre en place un Cluster Food & Beverage</p> <p>1.10 Mettre en place le projet B-Earth</p> <p>3.6. Mettre en œuvre le programme de soutien à l'entrepreneuriat des primo arrivant.es</p> <p>3.8. Renforcer le caractère universel de l'accompagnement des commerces et HoReCa, en s'appuyant notamment sur le réseau d'accompagnement local et le programme Refresh</p>

	<ul style="list-style-type: none"> • Soutien à la participation aux programmes et financements européens • Soutien aux membres des clusters 	<p>4.1 Renforcer l'accompagnement des neo-exportateurs</p> <p>4.5. Promouvoir, évaluer et confirmer le guichet unique et le Welcome Package pour les investisseurs étrangers</p>
Soutenir l'adaptation des entreprises	<ul style="list-style-type: none"> • Soutien personnalisé en transition économique • Séminaires et ateliers thématiques en transition économique 	<p>1.1 Proposer une chaîne de valeur de soutien à la TE à différentes étapes, incluant sensibilisation, information, (auto)diagnostic et accompagnement, et mesuré par un reporting</p> <p>1.5 Définir un programme d'action de promotion à la TE dans les bureaux à l'étranger</p>

c) Service de fédération et structuration de l'écosystème régional

Ce service contribue aux objectifs stratégiques 1, 2, 3 et 4 (voir la stratégie à 5 ans de hub.brussels en annexe 1)

Activités	Principaux livrables	En 2024, ces activités auront comme focus les objectifs opérationnels suivants :
Coordination de plateformes économiques régionales	<ul style="list-style-type: none"> • Conseil de Coordination Economique • Plateforme Agile • Coordination de la Plateforme sectorielle ICC 	<p>1.6. Exécuter les premières mesures du plan d'action ICC</p> <p>1.8 Poursuivre la mise en oeuvre de l'élargissement de la plateforme AGILE et assurer la bonne exécution de ses missions</p>
Partenariats et collaborations avec les acteurs institutionnels régionaux et communaux	<ul style="list-style-type: none"> • Coordination et accompagnement de chantiers d'envergure régionale, par exemple Chantier Toots Thielemans • Coordination du NCP Brussels • Soutien à BEE pour l'octroi de financements publics via les appels à projets et les subsides facultatifs • Conventions-Cadres (Actiris, Port, Cité des Métiers, perspective.brussels, etc.) • Coordination du Programme Shifting Economy 	<p>1.1 Proposer une chaîne de valeur de soutien à la TE à différentes étapes, incluant sensibilisation, information, (auto)diagnostic et accompagnement, et mesuré par un reporting</p> <p>2.6 Structurer davantage les collaborations avec les acteurs des 3 piliers</p> <p>3.2. Développer la dynamique économique du quartier Gare du Midi</p>

		3.3 Elargir les collaborations avec les communautés issues de la diversité
Coordination de réseaux de partenaires et d'entreprises	<ul style="list-style-type: none"> • Coordination des réseaux WIB, YET, économie circulaire, digitalisation, entrepreneuriat social • Coordination du réseau des partenaires locaux • Coordination du réseau des partenaires de notre service d'info • Coordination de l'accompagnement subventionné (Guichets d'économie locale, incubateurs publics, etc.) • Coordination des clusters 	1.1 Proposer une chaîne de valeur de soutien à la TE à différentes étapes, incluant sensibilisation, information, (auto)diagnostic et accompagnement, et mesuré par un reporting 1.3. Développer l'Academy TE 1.9 Mettre en place un Cluster Food & Beverage 2.2 Renforcer la collaboration et/ou la coordination avec les acteurs privés notamment subventionnés via une meilleure complémentarité des services 2.5. Clarifier les conditions d'accès aux différents services d'accompagnement offerts par les partenaires de soutien aux entreprises
Elaboration de stratégies concertées	<ul style="list-style-type: none"> • Stratégies commerce extérieur (stratégies quinquennales de renforcement de Bruxelles à l'étranger) 	4.2. Lancer la stratégie quinquennale de renforcement du poids économique de Bruxelles à l'international 4.4 Renforcer l'accord de collaboration interrégional entre les 3 TPO (Trade Promotion Organisations) belges
Single Point of Contact régional	<ul style="list-style-type: none"> • Facilitateur "grandes entreprises" et fédérations sectorielles • SPOC des partenaires locaux et quartiers commerçants • SPOC pour les Grands Dossiers Prioritaires 	1.1 Proposer une chaîne de valeur de soutien à la TE à différentes étapes, incluant sensibilisation, information, (auto)diagnostic et accompagnement, et mesuré par un reporting

d) Service de représentation et promotion de la RBC

Ce service contribue aux objectifs stratégiques 1 et 4 (voir la stratégie à 5 ans de hub.brussels en annexe 1)

Activités	Principaux livrables	En 2024, ces activités auront comme focus les objectifs opérationnels suivants :
Représentation de la RBC auprès des partenaires publics et privés	<ul style="list-style-type: none"> • Mandats et sièges au sein de conseils d'administration ou d'autres instances • Participation à des actions organisées par les partenaires (représentations ponctuelles dans des jurys, des groupes de travail, etc.) 	
Diplomatie économique	<ul style="list-style-type: none"> • Réseau de bureaux à l'étranger : gestion des relations FIT & Awex, screening des postes à l'étranger, suivi opérationnel des CEC, etc. • Représentation diplomatique et protocolaire • Visites d'Etat 	<p>4.3. Intégrer l'image de marque unique et la stratégie de city-marketing dans les bureaux et actions à l'étranger</p> <p>4.6 Former les CEC à l'élargissement de leurs compétences (tourisme, culture, diplomatie, académique)</p>
Promotion du commerce extérieur	<ul style="list-style-type: none"> • Détection d'opportunités d'affaires (Prospection d'acheteurs étrangers, Veille opportunités d'affaire, etc.) • Missions économiques et princières à l'étranger • Présence régionale sur Foires et Salons à l'étranger • Vitrines de l'entrepreneuriat bruxellois (Brussels Houses, pop-up stores à l'export) 	<p>1.4 Développer des critères de sélection en vue de prioriser les demandes de participation aux actions collectives internationales à places limitées</p> <p>4.2. Lancer la stratégie quinquennale de renforcement du poids économique de Bruxelles à l'international</p> <p>4.8. Lancer la programmation de la Brussels House à Barcelone</p>
Attraction des investissements étrangers	<ul style="list-style-type: none"> • Prospection d'entreprises étrangères • Valorisation et promotion de l'attractivité de la Région (Brussels days, actions image de Bruxelles, etc.) 	<p>4.7. Veiller à la valorisation de la RBC dans les classements internationaux relatifs à la transition économique et à la création d'entreprises</p>

e) Service d'appui au Gouvernement par la veille et les études

Ce service contribue aux objectifs stratégiques 3 et 4 (voir la stratégie à 5 ans de hub.brussels en annexe 1)

Activités	Principaux livrables	En 2024, ces activités auront comme focus les objectifs opérationnels suivants :
Aide à la décision du GRBC	<ul style="list-style-type: none"> • Analyses et études spécifiques (Liste des besoins, diagnostics économiques, etc.) • Avis et recommandations • Soutien au travail parlementaire 	3.2. Développer la dynamique économique du quartier Gare du Midi
Recueil et traitement des données	<ul style="list-style-type: none"> • Récolte de données sur terrain et via acquisition de bases de données (comptage flux piétons, enquêtes et sondages, etc.) • Traitement et analyses de données (analytics.brussels, cartographies, etc.) 	
Veille	<ul style="list-style-type: none"> • Veille thématique (veille du service d'information, des quartiers commerçants, des marchés internationaux, etc) 	4.7. Veiller à la valorisation de la RBC dans les classements internationaux relatifs à la transition économique et à la création d'entreprises
Analyse de l'économie bruxelloise	<ul style="list-style-type: none"> • Analyses "entreprises" • Analyses "commerce" • Analyses "inclusion" • Analyses "sectorielles" • Analyses "transition" • Analyses "internationales" 	
Partage des connaissances	<ul style="list-style-type: none"> • Diffusion des connaissances via divers canaux (dont la plateforme analytics.brussels) 	

f) Service de support transversal

Ce service contribue directement aux objectifs stratégiques 2, 4 et 5 (voir la stratégie à 5 ans de hub.brussels en annexe 1) et, de par sa nature transversale, indirectement à tous les objectifs stratégiques de hub.brussels.

Activités	Principaux livrables	En 2024, ces activités auront comme focus les objectifs opérationnels suivants :
Gestion des connaissances	<ul style="list-style-type: none"> • Valorisation des connaissances (Bibliothèque des savoirs, vulgarisation scientifique, etc.) 	
Gestion de l'innovation	<ul style="list-style-type: none"> • Recherche de financements européens • Design de service et d'espaces • Support en Intelligence collective • Gestion de projets 	
Gestion financière	<ul style="list-style-type: none"> • Comptabilité et budgets 	
Gestion des Ressources Humaines	<ul style="list-style-type: none"> • Plans de formation, paie, gestion RH 	5.2. Délivrer un programme de formation interne en TE 5.5. Mettre en place un programme de formation des nouveaux People Managers
Gestion de la Gouvernance	<ul style="list-style-type: none"> • CRM, RSE, juridique, contrôle interne, contrôle de gestion, PMO 	5.6. Préparer un nouvel environnement CRM répondant à nos besoins 5.3. Implémenter une culture d'analyse d'impact et un premier set d'indicateurs
Gestion Logistique et IT	<ul style="list-style-type: none"> • Logistique interne et IT 	5.7 Obtenir le label « Kids friendly »
Gestion de la communication et du marketing	<ul style="list-style-type: none"> • Communication interne et externe, marketing 	2.3. Organiser des campagnes de notoriété de hub en se fondant sur la connaissance des profils types des entrepreneurs bruxellois 2.4. Fusionner les marques 1819 et hub.brussels 4.3. Intégrer l'image de marque unique et la stratégie de city-marketing dans les bureaux et actions à l'étranger
Management	<ul style="list-style-type: none"> • Pilotage stratégique et opérationnel 	5.1 Contribuer au programme Optiris 5.4. Mettre en place un reporting de suivi d'affectation des ressources (budgets et RH)

5. Focus sur le plan d'action international

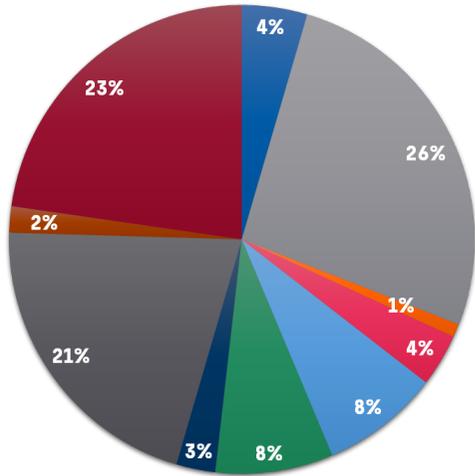
Ce chapitre est destiné à donner un éclairage spécifique sur les projets de hub.brussels prévus en 2024 sur le plan international, en réponse à l'**objectif stratégique 4 « Renforcer le poids de Bruxelles à l'international »** qui ambitionne notamment d'organiser des actions collectives internationales dans les secteurs à haut potentiel d'exportation et dans des zones d'intérêt économique avéré.

Le tableau en annexe 2 (pg 21) reprend tous ces projets en mentionnant entre autres leur description, leur destination géographique et le secteur d'activité visé. Il s'agit d'actions visant la promotion des exportations bruxelloises et d'actions visant l'attraction d'investissements étrangers.

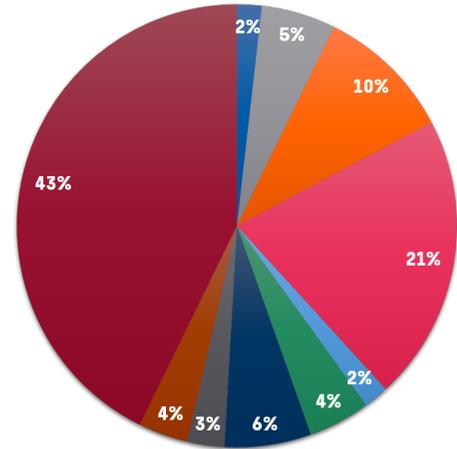
Dans un contexte de Shifting economy qui accorde une importance à l'empreinte écologique des actions, d'inflation au niveau mondial et du focus stratégique sur la néo exportation, les mesures suivantes ont été prévues :

- Nous nous concentrons davantage sur le marché européen (64% des actions), car la grande exportation devient du coup plus onéreuse pour nos PME/TPE. Cette concentration sur l'Europe correspond également aux principes de la politique de Shifting.economy de la Région bruxelloise et à la stratégie de soutien de la néo-exportation de hub.brussels.
- Nous avons prévu plus d'actions multisectorielles que d'habitude (43% des actions) de manière à maximiser l'efficacité de nos activités à l'étranger.
- Nous organisons davantage de séminaires/webinaires et d'invitations d'acheteurs (27% des actions), de telles actions ne demandant aucun investissement financier de la part des entreprises bruxelloises.

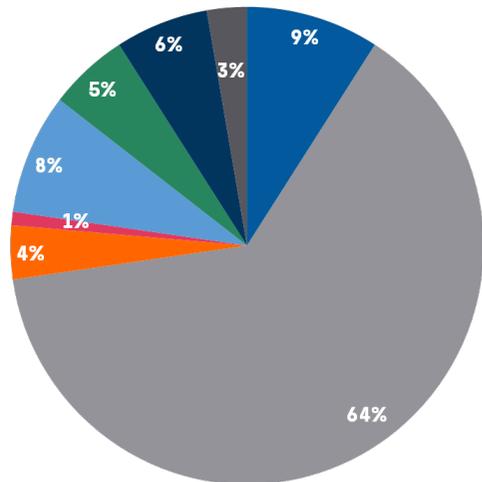
Les graphiques suivants donnent la répartition des actions par zone géographique, par secteur économique et par type d'action.



- Buyer Invitation
- Economic Mission
- Investor invitation
- Official Mission
- Promotional Event
- Prospection
- Road show
- Trade Show
- Brokerage Event
- Webinar / Seminar

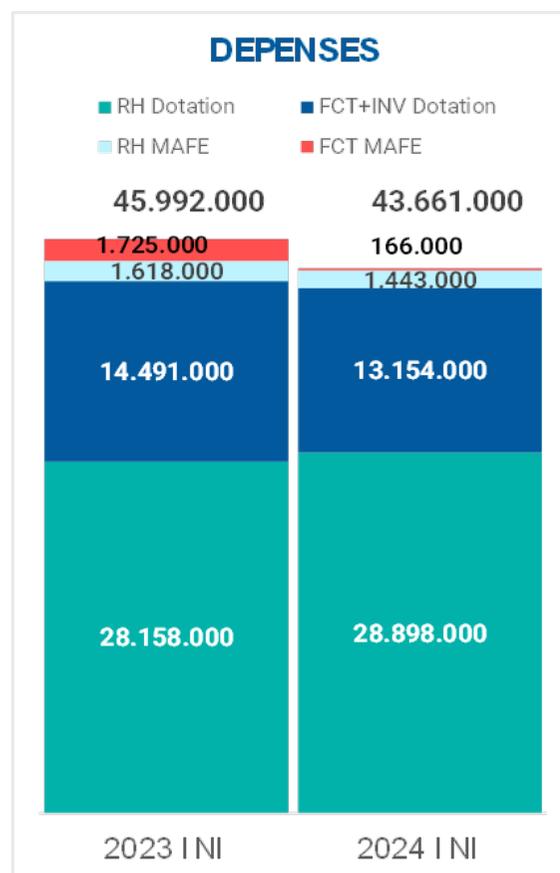


- Cleantech - Environment
- Construction
- Creative & Cultural Industry
- Digital Technologies
- Fashion & Design
- Finance - Fintech - Insurance
- Food and Beverage
- Legal - Public Affairs
- Life Science
- Multimarket



- Asia
- Europe
- Middle East
- North Africa
- North America
- South America
- Sub-saharan Africa
- World

6. Budgets annuels 2024



Légende :

- Dotation 12 : Budget Cabinet Trachte
- Dotation 13 : Budget Cabinet Persoons
- MAFE = Missions à financement externe
- FCT = Frais de fonctionnement
- INV = Frais d'investissement

Annexe 1 : Objectifs stratégiques à 5 ans et déclinaison en objectifs opérationnels pour 2024

Objectifs stratégiques	Ambitions à 5 ans des objectifs stratégiques	N° OO	Déclinaison annuelle : Objectifs opérationnels 2024
<p>OS 1 Soutenir l'économie bruxelloise dans sa transformation durable</p> <p>KPI</p> <ul style="list-style-type: none"> • Nombre d'entreprises soutenues en transition économique • Nombre d'entreprises soutenues devenant exemplaires • Nombre d'actions TE des CEC 	<p>Pour répondre aux enjeux suivants :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Contribuer à ce que l'économie bruxelloise améliore la qualité de vie à Bruxelles • Renforcer la résilience des entreprises à Bruxelles • Contribuer aux Objectifs de Développement Durable de l'ONU • Faire reconnaître Bruxelles comme Capitale de la transition économique et comme source d'inspiration à l'étranger • Prendre en compte le respect des droits humains lors des accompagnements à l'étranger <p>hub.brussels ambitionne de :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Contribuer à la mise en œuvre de la Shifting Economy • Développer son expertise en transition économique • Sensibiliser et informer tous les entrepreneur.e.s sur les enjeux de la transition économique • Mettre à disposition de tous.tes les entrepreneur.e.s un soutien en transition économique • Développer des outils pour autonomiser les entreprises face aux obligations et défis des ESG européens. • Soutenir les secteurs prioritaires et le commerce³ 	1.1	Proposer une chaîne de valeur de soutien à la transition économique à différentes étapes, incluant sensibilisation, information, (auto)diagnostic et accompagnement, et mesuré par un reporting
		1.2	Opérationnaliser le projet REFRESH
		1.3	Développer l' « Academy TE »
		1.4	Développer des critères de sélection en vue de prioriser les demandes de participation aux actions collectives internationales à places limitées
		1.5	Définir un programme d'action de promotion de la transition économique dans les bureaux à l'étranger
		1.6	Exécuter les premières mesures du plan d'action ICC
		1.7	Poursuivre l'opérationnalisation du plan Artisans
		1.8	Poursuivre la mise en œuvre de l'élargissement de la plateforme AGILE et assurer la bonne exécution de ses missions
		1.9	Mettre en place un Cluster Food & Beverage (<i>sous réserve d'accord FEDER</i>)

³ Il s'agit des secteurs qui participent à la transition économique, donc notamment ceux des clusters gérés par hub.brussels (digital, santé, économie circulaire, construction durable, hospitalité, gaming et audiovisuel), le secteur de l'artisanat et les industries culturelles et créatives

	<ul style="list-style-type: none"> • Gérer ses incubateurs et accélérateurs • Contribuer au monitoring de la transition économique à Bruxelles • Identifier et contribuer à lever les barrières juridico-administratives à l'économie circulaire 	1.10	Mettre en place le projet B-Earth ⁴ (<i>sous réserve d'accord FEDER</i>)
		1.11	Pérenniser l'accélérateur MedTech ⁵ (post financement FEDER)
<p>OS 2 Être l'actrice publique de référence pour l'information et l'orientation au sein de l'écosystème de l'entrepreneuriat à Bruxelles</p> <p>KPI</p> <ul style="list-style-type: none"> • Taux de croissance du taux de notoriété • Nombre de bénéficiaires informés et orientés • Taux de satisfaction des bénéficiaires par rapport à l'utilité de l'information et de l'orientation 	<p>Pour répondre aux enjeux suivants :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Simplifier le paysage de soutien économique à Bruxelles • Orienter/guider les entrepreneur.e.s vers les solutions les plus adéquates de l'écosystème • Simplifier et faciliter la création et le développement d'entreprises • Placer chaque bénéficiaire sur la voie de la transition économique • Faire bénéficier chaque entrepreneur.e/décideur.euse des connaissances rassemblées par hub.brussels <p>hub.brussels ambitionne de :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Rendre lisible/visible l'offre de soutien aux entrepreneur.e.s • Renforcer la visibilité de l'offre d'accompagnement à l'international pour les entreprises bruxelloises • Sensibiliser les entrepreneur.e.s à l'exportation • Renforcer la marque hub.brussels et sa notoriété • Orienter les bénéficiaires de manière objective et neutre vers les partenaires adéquats • Être l'actrice publique de référence des entreprises à Bruxelles tout au long de leur parcours entrepreneurial 	2.1	Enrichir le site d'information en matière d'ICC, d'artisans et de commerce à l'international
		2.2	Renforcer la collaboration et/ou la coordination avec les acteurs privés notamment subventionnés via une meilleure complémentarité des services
		2.3	Organiser des campagnes de notoriété de hub en se fondant sur la connaissance des profils types des entrepreneurs bruxellois
		2.4	Fusionner les marques 1819 et hub.brussels
		2.5	Clarifier les conditions d'accès aux différents services d'accompagnement offerts par les partenaires subventionnés de soutien aux entreprises, en ce compris ceux de hub.brussels
		2.6	Structurer davantage les collaborations avec les acteurs des 3 piliers ⁶

⁴ BeEarth est projet FEDER pour lequel hub.brussels a remis un dossier de candidature (non encore confirmé). L'objectif de ce projet est de diversifier et augmenter le nombre de projets d'industries urbaines à l'entrée de l'accélérateur greenlab en se basant sur les besoins identifiés.

⁵ Le MedTech Accelerator® est une initiative bruxelloise développée en 2016 par le cluster lifetech.brussels de hub.brussels et soutenue par le FEDER. Avec le MedTech Accelerator®, hub.brussels entend accélérer le potentiel d'innovation HealthTech présent à Bruxelles en capitalisant sur l'expertise, les infrastructures et les écosystèmes disponibles sur le territoire national.

⁶ Les 3 piliers sont Accompagnement, Financement et Localisation

	<ul style="list-style-type: none"> • Développer une veille des acteurs / actions de soutien aux entreprises • Développer la connaissance du tissu entrepreneurial à Bruxelles • Renforcer les partenariats intra et interrégionaux 		
<p>OS 3 Assurer l'accessibilité de toutes et tous à l'entrepreneuriat</p> <p>KPI</p> <ul style="list-style-type: none"> • Nombre d'entreprises soutenues créées en RBC • Nombre d'emplois (salariés) dans les entreprises soutenues créées en RBC • Taux de survie à 1,2,3,4 et 5 ans des entreprises soutenues créées en RBC • Nombre de créateurs de projets économiques faisant partie des publics cibles 	<p>Pour répondre aux enjeux suivants :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Augmenter le nombre d'entreprises/d'emplois créés/soutenus • Permettre à toutes et tous d'envisager l'entrepreneuriat comme moyen d'émancipation • Contribuer à l'augmentation du taux d'emploi des bruxellois • Développer l'économie de proximité • Augmenter le nombre de créateurs de projets économiques parmi les publics les plus éloignés de l'entrepreneuriat <p>hub.brussels ambitionne de :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Développer des campagnes de sensibilisation adaptées à chaque public cible • Encourager une meilleure intégration des femmes dans les activités liées au commerce international • Valoriser la diversité bruxelloise en tant qu'atout économique • Renforcer les partenariats avec les structures de soutien dédiées aux publics cibles • Renforcer notre soutien au développement économique dans les différents quartiers (ex. chantiers) 	3.1	Élaborer un programme d'actions en vue de réduire la fracture numérique des entreprises
		3.2	Développer la dynamique économique du quartier Gare du Midi
		3.3	Elargir les collaborations avec les communautés issues de la diversité
		3.4	Informier et outiller les entrepreneurs pour pallier la suppression de l'accès à la gestion
		3.5	Finaliser la conversion des collaborateurs de terrain en vue d'assurer notre mission d'information dans les quartiers
		3.6	Mettre en œuvre le programme de soutien à l'entrepreneuriat des primo arrivants
		3.7	Booster le volet export dans les actions WIB
		3.8	Renforcer le caractère universel de l'accompagnement des commerces et HoReCa, en s'appuyant notamment sur le réseau d'accompagnement local et le programme Refresh
		3.9	Elargir le public des incubateurs commerciaux
<p>OS 4 Renforcer le poids de Bruxelles à l'international</p>	<p>Pour répondre aux enjeux suivants :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Développer les entreprises bruxelloises grâce à l'exportation • Attirer des investisseurs étrangers dans les secteurs présentant un fort potentiel d'avenir d'emploi en Région de Bruxelles-Capitale 	4.1	Renforcer l'accompagnement des neo-exportateurs
		4.2	Lancer la stratégie quinquennale de renforcement du poids économique de Bruxelles à l'international
		4.3	Intégrer l'image de marque unique et la stratégie de city-marketing dans les bureaux et actions à l'étranger

KPI <ul style="list-style-type: none"> • Nombre d'entreprises soutenues à l'exportation avec succès • Nombre d'entreprises étrangères soutenues implantées en RBC • Nombre d'emplois (salariés) dans les entreprises créées en RBC par les entreprises étrangères soutenues 	<ul style="list-style-type: none"> • Permettre à Bruxelles de peser sur les décisions économiques prises à l'international • Valoriser Bruxelles dans les classements économiques internationaux • Assurer le rayonnement de Bruxelles en tant que Capitale de l'Europe dans le cadre d'actions collectives à l'étranger • Faire des bureaux de hub.brussels à l'étranger des portes d'entrées universelles de la Région <p>hub.brussels ambitionne de :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Offrir un accompagnement personnalisé et un soutien renforcé à l'export • Organiser des actions collectives internationales dans les secteurs à haut potentiel d'exportation et dans des zones d'intérêt économique avéré • Optimiser les localisations de ses bureaux à l'étranger • Donner de la visibilité aux entreprises bruxelloises à l'étranger • Promouvoir la Région sous toutes ses facettes à l'étranger • Renforcer les collaborations intra et interrégionales (accord de collaboration avec les entités régionales et convention cadre avec les acteurs bruxellois internationaux) et internationales (bi & multilatérales) • Préparer davantage les entreprises en amont des actions collectives et en faire le suivi • Intégrer les aspects sociaux et environnementaux dans le choix des actions à l'étranger • Faire des CEC des représentants de la RBC dans toutes ses compétences • Faire de l'export une opportunité chaque fois que possible, clarifier les opportunités de l'exportation et y sensibiliser 	4.4	Renforcer l'accord de collaboration interrégional entre les 3 TPOs (Trade Promotion Organisations) belges
		4.5	Promouvoir, évaluer et confirmer le guichet unique et le Welcome Package pour les investisseurs étrangers
		4.6	Former les CEC à l'élargissement de leurs compétences (tourisme, culture, diplomatie, académique)
		4.7	Veiller à la valorisation de la RBC dans les classements internationaux relatifs à la transition économique et à la création d'entreprises
		4.8	Lancer la programmation de la Brussels House à Barcelone

<p>OS 5</p> <p>Confirmer hub comme organisme public inspirant, attractif et innovant</p> <p>KPI</p> <ul style="list-style-type: none"> • Taux de satisfaction des hubsters par rapport à leur bien-être au travail • Taux de satisfaction de l'ensemble des bénéficiaires en général et des publics-cibles en particulier 	<p>Pour répondre aux enjeux suivants :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Compter comme un modèle d'innovation sociale grâce à l'expertise de ses équipes • Démontrer l'impact positif des actions entreprises sur le bien-être des Bruxellois-es • Inspirer les entrepreneurs et services publics régionaux • Attirer tous les talents sans discrimination au service de l'économie bruxelloise <p>hub.brussels ambitionne de</p> <ul style="list-style-type: none"> • Former et outiller continuellement les hubsters • Simplifier les procédures et la gouvernance • Renforcer encore une culture d'entreprise orientée bénéficiaires • Encourager les pratiques inclusives au sein du personnel • Exploiter les possibilités du digital et de l'AI dans un objectif d'efficacité • Être attentive au bien-être des hubsters • Rester une agence flexible et agile afin de s'adapter rapidement aux besoins et circonstances changeantes • Évaluer le résultat de ses services en continu afin de les faire évoluer en fonction des besoins réels de ses publics-cibles • Développer un marketing adapté à ses publics-cibles 	5.1	Contribuer au programme Optiris
		5.2	Délivrer un programme de formation interne en TE
		5.3	Développer une culture d'analyse d'impact et un premier set d'indicateurs
		5.4	Mettre en place un reporting de suivi d'affectation des ressources (budgets et RH)
		5.5	Mettre en place un programme de formation des nouveaux People Managers
		5.6	Préparer un nouvel environnement CRM répondant à nos besoins
		5.7	Obtenir le label « Kids friendly »

Annexe 2 : Plan d'action international 2024

Légende couleurs

	Actions visant la promotion des exportations bruxelloises
	Actions visant l'attraction d'investissements étrangers
	Actions Mixtes « Invest – Export »
	Actions visant l'innovation des entreprises bruxelloises à travers de partenariats internationaux

Europe du Nord

Mission	Country	City	Month	Type	Sector	Lead	Partner	Shifting Eco	Description
ISM	Germany	Koln	2	Trade Show	Food and Beverage	LAT	FIT	COMINT 8	<p>World's largest trade fair for sweets and snacks, held annually in Cologne, Germany. The next ISM Cologne will be held from January 28-31, 2024.</p> <p>ISM Cologne is a trade fair, so only trade visitors are admitted. This includes buyers of confectionery, food and beverage wholesale, import and purchasing associations.</p> <p>ISM Cologne is a major event for the confectionery and snack industry, and it attracts exhibitors and visitors from all over the world. The trade fair features a wide range of products, including candy, chocolate, biscuits, snacks, and ice cream.</p> <p>hub.brussels will organize a collective stand with 15 SMEs from Brussels at ISM Cologne 2024</p>
Biofach	Germany	Nürnberg	3	Trade Show	Food and Beverage	LAT	AWEX	COMINT 8	<p>BIOFACH is the world's leading trade fair for organic food and agriculture. It is a global hub for organic industry professionals to connect, showcase innovations, and shape the future of sustainable food production.</p> <p>Held annually in Nuremberg, Germany, BIOFACH brings together thousands of exhibitors and visitors from around the world to experience the full spectrum of organic products, from fresh produce to processed goods and beverages.</p> <p>More than just a trade fair, BIOFACH is a vibrant platform for knowledge exchange and industry collaboration. It hosts a diverse range of events, including conferences, workshops, and product demonstrations, fostering discussions on the latest trends and developments in the organic sector.</p>

									hub.brussels will organize a collective stand with 10-12 SMEs from Brussels
It takes a city	Belgium	Brussels	3	Buyer Invitation	Creative & Cultural Industry	hub		ICC 11	<p>"It takes a city," the new bi-communal festival, is the initiative of eight Brussels-based cultural institutions: four supported by the Flemish community—Beursschouwburg, Kaaithheater, Kunstenwerkplaats Pianofabriek, Workspace Brussels; and four supported by the French Community of Belgium—Les Halles de Schaerbeek, Charleroi danse (via their site in Brussels, La Raffinerie), l'Atelier 210, and la Balsamine.</p> <p>The festival will feature 15 different performances, totaling 30 shows spread over two weekends in February 2024. hub.brussels is participating by inviting 50 international programmers identified by the festival organizers. The goal is to provide international visibility to the artists and facilitate the sale of their creations to international theaters or festivals.</p>
Mission Tech - London	UK	London	3	Economic Mission	Digital Technologies	AGORIA	Innoviris	DIGI14	"Mission Tech," organized in collaboration with Agoria as part of Scale.brussels, is a program aimed at encouraging Brussels-based tech scale-ups to internationalize.
MIPIM	France	Cannes	4	Trade Show	Infrastructure (Sustainable Construction - Proptech - Real estate)	LAT	AWEX CityDev	COMINT 10	<p>MIPIM is the world's leading real estate market event. It is an annual event held in Cannes, France, that brings together professionals from all sectors of the real estate industry to network, learn, and do business.</p> <p>MIPIM is more than just a trade fair. It is also a forum for discussing the latest trends and challenges facing the real estate industry. The event features a wide range of events, including conferences, workshops, and networking opportunities.</p> <p>MIPIM is an important event for the real estate industry. It provides a platform for businesses of all sizes to connect with potential partners and clients, and to learn about the latest trends and developments in the sector.</p> <p>MIPIM 2024 will be held from March 12-15, 2024, under the theme "Transforming the World." This theme reflects the event's commitment to promoting innovation and sustainability in the real estate industry.</p> <p>hub.brussels co-organizes the regional pavilion with visit.brussels and we will provide a discounted access for Brussels companies.</p>
Série Mania	France	Lille	5	Promotional Event	Creative & Cultural Industry	hub	BI (TBC) ⁷	ICC 11	<p>Série Mania is a television festival held annually in Lille, France. It is a major event for the television industry, and it attracts exhibitors and visitors from all over the world. The festival features a wide range of programs, including screenings, workshops, and networking events.</p> <p>Hub.brussels will be supporting Brussels companies at Série Mania 2024 by providing access to festival and by organizing specific networking events.</p>

⁷ Intérêt pour une mission à Lille et Berlin pour alimenter les accords existants

Webinar / Seminar - E-Commerce Bordering Countries	Netherlands	Brussels	5	Webinar	Multimarket	hub		(COMINT 5)	<p>This webinar / seminar will cover the basics of e-commerce for businesses that want to sell to customers in bordering countries. Topics will include market research, legal and tax considerations, and shipping and logistics.</p> <p>This webinar / seminar will provide businesses with the information they need to start selling to customers in bordering countries. The webinar / seminar will cover a variety of topics, including:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Market research: How to identify and research your target market in bordering countries • Legal and tax considerations: What laws and taxes apply to your business when selling to customers in bordering countries • Shipping and logistics: How to ship your products to customers in bordering countries in a cost-effective and timely manner
Study Tour - Berlin	Germany	Berlin	5	Economic Mission	Life Science	hub	Innoviris/ BI (TBC) ¹	SANTE 9	<p>This study tour will provide brussels based companies with the opportunity to learn from the best practices in e-health in Berlin, Germany. Berlin is a leader in the field of e-health, and the study tour will include visits to hospitals, clinics, and startups that are developing innovative e-health solutions. The study tour will also include a visit to DMEA, Europe's leading trade fair for digital health.</p> <p>DMEA is a unique event that brings together the entire digital health ecosystem, from startups to established companies to policymakers. It is a great opportunity to learn about the latest trends and developments in e-health, and to network with other professionals in the field.</p>
Vivatech	France	Paris	5	Trade Show	Digital Technologies	AWEX	FiB / Innoviris	DIGI 14	<p>Vivatech is the world's largest tech startup event, held annually in Paris, France. Vivatech 2023 in figures:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 150,000 attendees from 174 countries • 2,800 exhibitors • 11,400 startups • 450 speakers <p>Vivatech is one of the largest and most influential tech events in the world. It is a great opportunity for hub.brussels to showcase its services and programs to a global audience and to network with tech startups, investors, customers, and partners.</p> <p>EXPORT: hub.brussels will participate in Vivatech 2023 by having a booth on the show floor for 10 start-ups, with exhibiting and pitching opportunities.</p>

									INVEST: Our Manager will prospect scale-up potentially interested to develop their business in Belgium. Belgium is often considered by French companies as the first country to start an international expansion.
Mission ICC Europe	TBC	TBC	TBC	Economic Mission	Creative & Cultural Industry			ICC 11 COMINT 6	<p>Exploration mission of the ICC ecosystem in a city of Europe (TBC) across various sectors such as audiovisual, VR-XR, cinema, cultural heritage, dance, stand-up, music, events including nightlife & performing arts. Additionally, a business-to-business (B2B) mission in audiovisual, tourism, and culture at large. Quebec represents a key ICC ecosystem, offering opportunities for exchanges and partnerships for the ICC platform and B2B interactions for members of both the Play and Hospitality clusters. This presents an opportunity to initiate the first international exchange mission with an exclusive focus on ICC in economically significant sectors for the region, contributing to its attractiveness. The mission will have two components:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Component 1. Study trip: 12 members of the ICC platform • Component 2. B2B Mission & Exhibition (TBC)/ Festivals: 5 in audiovisual (PLAY) + 4 in cultural heritage (HOSPITALITY) + 4 (Music, Festivals, Dance, Communication & Digital Culture, etc.) <p>This mission will serve as preparation of a ICC mission in Canada in 2025.</p>
PLMA	Netherlands	Amsterdam	5	Trade Show	Food and Beverage	LAT	FIT / AWEX	COMINT 8	<p>PLMA is the world's largest private label trade show, held annually in Amsterdam, Netherlands. It is a great opportunity for retailers and suppliers of private label products to network and do business.</p> <p>hub.brussels will participate in PLMA 2024 by bringing a delegation of 5 Brussels-based companies to showcase their private label products at the trade show.</p> <p>PLMA figures:</p> <p>1,600+ exhibitors</p> <p>40,000+ attendees from 120+ countries</p> <p>\$120+ billion in private label sales generated annually</p>
Industry 4.0 Poland	Poland	Poznan	6	Economic Mission	Digital Technologies	FIT	FIT/AWEX/Innoviris	DIGI14	<p>hub.brussels, FIT, and AWEX will organize a Belgian mission to Poland in the Industry 4.0 sector.</p> <p>Why Poland:</p> <ul style="list-style-type: none"> • The Polish government has launched a number of initiatives to support Industry 4.0, including the Industry 4.0 Strategy, the National Center for Industry 4.0, and the Industry 4.0 Competence Centers.

									<ul style="list-style-type: none"> Poland is home to a number of leading universities and research institutes that are working on Industry 4.0 technologies. Poland has a number of strong companies that are active in the Industry 4.0 sector, such as Comarch, Polkomtrel, and KGHM Polska Miedz. <p>Overall, Poland is a great place to do business in Industry 4.0. The country has the right mix of government support, skilled workforce, competitive costs, and strategic location to make it a successful destination for Industry 4.0 companies.</p>
SantExpo	France	Paris	5	Economic Mission	Life Science	hub	FiB	SANTE 9	<p>SantExpo is the leading French event for healthcare professionals, bringing together decision-makers and professionals from all sectors of the healthcare system. It is organized by the French Hospital Federation (FHF) and takes place annually in Paris.</p> <p>The next edition of SantExpo will be held from May 21 to 23, 2024 at Paris Expo – Porte de Versailles. The theme of the 2024 edition is "Health at the heart of democracy."</p> <p>SantExpo offers a comprehensive overview of the latest technologies, services, and solutions for the healthcare system. Visitors can discover new products and services, meet with exhibitors, and attend conferences and workshops on a wide range of topics.</p> <p>Some of the key areas covered by SantExpo include:</p> <ul style="list-style-type: none"> Management and governance Digital health Care pathways Patient experience Equipment and materials Construction and transformation of healthcare facilities <p>SantExpo is the perfect opportunity for healthcare professionals to stay up-to-date on the latest trends and developments in the sector, to network with colleagues, and to find new solutions to improve the quality and efficiency of healthcare delivery.</p> <p>In addition to the exhibition, SantExpo also features a number of other events, such as:</p> <ul style="list-style-type: none"> Conferences and workshops: SantExpo offers a wide range of conferences and workshops on a variety of topics related to healthcare management, digital health, care pathways, patient experience, and more. The SantExpo Awards: The SantExpo Awards recognize and reward innovative products and services that are improving the healthcare system.

									<ul style="list-style-type: none"> The SantExpo Village: The SantExpo Village is a space where visitors can learn more about the work of healthcare organizations and associations. SantExpo is a free event for healthcare professionals. Visitors can register online in advance or on-site at the event. <p>Main objectives for taking part to this leading event:</p> <p>(1) knowledge development by participating in the rich panel of conferences offered;</p> <p>(2) identification of potential businesses and synergies for the cluster members;</p> <p>(3) meeting with key players in the French ecosystem;</p> <p>(4) inspiration on key topics to improve the services offered by the cluster lifetech to its current and future members.</p>
Webinar / Seminar - Selling Services in Europe	Switzerland	Brussels	6	Webinar	Multimarket	hub		(COMINT 5)	Seminar focusing on the international sale of services covers various aspects, including the challenges of selling services globally, the different stages of international sales, and the specificities of selling services. The seminar will also have a specific focus on the Swiss and Geneva markets, exploring opportunities in Switzerland, market specificities, and best practices tailored to that region.
Belgian Economic Mission to Norway	Norway	Oslo	6	Official Mission	Multimarket	BFTA	FIT/ AWEX / BFTA CityDev /Innoviris	COMINT 6	The Belgian economic mission, presided over by Princess Astrid, is set to take place in Norway. The main focuses will be on sustainable construction, craftsmanship, social economy, and health, including health technology. Additionally, there might be a tri-regional component on green energy and hydrogen.
Economic Mission to the Netherlands	The Netherlands	Amsterdam	5	Economic Mission	Infrastructure (Sustainable Construction - Proptech - Real estate – Smart Cities)	hub		COMINT 6 COMINT 10	Economic mission to the Netherlands in the field of Smart Cities. The mission will include project visits, institutional meetings, networking events, business-to-business encounters, and seminars.
Economic Mission to the Nordic countries	Sweden	Stockholm	6	Economic Mission	Infrastructure (Sustainable Construction - Proptech - Real estate)	hub	CityDev /Innoviris	COMINT 6 COMINT 10	Side sector mission to the Princely Mission of Norway in June Sector: Sustainable building Goals: <ul style="list-style-type: none"> To learn about the latest sustainable building technologies and practices in Norway and Scandinavia.

									<ul style="list-style-type: none"> To identify opportunities for collaboration between Norway and other countries on sustainable building. To promote the adoption of sustainable building practices in other countries. <p>Activities:</p> <ul style="list-style-type: none"> Visits to sustainable buildings in Norway, Sweden and Denmark, including the Velux Project in Copenhagen. Meetings with Norwegian government officials, businesses, and experts in the field of sustainable building. Networking events with other professionals in the field of sustainable building.
Craft Week	UK	London	5	Promotional Event	Fashion & Design	hub		COMM 14	<p>London Craft Week is an annual festival that celebrates the best of British and international craftsmanship. It is held in early May each year, and features over 750 makers, designers, brands, and galleries from around the world.</p> <p>The festival showcases a wide range of crafts, including ceramics, glass, furniture, jewelry, textiles, and more. Visitors can attend events and workshops, see demonstrations by skilled craftspeople.</p> <p>London Craft Week is a great opportunity to learn about the different types of crafts that exist, and to appreciate the skill and dedication of the people who make them.</p> <p>Hub.brussels will organize a tour of the LCW for 3 to 5 craftsmen from Brussels.</p>
International Procurement Seminar @UN	Danemark	Copenhagen	6	Economic Mission	Multimarket	FIT	FIT / AWEX		<p>International Procurement Seminars, also known as Multi-Agency Business Seminars, are opportunities for UN Buyers and Vendors to meet in person. Selected UN Agencies participate and typically deliver a brief presentation of their Agency as well as take part in workshops and panel debates. The business seminars also allow for one-to-one meetings between UN buyers and vendors.</p> <p>The IPS are organized by UN Global Marketplace and follow a fixed predefined pattern.</p> <p>Countries that want to organize an IPS for their companies must submit an application for this in accordance with a timeline set by the UN. Belgium is negotiating with France, Germany and Austria to organize an IPS in S1 2024.</p> <p>Brussels companies will have the opportunity to learn more and gain insight about the procedures, discover commercial opportunities, will be able to discuss directly with UN buyers and share experiences and best practices.</p>
Gamescom	Germany	Cologne	8	Trade Show	Creative & Cultural Industry	FIT	FIT / AWEX	DIGI14	<p>Gamescom is the world's largest event for computer and video games, and Europe's most comprehensive business platform for the games industry. It is held annually in Cologne, Germany, and typically attracts over 350,000 visitors from over 100 countries.</p>

							FiB		hub.brussels will participate in the Belgian booth in collaboration with the Brussels Federation of Video Games (Game Brussels). Several packages will be offered, including individual stands, shared stands, and guided tours of the exhibition.
Realty 2024 BXL	Belgium	Brussels	9	Buyer Invitation	Infrastructure (Sustainable Construction - PropTech - Real estate)	hub	CityDev	COMINT 6 COMINT 10	<p>Realty is the biggest B2B gathering for real estate leaders, and political authorities. It is held annually in September at the Gare Maritime in Brussels.</p> <p>The 2024 edition of Realty will be held on September 2024. The theme for this year's event is "Milestone - How will we live in 2050?".</p> <p>Realty is a great opportunity for real estate professionals to network, learn about the latest trends and developments in the industry, and meet with potential partners and clients. The event features a variety of activities, including conferences, workshops, exhibitions, and networking events.</p> <p>Realty is a must-attend event for anyone who is involved in the real estate industry in Belgium.</p> <p>Hub.brussels will organize an invitation of international architect to the event.</p> <p>Invitation of architects from the UK, Switzerland, and Germany would help to make Realty more international and increase its credibility in the sector. These countries are home to some of the world's leading architects and architectural firms, and their participation would attract attention from other international architects and businesses. This would help to position Realty as a leading international event for the real estate and architecture sectors.</p> <p>Inviting architects from the UK, Switzerland, and Germany to participate in the VIP program would give them the opportunity to learn more about the real estate market in Belgium and to meet with potential clients and partners. This would help to build relationships and create new business opportunities for Brussels-based architects.</p> <p>The conference would provide an opportunity for architects from different countries to meet and network. This could lead to new collaborations and partnerships between Brussels-based architects and architects from other countries. This would help to strengthen the Brussels real estate and architecture sectors and to promote Brussels as a global hub for these industries.</p> <p>The conference would be a good opportunity to showcase Brussels' expertise in sustainable construction. Brussels is a leader in sustainable development, and its architects and businesses are at the forefront of developing new sustainable construction methods and technologies. By highlighting this expertise, the conference would help to promote Brussels as a destination for sustainable construction.</p>

Grand Final - Bière à Lille	France	Lille	9	Trade Show	Food and Beverage	hub	BI (TBC) ¹	COMINT 8 COMINT 10	Lille will host the Grand Final, an event that marks the last two days of the Beer Festival in Lille. For 2 days, a hundred brewers offer their beers on their stand for tasting and for sale. The BAL festival organizes a professional time to develop the offer of craft beers during BtoB meetings. The Lille office supplements these BtoB meetings by inviting its own network of Drinks distributors in the Region
Commercial Agent - Strasbourg	France	Strasbourg	10	Economic Mission	Multimarket	hub			BtoB Meeting between commercial agent and brussels companies in Strasbourg Meeting with a commercial agent is a relevant step to enter the French market because they have the local knowledge, expertise, and connections to help you navigate the complex business landscape. They can also provide you with valuable insights into the French market, such as consumer preferences, trends, and regulations.
SIAL Paris	France	Paris	10	Trade Show	Food and Beverage	LAT	FIT / AWEX FiB	COMINT 8 COMINT 10	SIAL Paris is the world's largest food innovation exhibition, held every two years in Paris, France. It is a trade fair that specializes in the food processing industry, bringing together over 7,000 exhibitors and 300,000 visitors from over 200 countries. SIAL Paris is a unique opportunity for food professionals to discover the latest trends and innovations, meet new suppliers and customers, and network with other industry leaders. The event features a wide range of food products, from fresh and processed foods to beverages and food ingredients. In addition to the exhibition, SIAL Paris also offers a variety of other events and activities, such as conferences, workshops, and cooking demonstrations. These events provide attendees with the opportunity to learn about the latest trends in the food industry and to network with other professionals. SIAL Paris is an essential event for anyone involved in the food industry, from producers to retailers to distributors. It is a great place to discover new products, find new suppliers and customers, and learn about the latest trends and innovations. [^] hub.brussels will organize a collective booth for 10-12 companies in the Fine Grocery Pavilion, along with a guided tour for new exporters.
SaaStock	Ireland	Dublin	10	Economic Mission	Digital Technologies	Hub	AWEX	DIGI 14	SaaStock Dublin is a two-day conference for SaaS founders, executives, and investors, held every October in Dublin, Ireland. It is the world's largest SaaS conference outside of the United States, and it attracts over 5,000 attendees from all over the world. hub.brussels will organize a visit to the trade show as well as business-to-business (B2B) meetings, in collaboration with AWEX.
Webinar / Seminar -	Germany	Brussels	TBC	Webinar	Multimarket	Hub		(COMINT 5)	Seminar / webinar tailored for Brussels-based companies eager to explore business opportunities in Europe. Subject and focus TBC.

Opportunities in Europe									
Nordic Organic Food	Sweden	Malmö	TBC	Trade Show	Food and Beverage	LAT	AWEX	COMINT 8	<p>The Nordic Organic Food Fair is an annual trade fair for organic and sustainable products, held in Malmö, Sweden, in November. It is the largest organic food fair in the Nordic region, and it attracts over 5,000 visitors and 500 exhibitors from all over the world.</p> <p>The Nordic Organic Food Fair is a great place to discover new organic products and suppliers, to learn about the latest trends in the organic food industry, and to network with other professionals in the field. The fair features a wide range of organic products, from fresh and processed foods to beverages and food ingredients.</p> <p>In addition to the exhibition, the Nordic Organic Food Fair also offers a variety of other events and activities, such as conferences, workshops, and cooking demonstrations. These events provide attendees with the opportunity to learn more about the organic food industry and to network with other professionals.</p> <p>hub.brussels will organize a collective booth for 5 companies</p>
Slush Finland	Finland	Helsinki	TBC	Trade Show	Digital Technologies	LAT	FIT /AWEX FiB	DIGI 14	<p>Slush is a two-day technology trade fair designed to bring in contact with one another startups, investors, and commercial contacts. Booth spaces are very sought after, as are entry passes because the event is b2b oriented, spaces and tickets are allocated through selective procedure by the organisers to ensure the highest quality of tech companies. Slush is oriented on tech companies active in impact technologies with a strong focus on the solving ecological issues the world is facing.</p> <p>hub.brussels, in association with FIT and AWEX, is offering interested start-ups the opportunity to attend this event and present their project to investors.</p>
Salon Connect Lille	France	Lille	TBC	Trade Show	Digital Technologies	Hub	BI (TBC) ¹	DIGI 14	<p>The Salon Connect Lille is the annual gathering of decision-makers in retail from the Northern region of France. With a focus on the digitization of the retail sector, the event aims to cultivate business opportunities through B2B meetings and informal networking sessions.</p> <p>For startups and tech enthusiasts, it offers a prime platform for exposure to national and international brands such as La Redoute, Maison du Monde, Boulanger, Leroy Merlin. Beyond visibility, it's an opportunity to showcase expertise, enhance brand image, engage in quality networking, and meet prospective clients through personalized one-on-one appointments. Don't miss this chance to elevate your presence and forge meaningful connections in the dynamic retail landscape.</p>

Warsaw Proptech Forum	Poland	Warsaw	TBC	Economic Mission	Infrastructure (Sustainable Construction - Proptech - Real estate)	Hub	FiB CityDev	COMINT 10	<p>The Proptech mission of 2021 with Pascal Smet was one of the 1st hub.brussels trade mission organized in Europe in a still “pandemic” context. A successful action but forced to downgrade its scale (limited number of participants and one external event cancelled). It needed a proper follow-up. The idea would be in the same week to participate to two cyclical events in Warsaw (this is somehow the “Real Estate week” of the Polish capital) with “pitch” opportunities for the Brussels participants.</p> <p>Firstly, the November edition of the 2024 Warsaw Property Forum specialized on one Focus “the future of Real Estate” where our companies can really defend well their concept. The bulk of the budget will be reserved for the participation in this private international event.</p> <p>And secondly, the CRED, the Construction & Real Estate Day of the Belgian Business Chamber of Poland which also takes place this week. In no other market in the world is the position, in proportion, of the Belgian Developers (Ghelamco, BPI, Immobel, Athenor, ...etc.) as strong as in the Warsaw market. Belgian Developers are among the 1st players on this market and are open to new solutions from start-ups from their native country.</p> <p>We should play this card of networking and commercial opportunities of meeting with local potential clients from Belgian origin. The mission will “finish” by a set of B2B meetings organized by the hub.brussels office.</p>
Food and Beverage Buyers Invitation	Belgium	Brussels	3	Buyer Invitation	Food and Beverage	Hub		COMINT 8	<p>Invitations of buyers from Switzerland, Luxembourg, and location TBC, in the realm of food for the upcoming BioXpo. BioXpo is the premier trade fair for the organic, ecological, natural, and sustainable sector in Belgium, taking place annually in Brussels in March. With over 250 exhibitors and 10,000 visitors from around the globe, it provides a unique platform.</p> <p>The invitation entails an exclusive tour of the exhibition and Brussels-based exhibitors, personalized business-to-business (B2B) meetings, and curated visits to local producers. This immersive experience promises to connect buyers with cutting-edge products and innovations in the organic and sustainable sector, fostering meaningful collaborations and business opportunities.</p>
Publisher Invitation Gaming	Belgium	Brussels	TBC	Buyer Invitation	Creative & Cultural Industry	TBC	FIT / AWEX FiB	DIGI 14 ICC 11	<p>An of international publishers to meet with Brussels-based gaming studios. This unique gathering provides an opportunity to explore the creative and innovative talent of the local gaming studios. Publishers will have the chance to engage in fruitful discussions, establish strategic partnerships, and discover exciting projects in development.</p>
Visit EBRD	UK	London	3	Economic Mission	Multimarket	TBC	FIT / AWEX		<p>Visit of the EBRD HQ in London with a delegation of Belgian companies interested in participating in programs funded by the EBRD.</p>

									<p>Selected EBRD programs and funds deliver a brief presentation of their objectives and orientations as well as may take part in workshops and panel debates. The visit allows for one-to-one meetings between EBRD program managers and representatives of Belgian companies.</p> <p>Since the EBRD plays a key role in the reconstruction of Ukraine, a particular attention will be paid to the contribution that the Belgian private sector could make to the reconstruction of that country.</p>
Fintech Economic mission to Luxembourg	Luxembourg	Luxembourg	3	Economic Mission	Finance - Fintech - Insurance	Hub	Innoviris	DIGI 14	<p>2 day visit of Luxembourg with a delegation of Brussels fintech and/or tech4fin companies.</p> <p>The program will consist of visits, sharing experiences, learning from best practices, networking, pitch session and b2b meetings.</p>
Road Show – Neo Export	France	North	TBC	Economic Mission	Multimarket			COMINT 05	<p>In orchestrating an economic mission for emerging exporters in Italy and Switzerland, our primary focus is to familiarize participants with these dynamic markets. The mission encompasses thoughtfully curated seminars for awareness, training, and market insights. Alongside, engaging site visits and strategic B2B interactions are seamlessly integrated. This initiative goes beyond geographical boundaries; it's a collaborative journey towards understanding, learning, and establishing meaningful connections in the business landscapes of France</p>
prospection at Hannover Messe	Germany	Hannover	4	Prospection	Digital Technologies				<p>The Hannover Messe is one of the world's largest trade fairs, dedicated to the topic of industry development. It is organized on the Hanover Fairground in Hanover, Germany. Typically, there are about 6,500 exhibitors and over 200,000 visitors. One of its particularities is that decision-makers (CEO...) are often present at the booth of their companies.</p> <p>INVEST: it is the ideal place to prospect German companies potentially interested to develop (and set-up) their business in Belgium. Provided that meetings are set in advance. Both our Area Manager Invest and our CEC will be there to prospect investors.</p>
BIG brotaru 2024 Event UK-BXL	UK		5	Prospection	Digital Technologies				<p>BIG Brotaru is a multi-country and multi-cluster event organised by Belgian games developers in Brussels. It is an event where gaming companies around Europe can present their projects and have the chance to become recognised internationally. It is also an excellent opportunity to draw attention of international investors towards the Belgian gaming industry and its tax shelter benefits.</p> <p>INVEST: prospection of foreign start-up considering to develop their business in Belgium. If we have additional budget (tbc) we may invite a delegation of UK-based companies.</p>

State Visit - France	France	Paris	5	State Visit	Multimarket		BI		<p>State Visit are prestige events dedicated to promote the image of Belgium and its Regions in a specific country. They always include a business (selected CEO's of Belgian companies having a business in the host countries) and academic delegation (Rectors of Belgian Universities).</p> <p>The official programs includes one "economic activity" which is usually a Business Forum including an opening ceremony with VIP, followed by panel discussions and a networking lunch.</p> <p>There are no real opportunities for Export for Brussels companies or Invest prospection.</p>
Money 2020	Netherlands	Amsterdam	6	Prospection	Fintech				<p>Money2020 is the most important European fair in the fintech sector (+8.000 attendees from +75 countries).</p> <p>INVEST: our Area Manger Invest and our CEC will prospect potential investors from NL and the rest of Europe.</p>
Invest seminar Digital Tech Bordeaux	France	Bordeaux	TBC	Seminar	Digital Technologies			COMINT 12	<p>INVEST: organization of an Invest seminar on digital technologies (& promotion of Welcome package)+ networking event in collaboration with "La French tech" which is a government organizations which aims at "bringing together startups, investors, policymakers and community builders".</p>
Invest seminar on Public Affairs Lituania-BXL	Lithuania	Vilnius	TBC	Promotional event	Legal - Public Affairs			COMINT 12	<p>INVEST : organization of an invest seminar & networking event on "Solving Lithuanian issues in Brussels" in Vilnius. Information session and meeting with Lithuanian companies on the theme of lobbying & legal support in European matters, taking the opportunity of the Belgian Presidency of the Council of the EU, with the participation of the Ambassador of Belgium to Poland & Lithuania. This topic has been already used with success in Poland and has led to numerous prospects in the field of Public Affairs. The seminar will bring as an example the sector of Energy Transition, with presentation of Brussels lobbyist, EU Lawyer having experience and a testimonial from a Lithuanian company.</p>
Prospection on We Are Developers Berlin	Germany	Berlin	7	Prospection	Digital Technologies		BI (TBC) ¹		<p>Prospection de start-ups sur le salon « WeAreDevelopers World Congress » qui rassemble près de 10.000 développeurs du monde entier afin de les attirer à Bruxelles.</p>
Prospection on Oslo Innovation week	Norway	Oslo	9	Prospection	Digital Technologies				<p>Oslo Innovation week is a rising event bringing together technological start-up, incubators and investors mostly from Scandinavian countries (but not only) and composed of various events taking place all around the city. Excellent place to prospect scale-up looking to expand internationally.</p> <p>INVEST: our Area Manager Invest and CEC will prospect potential investors and promote the welcome package.</p>

Invest seminar at Tech BBQ Copenhagen	Danemark	Copenhagen	9	Prospection	Digital Technologies				<p>TechBBQ has become the heartbeat of the startup and innovation ecosystem in Scandinavia. This event has evolved into a large-scale summit that draws attendees from around the world for two days of inspiration, networking, and growth. It is B2B-focused event with a melting pot of diverse participants, including startups, investors, journalists, politicians, national delegations, international speakers, and industry giants such as Google, Maersk, and Microsoft.</p> <p>A matchmaking platform from the organizers will be set up to easily connect with other participants. It appears like an ideal occasion for invest prospection in Denmark.</p> <p>INVEST: our Area Manager Invest and CEC will prospect potential investors and promote the welcome package.</p>
Digital Finance Summit	UK		12	Seminar	Finance - Fintech - Insurance			COMINT 12	<p>DFS is a one-day conference taking place in Brussels centred on the digitalisation of the financial industry. It brings together companies across Europe working on RegTech, AI, Blockchain, Cybersecurity and other digital services in the finance sector. It is organised by Fintech Belgium every year since 2016.</p> <p>INVEST: We will invite a British delegation of companies in fintech sector considering to open a subsidiary on the continent (due to post-Brexit regulations) and introduce them to the Belgian fintech ecosystem.</p>
Festival de Cannes - Marché du Film	France	Cannes	5	Promotional Event	Creative & Cultural Industry			ICC 11	<p>Film market organized in conjunction with the Cannes Film Festival. It is the largest film market in the world, bringing together over 12,500 professionals from the film industry, including producers, distributors, sales agents, buyers, financiers, and journalists. The Marché du Film is a key event for the film industry, as it provides a platform for professionals to connect, discover new films and projects, and network with potential partners. The Marché du Film features a variety of events and screenings, including:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Project Pitches: Professionals can pitch their films and projects to potential buyers and partners. • Screenings: There are over 1,500 screenings of films from around the world, including world premieres, international premieres, and out-of-competition screenings. • Networking Events: There are many opportunities for professionals to network with one another, including receptions, cocktail parties, and matchmaking events. • Conferences and Workshops: There are a number of conferences and workshops on topics of interest to the film industry, such as financing, distribution, and marketing.

Voyages d'étude - Cluster	TBC	TBC	TBC	Study Trip	Multimarket				Organization of sector-specific study trips in the presence of cluster members to explore the ecosystem of a defined country. These trips are not aimed at commercial purposes but rather for inspiration.
EEB matchmaking events or company missions	Europe			Brokerage Events					

Europe du sud

Mission	Country	City	Month	Type	Sector	Lead	Partner	Shifting Eco	Description
MWC	Spain	Barcelona	2	Trade Show	Digital Technologies	hub	AWEX / FIT Fib	DIGI 14	<p>Mobile World Congress (MWC) is the world's largest and most influential mobile event. It is held annually in Barcelona, Spain, and attracts over 100,000 visitors from all over the world. MWC is a showcase for the latest and greatest in mobile technology. Companies from all over the world come to MWC to unveil their new products and services, and to network with other industry leaders.</p> <p>MWC is also a major event for the mobile app industry. Many app developers come to MWC to launch their new apps and to meet with potential investors and partners.</p> <p>EXPORT: hub.brussels will organize a collective booth for 10-15 companies</p> <p>INVEST: our Area Manager Invest will prospect companies potentially interested to open an office in Brussels</p>
Milan Design Week	Italy	Milan	4	Economic Mission	Fashion & Design	mad.brussels	WBDM Flanders DC	COMM 14	<p>Milan Design Week is the world's largest and most influential design event. It is held annually in Milan, Italy, and attracts over 300,000 visitors from all over the world.</p> <p>Milan Design Week is a showcase for the latest and greatest in design, from furniture and lighting to fashion and architecture. Companies from all over the world come to Milan Design Week to unveil their new products and services, and to network with other industry leaders.</p> <p>Milan Design Week is a must-attend event for anyone involved in the design industry. It is a great place to see the latest and greatest in design, to network with other industry leaders, and to learn about the latest trends and developments</p> <p>hub.brussels is collaborating with MAD (along with WBDM and Flanders DC) in the Belgian is Design collective. This year's objective is to rent a space in the center of</p>

									Milan to showcase Belgian designers and facilitate business meetings. The Brussels house in Milan will also be mobilized for the occasion.
4YFN Barcelona	Spain	Barcelona	2	Trade Show	Digital Technologies	hub	Fib	DIGI 14	<p>4YFN is the startup event at MWC Barcelona, the world's largest mobile event. It is a four-day event that brings together startups, investors, and other industry leaders to showcase the latest mobile innovations and to network with each other.</p> <p>4YFN is a great opportunity for startups to get exposure to their products and services, to find new customers and partners, and to raise funding. It is also a great opportunity for investors to learn about the latest startups and to identify new investment opportunities.</p> <p>EXPORT: hub.brussels will organize a collective booth for 10 companies</p> <p>INVEST: Our Area Manager Invest will prospect companies potentially interested to set up an office in Brussels</p>
Economic Mission Serbia	Serbia	Belgrade	6	Economic Mission	Multimarket	hub	FIT / AWEX	COMINT 6	The Belgian economic mission to Serbia is set to be filled with opportunities. The agenda includes business-to-business meetings, visits, networking moments, and seminar sessions meticulously designed to (in)form entrepreneurs. The goal is clear: maximize their chances of success in the Serbian market.
Rebuild	Spain	Madrid	3	Trade Show	Infrastructure (Sustainable Construction - PropTech - Real estate)	hub		COMINT 10	<p>Economic mission organized within the framework of Rebuild. The goal is to raise awareness among Brussels-based businesses involved in sustainable construction about the existing opportunities in the Spanish market.</p> <p>EBUILD is a trade fair for the construction and renovation sector, held annually in Madrid, Spain. It is the leading event in Spain for innovation in construction, renovation, and energy efficiency.</p> <p>REBUILD brings together over 20,000 visitors and 500 exhibitors from all over the world. The event features a wide range of products and services, including construction materials, tools, machinery, and software.</p> <p>REBUILD also offers a variety of other events and activities, such as conferences, workshops, and demonstrations. These events provide attendees with the opportunity to learn about the latest trends and innovations in the construction industry and to network with other professionals.</p> <p>The sustainable construction market in Spain is growing rapidly, as the country is increasingly committed to reducing its environmental impact. The government has set ambitious targets for reducing greenhouse gas emissions and increasing the share of renewable energy in the energy mix. This is driving investment in sustainable construction technologies and materials.</p>

Webinar /seminar - Opportunities in Spain	Spain	Brussels	3	Webinar	Multimarket	hub		(COMINT 5)	Seminar / webinar tailored for Brussels-based companies eager to explore business opportunities in Spain. Subject and focus TBC.
Webinar /seminar - Opportunities in Türkiye	Belgium	Brussels	9	Webinar	Multimarket	hub		(COMINT 5)	Seminar / webinar tailored for Brussels-based companies eager to explore business opportunities in Türkiye. Subject and focus TBC.
Webinar Expo 2027	Serbia	Belgrade	3	Webinar	Multimarket	hub	FIT / AWEX		<p>Seminar / webinar tailored for Brussels-based companies eager to explore business opportunities within the context of the Belgrade Expo 2027.</p> <p>Expo 2027 Belgrade will be the first Specialised Expo to be held in Southeastern Europe. It will run from 15 May to 15 August 2027, under the theme "Play for Humanity: Sport and Music for All".</p> <p>The Expo site will be located at the confluence of the Sava and Danube rivers, in the New Belgrade district of the city. The site is part of a larger urban development project, which includes a new National Stadium and a Retail Complex.</p> <p>The Expo is expected to attract over 5 million visitors from around the world. It will feature pavilions from participating countries and organizations, as well as a variety of cultural and educational events.</p> <p>The Expo theme "Play for Humanity" is designed to promote the power of sport and music to bring people together and to create a better future for all. The Expo will explore how sport and music can be used to promote physical and mental health, social inclusion, and sustainable development.</p>
Animation of the Brussels Houses	Spain / Italy	Barcelona / Milan	TBC	Promotional Event	TBC				The Brussels Houses will be animated with various commercial activities aimed at promoting Brussels exports and attracting investments to Brussels.
Road Show Neo Export	Italy / Switzerland	Milan / Geneva	TBC	Trade Mission	Multimarket			COMINT 05	In orchestrating an economic mission for emerging exporters in Italy and Switzerland, our primary focus is to familiarize participants with these dynamic markets. The mission encompasses thoughtfully curated seminars for awareness, training, and market insights. Alongside, engaging site visits and strategic B2B interactions are seamlessly integrated. This initiative goes beyond geographical boundaries; it's a collaborative journey towards understanding, learning, and establishing meaningful connections in the business landscapes of Italy and Switzerland.
Economic Mission Türkiye	Türkiye	Istanbul	TBC	Trade Mission	Multimarket				Multimarket mission in Türkiye.

Invest seminar - Retail sector Istanbul	Türkiye	Istanbul		Prospection	Multimarket		BI (TBC) ⁸	COMINT 12	<p>Turkish retail companies are very much interested to develop their business in brussels as they consider it as an excellent test market for their development in the rest of Europe.</p> <p>INVEST: our Area Manager Invest and CEC will organize a prospection tour including a seminar presenting how we can help the to set-up a retail in Brussels, with the support of BU Retail.</p>
Websummit	Portugal	Lisbon	11	Trade Show	Multimarket	hub	AWEX FiB	DIGI 14	<p>Web Summit is a global technology conference that takes place annually in Lisbon, Portugal. It is one of the largest and most prestigious tech events in the world, bringing together thousands of entrepreneurs, investors, and thought leaders from around the globe.</p> <p>Web Summit is a valuable event for any business that is looking to stay ahead of the curve in the ever-changing tech industry. It is an opportunity to learn about the latest trends, connect with potential partners and investors, and discover new opportunities for growth.</p>
Milan Fintech Summit	Italy	Milan	10	Promotional Event	Finance - Fintech - Insurance			COMINT 12	<p>MFS is the reference event in Italy to highlight the importance of Fintech, strengthen the culture of financial technology and attract attention, talents and investments to the Italian and, more specifically, Milanese fintech ecosystem.</p> <p>INVEST: it is the ideal location to prospect Italian fintech companies potentially interested to set up in Brussels. Next to the prospection at the fair, we will organize a seminar at the Brussels House.</p>
Promotion Media Park Madrid	Spain	Madrid	10	Investor invitation	Audiovisual		SAU (tbc)	COMINT 12	<p>INVEST: networking event organized at the ambassador's residence focusing Spanish media companies interested in expanding their business in EU (important private media groups, broadcasters, streamers, media technologies) . Will include a presentation of the Media Park in Brussels, and incentives for invest. Could be followed by a visit to Brussels Media Park in 2025.</p>
Invest Seminar Legal - Public Affairs Milan	Italy	Milan	5	Seminar	Legal - Public Affairs			COMINT 12	<p>INVEST: organization of an Invest seminar on Public Affairs during the Belgian Presidency of the EU targeting law firms and public affair companies. Will take place at the Brussels house.</p>

⁸ Si signature d'un accord de collaboration avec Istanbul se concrétise

Afrique Sub-saharienne

Mission	Country	City	Month	Type	Sector	Lead	Partner	Shifting Eco	Description
Economic Mission to Senegal	Senegal	Dakar	12	Economic Mission	Multimarket	hub	FIT /AWEX	COMINT 6	The Belgian economic mission to Senegal aims to follow up on the successful royal mission that took place in May 2023. The mission will include visits, business-to-business (B2B) meetings, and networking opportunities.
Economic Mission to DRC	DRC	Kinshasa	10	Economic Mission	Multimarket		Embuild BI (TBC) ⁹	COMINT 6	The economic mission to the Democratic Republic of the Congo (DRC) will have a focus on construction and infrastructure. This mission is aligned with ExpoBeton RDC Salon de la Construction et des Infrastructures, the largest trade fair for the construction and infrastructure sector in the DRC. Held annually in Kinshasa, the capital of the DRC, this event serves as a crucial platform for industry professionals. EmBuild Brussels has already expressed interest in actively participating in this mission.
Economic Mission to Cameroun	Cameroon	Yaoundé	2	Economic Mission	Multimarket			COMINT 6	Multimarket mission in Cameroon. The mission will include visits, business-to-business (B2B) meetings, and networking opportunities. Cameroon is a challenging country, but with good opportunities: <ul style="list-style-type: none"> Investment in infrastructure: The government is investing heavily in infrastructure, such as roads, ports, and power generation. This investment is expected to boost economic growth and create jobs. Natural resources: Cameroon is rich in natural resources, such as oil, gas, and minerals. The exploitation of these resources could generate significant revenue for the government and boost economic growth. Young population: Cameroon has a young population who could be a driver of economic growth in the coming years.
African Business Session	Belgium	Brussels	TBC	Seminar	Multimarket		ABL-ACP	(COMINT 5)	Seminars organized in Brussels in collaboration with the Chamber of Commerce. The objective of these seminars is to raise awareness among entrepreneurs about economic opportunities in Africa.

⁹ Si présence ministérielle

MENA

Mission	Country	City	Month	Type	Sector	Lead	Partner	Shifting Eco	Description
Arab Health	UEA	Dubai	1	Trade Show	Life Science	FIT	AWEX / FIT	SANTE 9	<p>Arab Health is the largest healthcare event in the Middle East and North Africa (MENA) region. It is held annually in Dubai, United Arab Emirates, and attracts over 100,000 visitors from all over the world.</p> <p>Arab Health is a trade show and conference that showcases the latest products, services, and innovations in the healthcare sector. It is also a platform for healthcare professionals to network, learn, and share knowledge.</p> <p>The event is divided into several different zones, including:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Medical equipment and devices • Disposables and consumer goods • Orthopaedics and physiotherapy • Imaging and diagnostics • Healthcare and general services • IT systems and solutions • Healthcare infrastructure and assets • Wellness and prevention <p>Arab Health is an important event for the healthcare industry in the MENA region. It helps to promote the development of the sector and provides a platform for healthcare professionals to access the latest products, services, and information.</p> <p>EXPORT: hub.brussels will organize a collective booth for 10 companies</p> <p>INVEST: Our Area Manager Invest will prospect companies potentially interested to set up an office in Brussels</p>
Gitex	UEA	Dubai	10	Trade Show	Digital Technologies	AWEX	AWEX FiB	DIGI 14	<p>GITEX GLOBAL is the world's largest technology event, taking place annually at the Dubai World Trade Centre in the United Arab Emirates. It is a global platform for the tech industry to connect, collaborate, and showcase the latest innovations.</p> <p>GITEX GLOBAL 2023 will be held from October 16-20, 2023, and is expected to attract over 100,000 visitors from over 170 countries. The event will feature over 5,000 companies and startups showcasing the latest technologies in areas such as artificial</p>

									intelligence (AI), machine learning (ML), robotics, 5G, 6G, cloud computing, blockchain, and the metaverse. GITEX GLOBAL is also home to a number of conferences and workshops, where attendees can learn from experts about the latest trends and developments in the tech industry. The event also features a number of networking opportunities, allowing attendees to connect with potential partners and customers. EXPORT: hub.brussels will organize a collective booth for 8-10 companies INVEST: Our Area Manager Invest will prospect companies potentially interested to set up an office in Brussels
Economic Mission Morocco	Morocco	Rabat	2	Economic Mission	Multimarket		BI Citydev (TBC)	COMINT 6	The 18th edition of Brussels Days will take place in Morocco. EXPORT: hub.brussels will showcase the construction/infrastructure sector as well as the healthcare sector. INVEST: an invest seminar will be organized (sector still to be defined)
Mission to Saudi Arabia	Saudi Arabia	Riyad	11	Economic Mission	Multimarket	FIT	AWEX / FIT / Innoviris	COMINT 6	The economic mission to Saudi Arabia will be multisectoral, with a focus on entertainment, immersive technologies, esports, and gaming. The entertainment, gaming, and esports market in Saudi Arabia is growing rapidly. In 2022, the market was valued at \$1.2 billion and is expected to reach \$2.2 billion by 2027. This growth is being driven by several factors, including the increasing number of internet users, the adoption of smartphones, and the popularity of video games and esports competitions.
Seminar – Opportunity in MENA	Belgium	Brussels	TBC	Seminar	TBC			(COMINT 5)	Seminar / webinar tailored for Brussels-based companies eager to explore business opportunities in MENA. Subject and focus TBC.

Amériques

Mission	Country	City	Month	Type	Sector	Lead	Partner	Shifting Eco	Description
Belgian Economic Mission Brazil	Brazil	Sao Paulo	10	Economic Mission	Multimarket	BFTA	AWEX / FIT / BFTA	COMINT 6	The Belgian economic mission, presided over by Princess Astrid, is set to take place in Brazil. The main focuses are TBC. INVEST: hub will co-organize an invest lunch with FIT and Awex.
Economic Mission to NYC	USA	New York	5	Economic Mission	Multimarket		FiB	COMINT 6 COMINT 10	DO MORE WITH LESS' Mass consumption and continuous pressure to increase profits push companies to use harmful, cheap ways of producing goods and to set up services with little or no consideration for our planet. Increasingly, entrepreneurs as

							Citydev (TBC) Innoviris		<p>well as consumers, are looking for solutions to 'do more with less'. For those innovators, the project starts with the idea in mind that we cannot continue to use so many resources, create so much waste and do so much harm to our planet. Start-ups from Brussels and New York want to reverse that trend and come up with innovative solutions through technology, products, and services in different important verticals. New York and Brussels have the strong ambition to be fore runners in that field and to create better 'Cities for the people' in the process. Through panel discussions, exchange of best practices, our innovative companies can put themselves in the spotlight and exchange with American peers and experts.</p> <p>We want to highlight these important verticals:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Eco-Design, Optimization, Recycle and Reuse of Materials and Resources - Transportation, Logistics, Urban planning, Last Mile Delivery, Congestion, Noise Reduction - Addressing Climate change through better buildings: Reversible design, Regenerative architecture, Retrofitting, Passive house, Green Buildings, Carbon negative, Cleantech, Proptech, Smart-City <p>The program will consist of information sessions, pitch and discussion rounds, networking opportunities and personalized BtoB's. At the same time, it is a Brussels city branding project. If relevant for the program (depending on the participants) we can add 1 day in Washington DC with the help of the Belgian Embassy.</p>
Trade Mission Canada	Canada	Montreal	10	Economic Mission	Multimarket			COMINT 6	Economic mission as part of MTL Connect. The sectors will be determined based on the industries highlighted within the framework of MTL. The mission will include a "woman in business" component as well as several side events.
GDC San Francisco	USA	San Francisco	3	Economic Mission	Creative & Cultural Industry	AWEX	FIT /HUB FiB	DIGI 14 ICC 11	<p>The Game Developers Conference (GDC) is the world's largest and most influential annual event for game developers. It is held in San Francisco, California, at the Moscone Convention Center.</p> <p>GDC 2024 will take place from March 18-22, 2024. The conference will feature over 600 sessions and workshops on a wide range of game development topics, including programming, art, design, audio, production, and business.</p> <p>In addition to the sessions and workshops, GDC also features an expo hall where attendees can see and try out the latest game development technologies and products. There are also a variety of networking events and social gatherings.</p>

									<p>GDC is attended by over 27,000 game developers from all over the world. It is a great opportunity for developers to learn new skills, network with other professionals, and see the latest trends in game development.</p> <p>hub.brussels will organize a visit to the trade show, with the possibility of arranging business-to-business (B2B) meetings at the AWEX-FIT booth. Visits to the gaming ecosystem in San Francisco are also planned.</p>
Cleantech Buyer invitation	Uruguay	Montevideo	6	Buyer Invitation	Energy		FIT /AWEX	COMINT 10	<p>Opportunities in cleantech in Latin America</p> <p>Latin America is a continent with great potential for the development of clean technologies. The energy sector is one of the main drivers of this potential, with strong demand for renewable solutions to meet growing population and economic growth.</p> <p>Renewable energy: Latin America has a significant potential for renewable energy, including solar, wind, and hydroelectric power. The solar energy sector is particularly growing rapidly, with increasing demand for solar panels for residential, commercial, and industrial applications.</p> <p>Energy efficiency: Latin America is a continent with high energy consumption. Energy efficiency is therefore an important area for reducing energy consumption and greenhouse gas emissions. There are many opportunities to develop energy efficiency technologies and solutions in the industrial, transportation, and building sectors.</p> <p>Circular economy: The circular economy is an economic model that aims to reduce waste and maximize resource utilization. There are many opportunities to develop circular economy technologies and solutions in Latin America, including in the waste, agriculture, and manufacturing sectors.</p> <p>Latin American governments are also taking steps to support the development of clean technologies. For example, Mexico has launched a national plan for the development of renewable energy, while Brazil has passed an energy efficiency law.</p> <p>Uruguay</p> <p>Uruguay is a country in South America with a population of about 3.5 million people. It is a relatively small country, but it has a large potential for cleantech development.</p> <p>Uruguay has a strong commitment to renewable energy. The country has set a target of generating 90% of its electricity from renewable sources by 2030.</p> <p>Uruguay also has a strong commitment to energy efficiency. The country has a national energy efficiency plan that aims to reduce energy consumption by 20% by 2030.</p> <p>Here are some of the specific opportunities for cleantech development in Uruguay:</p>

									<ul style="list-style-type: none"> • Solar energy: Uruguay has an abundance of solar energy resources. The country has an average of 2,500 hours of sunshine per year. • Wind energy: Uruguay also has good wind energy resources. The country has an average wind speed of 12 meters per second. • Hydroelectric power: Uruguay has a number of hydroelectric power plants. The country's largest hydroelectric power plant is the Salto Grande Dam, which has a capacity of 1,700 megawatts. • Energy efficiency: Uruguay has a number of opportunities for energy efficiency improvements in the industrial, transportation, and building sectors. <p>Uruguay is a promising market for cleantech companies. The country has a strong commitment to renewable energy and energy efficiency, and it has a number of opportunities for cleantech development.</p> <p>This buyer invitation is a tri-regional action that has the potential to increase critical mass of companies and reduce costs.</p>
Techcrunch	USA	San Francisco	10	Trade Show	Digital Technologies			DIGI 14	<p>TechCrunch Disrupt is an annual event organized by TechCrunch that brings together the most innovative startups and investors from around the world. The event is held in San Francisco and features a series of talks, panels, and demos from the most promising startups in the world.</p> <p>Here are some of the things you can expect at TechCrunch Disrupt in San Francisco:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pitch Competition: This is the main event of TechCrunch Disrupt, where a panel of judges selects the most promising startups to pitch their ideas to a live audience of investors and potential customers. • Startup Showcase: This is a chance for startups to showcase their products and services to a wider audience. There are also booths where startups can meet with potential investors and partners. • Investor Track: This track is for investors who want to learn more about the latest trends in startups and meet with promising entrepreneurs. There are also workshops and panels on fundraising and investment strategies. • Media Track: This track is for journalists and other media professionals who want to cover TechCrunch Disrupt. There are press conferences, interviews, and networking opportunities. • Community Events: There are also a number of community events, such as parties, networking events, and happy hours, where attendees can socialize and make new connections.

Seminaire - E-commerce USA	USA	Brussels	6	Seminar	Multimarket	FIT	FIT /AWEX		Seminar/webinar tailored for Brussels-based companies eager to explore business opportunities with a focus on e-commerce towards the USA through major online selling platforms.
Webinar - Economic outlook 2024	USA	New York	2	Webinar	Multimarket		AWEX / FIT		Seminar/webinar tailored for Brussels-based companies eager to explore business opportunities in the US, by giving them the main trends for 2024.
Webinar / seminar - Opportunities in Dominican Republic	Dominican Republic	Brussels	9	Webinar	Multimarket				Seminar/webinar tailored for Brussels-based companies eager to explore business opportunities in the Dominican Republic.
Webinar - Economic outlook - Brazil	Brazil	Brussels	4	Webinar	Multimarket		AWEX / FIT		Seminar/webinar tailored for Brussels-based companies eager to explore business opportunities in Brazil, by giving them the main trends for 2024.
Invest AI - AR - VR Mission USA-BXL	USA	New York	10		Digital Technologies		Innoviris	COMINT 12	<p>Invitation of a US delegation of AI companies at the occasion of the FARI conference in Brussels. FARI is a 2-day international conference aiming at co-shaping AI for the common good and addressing pressing challenges (climate crisis, humanitarian conflicts, and health crisis) while respecting fundamental rights and ethical safeguards.</p> <p>INVEST: on top of the conference, the Invest team will organize a program including visits to incubators and potential clients and/or partners in Brussels.</p>
Cleantech Forum North America 2024	USA	San Diego	1	Trade Show	Cleantech - Environment				<p>CF is a 3-day event of high-quality meetings and deal-making where investors, corporates and innovators find new partners. Limitless opportunities over three days to make connections, prospect and meet the right leaders in the sustainable innovation ecosystem, from start-ups, scale-ups, investors, corporates, government and more.</p> <p>INVEST: Our Area Manager Invest (America) as well as our CE from NY, SF, Montreal (TBC) and Vancouver (TBC) will gather at the event to prospect scale up interested to develop their business in Europe.</p>
Websummit Rio	Brazil	Rio	4	Prospection	Digital Technologies				In 2023, Web Summit Rio brought together 21,000+ people and the companies redefining the tech industry. For 2024, organizer aims bringing together 30,000+ people. Brazil CEC attended previous edition and was able to get in touch with valuable technology companies and to interest them in considering setting up an operation in Brussels.

									INVEST : Hub.brussels CEC from Latin America (Brazil, Uruguay) will prospect potential investors from their respective country.
Invest in Brussels Seminar for Fintech Brazil	Brazil		5	Seminar	Finance - Fintech - Insurance			COMINT 12	Brazil and Uruguay are of the most promising countries in the region in terms of Fintech development (cf. 2021 Global Fintechs Rankings). INVEST : With this seminar our Invest team will showcase the potential of Brussels to a selected number of start-ups and investors from the financial and insurance sector from both countries.
Invest Promotion Boot - Collision Toronto	Canada	Toronto	6	Prospection	Digital Technologies				The Collision Conference in Toronto is a premier tech and innovation event that gathers entrepreneurs, startups, investors, and industry leaders from around the world and is known as "North America's fastest-growing tech conference,". The event features insightful talks, panel discussions, workshops, and exhibitions, providing valuable opportunities to connect, collaborate, and stay at the forefront of the latest trends in the tech and business landscape. INVEST : Our Area manager Invest will prospect scale-up potentially interested to set up an office in Europe

Asie

Mission	Country	City	Month	Type	Sector	Lead	Partner	Shifting Eco	Description
Economic Mission China	China	Shanghai	4	Economic Mission	Legal - Public Affairs				This action is co-organised with CEPANI, one of the most important European arbitration institution, and is aimed at promoting Brussels as an international center for arbitration. The mission will include Brussels-based law firm willing to promote their services to Chinese counterparts and clients. EXPORT : This mission aims to promote service-oriented companies specializing in access to the European market. INVEST : Our Area Manager Invest will participate to the mission as it is an excellent opportunity to meet with Chinese companies willing to develop their business in Europe and potentially set up an office here.
Economic Mission Vietnam	Vietnam	Hanoi	10	Economic Mission	Multimarket				Brussels economic mission as a follow-up to the state visit to Vietnam. The sectors to be highlighted are still to be determined.
Switch Singapore	Singapore	Singapore	11	Trade Show	Digital Technologies	LAT	FIT	DIGI 14	The Singapore Week of Innovation and Technology (SWITCH) is an event that brings together leaders, entrepreneurs, creators, accelerators and investors from the Global-Asia innovation ecosystem.

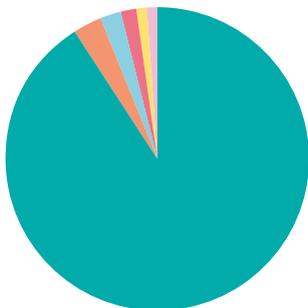
									<p>SWITCH is a must-attend event for anyone interested in the latest trends and developments in deep tech innovation. It is a great opportunity to learn from and network with leaders in the field, and to see the latest technologies that are shaping the future.</p> <p>It's a cheaper alternative to the Singapore Fintech Festival focusing more on startups/scalups.</p> <p>EXPORT: hub.brussels will organize a collective booth for 5 companies</p> <p>INVEST: Our Area Manager Invest will prospect potential investors and promote our Welcome package. The budget for invest includes the possibility to organize an invest seminar or a networking event.</p>
Webinar / Seminar - E-commerce China	China	Brussels	3	Seminar	Multimarket				Seminar/webinar tailored for Brussels-based companies eager to explore business opportunities, while selling online to China.
Webinar / Seminar - Opportunities in Vietnam	Vietnam	Brussels	5	Webinar	Multimarket				Seminar/webinar tailored for Brussels-based companies eager to explore business opportunities in Vietnam (Sector TBC)
Webinar / Seminar - Opportunities in Japan	Japan	Brussels	10	Seminar	Multimarket				Seminar/webinar tailored for Brussels-based companies eager to explore business opportunities in Japan (Sector TBC)
Road Show India	India	Chennai	8	Road show	Digital Technologies		F&IB	COMINT 12	INVEST: Organization of roadshow for promoting Brussels to Indian startups in different tech capitals of India. Replicate and build further on the success of our roadshow in 2023 and add potentially 2 more cities. Sectorial focus is mostly on digital startups but can be sector agnostic as well.
Road Show Japan	Japan	Tokyo	8	Road show	Digital Technologies		F&IB	COMINT 12	INVEST: Organization of a roadshow for promoting Brussels to Japanese SME's developing their business in Europe + follow of BEM 2022. Sectorial focus is mostly on digital sector but can be sector agnostic as well.
State Visit Vietnam	Vietnam	Hanoi		State Visit	Multimarket		BI		<p>State Visit are prestige events dedicated to promote the image of Belgium and its Regions in a specific country. They always include a business (selected CEO's of Belgian companies having a business in the host countries) and academic delegation (Rectors of Belgian Universities).</p> <p>The official programs includes one "economic activity" which is usually a Business Forum including an opening ceremony with VIP, followed by panel discussions and a networking lunch.</p>

									There are no real opportunities for Export for Brussels companies or Invest prospection.
CHTF Trade Show	China	Shenzhen	11	Trade Show	Multimarket				<p>CHTF is the largest technological fair in China. It takes place in Shenzhen where Brussels region has an office since 10 years.</p> <p>INVEST: our Invest team will prospect Chinese technological companies potentially interested to set up an office in Europe. Having a booth in the fair is also a way to strengthen our links and visibility with local authorities.</p>

Annexe 2

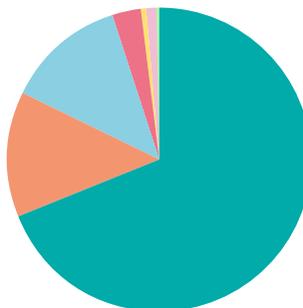
Notre budget

Recettes 2024



Dotation	42.007.000 €
Financement EU	1.353.000 €
Financement RBC	1.040.000 €
Financement FEDER	762.000 €
Autres	604.000 €
Recettes propres	400.000 €
Total général	46.166.000 €

Dépenses 2024



31.875.000 €	Rémunérations
6.186.000 €	Frais d'actions
5.897.000 €	Fonctionnement
1.383.000 €	Loyers
305.000 €	Investissements
509.000 €	Transferts
11.000 €	Autres
46.166.000 €	Total général

Annexe 3



Group S - Secrétariat Social a.s.b.l.

1er Secrétariat Social Agréé d'Employeurs

Votre partenaire en gestion sociale

www.groups.be

100/100-16/215805

Agence Bruxelloise pour l'Accompagnement
de l'Entreprise

CHAUSSÉE DE CHARLEROI 110
1060 SAINT-GILLES

Bruxelles, le 29.01.2025

Madame, Monsieur,

Concerne : Bilan social

Afin de nous permettre d'établir votre bilan social, nous avons complété le document en annexe à partir des informations déjà en notre possession.

Toutefois, certaines des données à mentionner nous font défaut. D'autres ne correspondent peut-être pas ou plus à la réalité.

Ces informations ont été préétablies sur base d'informations actuellement en notre possession, alors que demandées à la clôture de l'exercice.

Nous vous demandons donc d'apporter à ce projet de bilan les changements que vous estimeriez justifiés et de nous retourner le document ainsi corrigé, afin de nous permettre de produire votre bilan social complet et définitif. Prière d'indiquer également si vous souhaitez recevoir ce bilan sur papier ou sur support électronique.

En restant bien volontiers à votre disposition pour vous fournir de plus amples informations, nous vous prions, Madame, Monsieur, d'accepter l'expression de nos sentiments distingués.

Group S - Secretariat social a.s.b.l.

CS1				1	EUR	100/100-16/215805	
NAT.	Date de la réception par la BNB	N°	Page	U	D		CS1/1.

BILAN SOCIAL établi selon le MODELE COMPLET
MENTION DES MONTANTS EN UNITES D'EUROS

Dénomination: **Agence Bruxelloise pour l'Accompagnement**.....
CHAUSSÉE DE CHARLEROI, 110 - 1060 SAINT-GILLES.....
Forme juridique : **Société anonyme**.....
Adresse : .. **CHAUSSÉE DE CHARLEROI**..... N° : .. **110**..... Bte :
Code postal : .. **1060**..... Commune : .. **SAINT-GILLES**.....
Numéro d'entreprise¹ : .. **678485603**.....
Description de l'activité principale de l'entreprise :
PUBLIC.....

Bilan social relatif à l'exercice comptable qui couvre la période du 01.01.2024 au 31.12.2024

Responsable de l'entreprise à contacter

Nom :
Téléphone : Téléfax :
Adresse e-mail :

Signature pour l'entreprise :

¹ Ou numéro d'inscription auprès de la Centrale des Bilans. Ce numéro doit être repris dans le coin supérieur gauche de chaque page dans la case réservée à cet effet.

BILAN SOCIAL

Numéros des commissions paritaires dont dépend l'entreprise: 999.00 .999.00 999.00

ETAT DES PERSONNES OCCUPEES**TRAVAILLEURS POUR LESQUELS L'ENTREPRISE A INTRODUIT UNE DECLARATION DIMONA OU QUI SONT INSCRITS AU REGISTRE GENERAL DU PERSONNEL**

Au cours de l'exercice	Codes	Total	1. Hommes	2. Femmes
Nombre moyen de travailleurs				
Temps plein	1001	242,1	111,1	131,0
Temps partiel	1002	57,6	10,7	46,9
Total en équivalents temps plein (ETP)	1003	285,8	118,6	167,2
Nombre d'heures effectivement prestées				
Temps plein	1011	342.794,3	161.604,8	181.189,5
Temps partiel	1012	61.653,0	11.540,9	50.112,1
Total	1013	404.447,3	173.145,7	231.301,6
Frais de personnel				
Temps plein	1021	21.448.181	10.258.100	11.190.081
Temps partiel	1022	3.723.551	678.159	3.045.392
Total	1023	25.171.732	10.936.259	14.235.473
Montant des avantages accordés en sus du salaire	1033	337.526	132.548	204.978

Au cours de l'exercice précédent	Codes	P. Total	1P. Hommes	2P. Femmes
Nombre moyen de travailleurs en ETP	1003	286,5	120,0	166,5
Nombre d'heures effectivement prestées	1013	409.048,0	179.033,8	230.014,2
Frais de personnel	1023	23.613.894	10.407.832	13.206.062
Montant des avantages accordés en sus du salaire	1033	337.643	134.807	202.836

TRAVAILLEURS POUR LESQUELS L'ENTREPRISE A INTRODUIT UNE DECLARATION DIMONA OU QUI SONT INSCRITS AU REGISTRE GENERAL DU PERSONNEL (suite)

	Codes	1. Temps plein	2. Temps partiel	3. Total en équivalents temps plein
A la date de clôture de l'exercice				
Nombre de travailleurs	105	237	53	277,3
Par type de contrat de travail				
Contrat à durée indéterminée	110	231	50	269,5
Contrat à durée déterminée	111	6	2	7,6
Contrat pour l'exécution d'un travail nettement défini	112			
Contrat de remplacement	113		1	0,3
Par sexe et niveau d'études				
Hommes	120	108	9	114,4
de niveau primaire	1200	4		4,0
de niveau secondaire	1201	28		28,0
de niveau supérieur non universitaire	1202	18	2	19,7
de niveau universitaire	1203	58	7	62,7
Femmes	121	129	44	162,9
de niveau primaire	1210	1		1,0
de niveau secondaire	1211	28	5	31,7
de niveau supérieur non universitaire	1212	21	9	27,9
de niveau universitaire	1213	79	30	102,3
Par catégorie professionnelle				
Personnel de direction	130	8		8,0
Employés	134	229	53	269,3
Ouvriers	132			
Autres	133			

PERSONNEL INTERIMAIRE ET PERSONNES MISES A LA DISPOSITION DE L'ENTREPRISE

	Codes	1. Personnel intérimaire	2. Personnes mises à la disposition de l'entreprise
Au cours de l'exercice			
Nombre moyen de personnes occupées	150		
Nombre d'heures effectivement prestées	151		
Frais pour l'entreprise	152		

TABLEAU DES MOUVEMENTS DU PERSONNEL AU COURS DE L'EXERCICE

	Codes	1. Temps plein	2. Temps partiel	3. Total en équivalents temps plein
ENTREES				
Nombre de travailleurs pour lesquels l'entreprise a introduit une déclaration DIMONA ou qui ont été inscrits au registre général du personnel au cours de l'exercice	205	27	8	30,9
Par type de contrat de travail				
Contrat à durée indéterminée	210	10		10,0
Contrat à durée déterminée	211	17	7	20,6
Contrat pour l'exécution d'un travail nettement défini	212			
Contrat de remplacement	213		1	0,3
SORTIES				
Nombre de travailleurs dont la date de fin de contrat a été inscrite dans une déclaration DIMONA ou au registre général du personnel au cours de l'exercice	305	40	13	47,5
Par type de contrat de travail				
Contrat à durée indéterminée	310	15	2	16,6
Contrat à durée déterminée	311	25	11	30,9
Contrat pour l'exécution d'un travail nettement défini	312			
Contrat de remplacement	313			
Par motif de fin de contrat				
Pension	340	2		2,0
Chômage avec complément d'entreprise	341			
Licenciement	342	7		7,0
Autre motif	343	31	13	38,5
Dont: le nombre de personnes qui continuent, au moins à mi-temps, à prêter des services au profit de l'entreprise comme indépendants	350			

RENSEIGNEMENTS SUR LES FORMATIONS POUR LES TRAVAILLEURS AU COURS DE L'EXERCICE

Initiatives en matière de formation professionnelle continue à caractère formel à charge de l'employeur

	Codes	Hommes	Codes	Femmes
Nombre de travailleurs concernés	5801	114	5811	172
Nombre d'heures de formation suivies	5802	2.415,87	5812	5.730,22
Coût net pour l'entreprise	5803	131.348,08	5813	316.202,12
dont coût brut directement lié aux formations	58031	131.348,08	58131	316.202,12
dont cotisations payées et versements à des fonds collectifs	58032	0,00	58132	0,00
dont subventions et autres avantages financiers reçus (à déduire)	58033	0,00	58133	0,00

Initiatives en matière de formation professionnelle continue à caractère moins formel ou informel à charge de l'employeur

Nombre de travailleurs concernés	5821	15	5831	25
Nombre d'heures de formation suivies	5822	364,8	5832	203,3
Coût net pour l'entreprise	5823	17.108,27	5833	9.647,86

Initiatives en matière de formation professionnelle initiale à charge de l'employeur

Nombre de travailleurs concernés	5841	0	5851	0
Nombre d'heures de formation suivies	5842	0	5852	0
Coût net pour l'entreprise	5843	0,00	5853	0,00