

Julie Letremy, ambassadrice de la marque LOCKimmo

## « Notre objectif est d'accompagner au mieux les professionnels de l'immobilier »



**L'**entreprise LOCKimmo, forte de 17 ans d'expertise dans le secteur immobilier, nous parle de sa forte évolution en 2022 ainsi que de sa nouvelle solution, LOCKimmo.IO, qui va révolutionner le quotidien des administrateurs de biens. Elle aborde également son récent partenariat avec la SOCAF, qui permet aux sociétaires comme aux utilisateurs du logiciel de bénéficier d'avantages non négligeables. Pour parler de toutes ces nouveautés, Julie Letremy, ambassadrice de la marque LOCKimmo, a répondu à nos questions.

**L'activité Immobilière :** Julie, vous êtes ambassadrice de l'entreprise LOCKimmo, pouvez-vous nous parler de celle-ci ?

**Julie Letremy :** Avec plaisir ! L'entreprise LOCKimmo, editrice de logiciels immobiliers à destination des professionnels du secteur, a été créée par son actuel dirigeant, Julien Dourlen, en 2006. Nous nous adressons principalement aux administrateurs de biens et agents immobiliers mais aussi aux syndicats de copropriétés, mandataires, collectivités... Notre produit phare, le logiciel de gestion locative, comptabilise aujourd'hui plus de 1200 clients. Notre ambition, depuis 2006, est d'accompagner efficacement les professionnels de l'immobilier avec des solutions immobilières innovantes ! Et c'est ce que nous comptons faire en 2023 avec notre nouvelle solution de gestion locative, LOCKimmo.io.

**A.I. :** En plus du logiciel de gestion locative, vous proposez également d'autres logiciels et de nombreux accompagnements. Quels sont-ils ?

**J. L. :** Tout à fait ! En plus de notre produit phare, le logiciel de gestion locative, nous proposons également

un logiciel de syndic de copropriété, un logiciel de transactions immobilières, un logiciel de locations saisonnières et un logiciel de gestion et suivi des travaux. Nous avons aussi développé une application dédiée à la réalisation d'états des lieux sur tablette android. Tout au long de leur activité, nos équipes se tiennent à disposition de nos clients pour les former et les accompagner lors de leurs audits de caisse de garantie. Nous avons d'ailleurs mis en place un service, le pré-audit, qui permet au client de s'assurer que son audit va se passer dans les meilleures conditions et de sortir, avant le jour-j, les documents nécessaires. Vous l'aurez certainement compris, notre objectif est d'accompagner au mieux les professionnels de l'immobilier dans leurs différentes activités et tâches quotidiennes. C'est pour cette raison que nous avons développé des solutions innovantes pour chacun d'eux.

**A.I. :** En 2022, de nombreux changements sont survenus au sein de LOCKimmo, est-ce que vous pouvez nous en dire un peu plus ?

**J. L. :** Effectivement, l'année 2022 a été riche en rebondissements pour

l'entreprise ! Tout d'abord, nous avons triplé nos effectifs pour répondre à la demande croissante de nos solutions. Tous les services de l'entreprise : commercial, support technique, développement, marketing et communication, ont ainsi bénéficié de plusieurs renforts. Ensuite, nous avons sorti une nouvelle application, étatdeslieuxfacile.fr, dédiée à la réalisation d'états des lieux sur tablette android. Cette application permet aux professionnels de gagner un temps considérable au quotidien tout en digitalisant leur activité ! De la prise de photo en illimité à la signature électronique en passant par le relevé de compteurs, tout a été pensé pour permettre aux utilisateurs de réaliser facilement un état des lieux d'entrée ou de sortie ! Nous avons ensuite entièrement retravaillé notre image de marque pour que celle-ci corresponde parfaitement à notre évolution, notre ambition et nos 4 valeurs fondamentales : le sens du service client, l'innovation, la convivialité et le dynamisme. Pour ce faire, nous avons engagé une refonte complète de notre site internet, [www.lockimmo.com](http://www.lockimmo.com), et nous avons retravaillé notre logo. Cerise sur le gâteau, nous avons également défini avec nos équipes un

nouveau slogan qui nous représente à la perfection : LOCKimmo, l'allié digital des pros de l'immobilier ! Pour finir, l'année 2022 s'est soldée par une évolution de +40% de notre chiffre d'affaires par rapport à l'année précédente. Une évolution fulgurante que nous devons à la confiance renouvelée de nos clients ainsi qu'à nos nouveaux utilisateurs ! En 2023, nous avons pour ambition d'atteindre les 2 millions de chiffre d'affaires grâce à notre nouveau produit, qualifié par ses premiers testeurs de révolution sur le marché de la gestion locative.

**A.I. :** Vous en avez parlé à plusieurs reprises, qu'est-ce donc que cette nouvelle solution tant attendue par vos utilisateurs ?

**J. L. :** Depuis plusieurs mois maintenant, nos équipes travaillent sur le développement d'une nouvelle façon de travailler pour l'administrateur de biens. Face aux nouvelles attentes et besoins de nos utilisateurs, nous avons décidé d'emprunter un virage à 360° en leur proposant un tout nouveau logiciel, placé sous le signe de la simplification du travail et de l'automatisation. Nous savons qu'au quotidien, leur priorité est de gagner du temps tout en étant efficaces. Face à ce constat, nos équipes ont entièrement revu les méthodes de travail actuelles pour pouvoir en proposer de nouvelles, plus efficaces. Au sein de cette nouvelle solution, de nombreuses fonctionnalités innovantes ont fait leur apparition, notamment la synchronisation bancaire, qui permet de dire adieu aux rapprochements bancaires et encaissements manuels. La génération automatique de petites annonces immobilières, la reconnaissance automatique des factures fournisseurs, le contrôle des saisies d'IBAN et de BIC... Tout un tas de nouveautés qui vont permettre à l'utilisateur d'optimiser son temps ainsi que son activité.

**A.I. :** En 2023, comment LOCKimmo va t'il se différencier ? Quelles sont ses valeurs ajoutées ?

**J. L. :** Tout comme l'année 2022, l'année 2023 promet d'être riche en

surprises pour les utilisateurs et futurs utilisateurs de LOCKimmo. Plus qu'une énième solution de gestion locative sur le marché, notre entreprise souhaite proposer un logiciel nouvelle génération qui permet d'aller encore plus loin dans la gestion quotidienne des biens immobiliers. Et malgré son évolution, la solution conserve ce qui a fait son succès à sa sortie : son intuitivité et sa simplicité d'utilisation. Débutant ou expert, tout le monde peut adopter LOCKimmo pour faciliter son quotidien et se digitaliser. C'est d'ailleurs pour cette raison que nous nous positionnons comme l'allié digital des pros de l'immobilier.

**A.I. :** Comment le partenariat avec la SOCAF est-il né ?

**J. L. :** Un peu comme une évidence à vrai dire. En effet, il n'est pas rare qu'un client demande conseil à sa caisse de garantie, sur l'outil qui lui semble le plus adéquat pour gérer son activité, notamment d'administrateur de biens. Face aux questionnements et recherches infructueuses d'un outil simple et intuitif de ses clients, Vincent Rouvrais (Responsable développement commercial et digital chez La SOCAF) a pris contact avec Marine Fievet (Responsable commerciale chez LOCKimmo à l'époque) afin de voir dans quelle mesure nous pouvions collaborer. Fort de ses 17 ans d'expérience, LOCKimmo et plus particulièrement son produit phare, le logiciel de gestion locative, sont bien connus des comptables auditeurs. L'idée était donc, au départ, d'approfondir nos connaissances respectives sur les services proposés par chacune de nos structures. C'est ensuite tout naturellement que nous avons constaté, au fil des échanges, que LOCKimmo et La SOCAF portaient les mêmes valeurs, notamment le sens du service client, et des ambitions digitales convergentes. « *Seul, on va plus vite ; ensemble, on va plus loin.* » C'est grâce à ce constat que nous avons décidé d'unir nos forces dans le but d'apporter des solutions complémentaires à nos clients respectifs.

**A.I. :** En quoi le partenariat est-il bé-

néfique pour nos clients respectifs ?

**J. L. :** Vous savez, nous sommes souvent sollicités par des entreprises du secteur immobilier pour être référencés comme «partenaire». Pour LOCKimmo, la qualité prime sur la quantité et il en est de même pour La SOCAF. C'est donc le premier point important de ce partenariat : nos clients respectifs peuvent avoir confiance en cette alliance qui n'a vu le jour qu'après un an et demi d'échanges entre les collaborateurs de LOCKimmo et La SOCAF. C'est un temps nécessaire pour confirmer que nous sommes bien sur la même longueur d'ondes comme on dit ! De plus, quoi de mieux pour un administrateur de biens d'aborder son audit, rendez-vous capital où il doit rendre des comptes afin de continuer d'exercer, avec sérénité. Nous avons mis en commun nos réflexions afin que notre logiciel réponde encore plus aux attentes des auditeurs. C'est l'assurance d'un rendez-vous réussi ! Enfin, en complément d'avoir la certitude d'être guidé vers un prestataire de confiance, cette collaboration permet également à nos clients respectifs de bénéficier d'avantages exclusifs. Une offre remise, dédiée aux créateurs (sociétaires de La SOCAF) est née chez LOCKimmo afin d'aider les entreprises naissantes à mettre en place un outil indispensable, mais sans mettre à mal leur trésorerie de départ. Et nous avons également pensé à ceux qui souhaitent diversifier leurs revenus en lançant une activité de gestion. Hors de question de les mettre de côté. De la même manière, La SOCAF accompagne gratuitement les clients LOCKimmo sur certaines formations obligatoires. C'était important pour nous (LOCKimmo et La SOCAF) de marquer ce partenariat aussi par des offres commerciales avantageuses.