

Contrat d'Etudes Prospectives

**LES PROFESSIONS DE LA MAITRISE D'ŒUVRE :
architectes, ingénierie technique, économistes de la construction,
spécialistes de l'ordonnancement, du pilotage et de la coordination**

Direction scientifique :

Guy TAPIE, *PAVE, Ecole d'architecture et de paysage de Bordeaux*, avec la collaboration
d'Elisabeth COURDURIER, *GRAIN*, de Thérèse EVETTE, *LET, Ecole d'architecture de Paris-
la Villette* et de Bernard HAUMONT, *CRESSAC*.

Documents intermédiaires remis au Ministère de l'emploi

Analyse stratégique

REGLEMENTATION EUROPEENNE

Note rédigée par

**Bernard HAUMONT, Patrice GODIER
Mylène LEENHARDT, Elisabeth COURDURIER**

**Grain Mandataire
Janvier 2001**

SOMMAIRE

1. PRESENTATION GENERALE	3
1.1. Le renforcement ou l'élargissement	3
1.2. Une croissance assurée	5
1.3. Les marchés de la construction et de la conception	6
2. L'EUROPE EN MARCHÉ	10
2.1. Une déjà longue histoire	10
2.2. Un déficit culturel et technique	11
2.3. Des logiques de marché	15
2.4. Les régions et les pouvoirs locaux	20
2.5. Les professions et les pratiques de projet	25
2.6. Une ou des convergences européennes	31
3. PROBLEMES PARTICULIERS	33
3.1. Les marchés et leurs évolutions	33
3. 2. Les concurrences et leurs régulations	34
3. 3. Les normes et leurs garanties	35
4. LA RÉGLEMENTATION EUROPÉENNE ET LE SECTEUR DE LA CONSTRUCTION	39
4.1. Les grands dossiers en cours et en chantier	40
4.2. Incidences sur la maîtrise d'œuvre : l'exception française	44

Cette note, comme le lecteur attentif pourra en prendre conscience au fil des lignes qui suivent, comprend quelques approximations ou même quelques contradictions. Qu'il veuille bien a priori nous en excuser, mais l'Europe se construit chaque jour. La nature de l'exercice – une note synthétique sur la situation et l'évolution des dynamiques européennes - entraîne nécessairement ces ambiguïtés, puisqu'il ne peut être question ici de trancher sur de très nombreuses questions politiques, économiques et sociales encore en débat. Que ces questions intéressent les grandes options de l'Union européenne, de son organisation et de son orientation, ou qu'elles ne concernent que les formes et les conditions des commandes et des marchés de maîtrise d'œuvre et de conception dans les domaines de la construction et de l'aménagement, les difficultés restent les mêmes sinon comparables.

1. PRESENTATION GENERALE

1.1. Le renforcement ou l'élargissement

L'Union européenne dans ses dimensions géopolitiques internes comme dans celles qui la constituent au regard du monde extérieur est quelque peu comparable à un cycliste : elle risque de s'arrêter, voire de tomber dès qu'elle arrête de pédaler et d'avancer. Le mouvement est lancé, il faut le nourrir et il faut sans cesse choisir entre des chemins qui diffèrent bien que des objectifs communs d'intégration soient sans cesse réaffirmés.

Les uns privilégient une voie qui passe d'abord par un élargissement extérieur, bien qu'elle paraisse à d'autres une extension risquée parce qu'elle s'appuierait trop exclusivement sur une extension alors considérée "sans rivage" des échanges et des marchés.

D'autres préfèrent emprunter un chemin qui correspond d'abord à un renforcement de la coopération interne parce qu'elle serait propre à favoriser l'intégration politique et sociale européenne, mais au risque alors et selon d'autres observateurs d'abandonner ou de ruiner ce qui constituerait la substance des diverses souverainetés nationales.

Ce dilemme est constant pour les responsables politiques des divers pays d'Europe ainsi que pour la Commission, même si des solutions *ad hoc* ont été mises en œuvre pour le dépasser avec la création de périmètres différenciés : zone Schengen, Euroland... et avec la mise en œuvre de projets industriels, scientifiques ou techniques associant à la carte des instances publiques et privées nationales : CERN, aéronautique, armement, Agence spatiale...

Cette diversification des configurations de coopération et d'intégration pourrait perdurer et même s'instituer de façon positive avec la mise en œuvre de ce qui est appelé la coopération renforcée, c'est-à-dire la possibilité pour un groupe d'Etats seulement d'aller plus loin dans des formes particulières d'intégration. Ce dilemme existe aussi pour les sociétés civiles respectives puisque le choix prioritaire d'un des termes évoqués (élargissement et/ou renforcement) se manifeste au sein de procédures politiques spécifiques (Parlements nationaux et européen, référendums, votes, lobbying...)

comme au travers de choix stratégiques entrepreneuriaux, industriels et financiers (fusions et alliances européennes, accords mondiaux...), ou encore à partir de mouvements sociaux et d'opinion.

Ces choix stratégiques entre l'élargissement ou le renforcement ne sont pas encore aujourd'hui véritablement opérés, comme semblerait l'indiquer le volet budgétaire pluriannuel de "l'Agenda 2000" adopté à Berlin par la Conférence intergouvernementale de mars 1999.¹ Un plafond général des recettes de l'UE a été fixé (1,27 % du PNB communautaire) ainsi que des plafonds de crédits pour chaque catégorie de dépenses, selon une programmation à sept ans qui n'intègre pas *a priori* d'autres ressources ou dépenses. Ces plafonds ne prévoient pas notamment de variations dans les dépenses et les ressources qui pourraient être liées à l'intégration de nouveaux partenaires provenant de l'Est ou du Sud européens (PECO et pays méditerranéens), ou celles qui seraient liées à d'autres façons d'envisager certaines politiques européennes.²

Les difficultés à choisir une voie plutôt qu'une autre apparaissent également dans les prudences nouvelles à fixer des calendriers précis pour l'intégration à l'UE des pays candidats. Le terme déjà annoncé de 2003 pour les premières intégrations est aujourd'hui considéré comme optimiste, puisque beaucoup affirment aujourd'hui "que les négociations doivent se poursuivre sérieusement, pays par pays, jusqu'à ce qu'elles soient terminées. (...) Il est faux de prétendre que l'on peut annoncer à l'avance la date de fin de ces négociations".

Parallèlement à ces difficultés de choix et à cette situation "d'immobilisme certain" en matière politique, financière et budgétaire que la Commission des Affaires étrangères de l'Assemblée nationale française a observé en l'imputant "à l'immobilisme politique général que l'on a pu constater en suivant le déroulement de la Conférence intergouvernementale de Berlin",³ la construction juridique et réglementaire tout à fait nouvelle et surtout cosmopolite que les instances européennes élaborent progressivement, s'avère déterminante pour l'organisation, la structuration et l'évolution de l'Union.⁴

En attendant des accords plus globaux, les directives et les circulaires d'une part, les arrêts et les jurisprudences d'une autre, et maintenant la gestion commune de l'euro, la Commission de Bruxelles, la Cour européenne de Justice et la Banque centrale européenne mettent en place, pièce par pièce, un ensemble de règles et de pratiques particulièrement stratégiques pour les fonctionnements actuels et futurs de l'Europe.

¹. La Conférence Intergouvernementale de Nice (décembre 2000) ne semble pas non plus avoir débouché sur de véritables choix.

². Selon les perspectives financières de l'UE (à quinze et adoptées en mai 1999), les "Aides de pré-adhésion" ont été plafonnées annuellement à 3 240 millions d'euros pour les exercices 2001 à 2006, tandis que les "Crédits disponibles pour adhésion" varient de 4 306 millions d'euros en 2002 à 14 792 millions en 2006. Pour leur part, le budget des "Politiques internes" (dont la recherche) varie de 6 272 millions d'euros en 2001 à 6 853 millions en 2006, et celui des "Actions structurelles" de 32 720 millions d'euros à 30 343 millions, toujours de 2001 à 2006.

³. Commission des Affaires étrangères. Projet de loi de finances 2001. Avis n° 2585 enregistré le 20.09.2000 ; Mme M-H. Aubert, députée, rapporteur.

⁴. Certains juristes et constitutionnalistes affirment même que s'élaborent progressivement avec les Traités et les Chartes, les Directives et les Arrêts de la Cour européenne de justice des pans entiers de ce qui pourrait être *de facto* une constitution européenne.

Pour les métiers et les activités de maîtrise d'œuvre (comme d'ailleurs pour leurs clients et partenaires publics ou privés), la plupart des enjeux actuels et ceux qui se dégagent des futurs prévisibles semblent en effet se tenir là, dans la construction d'un système de règles administratives, économiques et techniques tout autant que dans d'autres évolutions.⁵ Le maintien (relatif) des montants financiers affectés aux Fonds structurels et à leurs effets régionaux attendus (en termes d'investissements notamment),⁶ le rythme et la géographie de l'élargissement ou même certaines options politiques (bien que l'adoption de règles de prise de décision selon des majorités simples ou qualifiées plutôt qu'à l'unanimité soit susceptible d'entraîner des changements notables dans le sens et les modalités de la construction européenne) semblent finalement peut être moins déterminants à court terme pour les professionnels de la maîtrise d'œuvre et leurs entreprises que les orientations et les décisions de la CIG, de la Commission ou de la Cour.⁷

Ces dernières sont importantes, tout autant sinon plus que les volumes des investissements et des marchés, parce qu'elles édictent des règles nouvelles ou qu'elles envisagent de fait et de droit quelles devraient être les bonnes manières de procéder dans l'espace européen. Elles entraînent les pratiques à évoluer, les entreprises à s'adapter et les conditions de la concurrence à se transformer.

1.2. Une croissance assurée

Les difficultés rencontrées pour faire avancer l'Europe et ses fameux critères de convergence paraissent moins importantes et surtout moins sensibles durant une période de croissance, puisque celle-ci tend à faciliter les multiples adaptations nécessaires. La reprise, certaine et générale en Europe depuis 1998, tend à atténuer les effets à courts et moyens termes des hésitations politiques sur les façons d'élargir ou d'approfondir l'Union européenne et à faciliter l'adaptation des professionnels et des entreprises à des situations nouvelles et à des règles reformulées.

Bien que de très nombreux spécialistes pronostiquent un ralentissement de la croissance européenne en 2001 et 2002, les chiffres avancés pour celle-ci par la plupart des analystes et conjoncturistes restent favorables, malgré une baisse relative de l'activité lorsque comparée à celle de 1999 et de 2000. Pour l'UE, les chiffres de 3,1 % et de 3,0 % de croissance de PIB sont annoncés pour 2001 et 2002, après 3,4 % en 2000.⁸ Ces prévisions sont assez comparables à celles qui sont présentées par l'OCDE pour les vingt-neuf pays les plus développés (3,1 % pour 2001).

⁵ . Rappelons toutefois que les directives doivent être approuvées par les Conseils des ministres de l'UE avant d'être transposées dans les différents droits nationaux.

⁶ . Les répartitions de ces fonds sont d'autant moins modifiables que leurs montants totaux et leurs affectations ont été arrêtés pour les années à venir. Par exemple, le Fond de cohésion (dont on sait qu'il est partagé essentiellement entre des actions en faveur des transports et de l'environnement) a déjà été orienté pour 55 % de son montant vers l'Espagne entre 1993 et 1999 et devrait l'être pour 62 % en 2000-2006 toujours au profit de l'Espagne. Les autres pays *a priori* prioritaires dans cette action (Grèce, Irlande et Portugal) en feront les frais, au nom de la réalisation immédiate du " grand espace européen " et du marché correspondant.

⁷ . Même si évidemment certains choix sont susceptibles d'avoir des effets certains sur les activités d'ingénierie et de conception. Voir par exemple les débats entraînés par le ou les schémas européens de transport.

⁸ . Commission européenne. Prévisions économiques d'automne. Bruxelles. 2000.

Ces moyennes générales masquent des disparités importantes au sein de l'UE. Si l'Eurozone est globalement créditée d'une croissance du PIB de 3,5 % en 2000, 3,2 % en 2001 et 3,0 % en 2002, certains pays se distinguent en tête ou en queue de peloton. Ainsi l'Irlande, le Luxembourg, la Finlande, les Pays-Bas, l'Espagne, la Grèce et la Suède devraient atteindre des croissances supérieures à 4,0 % en 2000 et à 3,7 % en 2001,⁹ tandis que l'Allemagne, l'Italie et le Portugal enregistreraient des taux inférieurs à 3,0 % en 2000 et à 2,7 % en 2001. La France se situerait entre ces groupes de nations.

Les pays candidats sont dans des situations encore plus contrastées : l'Estonie, la Bulgarie, la Hongrie, la Pologne, la Slovaquie pourraient voir leur PIB croître de plus de 4 % en 2001 et 2002, tandis que les pays méditerranéens (Turquie, Chypre et Malte) sont crédités de plus de 4 % en 2001 et ne connaîtraient après "que" des taux de l'ordre de 3,8-3,9 %. A l'opposé, la Roumanie, la Slovaquie, la Lituanie et la République tchèque marqueraient des retards importants : moins de 2,5 % en 2000, de 1,9 % à moins de 3 % en 2001...

1.3. Les marchés de la construction et de la conception

Les activités de la construction enregistrent et soutiennent tout à la fois ces croissances. En 1999, le secteur de la construction a représenté 9,7 % du PIB et 47,6 % de la FBCF de l'UE, pour un chiffre d'affaires de 781 milliards d'euros.¹⁰

Ces données générales recouvrent cependant des variations nationales importantes liées aux relations qu'entretient à chaque fois le secteur de la construction au PIB national d'une part, et aux besoins (et aux capacités de financement) en matière de FBCF d'une autre. Ces variations de plus sont sensibles aux diverses modalités et aux différents rythmes de la reprise après la période de stagnation ou de crise du début des années 90 qui avait particulièrement éprouvé le secteur. (En 1992 et 1993, tous les pays de l'UE ont connu des baisses sensibles de l'activité de la construction. Ces tendances s'inversent plus ou moins rapidement à partir de 1996 et surtout de 1997, certains pays dont la France restant quelques temps encore à la traîne).

Tous les pays de l'UE ou presque ont en effet connu de forts accroissements du volume de la production de la construction à partir de 1998 et surtout de 1999 (avec de bonnes prévisions pour 2000 et 2001 et encore de bons espoirs pour 2002 ou même 2003, même si la croissance pourrait être conduite à se ralentir). Les estimations d'Euroconstruct prêtent au secteur en 1999 et pour l'UE une croissance de plus de 3 % par rapport à 1998. Cette croissance aurait été forte dans la plupart des pays, bien qu'un peu plus faible en Suède, en Autriche, au Royaume-Uni et surtout en Allemagne où le volume d'affaires est resté pratiquement stable d'une année sur l'autre. Le Danemark comme la Suisse (bien que cette dernière est hors UE) auraient connu toujours en 1999 une baisse en volume.

⁹. Par ordre décroissant.

¹⁰. Chiffres émanant de la FIEC. De son côté Euroconstruct avance 821 milliards d'euros (hors TVA).

Cette croissance aurait été particulièrement soutenue presque partout par l'accroissement de la demande dans les secteurs non résidentiels (+ 5 % en volume), même si les autres secteurs ont participé activement aux résultats obtenus.¹¹

Dans ce contexte général plutôt favorable, il faut retenir qu'en fonction des poids démographiques, des politiques publiques et des comportements des entreprises (y compris celles qui sont extérieures au secteur), le volume de la construction en Europe reste en 1999 dominé par l'Allemagne (219 milliards d'euros). Suivent un premier groupe de trois pays (UK+Irlande : 114, France : 110, Italie : 109) et puis un second des "autres" (Espagne+Portugal : 81, Benelux : 70, pays nordiques : 65).¹²

Ce sont les pays pour lesquels les prévisions de croissance de PIB sont les meilleures qui se voient également et "naturellement" dotés d'estimations favorables pour l'avenir de l'activité du secteur : l'Irlande, l'Espagne et la Finlande, et dans une moindre mesure les Pays-Bas et la France. De même, quelques pays candidats devraient voir leurs activités de construction poursuivre leur développement (Pologne, Hongrie, Bulgarie et Turquie notamment), tandis que d'autres pourraient continuer à ne croître que très faiblement ou même à stagner (République tchèque, Slovaquie, Roumanie...).

Ces diverses estimations et prévisions sont évidemment fragiles lorsque décomposées. Elles s'appuient principalement sur des modèles macro-économiques qui n'intègrent que très partiellement la baisse de l'euro face au dollar, les risques d'inflation et le renchérissement des prix tant des matériaux que de la construction elle-même (restauration des marges). Elles ne préjugent pas non plus de changements importants dans la conduite des affaires : selon le joli mot de la Commission européenne, il s'agit d'un "scénario de maintien des politiques". A cet égard, les situations de l'Allemagne ou du Royaume Uni doivent être particulièrement notées : dans le premier cas, le ralentissement de l'activité générale plus rapide qu'ailleurs pourrait entraîner des mesures conjoncturelles propres à soutenir la croissance ; dans le second, il pourrait s'agir de relancer dès 2001 les comportements d'accession à la propriété du logement qui, parce qu'ils ont faibli, ont provoqué une baisse de l'investissement dans ce secteur.

Ces prévisions globales sont difficiles à préciser par type d'activités, sauf à constater que les travaux publics et le génie civil devraient continuer à bien se comporter, ce serait-ce d'ailleurs qu'à la suite d'une demande croissante d'infrastructures facilitant les échanges et les transports au sein de l'espace européen et des grandes métropoles (équipements de transports – routes et voies ferrées – et autres réseaux). La construction de locaux non résidentiels devrait également se maintenir ou même croître (industriels pour répondre aux besoins de capacité des entreprises, commerciaux pour accompagner les évolutions de la distribution et les besoins logistiques correspondants, et de bureaux pour satisfaire la demande en bureaux neufs ou pour transformer des parcs vieillissants ou même obsolètes).

¹¹. Euroconstruct et le Bipe estiment pour 1999 la répartition européenne suivante (en volume, sur une base de 821 milliards d'euros) :

- Résidentiel neuf : 24,6 %
- Résidentiel réhabilitation & maintenance : 23,1 %
- Travaux publics : 19,9 %
- Non résidentiel neuf : 19,8 %
- Non résidentiel réhabilitation & maintenance : 12,6 %

¹². Source : Euroconstruct.

Pour le secteur du logement, s'il peut être constaté partout une demande forte pour l'entretien-amélioration et dans une moindre mesure pour le neuf, les pronostics restent réservés parce que très liés aux façons dont chaque pays arrive et arrivera à répondre simultanément à ces demandes, et surtout à les satisfaire. La nature des parcs existants et leurs répartitions entre propriétaires et locataires ainsi que les politiques publiques nationales en faveur du logement et du logement social en particulier restent très contrastées d'un pays à un autre. Ainsi la part des propriétaires occupants (et la propension à l'accession) est variable dans des proportions très importantes (supérieures à 70 % pour l'Irlande, l'Espagne, la Finlande ou la Grèce, et inférieure à 50 % pour les Pays-Bas, la Suède, l'Autriche ou l'Allemagne). La part des revenus disponibles consacrée au logement par les particuliers est également d'une grande amplitude (sans qu'on puisse d'ailleurs y voir de corrélation ou même de correspondance avec les proportions de propriétaires occupants). Cette part est supérieure ou proche de 30 % pour les pays nordiques comme le Danemark ou la Suède, et seulement de l'ordre de 10 à 15 % pour certains pays du Sud (Grèce, Italie, Portugal) ou l'Irlande.¹³

Les prévisions sont d'autant plus difficiles à affiner que les pouvoirs publics de presque tous les pays de l'UE (notamment à la suite du Traité d'Amsterdam et de ses critères de convergence) et de ceux qui y sont candidats (du fait d'une désétatisation plus ou moins systématique) se sont engagés dans des privatisations partielles des parcs publics ou parapublics de logement, ou tout au moins dans des mouvements de retrait de leurs interventions. Ces retraits s'appuient cependant sur des modalités différentes puisque chacun des pays de l'UE a mis en œuvre des solutions spécifiques : du changement de statut d'une partie du parc (Royaume-Uni) à des modifications dans les conditions de financement (Pays-Bas), ou de mesures fiscales (France) à des politiques foncières (Allemagne).

Au sein de ces variations nationales, le retrait des pouvoirs publics des politiques du logement et la croissance générale des activités de réhabilitation et d'entretien-amélioration accompagnent une redistribution des rôles et des fonctions pour les maîtres d'ouvrage et les donneurs d'ordre ainsi que pour les praticiens et les entreprises qui se consacrent à la conception et à la réalisation des bâtiments. Une transformation des expertises et des compétences mobilisées accompagne ces réorientations des marchés.¹⁴ De plus, cette redistribution et cette transformation s'inscrivent, tout au moins dans l'UE, dans le sens d'une reconsidération des politiques urbaines, avec de plus grandes attentions prêtées aux contextes patrimoniaux et sociaux.

Les différences de nature et de taille entre marchés hexagonaux, européens ou mondiaux pourraient croître encore. Les grandes ingénieries de compétence internationale seraient de moins en moins

¹³. Sources : Eurostat.

¹⁴. Rappelons qu'en Europe, 97 % des entreprises du bâtiment et de la construction comptent moins de 10 salariés, c'est-à-dire qu'elles sont assimilables à des entreprises artisanales dont on sait qu'elles font peu appel à des professionnels de la maîtrise d'œuvre lorsqu'elles sont directement appelées par un client. Rappelons également que les coûts des prestations comme ceux de la main d'œuvre connaissent des différences d'un pays à un autre, au sein de l'UE mais surtout entre pays de l'UE et pays de l'Est ou du Sud, que ces derniers soient ou pas candidats à l'intégration. Rappelons enfin qu'une part très importante des travaux d'entretien-amélioration est menée directement par les propriétaires occupants, sans recours à des entreprises du bâtiment et donc encore moins à des professionnels de la conception.

Par ailleurs, soulignons que les transferts des flux publics de financement en faveur du logement vers des opérateurs ou des promoteurs privés tendent également à changer les relations entre les maîtres d'ouvrage et les maîtres d'œuvre.

appelées sur les marchés domestiques du logement (à moins évidemment qu'elles n'engagent des recompositions pour rester sur ces marchés), tandis que parallèlement elles pourraient être plus actives pour les secteurs des infrastructures et des services urbains, de l'industrie, du commerce et des bureaux, ainsi que du tourisme.

2. L'EUROPE EN MARCHÉ

2.1. Une déjà longue histoire

Depuis l'instauration du Conseil de l'Europe en 1949 et surtout depuis le Traité de Paris en 1951 qui a notamment permis la création de la CECA (1952) de nombreux pas et avancées ont marqué l'histoire parfois tumultueuse et les orientations de l'intégration européenne.

De la création de la Communauté économique européenne (CEE) en 1958 (à la suite du Traité de Rome, 1957) jusqu'à sa transformation en Union européenne (UE) en 1993 (après le Traité de Maastricht, 1992), de nombreuses étapes scandent l'histoire du continent et diverses évolutions donnent sens à cette histoire. L'élargissement progressif du territoire de la CEE puis de l'UE est le premier trait caractéristique de cette histoire, même si quelques pays comme la Norvège ou la Suisse renâclent à y entrer et que d'autres comme le Danemark ou le Royaume-Uni ne veulent pas adhérer à l'ensemble du "paquet" et à l'euro en particulier. Partie à six (Allemagne, Belgique, France, Italie, Luxembourg, Pays-Bas), la CEE intègre le Danemark, l'Irlande et le Royaume-Uni en 1973, la Grèce en 1981, l'Espagne et le Portugal en 1986, et finalement l'Autriche, la Finlande et la Suède en 1995. Aujourd'hui à quinze, l'UE s'apprête à passer à 25 ou 27 dans les prochaines années. Ces élargissements successifs ont conduit à un ensemble qui compte aujourd'hui près de 300 millions d'habitants pour la zone euro et plus de 375 millions pour l'UE. Et peut être demain plus de 450 millions d'habitants.

Cet ensemble pèse d'un poids considérable dans l'économie mondiale puisque le cumul des PNB européens (UE) représenterait environ 8500 milliards de dollars (à comparer aux 7900 milliards des Etats Unis d'Amérique pour 275 millions d'habitants). Parallèlement au sein de ce grand ensemble européen la part des échanges intracommunautaires de biens et de services ne cesse de croître. De 26,5 % en 1993, la part des échanges de biens dans les PIB des pays de l'UE est globalement passée à 31,5 % en 1997. La sensibilité de l'économie des divers pays d'Europe à ces échanges et à leurs essors est cependant variable : plus de 80 % pour la Belgique et le Luxembourg, plus de 70 % pour les Pays-Bas... mais à l'inverse moins de 20 % pour la Grèce. Les "grands Etats membres" (Allemagne, France, Italie, Royaume-Uni et Espagne) se tiennent dans des fourchettes proches et relativement basses lorsqu'ils sont comparés au reste des pays de l'UE : proches de 25 % en moyenne, contre plus de 50 % de moyenne également pour tous les autres Etats membres. Les structures productives et de travail comme leurs relations aux marchés domestiques ou internationaux traduisent ainsi leurs différences.

La constitution du grand marché unique reste encore un chantier ; c'est d'ailleurs ce que soulignait la Commission européenne en janvier 1999 en adoptant une communication préparée pour l'ECOFIN et portant sur le fonctionnement des marchés, des biens, des services et des capitaux, puisqu'il "convient de remédier aux faiblesses structurelles de l'économie communautaire pour ce qui est de l'offre". Ce rapport souligne que l'intégration des marchés européens s'est intensifiée depuis 1992, "à des rythmes différents toutefois pour les marchés des biens, des services ou des facteurs". Les échanges intracommunautaires de biens ont considérablement augmenté ainsi que la mobilité des capitaux à

l'intérieur du marché unique,¹⁵ alors que “ l'intégration des marchés sur le plan des services ne semble pas s'être accrue, même si les investissements étrangers directs sont plus importants pour ce secteur que dans l'industrie manufacturière ”.¹⁶

La réussite de l'Union économique et monétaire engagée en 1990 a cependant encore beaucoup d'étapes à franchir, même lorsqu'elle n'est mesurée qu'en termes strictement économiques et financiers (et donc pour ne pas évoquer immédiatement ses dimensions culturelles et sociales ou encore les questions fiscales et d'épargne). Par exemple, la dispersion des prix dans l'UE reste considérable bien qu'elle ait connu sectoriellement quelques convergences. Si de 1985 à 1996 l'écart général des prix pour la consommation finale privée s'est en effet réduit de 21,9 % à 15,9 %, celui concernant la construction a crû de 19,2 % à 22,0 % et celui de la consommation finale des administrations publiques de 25,4 % à 27,2 %.¹⁷ Similairement, si les volumes généraux de l'aide directe des Etats aux diverses activités économiques (hors agriculture) ont sensiblement diminué depuis 1990 (de 1,6 % du PIB entre 1992 et 1994, à 1,4 % entre 1994 et 1996), ils restent encore élevés en Allemagne, en France et en Italie, bien qu'on puisse noter dans ces mêmes pays des glissements importants de ces aides vers les activités des services plutôt que vers les industries extractives et manufacturières.¹⁸

Déjà difficile à mettre en œuvre sur des terrains économiques et financiers, l'Union est encore plus un combat dans les sphères voisines de la culture et de la démocratie.

2.2. Un déficit culturel et technique

2.2.1. Un héritage

Comme chacun le sait aujourd'hui, la construction européenne s'est engagée et bâtie à partir d'arguments politiques et de raisons économiques beaucoup plus qu'autour d'aspirations culturelles ou sociales partagées : les rapprochements des entreprises, des marchés et des projets (CECA, Euratom...) ont entraîné autour de la grande paix franco-allemande d'autres partenaires nationaux et d'autres initiatives. Ces premières dynamiques communautaires ont été sanctionnées et largement soutenues par le Traité de Rome (1957) instituant la Communauté économique européenne (Europe à 6). Dès le début de cette construction européenne les dimensions culturelles (et sociales) ont été assez délibérément écartées, ne serait-ce d'ailleurs qu'à la suite des blessures morales et physiques collectives laissées par la Seconde guerre mondiale alors que la réconciliation franco-allemande était à l'ordre du jour et que la reconstruction rapide de l'Allemagne était souhaitée, dans la perspective et l'esprit de guerre froide qui régnaient alors.

15. “Le degré élevé de corrélation des cours des actions constitue un indice supplémentaire de l'intégration accrue des marchés des capitaux à court terme”.

16 .

17. Source : Eurostat. Données non pondérées et incluant les droits d'accise et de TVA.

18. Source : 5ème et 6ème rapports sur les aides d'Etat dans l'Union européenne. COM(98)417 final.

L'Acte unique de 1987 a réaffirmé que la construction communautaire visait d'abord des objectifs économiques et que sa préoccupation principale était la création d'un " marché " tout court, sur la base d'une libre circulation des marchandises, des capitaux et des personnes.¹⁹ Trois principes fondamentaux ont nourri les avancées d'alors comme celles qui sont venues ensuite : la non-discrimination du fait de la nationalité, la libre concurrence (en particulier pour les marchés publics), la liberté d'établissement et de prestation de services.

De cette origine découlent de nombreuses et importantes conséquences en matière culturelle, scientifique et technique. Elles ont structuré et structurent encore les politiques européennes, en particulier dans leurs relations aux politiques nationales :

. d'un côté, les questions culturelles, y compris celles concernant l'architecture et l'urbanisme, sont absentes des domaines de compétence de l'UE parce qu'elles s'inscrivent d'abord dans les champs nationaux (principes de la subsidiarité et de l'exception culturelle),

. d'un autre, ces mêmes questions culturelles sont présentes dans les domaines de compétence de l'UE parce que leurs dimensions économiques et financières participent des marchés et de leurs concurrences (principes de la libre circulation, de la concurrence et de la transparence des marchés), notamment par ce qu'elles mettent en jeu ou en scène dans les marchés publics, dans la protection des consommateurs et dans ce qu'il est convenu d'appeler aujourd'hui les industries culturelles.

Parallèlement et à l'inverse pourrait-on dire, les grandes questions scientifiques et techniques sont susceptibles d'être du ressort européen, parce qu'en général la science n'a pas de frontière, et parce qu'en particulier ces grandes questions nécessitent des investissements de plus en plus lourds et donc de plus en plus partagés. Leurs multiples applications (technologies et brevets) restent cependant, fréquemment et *a priori* dans les sphères nationales, pour autant d'ailleurs que les grandes firmes européennes, transatlantiques ou transcontinentales continuent à s'y inscrire.

Les domaines de l'éducation et de la formation se trouvent de façon similaire au cœur de ces contradictions entre prérogatives nationales et ambitions européennes. L'UE a soutenu et soutient toujours les mobilités étudiantes et les modalités comparatives de compatibilité des études supérieures poursuivies (ECTS), mais sans que les problèmes de l'équivalence des cursus ou de celle des diplômes aient été réellement et globalement abordés et surtout suivis, après de premières démarches en ce sens.²⁰ Elle laisse de la sorte aux diverses nations et à leurs institutions d'enseignement le soin de négocier entre elles leurs accords et leurs équivalences, de façon bilatérale ou multilatérale.

Au nom de la subsidiarité, elle laisse également aux gouvernements la liberté d'édicter les conditions requises d'équivalences pour l'exercice de la plupart des professions réglementées. Le cas et la situation des architectes doivent être considérés comme une des exceptions confirmant la règle.

De plus, au titre des négociations sur les services et à l'initiative première de responsables nord-américains, la question des marchés de l'éducation et de la formation ainsi que de leur régulation se

¹⁹ . L'Acte unique entré en vigueur en 1987 est le premier traité qui modifie le Traité de Rome (1957) et qui parallèlement au cadre institutionnel de la Communauté européenne institue le marché unique.

²⁰ . Après s'être engagées dans des démarches permettant la reconnaissance des titres et des diplômes (comme pour les architectes et six autres professions), les instances européennes ont abandonné cette voie.

trouve maintenant posée au sein de l'OMC, même si l'Europe (à l'initiative de la France en particulier) reste particulièrement réservée sur cette demande.

2.2.2. Un penchant technico-économique

Les exemples de ces ambiguïtés ou même de ces contradictions abondent (du livre aux médias, et aujourd'hui d'Internet aux portails ouverts et à leurs capacités de reproduction et de diffusion multimédia). On ne peut donc que prendre acte de l'esprit sinon de la lettre des décisions de la Direction de la Concurrence au sein de la Commission européenne et de celui des Directives qui concernent les marchés publics. Elles privilégient les formes économiques et les conditions techniques de la concurrence, de sa transparence et de sa régularité, au détriment d'objectifs plus culturels ou sociaux. En attendant une nouvelle Directive unifiée pour les marchés de fournitures, de services et de travaux (à venir en 2002).

Certains vont jusqu'à penser que les diverses aides octroyées par les Fonds structurels de l'UE au profit de pays membres ou à celui de pays tiers ou même de zones géographiques extérieures ne viseraient, malgré leurs volets territoriaux, identitaires et culturels, qu'à insérer ces zones géographiques ou certaines de leurs populations dans les jeux et les conditions du grand marché, au détriment de voies plus locales ou spécifiques de développement. Il s'agirait également, toujours selon les mêmes, de favoriser des demandes solvables et leurs accroissements dans des articulations renouvelées entre activités publiques et activités privées, au détriment d'expressions culturelles plus spécifiques, qui ne sauraient ou ne pourraient par ailleurs correspondre à de seules règles économiques et surtout financières.

Les débats particulièrement nourris concernant d'une part la notion d'exception culturelle et ses champs possibles d'application, et d'autre part les notions d'intérêt général, d'intérêt public ou encore de service public au sein des multiples cénacles européens (et mondiaux) attesteraient des difficultés à définir des convergences européennes autrement que selon les seules règles des marchés et de la concurrence. Cette tendance pourrait croître encore avec l'adoption probable par les prochaines Conférences intergouvernementales de l'élargissement de la règle de prises de décision à la majorité simple ou qualifiée plutôt qu'à l'unanimité.

De cette origine et de sa dynamique découle à l'échelle européenne une grande difficulté à considérer équitablement les expertises culturelles et techniques s'appliquant à l'architecture et à la maîtrise d'œuvre des bâtiments et des aménagements, dès lors qu'elles ne seraient pas intégrées ou dépendantes d'entreprises productrices de biens ou de services comptant ces activités parmi d'autres, ou qu'elles ne seraient pas engagées dans des activités financières propres.²¹

²¹. Le fameux "Rapport Atkins" (du nom de la grande firme britannique de consultants par ailleurs cotée en Bourse) réalisé pour les Services de la CE est tout à fait illustratif de ces difficultés à considérer les activités de conception différemment et autrement qu'intégrées aux sphères de la commande, de la réalisation ou de la gestion. A ce titre, le soutien fort de ce Rapport à des procédures tendant à intégrer le travail de conception à des marchés de type BOT ou BOOT n'est pas vraiment surprenant. Retenons toutefois que les positions de l'UE semblent avoir évolué depuis : la disparition de la sous-direction de la construction serait à l'ordre du jour, ce qui entraînerait une nouvelle répartition de ses responsabilités et de ses prérogatives.

Cette situation tend à rendre quelque peu schizophréniques les mondes de la maîtrise d'œuvre, de leurs acteurs comme ceux de leurs diverses tutelles publiques ou ministérielles au sein de l'espace européen, puisqu'ils sont de façon permanente tirillés entre des nécessités d'efficacité économique, de performance technique et d'expression culturelle. (Voir à cet égard les difficultés entraînées par l'anonymat des concours ; voir également les difficultés rencontrées pour réformer le Code français des Marchés publics et pour y insérer des dimensions qualitatives et des modalités négociées, maintenant qu'il est très fortement enserré dans de multiples règles croisées nationales et européennes).

Cette schizophrénie apparaît encore plus clairement et paradoxalement aujourd'hui avec l'internationalisation des commandes et la mondialisation des marchés : chacun des partenaires potentiels (des donneurs d'ordre aux architectes, et des ingénieurs aux entreprises de construction) tend à voyager dans les valises des autres ou à l'opposé les portent, dans des rapports fréquemment différents de ceux qui existent dans l'hexagone et même dans l'Union. Chacun est alors appelé à s'adapter et à se conformer à ces modalités internationales. Ce que l'AFAA résumait assez bien en 1999 dans une expression volontairement positive, globalisante et consensuelle parce que visant à subsumer les oppositions professionnelles au nom de l'intérêt national : "Il n'est pas étonnant que ce champ de compétence, partagé par plusieurs professions au-delà des seuls architectes, soit désormais un des moteurs de la présence française dans le monde".²²

2.2.3. Un lent rattrapage

Cette carence culturelle originelle dans la construction européenne²³ ne commencerait que timidement et récemment à être corrigée. La mise en œuvre du programme "Culture 2000", à partir du 1er janvier 2000, vient relayer et unifier les anciens programmes culturels européens (dont celui qui portait sur le patrimoine architectural et urbain "Raphaël"), et ainsi concourir aux politiques éducatives ou de recherche d'une part, et patrimoniales d'une autre. Relevons toutefois que ce nouveau programme "Culture 2000" consacre l'essentiel de ses moyens aux médias et à l'audiovisuel.

Ce programme met l'accent tout autant sur "le dialogue culturel" et la "mise en valeur de la diversité culturelle" ou encore sur "l'accès et la participation du plus grand nombre de citoyens de l'Union européenne à la culture", que sur la convergence et la confrontation "des techniques de préservation et de conservation des bâtiments et des ensembles bâtis". S'il s'agit de "la prise en compte du rôle de la culture dans le développement économique" et de "la reconnaissance explicite de la culture en tant que facteur économique et facteur d'intégration sociale et de citoyenneté",²⁴ les politiques culturelles

Cela sous-entend que l'identité de la branche construction puisse être partiellement redéfinie entre les domaines de l'industrie, des services et des prestations intellectuelles.

²². Rezo (revue de l'AFAA). N°2. Été 2000. Cette remarque cependant est plus vraie pour les marchés lointains (Amérique latine ou du Nord et Asie notamment) que pour ceux d'Europe, dont ceux de l'UE en particulier, parce que justement les Directives édictent des règles communes.

²³. Il a fallu attendre 1992 et Maastricht pour que la culture, par l'article 3, soit spécifiquement mentionnée dans les objectifs de l'Union.

²⁴. Note de présentation du programme européen "Culture 2000".

concernant la ville, sa fabrication et sa préservation sont assez largement rabattues par la force des traités successifs sur leurs seules dimensions historiques et patrimoniales plutôt qu'économiques et techniques. De fait, il est laissé aux diverses nations le soin de développer leurs propres politiques en la matière, au titre de la subsidiarité.²⁵

Ce déficit culturel existe également dans les systèmes de formation qui restent jusqu'à nouvel ordre d'obédience nationale. Malgré les divers programmes mis en œuvre par la Communauté puis par l'Union pour faciliter la mobilité des étudiants, des enseignants et des chercheurs, et puis aussi celle des apprentis ou de jeunes professionnels (*Erasmus* puis *Socrates*, *Leonardo* et ses suites...), on doit reconnaître que ces échanges restent limités lorsque rapportés aux populations considérées. Les étudiants qui s'engagent dans ces échanges européens sont courageux (surtout s'ils ne sont pas socialement et économiquement déjà très munis). Les divers systèmes d'enseignement et de formation ne se rapprochent que très progressivement et ils restent fondamentalement différents, ne serait-ce d'ailleurs que parce qu'ils débouchent sur des situations de travail ou des professionnalités contrastées. En effet, les profils d'emploi et les perspectives de carrière ne sont pas analogues d'un pays à un autre, selon le diplôme obtenu, la structure et la classification des emplois, la réglementation du travail, les tissus d'entreprises...

Par ailleurs les divers programmes européens nouveaux consacrés à la ville, en particulier dans le 5^e Programme cadre de recherche et de développement (PCRD), font une part belle aux systèmes techniques dont ceux des transports et de la mobilité, et aux questions susceptibles de s'inscrire dans des objectifs de santé publique. Ces objectifs sont justifiés, mais ils tendent à insuffisamment doter les questions concernant "l'énergie, l'environnement et le développement durable"²⁶ et à écarter les capacités d'innovation et d'expression culturelles ou sociales nouvelles que de très nombreux chercheurs et concepteurs pourraient raisonnablement faire valoir.²⁷

Le Livre blanc publié par la Conférence des architectes d'Europe en 1997 n'a eu semble-t-il à cet égard que peu d'échos et d'effets, comparé à d'autres positions et propositions dont notamment celles formulées par les grandes organisations de la construction ou de l'ingénierie.

2.3. Des logiques de marché

2.3.1. Un modèle concurrentiel ?

Avec ces engagements premiers, la structuration de l'Europe, les conditions de son fonctionnement, voire celles de son élargissement se sont organisées et se déclinent toujours selon des dimensions qui

²⁵. Rappelons que les politiques urbaines ne sont pas en principe du ressort de l'UE, à moins qu'elles ne s'inscrivent dans des actions plus globales pour le développement ou contre la pauvreté, ou encore dans les politiques en faveur des transports ou de l'environnement (au travers du PCRD notamment et son programme "City for tomorrow").

²⁶. Thème le moins bien doté financièrement. Cf. l'avis de la Commission des Affaires étrangères de l'A.N. Op. cit.

²⁷. Une des initiatives prévues par le PCRD est cependant à suivre : elle tendrait à associer plus qu'aujourd'hui les PME et PMI aux divers programmes européens de recherche.

penchent plus facilement vers les ouvertures des marchés et l'élargissement de la concurrence plutôt que vers les harmonisations sociales ou les convergences culturelles, et de ce que ces dernières seraient à leur tour susceptibles d'entraîner.

Tendanciellement, il s'agit de faciliter voire de conforter la vie et les rôles européens et internationaux des entreprises, leurs rapprochements productifs comme leurs rôles sur les marchés, dès lors qu'elles n'engageraient pas des positions monopolistiques ou quasi monopolistiques propres à déjouer les jeux de la concurrence, et à limiter ainsi les possibilités de choix des clients et des consommateurs intermédiaires ou finaux. La plupart des politiques européennes correspondent à ces orientations majeures, largement relayées par l'OMC : favoriser les jeux des marchés et de la concurrence, puisque *a priori* ils seraient porteurs de l'innovation et de la liberté de choix des consommateurs, tout en garantissant à ces mêmes entreprises les conditions de leur développement et notamment leurs capacités d'adaptation et surtout d'innovation. Or, ces dernières requièrent en général des moyens techniques et financiers de plus en plus importants qui viennent soutenir de plus en plus fréquemment des modalités de production dites à rendements croissants.²⁸ Quelques-unes des décisions récentes de la Direction de la concurrence de l'UE sont à interpréter dans ce sens : ne freiner ou n'encadrer les fusions que pour autant qu'elles risqueraient d'entraîner des positions trop dominantes voire monopolistes aux différentes échelles des marchés réels, c'est-à-dire du local au mondial selon la nature des activités.

Ces politiques paraissent mal adaptées lorsqu'elles s'appliquent aux acteurs de la conception et de la maîtrise d'œuvre, et sans doute plus largement à des marchés dits de prestation intellectuelle d'une part, et de travaux d'une autre. Les conditions de travail et d'innovation et les modalités de recherche y sont suffisamment spécifiques pour qu'elles ne soient que très rarement comparables à celles qui régissent les productions de services ou de biens distribués en masse et à plus ou moins grande échelle.²⁹ La plupart des organisations professionnelles de la construction, de la conception et de l'ingénierie ont d'ailleurs fréquemment relevé ces différences, soit dans le cadre habituel de leurs actions de lobbying, soit à l'occasion des diverses consultations initiées par Bruxelles lors de la préparation ou de la reformulation d'une directive. Ainsi la FIEC, la CAE ou l'EFCA³⁰ tant à propos de la Directive Services que pour d'autres textes ou projets de textes réglementaires ont pu développer des argumentations convergentes tendant à souligner que leurs activités et leurs produits n'étaient en rien assimilables à des biens de consommation qui sont par définition mobiles et dont les

²⁸. Le coût de production, pratiquement payé dès l'investissement initial, est largement indépendant du volume produit ; autrement dit, le coût marginal de production est quasi nul. Les exemples abondent, des avions et des automobiles à la téléphonie et aux communications, où les investissements technologiques de recherche, de développement et de capacité sont tels que les coûts marginaux de production sont comparativement très faibles. Une économie à rendements croissants, très fortement adossée aux nouvelles technologies, conduit presque mécaniquement à des régimes monopolistes ou oligopolistiques de concurrence puisque le coût du "droit d'entrée" devient de plus en plus élevé.

²⁹. Malgré des variations parfois importantes, les tailles et les structurations des entreprises de maîtrise d'œuvre dans la plupart des pays d'Europe correspondent tout à la fois à des cabinets et à des firmes plutôt de petite ou moyenne taille, tout en étant paradoxalement des activités de "main d'œuvre". Main d'œuvre évidemment qualifiée et même fréquemment très qualifiée, sur laquelle repose la performance et la "productivité" de l'entreprise.

³⁰. FIEC : Fédération de l'Industrie européenne de la Construction ; CAE : Conférence des Architectes d'Europe ; EFCA : European Federation of Engineering Consultancy Associations.

caractéristiques sont presque totalement prédéfinies avant la mise en production. De plus, ils dépendent chacun et généralement d'un seul producteur ou fabricant qui est alors le garant de la qualité finale.

Le schéma général qui privilégie la concentration concurrentielle comme modèle de développement tend pourtant à se développer et surtout à se diffuser largement au sein de l'Union (au nom de la simplification administrative et de la clarté des politiques qui exigent des règles internationales limitées et ajustées aux accords de l'OMC), bien qu'il ne puisse s'appliquer qu'avec de très grandes difficultés aux activités de conception et de maîtrise d'œuvre. Ces dernières sont peu assimilables à des productions dites à rendements croissants et elles participent plus volontiers de formes économiques et sociales dites de la variété ou à d'autres dites des conventions.³¹ Sauf, bien sûr, à n'envisager que des recours à des modèles architecturaux ou à des systèmes constructifs susceptibles d'être moult fois répétés après avoir été mis au point à la suite d'investissements plus ou moins lourds de recherche et de développement.³²

Si les modes de régulation et de dépassement de la contradiction concentration/concurrence que l'Union européenne met en œuvre semblent *a priori* correspondre aux secteurs de l'industrie et de la distribution ou à ceux des grands services (de réseaux notamment), on constate de façon *quasi* constante un élargissement de ces problématiques à des domaines qui participent *a priori* d'autres dynamiques économiques, sociales et culturelles.³³ Les débats en cours qui concernent les propositions de la Commission relatives au "dialogue compétitif" montrent bien que l'intégration des activités dans un seul processus qui tiendrait insuffisamment compte de la nature réelle des concurrences existantes (les compétences et les savoir-faire tout autant sinon plus que les prix) s'avèrerait particulièrement difficile à appliquer à la conception, l'ingénierie et la construction.

Ne serait-ce d'ailleurs que parce que plus généralement le citoyen ou le citoyen ne sont pas que des consommateurs (contrairement aux principes développés par l'UE et la Commission) et parce que la conception des bâtiments et des ouvrages s'inscrit d'abord dans des contextes nationaux (juridiques et réglementaires, mais aussi culturels) au sein desquels ils sont amenés à prendre place.

2.3.2. Des relations renouvelées entre le public et le privé

C'est dans ce même sens de libéralisation des marchés que la privatisation de la plupart des entreprises nationales et de quelques services publics a été engagée en Europe, selon des rythmes et des modalités

³¹. Notons dès maintenant que ce débat est loin d'être seulement théorique puisqu'il est au cœur des discussions en cours tant en France qu'en Europe et à Bruxelles sur la nature des marchés de maîtrise d'œuvre et sur leurs caractères de moins-disant ou de mieux-disant.

³². Rappelons que cela a pourtant été une voie explorée et poursuivie pendant quelques années par les instances publiques de la construction, en particulier françaises : leur soutien aux modèles et à l'industrialisation ouverte allait partiellement dans ce sens. Toutes choses égales par ailleurs, on peut penser que certains pavillonneurs ou *developpers* tendent à s'inscrire dans cette dynamique des rendements croissants.

³³. Voir par exemple *European Commission's green paper concerning liability for defective products*. COM (1999) 396 final. Bruxelles, juillet 1999. De nombreuses organisations professionnelles européennes ont justement souligné qu'un bâtiment ou un ouvrage n'étaient pas assimilables à des biens circulants entre territoires nationaux, et que la protection du consommateur comme l'équité entre les entreprises résidaient d'abord dans le respect des règles nationales existantes, là où le bâtiment ou l'ouvrage sera réalisé ou vendu.

propres à chaque pays mais fréquemment sous l'œil attentif et moteur des autorités européennes. Au nom de la concurrence et de la liberté de choix que les grandes entreprises nationales ne savaient pas ou n'auraient pu développer (puisqu'elles étaient susceptibles d'inscrire ou d'emprisonner les clients intermédiaires ou finaux dans leurs systèmes ou leurs monopoles), au nom de l'efficacité et de la rentabilité des services publics, ou encore parce que les transformations économiques et techniques en cours produisaient des rapprochements de firmes ou d'activités que les entreprises nationales ou les services publics n'auraient su ou pu pleinement assumer en fonction de la composition de leur capital ou étant donné leurs vocations publiques premières, ou enfin parce que ces entreprises ne pouvaient lever sur les marchés financiers les capitaux nécessaires à leur modernisation et à leur développement, etc. De la sorte des pans entiers de certains secteurs (télécommunications, transports ferrés, électricité...) sont entrés ou sont en train d'entrer dans des sphères concurrentielles, tout en conservant parfois leurs capacités et leurs compétences en matière d'études et de maîtrise d'œuvre, y compris pour des tiers qu'ils soient nationaux, européens ou internationaux.

Nombreuses sont les collectivités locales et régionales ou même parfois les Etats qui font appel à des procédures qui associent à des degrés divers la fourniture conjointe de la conception, de la construction, du financement et de la gestion. Ces marchés du type METP (Marchés d'Entreprise de Travaux Publics) ou DCFM (Design, Construct, Finance, Manage), ou encore BOT (Building Own Transfer, équivalent à un contrat de construction, le secteur public rachète au privé l'infrastructure commandée) ou BOOT (Build Own Operate and Transfer, variante du concept DBFO – Design Build Finance and Operate, le concessionnaire privé conçoit, construit, finance et gère l'infrastructure – avec la partie conception en moins) permettent d'économiser ou de lisser la dépense publique, puisque les opérateurs se rémunèrent sur des péages ou sur des ressources garanties à terme.

Ces grands mouvements de privatisation affectent les relations entre compétences publiques et compétences privées. Elles tendent à renouveler leurs positions respectives, tant avec des prises en charge privées de services traditionnellement publics qu'avec des projets conjoints. Dans les domaines qui nous concernent, il semble que les grandes initiatives dites de PPP (Public Private Partnership) ou de PFI (Private Finance Initiative) des années 80 et 90 n'aient pas produit tout ce qu'on en attendait et que du coup elles connaissent quelques essoufflements, sauf dans les domaines des grands travaux ou des grandes infrastructures. La croissance revenue, les formes et les conditions des partenariats entre des financements publics et des financements privés en matière de construction et donc aussi d'architecture, d'urbanisme et d'ingénierie ont tendance à être révisées pour être tout à la fois plus performantes et mieux contrôlées et acceptées par les collectivités publiques (et sans doute aussi par les opinions).³⁴

Ces mouvements ont laissé des traces profondes et leur continuation ne va pas sans provoquer différents débats, y compris dans les réciprocitys de concurrence entre acteurs publics et acteurs privés.³⁵ Ainsi, les services offerts par les directions techniques des collectivités locales anglaises

³⁴ . Ainsi la réforme en cours du Code (français) des marchés publics envisagerait que les fonctions de concepteur-réalisateur soient distinguées de celles de l'opérateur.

³⁵ . C'est un des points discutés à l'occasion de l'élaboration de la " directive unique ". Voir *Proposition de directive du Parlement européen et du Conseil relative à la coordination des procédures de passation des marchés publics de fournitures*,

peuvent maintenant être proposés (sous certaines conditions) à d'autres collectivités, selon des règles d'appel d'offre ouvert où les prestataires publics doivent évidemment faire montre de leurs capacités et de leurs compétences face à des concurrents privés. De même, la réglementation française est en train de s'adapter, puisqu'elle envisage que les administrations et les services des ministères de l'Équipement ou de l'Agriculture puissent se porter candidats et donc concurrents, sous certaines conditions à nouveau, pour des prestations de services au profit d'entités publiques ou morales autres que les administrations de l'État ou les seules collectivités locales.³⁶

Les principes de la construction européenne, parce qu'essentiellement fondés sur des règles de concurrence et d'ouverture des marchés, ne peuvent, dans leurs applications, qu'aller dans le sens d'une logique de mise en compétition générale, c'est-à-dire de réciprocité ouverte entre offres privées et offres publiques vis-à-vis des marchés de maîtrise d'œuvre, dès lors que la compétition est franche et qu'elle porte tout autant sur la conception de réalisations singulières que sur de plus grands ensembles ou aménagements.

Ce qu'il est convenu d'appeler en France la maîtrise d'œuvre et la maîtrise d'ouvrage, qu'elles participent des marchés du bâtiment ou de ceux des travaux publics, connaissent ces tendances et les tensions qu'elles entraînent. La plupart des grands donneurs d'ordre élargissent leurs zones d'intervention à l'Europe ou au monde et de ce fait étendent leurs modes de faire en s'adaptant et en tenant compte des situations locales. Et réciproquement.

De leur côté, les grandes entreprises du bâtiment ou des travaux publics, en France et en Europe, se réorganisent afin d'être plus compétitives vis-à-vis des divers marchés nationaux et surtout européens ou encore mondiaux et vis-à-vis des façons dont ces marchés sont organisés. Elles sont à leur tour en devoir de composer avec des marchés globaux qui ne respectent pas toujours les découpages habituels entre public et privé d'une part, et entre concepteurs, réalisateurs et opérateurs d'une autre, et qui sont donc à même de soutenir simultanément des activités différentes mais tout à fait mêlées.

L'intégration européenne et son élargissement à terme, voire l'anticipation de celui-ci, tendent à orienter les façons dont de nombreuses entreprises et quelques professionnels développent leurs stratégies et leurs éventuels partenariats, en Europe ou au-delà. Dans ce sens, et de façon reconnue par de très nombreux observateurs de ces rapprochements européens, les dimensions culturelles de la maîtrise d'œuvre seraient de plus en plus subordonnées à des impératifs stratégiques, que ceux-ci s'expriment selon des exigences strictement fonctionnelles et financières, ou qu'ils fassent place au contraire à des dimensions emblématiques, voire spectaculaires. Non seulement du fait des politiques développées par l'UE, mais aussi et surtout parce que les donneurs d'ordre et les entreprises sont de plus en plus et de mieux en mieux insérés dans les logiques de la globalisation des échanges, des services et des

de services et de travaux. COM (2000) 275 final. Bruxelles, mai 2000. Voir également les commentaires de l'EFCA et de la FIEC relatifs à ce projet de Directive unique.

³⁶. Décret du 15 mars 2000 et circulaire du 2 mai suivant. A notre connaissance, de nombreuses organisations professionnelles ont déposé un recours en annulation devant le Conseil d'État, en argumentant notamment du principe de la liberté du commerce et de l'industrie -l'intervention de l'État ne serait légale qu'en cas de carence de l'initiative privée (?)- et de celui de la libre administration des collectivités territoriales -celles-ci doivent rester libres d'un recours à l'initiative privée-.

marchés, et dans celles concomitantes des images et des représentations spéculaires que fréquemment elles entraînent aujourd'hui.

Les principes et les mécanismes de la subsidiarité ne réguleraient plus que partiellement ces tendances puisqu'ils ne pourraient s'appliquer pleinement qu'en dessous des seuils financiers fixés par les Directives européennes. On comprend mieux qu'au delà des volontés publiques de mieux garantir la qualité architecturale de tous les projets d'édifice ou d'aménagement, il y ait en France différents mouvements étatiques et professionnels en faveur de l'abaissement des seuils de surface pour lesquels il y aurait recours obligatoire à un architecte. Une telle mesure garantirait des marchés protégés de fait aux échelles locales et régionales d'une part, et dans certains secteurs d'intervention d'une autre. Au profit d'ailleurs, faut-il souligner, de toutes les professions de la maîtrise d'œuvre, même si évidemment les avantages à en attendre sont différenciés.

2.4. Les régions et les pouvoirs locaux

2.4.1. Des organisations différenciées

En même temps que l'Europe comme entité économique, voire politique, s'affirme, les pouvoirs locaux quel que soit leur niveau dans les hiérarchies constitutionnelles et administratives revendiquent le maintien et surtout l'élargissement de leurs prérogatives, et souvent d'ailleurs les obtiennent. La création du Comité des Régions d'Europe auprès des instances bruxelloises atteste de ces volontés et de leurs reconnaissances bien que ses pouvoirs, formellement inscrits dans le Traité de Maastricht entre le Conseil des ministres, le Parlement et la Commission, restent encore assez limités. Sans doute, en deçà et au delà de l'instauration en 1995 de ce Comité, faut-il considérer la longue marche des pouvoirs régionaux vers de plus grandes audiences et vers plus de pouvoirs, ne serait-ce d'ailleurs qu'au nom des principes de la subsidiarité et de la démocratie proche.

Cette longue marche engagée par les pouvoirs locaux et leurs représentants dès les années 50 tant vers la CEE que vers le Conseil de l'Europe (lui même créé en 1949 pour "passer" les frontières nationales en matière de culture et de science et les murs idéologiques ou politiques issus de la Seconde guerre mondiale et de la Guerre froide) n'a pas été simple ni facile. Nombre de gouvernements européens, les uns jacobins, les autres déjà décentralisés, n'ont envisagé et surtout accepté que très progressivement le risque de la double perte de la souveraineté nationale, vers l'Europe d'un côté, et l'autonomie régionale d'un autre. Dans ce sens, il aura certainement fallu toute la capacité politique d'Edgar Faure pour rassembler en 1985 les 9 associations interrégionales de coopération internationale déjà existantes et les 47 régions alors désireuses d'aller plus loin en ce sens, sans trop heurter à l'époque ni l'esprit communautaire et supranational, ni les appartenances nationales, voire locales. L'Assemblée des régions d'Europe (ARE) s'inscrit dans la continuité de cette double histoire : auprès de l'UE et du Comité des Régions ; auprès du Conseil de l'Europe et du Congrès des Pouvoirs locaux et régionaux de l'Europe (1994).

Les difficultés des régions ou même des collectivités de base pour exister, se faire reconnaître et pouvoir coopérer différemment ou complémentirement aux Etats, ont tenu et tiennent encore aux différences de nature et de statut qui existent entre elles.

Si les cas de l'Allemagne ou de l'Autriche composées de Länder disposant chacun d'une constitution, d'un parlement et d'un gouvernement restent uniques, les régions et les provinces et souvent aussi les collectivités de base des autres pays de l'Europe tendent de plus en plus à disposer de responsabilités et de prérogatives étendues et importantes. Certaines provinces (régions ou communautés) jouissent même comme en Espagne ou en Italie (ou de façon quelque peu différente comme en Belgique) d'une véritable autonomie vis-à-vis de leur gouvernement national, tandis que dans d'autres pays comme les Pays-Bas ou le Royaume-Uni les collectivités régionales ou provinciales disposent de pouvoirs étendus.

L'autonomie et les pouvoirs des communes ou de leurs regroupements se sont considérablement accrus ces dernières années dans la plupart des pays d'Europe, bien qu'il faille noter une certaine régression de la liberté communale par rapport à l'Etat au Royaume-Uni (due à la politique conservatrice des gouvernements Thatcher et Major et que le gouvernement Blair n'a que partiellement compensée parce que préférant "régionaliser" une part des responsabilités et prérogatives antérieures).

Ces élargissements de prérogatives restent étroitement dépendants des autres niveaux politico-administratifs existants et doivent donc compter avec eux. En Allemagne, les systèmes communaux qui déjà diffèrent d'un länd à un autre doivent compter avec les kreise (l'arrondissement) et évidemment les länders. Au Royaume-Uni, depuis la réforme de 1972 et surtout celle de 1986, la plupart des districts et surtout les districts des grandes aires métropolitaines étaient seuls face à l'Etat, sans le niveau intermédiaire des comtés qu'on trouve dans des zones moins denses ou plus rurales ; la réforme engagée en 1996 et instaurant de véritables régions en Irlande, en Ecosse et en Galles et dans une moindre mesure en Angleterre ont modifié ces relations puisqu'elle a instauré trois niveaux de responsabilité (à géométrie variable toutefois selon les régions et avec l'exception londonienne). En France, les communautés d'agglomération ou de pays renouvelées ou créées par les lois récentes doivent encore trouver leur place entre les communes et les départements.

Les diverses situations des collectivités locales pourraient de la sorte être déclinées et elles seraient à chaque fois spécifiques puisque tout à la fois héritières des histoires et des cultures politiques et administratives nationales et plus ou moins adaptées aux conditions contemporaines de l'urbanisation et des groupements de population. Des systèmes à deux, trois, voire quatre niveaux, cohabitent ainsi avec des partages de compétences à chaque fois très spécifiques.

A cette diversité politico-administrative correspond en effet une grande variété des prérogatives et des responsabilités, accompagnées par une variété tout aussi grande des ressources et de leurs origines. Selon les pays, les initiatives et les responsabilités dans les domaines des services ou des équipements publics dépendent des communautés de base ou des collectivités intermédiaires (comtés, kreise, départements...), des instances régionales ou étatiques, ou encore sont partagées. Les conditions d'exercice de la maîtrise d'ouvrage publique reflètent ces différences.

Les accords de coopération ou les regroupements de certaines collectivités, presque toujours à chaque fois spécifiques selon les pays, pour gérer les questions forcément communes (transport, assainissement, réseaux...) ainsi que les propensions administratives et culturelles nationales à déléguer ou pas certains services à des communautés ou à des entités publiques ou privées configurent différemment les systèmes régionaux et locaux. Avec évidemment et à nouveau des différences importantes dans l'origine des ressources et les façons dont elles sont calculées et obtenues : fiscalités directes ou indirectes, subventions, critères plus ou moins complexes de répartition...

Malgré ces différences, on peut considérer que les mouvements qui vont dans le sens du renforcement des pouvoirs régionaux et locaux ne devraient pas s'arrêter ni même se ralentir. Bien que certains s'interrogent alors sur les risques que ces mouvements véhiculeraient : diminution ou perte des principes de solidarité, affaiblissement des mécanismes liés de péréquation selon les diverses échelles territoriales ou communautaires considérées, capacités réglementaires ou législatives régionales susceptibles de venir contredire des principes généraux, républicains ou nationaux d'égalité...

Retenons en ici deux aspects majeurs et complémentaires. Tout d'abord, les conditions de la commande publique se transforment bon gré mal gré et ici ou là au profit d'instances *a priori* plus locales. Ensuite et parallèlement les conditions d'exercice de cette commande publique tendent à se complexifier, parce que les pouvoirs et les financements tendent à s'enchevêtrer de plus en plus, et parce que ce qu'il convenu d'appeler aujourd'hui la gouvernance urbaine appelle des formes renouvelées d'élaboration de la commande et de conception des projets.

2.4.2. Des tendances partagées

On peut raisonnablement penser que les tendances vers diverses formes de "décentralisation" des décisions se renforceront encore, en particulier pour celles qui affectent directement les agglomérations urbaines d'une part, et les environnements bâtis ou paysagers d'une autre. Elles prennent place en effet, et tout d'abord, dans des volontés partagées de mieux gouverner et gérer les sociétés urbaines et les espaces métropolitains. Elles s'inscrivent aussi et assez clairement dans les revendications identitaires culturelles et territoriales que l'intégration européenne et la mondialisation suscitent, voire exacerbent. Elles correspondent enfin aux souhaits partagés à l'échelle de l'Europe de rapprochements entre les lieux et les niveaux de décision et les populations concernées, au nom même des principes de subsidiarité et de démocratie proche. Et puis sur un autre registre, elles participent des volontés libérales de rapprocher le consommateur du prix du service auquel il fait appel, afin qu'il participe mieux à la compréhension de la construction, de son coût et ainsi à sa rémunération.

La multiplication des lieux et des instances de décision en fonction des niveaux politiques d'administration et d'organisation et l'accroissement du nombre d'acteurs publics ou privés mobilisés selon la nature des projets nourrissent les divers mouvements en cours, y compris d'ailleurs selon des tendances opposées. En effet, ils favorisent la privatisation de certains équipements et services ainsi qu'*a contrario* l'accroissement du nombre d'agences et d'établissements publics ou parapublics à

caractère administratif ou commercial susceptibles d'intervenir dans des domaines ou des territoires donnés pour mener des opérations de construction et d'aménagement.

La délégation de la conception et de la conduite des projets à des opérateurs externes, privés ou publics, permet en effet d'apporter des solutions aux problèmes engendrés de façon contradictoire par les exigences de la négociation (démocratique) et les contraintes de la performance. Elle permet également, surtout lorsqu'elle est complétée par une délégation de gestion, de faire face aux exigences financières immédiates que des investissements plus ou moins importants généralement entraînent et auxquelles les collectivités territoriales, en particulier les plus petites ou les plus pauvres, ont du mal à faire face. Ces pratiques de la délégation et de la concession restent pourtant et actuellement mal encadrées et réglées par les directives européennes, bien qu'elles tendent à se développer dans l'ensemble de l'espace européen, tantôt en faveur d'organismes privés, tantôt en faveur d'organismes publics ou parapublics.

Ces reconfigurations des systèmes d'acteur et la profusion liée d'instances uniques (privées, publiques ou mixtes selon les Etats, les territoires et les domaines concernés) en charge de l'élaboration et du suivi de la réalisation des projets de bâtiments ou d'aménagement accompagnent par force des déplacements importants dans les expertises mobilisées. Ces déplacements sont différents selon qu'il s'agisse de délégations plus ou moins générales à des opérateurs publics et/ou privés, ou simplement d'appels à des formes d'assistance à la maîtrise d'ouvrage, cette dernière désirant "garder la main" sur l'élaboration et l'aboutissement des projets. Ces déplacements reflètent tous cependant des modifications dans le jeu des acteurs et surtout l'élargissement de ce jeu à des intervenants financiers et à des entreprises qui assurent la réalisation, voire la gestion des ouvrages prévus. L'EFCA qui avait déjà noté ces transformations dans son Livre Blanc de 1995 résume assez bien ces transformations en cours dans son Plan de développement 1999-2002 : "(...) In particular, public infrastructures are now built increasingly under concession contracts, be it hospitals, transport and education facilities, sanitation installations or a solid waste infrastructure. Consequently engineering consultants find that their clients have changed from the traditionnal (central or local) authorities to concessionaires involving financial institutions and contractors".³⁷

Il semblerait toutefois que différents mouvements d'opinion plus ou moins hostiles à des privatisations trop systématiques se fassent jour ici ou là dans les différents pays d'Europe, à partir d'argumentations civiles, urbaines ou environnementales. La période actuelle d'expansion économique facilite et est propice à de telles expressions collectives, mais certainement faut-il en retenir à plus long terme les aspirations partagées des citoyens de l'UE pour des décisions plus proches et mieux contrôlées et pour de meilleurs cadres bâtis et des environnements territoriaux conviviaux, où les élus locaux d'une part, et les architectes et urbanistes d'une autre seraient appelés à mieux prendre leurs responsabilités. Ces mouvements d'opinion sont d'autant plus remarquables que, comme nous le savons, les fonctions

³⁷ . C'est nous qui soulignons. Traduction libre : Ainsi les équipements publics sont maintenant réalisés de façon croissante selon des contrats de concession, comme par exemple pour les hôpitaux, les équipements de transport ou d'éducation, les stations d'épuration ou les usines de traitement de déchets. En conséquence les entreprises d'ingénierie considèrent que leurs clients ont changé, des pouvoirs publics centraux ou locaux à des concessionnaires engageant (simultanément) les organismes financiers et les contractants. "

pratiques de ces professionnels ne sont que faiblement garanties ici ou là, contrairement à leurs titres.³⁸

Les diverses tentatives pour mieux répondre à ces demandes économiques et sociales contradictoires reflètent les difficultés à faire converger des attitudes et des attentes finalement opposées. De façon concrète par exemple, les grands programmes de privatisation et de renouvellement urbains dans lesquels se sont engagés les gouvernements britanniques successifs semblent rencontrer d'assez nombreuses difficultés qui, assez évidemment, ne pourraient être dépassées sans les aides très importantes du FEDER ou du Fonds d'aide sociale européen, au titre des bassins industriels en crise ou en restructuration. Plus généralement, on peut voir d'un côté la Commission européenne et ses experts qui cherchent à développer un projet de directive sur les marchés publics qui intègrerait la formulation de premières propositions de la part des candidats éventuels avant même le lancement définitif de l'appel d'offres, afin d'être plus à même de mieux définir ce dernier en tirant profit des problèmes soulevés et formulés en matière de conception, de réalisation ou encore de gestion du projet envisagé ("le dialogue compétitif" déjà évoqué). D'un autre côté, on peut assister à des raidissements dans les élaborations des nouveaux codes et réglementations des marchés publics nationaux (Allemagne, France...) : ils tendraient à distinguer plus fortement et mieux qu'aujourd'hui, du moins lors des appels d'offre et des marchés subséquents, les concepteurs, les constructeurs et les opérateurs.³⁹

A ces mouvements, il convient d'ajouter les dynamiques engendrées par les coopérations interrégionales, notamment par celles qui sont transfrontalières. L'ARE a ainsi recensé près de douze organisations interrégionales en plus évidemment de l'Association des Régions frontalières européennes. Ces organisations, qu'elles soient structurées sur des bases géographiques (Alpes adriatiques, Régions alpines, Alpes occidentales, Galice-Portugal, Jura, Pyrénées, Périphéries maritimes...) ou sur des bases autres (Régions viticoles, Technologie industrielle...), entendent tout à la fois se faire entendre auprès des pouvoirs européens et initier des actions ou des programmes conjoints, voire communs. Etant donné les diversités politiques, administratives et juridiques existantes de part et d'autre des frontières concernées, les coopérations sont souvent difficiles à établir. Ces régions sont entraînées, parfois d'ailleurs avec l'appui d'une partie des instances européennes, à déléguer leurs intentions et leurs moyens à des organismes publics *ad hoc* ou à des intervenants privés capables de surmonter ces différences et les problèmes liés.

Ces tendances poussées par des formes très variées d'intégration technique, géographique, économique ou encore financière des activités conduisent à des formes tout à fait renouvelées d'organisation où la commande est, selon les cas, privée, publique ou mixte. Ces évolutions ne sont pas sans effets sur les distinctions entre métiers et fonctions.

³⁸ . On sait en effet qu'à la suite d'une directive européenne le titre d'architecte est maintenant garanti dans tous les pays de l'Union. Par contre, les fonctions éventuellement associées ne le sont pas, au nom en particulier de la subsidiarité.

³⁹ . Ces raidissements ne seraient que partiels vis-à-vis des configurations possibles ou souhaitables, puisqu'ils autoriseraient évidemment des solutions du type promotion-conception ou conception-construction.

2.5. Les professions et les pratiques de projet

2.5.1. Des profils professionnels différents

Les divers découpages professionnels et les fonctions qui leur sont souvent liées et auxquels nous sommes habitués en France entre partenaires de la commande, de la conception et de la réalisation (MO, Moe, entreprises), n'ont pas d'équivalents directs chez la plupart de nos voisins européens et encore moins chez nos partenaires mondiaux.⁴⁰ Malgré quelques avancées qui portent sur les titres beaucoup plus que sur les fonctions et les équivalences professionnelles, on ne dispose pas, à l'échelle européenne, de cadres communs pour définir (et donc encore moins pour garantir) des exercices professionnels comparables.

Certaines obligations existent ici, et pas là. Par exemple les fonctions françaises de contrôle ou certains usages comme ceux de la programmation ou de "pilote" ne sont que très faiblement présents dans la plupart des autres pays européens. A l'opposé, les fonctions de *procurement*, de *surveying* ou encore de *management* sont plus développées ailleurs, et sont fréquemment assurées par des professionnels ou des praticiens spécifiques. Il faudrait ainsi décliner les métiers selon les particularismes nationaux et selon les formes de division du travail et de partage des responsabilités qu'ils traduisent et qui n'ont pas d'équivalence générale lorsque rapportées aux objectifs de convergence européenne : le *quantity surveyor* anglais, l'architecte *aparejador* espagnol, le *bauingenieur* ou le *bauleiter* allemands n'ont pas d'équivalents entre eux évidemment, et surtout avec des positions professionnelles existantes dans les autres pays.

Cette diversité tient évidemment aux poids des histoires nationales et aux façons dont ces dernières ont forgé les catégories professionnelles actuelles, leurs reconnaissances et donc aussi les conditions de leurs rémunérations, eu égard aux mouvements structurels de la culture, de la technique et du droit, et aussi faut-il le dire des classes et des groupes sociaux. Cette diversité correspond surtout au fait qu'aujourd'hui les définitions, les missions et les rôles de la maîtrise d'œuvre sont très variables d'un pays à un autre, tant en Europe que dans le reste du monde. Au modèle totalement ouvert que le Royaume-Uni représente et où aucun texte ou document, sauf ceux diffusés par les diverses associations professionnelles sous forme de guides, n'existe pour régler l'opportunité des missions, il peut être opposé le modèle espagnol où tout ou presque est obligatoirement réglé et géré ou en tous les cas visé préalablement par les organisations professionnelles. Entre ces deux attitudes extrêmes, de multiples situations réglementaires et pratiques existent : la France avec la Loi sur l'architecture, le CMP et la loi MOP, l'Allemagne avec le HOAI⁴¹ d'ordre fédéral...

⁴⁰ A l'exception notable de quelques rares pays, il n'existe pas de législation et de réglementation nationales comparables à la nôtre et venant régir les relations et les responsabilités entre les diverses professions et fonctions : loi MOP, loi sur l'Architecture, Code des Marchés publics...

⁴¹ Honorarordnung für Architekten und Ingenieure. Décret du ministère fédéral de l'économie codifiant la rémunération de la maîtrise d'œuvre.

Parce que les différences sont aussi importantes que les ressemblances, les questions concernant les démographies professionnelles et leurs poids nationaux paraissent secondaires⁴² : les formes et les conditions de la division du travail et du partage des tâches ainsi que les règles coutumières ou les normes culturelles (et assurantielles) sont suffisamment contrastées d'un pays à un autre pour constituer des freins efficaces à un véritable et massif mouvement d'internationalisation des pratiques et des marchés. Dans les domaines techniques, pourtant les plus propices *a priori* à des rapprochements européens, la filialisation qui reconnaît plus que l'intégration les particularités nationales est plus fréquemment mise en œuvre (à moins de se contenter seulement d'accords privilégiés de coopération).⁴³

Beaucoup de nos règles, de nos termes et de nos usages sont avant tout hexagonaux et reflètent principalement des distinctions entre commandes publiques et commandes privées ou entre fonctions et responsabilités qui n'existent pas forcément ailleurs, ou plutôt qui s'organisent autrement. Ainsi les formes et les contenus des responsabilités civiles (ou même pénales) ne sont pas identiques d'un pays à un autre : durées, contenus, jurisprudences... De façon liée, de fait ou de façon réglementaire selon l'imbrication des Directives européennes et des règles nationales, de très nombreux segments des marchés de la conception, de la construction et des travaux publics ou de l'aménagement sont maintenant ouverts aux diverses formes de la concurrence internationale, tandis que d'autres restent expressément locaux ou nationaux.

Les découpages entre ces divers segments de marché restent cependant variables d'un pays à un autre, quels que soient les butoirs introduits par les seuils européens. Par exemple, si tous les pays d'Europe disposent de règles ou de lois pour protéger leurs patrimoines bâtis ou naturels, chacun met en œuvre des modalités publiques et privées très différentes pour les caractériser ainsi que pour définir les intervenants professionnels légitimes. Parallèlement et bien que là les choses soient moins évidentes ou systématiques, certains marchés publics ou même privés tendraient à être de fait réservés : les connaissances des rôles, des procédures et des réglementations seraient nécessaires à la congruence de la proposition et donc à terme de la rapidité de sa réalisation. On peut ici évoquer de façon exemplaire les difficultés rencontrées par les lauréats d'Europas lorsqu'ils ont à concrétiser leur projet dans un pays autre que le leur. De même, si l'emblématique du projet et de sa réalisation peut être porteuse pour les partenaires engagés d'une reconnaissance susceptible de rebondir en sorte que l'appel à des concepteurs ou à des réalisateurs reconnus fasse rejaillir sur le client la réputation ou l'*aura* des concepteurs, il reste de très nombreuses affaires où des concepteurs locaux seront

⁴². Souvenons nous, pour l'anecdote, des craintes formulées lors de l'unification allemande : les 90 000 ou 95 000 architectes allemands devaient "à nouveau" envahir la France et Paris. Dix ans après, force est de constater que les architectes allemands interviennent beaucoup moins sur le territoire national que les architectes belges, espagnols ou italiens... A l'opposé, les architectes français interviennent plus souvent en Allemagne que par exemple en Espagne et en Italie.

Cela pour souligner que les doctrines de "l'espace vital" en matière professionnelle sont absurdes et qu'il ne sert à rien de vouloir comparer ou opposer des nombres qui ne prennent sens que dans des contextes donnés. Les estimations européennes de 300 000 architectes, 600 000 ingénieurs se consacrant à l'ingénierie du bâtiment et de la construction, et de 50 000 urbanistes n'ont de sens que si l'on tient compte de leurs cadres et conditions de travail. Tout au plus peut-on reconnaître une faible corrélation inverse entre l'importance des trois mondes que constituent l'architecture, l'ingénierie et l'urbanisme.

⁴³. La filialisation est d'ailleurs et déjà une pratique courante dans la grande ingénierie internationale, que cette dernière soit autonome ou dépendante de groupes engagés dans les secteurs de la construction et des travaux publics ou dans ceux des services.

privilegiés, pour des raisons d'ailleurs très diverses. Les figures et les contenus des coopérations interprofessionnelles mobilisées afin de répondre à ces demandes explicites ou aux attentes implicites du client sont ainsi très variables. Ne serait-ce d'ailleurs que parce qu'une part importante des pratiques est de fait "coutumière", au sens où elles prennent place dans des règles non écrites mais pourtant déterminantes dans les façons d'attribuer les marchés. Ne serait-ce aussi que parce qu'une bonne coopération antérieure facilite l'élaboration commune de nouveaux projets.

Dans ces contextes variés, les fonctions liées à la gestion de projet sont susceptibles de prendre des importances plus grandes. D'abord, pour des opérateurs ou des promoteurs exerçant leurs activités hors de leur territoire habituel ou principal puisque cette fonction d'organisation, de gestion et de suivi de projet est alors particulièrement stratégique. Il s'agit de favoriser et d'encadrer la coopération entre de multiples partenaires dont les profils, les compétences et les responsabilités varient d'un pays à un autre, et qui exigent de la sorte et à chaque fois des traitements particuliers (en fonction des réglementations locales, des coutumes ou des usages...). Ensuite, parce que les déplacements précédemment évoqués dans les rôles et les fonctions professionnels vont de pair avec des exigences de délais et de coûts qui sont de plus en plus lourdes quant à la conduite d'un projet et à la réalisation de l'ouvrage ou de l'aménagement envisagé. Dans ce sens, la contamination géographique et culturelle des pratiques et des modèles marchands de gestion opère, et de plus en plus d'opérateurs publics et privés européens font appel en interne (*in house*) et surtout de façon externalisée à des gestionnaires de projet (*project managers*).

2.5.2. Des modèles d'organisation

Malgré ces variations, on peut observer en Europe l'existence concomitante de grands types d'organisation de la maîtrise d'œuvre à partir desquels les diverses conditions concrètes se déclinent, et de grandes modalités régissant la gestion de projet. Ces dernières ne recouvrent d'ailleurs que partiellement la distinction précédente, parce que leurs dimensions culturelles et professionnelles y sont plus prégnantes encore.

En ce qui concerne les organisations de la maîtrise d'œuvre, on peut reconnaître :

. un modèle d'intégration fonctionnelle

Il s'appuie sur l'existence de "firmes" où il y a d'une part une présence significative de professionnels "patentés" et d'autre part une intégration fonctionnelle de multiples profils professionnels et donc d'expertises et de compétences : architectes, urbanistes, ingénieurs, économistes, gestionnaires... ou même financiers. Ces entreprises sont aptes à proposer à leurs clients un ensemble de services ou même des services complets. Ces firmes s'appuient sur leurs capacités à intégrer de multiples compétences, en faisant appel à une intrication interne plus grande des missions, des contrats et des marchés, propres à garantir pour le client un résultat final global.

Dans ce modèle, les problèmes de la coopération, voire de l'intégration des diverses spécialités mobilisées par un projet et son élaboration –de l'architecture à l'ingénierie, du montage financier à l'estimation des coûts- sont renvoyés aux modalités de fonctionnement de la firme elle-même, à son organisation et à ses relations de travail, ou encore à ses méthodes propres de résolution de conflit et de calcul des rémunérations. Cette intégration garantit de plus des savoirs collectifs dont on sait que l'efficacité et la congruence prennent sens dans les conditions de "l'être ensemble " que les coopérations entre petites ou moyennes entreprises ne permettent que très partiellement.

Cette situation est évidemment conforme à des traditions juridiques où le droit privé et la notion de contrat sont au moins sinon plus importants que le droit public et la notion de règle. On la retrouve évidemment au Royaume-Uni, mais aussi sous des formes adaptées aux Pays-Bas et dans certains länder allemands. Cette situation va également de pair avec des contextes où les professionnalités et les appartenances et identités professionnelles ne sont pas contradictoires avec des positions salariées ou de *partner*.

Ces distances entre les positions et les reconnaissances professionnelles et les situations d'emploi et de travail autorisent de nombreuses segmentations au sein même de ce modèle et facilitent ainsi les adaptations des praticiens et des entreprises aux évolutions de la commande et des marchés. Tant vis-à-vis des transformations de la demande et de sa formulation que vis-à-vis des cadres culturels, professionnels ou sociaux au sein desquels les praticiens évoluent et prennent place.

. un modèle de coopération concurrentielle

Il se caractérise par une grande fragmentation entrepreneuriale des compétences mobilisées puisque chacune appartient à des cabinets ou à des entreprises différentes et souvent petites, fréquemment spécialisées et se livrant donc avec les autres à des formes de collaboration et de coopération plus ou moins claires et concurrentielles, puisque notamment les rémunérations et les renommées de chacun sont à chaque fois en jeu. Cette fragmentation permettrait des stratégies variées et rapides d'adaptation à la diversité et à la variabilité de la commande, mais elle ne permettrait que très partiellement de cumuler les expériences et de capitaliser les savoirs. En même temps, elle ouvrirait la porte au client ou à son délégué pour organiser et ordonner les coopérations selon les formes qu'il jugerait nécessaires.

Dans ce modèle, principalement latin, les notions de professionnalité et des compétences liées restent très proches des statuts libéraux ou indépendants d'exercice parce qu'elles privilégient les reconnaissances et les expertises individualisées. Les segmentations professionnelles à l'œuvre ne sont pas semblables à celles observées dans le modèle précédent, parce qu'elles sont commandées par des différences de firmes et de statut d'exercice plutôt que par des distinctions de profils professionnels au sein d'une même entreprise ou des corporations.

Ces deux modèles s'opposent assez fondamentalement : d'un côté il y a la garantie du service et donc du produit final, à partir de la présence *a priori* de toutes les expertises requises au sein de

l'entreprise ; d'un autre le service présente un risque inscrit dans des modalités non stabilisées de coopération entre expertises.

Heureusement, la réalité confrontée à ces modèles types est plus riche et plus variée. D'abord parce que l'Autriche, la Belgique ou l'Espagne ne se prêtent que très indirectement à ces modèles mentionnés, puisqu'il y existe des quasi-monopoles professionnels en faveur des architectes qui du même coup sont peu enclins à élargir les bases de compétences de leur entreprise. Ensuite parce qu'une grande partie des cabinets et des firmes d'architecture ou d'ingénierie ne se plie que partiellement à ces modèles, y compris au Royaume-Uni ou aux Pays-Bas.

Il reste que ces modèles contrastés tendent à s'imposer en Europe parce qu'ils semblent correspondre aux attentes des clients et des maîtres d'ouvrage, selon leurs volontés ou leurs capacités à prendre des risques ou à les déléguer relativement à la conception et à la réalisation de leurs projets.

2.5.3. La gestion des projets

Les conditions d'élaboration et de concrétisation d'un projet de construction d'un édifice ou d'un projet d'aménagement varient grandement d'un pays à un autre selon les modèles évoqués ci-dessus et surtout selon l'adaptation de ceux-ci aux contextes nationaux et à la nature des projets. Les cadres réglementaires et surtout pratiques ne sont pas identiques d'un pays à un autre et d'un projet à un autre selon sa nature et sa finalité, puisque les concertations nécessaires avant, pendant ou après ne mobilisent pas les mêmes acteurs et protagonistes.

Selon que quelques recours soient obligatoires ou pas, les chemins suivis et les configurations d'acteurs ne vont pas être identiques. Plus concrètement et plus généralement, l'élaboration d'un projet et les conditions de sa réalisation vont grandement varier en fonction des modalités partenariales et organisationnelles mises en œuvre. Selon les pays, il y a en effet des façons propres d'organiser le travail nécessaire à l'édification des bâtiments ou à l'aménagement de lieux. Elles reflètent assez directement les cultures des pays.

Les multiples modes de faire prennent sens dans des visions culturelles contrastées. Les géographies des modes de faire ne recouvrent pas forcément les grandes aires culturelles et les grands modèles évoqués, parce qu'elles s'inscrivent également dans des cultures et des représentations collectives nationales. Si le *gentlemen agreement* britannique permet de gérer, hors de règles et de procédures par ailleurs faiblement instituées, la plupart des problèmes liés aux coopérations, la situation néerlandaise est régie par la recherche d'un consensus public élargi qui exige qu'on fasse tout pour trouver un compromis, même si finalement chaque individu reste assez libre de penser ce qu'il veut. Un panorama européen de la gestion et de la négociation serait forcément très varié puisqu'il mettrait à chaque fois en jeu des valeurs et des comportements qui ne sont ni identiques ni réductibles les uns aux autres dans le creuset européen. De façon similaire, les configurations d'acteurs et les *forum* ayant à connaître ou simplement à débattre des projets et de leurs caractères ne sont pas comparables, en particulier lorsque les dimensions urbaines de ces derniers sont importantes. Par exemple du côté français et sans doute pourrait-on dire latin, les positions liées aux privilèges, aux devoirs et aux

“rangs” paraissent dominer, en sorte que l’usage et surtout les modalités de prise de décision associent presque toujours les fonctions et les statuts, les professionnalités et les personnalités. Dans d’autres pays, ces mêmes positions professionnelles sont d’abord définies par les configurations collectives et leur composition, y compris en termes de vie associative et de participation démocratique.

La gestion et le suivi de projet s’inscrivent dans des cadres nationaux parce qu’ils sont culturellement institués, même si presque tout et presque tous militent pour de meilleures prises en compte des dimensions gestionnaires qui visent la réduction des risques et des coûts, et en particulier ceux de la coopération. Arriver à travailler ou à faire travailler ensemble des spécialistes de toute nature est une tâche qui doit respecter simultanément les diverses valeurs et intérêts professionnels, les conceptions fondamentales ou les représentations de ce qu’est la justice, l’égalité, la liberté ou encore l’ordre social ou l’intérêt général, et bien sûr les contraintes de coût. Or, ces visions et ces représentations restent étroitement liées aux cadres politiques des Etats-Nations.⁴⁴

Ces différences ou plutôt ces divergences sont d’autant plus importantes qu’elles accompagnent des modalités contrastées en matière de missions et de rémunérations. Certains pays privilégient en effet des situations où les répartitions des rôles et des rémunérations liées sont plus ou moins définies antérieurement aux contrats de conception (par la réglementation, l’usage ou les structures professionnelles), tandis que d’autres ne connaissent que des situations où les rôles et donc les rémunérations sont redéfinis à chaque opération. Les barèmes qui existent ici ou là sont peu utiles pour comprendre les complexités des interventions réelles, puisqu’au delà des strictes missions de conception, les activités de suivi, voire de direction des travaux ou encore celles d’assistance à la maîtrise d’ouvrage sont réparties très différemment entre les divers acteurs et professionnels, d’un pays à un autre. A cet égard, la notion même de mission complète n’a pas le même sens ni le même contenu ici ou là, puisqu’il s’agira d’un côté d’assurer simplement les fonctions documentaires ou réglementaires de base, tandis que d’un autre il s’agira d’exercer des fonctions élargies, comme un *project manager* peut éventuellement le faire.

Il n’est que très faiblement étonnant dans ces conditions que les modèles gestionnaires les plus fréquemment mis en avant pour la convergence européenne soient des modèles qui privilégient ou s’appuient d’abord sur des objectifs économiques et financiers qui visent d’abord à réduire les coûts de la négociation, de la coopération et de l’interactivité professionnelle.

⁴⁴. C’est ce que montre assez bien le programme European déjà évoqué. Outre la “jeunesse” des lauréats, ce programme met bien en évidence les difficultés qu’ont de jeunes professionnels à s’adapter à des cadres et à des systèmes décisionnels différents de leur “culture d’origine” : les rôles ne sont pas identiques et de ce fait l’importance de la prescription originale (architecturale ou technique) n’est pas identique. Par exemple, il est fréquent et considéré comme habituel aux Pays-Bas que l’architecte doive composer en cours de route avec les expressions des diverses communautés et de leurs représentants, quitte à “appauvrir” ou à “modifier” son projet. Situation mal vécue, comme on peut le supposer, par des architectes venant de pays où “le projet architectural” a tendance à être valorisé et protégé au nom de l’œuvre ou de la nature de la prestation (Autriche, Espagne, France...).

2.6. Une ou des convergences européennes

Les dynamiques européennes poursuivent leurs accomplissements vis-à-vis de la création du grand marché et de la concurrence comme règle principale d'organisation. Des propos contradictoires se font pourtant de plus en plus entendre. Les mondes de la conception architecturale, technique et constructive sont pris dans ces contradictions, puisqu'ils sont de plus en plus souvent confrontés à des marchés diversifiés dont les caractéristiques sont à leur tour variables.

Les issues des débats politiques et intergouvernementaux en cours sur les conditions et les perspectives de l'intégration européenne auront évidemment des conséquences importantes pour les entreprises, les professionnels et les citoyens, puisqu'elles portent sur les futurs de la construction européenne (fédéralisme, confédération d'Etats-nations, coopération renforcée...), sur ses institutions (constitution et définition d'un exécutif, parlement, instances uniques...), sur ses délimitations géopolitiques et économiques (noyau "dur", Euroland à 11 ou à plus, UE à 25, 27 ou à 30...), ou encore sur les domaines d'intervention (fiscalité, droit social...). Sans oublier la question de la monnaie unique et de ses rapports à d'autres monnaies fortes, dont notamment le dollar. Les modes d'organisation finalement envisagés auront évidemment des répercussions sur les politiques et les stratégies des entreprises ou des professionnels.

Sans attendre l'issue des discussions en cours et de ce qu'elles pourront impliquer en matière de coopération européenne, de nombreuses décisions économiques, financières et juridiques sont déjà prises tandis que d'autres sont en préparation, qui devront d'ailleurs tenir compte des mouvements critiques des opinions européennes vis-à-vis des dimensions bureaucratiques et d'orientations trop exclusivement économiques ou financières des exécutifs européens.

Dans ces contextes compliqués, deux orientations complémentaires se font finalement jour. Une première qui irait dans le sens jusqu'ici privilégié par la CEE et l'UE, c'est-à-dire vers l'unité des marchés et des mises en concurrence plus ou moins généralisées et systématiques. Une seconde qui serait quelque peu différente, voire contradictoire, et qui s'appuierait plus qu'aujourd'hui sur les opinions publiques et les cadres territoriaux où elles s'expriment de façon limitée mais institutionnelle, c'est-à-dire dans les régions et leurs émanations.⁴⁵ La récente Charte sociale entérinerait cette nouvelle orientation puisque son élaboration a pour la première fois fait collaborer Conseil des ministres, Commission, Parlement et Comité des régions, sans compter bien sûr l'action des organisations syndicales, patronales ou sociales pouvant se faire entendre à ce niveau. Et chacun de s'en féliciter, à la gauche ou à la droite de l'Europe et quels que soient finalement les jugements portés sur ses contenus.

On pourrait de la sorte assister dans les années qui viennent à de nouveaux mélanges et élixirs européens : pas seulement un découplage simple et clair entre d'une part des grandes entreprises plus ou moins internationalisées et aptes à se mouvoir ou même à organiser le grand marché, et d'autre part des entreprises plus modestes, situées sur des niches ou des marchés moins rentables, ou encore sous-

⁴⁵. Presque toutes les régions d'Europe (länder, province, région...), sauf en France, sont aujourd'hui régies par des élections directes au suffrage universel.

traitantes des premières. Des mixités beaucoup plus complexes se mettent en place entre public et privé, entre grandes et petites entreprises, entre prestations intellectuelles et activités productives ou de service... où coexistent de multiples formes de coopération et de concurrence.

Il resterait alors à définir si cette phase de mixité et de flexibilité constitue un sas vers une grande économie mondiale principalement réglée par des rapports marchands, ou si à l'inverse elle introduit une nouvelle forme sociale et culturelle dans les façons de considérer l'Europe et ses avènements possibles.

3. PROBLEMES PARTICULIERS

3.1. Les marchés et leurs évolutions

La construction européenne conforte l'ouverture des marchés nationaux du bâtiment et du génie civil : les frontières sont plus perméables, les conditions de passation des marchés se rapprochent, les normes techniques (ou autres) tendent à converger... même si de très nombreux caractères nationaux subsistent, dont notamment les engagements plus ou moins forts et plus ou moins directs des pouvoirs publics dans les financements du logement, des équipements ou des infrastructures. Le rythme des convergences reste toutefois étroitement lié à l'évolution des marchés : les embellies comme les crises sont des périodes propices, par opportunité ou par nécessité, pour l'internationalisation des activités et des entreprises et pour la réorganisation des systèmes nationaux de la construction et du génie civil, et aussi évidemment de la maîtrise d'œuvre.

Après les crises assez générales en Europe des années 80 et 90, juste interrompues par "les trois glorieuses" et heureusement suivies depuis par les reprises de 1997, 1998 ou 1999 (selon les pays et la nature des activités), l'embellie actuelle de la construction (bâtiment et travaux publics) est générale dans presque tous les pays d'Europe (UE et PECO), même si évidemment les moteurs locaux s'avèrent différents d'un pays à un autre. Les prévisions générales restent bonnes et rien ne devrait *a priori* inquiéter les secteurs concernés. Cette situation d'embellie générale est cependant susceptible de masquer d'autres évolutions.

Nombreux sont en effet les observateurs, tant en France que dans d'autres pays européens, à pronostiquer des ruptures ou tout au moins des ralentissements dans les croissances actuelles ou récentes de la commande de conception et d'ingénierie, notamment dans les secteurs de la construction neuve. On peut certainement discuter de ces pronostics, puisque comme nous avons pu l'évoquer précédemment ils varient selon les positions occupées par les pronostiqueurs et selon les critères pris en compte.

Plus troublants à terme cependant sont les constats et les pronostics selon lesquels l'évolution des activités de construction et de travaux publics pourrait voir confirmer leur décrochage définitif de l'évolution des PIB nationaux et européens, et donc à terme et surtout de leurs relations aux conditions de financement de la FBCF. Le fameux slogan "quand le bâtiment va, tout va" perdrait de sa réalité au profit de volumes quantitatifs moins importants et surtout différenciellement qualifiés et rentables pour lesquels les dimensions qualitatives et performancielles des bâtiments ou des aménagements seraient de plus en plus déterminantes, y compris d'ailleurs lorsque leurs définitions ou leurs caractéristiques échapperaient aux professionnels et aux entreprises de la maîtrise d'œuvre en bâtiment et aux entreprises de construction, au bénéfice d'autres métiers ou expertises.

De telles orientations entraînent évidemment des modifications sensibles dans les relations commande/conception/réalisation, ainsi que dans les partages des rôles, des rémunérations et/ou des responsabilités, puisqu'elles accompagneraient de relatives externalisations des compétences vis-à-vis

des métiers traditionnels de l'architecture et de l'ingénierie, voire même de la construction et des travaux publics.

Les activités dites d'AMO et de programmation sont au cœur de ces évolutions et des débats qu'elles entraînent. A l'échelle européenne, où ces catégories d'activités n'existent que de façon encore plus confuse qu'en France, se sont développées des activités, des compétences et des spécialités qui ne participent ni des activités habituelles de la conception architecturale (et du *design*) ou de celles de l'ingénierie ou encore du *surveying* ou de la construction. Les entreprises et les consultants de *space planning* ont défriché la voie, et aujourd'hui une part non négligeable de ces activités se sont développées de façon autonome ou liées à des fabricants de matériaux, y compris dans des rôles prescriptifs. Cette voie est aujourd'hui plus ouverte à l'échelle européenne puisque les expertises en amont sont de plus en plus nombreuses à être sollicitées pratiquement, réglementairement ou socialement, et de la sorte beaucoup sont ceux qui s'y engagent.

On touche là certainement une des contradictions positives et très importantes de la mise en œuvre des politiques européennes : au fur et à mesure que la Commission imagine des mesures pour "rationaliser" selon des modes marchands les divers processus de la conception et de la construction (en particulier via les Directives sur les marchés publics), des spécialités et souvent des entreprises nouvelles se développent, pour mieux répondre à ces nouvelles exigences. Les jeux et les possibilités du marché outrepassent en permanence les Directives et ceux qu'indirectement elles pourraient privilégier à un moment donné. Si certaines habitudes ou pratiques tardent parfois à s'adapter à de nouvelles règles, l'innovation technique et le renouvellement des cadres et des capacités d'expertise permettent de s'inscrire positivement dans les nouvelles conditions de travail.

Si en France, les lois sur l'Architecture ou sur la MOP ont largement tenté de régler ces problèmes – partiellement serions-nous tentés de dire puisque les différents ministères concernés ou la MIQCP imaginent en permanence de nouvelles règles ou procédures comme les "marchés de définition" – on peut observer les mêmes mouvements, où les compétences mobilisées ou mobilisables sont en permanence déjà et presque toujours au delà des exigences de départ.

Les conditions de la compétition et de la concurrence ouvrent en effet, selon les souhaits de l'UE, à de multiples formes d'action ou d'interaction, et donc à l'apparition de nouveaux spécialistes susceptibles de s'insérer dans toutes les formes et les failles de la division actuelle du travail. Un des futurs enjeux réside très certainement dans les façons de conduire simultanément l'accroissement des spécialités et des expertises mobilisées et l'amélioration des coordinations entre ces mêmes spécialités et expertises.

3. 2. Les concurrences et leurs régulations

Le renforcement de l'Europe facilite les échanges et les partenariats en même temps d'ailleurs que les absorptions d'entreprises et les concurrences. Ce renforcement entraîne également la dérégulation des situations nationales au profit de nouvelles règles plus ou moins partagées ou acceptées. Les retards observables ici ou là dans l'adoption ou l'adaptation des normes ou des réglementations nationales aux directives européennes enregistrent les divers "traînements de pied" que chacun des pays de l'Union

peut engager à propos de telle ou telle d'entre elles, que les ressorts soient simplement une recherche de gain de temps pour adapter les situations nationales (par exemple le Portugal en son temps pour la directive "architectes") ou qu'il y ait volonté de trouver une voie médiane entre les obligations européennes et les positions nationales (par exemple, en France, la révision en cours du Code des marchés publics ou celle des conditions de mise en concurrence des ingénieries publiques et privées). Ou encore qu'il y ait plus simplement "négligence", ce que le Gouvernement français aurait tendance à faire valoir puisqu'il souhaiterait adopter un grand nombre de Directives par simple ordonnance, et donc sans que finalement les conséquences éventuelles de leurs contenus soient débattues.

Au delà de ces péripéties, il faut reconnaître une extension progressive des domaines couverts par les directives en même temps que des conditions de leurs mises en œuvre. Les règles des concours et des mises en concurrence selon les termes des directives "services" (1992) et "réseaux" (1993) sont assez illustratives de ces mouvements. A l'échelle européenne, les concours ou les mises en compétition sont de plus en plus nombreux, y compris dans les pays qui répugnaient traditionnellement à ce genre d'attribution des marchés ou à leurs conditions. Plus généralement on peut assister à une publicisation des marchés et des contrats qui s'inscrit d'ailleurs dans un mouvement plus large d'extension du droit et de ses traits juridiques ou judiciaires.

Parallèlement, les relations entre les sphères publiques et les sphères privées des activités de construction et de génie civil ou encore de leurs services liés continuent à se modifier dans tous les pays européens, tant en termes de maisons mères, de secteurs d'intervention ou d'opération ou encore en termes d'adjudication et de passation des marchés. Les modalités des PFI britanniques sont à cet égard exemplaires, même si de très nombreuses voix se font localement entendre contre ce système, et même si des solutions "à la française" ont parfois du mal à déboucher sur des opérations concrètes, où financements publics et financements privés doivent s'associer, dans le cadre de réglementations qui restent essentiellement nationales.

On ne peut exclure l'affirmation de mouvements qui tendraient à redéfinir les sphères de l'action publique ou tout au moins les cadres d'action pour les entreprises privées dans certains secteurs, ceux concernant les cadres de vie en particulier.

3. 3. Les normes et leurs garanties

A partir du Traité de Rome, l'expérience européenne s'est développée dans une dimension libérale et dialectique : l'ouverture des marchés et celle de la libre circulation des biens, des hommes et maintenant des services que ces derniers rendent, doit favoriser les libres concurrences et donc la satisfaction finale des utilisateurs ou des consommateurs⁴⁶ dès lors que certaines garanties leurs sont a

⁴⁶ Deux positions «culturelles» s'affrontent, qui sont aujourd'hui débattues au sein des représentations professionnelles auprès de l'UE : la position anglo-saxonne qui par consommateurs entend service à rendre au client individuel et la position des pays du sud, principalement la France, pour lesquels la production architecturale et urbaine s'inscrit dans une logique d'intérêt public entendu comme «le droit des citoyens européens à un environnement de qualité», ce qui en fait sous-tend la volonté des architectes ayant reçu une formation spécifique de se positionner comme les seuls à maîtriser le processus de conception qu'il s'agisse du service rendu au client ou de l'architecture d'intérêt public. Ce qui va dans le sens de la défense

priori offertes. Ces garanties sont susceptibles de porter sur diverses caractéristiques des produits et des biens, de la garantie d'usage la plus immédiate à des conditions de fonctionnement (durée, sécurité, coûts...) et maintenant de recyclage. Ces garanties sont susceptibles également d'être fournies par les seuls producteurs ou définies par des organismes externes publics ou privés. Et selon les cas ou les domaines, ces garanties sont inscrites dans des variabilités dont les planchers peuvent être des normes publiques et réglementaires et les plafonds constituer des formes d'appel auprès des utilisateurs et des consommateurs. L'information des consommateurs intermédiaires ou finaux est ainsi recherchée afin qu'ils puissent circonscrire leurs choix au sein de gammes restreintes de produits et de services, pour lesquels ils peuvent alors développer des critères plus complexes et individualisés.

Dans les mondes de la conception et de la maîtrise d'œuvre, les garanties ne peuvent en général être mises en avant selon ces schémas généraux, puisque chaque projet développe une solution particulière, adaptée au client et aux contextes dans lesquels le client et le projet prennent place⁴⁷. C'est d'ailleurs sur cette base, rappelons le, que la plupart des organisations professionnelles européennes ont émis de fortes critiques au projet de directive portant sur la responsabilité des "producteurs".

Les avancées de l'Europe ont toutefois été marquées par des évolutions importantes, parce que l'Union porte de plus en plus son intérêt sur les processus de conception et de fabrication, plutôt que sur ceux qui les réalisent. Après une période où la considération des métiers et de leurs compétences liées a été privilégiée (la directive "architectes" en participe encore), les directives européennes ont privilégié les notions de services rendus et leurs conditions d'exécution plutôt que ceux qui *a priori* les servent. Il semble clair rétrospectivement que l'UE a substitué des approches "services" ou "produits" à d'autres qui prêtaient beaucoup plus d'attention aux professions et aux "métiers",⁴⁸ et que dans le même temps elle tend à privilégier des finalités performancielles de mise en œuvre ou de résultat plutôt que les caractéristiques intrinsèques des matériaux et des produits.

Ces attitudes et ces progressions sont sans doute inhérentes aux développements des économies de marché. Elles s'inscrivent en effet dans les démarches générales où la conception et la fabrication d'un bien (ou la réalisation d'un service) sont de plus en plus dépendantes et imbriquées, et où les contraintes de la recherche de la qualité se diffusent dans tous les temps et toutes les dimensions des activités. Elles participent également des mouvements d'élévation et d'élargissement des attentes collectives vis-à-vis des biens et des services, avec des exigences accrues en matière de garantie d'usage, comme vis-à-vis d'effets ou de conséquences secondaires pourtant non immédiatement liés à cet usage même. Les impératifs de sécurité, de santé publique ou encore de protection de l'environnement sont de plus en plus pressants et exigeants, et obligent les professionnels et les entreprises à les intégrer à leurs stratégies et leurs pratiques. Il reste que ces impératifs, sauf évidemment lorsqu'ils sont inscrits dans des directives et des réglementations européennes, sont plus ou moins importants selon les divers pays européens, leur culture et leurs organisations administratives

du titre et de la fonction : seuls les architectes peuvent faire de l'architecture. Position d'autant plus importante dans des pays qui reconnaissent le titre mais pas la fonction.

⁴⁷. Certains protagonistes de la conception et de la construction cherchent cependant à s'inscrire dans des principes généraux de lisibilité et de garantie : architectes, pavillonneurs, développeurs...

⁴⁸. Dans une perspective qui correspond au souhait de limiter dans le temps et l'espace le risque d'un avantage relatif que certaines corporations étaient d'en état de tirer.

et politiques. Par exemple, les préoccupations “vertes” et tout ce qu’elles charrient sont déjà très prégnantes en Allemagne ou aux Pays-Bas, y compris dans des normes locales, alors qu’elles constituent encore dans beaucoup d’autres pays des objectifs politiques à concrétiser. Progressivement les *standards* et surtout les aspirations collectives se rapprochent, mais les différences de sensibilité sont encore très grandes et le resteront certainement lors de l’élargissement de l’Union.

Aujourd'hui coexistent trois types principaux de labellisation ou de reconnaissance qui entretiennent des relations fortes, surtout lorsque des processus de mise en œuvre et des procédures techniques sont en jeu. Il s'agit des produits, des compétences et des procédures, qui connaissent leurs propres modes de reconnaissance et donc de labellisation, de qualification et de certification : AFNOR (pour la France) et normes européennes, Qualification⁴⁹ (pour la France principalement, mais avec des tentatives de reconnaissance internationale), et Certification à l'échelle européenne et mondiale (selon les normes de l'ISO 9000 et 14000).

Ces labellisations participent de dynamiques différentes selon les pays. D’un côté parce que les normes techniques (ou autres parfois : sécurité, santé...) des produits incorporent des caractéristiques ou des définitions qui n’ont finalement de valeur que dans un seul pays ou un groupe de pays, et qui nécessitent alors de très longs temps pour être modifiées au profit de normes partagées, voire communes. On sait d’ailleurs comment l’existence de normes locales peut être une arme de protection des marchés. D’un autre côté, parce que les qualifications professionnelles se jouent selon des modalités et selon des règles différentes ici ou là. Si presque partout ce sont les pairs, plus ou moins contrôlés par des organismes publics ou tiers, qui attribuent les qualifications professionnelles, les façons de faire varient grandement d’un pays à un autre : office professionnel/société ou association professionnelle/société savante... presque tous les modes coexistent, sans compter les pays où le seul diplôme professionnel suffit, sans autre niveau de qualification ou de reconnaissance. Seuls restent finalement comparables les certifications ISO, bien que certains s’interrogent sur les conditions nationales de comparabilité des manières de certifier.

Ces diverses labellisations, et donc *a priori* ces modalités de reconnaissance, d’expertise et de légitimité, ne vont évidemment pas sans problèmes supplémentaires. Elles coûtent plus ou moins cher d’abord, et surtout elles ne recouvrent pas exactement les mêmes choses ensuite, bien qu’aujourd’hui elles tendent à se rapprocher. De plus en plus de produits ou de matériaux demandent des conditions maîtrisées et particulières de mise en œuvre, tandis que la qualification ou la certification vont d’abord être obtenues sur des bases procédurières, même si les révisions en cours des normes ISO-2000 et le développement de la norme ISO-9000 tendent à les rendre plus substantielles.

Progressivement, ces diverses labellisations introduisent des différences fortes entre les agents économiques, sociaux et techniques de la maîtrise d’œuvre : vis-à-vis des marchés et des clients d’abord, entre eux ensuite. En fonction des principes de lisibilité et de garantie, qui permettent de mieux maîtriser les risques intrinsèques liés à la relation asymétrique fondamentale entre clients et professionnels, la qualification et/ou la certification offrent des seuils *minima* de confiance et des sortes

⁴⁹ Pour qu’il n’y ait pas de confusion, rappelons qu’il s’agit ici de la qualification de processus professionnels et non de la qualification de fait parce que le titre est sanctionné par l’Etat comme c’est le cas en France pour les architectes.

d'assurance sur la professionnalité des prestataires. Dans ce sens, il est sûr que la qualification et la certification s'inscrivent dans les dispositifs de confiance qui vont concourir aux choix des praticiens et des entreprises requis.

De façon apparemment seconde, mais peut-être finalement plus importante si l'on tient compte de l'intérêt porté par les clients publics et privés de la bonne réussite du projet et donc et surtout du bon chaînage et de la bonne coopération entre les acteurs mobilisés dans ce forum hybride que constitue tout projet, on se retrouve dans la situation de la haute-fidélité musicale. Un élément faible de la chaîne grève l'ensemble de la qualité. Et si à cet égard les relations acquises et antérieures de confiance ou les très grandes reconnaissances professionnelles sont importantes sinon efficaces, de nombreux acteurs de la maîtrise d'œuvre sont de plus en plus sensibles aux diverses formes de garantie qu'offrent la qualification et la certification lorsqu'elles sont acquises par tous : les clients bien sûr, mais aussi et peut être surtout les assurances.

4. LA RÉGLEMENTATION EUROPÉENNE ET LE SECTEUR DE LA CONSTRUCTION

L'idée fondamentale d'une réglementation européenne est simple puisqu'il s'agit, au travers de directives, d'harmoniser et à terme de supprimer dans les réglementations nationales tout ce qui entrave la réalisation d'un marché commun. Le secteur de la construction se trouve particulièrement concerné par cette harmonisation du fait de ses caractéristiques intrinsèques :

- c'est en effet un secteur d'entraînement de l'économie dans son ensemble,
- il représente une fonction de point d'appui dans la recherche d'encadrement des marchés publics,
- il est porteur et créateur d'une importante réglementation technique (normes de produits, de mise en œuvre, etc.),
- enfin l'industrie de main d'œuvre qu'est le BTP est un terrain de prédilection pour esquisser le volet social de la construction européenne.

Cinq grands dossiers qui intéressent le domaine de la construction sont ainsi, depuis quelques années, à l'ordre du jour de l'agenda européen, qu'ils fassent déjà l'objet de directives ou de mises en chantier. Ce sont :

- les marchés publics et la recherche d'une garantie de simplification et de transparence entre Etats membres,
- les produits de la construction et la lente marche vers une réglementation technique commune,⁵⁰
- la qualification des entreprises et l'établissement progressif des bases de l'harmonisation,
- l'environnement,
- le volet social, important en tant que réglementation en matière de protection des salariés du bâtiment, très peu avancé dans le cadre de l'emploi des entreprises « intellectuelles ».

L'objectif de cette note est d'établir un rapide état des lieux de la réglementation européenne dans l'activité construction, sont présentés ici quelques éléments de cadrage des grands dossiers ainsi que les problèmes qu'ils soulèvent pour la situation française⁵¹.

⁵⁰ Nous ne développerons pas ici la directive concernant les produits de la construction qui a pour objectif l'harmonisation de la normalisation dans le but d'aboutir à une libre circulation des produits en Europe, via le marquage « CE ».

⁵¹ La source principale de documentation est la revue du Moniteur des Travaux Publics, où nous avons puisé nos références dans les numéros des cinq dernières années et des entretiens auprès de représentants des professions, EFCA et ACE (Conseil Européen de l'Architecture). Dans un second temps, nous avons essayé de situer le « modèle français » au vu de ces dossiers et d'identifier les incidences effectives et attendues de ces thèmes sur la maîtrise d'œuvre en France.

4.1. Les grands dossiers en cours et en chantier

4.1.1. Les marchés publics

Le constat de départ effectué en 1982 faisait état d'une situation européenne où seulement 2% des marchés publics étaient attribués à des entreprises d'un Etat membre autre que l'Etat de l'adjudicateur. Un dispositif législatif fut installé en vue de remédier à cette situation et 6 directives européennes ont été édictées à ce jour pour réglementer la passation des marchés publics⁵².

L'enjeu

L'enjeu global en matière de réglementation des marchés publics est d'arriver à garantir la transparence pour permettre l'égalité du traitement et la concurrence effective (entre autres, lutter contre la corruption). La commission européenne travaille donc à une nouvelle définition des marchés publics pour les pays de la communauté, plus extensive que les définitions actuelles dans les différents droits nationaux. Ce processus de transposition des premières directives communautaires rencontre de nombreuses difficultés et donne lieu à de grands chantiers de réforme de la commande publique qui devrait aboutir dans les années à venir.

Les principes

La notion communautaire de marché public est plus large que celle du code français en ce qu'elle concerne tout contrat de travaux, de fournitures ou de services passé par un organisme public ou assimilé (Etat, autorités publiques locales ainsi que certaines entreprises de droit privé). Le caractère transparent et non discriminatoire des marchés publics est garanti dans les directives par quatre types de dispositions :

- la publicité des marchés (avec l'inscription au Journal Officiel des Communautés européennes, JOCE),
- la fixation des conditions de l'appel d'offres (les normes techniques à respecter),
- la procédure de sélection (les critères à utiliser),
- le contrôle *a posteriori* (les moyens de recours).

Les problèmes

Ces problèmes sont récurrents à tous les secteurs. Ce sont les retards dans la transposition des directives dans l'ordre juridique interne de certains Etats membres⁵³, les problèmes d'application de ces directives au niveau des collectivités régionales ou bien encore l'interprétation différente qui est faite des diverses obligations et dispositions.

⁵² Six directives de l'UE adoptées dans les années 90 encadrent le droit européen des marchés publics. Quatre d'entre elles détaillent divers types de marchés : les services (directive n°92-50 du 18 juin 1992), les fournitures (directive n°93-36 du 14 juin 1993), les travaux (directives n°93-37 du 14 juin 1993) et les secteurs dits exclus (réseaux et services d'eau, télécommunication, énergie et transports). Les deux autres directives dites « recours » (n°89-665 du 21 décembre 1989 et n°92-13 du 25 février 1992) donnent aux juges administratifs français le pouvoir d'annuler des contrats de marchés publics avant qu'ils ne soient signés.

⁵³ Ce fut le cas par exemple de la France avec la directive « services » du 18 juin 1992, transposée seulement dans le droit français par la loi du 22 janvier 1997 et les décrets du 27 février 1998.

En France, l'administration n'a pas encore intégré la culture de « loi du marché » qui/que sous-tend la politique communautaire. Il lui faudra adopter une nouvelle culture en matière de commande publique, s'appuyant non plus sur la seule notion de budget mais sur l'analyse et la négociation commerciales.

Actualité

Trois chantiers réglementaires sont en cours en ce qui concerne les marchés publics :

- *celui visant à instaurer un principe d'efficacité réglementaire*

Ce principe est primordial pour Bruxelles puisqu'il définit une sorte d'optimum à atteindre qui consiste, pour l'essentiel, à dispenser un secteur, considéré comme totalement libéralisé, de toutes contraintes juridiques imposant la concurrence. Avec ce principe, la commission européenne commence dès à présent à se préoccuper de l'assouplissement de sa réglementation, voire de l'exclusion de certains secteurs du formalisme des marchés publics.

- *un chantier pour définir la procédure de dialogue compétitif*

La commission souhaite que la notion européenne de « dialogue compétitif » complète les procédures ouvertes et restreintes d'attribution des marchés et remplace la procédure négociée avec publication préalable. Les modalités pratiques de mise en œuvre de ce dialogue restent encore obscures et mobilisent la vigilance des professionnels. Il s'agit d'une nouvelle procédure qui serait justifiée dans le cas où le client « ne serait pas en mesure de définir ses besoins » (techniques, financiers, etc.). Cas de figure qui s'appliquerait particulièrement aux projets dits complexes...

Le client pourrait, avec cette procédure, faire appel à différents experts (3) à qui il confierait la charge de clarifier ses intentions, d'identifier ses besoins et de les formaliser dans le cadre d'une « esquisse générale ». Au client de retenir totalement ou partiellement une des esquisses proposées (ou de demander une synthèse des esquisses fournies par les différents experts sollicités). Le résultat final, sous forme de programme, ferait ensuite l'objet d'une mise en concurrence (de ces experts ou d'autres). Cette modalité de dialogue compétitif, déjà utilisée dans certaines situations (c'est le cas des workshops organisés en Allemagne par exemple pour analyser un cas et soumettre des propositions au commanditaire), pose plusieurs questions : la définition de l'esquisse tout d'abord et son niveau de précision, la rémunération des « compétiteurs de fait » ensuite, et la propriété intellectuelle du travail fourni par les experts dans le cadre d'une synthèse finale dont l'élaboration leur échappe, enfin. Il s'agirait ainsi selon certains professionnels, pour les maîtres d'ouvrage, d'organiser des concours sans le dire...

- *un chantier pour mettre en place le système de « marchés cadre » et de « contrats cadre »*

L'Europe souhaite créer des « marchés cadre » qui admettraient une importante fluidité des prix et des produits dans leur définition. L'idée de l'agrément d'entrepreneurs pour la passation de marché répond en partie à la philosophie de ces marchés cadre.

De même, la philosophie des contrats cadre pour des prestations de services intellectuels s'appuie sur l'idée de l'agrément des prestataires répondant à des critères de compétence, critères élaborés *a priori*. La passation du marché n'est plus alors soumise à un cahier des charges établi par le commanditaire mais par la satisfaction aux critères prédéfinis. L'un des principaux discriminants du

choix du prestataire, dans ce cas de figure, reposerait alors sur le montant des honoraires demandés⁵⁴ (honoraires évalués sur une approche globale du projet à réaliser).

4.1.2. La qualification des entreprises

La diversité des systèmes nationaux de qualification d'entreprises représente un important obstacle à la réalisation d'un marché européen de la construction. En effet, si aucun système de qualification n'existe en Finlande, Allemagne ou Suède, la France et la Grande Bretagne possèdent quant à elles des systèmes de qualification volontaires et la plupart des pays du sud : Grèce, Italie, Espagne ou Portugal ont des procédures d'agrément gérées par les Etats.

L'enjeu

La nouvelle norme européenne constituerait, si elle était adoptée, une qualification recevable en réponse à tous les marchés publics dépassant le seuil «européen» de 5 millions d'euros. Dans les faits, elle en viendrait à s'imposer sur les marchés de plus faible montant puis, progressivement, à un grand nombre de marchés privés.

Les principes

Un texte issu des débats entre experts a été soumis à une enquête probatoire (de janvier à avril 2000) avant d'être réécrit en fonction des avis formulés dans les pays de l'Union.

Sept sections ont été présentées : les termes et les définitions, la nomenclature d'activités, les critères des organismes de qualification, les procédures de demande et d'évaluation, les critères administratifs et juridiques, les critères financiers et les critères techniques.

Les problèmes

La réaction des représentants de la filière française de la construction à ce texte concerne, avant tout, le choix des critères de classification. Ainsi, regrettent-ils que la compétence technique ne soit pas retenue comme critère essentiel de classification et que la valorisation des critères financiers apparaissent *a contrario* comme le critère déterminant. Ces critères financiers portent pour l'essentiel sur le montant des capitaux propres et sur le calcul d'un ratio de liquidités des entreprises⁵⁵.

Plus globalement, ce projet de norme représente en l'état une véritable révolution pour la France qui risque à terme de bouleverser l'organisation des métiers. C'est même, selon certains, la particularité française des systèmes de qualification basés sur les savoir-faire qui est remis en cause. D'autres

⁵⁴ Pour l'heure la liste des critères requis n'est pas définie mais on peut se demander si cette procédure ne favorisera pas plutôt les grosses structures disposant d'importantes ressources matérielles et humaines et de références diversifiées au détriment de structures de plus petites tailles et *a fortiori* de structures nouvellement constituées.

⁵⁵ Ceci touche pour l'instant au premier chef les entreprises de construction, mais les experts professionnels de la maîtrise d'œuvre ne sont pas sans évoquer la possibilité de voir les maîtres d'ouvrage clients exiger une caution financière pour les entreprises de maîtrise d'œuvre qui ne serait pas sans répercussion sur les marchés auxquels elles pourraient prétendre. D'où la crainte formulée par les petites et très petites structures (voire même dans certains secteurs les structures moyennes) soit d'être inéluctablement absorbées par les plus grosses, soit de disparaître à terme.

souhaitent néanmoins que cette procédure aboutisse afin que s'instaure un système transparent pour faire face à l'ouverture du marché aux structures européennes.

4.1.3. Le volet social

L'enjeu

Il s'agit de supprimer les distorsions de concurrence générées par des charges fiscales ou sociales différentes entre Etats membres. Pour l'instant cependant les législations sociales restent du domaine de la subsidiarité. Le passage aux 35 heures par exemple reste une question franco française qui connaît une forte opposition dans certains pays et, de ce fait, n'est aucunement discuté à Bruxelles.

4.1.5. L'environnement.

L'enjeu

La directive environnement aurait pour objectif de prendre en compte l'impact de toute opération de construction sur l'environnement en amont et en aval de sa réalisation. L'un des enjeux de cette nouvelle réglementation est une harmonisation des responsabilités tant dans la production que dans le cycle de vie de l'objet construit (maintenance, démolition, traitement des déchets, etc.).

Les principes

Cette directive est en cours de discussion et le dossier est étudié de très près par l'ensemble des professions de la maîtrise d'œuvre. Elle fait appel à des compétences multi disciplinaires : techniques que juridiques et biologique (analyse de l'écosystème et définition de la notion de dommage biologique).

Les problèmes

Si les professionnels, qui ont parfaitement intégré la notion de « life cycle costing », ne remettent pas en cause le bien fondé d'une directive prenant en compte la dimension de protection de l'environnement et du développement durable, trois questions restent cependant en suspens : son champ d'application, la responsabilité des professionnels, et par voie de conséquence, l'incidence de la mise en place de cette directive sur le montant des polices d'assurance⁵⁶.

Il faut aussi noter que dans le domaine de l'architecture, deux dossiers sont également à l'étude : celui de la formation initiale (et de l'harmonisation de ces formations) et de la mise en place d'une harmonisation des systèmes de formation continue.

⁵⁶ Le projet de directive concernant l'harmonisation des systèmes d'assurance (1994-1995) a connu une forte opposition de la part de certains pays dont l'Allemagne. Outre une définition des responsabilités actuellement différente dans chacun des pays, se pose la question de la durée de la garantie : les Allemands en effet affirment que la garantie décennale désengage dans une certaine mesure la responsabilité des maîtres d'œuvre alors que la garantie décennale telle que pratiquée en Allemagne engage plus fortement le maître d'œuvre sur la qualité du produit. On ne peut s'empêcher de remarquer ici une contradiction entre la volonté de créer un marché unique et le cadre des responsabilités de chacun.

4.2. Incidences sur la maîtrise d'œuvre : l'exception française

En France, lorsqu'un maître d'œuvre travaille avec un maître d'ouvrage public, le droit de la maîtrise d'œuvre devient un véritable corpus de textes juridiques qui commence à poser de nombreux problèmes de compatibilité au niveau de la réglementation européenne⁵⁷.

Deux domaines sont particulièrement concernés qui touchent deux des grands dossiers précédents : les marchés publics et la qualification des entreprises.

4.2.1.- *Vis à vis des marchés publics: la réforme du code*

En matière de marchés publics, la France se distingue des autres États européens où les mêmes documents contractuels sont souvent applicables tant à ces marchés qu'aux marchés privés.

Dés lors que le droit européen ne se construit plus dans la logique du droit français, le pouvoir législatif et le pouvoir réglementaire français doivent réécrire le Code des marchés publics pour unifier les deux droits (en cours).

C'est ainsi, par exemple, qu'il n'existe pas, aux termes des directives européennes, de procédure dite de « concours de maîtrise d'œuvre » au sens du droit français, c'est-à-dire portant sur l'organisation d'une procédure spécifique de concours restreint et prévoyant une indemnisation obligatoire pour le maître d'œuvre. La logique du droit européen n'intègre pas ces données puisque la Directive services indique qu'il existe deux types de concours : ouvert ou restreint. Les maîtres d'ouvrage auraient alors à l'avenir deux choix :

- mettre en œuvre des concours tels qu'ils sont aujourd'hui pratiqués (restreints) afin de confier la maîtrise d'œuvre à des architectes chevronnés,
- dans certains cas, mettre en œuvre des concours ouverts permettant à de jeunes architectes d'apporter des idées novatrices.

De même, la Directive « services » n'intègre aucune obligation d'indemnisation et indique seulement que les concours peuvent prévoir ou non des primes.

Aussi, les architectes ont-ils ressenti comme globalement négatif l'impact du droit européen sur le contentieux français des marchés publics. L'unanimité de la profession contre l'anonymat des concours (règle qui existe déjà en Allemagne et au Danemark), en application de la directive « services » illustre bien ce rejet fondé sur la défense d'une « exception culturelle » française⁵⁸.

⁵⁷ Pour les marchés se situant au delà d'un certain seuil : 1, 3 million de francs HT pour les collectivités locales et 900 000 francs HT pour l'Etat.

⁵⁸ La règle de l'anonymat s'applique uniquement à la transmission des projets et lorsque les concours de maîtrise d'œuvre sont d'un montant supérieur à 1 300 000 F HT.

4.2.2-Vis-à-vis des qualifications des entreprises : pas de qualification franco-française

L'ouverture du marché français aux qualifications

Un arrêt récent de la Cour de Justice des communautés européennes (septembre 2000) va à l'encontre de pratiques courantes de maîtres d'ouvrage français. Pour permettre aux entreprises étrangères titulaires de certificats d'organismes étrangers autres que Qualibat, Qualifelec, etc., d'accéder à la commande publique française, les maîtres d'ouvrage avaient pris l'habitude d'exiger de ces entreprises une qualification accompagnée de la mention «ou référence équivalente ». Puis cela fut étendu aux candidats de la maîtrise d'œuvre qui devaient prouver par tous les moyens leurs compétences. La CJCE est intervenue sur le terrain délicat de l'inscription à l'ordre des architectes français des professionnels habilités à fournir une prestation architecturale, y compris les étrangers. Elle a rappelé qu'un maître d'ouvrage ne peut pas exiger le justificatif d'une telle inscription⁵⁹.

La démarche qualité et la certification ISO : des procédures peu développées en France

La majorité des grandes structures d'ingénierie et d'architecture des pays du Nord, se sont inscrites dans les démarches de «quality management » et de certification ISO. Outre l'influence que jouent dans ces démarches les habitudes culturelles liées à la pratique professionnelle et la prégnance des politiques locales, on note une demande accrue de la part des clients pour qui ces démarches sont de plus en plus un critère de sélection pour la passation des marchés. La certification ISO 9000 (management) est particulièrement demandée en Grande-Bretagne alors qu'en Suède les clients, plus sensibles aux questions d'environnement, auront tendance à exiger que les entreprises de maîtrise d'œuvre se soient inscrites dans la norme ISO 14000.

L'exemple de l'Espagne, dont les entreprises d'ingénierie se plient de plus en plus à ces procédures sous la pression des clients, montre que le rôle de la maîtrise d'ouvrage et du marché est déterminant dans la décision des structures de maîtrises d'œuvre à adopter une démarche de qualification et de certification. Des pays comme la Hongrie, candidat à l'élargissement de la CE, anticipent déjà la demande et font de la certification un préalable à l'inscription aux organisations de représentation professionnelle nationales. Aux Pays-Bas la certification va très certainement devenir un des critères de sélection. Cette tendance risque de devenir générale à terme.

Incidences sur l'organisation des structures

De l'avis des représentants auprès de l'UE de l'ingénierie (EFCA) et des architectes (CEA), qui mènent une réflexion prospective, deux tendances lourdes se font jour (depuis quelques années déjà) et qui à termes auraient de très fortes incidences sur l'organisation des structures de maîtrise d'œuvre.

⁵⁹ Les architectes français considèrent que cette décision « sonne le glas de la protection du titre à la française » et risque d'ouvrir plus largement encore le marché français à la concurrence. Notons que la libre circulation date de 1985 et que de l'avis des experts, la « pénétration étrangère » en matière d'architecture et de maîtrise d'œuvre (ingénierie) représenterait moins de 1% des contrats signés. De l'avis des mêmes experts, les craintes suscitées par l'Europe, relèvent plus, aujourd'hui du fantasme que de la réalité. Ces craintes proviennent peut-être d'un manque d'information sur le rôle que jouent les représentations professionnelles des différents pays auprès de l'UE. Et peut-être aussi de ce que l'on oublie que l'application des décisions est obligatoirement soumise à l'approbation des gouvernements des différents Etats...

Ces tendances sont très largement portées par l'évolution des marchés et les nouvelles exigences des clients : le renouvellement de leurs attentes en matière de contenu des prestations et de la qualité de ces prestations.

1. de profondes modifications des jeux des acteurs et en particulier des rapports entre les professionnels et les commanditaires qui se montrent et se montreront de plus en plus exigeants sur la qualité du service produit et non plus seulement du seul produit.
2. la recomposition des structures en fonction de deux situations de marché. On assisterait ainsi :
 - d'une part à un phénomène de concentration professionnelle «capitalistique» tant dans les entreprises d'ingénierie (par acquisition / fusion⁶⁰) que dans les agences d'architecture. Subsisteraient dans ce mouvement de grosses structures pluridisciplinaires qui se positionneraient sur d'importants marchés intérieurs et extérieurs en offrant le spectre le plus large possible de services⁶¹.
 - et des structures de petite, voire très petite taille qui se positionneraient, elles :
 - 1) sur des marchés compatibles avec cette taille (en général des marchés de proximité) et qui s'inscriraient dans une logique de réseau avec d'autres partenaires de la maîtrise d'œuvre de taille comparable,
 - 2) en fonction de compétences ou d'expertises très pointues sur des marchés spécifiques pour lesquels les grosses structures pratiqueraient la sous-traitance plutôt que l'internalisation. Cas de figure plus proche de l'ingénierie que de l'architecture.

⁶⁰ A titre d'exemple il n'existe plus à l'heure actuelle de structure d'ingénierie belges en Belgique. Toutes ont fait l'objet de rachat.

⁶¹ Le seuil diffère selon le secteur. Ainsi dans le cadre de l'ingénierie les experts voient-ils s'inscrire dans cette dynamique de très grosses structures au détriment des structures moyennes « qui pourraient être laminées à terme », alors que pour les agences d'architecture le spectre serait plus large (de 15 à 100 personnes nous a-t-on avancé).