

JANVIER 2025

#5



Jean-Jacques DUVAL
Président

édito

Toute l'équipe de VILOGI vous adresse ses meilleurs vœux pour cette nouvelle année 2025. Que celle-ci vous apporte santé, inspiration et bonheur, des sources essentielles d'épanouissement tant personnel que professionnel.

Nous saisissons cette occasion pour exprimer notre profonde gratitude envers nos clients fidèles, qui nous stimulent chaque jour à dépasser nos limites pour mieux répondre à leurs attentes, ainsi qu'à nos partenaires, qui partagent avec nous une vision tournée vers l'innovation et l'excellence dans le service.

En janvier dernier, nous avons qualifié 2024 d'année « passionnante ». Elle s'est révélée exceptionnelle à tous points de vue ! Avec une croissance annuelle moyenne de 25 % ces cinq dernières années, nous avons terminé l'exercice 2024 sur une note remarquable, enregistrant une augmentation de 30 % de notre chiffre d'affaires. Cette performance a été renforcée par deux acquisitions stratégiques, permettant à VILOGI de renforcer son maillage géographique.

L'année 2025 promet d'être tout aussi enthousiasmante. Plusieurs initiatives centrées sur nos clients ont déjà vu le jour, et nous aurons le plaisir de vous en partager davantage dans notre prochaine newsletter.

Dans cette édition, nous vous invitons à découvrir ou redécouvrir la genèse de VILOGI et à revivre les moments marquants de l'année 2024.

Bonne lecture à toutes et à tous !

SOMMAIRE

ÉDITO

Jean-Jacques DUVAL

ENTRETIEN

Comment VILOGI est devenu un acteur majeur dans la gestion immobilière

RÉTROSPECTIVE

2024, l'année de tous les rendez-vous

EN 2025,
COMPTEZ SUR NOUS
POUR CONTINUER DE
VOUS ACCOMPAGNER
DANS VOTRE
DÉVELOPPEMENT !

BONNE
ANNÉE

Comment VILOGI est devenu un acteur majeur dans la gestion immobilière ?

En créant en 2012 son premier logiciel en mode Saas à destination des syndicats de copropriété, VILOGI entamait une véritable révolution technologique dans la gestion immobilière. Aujourd'hui, sa plateforme digitale – composée de deux logiciels full web pour la gestion locative et les syndicats de copropriété, d'applications de relations clients et de services – est devenue une référence reconnue par ses pairs.

Jean-Jacques DUVAL, Président de VILOGI et Samuel ESSAKA-EKEDI, directeur du développement nous expliquent les raisons du succès de cette société en hyper-croissance.

La rédaction :

Jean-Jacques Duval, votre parcours est singulier. Vierge de toute expérience dans le secteur de l'immobilier, pourquoi vous êtes-vous lancé dans cette aventure ?

Jean-Jacques DUVAL :

Je tiens à préciser que je ne me suis pas lancé seul dans cette aventure. J'étais entouré de complices qui, eux-aussi propriétaires de leur appartement, se sentaient exclus de toute relation avec leur syndic. Nous nous sommes très vite rendus compte que ce n'était pas une volonté de leur part mais un manque de moyen. Or nous maîtrisions tous les trois les technologies de dernière génération et il est devenu évident que nous pourrions apporter notre contribution à ce secteur. Nous nous sommes très vite positionnés comme des facilitateurs de gestion immobilière. En réalité, ne pas connaître les codes de l'immobilier a été une chance et nous a justement permis d'être libre de développer des technologies et services nouveaux pour répondre réellement à la demande de nos clients. Ce pari de l'innovation ajoute à l'attractivité de notre métier. Nous étions trois au commencement et aujourd'hui l'équipe VILOGI compte 30 collaborateurs.

La rédaction :

Sans connaître le secteur et les codes de l'immobilier, n'était-ce pas un pari un peu risqué ?

Jean-Jacques DUVAL :

Nous sommes partis d'un constat simple. L'habitat a un avenir certain, car nous devons toujours nous loger, mais nous devons intégrer des services qui nous permettent de le faire dans les meilleures conditions. Et puis le challenge était passionnant ! Notre objectif était à la fois de faciliter le travail des gestionnaires de biens et leur relation avec les copropriétaires. On ne peut rêver mieux comme challenge. Nous avons tout pour mener à bien ce projet. L'envie, les talents, une technologie innovante face à un parc de logiciels vieillissant.

La rédaction :

Quand on parle de VILOGI, on pense innovation...

Samuel ESSAKA-EKEDI :

C'est vrai, mais vous savez, l'innovation, elle vient de nos clients. Depuis le début de cette aventure, c'est eux qui nous renseignent sur leurs attentes. Aujourd'hui encore, bien que professionnels reconnus du secteur, nous restons humble face aux défis qui nous attendent. Et même si aujourd'hui nous sommes plus en position d'anticipation des demandes, il arrive que certains clients nous challenge sur des nouvelles fonctionnalités. Nous ne sommes jamais fermés sur ce qui pourrait les aider au quotidien dans leur travail et leur productivité, mais toujours avec une conviction « Ce que l'on fait doit être utile à nos clients ».



La rédaction :

Comment avez-vous construit votre offre pour gagner des parts de marché ?

Samuel ESSAKA-EKEDI :

Notre objectif était dès le départ de développer un écosystème digital intégré. Nous avons démarré par la copropriété en offrant une interopérabilité entre les acteurs dans une plateforme au sein de laquelle nous avons inclus des services. Une fois la copropriété finalisée, il fallait penser aux locataires. Nous avons donc créé un logiciel de gestion locative. Pour y parvenir, nous devons travailler sur trois volets. Le premier était la technologie que nous maîtrisions déjà. Nous devons proposer un logiciel complet en ligne afin de libérer les gens des contraintes d'installation, de systèmes d'exploitation et de contrainte de lieu.

La rédaction :

Pour les contraintes de lieux, le Covid-19 vous a donné raison....

Jean-Jacques DUVAL :

C'est vrai que nous avons été précurseur sur cet aspect en intégrant dans notre offre une application mobile de gestion et de relation client.

Le deuxième volet sur lequel nous devons travailler était l'offre qui, sur le marché, ne nous semblait pas toujours très claire ni adaptée. Nous avons fait le pari d'une offre « tout inclus » basée uniquement sur le volume d'exploitation, de façon à faire un lien direct entre le volume, l'exploitation et le coût informatique qui est le cœur de métier de ces activités, afin que ce coût variable soit maîtrisé aisément.

Le troisième volet était le service. Nous nous sommes mis à la place d'un gestionnaire de biens en démarrage d'activité ou en mode opérationnel alternatif. L'idée était là encore d'accompagner nos clients dans leur croissance, que ce soit de manière ponctuelle ou permanente. C'est le cas par exemple pour des services tels que la comptabilité qui est au cœur de la gestion immobilière. Il s'avère que nous avons une vision assez fine dans ce domaine car l'immobilier comme dans bien d'autres secteurs peine aujourd'hui à recruter des comptables.

La rédaction :

Dans un marché tendu, comment voyez-vous l'avenir ?

Jean-Jacques DUVAL :

Nous devons continuer d'accompagner nos clients qui, faute de transactions, doivent faire preuve d'inventivité et de productivité. La gestion est aujourd'hui au cœur de leur rentabilité et nos solutions sont là pour les aider dans ce domaine. Le gain de temps est la clé et grâce aux outils et services intégrés dans la plateforme tels que la synchronisation bancaire, le connecteur Edilink ou encore le scan, nos clients peuvent se concentrer sur leur business et la relation client. A ce titre, nous envisageons d'aller encore plus loin et de faire une mutation des infrastructures qui va nous rendre encore plus flexible, encore plus réactif, et encore plus scalable.

Samuel ESSAKA-EKEDI :

Le marché, dans sa globalité, n'est pas véritablement tendu, mais l'activité de transaction rencontre des difficultés depuis quelque temps. Ces difficultés ne sont toutefois pas homogènes sur tout le territoire. Par ailleurs, on observe quelques signes encourageants dans certains secteurs.

Les métiers liés à la gestion, eux, se portent globalement bien, car ils se concentrent sur les habitations existantes et occupées. La baisse d'activité dans le domaine de la transaction a d'ailleurs été une opportunité de diversification pour de nombreux acteurs, auparavant spécialisés dans une seule activité. Cette évolution a contribué à dynamiser notre secteur.

En outre, au-delà de ces nouveaux entrants, près de 50 % des acteurs existants devront renouveler leurs outils au cours des 3 à 5 prochaines années. Cela s'explique par plusieurs facteurs : l'obsolescence de certaines technologies, parfois vieilles de plus de 30 ans, et les restructurations stratégiques que doivent opérer les grands acteurs du marché.

Chez VILOGI, nous nous engageons pleinement à accompagner ces transformations et à répondre aux besoins de ces mutations.

2024, l'année de tous les rendez-vous...

L'hyper-croissance de VILOGI est le fruit d'une démarche commerciale offensive rendue possible grâce aux solutions innovantes et performantes qu'offrent les logiciels et services VILOGI, devenus incontournables pour une gestion rentable.

Les rendez-vous technologiques et synergies digitales

En 2024, VILOGI a concentré ses actions sur des innovations et services permettant à ses clients d'alléger leurs démarches administratives. Partenariats technologiques, développement d'outils, accompagnement à la relation client...toutes les équipes étaient mobilisées !

Cap sur l'IA

Intégration de l'intelligence artificielle dans certaines fonctionnalités du logiciel et dans le support client.

Refonte des deux Extranet «Gestion locative» et «Compte propriétaire».

Nouveau design, menu simplifié, facilité de navigation.

Intégration du Connecteur Edilink,

pour faciliter la gestion des courriers, de l'impression au dépôt en poste.

Synchronisation bancaire

Connexion automatique des logiciels 2 fois par jour.

Enrichissement des API permettant des synergies illimitées.

Intégration de la Visio lors des Assemblées Générales en complément du vote à distance.

Renforcement de la sécurité lors de la connexion.

Synchronisation des données entre les 2 logiciels «Syndic de copropriété» et «gestion locative».

Transfert des appels de fond entre le Syndic de copropriété et la gestion locative.

Automatisation des appels de fond et des relances.

Observatoire des charges

A la suite de son partenariat avec la Chambre FNAIM Grand Paris, VILOGI a intégré son dispositif d'observatoire des charges de copropriété.

Signature automatique dans les mails par utilisateur et smtp multiple.



2024, l'année de tous les rendez-vous...

Les rendez-vous clients...

De la profession...

En 2024, les équipes VILOGI ont multipliés leurs déplacements dans l'hexagone et à l'international pour rencontrer leurs clients afin d'évaluer leurs besoins et attentes.

Outre les salons en France, en Belgique et au Maroc, VILOGI a organisé des rencontres en Guadeloupe, en Martinique et à l'Île de la Réunion.

... mais pas seulement

Les synergies illimitées de l'outil VILOGI grâce à ses API ont séduit un acteur des Télécom, TOTEM, une TowerCo indépendante filiale d'Orange, pour les accompagner dans leur développement digital.



Les rendez-vous économiques

2024 a marqué un tournant pour VILOGI avec l'acquisition de 2 sociétés dans l'hexagone, lui permettant ainsi un meilleur maillage géographique.

- En février, Mip Alpes Softimm, l'un des précurseurs de logiciels pour la gestion immobilière situé à Grenoble, faisait le choix des valeurs et de l'innovation en sélectionnant VILOGI pour reprendre son activité.
- En mai, VILOGI signait le rachat de la société AGLI située en Seine et Marne. Éditeur de logiciels pour les administrateurs de biens, AGLI a su séduire VILOGI en raison de leurs valeurs communes et leur professionnalisme.

Les partenariats

2024 a été l'année de la reconnaissance de VILOGI par la profession, concrétisée par 5 nouveaux partenariats.

- 2 partenariats stratégiques métiers au niveau national
- 2 partenariats régionaux couvrant l'Île-de-France et l'Océan Indien
- 1 partenariat avec une enseigne au rayonnement national.

Reconnaissance métier

Dans le cadre du «Rapport d'Analyse des logiciels métier copropriété» de l'Association Nationale des Gestionnaires de Copropriété, VILOGI se distingue parmi les 2 meilleurs logiciels sur 32 logiciels testés pour ses fonctionnalités «Intuitivité», «Comptabilité», «Administratif» et «Assemblées Générales». L'Extranet arrivant en 3e position, les ingénieurs VILOGI se sont mobilisés pour développer un nouvel Extranet à la hauteur des exigences.

L'équipe VILOGI s'agrandit

Les salariés des deux acquisitions ainsi que le recrutement permet à VILOGI un enrichissement de 10 nouveaux talents, portant ainsi l'effectif à 30 collaborateurs.

Vous y étiez ? VILOGI aussi !

Lors du dernier trimestre 2024, vous avez pu rencontrer les équipes VILOGI sur les salons professionnels de l'immobilier à Paris, mais aussi à Rennes, Metz, Bruxelles ou encore Casablanca. Une fin d'année dense qui a mis à l'honneur l'expertise VILOGI dans un contexte économique tendu.

LES ASSISES DE L'IMMOBILIER
Événement incontournable des professionnels

18 & 19 septembre - Metz




ÉCOUTER / VOIR

IMMO TECH | proptechexpo
25 & 26 septembre - Casablanca




unismouv

10 & 11 octobre - Rennes



Salon de la Copropriété et de l'Habitat

6 & 7 novembre - Paris



RENT
Salon de la Copropriété et de l'Habitat

6 & 7 novembre - Paris




ÉCOUTER / VOIR

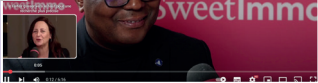
14 novembre - Bruxelles



IMMO LE CONGRÈS IMMOBILIER

9 & 10 décembre - Paris




ÉCOUTER / VOIR

Vous désirez avoir plus d'informations sur VILOGI
ou sur l'un des sujets traités dans la newsletter...

Vous aimeriez qu'un thème soit abordé
dans le prochain numéro « Entre Nous »...

Vous souhaitez nous rencontrer...

Contactez-nous !

entrenous@vilogi.com

01 55 28 32 35

... et pour mieux nous connaître, téléchargez les newsletters précédentes
et les plaquettes VILOGI

Newsletter 1
septembre 2023



Newsletter 2
janvier 2024



Newsletter 3
juin 2024



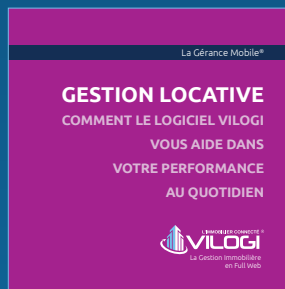
Newsletter 4
septembre 2024



Plaquette généraliste
VILOGI



Plaquette gestion locative
VILOGI



Plaquette syndic
VILOGI



Plaquette
Assistance comptable



Plaquette
VILOGI & Me

