

Bruxelles, le 10 avril 2019

PROPCHAIN

L'innovation, et particulièrement l'innovation ouverte, est devenue un enjeu stratégique. BESIX Group l'a bien compris. En la désignant comme l'une de ses valeurs phares, il témoigne de son ambition d'accroître davantage encore sa compétitivité.

A l'instar de sa maison-mère et dans sa volonté de se positionner comme pionnière de l'innovation dans l'immobilier, BESIX RED s'est associée en 2017 à Startup Factory (S.F.), un incubateur belge de startups. **« A l'époque, le Startup Accelerator n'existait pas encore au sein du Groupe BESIX. Nous nous sommes dès lors tournés vers S.F. »**, explique Gabriel Uzgen, CEO BESIX RED, voyant dans ce nouvel accélérateur interne au Groupe un réel fédérateur de solutions et idées innovantes bénéfique à l'ensemble du Groupe BESIX.

Cette collaboration rapprochée avec S.F. a ainsi permis au promoteur d'entrer en contact avec plusieurs startups et même d'en accompagner quelques-unes dans l'évolution de leur concept. **Propchain** fait partie de ce second groupe.

Le promoteur officialise aujourd'hui sa participation à hauteur de 40% dans la plateforme numérique et dispose également d'une option d'achat lui permettant d'acquérir 25% supplémentaires d'ici fin octobre 2019. **« Notre rapprochement avec S.F. et, aujourd'hui, notre investissement dans Propchain reflètent la stratégie**

BESIX Real Estate Development (BESIX RED), la branche immobilière du Groupe de construction belge BESIX annonce son entrée au capital de PROPCHAIN, une startup belge mêlant Blockchain et immobilier.

Cet investissement financier confirme la vision à long terme de BESIX RED en terme d'innovation et lui permet d'apporter de nouveaux services à ses clients. Une solution innovante destinée avant tout aux particuliers qui suscite déjà l'intérêt de plusieurs acteurs institutionnels.

d'innovation plus globale et pensée sur le long terme que nous avons mise en place au sein de BESIX RED », commente Gabriel Uzgen.

« Notre approche vise à proposer des services complémentaires uniques et innovants à nos clients qui nous permettent de répondre davantage encore à leurs besoins en perpétuelle évolution. »

Co-développé par Sacha Verwecken – Expert en nouvelles technologies et diplômé de la Vlerick Business School et de l'Institut de technologie du Massachusetts (MIT) – ce concept technologique suscite déjà l'intérêt d'acteurs institutionnels.

« Tout au long de la phase de co-création et de réflexion avec BESIX RED, nous avons développé cette 'plateforme de collaboration ouverte' de manière à mettre en contact l'ensemble des acteurs intervenant dans le processus d'acquisition et de détention d'un bien immobilier », explique le co-fondateur. **« Si bien qu'aujourd'hui, le secteur bancaire, les notaires, les compagnies d'assurances, les opérateurs télécoms, les portails d'annonces immobilières ou encore les services publics y voient une opportunité de développer des activités connexes à leur core business. »**

Concrètement **Propchain** offre une solution numérique basée sur la technologie Blockchain permettant la sauvegarde, l'authentification et

la digitalisation de tout document contractuel (assurances, actes de propriété, permis, documents techniques, contrats de prêts, factures, ...). Ce passeport digital infalsifiable a notamment pour objectif d'accroître la valeur des biens immobiliers en mettant en relation propriétaires et parties prenantes (promoteur, notaires, banquier, agents, ...) tout en fournissant une solution simple pour la collecte, le partage et le stockage des documents, ainsi que leur sécurisation en cas de modifications ultérieures. Un outil simple et intuitif qui permet de créer un mode de travail transparent et de renforcer la confiance entre les parties.

Propchain complète ainsi à la liste des différents concepts et produits auxquels BESIX RED croit. En novembre 2018, le promoteur avait également lancé un partenariat privilégié avec **ZIGGU**, une plateforme numérique de suivi de clients, afin de se rapprocher de ses clients (investisseurs et occupants) en rendant plus fluide le processus de communication avec ses acquéreurs. **« Concrètement, ZIGGU nous aide à mieux gérer, informer en temps réel et assister nos clients dans le déroulement de leur achat. Sans remplacer le contact humain, ce service additionnel nous permet de nous rapprocher de nos clients à une période où la communication devient de plus en plus impersonnelle avec l'émergence des nouvelles technologies »**, confie le Gabriel Uzgen.