

Le plus grand rendez-vous de
l'IMMOBILIER Africain
dans le Benelux

SOMMAIRE

P3 : LE CONTEXTE

P4 : LES OBJECTIFS

P5 : POURQUOI EXPOSER

P6 : L'ORGANISATEUR

P7 : LE BENELUX ET SA DIASPORA SUBSAHARIENNE

P8 : OFFRE SPONSOR OFFICIEL

P9 : OFFRE SPONSOR LEADER

P10 : OFFRE SPONSOR DIAMANT

P11 : OFFRE SPONSOR PREMIUM +

P12 : OFFRE SPONSOR PREMIUM

P13 : FORMULAIRE DE SOUSCRIPTION

P14 : REGLEMENT D'EXPOSITION

P15 : PLAN D'EXPOSITION



LE CONTEXTE

Face à la forte demande de la diaspora africaine concernant les produits immobiliers basés en Afrique, Les Associations Corporatives des professionnels du secteur, en partenariat avec un collectif de professionnels africains d'Europe, sous l'association dénommée CAMSI ASBL, organise du 02 au 27 Juin 2026, le tout premier « Salon de l'Immobilier Africain » à Bruxelles. En plus d'être la capitale de l'Union Européenne, cette ville est à la croisée des chemins entre plusieurs pays où vivent plusieurs diasporas africaines actives.

Véritable vitrine africaine de l'offre immobilière présente en Afrique, ce salon enregistre la participation significative des promoteurs immobiliers, des aménageurs fonciers, des gestionnaires de patrimoine immobilier, des constructeurs, des banques, etc. provenant de plusieurs Pays d'Afrique et même d'Europe.

L'édition 2026 aura pour thème principal :

«Financement des projets immobiliers en Afrique»



LES OBJECTIFS

- Réunir l'ensemble des professionnels de l'immobilier d'Afrique ;
- Montrer l'offre immobilière actuelle en Afrique ;
- Connecter la filière de l'Habitat Africain et sa diaspora installée en Europe et désireuse d'investir dans l'immobilier en Afrique ;
- Mettre en relation les partenaires Européens et les entreprises pour des joint-ventures et collaborations ;
- Etre un espace conseil, une clé pour mieux appréhender les achats immobiliers, et être une source d'information sur les processus d'achat sécurisées, à travers les conférences thématiques animées par des experts ;
- Présenter les opportunités d'investissement en établissant des contacts d'affaires ;
- Accélérer les échanges et la coopération Nord/Sud relatifs au secteur de l'habitat ;
- Trouver des mécanismes de financements innovants pour vos projets immobiliers.

UN GRAND RENDEZ-VOUS
POUR FAIRE RAYONNER
les opportunités d'investissement



POURQUOI EXPOSER ?

Rencontrer vos prospects, promouvoir et vendre vos produits

Trouver de nouveaux partenaires et fournisseurs fiables

Accéder aux projets d'investissement et aux informations stratégiques

Accélérer la croissance de votre entreprise

Promouvoir votre entreprise en Afrique et à l'international

Tirer profit des expériences et meilleures pratiques dans le secteur

Etre face à vos concurrents

QUI EXPOSE ?

- Promoteurs immobiliers
- Constructeurs immobiliers
- Agences immobilières et administrateurs de biens
- Gestionnaires de patrimoines immobiliers
- Aménageurs fonciers
- Organisme d'information et de conseil
- Organismes de financements et banques
- Bureaux d'investissement à l'étranger
- Sociétés d'assurance
- Organisations professionnelles du secteur

QUI VISITE ?

- La diaspora Africaine,
- Ressortissants des pays d'Afrique vivants en Belgique et dans les pays environnents

LES INSTITUTIONS :

- Organisations étatiques,
- Représentations diplomatiques, etc.
- Acteurs de la mise en œuvre,
- BTP, etc.



L'ORGANISATEUR

Un collectif de professionnels africains d'Europe s'est constitué autour d'une personnalité juridique de droit belge dénommée CAMSI ASBL avec pour ambition de promouvoir l'industrie immobilière africaine. L'accompagnement des professionnels immobiliers d'Afrique est une préoccupation majeure largement partagée par chaque membre du collectif. La matérialisation de cette préoccupation est faite à travers les activités suivantes : Organisation d'événements, formation, encadrement et développement de projets immobiliers. Pour réaliser ses objectifs, le collectif fait appel à toute contribution scientifique, auprès des institutions et personnes publiques ou privées.

Afin de parvenir à la réalisation de ses objectifs, le collectif peut réaliser les activités suivantes : organisation de formations, séminaires, conférences, trainings à l'attention de particuliers ainsi que de toutes entreprises ou collectivités. La vente de tous produits ou articles tel que des livres, de la documentation, t-shirts, gadgets, produits promotionnels, tous support audiovisuel ou numérique

NOS VALEURS

Soutien : Encourager les professionnels africains de l'immobilier et des métiers connexes

Respect : Notre préoccupation est de tenir nos promesses et tenir nos engagements

Conformité : Suivi méticuleux des activités afin d'assurer la conformité des cahiers des charges

Déploiement : Depuis la capitale européenne, nous avons une vision globalisante



LE BENELUX ET SA DIASPORA SUBSAHARIENNE

Les données industrielles du Benelux montrent une économie fortement axée sur les services, mais avec une industrie qui génère une valeur significative, notamment en Belgique, qui exporte fortement vers l'Europe et faiblement vers l'Afrique. En Belgique par exemple, la valeur de la production industrielle s'élevait à 195,1 milliards d'euros en 2023. L'industrie du bâtiment et de l'immobilier y est très dynamique. Avis donc aux entreprises africaines en recherche de partenaires dans le BENELUX.

Les chiffres précis et récents par pays africain spécifique sont difficiles à trouver directement. En 2025, selon le magazine belge LPOST, 450 000 personnes d'origine subsaharienne vivent en Belgique, dont une grande partie dans la ville de Bruxelles (140 000). Les mêmes données indiquent que 3/4 de ces populations proviennent des pays ayant des liens coloniaux avec la France et la Belgique.

Toujours selon LPOST, cette diaspora, très active dans tous les secteurs d'activités en Belgique, participe activement à des projets de développement et des initiatives transfrontalières dans leurs pays d'origine. L'investissement immobilier étant la première priorité parmi les projets en question.

Le SIAB 2026 a pour objectif de recevoir environ 10 000 visiteurs. C'est pourquoi le comité d'organisation a engagé une campagne d'information des diasporas à travers les missions diplomatiques des Pays africains concernés, mais aussi à travers les associations, les médias et bien d'autres réseaux. Cette campagne va non seulement s'intensifier dans les prochaines semaines, mais aussi s'élargir vers les pays voisins à la Belgique, notamment le Luxembourg, la Hollande et les villes françaises et allemandes proches de Bruxelles.



SPONSOR OFFICIEL



**32 000 €
20 990 624 F.CFA**

- Une insertion privilège en 4ème de couverture du magazine du salon
- Une page d'interview dans le magazine du salon
- Votre logo sur le mailing d'information salon
- Présence exclusive de votre logo sur la page intro du site web
- Votre logo sur les pages des réseaux sociaux (facebook, linkdin, tiktok)
- Votre logo en 1ère de couverture sur le plan de poche du salon
- Tickets VIP pour la soirée de clôture
- Présence de votre entreprise dans l'annuaire exposant
- Visibilité dans le spot vidéo du salon
- Un emplacement privilégié avec un stand de 18 m²
- Participation aux ateliers et aux B2B
- Votre logo sur la signalétique du salon
- Votre logo sur le fond de scène des salles de conférence
- Présence de votre logo sur l'annonce presse et affiches
- Citation de votre marque dans le spot audiovisuel
- Présence de votre logo sur les billets d'invitation VIP
- Exclusivité sur le cordon du badge exposant et sac officiel
- Lettre d'invitation pour demande visa
- Exclusivité sur la 4ème de couverture du plan de poche
- Hébergement 5 nuits dans un hôtel 4 étoiles



SPONSOR LEADER



**24 000 €
15 742 968 FCFA**

- Une insertion privilège en 2ème de couverture du magazine du salon
- Votre logo sur le mailing d'information salon
- Présence exclusive de votre logo sur la page intro du site web
- Votre logo sur les pages des réseaux sociaux (facebook, linkedin, tiktok)
- Votre logo en 1ère de couverture sur le plan de poche du salon
- Tickets VIP pour la soirée de clôture
- Présence de votre entreprise dans l'annuaire exposant
- Visibilité dans le spot vidéo du salon
- Un emplacement privilégié avec un stand de 18 m²
- Participation aux ateliers et aux B2B
- Votre logo sur la signalétique du salon
- Votre logo sur le fond de scène des salles de conférence
- Emplacement classique avec stand de 09 m² (06 m² /premium)
- Présence de votre logo sur l'annonce presse et affiches
- Citation de votre marque dans le spot audiovisuel
- Présence de votre logo sur les billets d'invitation VIP
- Lettre d'invitation pour demande visa
- Hébergement 5 nuits dans un hôtel 4 étoiles



SPONSOR DIAMANT



**20 000 €
13 119 140 FCFA**

- Insertion privilège en pleine page dans le magazine du salon
- Une page d'interview dans le magazine du salon
- Votre logo sur le mailing d'information salon
- Présence exclusive de votre logo sur la page intro du site web
- Votre logo sur les pages des réseaux sociaux (facebook, linkedin, tiktok)
- Votre logo en 1ère de couverture sur le plan de poche du salon
- Tickets VIP pour la soirée de clôture
- Présence de votre entreprise dans l'annuaire exposant
- Visibilité dans le spot vidéo du salon
- Un emplacement privilégié avec un stand de 18 m²
- Participation aux ateliers et aux B2B
- Votre logo sur la signalétique du salon
- Votre logo sur le fond de scène des salles de conférence
- Présence de votre logo sur l'annonce presse et affiches
- Citation de votre marque dans le spot audiovisuel
- Présence de votre logo sur les billets d'invitation VIP
- Lettre d'invitation pour demande visa
- Hébergement 5 nuits dans un hôtel 4 étoiles



SPONSOR PREMIUM +



5 000 €

3 279 785 F.CFA

- Une insertion pleine page dans le magazine du salon
- Votre logo sur le mailing d'information salon
- Présence exclusive de votre logo sur la page intro du site web
- Votre logo sur les pages des réseaux sociaux (facebook, linkedin, tiktok)
- Tickets VIP pour la soirée de clôture
- Présence de votre entreprise dans l'annuaire exposant
- Participation aux ateliers et aux B2B
- Votre logo sur le fond de scène des salles de conférence
- Emplacement classique avec stand de 09 m²
- Présence de votre logo sur l'annonce presse et affiches
- Lettre d'invitation pour demande visa



SPONSOR PREMIUM



3 000 €

1 967 871 FCFA

- Votre logo sur le mailing d'information salon
- Présence exclusive de votre logo sur la page intro du site web
- Votre logo sur les pages des réseaux sociaux (facebook, linkdin, tiktok)
- Tickets VIP pour la soirée de clôture
- Présence de votre entreprise dans l'annuaire exposant
- Participation aux ateliers et aux B2B
- Votre logo sur le fond de scène des salles de conférence
- Emplacement classique avec stand de 06 m²
- Présence de votre logo sur l'annonce presse et affiches
- Lettre d'invitation pour demande visa



FORMULAIRE DE SOUSCRIPTION

Raison sociale :

N° d'entreprise :

Effectif :

Nom sous lequel vous souhaitez exposer :

Adresse postale :

Situation géographique :

Rue :

Numéro :

Ville :

Pays :

Tél. :

Fax :

Site web :

Email :

RESPONSABLE SALON (*pour le suivi du dossier*)
M/Mme (nom et prénom) :

Fonction :

Téléphone :

Mobile :

Email :

A / Choisissez votre solution d'exposition		PU €	QUANTITE	MONTANT FCFA	MONTANT EURO
Sponsor Officiel		32 000			
Sponsor Leader		24 000			
Sponsor Diamant		20 000			
Pack Premium +		5 000			
Pack Premium		3 000			

B / Produits à la CARTE		230 €			
Logo sur annonce presse et affiche					
Participation au BtoB		150 €			
1/2 page dans le magazine officiel		150 €			
1/4 page dans le magazine officiel		115 €			

	Accompte 50%	Solde 50%

MODALITE DE REGLEMENT	Avant le 01/03/2026	05/06/2026
------------------------------	---------------------	------------

• Par Virement :
 Nom : **CAMSI ASBL**
 Banque : **VDK BANK**
 IBAN: **BE75 8940 0179 5251**
 BIC : **VDSPBE91**

Frais de virement à la charge du donneur d'ordre

• Par PAYPAL :
camsi.asbl@gmail.com

Fait à : le
 Noms et Prénoms du signataire :
 Fonction :
Signature et cachet de l'entreprise
(Précédé de la mention LU et APPROUVE)



REGLEMENT D'EXPOSITION

1. DÉNOMINATION

La manifestation porte le nom de « Salon de l'Immobilier Africain de Bruxelles » en abrégé SIAB. Les participants à sont dénommés « Exposants », CAMSI ASBL est dénommé « l'Organisateur ».

2. ENGAGEMENT ET PARTICIPATION

Toute inscription constitue un engagement formel de l'exposant. Dans le but d'une manifestation positive, l'exposant doit se conformer sans exception, à toutes les dispositions énoncées par le présent règlement. La confirmation de l'engagement de l'exposant se fait par la remise ou le renvoi, à l'organisateur, du document de participation dûment complété et signé par l'exposant, s'il s'agit d'une personne physique, ou d'un responsable de la firme et sous sa raison sociale, s'il s'agit d'une société régulièrement constituée. Elle implique également l'acceptation de toutes les dispositions nouvelles qui peuvent être imposées par des circonstances et que l'organisateur se réserve le droit de signer aux exposants et ce, dans l'intérêt de l'événement. La signature et le renvoi de la demande de participation implique l'abandon de recours de l'exposant, de ses fournisseurs et de leur personnel vis-à-vis de l'organisateur et des responsables de l'organisation ; l'acceptation des conditions du présent règlement et des mesures qui pourraient être prises ultérieurement, ainsi que l'engagement formel de les observer. Toutefois, l'organisateur se réserve le droit de refuser l'engagement d'un exposant sans devoir en invoquer le motif. Dans le cas où un exposant, pour une cause quelconque n'occupe pas son stand 24 heures avant l'ouverture du salon, il est considéré comme démissionnaire. L'organisateur peut disposer du stand de l'exposant défaillant sans que ce dernier puisse réclamer ni indemnité, même si le stand est attribué à un autre exposant.

3. REDEVANCE

Le montant de la participation est fixé par l'organisateur. 50% du montant de la location doivent parvenir à l'organisateur afin de valider son inscription avant le 01/03/2026 c'est-à-dire 03 mois avant l'événement. L'exposant devra s'acquitter au plus tard le 01/05/2025, du solde du montant de la location de l'emplacement. Il ne pourra disposer de son emplacement qu'après avoir payé intégralement les sommes dues. Si, les sommes dues ne sont pas versées, l'exposant sera redevable d'une somme supplémentaire de 10%, calculée sur les sommes dues. Ce montant pourra être révisé si le cours des matériaux, de la main d'œuvre, des services, etc... subissent une variation sensible entre la date d'établissement des conditions d'admission et la date d'ouverture du salon. Le paiement d'éventuels frais supplémentaires doit être effectué dès réception de la facture adressée par l'organisateur. Toute défaillance au présent règlement ainsi qu'aux prescriptions de droit public applicables à l'événement, et notamment les prescriptions de sécurité peut entraîner sans mise en demeure, les sanctions prévues. Outre la location de l'emplacement, l'exposant supporte tous les frais d'aménagement, d'installation, d'exploitation, d'assurance, d'entretien, ainsi que les mesures prescrites en matière d'hygiène, de sécurité, d'incendie et autres. L'organisateur se décharge de toute responsabilité concernant les préjudices commerciaux que pourraient subir les exposants, pour quelle que cause que ce soit (retard dans l'ouverture, arrêt prématuré de la manifestation, fermeture ou destruction de stands, incendies, sinistres, s'il devenait impossible de disposer des locaux, dans le cas également où le feu, la guerre, une calamité publique ou tout autres cas de force majeure, indépendant de la volonté de l'organisation), qui rendrait impossible la tenue du salon.

4. DÉSISTEMENT

Après le 01/05/2026, la participation de l'exposant ne peut être annulée. Quel que soit le motif évoqué par l'exposant, le prix de la location du stand reste dû, même si l'exposant est dans l'impossibilité d'y participer. L'emplacement est personnel, et l'exposant ne peut le céder à un tiers, que ce soit à titre gratuit ou onéreux, sauf accord de l'organisateur. La décision de l'organisateur est irrévocable.

5. ACTIVITÉ COMMERCIALE

Chaque exposant est tenu d'appliquer, scrupuleusement, les lois, arrêtés, règlements relatifs à ses activités, dans le cadre de l'événement. Le stand devra être occupé en permanence pendant les heures d'ouverture par une personne compétente même si une modification d'horaire devait être décidée par l'organisateur. Les exposants ne dégarniront leurs stands et ne retireront aucun de leurs articles avant la fin de l'événement. Il est interdit de laisser les objets personnels exposés pendant les heures d'ouvertures de l'événement. L'exposant ne peut mettre en vente que les matériels, produits ou procédés répondant à la nomenclature de l'événement, sauf autorisation écrite de l'organisateur. La réclame à haute voix, pour attirer le client et le racolage de quelque façon qu'ils soient pratiqués sont formellement interdits.

6. ASSURANCE

La responsabilité civile des exposants. Elle a pour but de garantir l'assuré contre les conséquences pécuniaires de la responsabilité civile qu'il peut encourrir dans l'exercice de ses activités du fait des dommages corporels, matériels, causés aux tiers (à l'organisateur, aux autres exposants et au public), à l'occasion du salon et au lieu de l'exposition.

7. TOUS RISQUES EXPOSITIONS

Elle garantit l'assuré contre les conséquences pécuniaires des dommages qu'il subit sur le lieu de l'exposition, et portant sur 2 points :

- Les équipements exposés dans les stands, le matériel de présentation, les meubles et tout autre bien destiné à être contenu dans le stand.
- La liste du matériel à assurer doit être fournie à l'assureur. Plafond de couverture 500 000 F.CFA (775 €), et pour les garanties spécifiques, l'analyse se fera au cas par cas. NB : sont exclues les garanties de vol et perte survenant sur le lieu de l'exposition. Sont également exclues les dommages causés par l'assuré lui-même, par ses préposées ou toute autre personne dont il est responsable.

8. RC ORGANISATEUR

Sont assurés les conséquences pécuniaires de l'organisateur vis-à-vis des tiers en sa qualité d'organisateur. L'exposant et ses assureurs abandonnent tout recours contre l'organisateur, ses responsables, les exposants tiers, les participants à un titre quelconque et à l'aménagement du stand. Assurance responsabilité civile vis-à-vis des tiers.

9. INTERDICTIONS DIVERSES

Le racolage dans les allées – La publicité pour des objets ou produits ne figurant pas sur la liste de participation, la publicité pour les firmes non participantes – L'utilisation des parois et armatures des chapiteaux pour la fixation des stands et des produits – L'utilisation d'appareils d'amplification – La photographie de stands ou de produits à des fins publicitaires ou autres, sans l'autorisation expresse de l'exposant et de l'organisateur. Les objets et produits que l'organisateur refuserait. Vous êtes tenu de respecter toutes les lois et mesures de santé et de sécurité applicables (y compris les interdictions de fumer) concernant l'événement.

10. CHARGES ET RACCORDEMENTS

En cas de surcharge, l'exposant doit en avertir l'organisateur lors de la signature de son engagement. Le sol supporte une charge uniformément repartie de 300 Kg/m². Les raccordements sont de la compétence exclusive de l'organisateur.

11. AMÉNAGEMENT, ÉRECTION, DÉMONTAGE ET ÉVACUATION DES STANDS

L'organisateur fixe les dates d'aménagement, de montage et d'évacuation. L'exposant ne peut introduire ou retirer son matériel dans l'enceinte de l'événement, que s'il a reçu l'autorisation express de l'organisateur. L'exposant ou son représentant dûment accrédité, est tenu d'être présent sur son stand dès le début du montage et jusqu'à l'évacuation complète du stand. L'évacuation des stands, des marchandises, articles et décorations particulières devra être faite par les soins des exposants dans les délais et horaires impartis par l'organisateur (voir dossier exposant). L'organisateur indique sur les plans, les stands communiqués aux exposants. Toutefois, il appartient aux exposants de s'assurer de leur conformité avant leur aménagement. L'organisateur ne peut être tenu responsable des légères différences qui pourraient être constatées entre les cotes indiquées et les dimensions réelles de l'emplacement.

12. DÉGATS ET DOMMAGES

Les exposants devront laisser les emplacements, décors et matériels mis à leur disposition dans l'état où ils les auront trouvés. Toute détérioration causée par leurs installations ou leurs marchandises, soit au matériel, soit au bâtiment, soit enfin au sol occupé, seront évaluées par l'organisateur et portées à la charges des exposants contrevenants.

13. BADGES

Les exposants ne peuvent vendre les badges d'accès au salon, ceux-ci appartiennent aux exposants.

14. PUBLICITÉ

L'organisateur installe un fronton, reprenant le nom de l'exposant et ses activités, en tête du stand.

15. CONTESTATIONS

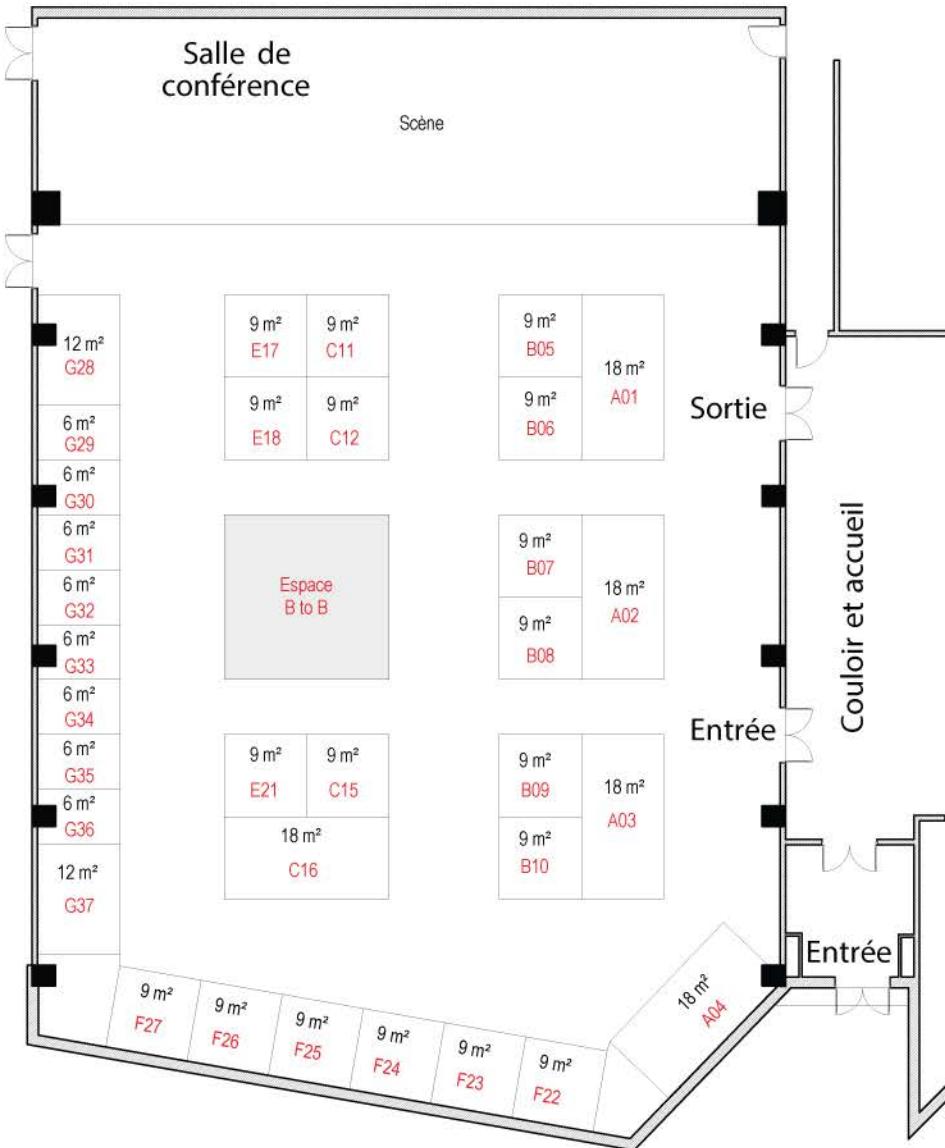
Les contestations sont tranchées souverainement par l'organisateur. En cas de litige, seuls les tribunaux de Bruxelles sont compétents.

16. LIEU DE L'ÉVÉNEMENT

Cet événement a en principe lieu à Bruxelles (en Belgique), à la salle JAVA, sis à l'adresse "drève olympique 60, 1070 Bruxelles". L'organisateur fixe les dates et le lieu de l'événement. En cas de force majeure et seulement dans ce cas, les dates et le lieu peuvent être modifiés. L'organisateur établit le plan de la manifestation et effectue la répartition des emplacements tenant compte le plus largement possible des désirs exprimés par des exposants. Il se réserve le droit de modifier toutes les fois qu'il jugera utile, l'importance et la disposition des surfaces demandées par l'exposant. La participation à des événements antérieurs ne crée en faveur de l'exposant, aucun droit à un placement déterminé.



PLAN D'EXPOSITION





CONTACT ORGANISATEUR

Téléphone : +32 497 035 942

Email : info@siab.events

Site Web : www.siab.events

Adresse Postale : CAMSI ASBL -
chaussée de Waterloo 140,
1060 Bruxelles