



“ Nous ne sommes pas uniquement carreleurs, maçons ou constructeurs de maisons individuelles... NOUS SOMMES D'ABORD DES ARTISANS ”



C'est la création de plusieurs entités qui a motivé les deux associés gérants, Serdal Akdogan et Kamil Bulut, à les structurer sous l'appellation « Groupe Mildal ». D'abord carreleurs, les deux hommes qui sont aussi cousins, ont lancé Serkam Carrelage en 2004. C'est le point de départ d'une aventure familiale qui les a amenés à se diversifier. Sermak Maçonnerie, Kalan Promotion, Résidences du Centre... Du gros œuvre à la promotion immobilière en passant par la construction de maisons individuelles, Serdal et Kamil ont bâti le Groupe Mildal brique après brique.

C'est un lien de parenté qui est à l'origine du Groupe Mildal. Serdal Akdogan et Kamil Bulut sont cousins. Le premier était carreleur de métier, le second était encore mineur lorsqu'ils ont évoqué l'idée de se lancer ensemble. Il a fallu attendre les 18 ans de Kamil pour lancer, en 2004, l'activité Serkam Carrelage. Directement plongé dans le grand bain, Serdal a transmis son savoir-faire à son cousin. Ensemble, ils ont œuvré pour de nombreux constructeurs sur le territoire. Globalement, ils étaient tous deux poseurs de carrelage sur des chantiers de maisons individuelles.

Puisqu'il faut un début à tout : Serkam Carrelage, l'activité historique du Groupe Mildal

Nous sommes en 2004 quand les deux hommes ont lancé leur activité Serkam Carrelage. Historiquement implantés à Lucé, ils ont choisi de rester sur le secteur. L'entreprise est spécialisée dans la pose de carrelage pour les maisons individuelles, les particuliers, les entreprises et dans le cadre de la promotion immobilière des secteurs privé et public. « Nous ne sommes pas uniquement carreleurs, maçons ou constructeurs de maisons individuelles, nous sommes d'abord des artisans. »

Depuis 18 ans maintenant, l'entité nourrit un savoir-faire et une expertise qui lui offrent l'honneur d'être l'une des seules entreprises du département à encore réaliser des chapes traditionnelles qui se révèlent être économiques et résistantes pour ses clients. Cette maîtrise lui ouvre le champ des possibilités et lui permet de réaliser des chapes pour les piscines, les pentes, les terrasses et bien d'autres.

Sermak Maçonnerie, le choix stratégique de la maçonnerie générale et du gros œuvre

Une fois le pied sur le carrelage, les deux hommes ont côtoyé différents corps d'état : plaquistes, électriciens, plombiers, charpentiers, couvresseurs... Cette proximité, aujourd'hui le Groupe Mildal en fait sa force. Quelques années plus tard, en 2012, Serdal et Kamil ont lancé Sermak Maçonnerie avec, déjà, l'ambition de réaliser des projets en promotion immobilière « clé en main ». Au lieu de faire appel à des maçons en externe, les deux hommes ont souhaité constituer leur propre équipe. « Lorsqu'une maison s'implante, le premier corps de métier qui intervient est celui de



la maçonnerie. Grâce à Sermak Maçonnerie, nous sommes en capacité de gérer notre planning. C'est un choix stratégique, on s'était dit qu'on pourrait avoir besoin de cette activité qui servirait à nos projets », explique Kamil Bulut, associé gérant du Groupe Mildal. Depuis, l'entreprise est spécialisée dans les travaux de maçonnerie générale et gros œuvre des maisons individuelles. La première année, Sermak Maçonnerie est intervenue sur 120 maisons ; la deuxième sur 140 maisons.



Réalisé

En cours



Mainvilliers 16 pavillons



Mainvilliers 6 pavillons

Kalan Promotion, la promotion immobilière avant-gardiste et proche des communes

Une fois Serkam Carrelage, la SCI et Sermak Maçonnerie lancées, Serdal et Kamil ont donc créé Kalan Promotion en XXXX. L'entité travaille en étroite collaboration avec des agences immobilières pour trouver le foncier qui accueillera le projet de leurs clients. Son savoir-faire en pose de carrelage et maçonnerie, les deux cousins l'ont mis au service de Kalan Promotion. L'entreprise propose des terrains à bâtir et s'illustre dans la promotion immobilière en Vente en l'État Futur d'Achèvement (VEFA) en accession ou bailleur social. Elle mise sur la performance des logements qu'elle conçoit.

Avant-gardiste en ce qui concerne les normes thermiques et environnementales, l'équipe de Kalan Promotion s'attache à inclure des équipements modernes et économes aux logements : plancher chauffant, pompe à chaleur, isolation suffisante...

« Depuis ses débuts, l'entreprise a fait le choix de la construction en briques »

Un pari qui s'est révélé gagnant puisque la RT2020 impose aux constructeurs de maisons individuelles d'avoir recours à la brique et d'opter pour des pompes à chaleur plutôt que des chaudières à gaz. « Nous essayons d'étudier pour nous assurer une avance par rapport aux futures normes. Nous sommes à la veille, nous regardons et réfléchissons de sorte à miser sur les bons matériaux en avance », expliquent Serdal et Kamil. Kalan Promotion œuvre aux côtés des communes. « Chaque commune doit respecter un quota de logements en bailleur social en fonction de son nombre d'habitants au risque de se voir infliger une amende en cas de non-respect. Certaines font le choix de régler cette amende, d'autres attendent qu'on leur propose des projets pour évoluer », détaille Kamil. La modernité et la qualité des projets de Kalan Promotion séduisent. « Si la commune nous partage son désir d'implantation d'une aire de jeux au sein d'un lotissement par exemple, ce ne sera pas un motif pour refuser le chantier. Au-delà de la satisfaction de la commune, nous souhaitons contribuer au bien-être des habitants en leur apportant les services que nous sommes en capacité de pouvoir leur proposer. »



Luisant 7 pavillons



Lucé 4 pavillons



Le Groupe Mildal est aussi investisseur dans les bâtiments et locaux professionnels

La sollicitation a été au rendez-vous, à tel point que les deux hommes ont lancé une troisième activité : Kalan Promotion. Mais avant ça et même avant la création de Sermak Maçonnerie, Serdal et Kamil avaient, à l'époque, acheté des bâtiments pour entreposer leur matériel. Les demandes d'autres entrepreneurs ont afflué pour pouvoir occuper les entrepôts de l'entreprise de carrelage.

Face à cet engouement, ils ont lancé leur SCI. Le Groupe Mildal est investisseur dans les bâtiments et locaux professionnels.



Résidences du Centre, constructeur de maisons individuelles

Serdal et Kamil ont instauré cette synergie inter-marques avec Résidences du Centre. La petite dernière, créée en décembre 2019, intervient dans la conception et la construction de maisons individuelles sur-mesure, de l'élaboration à la réalisation du projet. En deux ans, le Groupe comptabilise 5 agences : à Chartres, Voves, Dreux, Étampes et Coignières. Il projette d'en ouvrir d'autres en région Centre et Île-de-France. Pour l'heure, ce sont les poseurs de carrelage de Serkam Carrelage et les maçons de Sermak Maçonnerie qui interviennent sur les chantiers Résidences du Centre. Elle est là toute la synergie du Groupe Mildal. Un directeur commercial, des dessinateurs, une équipe de conducteurs de travaux et de technico-commerciaux s'affairent à accompagner les clients dans leur projet. Cette décision d'internaliser les fonctions techniques et support au sein de son siège social, le Groupe Mildal en fait l'une de ses forces, ce qui lui procure rapidité et réactivité.

« Le choix s'est porté sur l'internalisation du bureau d'études »

Les acteurs économiques locaux : la réactivité et la satisfaction des collaborateurs sans les inconvénients écologiques

À leurs débuts, ils avaient rencontré plaquistes, électriciens, plombiers, charpentiers et couvreurs. Ce réseau, les deux entrepreneurs le cultivent aujourd'hui pour mener à bien leurs chantiers. Chaque artisan auquel il fait appel, le Groupe Mildal le connaît depuis de nombreuses années. Cette proximité et cette relation lui apportent un gage de confiance. Pour autant, la sous-traitance est exclusivement locale. Pour un chantier réalisé à Dreux, le Groupe déploiera une équipe d'artisans issus du secteur. Même schéma pour des chantiers sur Chartres, Étampes ou Coignières. « D'une part, cela permet aux artisans d'être satisfaits d'intervenir sur un chantier proche de chez eux. D'autre part, nous anticipons en apportant une réponse aux questions d'écologie qui sont abordées aujourd'hui et le seront encore plus demain. En minimisant les trajets et les temps de route, les émissions de CO2 seront moindres », exposent les deux cousins.

Un prix ferme, un bureau d'études internalisé : le Groupe Mildal surmonte avec anticipation les problèmes d'approvisionnement des matières premières

Face aux retards de livraison des matières premières, Le Groupe Mildal a opté pour l'anticipation. Kamil prend l'exemple des pompes à chaleur dont la difficulté d'approvisionnement des cartes électroniques peut freiner les livraisons. « Avant le Covid-19, nous en avons commandé une trentaine que nous gardons en stock. Sur un chantier, en cas de retard de livraison d'une pompe à chaleur, au lieu de retarder l'ensemble du chantier et donc pénaliser le client, nous puisons dans le stock que nous nous sommes constitués. » Aujourd'hui, le Groupe accuse des retards de livraison pour la partie menuiserie – fenêtres en PVC et aluminium – et les tuiles. Pour le reste, c'est surtout une question d'augmentation du prix des matières premières. Depuis ses débuts, le Groupe Mildal revendique un prix ferme. Un engagement qu'il tient à conserver.

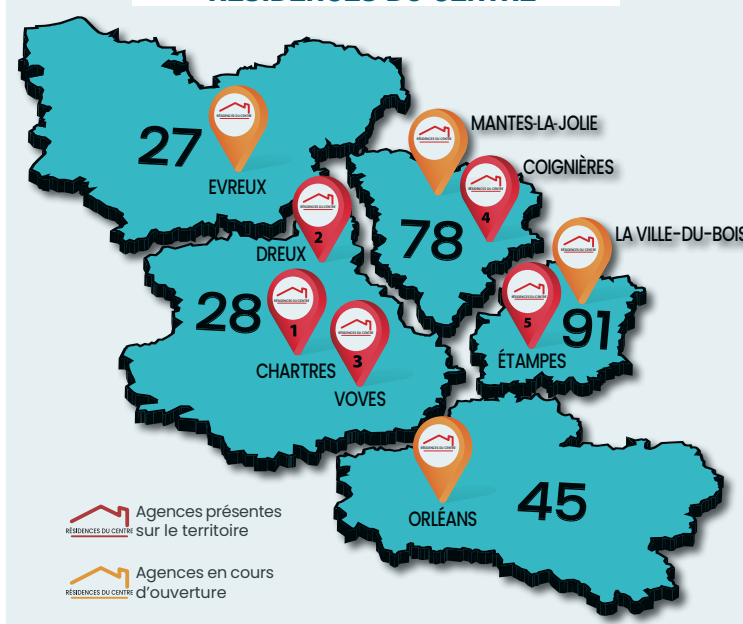
« Chez nous, le prix que nous vendons et le prix final sont les mêmes. Personnellement je n'aime pas les surprises alors je suppose que les gens non plus »

Les deux entrepreneurs travaillent avec deux fournisseurs nationaux et en consultent en local. Face aux désagréments liés aux matières premières, les deux hommes adoptent un ton optimiste, « Si, sur 30 chantiers, il n'y en a qu'un seul qui est problématique compte-tenu des retards de livraison, je ne considère pas cela comme un problème. Car finalement, un problème par rapport à qui ? À quoi ? », ajoute Kamil.

En internalisant son bureau d'études, le Groupe Mildal s'assure une réactivité dont il est fier. « Chez nous, lorsque nos clients signent leur permis de construire, nous le déposons un mois après puis leur proposons de faire un point technique un mois après le dépôt du permis. Le choix de disposer de notre bureau d'études en interne est un atout car nos dessinateurs sont réactifs. Suite au point technique, le démarrage du chantier peut commencer 4 voire 3 mois après », résume Serdal.

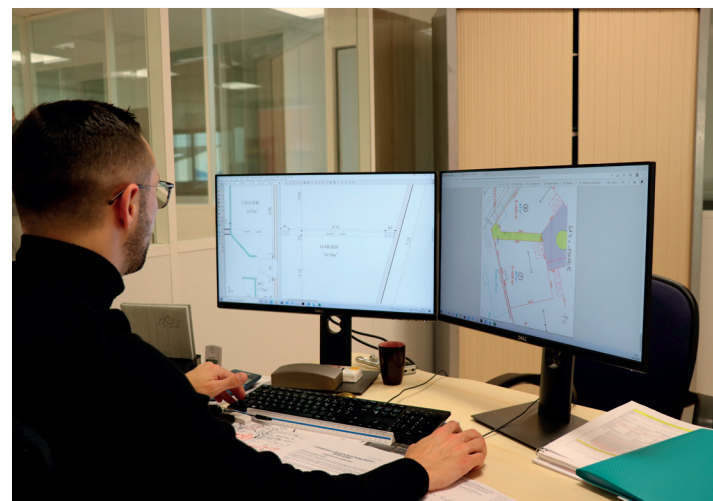


IMPLANTATION DES AGENCES RÉSIDENCES DU CENTRE



La qualité dès le 1^{er} m²

Serdal et Kamil naviguent au fil de leurs projets, accompagnés de leur équipe. Ensemble, ils s'engagent à respecter des valeurs qui leur sont essentielles : le respect des délais, le rapport qualité/prix, la qualité des matériaux, le respect des normes en vigueur, la fermeté des prix, l'appui d'acteurs économiques locaux, la proximité et la réactivité. Nous leur avons demandé et l'entreprise familiale se résume à un adage : jamais de problèmes, que des solutions. « Lorsque nous avons lancés Résidences du Centre, notre choix s'est porté sur le slogan « La qualité dès le 1^{er} m² » ; je me refuse à installer des coffrages apparents ou à prendre la direction de la construction en parpaing, ce n'est pas notre image de marque. Quand vous avez une image de marque sur le marché, il faut s'attacher à la maintenir », confie Kamil.



Implantation, franchise, foncier...

Le Groupe Mildal passe en revue ses projets

Au chapitre des projets, le Groupe Mildal s'appuie sur ses acquis. Les activités de Serkam Carrelage et Sermak Maçonnerie perdureront et garderont la même ligne de conduite que depuis leur création. Les deux entités serviront aux projets des marques Kalan Promotion et Résidences du Centre. Néanmoins, pour Serkam Carrelage, le Groupe a beau étoffer son équipe, elle ne l'est jamais assez pour répondre à la forte demande des clients.

Quoi qu'il en soit, les artisans auxquels fait appel le Groupe Mildal sont toujours locaux. Les perspectives d'évolution concernent davantage Résidences du Centre.

À leurs 5 agences déjà implantées dans les Yvelines, l'Eure-et-Loire et l'Essonne, Serdal et Kamil projettent 4 ouvertures supplémentaires. C'est un secret de Polichinelle, l'immobilier en Eure-et-Loire se porte bien dans les villes de province, y compris en Eure-et-Loire. À Chartres, nombreux sont les franciliens qui achètent des maisons anciennes, font démolir puis reconstruire du neuf. Amoureux de l'emplacement, ils font appel aux constructeurs de maisons individuelles pour bâtir le projet de leur vie. À Évreux, Mantes-la-Jolie, La Ville-du-Bois et Orléans, le Groupe Mildal a réalisé des études de marché. Les destinations sont arrêtées mais surtout réfléchies. « À La Ville-du-Bois, il y a un Domexpo ce qui est très propice à notre implantation ; à Mantes-la-Jolie et Évreux, il y a une clientèle désireuse de faire construire leur logement ; enfin, à Orléans en plus d'y avoir une clientèle, il nous paraissait évident d'être présents dans la capitale de la région Centre-Val de Loire. »

Des implantations oui, mais le Groupe Mildal souhaite conserver la centralisation de ses services techniques et administratifs au sein de son siège social, à Lucé. Ce modèle de gestion lui laisse libre court à son imagination. Dans les 10 années à venir, il n'exclut pas d'intégrer des franchisés Résidences du Centre. « Nous les accompagnerions en échange du paiement de la franchise. Ils pourraient communiquer sous notre marque et bénéficieraient du suivi, du commerce et de notre partie technique. De quoi gérer leurs constructions de façon indépendante », laisse entrevoir Kamil. Mais avant cela, Résidences du Centre vient de lancer une toute nouvelle gamme de maisons Premium.

« Ses véhicules floqués revêtent le slogan de l'entité : la qualité dès le 1^{er} m². Une qualité qui se retrouve dans toutes les maisons du Groupe : Access, Confort et désormais Premium. La différence se jouera sur des prestations »



Si la gamme Access propose du carrelage 60x60 cm, la gamme premium se positionnera sur du 1,20x1,20 m imitation parquet. Pour les cloisons intérieures, elles seront plus épaisses que les autres gammes et disposeront de systèmes acoustiques encore plus performants. « La maison coûtera plus cher mais nous serons sur d'autres prestations car finalement, la brique sera toujours la même. »

Du côté de Kalan Promotion, l'équipe travaille sur l'acquisition de foncier qui pourrait accueillir ses propres lotissements. La volonté est d'octroyer une facilité à ses commerciaux pour qu'ils puissent vendre les terrains plutôt que d'aller solliciter d'autres organismes.

Une évolution prudente et mesurée

Quoi qu'il en soit, l'entreprise évolue. À Lucé, l'équipe occupe des bureaux de 400 m². Les deux entrepreneurs se penchent sur un projet d'agrandissement de leur siège social. L'intérêt ? Accueillir une équipe plus complète. « Pour l'instant, nous avons deux dessinateurs dont un en BTS. Le dessinateur qui est en première ligne chez nous, nous voudrions le faire évoluer pour qu'il gère son équipe et aille faire des visites de terrains. Le deuxième dessinateur, en BTS, prendrait son grade et nous recruterions encore. Quel que soit le métier, nous voulons que chacun évolue de sorte à ce qu'ils soient les piliers de demain. »

REJOIGNEZ-NOUS !

Maçons, carrelage, commerciaux, bureaux, métreurs, conducteurs de travaux, dessinateurs... Le Groupe Mildal recrute.



GROUPE MILDAL - Siège social
12 rue des Tourneballes, 28110 Lucé
02 37 34 71 97