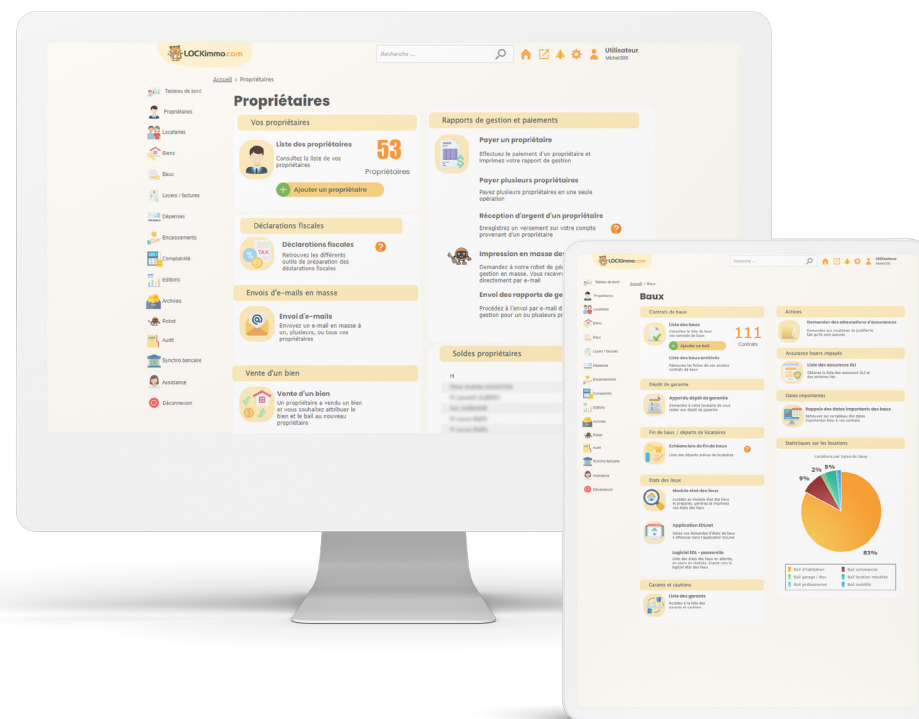


COMMUNIQUÉ DE PRESSE

LOCKimmo annonce une croissance de son chiffre d'affaires de 40 % en 2022 et lance une nouvelle version de ses logiciels immobiliers dès le mois de mars 2023





En raison de la crise, de plus en plus de sociétés françaises se retrouvent confrontées à de potentielles défaillances d'entreprises : la récente étude d'Allianz Trade estime que celles-ci pourraient augmenter de 29 % cette année.

Pourtant, dans ce contexte morose, certains acteurs français continuent d'afficher une impressionnante croissance. C'est notamment le cas de LOCKimmo, la société éditrice de la suite logicielle et applicative [LOCKimmo.com](https://lockimmo.com) dédiée aux professionnels de l'immobilier.

Après une augmentation de 30 % de son chiffre d'affaires en 2021, elle a triplé ses effectifs en 2022.

En réponse à une forte demande, elle dévoilera une nouvelle version de ses logiciels et applications en mars prochain ! LOCKimmo.io, pour simplifier et automatiser l'activité de gestion immobilière. Un gain de temps considérable pour de nombreux professionnels.



LOCKimmo
.com

L'allié digital des pros de l'immobilier



2022, une année charnière pour le développement de l'entreprise

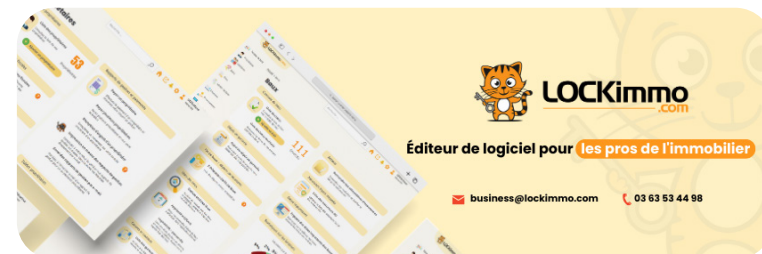
Avec une **augmentation de plus de 40 % de son chiffre d'affaires fin 2022**, LOCKimmo a clôturé à nouveau l'année en forte croissance !

Une success-story qui s'explique en grande partie par la confiance renouvelée de ses 1 200 clients et par l'acquisition régulière de nouveaux utilisateurs, rassurés par la capacité d'innovation de l'entreprise.

En effet, au fil des années, LOCKimmo a su proposer des solutions complètes répondant précisément à l'évolution des besoins et des attentes des professionnels de l'immobilier. C'est d'ailleurs pour cela qu'elle obtient un **taux de satisfaction client de 4,7/5 sur Google**.



Des effectifs qui ont triplé en 6 mois



Pour garantir un accompagnement toujours plus performant, de nouveaux collaborateurs ont rejoint le service commercial, mais aussi le support technique, le service marketing, communication et développement de l'entreprise.

Avec un objectif : permettre à LOCKimmo de maintenir le même niveau d'exigence qu'à ses débuts, tout en allant à la rencontre de nouveaux clients.

Un exemple avec le support client basé dans l'Oise, qui détient un taux de satisfaction de 94 %. Deux nouvelles personnes ont rejoint le service, ce qui permet à l'équipe de conserver un **temps moyen de réponse de moins de 24h** dans 97 % des cas.

En parallèle, l'entreprise a déployé un nouvel outil : une **assistance libre-service accessible 24h/24 et 7j/7**. Elle donne accès à de nombreux guides interactifs constitués de textes, photos et vidéos. Grâce à cet outil intuitif, les utilisateurs de LOCKimmo.com ne restent jamais seuls avec leurs questions et obtiennent des réponses en temps réel, y compris les week-ends et les jours fériés.

Une collaboration continue avec la communauté LOCKimmo

Proche de ses clients et à l'écoute de l'évolution de leurs besoins, LOCKimmo fait souvent appel à eux pour développer de nouveaux projets.

L'application étatdeslieuxfacile.fr, qui permet de réaliser facilement des états des lieux sur tablette Android, en est la preuve. Elle a été développée en collaboration avec plus de 150 utilisateurs de la suite logicielle LOCKimmo.com.

Grâce à leurs retours, l'éditeur de logiciels immobiliers a pu :

- Avoir l'assurance de répondre à leurs besoins ;
- Ajouter des fonctionnalités indispensables : prise de photo en illimité, signature électronique, relevé des compteurs...

Une image de **marque** renouvelée pour symboliser **l'évolution constante de l'entreprise**

En 2022, LOCKimmo a aussi fait peau neuve ! Sa nouvelle image de marque reflète l'évolution, l'ambition et les valeurs que cette société incarne depuis 2006 : **le dynamisme, la convivialité, l'innovation et le sens du service client.**

Avec ses équipes, le dirigeant, Julien Dourlen a effectué un travail de recherche en profondeur.

Avis

numéro 2 et 3

“ Tout est parfait, tant au niveau de l'assistance , du commercial , de la formation, et que ce soit sur la rapidité, le professionnalisme, l'écoute et la gentillesse. Je ne regrette absolument pas d'avoir le choix du logiciel et du prestataire. Continuez comme cela ! ”

Famille Cartoux

Il y a 5 mois



“ Un logiciel facile et efficace. Un service client compétent. Je recommande pour tous les professionnels de l'immobilier. ”

Remi P

Il y a 2 mois



“

Pour créer une image de marque cohérente, nous avons cherché à définir un véritable fil conducteur, qui va du logo aux couleurs, en passant par notre mascotte et notre nouveau slogan.

”

La mascotte **Tigrou**

La Dream Team s'est d'abord concentrée sur le logo, qui a été complété par la mascotte Tigrou, un chat roux. Un choix dicté par la symbolique de cet animal, qui représente :

- L'audace, à l'origine des premiers choix du dirigeant ;
- Le dynamisme, afin d'offrir continuellement de nouvelles solutions et applications aux clients ;
- La convivialité, qui illustre parfaitement ses logiciels ;
- La détermination et l'optimisme, qui ne l'ont jamais quitté depuis la fondation de l'entreprise en 2006.



La couleur orange et le nouveau site web

Après la mascotte, l'orange s'est imposée comme la couleur évidente à donner à LOCKimmo. Vive, chaude et accueillante, elle reflète la convivialité, le dynamisme et l'intuitivité de ses solutions. Elle offre aussi une représentation colorée de la croissance et de la vitalité de la société sur le marché de l'immobilier.

Le choix de cette couleur a également guidé la réflexion lors de la refonte récente du site internet, qui devait être à l'image de ses valeurs.

Le **slogan**

Julien a voulu une phrase clé pour retranscrire son ambition : accompagner efficacement les professionnels de l'immobilier en leur proposant des solutions immobilières innovantes.

Tous les collaborateurs ont été sollicités pour s'imprégner de la philosophie de l'entreprise et faire des propositions.

Julien déclare :

“

Les résultats ont été impressionnants ! Au total, j'ai reçu plus d'une centaine de propositions. Et à l'issue d'un vote, notre nouveau slogan est né : « LOCKimmo, l'allié des pros de l'immobilier ». Je pense que c'est l'élément qu'il nous manquait pour exprimer notre philosophie vis-à-vis de nos clients.

”

2023, une année riche en sorties pour LOCKimmo



LOCKimmo
.com

L'allié digital des pros de l'immobilier

**LOCKimmo, éditeur de
logiciels immobiliers pour**
les professionnels de l'immobilier



www.LOCKimmo.com



03 63 53 44 98

14-16 place du Docteur Avinin 60250 MOUY

“

Le mot d'ordre de LOCKimmo en 2023 : simplification et automatisation de l'activité de gestion immobilière.

”

Parce que l'innovation est inscrite dans son ADN, LOCKimmo va lancer cette année LOCKimmo.io, la nouvelle version de sa célèbre suite logicielle. Elle est le fruit de la veille stratégique et technologique quotidienne que Julien effectue personnellement, ainsi que de l'écoute active des utilisateurs.

Il a ainsi pu identifier des fonctionnalités à apporter pour offrir un réel gain d'efficacité. Grâce à de nouvelles technologies prometteuses, telles que l'intelligence artificielle, il sera notamment possible de :

Automatiser les rapprochements bancaires

La banque va alimenter directement le logiciel, supprimant ainsi tous les risques d'écarts. Il n'y aura donc plus besoin de perdre un temps fou à rechercher les différences.

Gérer de gros portefeuilles clients

Le logiciel sera 5 fois plus rapide et permettra l'ouverture simultanée de différentes fenêtres.



Demander le paiement par email et SMS à l'aide d'un lien

Une fonction très pratique pour le règlement de charges exceptionnelles : plus de problème de plafond de carte bleue ou de chèque qui n'arrive pas. Un virement facile, rapide et sécurisé suffit.

Rédiger des petites annonces immobilières avec l'IA

Elles sont composées automatiquement et sont modifiables en un clic. Avec une garantie «zéro faute d'orthographe».

Reconnaitre automatiquement les factures et entrer leur contenu dans le logiciel

Il n'y a plus de saisie à faire, l'IA se charge de tout !

Encaisser automatiquement les locataires

Le logiciel offre ainsi un gain de temps énorme et un risque d'erreurs drastiquement réduit.

Créer des scénarii de travail

Afin de ne plus oublier aucune action tout en améliorant la réactivité (chacun.e saura quoi faire dans telle ou telle situation).

Gérer les tickets incidents

Par email avec visuel inclus.

Bénéficier d'un moteur de recherche IO puissant

Accéder aux fiches des différents contacts sera plus facile. Il n'y aura plus à se poser la question de savoir s'il faut les chercher par nom, prénom, identifiant ou email...



À propos de **Julien Dourlen**, le fondateur

Julien Dourlen dirige LOCKimmo depuis sa création en 2006 et il est aussi le principal développeur des solutions que l'entreprise propose.

Après des études en sciences politiques, il passe une maîtrise administrative, économique et sociale. Il décide ensuite d'allier ses deux passions pour le développement et l'immobilier en lançant le projet LOCKimmo.com.

Une belle aventure née d'un vécu : Julien ne parvenait pas à trouver un logiciel de gestion locative simple d'utilisation pour gérer ses locations. Après beaucoup de travail et de nuits blanches, en parallèle de son activité professionnelle principale, il a créé son premier logiciel, LOCKimmo gestion locative.

Par la suite, d'autres solutions ergonomiques sont venues enrichir son offre : un logiciel de syndic de copropriété, un logiciel de transactions immobilières, un logiciel de locations saisonnières et un logiciel dédié à la gestion des travaux.

Aujourd'hui, LOCKimmo compte une quinzaine de collaborateurs.



Pour en savoir plus

L'offre de gestion locative :

[Cliquez ici](#)

www.lockimmo.com

