



INTERVIEW

Berkail

Quand l'innovation s'attaque à la charge mentale des travaux de rénovation

 **Victor Danescu et Florentin Deleuze - Co-fondateurs Berkail**

Rénover un logement reste souvent synonyme de stress, d'incertitudes et de complexité. Avec Berkail, Victor Danescu et ses équipes veulent transformer cette expérience en proposant un accompagnement global, de la conception à la livraison du chantier. Nous avons échangé avec Florentin Deleuze, cofondateur de l'entreprise, sur la genèse du projet, les défis du secteur et les ambitions de développement de Berkail.

À l'origine de Berkail

Quel problème cherchez-vous à résoudre concrètement ?

Les travaux de rénovation sont souvent vécus comme un véritable parcours du combattant. Un particulier doit généralement trouver un architecte, des artisans, parfois un bureau d'études, gérer les devis, coordonner les différents intervenants, suivre le chantier et gérer les imprévus. Cela représente énormément de temps, d'énergie et de stress.

Nous avons construit Berkail pour répondre à cette problématique. Notre objectif est de prendre en charge toute cette complexité afin que le client puisse se concentrer sur son projet plutôt que sur sa gestion.

Pouvez-vous nous présenter Berkail et revenir sur l'origine du projet ?

Berkail est un atelier d'architecture intérieure et de rénovation dont la mission est simple : simplifier l'expérience des travaux pour les particuliers.

L'idée est née d'une expérience personnelle de Victor Danescu, mon associé : Issu du monde de la promotion immobilière, il connaissait déjà bien les problématiques du bâtiment. Lorsqu'il a rénové son propre appartement, il s'est rendu compte que toutes les méthodes, les outils et les processus qui existent sur les grands projets immobiliers étaient quasiment absents à l'échelle d'un particulier.

Et pourtant, malgré son expérience du secteur, il a lui-même vécu une rénovation compliquée. Il s'est alors dit que si c'était déjà difficile pour quelqu'un qui connaissait le métier, cela devait être encore plus complexe pour les personnes qui se lançaient dans leur premier projet. C'est ce constat qui a donné naissance à Berkail.

Réinventer l'expérience de la rénovation

En quoi votre approche diffère-t-elle de celle d'un acteur plus traditionnel du bâtiment ?

Nous avons voulu repenser l'expérience dans son ensemble. Aujourd'hui, beaucoup de difficultés viennent du manque de coordination entre les différents intervenants. Chacun maîtrise son métier, mais personne n'est réellement responsable de l'expérience globale du client.

Chez Berkail, nous proposons un accompagnement clé en main. Nous intégrons l'architecture intérieure, la maîtrise d'œuvre et le suivi du chantier dans une même démarche. Le client bénéficie d'un interlocuteur unique qui pilote l'ensemble du projet.

Cela simplifie énormément les choses : une seule équipe, un seul suivi, une seule facturation et surtout beaucoup moins de charge mentale.

berkail.

Finalement, votre rôle consiste aussi à absorber les problèmes du chantier ?

Exactement : Quand un particulier réalise lui-même ses travaux, il subit directement tous les aléas : un artisan qui prend du retard, une entreprise qui fait défaut, un problème de coordination ou de planning.

Nous, nous prenons cette responsabilité à notre charge. Si un prestataire rencontre une difficulté, nous trouvons une solution sans que cela devienne un sujet pour le client. C'est une partie importante de notre valeur ajoutée : nous gérons la complexité pour que le projet reste fluide.

L'humain au cœur du projet

Comment sélectionnez-vous les artisans avec lesquels vous travaillez ?

La sélection des entreprises est un sujet central. Avant même d'évaluer la qualité du travail réalisé, nous analysons tous les aspects administratifs : assurances, obligations sociales, situation fiscale, conformité réglementaire.

Ce premier filtre élimine déjà une grande partie des entreprises. Ensuite, nous évaluons leur capacité à respecter nos standards de qualité et notre manière de travailler. Notre rôle est aussi de sécuriser le projet pour le client en nous entourant de partenaires fiables.

Quelles sont les qualités indispensables pour réussir dans votre métier ?

On pourrait penser que la technique est l'élément le plus important, mais ce n'est pas forcément le cas. Bien sûr, il faut comprendre les contraintes du bâtiment et savoir piloter un projet. Mais il faut surtout savoir écouter, communiquer et coordonner des profils très différents.

Au quotidien, nous faisons le lien entre des clients, des architectes, des artisans, des bureaux d'études et différents partenaires. Chacun a ses contraintes, son langage et ses priorités.

Notre valeur ajoutée est justement de réussir à faire travailler tout ce monde ensemble autour d'un objectif commun : livrer un projet de qualité dans les meilleures conditions possibles.

Quels sont aujourd'hui les principaux défis de Berkail ?

Le recrutement est probablement notre plus grand enjeu. Nous recherchons des profils capables d'allier créativité, rigueur technique et sens de la gestion de projet. Ce n'est pas toujours simple à trouver.

Nous sommes aujourd'hui une équipe de cinq personnes, complétée par plusieurs experts qui travaillent avec nous de façon très régulière. Pour poursuivre notre développement, nous devons continuer à renforcer cette équipe tout en conservant le niveau d'exigence qui fait notre différence.

Comment se porte l'activité aujourd'hui ?

Nous recevons entre 80 et 100 demandes par mois. Ce qui est intéressant, c'est que les projets que nous accompagnons deviennent de plus en plus ambitieux. Notre panier moyen est passé d'environ 50 000 euros lors de notre première année à près de 120 000 euros aujourd'hui.

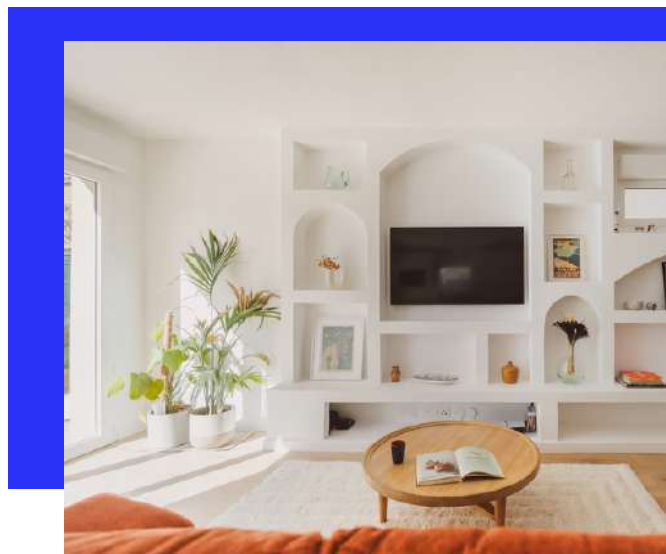
Cela montre que les clients recherchent de plus en plus un accompagnement global, notamment sur les projets complexes où la coordination et le pilotage deviennent essentiels.

Nous avons également fait le choix d'être très transparents avec les particuliers. Lorsque nous estimons qu'un projet n'est pas adapté à notre modèle ou que nous ne sommes pas le bon partenaire, nous le disons dès le départ. Cette approche contribue à instaurer une relation de confiance dès les premiers échanges.

Vous avez également développé une forte dimension digitale. Quel rôle joue-t-elle dans l'expérience client ?

Le digital est au service de la transparence et de l'organisation. Chaque client dispose d'un espace dédié où il peut retrouver les photos du chantier, les comptes-rendus de réunion, les plannings, les plans et l'ensemble des documents liés à son projet.

L'objectif est double. D'abord, permettre au client de suivre facilement l'avancement de son chantier. Ensuite, fluidifier la communication entre toutes les parties prenantes. Nous avons également développé en interne nos propres outils de gestion, avec un système qui centralise les projets, les tâches, les données clients et de nombreuses automatisations. Cela nous permet de réduire le temps passé sur les tâches administratives pour nous concentrer sur ce qui crée réellement de la valeur pour nos clients.



Innovation et rénovation durable

Vous aviez dès le départ une ambition autour de la rénovation plus responsable. Comment ce sujet a-t-il évolué ?

La dimension environnementale a toujours été importante pour nous. Victor comme moi sommes sensibles à ces enjeux et nous avons même imaginé, au départ, des solutions très orientées réemploi et matériaux durables.

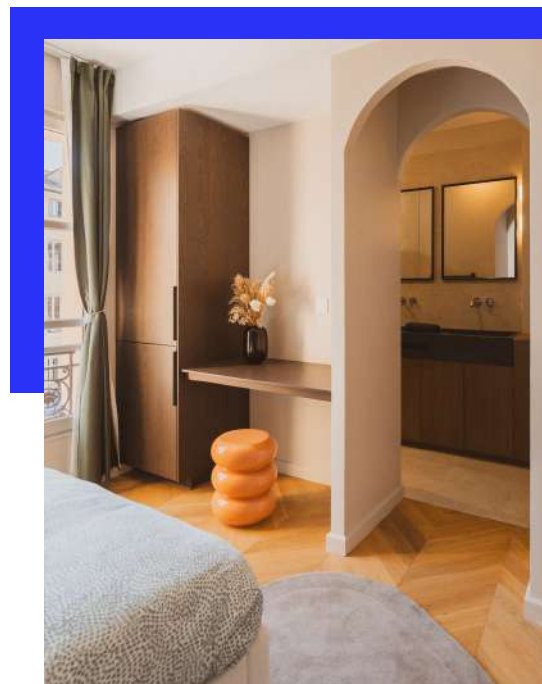
La réalité du marché nous a toutefois obligés à adapter notre approche. Aujourd'hui, la priorité des clients reste avant tout le budget, les délais et la sécurité du projet. Les considérations environnementales arrivent souvent dans un second temps. Cela ne signifie pas que nous avons abandonné le sujet. Nous intégrons systématiquement, lorsque c'est possible, des solutions plus vertueuses sur les éléments qui n'impactent pas directement l'expérience ou le budget du client : plaques de plâtre recyclées, isolants biosourcés, peintures à faibles émissions de composés volatils, par exemple.

En revanche, dès qu'une solution écologique implique une hausse significative des coûts ou limite fortement les choix esthétiques, l'adhésion devient plus compliquée. C'est un sujet sur lequel nous continuons à travailler, avec la conviction que les attentes évolueront progressivement dans les années à venir.

L'accompagnement Marseille Innovation

Quel rôle a joué Marseille Innovation dans votre développement ?

Nous sommes accompagnés par Marseille Innovation depuis plusieurs années. À un moment où l'entreprise se structurait, nous avions besoin de locaux mais aussi d'accompagnement sur plusieurs sujets stratégiques. Les expertises juridiques nous ont notamment été très utiles pour construire nos contrats, nos conditions générales de vente et structurer certains aspects de l'entreprise. Nous avons également bénéficié d'accompagnements sur des sujets de réflexion stratégique et participé à plusieurs ateliers proposés par l'incubateur. Au-delà de l'hébergement, Marseille Innovation nous a permis d'accéder à des compétences et à un environnement entrepreneurial qui ont accompagné notre croissance.



Construire le Berkail de demain

Vous évoquez également une volonté de mieux maîtriser toute la chaîne de valeur. Qu'est-ce que cela signifie concrètement ?

Aujourd'hui, nous pilotons les projets et nous travaillons avec un réseau d'artisans sélectionnés et qualifiés. Mais à moyen terme, nous réfléchissons à créer notre propre structure de travaux.

L'objectif serait double : D'abord, mieux contrôler la qualité d'exécution et l'organisation des chantiers. Même avec les meilleurs partenaires, il existe toujours une limite lorsqu'on travaille avec des entreprises extérieures. Ensuite, cela nous permettrait d'accompagner davantage de projets. Aujourd'hui, nous refusons certains chantiers de petite taille parce que notre modèle, qui intègre architecture intérieure et maîtrise d'œuvre, n'est pas toujours adapté. Avec une structure de travaux intégrée, nous pourrions répondre à une gamme de besoins beaucoup plus large.

C'est un projet qui demande encore de trouver les bons profils pour le porter, mais il s'inscrit pleinement dans notre vision : construire un acteur capable d'accompagner ses clients sur l'ensemble de leur parcours de rénovation avec toujours plus de maîtrise et de simplicité.

Quelles sont les prochaines étapes pour Berkail ?

La première étape est l'ouverture de Berkail à Lyon. Après avoir progressivement étendu notre activité à l'ensemble de la région Sud, nous souhaitons reproduire ce modèle sur un nouveau territoire. L'objectif est de construire localement un réseau d'artisans, d'architectes et de partenaires tout en conservant notre niveau d'exigence.

À plus long terme, nous souhaitons déployer ce modèle dans les principales villes françaises. Nous réfléchissons également à élargir notre périmètre d'intervention sur certaines étapes du parcours immobilier. Nous constatons par exemple que de nombreux clients nous sollicitent avant même d'avoir trouvé leur bien. Cela ouvre de nouvelles perspectives pour accompagner les particuliers encore plus tôt dans leur projet, notamment autour de la recherche et de l'identification de biens à rénover.

L'ambition est claire : devenir un acteur capable d'accompagner ses clients tout au long de leur parcours immobilier, depuis la recherche du bien jusqu'à la transformation complète de leur futur lieu de vie.