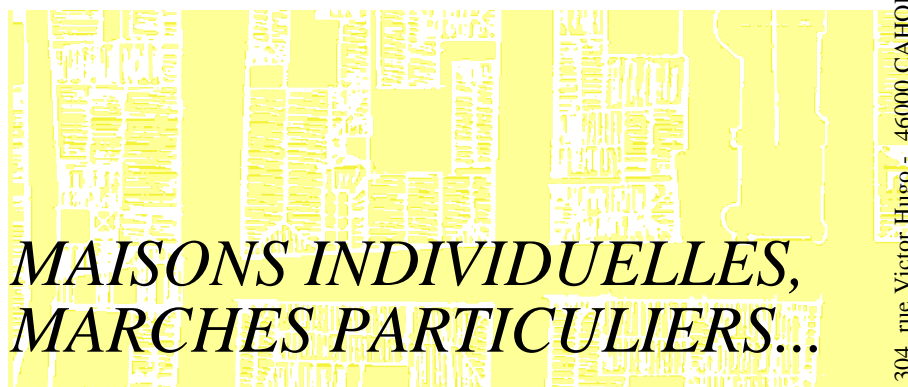
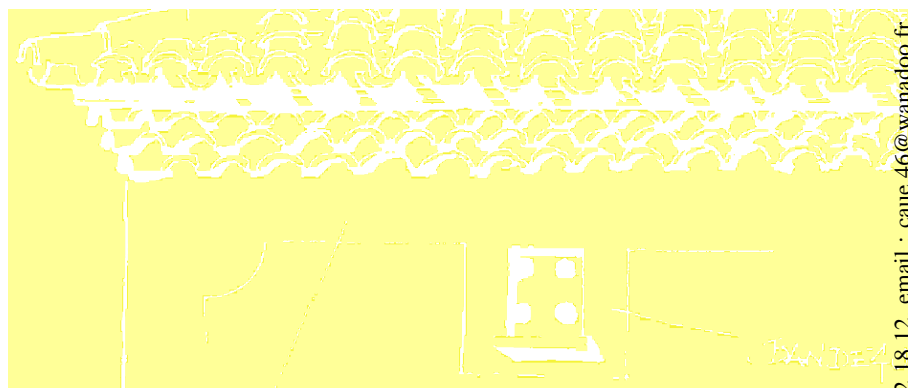




Conseil d'Architecture d'Urbanisme et d'Environnement

du Lot



MAISONS INDIVIDUELLES, MARCHES PARTICULIERS...

*Les architectes
et la commande
non professionnelle
dans le Lot*

*Enquête réalisée par le
CAUE du Lot
auprès des architectes
du département*

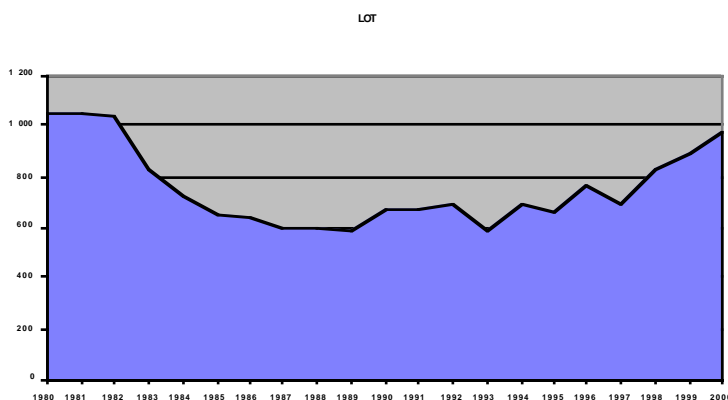
AVRIL 2002

Les architectes et la maison individuelle dans le Lot

Dans le Lot, l'habitat individuel représente depuis près de deux décennies le principal mode de développement urbain.

Avec la reprise économique, l'attractivité du département et de nouvelles dispositions de soutien (baisse des droits de mutation, prêts à taux zéro...), ces dernières années connaissent un nouveau développement de la maison individuelle neuve d'autant plus que les possibilités de restauration de l'habitat existant s'épuisent.

Il existe donc une opportunité pour les architectes de prendre une place plus importante sur ce marché de la maîtrise d'ouvrage occasionnelle.



Le CAUE a réalisé à la fin de l'année 2001 cette enquête auprès des architectes du département pour mieux connaître leur production et leur intérêt pour les problématiques de la maison individuelle.

Réalisée par quatre jeunes architectes recrutés pour l'occasion par le CAUE en raison de leur intérêt pour la maison individuelle, elle ne prétend ni à l'exhaustivité ni à un caractère scientifique. Cependant les données qu'elle a permis de rassembler illustrent des tendances et permet de donner les bases d'un débat avec les architectes du département.

1.- Structures d'agences

Nombre total d'architectes: 60

Nombre de structures : 57

Pas de réponse: 4

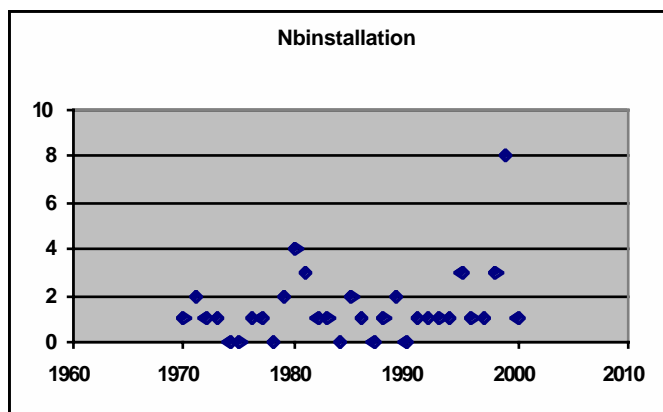
Nombre de structures rencontrées: 45

Rendez-vous échoués: 5

Refus : 3

Date de création.

Neuf des structures rencontrées soit 20 % ont été créées entre 1970 et 1979. Quinze (33 %) l'ont été entre 1980 et 1989 et vingt et une (47 %) l'ont été entre 1991 et 2000. Il est à noter que douze installations ont eu lieu dans les trois dernières années.



Personnel.

Plus de la moitié des architectes rencontrés travaillent seuls : sans employé, ni associé (25 agences). Onze emploient 1 salarié (dessinateur ou secrétaire) et neuf ont 2 salariés ou plus (de 2 à 7). Certains font appel à des sous-traitants (dessinateur, métreur, économiste...) ou à des cotraitants (rétrocession d'honoraires). Les entités professionnelles avec plusieurs salariés sont généralement les plus anciennes (entre 1971 et 1985) sauf pour une agence (1993.)

II - Quelle clientèle ?

Pourcentage Public/Privé:

Nota : deux agences travaillent exclusivement pour le secteur public et sont donc exclues de la suite de l'analyse.

Pour beaucoup d'architectes, la commande privée constitue le premier mode d'accès à la commande même si certains ont eu un accès direct à la commande publique dès leurs premières années d'exercice. Mais l'accès aux marchés publics semble être un objectif pour la plupart des architectes. La part de commande publique augmente dans le temps et après quelques années d'exercice, elle oscille entre 35 à 80 %.

Beaucoup disent avoir renoncé à l'intervention auprès de la commande privée à partir du moment où ils ont eu un salarié.

La plupart des architectes indiquent leur souhait de mixer leur activité sur ces deux secteurs, chacun ayant des caractéristiques propres.

La commande publique traduit une certaine reconnaissance, ces projets permettent en règle générale plus d'audace ; toutefois sur des petits projets la part administrative est importante.

Les architectes rencontrés exercent tous en milieu rural (petite ville/gros bourg ou villages). Cette caractéristique induit des domaines d'intervention très variés nécessitant de s'adapter à la commande locale et rendant difficile une spécialisation.

Le marché de la maîtrise d'ouvrage non professionnelle

A quelques rares exceptions, la plupart des architectes se disent intéressés par le marché de la maison individuelle.

Cependant ils distinguent très nettement au niveau de la commande privée deux marchés totalement différents : le marché de la maison individuelle neuve, où ils n'interviennent que très peu et le marché de la réhabilitation où ils pensent avoir une grande part de marché.

La construction neuve

Pour la plupart des architectes rencontrés, les projets de maisons neuves restent occasionnels (de 1 à 2 par an, missions partielles et complètes confondues). Certains ont cependant une production plus importante atteignant une dizaine de maisons et deux structures ont un fonctionnement particulier puisqu'il s'agit d'architectes travaillant, de manières assez différentes d'ailleurs, pour des constructeurs. L'ensemble des structures rencontrées a produit en moyenne environ 150 maisons par an sur les dernières années, les agences fonctionnant classiquement sous le régime libéral produisant une centaine de maisons par an.

En rapportant ces chiffres au nombre total d'architectes exerçant dans le département on peut estimer la production des architectes libéraux autour de 120 à 130 maisons auxquelles il faut ajouter entre 50 et 80 maisons étudiées pour les constructeurs. Ramenée au nombre total de maisons autorisées dans le département chaque année soit 930 (moyenne des années 1999 et 2000), la production des architectes est donc comprise entre 13 et 14 %.

Certains ressentent une certaine frustration au regard de la faible part des architectes dans le domaine de la construction de maisons individuelles neuves.

Ils constatent que les clients des constructeurs sont à la recherche d'un « produit ». Une démarche commerciale agressive attire des clients qui sont sécurisés par les plans types et les prix affichés. Mais les architectes estiment que les constructions ainsi produites sont de médiocre qualité : un prix est défini au départ, puis ensuite les prestations sont « tirées » pour dégager un maximum de profit.

Toutefois ils n'ont pas d'alternative personnelle bien définie pour palier à cette situation. Ils pensent souvent que la profession devrait agir collectivement notamment au niveau de la communication.

Quand on leur demande le plus qu'apporte l'architecte dans la conception d'une maison individuelle par rapport aux autres acteurs du bâtiment, trois arguments prédominent :

- la qualité de la conception : implantation dans le site, qualité des espaces et qualité technique.
- la notion de sur-mesure : adaptation aux volontés du client, aux modes de vie, aide à la formulation de ses souhaits.
- la notion de transparence économique : ils reprochent aux constructeurs le prix global dont le client ne connaît jamais le détail et qui entraîne souvent une dégradation de la qualité des prestations prévues. Contrairement à cette démarche les architectes offrent une décomposition du prix et la possibilité de choisir les entreprises.

La réhabilitation

Pour les travaux de réhabilitation ou d'extension, les architectes se voient confier un plus grand nombre de missions, de 5 à 10 par an souvent en mission complète.

La qualité du patrimoine rural et l'absence des constructeurs sur ce marché nécessitant plus de connaissances techniques favorise l'intervention des architectes qui ont généralement à faire à une clientèle socioprofessionnelle différente.

La profession d'architecte répond bien aux aspirations de ces clients qui reconnaissent les

compétences des architectes (qualité architecturale, compétence technique).

Les architectes interviennent souvent sur des résidences secondaires ; il s'agit souvent de maîtres d'ouvrage étrangers qui, n'étant pas domiciliés loin du département, n'hésitent pas à confier une mission de maîtrise d'œuvre complète à leur architecte.

Ce type d'activité constitue donc la part la plus importante de la réponse des architectes aux commandes de la maîtrise d'ouvrage non professionnelle. L'importance globale de cette activité des architectes est cependant à relativiser par rapport au nombre total de permis de construire déposés dans le département. Les agences rencontrées réalisent environ 275 missions, l'ensemble des architectes du Lot doit donc en réaliser environ 350 alors que le nombre total de permis de construire concernant ce type d'opération est de 1340. Les architectes détiennent donc un peu plus du quart (26%) de ce marché.

Intérêt des architectes pour la maison et la commande privée.

La majorité des architectes se sont dit intéressés par la maison individuelle et plus généralement par le thème de l'habitat :

- pour le rapport direct avec le client qui se sent plus concerné que dans le public
- pour l'intérêt du programme qu'ils peuvent contribuer à élaborer. Certains allant même jusqu'à dire que cet exercice est un fondamental de la pratique architecturale.

Cependant le décalage entre l'attente des architectes et celle des clients constitue un véritable handicap. En effet, la difficulté d'arriver à un point d'entente engendre un problème de rentabilité. Quand les architectes ne sont pas résignés, ils se disent souvent frustrés par cet état de fait.

Certains évoquent le choix de ne pas vouloir se spécialiser comme les constructeurs dont ils refusent les méthodes et les moyens pour se positionner sur ce secteur de marché.

La plupart pensent que c'est un marché à reconquérir mais que concurrencer les constructeurs sur les budgets bas sera quasiment impossible.

Ils jugent le marché porteur mais estiment être efficaces sur celui-ci à la seule et unique condition de travailler seul quitte à ce que ce soit à leur détriment personnel ?

Raison du recours aux architectes

Au dire de certains architectes, la moitié des clients vont voir un architecte par obligation. D'autres pensent que la part des particuliers allant voir un architecte uniquement par obligation légale est assez peu importante (de l'ordre de 10 à 20 %).

La majorité des particuliers vont voir un architecte car ils considèrent que pour certains projets importants, ils doivent avoir à leur côté un professionnel. Ils concèdent à un architecte de savoir dessiner, d'apporter des solutions techniques aux désirs du client.

La plupart ont eu connaissance des travaux précédents de l'architecte. Soit par « ouïe dire » ou soit de visu.

Certains clients qui sollicitent un architecte le font par désir d'architecture.

Mais de nombreux professionnels pensent que rares sont ceux qui sont sollicités par affinité pour leur production, et que nombreux sont ceux qui reçoivent la demande d'une architecture traditionnelle ou classique.

III - Comment les architectes vendent-ils leurs services ?

Méthode d'approche:

Presque tous les architectes rencontrés disent ne pas avoir mis au point une méthode d'approche des clients (ce sont les clients qui vont les voir) pour déterminer leurs attentes (questionnaire, programme, entretien type, modèles...).

Au niveau de la maison individuelle neuve, aucun ne propose des plans types. Au contraire beaucoup disent apporter un plus par rapport aux constructeurs par une approche personnalisée du client : Ils mettent en avant l'écoute du client, la prise en compte et le respect du site, la mise en adéquation de l'ensemble des éléments du programme pour la réalisation d'un projet sur mesure au meilleur rapport qualité/prix... bref du sur mesure.

Systématiser serait pour eux renoncer à l'essence de leur pratique.

En fait les pratiques sont assez diversifiées :

Ils sont un certain nombre à se rendre disponibles en amont du projet, pour expliciter leur mission, montrer des exemples de dossiers.

Quelques-uns accompagnent leur client pour visiter certaines de leurs réalisations mais certains ne le font pas par manque de temps et préfèrent personnaliser leurs interventions par des entretiens. D'autres, assez nombreux, ne veulent pas montrer d'exemples de réalisations sur revues ou monographies car cette production architecturale est en décalage avec les attentes esthétiques des clients.

Certains enfin estiment que les visites de maisons existantes ou le fait de montrer des exemples, y compris de leurs réalisations, ont pour effet soit de repousser le client, soit de lui inculquer une image dont il n'arrivera pas à se débarrasser et qui bloquera le processus de création. Quand l'architecte voudrait montrer un concept, le client ne voit qu'un exemple à reproduire, ce qui va à l'encontre de la volonté du professionnel de redémarrer tout projet à zéro.

Communication et stratégie commerciale.

Si pour la commande publique les architectes semblent faire les démarches de recherche de travail, il semble que pour la quasi-totalité d'entre eux les commandes du secteur privé non professionnel sont issues du bouche à oreilles. Un client en amène un autre. Ils sont connus sur leur secteur et c'est presque naturellement que les gens viennent les voir s'ils considèrent qu'un professionnel est indispensable pour la réalisation de leur projet.

Les politiques de communication des architectes sont très rares, deux agences possèdent une vitrine en plein village qu'ils n'osent pas toujours exploiter (quoi montrer ?). Certains ont des e-mails et deux d'entre ont un site Internet. Quelques-uns consacrent sciemment du temps pour faire du relationnel.

Certains architectes interrogés semblent rejeter une tentative de communication car ils la jugent trop "commerciale".

Un architecte a eu une véritable stratégie commerciale (proche de celle des constructeurs) pendant de longues années d'exercice puis il a souhaité revenir au mode d'exercice libéral. D'autres ont effectué au début de leur exercice des démarches publicitaires (de faible ampleur) et ont renoncé par la suite.

Mais une grande majorité sont réticente (ou très réticents) avec toute démarche commerciale. Ils pensent qu'une telle initiative est contradictoire avec l'exercice libéral, le rapport de confiance client/architecte qui doit s'établir serait rapidement mis en péril,

Une démarche commerciale individuelle ou collective est-elle envisageable ?

Une action collective engagée par l'ensemble de la profession séduit de nombreux architectes. Certains architectes regrettent l'isolement professionnel et le peu de dialogue avec les autres confrères

La plupart des architectes pensent qu'une démarche collective améliorerait leur situation sur le marché de la maison individuelle. Si l'explication du rôle de l'architecte, pour casser une fausse image, reste une priorité, d'autres solutions sont envisagées par les architectes tel que l'enseignement de la culture architecturale soit par l'école soit par les médias.

D'autres fondent des espoirs dans la suppression du seuil de surface pour le recours obligatoire à l'architecte et la nouvelle loi sur l'architecture.

Structure de l'agence et adaptation au marché de la maison individuelle

L'analyse de la structure et les moyens mis en place pour répondre au marché de la maison individuelle varient selon les architectes et le désir qu'ils ont à se positionner face à ce marché.

Tous les architectes interrogés sont intéressés par le sujet de la maison individuelle mais ils ne souhaitent pas forcément se spécialiser et mettre en place des méthodes spécifiques pour aborder ce marché. Dans une perspective d'une production occasionnelle, les architectes pensent qu'ils ont la structure suffisante mais ils considèrent qu'ils n'ont pas de structure adaptée pour répondre à une demande importante.

Les autres marchés de la maîtrise d'ouvrage non professionnelle

Si près de 40 % des architectes sont intéressés par la conception des bâtiments agricoles, seul un tiers des structures rencontrées a eu l'occasion de traiter ce type de projet. Malgré l'implantation d'un grand nombre d'architectes en milieu rural, il s'agit dans la très grande majorité des cas, d'interventions extrêmement ponctuelles qui se limitent la plupart du temps, au dépôt du permis de construire.

L'intervention des architectes sur les bâtiments artisanaux ou de type industriel répondent à une logique traditionnelle de commande directe avec une mission complète pour l'architecte et ils sont près de la moitié à intervenir dans ce domaine. Quelques-uns se sont fait une spécialité de l'intervention sur des ouvrages techniques très spécifiques (chambres frigorifiques, pharmacies) mais dans ce cas, leur champ d'action dépasse le département.

IV - Quel service ?

Type de mission.

Si l'objectif de la plupart des architectes est de se voir confier une mission complète (type mission de base Loi MOP) il semblerait que pour beaucoup une mission sur deux seulement le soit, même si ce taux peut atteindre 80% chez certains.

Ils estiment que l'intervention depuis la conception jusqu'à la réception des travaux est un gage de qualité et d'économie pour leur client.

Cette volonté de maîtriser l'intégralité du projet découle d'une peur de perte de l'essence du projet initial. En effet, ils constatent qu'une fois livrés à eux même les maîtres d'ouvrages, n'ont soit pas la force soit pas l'envie ou la capacité de défendre le projet architectural devant les multiples sollicitations des acteurs du bâtiment.

Toutefois il revient souvent dans les discussions que le contexte actuel du marché du bâtiment, les difficultés que traversent les entreprises (notamment les petites, majoritaires dans la région) rendent l'exercice de suivi de chantier périlleux.

Certains architectes, peu nombreux, envisagent cependant de limiter leur prestation à la conception. Ils considèrent en effet que c'est sur le chantier que la rentabilité de leur intervention est mise en cause.

La plupart des architectes rencontrés ne proposent pas de démarches de service en amont des missions type d'architectes telles que la recherche de foncier, le montage de dossier ou la recherche de financement. Beaucoup d'entre eux pensent qu'il n'est pas de leur compétence de proposer ce genre de prestations et que celles-ci sont spécifiques à certains métiers (notaire, agent immobilier,...)

Les architectes ne refusent pas de réaliser des missions de conseil avant l'acquisition d'un bien immobilier pour évaluation des travaux, ou des missions partielles (dessins de détails, mur de clôture, dessin d'une façade.) ou de petits ouvrages (garages, petites extensions). Mais il semblerait qu'ils ne savent pas vendre ce type de prestations (mission réalisée souvent gratuitement).

Quel type de contrat ?

La signature de contrat n'est pas systématique chez tous les architectes. Les pratiques sont très diverses.

Certains ne font pas signer pas de contrat (sauf pour les missions partielles).

D'autres, utilisent systématiquement le contrat simplifié de l'ordre des architectes ou une variante de celui-ci. Quelques-uns ont mis au point leur propre contrat (en règle générale très court, 1 ou 2 pages maximum).

Certains ne font signer qu'un devis d'honoraires.

Pour les missions partielles, certains architectes se font rémunérer au forfait.

Prestation intellectuelle.

Les architectes définissent leur prestation intellectuelle comme étant celle d'un professionnel de l'acte de construire et décrivent généralement le processus de maîtrise d'œuvre classique articulée autour de la mission complète (cf. plus haut).

Intérêt pour les Architecteurs, Rénov...

La plupart des architectes rencontrés ne connaissent pas ou n'ont que très vaguement entendu parler de Rénov.

Beaucoup pensent que la démarche des Architecteurs ou des Architectes Bâisseurs constitue un bon angle d'attaque du marché de la maison individuelle mais trouvent le système trop onéreux et trop lourd au niveau de la structure d'une agence. Un seul architecte a testé la formule

V - La production architecturale

Leurs références :

La plupart des architectes semblent se reconnaître dans la production d'architectes locaux (Renaud Laurent, Jean-Luc Rames, Dominique Pujol, Michel Montal). Les architectes internationaux sont moins cités cependant on peut noter une prédominance de références au mouvement moderne (Le Corbusier, Tadao Ando...) ainsi qu'au régionalisme critique (Huet, Botta...), viennent ensuite les références à l'architecture organique (Wright) et à l'architecture traditionnelle.

Pour quelques-uns le département est fortement marqué par l'habitat traditionnel quercynois ce qui induit une commande et une réponse proche de ces modèles.

Pour un plus grand nombre, la maison régionale contemporaine serait le résultat d'un dialogue entre le bâti ancien et une volonté de modernité. La connaissance du bâti traditionnel, loin de brider la création est au contraire source d'inspiration. La connaissance de cet habitat : typologie, volumétrie, rapport largeur/longueur, matériaux, en association avec le site peuvent être matière à beaucoup d'expériences. Beaucoup insistent sur l'emploi de matériaux locaux utilisés de manière contemporaine (pierre, bois et verre) afin de créer des formes nouvelles ou de réinterpréter des volumétries locales. Quelques-uns mettent en avant leur intérêt pour une architecture résolument plus contemporaine (bois, zinc, espace...). Ils définissent alors cette architecture comme contextuelle tirant le meilleur parti du site notamment (ensoleillement, vues...).

Un certain nombre regrette la progression de la « maison méditerranéenne » portée par les constructeurs...

Expression architecturale bridée ?

Les divergences de vue avec les clients, l'étrécissement des budgets ainsi que la réglementation sont les principaux facteurs de frustrations des professionnels. Par contre les savoir-faire locaux et la variété des produits disponibles, même s'ils les trouvent limités sont considérés comme des contraintes normales du projet.

La réglementation

Certaines réglementations restrictives ou appliquées comme telles sont sources « d'irritations ». Mais il ne se dégage pas une tendance très nette concernant les difficultés rencontrées vis à vis de la réglementation pour la maison individuelle, encore que certains architectes citent parfois certains articles de règlement de POS concernant les toitures. Par contre la réglementation et les procédures administratives de certains projets (marchés publics, ERP) sont lourdes et contraignantes à gérer. Ce qui expliquerait peut-être que les architectes consacrent peu de temps pour se positionner sur le marché de la maison individuelle.

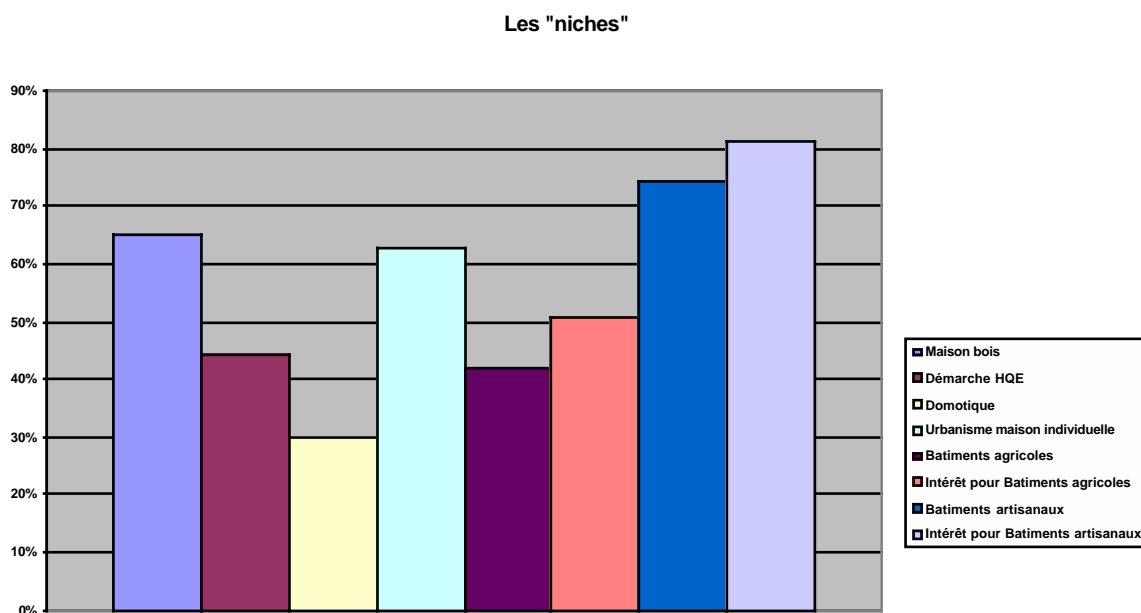
Les savoir-faire locaux

Les architectes constatent la disparition de certaines entreprises qui ne trouvent pas de repreneurs. Certains disent rencontrer de plus en plus de difficulté à trouver des entreprises pour réaliser leurs chantiers (plan de charge). Quelques architectes sans pour autant adopter une configuration professionnelle comme celle des architectes essaient de nouer des relations différentes avec les entreprises. Ils s'appuient sur les entrepreneurs locaux pour attaquer le monopole des constructeurs, démonter leur logique, fait jouer l'influence des entrepreneurs locaux sur la clientèle locale (alors que les constructeurs font appel à des entreprises exogènes).

Certains architectes contestent cette méthode qu'ils trouvent contraire aux usages de la profession qui consistent à réaliser des appels d'offre pour défendre l'économie du projet et les intérêts des clients.

Les « niches »

Les domaines particuliers d'intervention des architectes qui pourraient constituer de nouveaux marchés ou des marchés privilégiés pour la profession intéressent globalement les architectes du Lot. Cependant un très faible nombre d'entre eux a entrepris des recherches dans ces domaines et un nombre encore plus faible possède une véritable expérience.



La démarche HQE

La démarche HQE est une notion qui intéresse les architectes mais elle reste très floue pour la majorité d'entre eux. La formation professionnelle paraît comme nécessaire pour démocratiser ce type de démarche. Un seul architecte a fait part d'une recherche particulière pour adapter à la maison individuelle des procédés de construction en relevant des filières sèches.

L'urbanisme et la maison individuelle

Les architectes sont sensibilisés à la notion d'urbanisme et de développement urbain : certains architectes pensent que la loi SRU sera un élément favorable pour faciliter l'accès des architectes sur le marché de la maison individuelle (parcellaire plus contraignant donc l'architecte sera le plus compétent pour répondre à ce type d'intervention) mais un très faible nombre d'entre eux à une expérience concernant par exemple la conception des lotissements.

Les maisons à ossature bois

Les maisons à ossature bois intéressent les architectes mais rares sont les projets réalisés qui font appel à ce type de construction. Certains architectes disent rencontrer des clients intéressés au démarrage d'une étude mais le coût de revient d'un principe constructif à ossature bois est beaucoup plus élevé qu'un système traditionnel. Des architectes évoquent le problème des compétences des entreprises sur ce type d'intervention.