



COMMANDES BANALES ET ARCHITECTURES REMARQUABLES

Jean-Pierre Fuda

Mémoire de HMONP en VAE

Année universitaire 2020-2021

ENSA Paris Val de Seine

Directeur de mémoire : Didier Drummond

CHRONIQUE D'UN ARCHITECTE D.E.

Une soirée, entre amis. Un nouveau venu que je ne connais pas.

« Alors et toi ? Tu fais quoi ? » me demande-t-il.

Hésitation. Ma conscience légaliste me pousse à répondre : « diplômé en architecture ».

« Je suis architecte », finis-je par dire pour faire simple.

« Ah ! c'est super comme boulot ! En intérieur ou extérieur », continue-t-il enthousiaste.

J'ai eu raison d'hésiter...

« En fait, je suis diplômé en architecture et je ne fais pratiquement que de l'architecture d'intérieur. J'ai le diplôme d'architecte mais je ne peux pas porter le titre... »

La soirée se termine ; j'ai passé la soirée à discourir de la différence entre DPLG, ADE, HMONP.

VIVE LA REFORME ?!

SOMMAIRE

Plan développé	// page 9
Introduction	// page 11
1. Un enseignement de la profession centré autour de la commande publique...	// page 13
2. ...alors que la part de la commande privée augmente d'année en année...	// page 20
3. ...et que le marché privé des particuliers s'enrichit de nouveaux besoins.	// page 28
Conclusion	// page 41
Bibliographie	// page 45
Annexes	// page 47
CV	// page 51
Remerciements	// page 53

PLAN DÉVELOPPÉ

1. Un enseignement de la profession centré autour de la commande publique... // page 13

- a. Une vision académique de l'architecture...
 - i. Enseigner la commande publique ou snober la commande privée...
- b. ...fait une grande place à la figure de l'archistar...
 - i. ...aboutit à la « frustration warholienne » de ne pas avoir son moment de gloire dans AMC...
- c. ...loin des problématiques quotidiennes
 - i. ...alors qu'une demande existe pour une architecture privée de qualité qui répond au principe d'intérêt général.

2. ...alors que la part de la commande privée augmente d'année en année... // page 20

- a. La crise de la commande publique :
 - i. La baisse de la commande publique et la part grandissante du marché privé...
- b. ...s'est accompagnée d'une crise identitaire de la profession...
 - i. ...a rendu difficile la transmission de savoir entre l'agence et les aspirants HMO. Ceux-ci ont commencé à rejeter les méthodes de travail et l'exercice de la profession même...
- c. ...aboutissant à une paupérisation des architectes et des indépendants comme moi qui se trouvent dans un trou noir
 - i. ...en inventant comme moi des formes hybrides d'exercice touchant aux limites de la responsabilité professionnelle.

3. ...et que le marché privé des particuliers s'enrichit de nouveaux besoins. // page 28

- a. Alors que le marché de la maison individuelle stagne et que des marchés sont à conquérir...
 - i. Sur fond de domination des constructeurs et de désintérêt de l'ordre pour la petite commande,...
- b. ...que d'autres émergent...
 - i. ...des marchés importants semblent ignorés par les architectes alors que des réseaux de professionnels s'organisent et qu'une demande est impulsée par l'Etat,...
- c. ...comment se positionner en tant que jeune architecte sans (trop) prendre de risques dans la commande des particuliers ?
 - i. ...j'aspire à perfectionner ma méthode pour que la commande des particuliers soit d'intérêt public.

INTRODUCTION

Pendant la semaine intensive qui a inauguré notre année universitaire, une intervention m'a particulièrement marqué car elle est le pur contre-pied de la façon dont je veux exercer le métier d'architecte et qui contredit la raison pour laquelle j'ai décidé de passer ma HMO en validation d'acquis de l'expérience (VAE).

Un architecte invité nous a parlé de la création de son agence qui s'est vite développée grâce aux marchés publics auxquels il a vite eu accès en adoptant une stratégie de co-traitance et de partage des références avec des agences déjà installées et pour lesquelles il avait déjà travaillé. D'après cet architecte, si son agence n'avait plus accès à la commande publique, il arrêterait l'architecture¹.

Cette affirmation soulève plusieurs questions qui m'ont poursuivi tout au long de mes études et qui continuent encore de m'interroger dans ma pratique professionnelle : y aurait-il des architectures dignes et d'autres qui ne le seraient pas ? La commande publique serait-elle la seule à produire de la « vraie architecture » ? L'architecture privée serait-elle moins intéressante que l'architecture publique et pour quelles raisons ? L'architecture publique serait-elle la seule digne des architectes ? L'architecture publique serait-elle académique et serait-elle la seule à respecter la loi de l'architecture de 1977, notamment dans son expression de la culture, et l'architecture privée serait-elle uniquement commerciale ? Seule l'architecture publique serait remarquable ?

Ma pratique depuis bientôt 7 ans m'a montré qu'on peut produire une architecture remarquable, c'est-à-dire savante, cultivée, référencée et circonstanciée pour le marché privé des particuliers. La loi autorise les particuliers à s'affranchir du recours de l'architecte dans beaucoup de situations. Mon expérience jusqu'à présent me conforte dans l'idée que les particuliers ont aussi envie de produire un environnement qui soit l'expression d'un acte créatif et matérialise leur idée de la beauté. Pour atteindre cet objectif, ils ont conscience que le recours à l'architecte est nécessaire. Ils ont aussi conscience que l'architecte est un technicien de la construction en plus d'être un créateur.

Quelle part de marché représente cette clientèle par rapport à une clientèle qui pense qu'on achète une maison sur catalogue ? Les professeurs nous ont souvent expliqué que ce marché n'était pas suffisant pour faire vivre la profession. Et ils semblent avoir raison : les derniers chiffres publiés par l'ordre des architectes ne sont pas encourageants².

Les questions soulevées plus haut renvoient vers une pratique de l'architecture très académique, peut-être hautaine et discriminante, telle qu'on nous l'enseigne à l'école : l'architecture comme une création de l'esprit au service du marché public (et non de l'intérêt

¹ « Pour un architecte, construire des HLM c'est gagner de l'argent qui lui permettra de travailler en toute quiétude à des œuvres plus dignes de son talent. L'académisme scolaire français n'a pas peu contribué à créer cet état d'esprit. », *Mémoires d'un architecte*, Fernand Pouillon, Seuil, p.32.

² *Archigraphie 2020*, publié sur le site de l'ordre des architectes, graphique 69, page 104. Depuis 14 ans, les architectes n'ont pas gagné de part de marché dans la construction de maisons individuelles.

public) dont le modèle de production tourne autour de la culture de la charrette et du concours (parfois ou souvent non rémunéré³), et du sacrifice de l'architecte en tant qu'individu.

Si l'intérêt public de notre profession et la dimension créative ne font pas de doute, je me suis toujours inscrit en défaut quant à la culture de la charrette et du sacrifice, sans pour autant tomber dans l'idéalisme des horaires de bureaux. Je n'ai jamais voulu travailler pile 35 heures et je considère être doué d'abnégation pour endurer des semaines de 50 ou 60h mais pas de 90 ou 100h. L'abnégation, à la différence du sacrifice, ne retire rien à celui qui en est emprunt et permet d'avoir une vie plus équilibrée entre activité professionnelle épanouissante et vie familiale.

J'aimerais donc aborder dans mon mémoire l'opportunité que représente la commande privée des particuliers dans notre pays où la culture architecturale est très peu diffuse et où l'enseignement de l'histoire de l'art et de l'architecture est très peu pratiqué dans les établissements du secondaire. Contrairement à nos voisins, comme les Italiens ou les Espagnols, qui ont une conscience plus étendue de ce que l'architecture a apporté à leur culture commune, en France, la profession se retrouve dans une situation complexe où elle perd de jour en jour du terrain face à des professions mieux organisées⁴.

La clientèle des particuliers est difficile et ne rémunère pas forcément beaucoup⁵, pourtant elle est aussi d'intérêt général contrairement à ce qu'une certaine culture au sein de la profession laisse à penser. Les architectes la délaissent mais je pense qu'on peut la rendre intéressante et rémunératrice sans pour autant tomber dans la caricature de l'architecte au service du client riche et fortuné.

Conquérir cette part de marché est pour moi une mission nécessaire pour que l'architecture regagne ses titres de noblesse et a fortiori faire en sorte que la banalité d'une commande particulière devienne remarquable.

³ *Touchés de plein fouet par la crise, les architectes s'inquiètent pour leur avenir*, AFP, in L'Express, publié le 17/02/2016 : dans le cadre de consultations multidisciplinaires, les municipalités détournent les lois de la commande publique et mettent les architectes dans des situations de précarité préoccupante.

⁴ *L'architecture en Europe, un marché pas si commun*, Milena Chessa, in Le Moniteur, 10 février 2017 : la situation du marché de l'architecture en France est à nuancer : si on compare la situation de la France et de l'Italie par exemple, on voit que le marché de l'architecture en France est deux fois moins important qu'en France alors que le PIB de la France est plus élevé et que la population est plus importante ! Le marché de l'architecture représente 984 millions en France et 1,8 milliards en Italie. En Italie, le recours à un architecte est plus répandu qu'en France et surtout obligatoire dans des situations qui nous paraissent absurdes en France : déplacer une cloison en Italie et modifier un plan intérieur de logement ou d'un quelconque local nécessite une déclaration en mairie ! La partie de marché qui est ainsi prise par les « architectes d'intérieur » en France est comptabilisée chez les architectes en Italie. Il y a donc une énorme marge de progression pour la profession en France ; s'il y a peu de chance que la législation ne change pour favoriser les architectes, on peut compter sur une sensibilisation de plus en plus grande du public et l'engagement d'architectes comme moi qui voudront travailler pour les particuliers et diffuseront la culture architecturale auprès du grand public.

⁵ Cf. Annexe 1, page 47 : tableau du temps passé sur un projet de rénovation d'appartement de 42m² en 2020 rémunéré au pourcentage de 11% sur un budget de 55k€ HT de travaux.

1. UN ENSEIGNEMENT DE LA PROFESSION CENTRÉ AUTOUR DE LA COMMANDE PUBLIQUE...

a. Une vision académique de l'architecture...

A l'école, la pratique du projet dans l'espace du studio est censée reproduire la dynamique d'une agence d'architecture « type » afin de nous donner un aperçu du monde du travail qui nous attend : le travail en équipe, les corrections en se confrontant aux autres, l'échange et la critique.

La méthode du projet et les outils de conception jouent un grand rôle dans la pédagogie dispensée au sein des studios et ont fortement influencé le professionnel que je suis devenu.

Un autre aspect a aussi impacté ma vision de l'architecture et l'image de la profession que j'ai fini par intégrer malgré moi : seule l'architecture publique est digne, le reste n'a pas d'intérêt car privée et subordonnée à des intérêts financiers ou sans intérêt architectural.

L'enseignement de l'architecture dans nos écoles met en avant la commande publique, le programme rare, monumental voire symbolique et tend à snober la commande privée des particuliers. Celle-ci est enseignée au début du cursus pour mettre en place des outils de conception simples et est vite remplacée par la « grande commande » publique. La commande des particuliers a donc bien sa place en école d'architecture mais dans les prémices de notre formation. Je l'ai donc associée à la petite commande qui n'est que l'étape à franchir pour accéder à plus grand, plus prestigieux.



Un premier projet de rénovation pour ma famille en 2013

Instinctivement, j'ai donc intégré pendant le temps de mes études que tout agence devait faire de la commande publique si elle voulait être respectée par ses pairs. Cependant, accéder à la commande publique est un parcours du combattant que je n'étais pas prêt à

emprunter car le passage par la HMONP en MSP ne m'enchantait guère : je n'avais eu que des expériences négatives dans les agences d'architecture que j'ai côtoyées (charrette, dessin sans conception, maquettiste, rapports tendus) et je faisais un blocage à l'idée de devoir y travailler 6 mois pour espérer obtenir une habilitation me donnant le droit d'exercer en mon nom propre. Sans parler de la quasi-impossibilité pour un jeune habilité de décrocher un marché public...

Pour rester dans une pratique idéalisée de l'architecture, une fois mon diplôme en poche en 2012, j'ai décidé de travailler chez Dédale, une association culturelle qui organise des événements autour de l'architecture et de l'urbanisme dans l'espace public. Par opportunité, grâce à ma famille et des amis, j'ai aussi accepté en parallèle des projets de rénovation d'appartements afin de pratiquer un « autre forme d'architecture » qui pour moi à l'époque n'était pas digne de s'appeler « architecture ».

b. ...fait une grande place à la figure de l'archistar...

En tant qu'étudiant en architecture, j'étais plutôt doué pour trouver les concepts qui donnaient à mon projet un style identifiable qui se démarquait. Je me suis beaucoup amusé pendant mes études à inventer des formes efficaces pour répondre à des programmes d'intérêt public. J'ai souvent imaginé le moment où je pourrais mettre ma créativité au service de ce fameux intérêt général et qu'on puisse voir mes idées dans l'espace public.

En 2013, après avoir rénové deux appartements et après avoir fini mon contrat chez Dédale, j'ai voulu tenter la HMONP en passant par une MSP car une opportunité s'offrait à moi pour rentrer dans le cabinet de M. Chemetov. J'ai accepté l'idée d'une MSP malgré mes expériences négatives passées car le nom de l'agence était une opportunité qui valait bien quelques sacrifices. Les copains chez Jean Nouvel, Odile Decq et d'autres icônes ne me vendaient pas du rêve par leur rythme effréné mais une partie de moi pensait qu'il fallait en passer par là.

Le contexte était compliqué pour la profession en 2013⁶. Nous étions en pleine récession économique au lendemain de la crise économique de 2008⁷. Mes professeurs nous ont beaucoup plaint mes camarades et moi en tant que « génération sacrifiée ». Nous n'aurions plus accès au monde du travail comme eux l'avaient eu vingt auparavant. Philippe Simon, professeur et gérant d'une agence pendant ma scolarité, m'avait touché en nous racontant sa jeunesse : « on frappait aux portes des agences et on avait du travail ; si l'ambiance ne nous plaisait pas, on allait voir ailleurs. Vous n'aurez pas ça, vous... ».

⁶ *Touchés de plein fouet par la crise, les architectes s'inquiètent pour leur avenir*, AFP, 17/02/2016, sur www.lexpress.fr

⁷ *Archigraphie 2020*, publié sur le site de l'ordre des architectes, graphique 18, page 42 : entre 2008 et 2013, le BNC des architectes inscrits a chuté de 10%.

Idem, graphique 54, page 87 : le montant des travaux confiés aux architectes en 2013 perdait 4 milliards par rapport à 2008 et le montant de 2008 n'a jamais été retrouvé depuis.

Conscient des difficultés du contexte, j'avais très envie de faire mes armes dans une agence reconnue mais pas à n'importe quel prix, surtout en considérant mon appréhension liée à mes expériences passées. Mon entretien chez M. Chemetov a eu lieu le 29 novembre 2013 : il était prêt à m'embaucher. Pour un SMIC.

Ses conditions ne me permettraient pas d'avoir accès à la HMONP car le salaire ne rentrait pas dans les critères exigés par l'école⁸. De plus, j'allais être soumis à rude épreuve avec une personnalité aussi forte que la sienne. Si je ne pouvais pas valider ma HMONP, je n'étais pas prêt à endurer une position de salarié avec une rémunération sans aucune mesure avec le temps que j'allais devoir y investir.

J'ai donc décidé que je continuerais à rénover des appartements et qu'il vaudrait mieux gagner une misère, seul pour commencer, qu'être malmené dans une agence entre charrette et admiration malsaine du maître comme cela se produit dans les grandes agences avec un archistar admiré et détesté à la fois.

Je n'aurai pas mon moment de gloire en proposant un concept fabuleux qui pourra répondre à une mission d'intérêt public. Je sors donc de chez M. Chemetov avec une sorte de « frustration warholienne » : je n'aurai pas mon moment de gloire dans AMC !

Dans l'image académique de l'architecte, celui-ci ne rénove pas des appartements à l'unité : c'est le rôle de l'architecte d'intérieur. L'architecte n'a en charge que des réhabilitations lourdes d'immeubles entiers et parfois de maisons. Pourtant, je suis diplômé en architecture et je fais de l'architecture d'intérieur. Que suis-je alors ?



Un deuxième projet de rénovation pour des amis en 2013

⁸ En 2012, Paris Malaquais, dont la HMONP était dirigée par Isabelle Chesneau, exigeait une rémunération de 1800€ bruts correspondant à la convention collective d'alors pour un jeune diplômé.

c. ...loin des problématiques quotidiennes

L'architecte qu'on apprend à devenir à l'école est le professionnel qui fait de la maîtrise d'œuvre sous entendue comme l'acte de construire de « l'extérieur » ou des enveloppes qui vont recevoir un projet intérieur. Ce dernier est de plus en plus déconnecté de la profession de l'architecte et confié à des professionnels tels les « space planners » ou les « architectes d'intérieur » qui prennent le relai dans l'aménagement et l'organisation des espaces intérieurs⁹.

Dans le cadre de l'architecture domestique (qui est le sujet qui m'intéresse puisque c'est le client particulier que je souhaite cibler en tant que professionnel), il n'est pas difficile de constater dans de nombreuses opérations que la façade prime au détriment des plans intérieurs et de l'utilisation qu'en auront les habitants : combien d'immeubles de logements aux façades graphiques composées de fenêtres ressemblant davantage à des meurtrières que de vraies fenêtres ont été construits ces dernières années ? Combien de pièces gâchées à cause de conduits mal positionnés, de fenêtres aux allèges vitrées rendant une chambre ou une cuisine impossible à meubler ?¹⁰

Les questions architecturales priment trop souvent sur les réelles problématiques quotidiennes. Est-il pertinent de faire primer une façade remarquable sur l'usage de l'espace qu'en auront les utilisateurs ? Quel architecte ne s'est jamais senti incompris parce que ses interrogations et les problèmes qu'il cherche à résoudre sont à l'opposé de ceux que formulent les usagers ? Ou comme il arrive souvent, combien de projets primés par la profession ont été mal reçus par le public parce que la culture architecturale élitiste laisse beaucoup de gens sur le bord de la route ?¹¹

J'ai l'impression que les architectes refusent les clients privés parce qu'ils pensent qu'ils n'auront pas les mêmes référentiels culturels qu'eux et qu'ils devront faire des choix qui iront à l'encontre de leur conception de l'architecture. Susanna Ferrini de l'agence N!Studio à Rome n'a refusé qu'un seul projet dans sa vie au moment où je l'avais rencontrée en 2010 : un client lui avait demandé de lui construire une maison en style néo-classique avec moulures et balustres. Elle a évidemment refusé. Non parce que le client était un particulier

⁹ Franck Privé, conférence sur la maîtrise d'ouvrage privée, ENSAPVS, 26 mars 2021.

¹⁰ Dans le cadre de mon activité associative au sein de l'association A travers Paris, fondée en 2010 et toujours active aujourd'hui, et Les Promenades Urbaines rattachées au Centre Pompidou, j'ai animé de nombreuses promenades urbaines à Paris et en banlieue. Dans le cadre d'un cycle de promenades pour Paris Habitat, OPH de la ville de Paris, j'ai pu avoir accès à de nombreux plans de nouvelles opérations de logements sociaux que j'ai aussi pu visiter. De très belles opérations architecturales dont certaines ont été publiées présentaient des défauts de plans qu'on a du mal à imaginer, comme un conduit en plein milieu d'une pièce (opération Tour Bois Leprêtre rénové par Lacaton et Vassal) ou des chambres biscornues dans des opérations neuves (immeuble en béton de chanvre de la rue Bourgon par Atelier D). Il est de notoriété publique que les opérations de Frédéric Borel que j'admire par son travail de plasticien présentent parfois des aberrations à l'usage comme une cuisine difficile à aménager pour respecter la pureté d'une façade.

¹¹ Je ne porte aucun jugement sur le décalage profond entre les envies des architectes qui ont une culture et inscrivent leur intervention dans une histoire des styles et parfois de l'art et un public qui est souvent imperméable à certaines pratiques par manque de sensibilisation. A Paris, le projet de la rue des Suisses d'Herzog et de Meuron a été sous le feu des associations de protection du vieux Paris car jugé inapproprié par des profanes et les architectes sont récompensés par une Equerre d'Argent (Libération, Le 17, rue des Suisses décroche l'Equerre d'Argent, Ange-Dominique BOUZET, publié le 16 janvier 2002).

mais parce que la démarche intellectuelle lui paraissait erronée. Ce client aura sûrement trouvé un autre architecte. Et je ne jette pas la pierre à Mme Ferrini d'avoir décliné ce client. Car pour un client comme lui, combien d'autres ont une réelle volonté de travailler avec un architecte à la réalisation d'un projet simple et efficace qui réponde à leurs besoins ?

Dans ma pratique professionnelle, j'accompagne mes clients dans leur projet de rénovation de logement (maison ou appartement). Les clients qui m'appellent aujourd'hui ont déjà « l'enveloppe » puisqu'ils sont propriétaires d'un appartement ou d'une maison. Même dans les projets d'extension que j'ai pu faire avec Kaléadoscope (avec qui je travaille en freelance depuis 2016), les clients pensent d'abord à leur plan avant de penser aux questions architecturales qui occupent trop souvent les architectes dans leur relation aux clients. Ils sont souvent primo-accédants et veulent rénover l'intérieur de leur logement en répondant à des sujets très concrets (création d'une pièce supplémentaire, aménagement d'un coin bureau, ouverture de la cuisine sur l'espace de vie, création d'une douche, optimisation de l'espace dans des appartements livrés neuf que la réglementation interdit de modifier à sa guise avant la livraison...)



Mon premier projet de rénovation PRO pour des amis en 2014

Le client particulier prend-il un architecte parce qu'il veut un logement qui répondra à des questions théoriques, purement académiques, de forme ou de façade dans le cadre d'une maison, par exemple, ou souhaite-t-il un professionnel qui l'accompagnera pour répondre à ses besoins vitaux d'espace ? Il me semble que le client particulier partira toujours d'un besoin concret que l'architecte finira par traduire justement en architecture remarquable.

Or il me semble que les architectes aujourd'hui se répartissent en trois groupes : ceux qui acceptent les clients particuliers mais laissent de côté les problématiques qu'ils soulèvent pour répondre à des questions académiques de pure forme, ceux qui refusent¹² tout simplement de travailler pour eux car ils ne pensent pas être dignes de s'occuper de petits clients et enfin ceux qui ont une posture très constructive et vont avancer avec leur client tout en apportant des réponses pertinentes dignes de la loi sur l'architecture. Jusqu'à présent, la deuxième catégorie m'a rendu service car elle laisse la place à d'autres professionnels de la maîtrise d'œuvre, comme les architectes d'intérieurs.¹³ Parce que mon cœur et ma culture sont ceux d'un architecte, j'aspire à être dans la troisième catégorie.



Rénovation d'un appartement de 42m² pour l'ami d'un ami publié sur plusieurs articles en ligne pour son souci du détail et l'originalité de la fresque sur mesure (2015)

Depuis presque 7 ans que je suis régulièrement assuré et que j'ai décidé de me lancer à mon compte auprès d'une clientèle de particuliers, j'ai répondu à des attentes très détaillées et j'ai l'impression que le niveau de détail que j'ai atteint me donne une expertise approfondie

¹² En 2020, j'ai récupéré deux projets de rénovation d'appartement de la part d'amis architectes qui ne souhaitent pas travailler pour des particuliers et en 2021, trois clients m'ont contacté sur la recommandation d'un ami architecte.

¹³ En 2018, le marché de la rénovation représente 35% de l'activité des architectes. 50% des travaux de rénovation concernent le logement et 2/3 de ces travaux concernent le marché privé. Le marché de la rénovation privé représente donc environ 12% de l'activité des architectes. Il serait intéressant de pouvoir isoler la partie concernée uniquement par la rénovation de logements simples ou de maisons ; la dernière édition d'Archigraphie ne distingue pas les deux, mais on peut supposer que la part des particuliers ne représente qu'une infime partie de ces 12% qui sont essentiellement constitués de clients institutionnels (PPP). Archigraphie, Graphique 67, page 102 : les travaux de rénovation dans le logement individuel représentent en moyenne 14% de tous les travaux réalisés en France, sans qu'on puisse savoir la part dévolue aux architectes et autres métiers de maîtrise d'œuvre.

aussi bien dans la pratique du projet domestique que dans la relation humaine que je tisse avec mes clients ; répondre à des problèmes très triviaux comme l'emplacement d'un WC, l'ergonomie de l'agencement d'une cuisine, la réalisation d'un bureau sur mesure pour un amateur de musique, la création du cabinet de consultation dans le logement d'un psychologue et d'autres programmes tout aussi particuliers me donne l'impression d'être un psychanalyste car les clients se livrent et partagent des choses parfois très intimes avec moi dans le but de m'aider à mettre en forme leur projet que nous concevons ensemble.

Ce marché que la profession rejette ou dans lequel elle ne perce pas pose des questions de rémunération et de prestige. Depuis 7 ans maintenant, j'ai eu des clients qui avaient de vraies demandes avec l'envie de créer un projet qui leur ressemble tout en valorisant un bien qui sera un jour habité par quelqu'un d'autre. C'est dans ce sens que l'intérêt général se pose et que mon action devient remarquable. Ceci d'autant plus dans une maison qui sera visible de l'espace public et dont mon but sera de la rendre compatible avec les aspirations de mes clients tout en la rendant respectueuse de son environnement.

2....ALORS QUE LA PART DE LA COMMANDE PRIVÉE AUGMENTE D'ANNÉE EN ANNÉE...

a. La crise de la commande publique...

Depuis une dizaine d'année, la part de la commande publique dans le montant des travaux déclarés par les architectes est de 30% en moyenne. En 2018, celle-ci a atteint son plus bas niveau depuis 2007 et n'a représenté que 26% alors que le montant total des travaux n'a pas systématiquement baissé.¹⁴

L'agence Kaléadoscope a été inaugurée en 2013 par Léa Fournier. Je travaille pour elle en tant que freelance depuis 2016. L'agence a construit son business plan sur la commande publique dans un territoire peu occupé par les architectes : la Picardie.¹⁵ En 2013, la commande publique représentait presque 35% du montant des travaux déclarés par les architectes.¹⁶

Sans avoir de projets publics ou privés construits, Kaléadoscope a eu accès à la commande publique grâce à une concurrence quasi inexistante et des projets de petite ampleur qu'un jeune architecte peut gérer. Avec une commande publique faible, il était plus aisé pour un jeune architecte de se faire une place dans un marché moins compétitif.

Après des premières études de faisabilité confiées par le biais de procédures adaptées, la confiance s'est établie avec les maîtres d'ouvrage publics (principalement des OPH) qui lui ont confié des missions complémentaires : dépôt de PC et suivi architectural des projets en phase chantier. La pratique de l'agence s'est donc développée avec la commande publique et les processus mis en place ont permis de répondre aux besoins de cette maîtrise d'ouvrage particulière.

Cependant, l'agence a voulu diversifier sa pratique vers le privé pour faire face aux périodes de creux¹⁷ et a décidé de répondre à des demandes de particuliers, dont la première s'est présentée en 2016. C'est dans ce cadre que j'ai commencé à collaborer avec l'agence car la clientèle privée était perçue comme compliquée, chronophage et non rentable. L'agence est habituée à travailler avec les mêmes clients institutionnels avec une méthode de travail et une organisation du travail assez rodée qui peuvent vite être perturbées par l'arrivée d'un client particulier. Si la qualité première d'un architecte est l'agilité, pour Kaléadoscope la

¹⁴ *Archigraphie 2020*, publié sur le site de l'ordre des architectes, graphique 56, page 90.

¹⁵ *Archigraphie 2015*, publié sur le site de l'ordre des architectes. Page 18 : en 2013, il y avait 285 architectes en Picardie et 1,925 million d'habitants. Soit un architecte pour 6754 habitants. A titre de comparaison, l'Île de France comptait 9758 architectes et 11,96 millions d'habitants soit un architecte pour 1225 habitants !

¹⁶ *Archigraphie 2020*, publié sur le site de l'ordre des architectes, graphique 56, page 90.

¹⁷ *Idem*, graphique 56, page 90. 2016 représente la 2^e pire année pour la commande publique depuis 2007.

distance entre un maître d'ouvrage public et un client particulier était trop difficile à envisager.

J'avais l'expérience du client particulier et de la relation très singulière qu'on doit avoir avec lui : le particulier a beaucoup d'attentes, a besoin d'être rassuré et demande une implication lourde dans le sens où on va se réinventer en permanence pour s'adapter à son schéma de compréhension, à la différence d'un maître d'ouvrage professionnel récurrent avec qui on aura l'habitude de travailler avec des méthodes plus ou moins répétitives. Le client particulier a aussi un défaut propre à tout client : il pense que le professionnel n'a que lui comme client et il faut donc mettre en place les outils de communication nécessaires pour ne pas se faire envahir¹⁸.



Premier PC pour une extension avec Kaléadoscope en 2016 (surface existante : 72m², surface de l'extension : 127m²)

En 2016, pour ma part, mon chiffre d'affaires (CA) a commencé à devenir suffisamment élevé pour que je me décide à devenir TNS (travailleur non salarié) au régime réel afin de pouvoir déduire mes frais réels et ne plus être en statut d'autoentrepreneur aux charges forfaitaires. C'est au moment où la commande publique était au plus bas que j'ai connu une évolution significative de mon CA me permettant de me projeter en tant qu'indépendant.¹⁹

¹⁸ A ce titre, j'ai mis en place un mode d'emploi de communication à destination de mes clients pour mettre en place des règles qui permettent de toujours rester en contact sans que personne n'ait l'impression d'être lésé. Cf. annexe 2 page 50.

¹⁹ En 2016, j'ai doublé mon CA en passant de 15k€ HT à 30k€. En 2019, mon CA était de 45k€ HT et a progressé régulièrement entre 2016 et 2019 sans jamais baisser. J'avais un prévisionnel de 60k€ pour 2020 mais la crise du Covid est passée par là : des chantiers qui auraient dû durer 3 mois ont duré 9 mois, des projets signés ont été retardés et j'ai

L'année 2016 correspond à un autre événement. Odile Veillon et d'autres architectes décident de créer l'association Architecte & Particuliers. Le constat à l'origine de cette association est simple : les architectes qui s'occupent de la commande des particuliers n'ont pas l'impression d'être représentés au sein de l'Ordre des architectes et ne savent pas à qui s'adresser pour aborder les problématiques qu'ils peuvent rencontrer. L'association se propose donc d'organiser des tables rondes mensuelles afin que les « architectes des particuliers » trouvent des réponses et du support auprès de confrères qui « font comme eux ». Les architectes qui travaillent avec des particuliers travaillent souvent seuls et cette association est aussi le lieu pour se retrouver entre pairs et échanger autour d'un sujet très précis qui ne semblait pas intéresser l'ordre jusqu'à l'élection d'Odile Veillon en 2018. Celle-ci a impulsé au sein de l'Ordre la création de groupes d'études portant sur la commande des particuliers et organise des conférences et des tables rondes en son sein en espérant sensibiliser davantage la profession à cette commande et lui donner envie de s'en saisir.

L'association Architecte & Particuliers, en plus de créer un forum sur la commande des particuliers, est aussi une plateforme pour aider les particuliers à trouver leur architecte ! Elle centralise les demandes et les distribue à ses adhérents en fonction des disponibilités et des intérêts de chacun, tout en veillant à un juste partage des prospects entre les adhérents.²⁰

b. ...s'est accompagnée d'une crise identitaire²¹ de la profession...

Mon expérience d'entretien avec M. Chemetov m'a montré un aspect un peu décevant de la profession : les architectes qui ont bénéficié d'une situation économique favorable, notamment des Trente Glorieuses et de la bulle économique de la moitié des années 80 jusqu'au milieu des années 90 ont eu une incompréhension de la formation HMONP et n'ont pas fait d'effort particulier pour aider les jeunes à émerger en tant qu'architecte.

M. Chemetov n'a pas fait l'effort de me considérer comme un professionnel débutant mais m'a considéré comme un étudiant incompetent. Mon diplôme ne valait rien à ses yeux.

Sa position montre un décalage entre un monde académique qui cherche à former des étudiants à une profession concrète et le monde de l'entreprise qui doit faire face à des

aussi eu moins de contact clients et donc moins de chances de convertir des prospects. Malgré la crise sanitaire, mon CA de 2020 a quand même été de 40k€ HT, hors fond de solidarité auquel j'ai eu droit à 3 reprises. Je tiens à préciser ici qu'une autre activité dans la gestion immobilière me permet de compléter mes revenus.

²⁰ Je suis adhérent à l'association depuis le mois de mai 2021 car l'adhésion est aussi ouverte aux diplômés en architecture. Je vais comprendre un peu mieux le système d'attribution des clients dans les mois qui vont suivre la soutenance de mon mémoire.

²¹ Depuis que je suis rentré dans le monde de l'architecture, je pense que seules mes deux premières années d'études ont été épargnées par cette ambiance délétère. Avec la crise économique de 2008, la crise identitaire a d'abord été économique puis s'est vite confondue avec la remise en cause de la figure du chef d'orchestre de l'architecte qui a vu son terrain grignoté par d'autres professionnels. Jusqu'à la loi Elan qui a fait tomber la petite forteresse qui semblait résister pour la profession : l'obligation du concours pour les offices publics de logements sociaux finalement abolie pour faire place à la conception-réalisation qui asservit l'architecte et l'architecture à des impératifs uniquement économiques (<https://www.architectes.org/preconisations-pour-la-pratique-des-marches-de-conception-realisation>).

réalités économiques et ne peut pas se permettre d'embaucher quelqu'un d'incompétent à un salaire qui corresponde à son niveau de formation théorique.

Ce manque de rémunération en adéquation avec le manque d'expérience et de connaissance concrètes liées au monde du travail ne motive pas les jeunes diplômés à se faire embaucher dans des agences qui vont leur demander de travailler sans compter leurs heures et enchaîner charrette sur charrette : depuis 10 ans, la situation de la profession est en totale stagnation : le nombre d'inscrits à l'ordre a baissé entre 2009 et 2018 alors que le montant de travaux déclarés à la MAF a légèrement augmenté²² : il y donc plus de travail pour moins d'architectes²³, donc des conditions de travail dégradés pour les gérants et par ricochets pour les salariés.²⁴

Enfin, beaucoup de jeunes diplômés ou d'architectes ont fait le choix d'exercer le métier d'architecte sous d'autres formes car ils ne trouvaient plus dans l'exercice de la maîtrise d'œuvre la flamme qui les avait poussés dans cette voie et ils trouvent davantage de reconnaissance et de légitimité dans d'autres formes d'exercice.²⁵ Beaucoup ont pu choisir des voies aux antipodes de la maîtrise d'œuvre mais en rapport avec la culture architecturale ; pour ma part, c'est par l'entrée dans la maîtrise d'œuvre de la rénovation d'appartements que j'ai trouvé une forme de reconnaissance dans la pratique de l'architecture. Les clients particuliers voient encore dans l'architecte un professionnel capable de gérer un projet à la différence des maîtres d'ouvrage professionnels qui voient dans l'architecte un dépositaire de PC qu'ils espèrent le moins présent par la suite de leur projet. Bien qu'accédant à des missions complètes, Kaléadoscope est souvent confrontée à des MOA indécisifs qui ne la considèrent pas sur certains aspects du projet (notamment techniques et de mise en œuvre) et la cantonnent à la personne qui va choisir la couleur du carrelage et la dessinatrice du PC. On n'attend pas de l'architecte qu'il sache tout, cependant il doit faire partie du processus entier et le client particulier, non sachant, est plus enclin à mettre son architecte en avant. Il ne faut pas que l'architecte tombe dans le narcissisme en pensant pouvoir tout faire, tout seul, au risque de faire mal et d'endosser des responsabilités qu'il n'a pas à supporter. Si certains clients particuliers ont tendance à le mettre sur un piédestal, c'est à lui de leur expliquer ses limites. Sa confiance n'en sera qu'agrandie.

Dans le cadre d'un projet de réaménagement de combles dans une maison à Viry-Chatillon, Mme et M. M***** ont fait appel à moi grâce à du bouche à oreille. En allant visiter leur maison, j'ai tout de suite repéré que l'aménagement des combles de la maison allait nécessiter l'intervention d'un ingénieur car la complexité de la charpente imposait une étude préalable pour que l'entreprise retenue intervienne dans les meilleures conditions. J'ai tout de suite expliqué que mes compétences techniques étaient limitées sur cet aspect et qu'il

²² *Archigraphie 2020*, publié sur le site de l'ordre des architectes, graphique 2, page 16

²³ *Idem*, graphique 54, page 87

²⁴ *Idem*, publié sur le site de l'ordre des architectes, graphique 30, page 57 : augmentation de 9,7% en 5 ans alors que le SMIC a augmenté de 5,2 sur la même période. Même si l'augmentation du salaire des activités d'architecture est meilleure que certaines professions au statut équivalent, cette augmentation cache de fait une charge de travail supplémentaire.

²⁵ *308+*, n°50, *Vivre l'architecture*, printemps 2021. Ce numéro du journal des architectes de Nouvelle-Aquitaine brosse un portrait de toutes les professions qui se sont ouvertes aux diplômés en architecture ces dernières années.

serait plus sage de faire appel à un BET pour être certain que le projet que nous définirions soit réalisable. Je leur ai donc expliqué que mon rôle n'était pas de tout savoir mais de faire en sorte que le projet que nous définirions ensemble soit réalisable dans les meilleures conditions de sécurité et en anticipant des surcoûts inutiles liés à la complexité de la structure. Deux jours après ma visite, ces clients m'appelaient pour me dire qu'ils voulaient travailler avec moi car j'avais été le plus sérieux des personnes qui avaient visité leur maison et personne n'avait évoqué le BET.

Cette anecdote en dit aussi beaucoup sur la crise identitaire que les architectes subissent mais qu'ils ont peut-être eux-mêmes engendrée. Les architectes pensent tout savoir et refusent de s'entourer des bons professionnels sûrement par égo ou ignorance. La crise identitaire est peut-être moins due à leur manque de compétences sur certains aspects que sur la reconnaissance de ces lacunes. Ainsi, tous les clients que j'ai eus jusqu'à présent ne m'ont jamais reproché de ne pas savoir mais ils auraient pu me reprocher de faire semblant de savoir et de les mettre en difficulté sur des aspects très techniques par exemple.

Enfin, la crise identitaire peut aussi ramener à un autre aspect de la profession qui revient souvent pour discréditer la profession : le manque de sérieux dans la tenue des budgets. De la même façon que l'architecte ne peut pas tout connaître de la technique, il en est de même pour les chiffrages des projets. Autant dans les projets de grande échelle, des économistes sont prévus par le maître d'ouvrage professionnel pour aider l'architecte à chiffrer. Dans les plus petits projets, soit l'architecte a l'expérience pour communiquer un budget réaliste au maître d'ouvrage, soit il sait que le projet est complexe et nécessite un minimum d'études pour aboutir à un budget.



« La Ruche » : suivi du budget très fin pour laisser place à la créativité.

La crise identitaire de la profession continuera sûrement encore longtemps. La grande partie des architectes fait très bien son travail et j'ai envie de croire que cette crise n'est que la cristallisation d'épiphénomènes engendrés par une minorité d'architectes qui discréditent la profession²⁶. J'ai envie d'avoir l'impertinence de penser qu'en étant humble et précautionneux, tout en assumant des choix disruptifs par moment, je saurais montrer ma valeur professionnelle et par là valoriser notre profession. Et insuffler à d'autres la motivation de s'intéresser à la commande des particuliers.

c. ...aboutissant à une paupérisation des architectes et des indépendants comme moi qui se trouvent dans un trou noir²⁷

Depuis une dizaine d'années, les études de l'ordre traduisent une paupérisation de la population des architectes. Entre 2008 et 2018, la rémunération des architectes a baissé de 23,5%²⁸ alors que les revenus des professions libérales ont augmenté sur la même période²⁹. Un quart des architectes en France gagne moins de 7000€ par an en 2018 contre 11000 en 2007, à la veille de la crise économique de 2008³⁰.

Dans le cadre de mon activité d'indépendant travaillant principalement avec des particuliers, mon chiffre d'affaires n'a fait que croître depuis 2014³¹, date à laquelle j'ai souscrit ma première assurance décennale. Bien qu'il ne soit que de 45k€ HT environ en 2019 et 2020, la charge de travail que je peux absorber a augmenté car j'ai gagné en efficacité en améliorant mes processus. J'estime que mon chiffre d'affaires peut encore augmenter d'une quinzaine de milliers d'euros pour atteindre les 60k€. Au-delà, je sens un blocage lié à la nature de mes projets. Si je souhaite gagner plus, je peux mettre en place deux stratégies : la première consiste à démarcher une clientèle de luxe qui sera en mesure de dépenser beaucoup d'argent pour la rénovation de son logement. La deuxième consiste à réaliser davantage de travaux que de la simple rénovation : il s'agit de déposer des PC pour des extensions ou des constructions de maison dans un premier temps.

La stratégie de la clientèle de luxe est difficile à mettre en place car il s'agit d'un entre-soi très difficile à pénétrer et qui ne m'intéresse pas particulièrement dans ses attendus.

Postuler à la HMO, me paraît être une stratégie pertinente : je suis déjà démarché par des clients intéressés par des travaux d'extension et des clients qui ont déjà fait appel à moi aimeraient faire construire leur maison de campagne ou leur résidence principale en proche banlieue car ils en ont assez de la vie parisienne en appartement. Cette stratégie me paraît

²⁶ Rapport d'information au nom de la commission des Affaires Culturelles sur les métiers de l'architecture, Yves Dauge, 16 novembre 2004, <https://www.senat.fr/rap/r04-064/r04-0640.html>

²⁷ Une version antérieure du mémoire mentionnait « comme moi qui se trouvent le cul entre deux chaises »

²⁸ Archigraphie 2020, publié sur le site de l'ordre des architectes, graphique 19, page 43.

²⁹ Idem, publié sur le site de l'ordre des architectes, graphique 20, page 45.

³⁰ Idem, publié sur le site de l'ordre des architectes, graphique 22, page 47.

³¹ Cette évolution personnelle correspond à celle du 2^e quartile des architectes dont les revenus ont été en augmentation constante depuis 2014 à la différence des trois autres quartiles qui ont connu des successions de baisses et de hausses sur la même période.

d'autant plus pertinente que les détenteurs de la HMO gagnent davantage que les ADE au-delà de 30k€ annuels nets.³²

Cette stratégie devient vitale pour plusieurs raisons : se limiter à un CA de 50/60k€ me condamne à un revenu net faible aux alentours de 20k€ par an et par conséquent un taux horaire qui ne doit pas dépasser 10€/15€ si on ramène le temps effectivement passé à un projet au pourcentage facturé. Il faut donc que je facture plus sur un même projet pour espérer gagner plus et je ne peux donc l'atteindre qu'en déposant des PC dans le cadre de missions complètes. Je pourrai de fait avoir moins de projets mais plus importants et être ainsi plus rentable. Les particuliers, à la différence des maîtres d'ouvrage publics ou privés professionnels, ont tendance à davantage confier la mission complète à l'architecte sans recourir à des maîtres d'œuvre d'exécution.³³

Enfin, il est un sujet essentiel que je me dois d'aborder ici : l'assurance. En tant qu'architecte d'intérieur, j'ai eu le droit de m'assurer auprès d'une compagnie d'assurance en libre prestation de service³⁴. Je me suis longtemps battu avec EUROMAF pour m'y assurer mais à la suite de plusieurs refus de la part de la compagnie, j'ai été obligé de m'assurer par ailleurs car j'avais besoin de signer des contrats. Sans me donner de raisons, j'ai fini par comprendre qu'EUROMAF n'assurait que des architectes d'intérieurs ayant leur HMONP.

J'ai remarqué dans le cadre de mon exercice que l'assurance a été un sujet discriminant dans ma pratique de l'architecture d'intérieur. En effet, certains clients qui avaient besoin de créer des trémies dans leur appartement pour relier deux lots ou d'autres qui souhaitaient abattre un mur porteur m'ont clairement dit que mon assurance ne les rassurait pas. Pour les clients qui ne maîtrisaient pas ces notions, je me suis moi-même exclu car mon obligation de conseil est de leur rappeler qu'ils doivent souscrire à une assurance dommage-ouvrage. Or j'ai appris pour en avoir discuté avec des courtiers que les compagnies de dommage ouvrage n'acceptent pas de suivre des clients qui ont des maîtres d'œuvre assurés chez des « assureurs exotiques »³⁵.

Si beaucoup d'architectes quittent la MAF pour aller chez des assureurs comme SMA ou AXA et pour certains chez les assureurs exotiques, j'ai échangé avec des personnes qui en sont revenues car la MAF est la meilleure aussi pour les architectes que pour leurs clients.

En effet, les assurances forfaitaires partent du principe que l'architecte a une activité stable pour payer des primes annuelles très chères. Ce sont des assurances qui sont très rigides dans la mesure où chaque nouvelle mission va demander un avenant qui va augmenter la

³² *Archigraphie 2020*, publié sur le site de l'ordre des architectes, graphique 49, page 78.

³³ 90% des clients particuliers qui m'ont contacté ou contacté Kaléidoscope depuis 2016, qui ont signé ou qui ont demandé un devis, ont demandé des missions complètes avec suivi de chantier.

³⁴ En 2014, lorsque j'ai voulu m'assurer la toute première fois pour accepter un chantier « pro » auprès d'un vrai client qui ne soit pas la famille ni un ami proche, je me suis aussi rapproché de SMABTP. A l'époque, ils n'assuraient pas les architectes d'intérieurs. L'année dernière, j'ai été recontacté par eux et j'ai eu droit à un devis en tant qu'architecte d'intérieur. Le forfait proposé était beaucoup trop cher par rapport à mon CA et j'ai été contraint de rester chez mon assureur exotique qui pratiquait un forfait deux fois moins cher (4500€ chez SMA et 2300€ chez Bresse Bugey).

³⁵ Crise de l'assurance : pointés du doigt, les assureurs "historiques" répondent, Florent Lacas, publié le 19/12/2018 sur www.batiactu.com

prime alors que l'élément de mission qui nous intéresse ne va concerner qu'un seul projet. Si la MAF demande un suivi de déclaration annuel qui peut paraître contraignant, elle a l'avantage de permettre une gestion des missions à assurer projet par projet. L'assurance forfaitaire tend presque à déresponsabiliser l'architecte qui y souscrit car il ne sait plus vraiment pour quoi il est assuré. Avec la MAF, l'architecte est obligé de déclarer ce qu'il a vraiment fait et la mission peut être enrichie au fur et à mesure de l'avancement du projet sans qu'il ne se sente bloqué par un avenant à son contrat d'assurance qui n'a pas été signé au bon moment avec son « assureur forfaitaire ».

Dans un monde très concurrentiel et avec beaucoup de professionnels mal assurés, la qualité et la primeur de son assureur sont des arguments de promotion nécessaires pour que la figure de l'architecte se démarque.

3....ET QUE LE MARCHÉ PRIVÉ DES PARTICULIERS S'ENRICHIT DE NOUVEAUX BESOINS

- a. Alors que le marché de la maison individuelle stagne et que des marchés sont à conquérir, ...

Depuis 2016, les chiffres de la maison dressent un constat alarmant : les architectes et la profession dans son ensemble n'ont pas réussi à gagner des parts de marchés. La part des maisons construites par les architectes n'a jamais dépassé les 5% ! 55% des maisons sont construites en moyenne par les constructeurs et un peu moins du tiers par les particuliers eux-mêmes.³⁶ Etant donné le sujet qui m'intéresse et dans lequel je veux projeter mon futur professionnel, je suis à la fois inquiet et confiant. Ma persévérance fait que je suis surtout confiant pour plusieurs raisons.

Ces chiffres ne prennent en compte que les maisons composées d'un seul logement ; on peut donc émettre l'hypothèse favorable que les maisons constituées d'au moins deux logements viendraient augmenter ces chiffres sans que nous ne puissions le prouver.



PC pour une extension en secteur ABF en Picardie avec Kaléadoscope (2019).

Je suis aussi confiant car au-delà de la part de marché, le montant des travaux ne cesse de croître depuis 2014. L'étude ne prend pas en compte l'état de 2019 et de 2020 qui vont être

³⁶ *Archigraphie 2020*, publié sur le site de l'ordre des architectes, graphique 69, page 104.

sûrement très impactées par la crise sanitaire et pendant lesquelles nous aurions pu espérer retrouver le niveau de montant de travaux de 2008 !

Une des limites de l'étude Archigraphie repose sur les chiffres relatifs aux permis de construire. En effet, toutes les statistiques de construction de maisons individuelles reposent sur le dépôt de permis de construire. Or, dans le cadre de la maison individuelle, le marché de la rénovation/extension est aussi à prendre en compte.

Les extensions et surélévations de maisons individuelles ne sont pas comptabilisées isolément dans Archigraphie. En effet, les extensions et surélévations sont intégrées aux travaux de réhabilitation, tout type d'ouvrages confondus, ce qui inclut toutes les typologies de constructions. On sait simplement que les travaux de réhabilitation/extension représentent 65% des honoraires facturés par les architectes et que les travaux sur le logement représentent 56%³⁷. Il est donc difficile de connaître la part de ces élévations/extension sur les seules maisons individuelles : Archigraphie ne comptabilise que les PC³⁸ pour mesurer le taux d'insertion des architectes dans « le marché de la maison individuelle » alors que les opérations d'extension/surélévations se font souvent par des déclarations préalables...

Le manque de visibilité de ces données précises montre plusieurs choses : les architectes ne semblent pas intéressés par les travaux qui résultent du dépôt de déclarations préalables. Ou en tout cas les auteurs de l'étude car il ne leur a pas paru important de faire ressortir ces données (qui peut être ne sont pas disponibles car non recueillies ?³⁹).

D'après Archigraphie, les architectes en France ne font que déposer des permis de construire et n'ont que des clients privés ou publics. Ils ne déposent pas de déclarations préalables (DP), n'ont pas de clients particuliers si ce n'est que dans le cadre de la construction de maisons neuves. De plus, tous les chiffres portant sur la nature des clients sont uniquement dichotomiques, privé et public. Or dans le privé, un client institutionnel ne peut pas être mis dans le même sac qu'un particulier faisant rénover son appartement ou agrandir sa maison. Le mot particulier n'est utilisé dans le rapport que pour parler de la maison individuelle neuve ! En ne quantifiant pas une pratique, peut-être minime mais qui existe bien, la profession laisse cette part de marché aux autres professionnels comme les architectes d'intérieur, « space designer » ou autres décorateurs.

Si un particulier peut très bien déposer une DP sans le recours à un architecte, ils sont nombreux à faire appel à un professionnel pour les accompagner. Bien que n'étant pas inscrit à l'ordre, mon téléphone sonne pour ce genre de projets. Pourtant, aujourd'hui, en tant que professionnel assuré pour des activités d'architecte d'intérieur, je ne peux pas prendre la responsabilité de déposer une DP pour une extension (ce qui serait le graal pour moi à cette étape de mon parcours professionnel). Un triangle infernal se dessine ici : je n'ai pas besoin d'être inscrit à l'ordre des architectes pour le faire puisqu'un particulier pourrait déposer mes dessins que je n'aurais pas signé. Je ne peux souscrire à une assurance qui me permettrait de

³⁷ *Idem*, graphique 58, page 92.

³⁸ *Idem*, note méthodologique, page 106.

³⁹ <https://www.data.gouv.fr/fr/datasets/statistiques-sur-les-permis-de-construire-pc-permis-damenager-pa-et-declaration-prealable-dp-base-sitadel/#> : les statistiques gouvernementales mélangent PC et DP. En est-il de même pour Archigraphie ? Kaléidoscope ne déclare que ses PC à l'ordre et non ses DP...)

déposer une DP qu'en étant à l'ordre. Cette incohérence est frustrante et me donne l'impression d'être dans un trou noir !

Du temps de mes études, j'étais persuadé que la densité de la ville serait la seule voie acceptable pour être durable. Cependant, après la crise sanitaire que nous avons vécue, les images d'une « Garden city » à la Howard ne cessent de me traverser l'esprit. Les personnes ayant pu quitter la ville l'ont fait pour rejoindre une maison au vert d'autres ont quitté un appartement dans l'hyper centre pour acheter une maison en périphérie qu'ils veulent transformer à leur goût. Grâce aux plateformes⁴⁰ en ligne de mise en relation entre architectes, architecte d'intérieur et entreprises sur lesquelles je suis inscrit, j'ai pu voir ces dynamiques par les appels ou les demandes écrites que je reçois. L'habitat individuel n'est pas mort et il a de beaux jours devant lui⁴¹.

b. ... que d'autres marchés émergent, ...

Le premier de ces marchés est celui de l'entretien, rénovation, réhabilitation, restructuration. Le « poids des architectes dans le marché de l'entretien-amélioration est passé d'environ 23 % en 2012 à 26 % en 2018 »⁴². Il n'est pas possible de connaître exactement la proportion représentée par les particuliers dans ces chiffres ; les chiffres disponibles ne nous donnent qu'une vision de la maîtrise d'ouvrage privée et publique, les privés comprenant les clients institutionnels, à personnalité morale, des copropriété, etc...

Si la part du marché augmente pour les architectes, une grande part de ces travaux leur échappe encore. Il est facile de constater que nous connaissons tous autour de nous des personnes qui lancent des travaux sans recourir à un architecte, que ce soit pour construire leur maison ou rénover leur appartement. Avec la crise sanitaire que nous traversons, les Français n'ont jamais autant pris conscience de la qualité de leur cadre de vie privé⁴³.

Depuis 2016, je suis inscrit sur la plateforme Houzz qui permet de mettre en relation des architectes et des architectes d'intérieur avec des clients. Créée aux États-Unis en 2009, elle débarque en France en 2014. La plateforme connaît une croissance importante due aux demandes des particuliers. Cette plateforme génère environ 25% de mon CA et gère aussi mon référencement sur les moteurs de recherche. Elle permet donc de mettre en avant mon site internet en fonction du lieu où les internautes font leurs recherches.

Hemea, que j'ai rejoint en 2018, m'apporte aussi une clientèle plutôt aisée qui accepte de payer la plate-forme pour être assurée en cas de faillite de l'entreprise et avoir un médiateur

⁴⁰ Plusieurs plateformes existent comme Rencontre un archi, Houzz, Hemea, Archionline, Archiadvisor... Je suis répertorié chez Hemea et Houzz en tant qu'architecte d'intérieur qui me procurent 50% de mes clients.

⁴¹ *Archigraphie 2020*, publié sur le site de l'ordre des architectes, page 84 : la part de logements individuels est passé de 49% en 2000 à 29% en 2018. Le marché de la rénovation et de la transformation de celui-ci n'est pas encore disponible mais il ne fait pas de doute qu'il sera le futur du logement individuel.

⁴² *Idem*, page 89.

⁴³ *Logements : la demande de travaux de rénovation explose*, Myriam Chauvot, 26 janvier 2021, in Les Echos.

en cas de tension ou de friction rencontrée à un moment du projet avec l'architecte ou l'entreprise. Hemea représente environ 25% de mon CA jusqu'à présent.

Le reste de mon chiffre d'affaires est généré par le bouche à oreille ou mes connaissances directes (amis, relations de travail, etc.).

Houzz n'est pas la seule plateforme qui a été lancée ces dernières années. Rencontre un Archi et Archi Online sont deux autres plateformes qui ont su agréger une clientèle et pour avoir connu leur début, je constate aujourd'hui à quel point le réseau de professionnel s'est développé pour répondre à la demande des clients. Je ne suis malheureusement pas inscrit à Rencontre un archi et Archi Online car n'ayant pas ma HMONP, ces plateformes ont décliné ma candidature alors que Houzz accepte aussi des « architectes d'intérieur » qui n'ont pas forcément le diplôme d'une école d'architecture. Archionline a déjà apporté des clients à Kaléadoscope et c'est moi qui ai géré en freelance les projets particuliers de l'agence ramenés par la plateforme. Il est donc important pour moi de pouvoir être accepté par ces plateformes car elles brassent une clientèle ayant des budgets plus importants. En ayant ma HMONP, je pourrai aussi être inscrit en tant qu'architecte sur Houzz et espérer obtenir des clients souhaitant réaliser une extension ou la construction de leur maison.



Premier client Hemea en 2020, rénovation SDB et cuisine, et agencements

De la même façon que les marchés publics sont très concurrentiels, il en est de même avec ces plateformes. La qualité des projets publiés est importante et la qualité des médias aussi. Depuis presque 6 ans, j'ai publié un certain nombre de projets dont je suis fier et qui ont attiré l'attention du public et ont même été publiés dans des articles en ligne. Je donne une importance particulière à la qualité des photos que je prends de mes projets et je sais que je me démarque ainsi de beaucoup de confrères qui n'accordent pas beaucoup d'importance à leur communication, voire n'en ont pas du tout. A titre d'exemple, Kaléadoscope n'a toujours pas de site internet depuis sa création il y a bientôt dix ans et compte sur les opérations



Premier client Houzz : rénovation d'un appartement à Paris 13 en 2018

publiques livrées pour attirer de nouveaux projets. Elle compte aussi sur son agence avec pignon sur rue pour attirer les clients particuliers.

Le deuxième de ces marchés est celui de la rénovation énergétique des logements, maisons individuelles ou copropriétés, en prenant en compte la transition écologique et les mesures incitatives mises en place par le gouvernement.

Depuis 2011, il existe le label RGE (Reconnu Garant de l'Environnement). A sa création, il n'a été donné qu'aux entreprises réalisant des travaux mais depuis 2013, il a été attribué à des professions intellectuelles du bâtiment, sauf aux architectes qui n'en ont pas besoin car en tant que profession réglementée, ils ne peuvent être labellisés.⁴⁴

Depuis 2015, les particuliers peuvent bénéficier de crédit d'impôts s'ils passent par des entreprises RGE et bénéficier de subventions directes depuis 2020⁴⁵. Le site FAIRE du gouvernement dresse la liste des professionnels RGE et des architectes en mesure de réaliser des travaux de rénovation énergétique éligibles aux subventions.

En tant qu'architecte d'intérieur, j'ai déjà réalisé des projets de ce type. En 2019, Mme C*****s a fait appel à moi pour déposer un dossier de subventions auprès de Soliha, l'organisme départemental en charge de leur distribution. Le projet a consisté à réhabiliter une vieille bâtisse normande en pisé tout en intégrant l'ensemble des « technologies environnementales » préconisées par les décrets. La rénovation n'a concerné que l'intérieur de la bâtisse et mon assurance professionnelle était donc adaptée, d'autant plus que je n'ai pas eu le suivi du chantier. Charge à l'entreprise de mettre en œuvre les matériaux que j'avais préconisés dans le dossier de subvention. Cependant, les fenêtres ayant été changées, bien que répondant aux critères techniques demandés, celles-ci ne rentrent pas dans ma responsabilité. C'est donc pour éviter ce genre de prestations à la limite qu'il est important d'être inscrit à l'ordre car je dois à mes clients une responsabilité globale. Mme Courrèges est une amie et connaît ma situation ainsi je sais avoir pris un risque limité⁴⁶. Enfin, en étant inscrit à l'ordre, je pourrai être recensé sur le site FAIRE du gouvernement et rejoindre un canal supplémentaire de promotion. Je ne me lancerai pas dans des travaux de rénovation de grandes copropriétés mais je me sens la capacité de le faire pour des plus petits immeubles ou des maisons par exemple.⁴⁷

Si certains particuliers ont le réflexe de faire appel à un architecte dans le cadre de leurs travaux de rénovation énergétique, d'autres auront besoin d'être conseillés car ils seront attirés par les subventions⁴⁸. En tant que futur HMONP, j'aimerais beaucoup faire une

⁴⁴ *Marchés publics et qualification RGE*, Benoît Ganslay, 7 décembre 2016, site de l'ordre des architectes.

⁴⁵ Depuis janvier 2020, le crédit d'impôt n'existe plus et des subventions directes sont versées. Il s'agit de ma Prime Rénov'.

⁴⁶ Nos professeurs nous ont toujours dit qu'il fallait se méfier des amis et de la famille lorsqu'il s'agissait de construction.

Dans ce cas précis, j'ai accepté son projet car je connais l'entreprise qui a fait les travaux. Je n'aurais jamais accepté une telle mission si je ne connaissais pas l'entreprise retenue.

⁴⁷ Depuis 2013, je suis au conseil syndical de ma copropriété et nous avons lancé une démarche de rénovation il y a deux ans. J'ai rédigé un plan pluriannuel de travaux et j'ai commencé à monter une équipe de maîtrise d'œuvre autour d'un architecte qui doit être sélectionné en AG pour la définition des travaux dans un premier temps (avec la prise en compte de critères environnementaux et d'amélioration architecturale), la recherche de subventions et la réalisation des travaux dans un troisième temps.

⁴⁸ *Rénovation : 82 % des futurs acquéreurs sont prêts à réaliser des travaux*, Xavier Beaunieux, 16 mai 2021, publié sur www.edito.seloger.com

formation (qui contribuerait par ailleurs à mon obligation de formation de l'ordre) pour aider les particuliers qui feraient appel à moi à s'y retrouver dans les subventions. J'aimerais aussi faire une formation sur les méthodes constructives écologiques qui vont au-delà de la réglementation thermique car j'aimerais éviter l'écueil de proposer systématiquement des « ITE » à mes futurs clients⁴⁹.

L'Etat a voulu réinventer le métier d'architecte en proposant de créer un nouveau rôle, l'accompagnateur Rénov, alors que les attributs de cette figure sont ceux de l'architecte⁵⁰ ! Ce rôle de conseil auprès des particuliers pourrait être valorisé. En effet, des bureaux d'ingénierie financières facturent cette prestation, pourquoi l'architecte ne le pourrait-il pas ? De plus, ce sont des prestations qui sont remboursées aux particuliers par les subventions. Quelle meilleure pratique pour allier commande privée et intérêt public de l'architecture ?

c. ...comment se positionner en tant que jeune architecte sans (trop) prendre de risques dans la commande des particuliers ?

En tant qu'architecte d'intérieur, je pense déjà avoir pris un certain nombre de risques qui ont toujours été mesurés. En effet, j'ai aidé des clients à déposer des DP alors qu'ils m'avaient confié la rénovation de leur intérieur.

J'ai ainsi assisté plusieurs clients à déposer une DP : M. S*****n à Montreuil pour transformer une fenêtre en porte fenêtre, Mme S*****f à Ivry-sur Seine pour le ravalement de sa maison, Mme A*****u à Versailles pour la création de Velux dans son duplex, Mme C*****s pour la rénovation d'une grange à Conches en Ouche en Normandie. Les DP que j'ai dessinées jusqu'à présent n'ont jamais concerné la surface du logement et ont toujours été déposées par les clients dans le cadre de travaux de réhabilitation du logement. Je sais avoir pris un risque vis-à-vis de mon assurance car les travaux concernés par les DP ont toujours été faits en même temps que les travaux pour lesquels j'avais signé ma mission de base.

Cependant, les travaux ont toujours été faits par des entreprises en qui j'ai confiance et dont je sais que la mise en œuvre ne poserait pas de problème. Je travaille avec ces entreprises depuis plusieurs années maintenant et la confiance que nous avons les uns envers les autres a toujours été une alliée de force. Mon réseau d'entreprise est aujourd'hui mon principal atout pour répondre à des demandes assez diverses allant jusqu'à la construction de maisons. J'inclue dans mon réseau les bureaux d'étude structure et thermique ainsi que les bureaux de

⁴⁹ Ma référence ultime est celle de Lacaton et Vassal qui créent des doubles peaux jouant le rôle d'isolant. Je les ai rencontrés pour discuter de l'opportunité de mettre en place une telle démarche dans une copropriété car leur intervention n'intervient que dans des immeubles de logements sociaux.

⁵⁰ Le rapport Sichel m'a bouleversé lorsque j'ai lu les premiers articles qui mentionnaient la figure de l'accompagnateur Rénov. J'ai failli m'étouffer et j'ai eu un moment de colère en me disant que si l'Etat même ne savait pas que les compétences mises en avant pour cette nouvelle figure sont celles des architectes, la profession était sûrement condamnée. La réaction de l'ordre des architectes est arrivée une petite semaine après ma découverte du rapport Sichel et j'ai été franchement soulagé : *Rapport Sichel : "L'accompagnateur travaux existe déjà", rétorque D. Dessus (Cnoa), Lilas-Apolonia Fournier, 22 mars 2021, publié sur le site batiactu.com).*

contrôle avec qui j'ai déjà travaillé (pour certains pendant mon passage chez Nexity), sans oublier mes confrères qui sont un atout formidable.

Pour être transparent avec mes clients, j'ai toujours enlevé les travaux concernés par la DP du suivi du chantier que j'assurais afin de laisser la responsabilité aux entreprises. Je sais que ce montage peut être discutable car j'étais physiquement présent sur le chantier. Une responsabilité globale est donc nécessaire car le logement ne peut se limiter à un simple intérieur : la rénovation d'un logement commence souvent par l'intérieur et déborde souvent, notamment pour les maisons, sur la structure ou l'enveloppe en cours de projet. Les clients ne sont pas prêts à payer un architecte en plus pour compléter les quelques postes que je ne peux pas assumer en tant qu'architecte d'intérieur. Pour être compétitif, la HMONP est indispensable à la viabilité de mon activité.



DP pour M. Steinmann à Montreuil : modification fenêtre et escalier, et création terrasse.

D'aucuns diront que j'ai pris des risques. Je pense qu'ils ont toujours été mesurés et que j'ai toujours gardé la conscience de la limite de mes connaissances et de mon expérience comme le code de déontologie nous le demande. Ces « risques » m'ont permis de voir la limite de ma

pratique sans être inscrit à l'ordre et m'ont permis de réaliser le potentiel de développement que me procurerait l'obtention de l'habilitation. La conscience aigüe que j'ai de la faiblesse de mon assurance actuelle m'ont toujours amené à être très précautionneux.

La communication avec mes clients a toujours été un point primordial pour expliquer les limites de mes prérogatives en tant qu'architecte d'intérieur. Beaucoup de mes clients sont devenus des amis car ils ont entendu ma transparence et veulent continuer de travailler avec moi sur d'autres projets. Pour certains, je ne pourrai pas les accompagner sans mon habilitation.

La communication doit aussi être un outil de projet. Non pas pour ce qui concerne la partie représentation et outils graphiques de présentation du projet mais bien dans la relation contractuelle et économique qui nous lie à notre client. Au début de ma pratique, j'ai pu avoir tendance à taire certaines modifications rendues nécessaires par un point technique survenu en cours de chantier en validant à l'entreprise sans même demander au client (même si la modification est nécessaire et sans surcoût, elle peut être source de conflit si elle n'est pas signalée), une erreur d'estimation d'un élément de projet ou un retard sur la date de livraison par exemple. Cette attitude m'aura fait perdre du temps et aura entraîné des points de frictions avec mes clients qui auraient pu être évités si les choses avaient été formulées plutôt que tues ou esquivées. J'ai fini par comprendre que les clients sont disposés à trouver des solutions à partir du moment où la transparence devient la règle de la relation. J'ai fini par apprendre qu'un problème se résout souvent de lui-même à partir du moment où il est formulé au client.

Un chantier particulièrement pénible m'a servi de leçon : la rénovation de l'appartement parisien de Mme Y****b à Paris 12 en 2020 m'aura donné des cheveux blancs. La cliente m'a embauché par l'intermédiaire d'Hemea. Ayant été recruté par l'intermédiaire de ce réseau de mise en relation, l'entreprise retenue devait être certifiée par cette dernière. J'aurais pu faire certifier une entreprise de mon réseau mais le délai du chantier ne me l'a pas permis et j'ai donc consulté deux entreprises recommandées par Hemea (le menuisier intervenant plus tard, j'ai pu faire homologuer une entreprise de mon réseau).

L'entreprise finalement retenue avait toutes les garanties nécessaires et ses références de chantier étaient sérieuses. Mme Y****b et moi lui avons fait confiance et je lui ai conseillé de la retenir. Son travail a été remarquable sur les finitions et la mise en œuvre de références quasiment toutes sur mesure. Cependant, les délais de chantier qu'elle a communiqués au début du chantier ne me paraissaient pas tenables. N'ayant jamais travaillé avec elle, j'ai voulu lui faire confiance et n'ai rien dit à la cliente. Quand il a été flagrant que le délai ne serait pas respecté, la cliente est rentrée dans une colère noire à juste raison. J'ai été froissé qu'elle me tienne pour responsable car j'ai toujours fait ce qui était attendu de moi (les plans cotés, les plans de détails d'implantation de la plomberie, de l'électricité, le descriptif des fournitures, etc.) et j'ai trouvé cela injuste car elle savait que je n'avais jamais travaillé avec cette entreprise ; bien que non responsable du retard de l'entreprise car j'ai toujours honoré les rendus qui étaient attendus de moi, je réalise que j'ai failli à mon devoir de conseil en ne lui communiquant pas mes craintes sur les délais qui m'avaient été annoncés. La confiance de la cliente a été rétablie car la qualité du travail de tous les acteurs en présence (notamment du

menuisier) était remarquable et les tensions n'auront été que de courte durée. Mais intenses⁵¹.

L'outil qui nous est indispensable pour donner forme à certains éléments de communication est le contrat. Il est indispensable de trouver un moment pour expliquer son contrat à un client particulier. En tant que profane, des termes peuvent lui être incompréhensibles et il est surtout important de bien délimiter sa mission afin que ses attendus ne soient pas démesurés au regard de notre rémunération et qu'il ne soit pas déçu non plus en s'attendant à davantage que ce que nous lui aurons finalement livré.

Jusqu'à présent, mes contrats, quasiment calqués sur ceux de l'ordre, sont plutôt détaillés dans le processus du projet et l'avancement des phases de conception, afin de faire comprendre au client comment se font les validations et à quels moments précis on se met d'accord sur les choses qui peuvent ne pas correspondre à ses attentes en termes de réponse à son programme. En effet, la question qui revient le plus souvent dans la bouche des particuliers est la suivante : « comment fait-on si nous ne sommes pas d'accord sur le projet que vous nous présentez ? ». Dans mon contrat, j'explique donc la ponctuation du processus de conception pour présenter le travail à différentes étapes afin qu'il puisse être corrigé par les retours du client et aboutir à une synthèse jusqu'à la définition d'un projet qui pourra être soumis aux entreprises pour chiffrage.

Si sur ce point mon contrat type est plutôt clair, j'ai réalisé qu'il pêchait sur la question de la définition des rendus livrables. En effet, jusqu'à présent, j'ai toujours déterminé de façon spontanée les dessins à rendre aux clients, en fonction du programme et une fois l'esquisse commencée afin de savoir où veut aller le client. Ceci a toujours fonctionné jusqu'à l'année dernière où des clients m'ont demandé de reprendre à plusieurs reprises des dessins d'ambiance pour faire des tests de couleurs. Ceci semble anodin mais reprendre une dizaine de fois des rendus 3D pour changer une couleur de mur ou le chant d'un meuble sur mesure demande du temps et donc de l'argent. Je n'avais jamais rencontré un client aussi tatillon sur les couleurs. Généralement, si les deux hypothèses de matériaux proposées ne plaisent pas aux clients sur le papier, on convient d'un commun accord qu'on validera les échantillons sur le chantier. C'est ce qui a fini par arriver avec ces clients et j'ai donc intégré de nouvelles clauses à mon contrat pour ne pas avoir à faire des dessins à volonté et limiter mes livrables dans le contrat. Si les clients souhaitent davantage de dessins une fois le nombre de dessins prévus au contrat atteints, ils deviennent payants.

Un échange très intéressant avec Odile Veillon m'a permis de réfléchir à une autre stratégie pour permettre de faire comprendre aux clients indécis que le travail de l'architecte, bien que facturé au pourcentage, est limité en heure. Sur mes futurs contrats, en plus d'indiquer le montant du pourcentage de mes honoraires, je ferai apparaître un tableau qui ramènera le pourcentage et les honoraires prévisionnels à un nombre d'heures. Cela me permettra d'être plus efficace et d'avoir un outil me permettant de négocier des honoraires qui pourraient se révéler injustes en fonction de la complexité d'un chantier. Les avocats n'hésitent pas à

⁵¹ Mme Y****b m'a appelé au mois de mars 2021 pour me confier les travaux de rénovation du studio qu'elle est en train d'acquérir à Saint Maur pour se rapprocher de son lieu de travail et lui éviter des allers et retours quotidiens depuis et vers Paris.

remettre en jeu leurs contrats lorsqu'ils auront passé plus d'heures que prévus sur un dossier : ils parlent de déséquilibre du contrat⁵². Ce sera sûrement très difficile de faire valoir cela auprès d'un client mais l'outil proposé par Odile Veillon permet d'avoir un outil de négociation.

Enfin, un autre aspect de notre mission me laisse encore sceptique : jusqu'à quel point peut-on proposer des projets originaux sans que nous n'ayons à y passer des heures qui ne seront pas rémunérées dans un contrat au pourcentage ?

Lors du séminaire portant sur la gestion d'un chantier au cours de notre année universitaire, notre professeur nous a consacré la fin des cours aux « petits chantiers ». Je rappelle que le cursus de la HMO est très centré sur la maîtrise d'ouvrage publique et les grandes commandes. Le séminaire chantier n'y dérogeait pas. Mais la fin de chaque cours nous donnait des tuyaux pour les petits chantiers, « ceux qui ne rapportent pas grand-chose ». Le conseil était de n'utiliser que des matériaux standards de chez Leroy Merlin pour ne pas perdre de temps avec les fournisseurs, les devis et les délais. J'ai été particulièrement choqué par cette proposition : j'ai envie de travailler avec les particuliers pour leur offrir autre chose qu'une image IKEA ou de catalogue Leroy Merlin. Quel serait l'intérêt pour eux de travailler avec moi ou un autre architecte ? Quel serait ma plus-value et quelle identité professionnelle donnerais-je de moi en travaillant avec des fournitures de la grande distribution ?

Jusqu'à présent, j'ai toujours essayé de convaincre mes clients de choisir quelques références de qualité qui seraient le marqueur de leur projet et qui rendrait leur lieu de vie remarquable et original à leurs yeux. J'accepte de prescrire certaines références de grandes marques que l'on peut trouver dans la grande distribution en cas de budget restreint ou en cas de délai mettant en péril le planning global. Si au début cela m'a demandé beaucoup de temps pour trouver les bons fournisseurs, j'ai l'impression d'avoir investi un temps pour être meilleur sur les projets suivants. L'exemple parfait d'un temps sacrifié est le choix d'une référence de porte sur mesure ou auprès de marques non distribuées par la grande distribution. Si l'entreprise en charge des travaux achète une porte à peindre chez Lapeyre ou à la Plateforme, je n'aurais pas de travail particulier à faire et j'encaisserai des honoraires sur le montant de la porte. C'est peu d'argent mais de l'argent quasiment gratuit. Si je choisis une porte affleurante ou avec un revêtement spécial ou sur mesure, je vais passer plusieurs heures à travailler sur les devis et l'aspect technique de la pose. Les premières fois cela m'a demandé du temps, cela ne m'en demande plus tant que ça. Cela renvoie à une question qui est cruciale : l'architecte en tant que prescripteur est responsable de la qualité des matériaux, de leur durabilité et donc de leur impact environnemental. La grande majorité des références de chez Leroy Merlin ou équivalents proviennent de Chine alors qu'en creusant un peu, on peut trouver des produits de meilleure qualité fabriqués en Europe. Non seulement l'architecte n'est pas qu'un assembleur de références trouvées dans le commerce, mais il a aussi une responsabilité dans les produits qu'il prescrit.

⁵² Mon ami et avocat Julien Guillot, conférencier à Assas, m'a déjà défendu face à un client de mauvaise foi et a évoqué ce concept dans d'autres de ses affaires.

Le temps consacré à faire des choix complexes est-il un temps à facturer au client ou un temps de formation que l'on accepte d'investir pour s'améliorer et être capable de prescrire des références de qualité ? Ce temps n'est-il pas un investissement qui nous permettra de créer quelque chose de remarquable à peu de frais et de développer une identité architecturale qui réponde à l'expression de la culture de notre profession et nous rendra visible sur le marché concurrentiel de l'architecture ?

CONCLUSION

Jusqu'à présent, mon parcours professionnel a évolué dans le bon sens avec une pente ascendante. S'il est vrai qu'on peut pratiquer l'architecture d'intérieur sans être habilité, c'est aussi vrai qu'on est vite confronté aux limites assurantielles et à l'échelle des projets que nous sommes aptes à accepter.

Tant que ces limites ont été gérables, parfois avec des risques assumés comme l'assistance au dépôt d'une DP, la question de l'habilitation ne se posait pas. Beaucoup de confrères vers qui je m'étais tourné pour des conseils m'ont dit que je pouvais le faire aisément. Ils n'avaient pas conscience de mes limites assurantielle mais j'en ai toujours été conscient.

Quand ces limites m'ont contraint à refuser des clients car ma responsabilité professionnelle n'était plus assurée et qu'on dépassait le cadre d'une petite DP, comme la modification de la taille d'une fenêtre, alors mon avenir professionnel a commencé à s'assombrir. Avec le nombre de clients refusés entre 2016 et aujourd'hui, j'ai été amputé d'un chiffre d'affaires équivalent à une année de travail. Cela peut paraître peu mais ces projets auraient été des premières références qui m'auraient permis de conquérir de nouveaux clients de la même façon que les premiers chantiers de rénovation d'appartements pour mes amis et ma famille m'ont permis d'être visible sur les réseaux.

C'est pour cela qu'aujourd'hui, pour moi, être architecte signifie avant tout assumer pleinement ma responsabilité dans l'acte de bâtir. C'est l'assumer intellectuellement en mon nom et professionnellement en étant bien assuré. Aujourd'hui, en faisant de l'architecture d'intérieur, je bâtis des intérieurs et quelques fois, la limite avec l'extérieur est ténue et disparaît. Dans ces situations, je ne peux plus assumer la responsabilité de l'acte de bâtir car je suis limité par des assurances qui encadrent de façon très stricte mon domaine d'intervention. Seule la HMONP me permettra d'élargir mon champ d'intervention.

Si endosser ma responsabilité signifie que je n'aurai pas à refuser des projets pour une question d'assurance, ce n'est en aucun cas prendre des risques mais au contraire suivre à la lettre l'article 33 du code de déontologie qui nous impose de n'accepter que des missions pour lesquelles nous avons les aptitudes et les connaissances.

Être architecte, c'est satisfaire des centaines de futurs clients qui voudront construire leur bulle et les accompagner avec une démarche globale dans leur projet de vie. Si pour certains projets des déclarations préalables seraient suffisantes, la HMONP est la seule voie pour avoir l'assurance professionnelle me permettant de le faire.

Déposer une déclaration préalable pour une extension me paraît aujourd'hui quelque chose de formidable que je me sens tout à fait capable d'assumer. Je suivrai naturellement une progression linéaire et la prochaine étape d'ici quelques mois ou années sera de déposer un permis de construire pour une maison. Et par la suite pour de petites opérations de logements collectifs ?

Être architecte, c'est grandir en même temps que ma pratique. Je conçois ma pratique professionnelle comme une progression organique autour du thème du logement que j'affectionne et qui me passionne. Mon cheminement intellectuel va du petit vers le grand : la rénovation du petit logement et du plus grand, la rénovation d'une maison, la modification d'une maison et son extension, le permis de construire pour une plus grande extension et enfin la construction ex novo d'une maison d'abord, puis d'un petit collectif.

Je me ferai un impératif de mêler rénovation et construction neuve dans ma pratique car c'est par la rénovation que j'ai appris la technique et que je ne conçois pas de faire du neuf sans penser aux détails qu'implique l'échelle de la « cellule logement » et de l'aménagement d'un intérieur.

Pour que ce cheminement intellectuel et professionnel ne soit pas semé d'embûches, savoir s'entourer des bonnes personnes ou compétences, et savoir s'éloigner quand nécessaire, est un impératif. J'envisagerai des collaborations avec des personnes en qui j'ai confiance et avec qui j'ai déjà travaillé. Avec Kaléadoscope, nous avons exprimé l'envie de travailler ensemble et nous avons déjà commencé à démarcher des promoteurs pour de petites opérations. Mon réseau d'entreprises et celui de Kaléadoscope, ainsi que celui de confrères en qui nous avons confiance, seront mis à contribution.

Mon objectif à moyen terme est de m'épanouir en pratiquant l'architecture domestique, dans un premier temps dans le privé car c'est avec cette clientèle que je pratique depuis 7 ans maintenant. C'est par cette voie que je pense répondre au mieux pour le moment à la mission de l'architecte définie par la loi sur l'architecture de 1977. Si moralement, elle a toujours été un moteur pour moi alors que je ne suis pas inscrit à l'ordre, des obstacles et des limites m'ont mis en défaut face à un client, ou un potentiel client, et m'ont poussé à postuler à l'obtention de l'habilitation à la maîtrise d'œuvre.

A long terme, je souhaite également travailler dans l'univers du logement social, pour deux raisons principalement : son histoire qui me passionne par la conscience que les bailleurs (surtout publics) ont de la qualité architecturale ; son avenir qui sera déterminant dans un contexte de renouveau écologique et de transition énergétique. Mais ça c'est une histoire à écrire pour le moment mais je souhaite en jeter ici les premières bases qui s'inscrivent dans ma démarche de développement organique.

Enfin, j'aimerais que mon propos soit mis en perspective avec l'impératif moral et intellectuel que je me suis toujours imposé : celui de la transmission. Transmettre la culture architecturale est pour moi essentiel. J'ai déjà participé à des ateliers dans des écoles primaires organisés par les CAUE pour sensibiliser les plus petits à la culture architecturale, j'ai participé à des promenades urbaines pour faire découvrir l'histoire de l'architecture au grand public. En tant qu'architecte inscrit, j'aimerais beaucoup continuer le travail initié par Odile Veillon au sein de l'Ordre et intervenir auprès des étudiants pour leur donner envie de se lancer de façon responsable dans la commande des particuliers.

En avant !

« Tout ce qui augmente la liberté augmente la responsabilité. Être libre, rien n'est plus grave ; la liberté est pesante, et toutes les chaînes qu'elle ôte au corps, elle les ajoute à la conscience ; dans la conscience, le droit se retourne et devient devoir. »

Actes et Paroles, Livre III, Victor Hugo, 1876, Calmann Lévy

BIBLIOGRAPHIE

- Loi n° 77-2 du 3 janvier 1977 sur l'architecture, site web de Légifrance.
- *Archigraphie 2015*, sous la direction de François ROUANET, 18 janvier 2015, site de l'ordre des architectes
- *Archigraphie 2020*, sous la direction de Pascale Hébel, Ludivine Blanc et Françoise Funel, 8 décembre 2020, site de l'ordre des architectes
- *Touchés de plein fouet par la crise, les architectes s'inquiètent pour leur avenir*, AFP, in L'Express, publié le 17/02/2016.
- *L'architecture en Europe, un marché pas si commun*, Milena Chessa, in Le Moniteur, 10 février 2017
- *Préconisations pour la pratique des marchés de conception réalisation*, CNOA, 6 octobre 2020.
- *308+*, n°50, Vivre l'architecture, printemps 2021
- *Rapport d'information au nom de la commission des Affaires Culturelles sur les métiers de l'architecture*, Yves Dauge, 16 novembre 2004.
- *Crise de l'assurance : pointés du doigt, les assureurs "historiques" répondent*, Florent Lacas, publié le 19/12/2018 sur www.batiactu.com
- <https://www.data.gouv.fr/fr/datasets/statistiques-sur-les-permis-de-construire-pc-permis-damenager-pa-et-declaration-prealable-dp-base-sitadel/#>
- *Marchés publics et qualification RGE*, Benoît Ganslay, 7 décembre 2016, site de l'ordre des architectes.
- *Rénovation : 82 % des futurs acquéreurs sont prêts à réaliser des travaux*, Xavier Beaunieux, 16 mai 2021, publié sur www.edito.seloger.com
- *L'accompagnateur travaux existe déjà*", rétorque D. Dessus (Cnoa), Lilas-Apollonia Fournier, 22 mars 2021, publié sur le site batiactu.com
- *"Accompagnateur rénov" : les architectes reçus par le gouvernement*, Lilas-Apollonia Fournier, 8 avril 2021, https://www.batiactu.com/edito/contre-rapport-sichel-architectes-interpellent-premier-61605.php?MD5email=99f9e5a1461eb93606a877349cf54bf5&utm_source=alerte_actu&utm_medium=editoU, consulté le 8 avril 2021.
- *Architecte, quand l'image du métier de rêve s'effondre*, Florent Vairet, in Les Echos, 7 janvier 2020, <https://start.lesechos.fr/travailler-mieux/metiers-reconversion/architecte-quand-limage-du-metier-de-reve-seffondre-1278980>

- *Pourquoi les logements sont petits et mal fichus ?* Sybille Vincendon, in Libération, 11 décembre 2020, https://www.liberation.fr/france/2020/12/11/pourquoi-les-logements-neufs-sont-petits-et-mal-fichus_1808268/
- *Glenn Murcutt, le libre bâtisseur*, Fanny Bouvry, 19 juin 2013, in L'Express, https://www.lexpress.fr/tendances/voyage/glenn-murcutt-le-libre-batisseur_1280190.html
- *Mémoires d'un architecte*, Fernand Pouillon, 1968, Editions du Seuil.
- *Profession Architecte*, sous la direction d'Isabelle Chesneau, 2018, Eyrolles.

ANNEXE 1

ESTIMATIF DES HEURES PASSÉES SUR UN PROJET DE RÉNOVATION D'UN APPARTEMENT DE 42M2

14 RUE COMPOINT, PARIS 18.

COÛT DES TRAVAUX = 53292€ HT

HONORAIRES FACTURÉS = 5862€ HT (11%)

TEMPS PASSÉ EN HEURES = 293 HEURES, soit 20,0€ de l'heure. En soustrayant 50% de charges, j'arrive à un taux horaire net avant impôt sur le revenu de 10€. Je souhaite préciser que ce projet a été conçu en plein confinement et j'ai pu y consacrer davantage de temps que je ne l'aurais fait en situation normale. Un projet de ce type aurait mérité entre 13% et 15%.

PHASE	DETAIL	NOMBRE HEURE	NOMBRE TOTAL HEURES
ADMINISTRATIF	PREMIERE VISITE APPARTEMENT ET ECHANGE AVEC LES CLIENTS	2H	12 H
	ECRITURE CONTRAT ET PRESENTATION CLIENTS, ALLERS-RETOUR PAR MAIL	3H	
	SIGNATURE CONTRAT	1H	
	FACTURATION	4H	
	2 DEPLACEMENTS	2H	
CONCEPTION	RELEVE	2H	
	PREPARATION ESQUISSE AVEC 4	20H	

CONCEPTION	SCENARIOS EN PLAN ET PERSPECTIVES AU TRAIT		83 H
	ESTIMATIF COUTS	2H	
	RDV VISIO CLIENTS	3H	
	SYNTHESE APS	10H	
	RDV VISIO CLIENTS	2H	
	APD (MATERIAUX et AGENCEMENTS)	10H	
	PRESENTATION VISIO CLIENTS	3H	
	SYNTHESE	5H	
	CREATION MOSAIQUE	10H	
	ESTIMATIF	5H	
	PRESENTATION VISIO CLIENTS	2H	
	SYNTHESE	3H	
	VISITE SHOWROOM MATERIAUX	3H	
	3 DEPLACEMENTS	3H	
CONSULTATION ENTREPRISES	PREPARATION DES DESSINS NECESSAIRES AU CHIFFRAGE + DCE	25H	
	QUANTITATIFS	20H	
	VISITE AVEC ENTREPRISES	3H	

CONSULTATION ENTREPRISES	COMPARAISON DES DEVIS	5H	58 H
	ASSISTANCE A SIGNATURE DEVIS	2H	
	3 DEPLACEMENTS	3H	
CHANTIER	25 REUNIONS DE CHANTIERS + CR	50H	140 H
	25 DEPLACEMENTS	25H	
	DESSINS EXECUTION (CLOISONS, CALEPINAGE, VERRIERE, MENUISERIES, CUISINE)	35H	
	DEVIS FOURNISSEURS	5H	
	ETAT DES PAIEMENTS ET MIS A JOUR DEVIS	15H	
	ASSISTANCE A RECEPTION	5H	
	LEVEE RESERVES	5H	
TOTAL HEURES			293 H

ANNEXE 2

LA COMMUNICATION AU COEUR DU PROJET

(DOCUMENT REMIS AU CLIENT AU MOMENT DE LA SIGNATURE DU CONTRAT)

Concevoir un projet de rénovation de votre appartement demande de l'organisation et de garder les idées claires. Il y a des moments où les idées doivent fuser et des moments où il faut accepter les décisions qui ont été prises. Il faut par exemple être conscient que des modifications peuvent impacter le planning du chantier mais cela peut encore être acceptable pour tout le monde. Cependant, il est indéniable que changer trop souvent d'avis amène à faire des erreurs et noyer une information importante dans un fil de discussion qui part dans tous les sens risque de la faire passer à la trappe alors qu'elle est importante.

Afin de cumuler du mieux possible l'information concernant votre projet, je propose que nous communiquions par What's App et Courriel.

Le courriel sera l'outil privilégié, mais un message What's App peut être pertinent si on veut donner une information rapidement ou échanger des photos, prendre des nouvelles ou s'envoyer des idées.

COURRIEL :

Afin de nous y retrouver, utilisons toujours la référence de votre chantier pour commencer un sujet. Nous avons tous des dizaines de mails par jour, cela nous aidera à tous nous y retrouver. Autant que possible, je créerai les fils mais si vous voulez vous lancer dans un nouveau fil, je vous demanderai d'utiliser la REF de votre projet : **GRANDES CULTURES**.

Quelques exemples d'objets qui vont être utilisés :

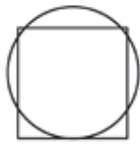
GRANDES CULTURES : ESQUISSE	GRANDES CULTURES : FACTURES ENTREPRISES
GRANDES CULTURES : MATERIAUX	GRANDES CULTURES : CR CHANTIER + MAJ MARCHES
GRANDES CULTURES : REFERENCES	GRANDES CULTURES : CUISINE
GRANDES CULTURES : DEVIS	GRANDES CULTURES : ELECTROMENAGER
GRANDES CULTURES : HONORAIRES	GRANDES CULTURES : SDB

WHAT'S APP :

Nous aimons tous ce que nous faisons et parfois l'envie de donner une information est pressante. What's App est fait pour ça. Cependant, il ne faut pas en abuser les soirs et les week-ends car il est aussi bon de se laisser du repos et de revenir sur les sujets avec un peu de recul. On s'y retrouve toujours mieux !

Je propose donc que nous n'utilisions What's App que de 8h à 19h du lundi au vendredi. En dehors de ces horaires, il est préférable d'utiliser le mail.

Le droit à la déconnexion ne signifie pas que votre projet ne mérite pas qu'on ne s'y penche à tout moment mais il est le gage qu'on le fera dans les meilleures conditions. Rien n'est plus énervant pour tout le monde qu'une information passant à la trappe parce qu'elle a été donnée au mauvais moment.



Jean-Pierre Fuda

Architecte D.E.

34 ans // Franco-italien

183 bd Aristide Briand, 93100 Montreuil // Téléphone : 0603161604

fudajp@gmail.com // www.fuda.paris // www.houzz.fr/pro/jean-pierre-fuda



EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

- Depuis juin 2016 **FREELANCE**
Freelance pour l'agence d'architecture Kaléadoscope à Beauvais (PC et DP pour maisons individuelles avec ou sans ABF, études de faisabilité de logements collectifs/individuels)
- Depuis octobre 2014 **TRAVAILLEUR LIBÉRAL EN ARCHITECTURE D'INTÉRIEUR et DESIGNER**
Conception d'intérieurs, assistance à la passation des marchés, suivi des travaux, conseil
- Depuis janvier 2010 **CONFÉRENCIER EN HISTOIRE DE L'ARCHITECTURE**
Conférencier et animateur de visites urbaines pour la Ville de Paris, Paris Habitat, la Cité Internationale Universitaire, le Pavillon de l'Arsenal, le CAUE 93 et les lycées.
- Octobre-janvier 2015 **RESPONSABLE TECHNIQUE** pour Nexity Property Management
- Février-septembre 2013 **AGENCE CULTURELLE DÉDALE, CHARGÉ DE PROJET**
• Conception de supports documentaires pour Ipads et d'animations pour la ville de Paris
• Travail de recherche et de définition de thématiques pour une publication sur les Smart Cities
- Avril-juin 2012 **STAGE RECHERCHE** dans le laboratoire de recherche LIAT de l'ENSAPM
- Février-juin 2012 **MONITEUR INFORMATIQUE** à l'ENSAPM
- Avril 2011 - Février 2012 **SCENOGRAPHE** (Expo Liat pour les Journées Portes Ouvertes de l'ENSAPM, Expo PFE pour le département AMC2 à l'ENSAPM, journée de lancement des Promenades du Grand Paris au Pavillon de l'Arsenal, Portes ouvertes ENSAPM)
- 2008-2010 **STAGES CHEZ N!STUDIO**, architectes-scénographes-muséographes à Rome et **CHEZ ANDREW TODD**, architecte-scénographe à Paris

FORMATION

- 2005-2012 Après un Bac scientifique et une année de classe préparatoire littéraire (**HK B/L**) au lycée Henri IV pour approfondir mes humanités, obtention du **Diplôme d'Etat d'Architecte** avec la mention Recherche à l'ENSAPM (Ecole Nationale Supérieure d'Architecture de Paris Malaquais) en 2012, après une année d'échange à la Faculté d'Architecture Ludovico Quaroni de **la Sapienza à Rome**.

VIE ASSOCIATIVE

- Depuis mai 2021 Adhérent de l'association **ARCHITECTES & PARTICULIERS** fondée par Odile Veillon.
- 2014-2016 Membre fondateur du collectif **MONTREUIL MI AMOR** (think tank citoyen autour du projet urbain)
- 2012-2014 Membre du collectif **SO WHAT?** (projets urbains ludiques)
- 2010-2015 Président de l'association d'étudiants **à travers paris**, membre actif de l'association **Les promenades urbaines** (animation de promenades urbaines) et trésorier de l'association d'étudiants **Les Erasmus de Malaquais**

WORKSHOPS ET PUBLICATIONS

- Juin 2012 Workshop international organisé par l'**UNESCO** (WAT APPIA ANTICA 2011)
- Février 2011 Workshop **SURF** à Rome : Stratégies urbaines, réseaux et formes de la mobilité durable (Malaquais/Sapienza)
- Janvier-mai 2009 Participation au séminaire interuniversitaire **Malaquais-Columbia** sur le GRAND PARIS
Publication de l'article : « Extensions du métro parisien : pourquoi les lignes actuelles n'arrivent-elles pas plus loin en banlieue ? »

LOGICIELS et OUTILLAGES

- Autocad, 3d Studio max, Rhinoceros, Sketch up, Twinmotion, Photoshop, Indesign, montage vidéo (Pinnacle), WIX (web edition), fraisage numérique, découpe laser et imprimante 3D.

LANGUES

- ITALIEN courant et ANGLAIS avancé

CENTRES D'INTÉRÊTS

- Je pratique les grands écarts culturels entre activités extrêmes (Parkour urbain, Urbex, Kite-Surf, escalade sur falaise) et des activités plus académiques (spectateur d'opéra et de ballets contemporains, pratique du théâtre et de la danse, club de lecture). Je collectionne les montres et les beaux livres. Enfin, je voyage autant que possible aux 4 coins du monde en essayant de toujours me perdre un peu pour trouver l'inattendu.

REMERCIEMENTS

Je tiens à remercier M. Drummond pour sa disponibilité pendant cette période difficile où il a permis à ses étudiants de faire des corrections en présentiel à son agence. Je le remercie pour ses encouragements et son suivi de mon mémoire.

Merci à toute l'équipe administrative de l'école pour avoir géré une année universitaire à distance. C'était bluffant d'efficacité.

Je remercie Odile Veillon pour m'avoir proposé en tant que professionnel de participer à son étude sur la commande des particuliers. C'est la première fois que je me sens reconnu par un consœur dans ma pratique.

Je veux aussi remercier les professeurs et architectes que j'ai rencontrés tout au long de mon parcours et qui ont formé l'homme que je suis devenu et en particulier Gilles Brossin, Philippe Simon, Sabine Chardonnet, Clotilde Barto et Susanna Ferrini.

Je remercie ma famille et mes amis pour m'avoir soutenu et protégé pendant l'écriture de mon mémoire. Merci maman et papa, Giu et Emmanuelle. Merci à Maële, Lucia et Lisadie pour leur bonne humeur. Merci à Julien et Bibi qui ont relu ma lettre de motivation d'admission à l'école Paris Val de Seine et m'ont fait confiance pour leur projet alors que j'étais novice. Merci à Bertrand de m'avoir supporté et d'avoir égayé mes soirées de confinement.

Un merci particulier à Léa avec qui je collabore depuis 2016 et avec qui je rêve de continuer à faire de la « belle » architecture dans la bonne humeur.

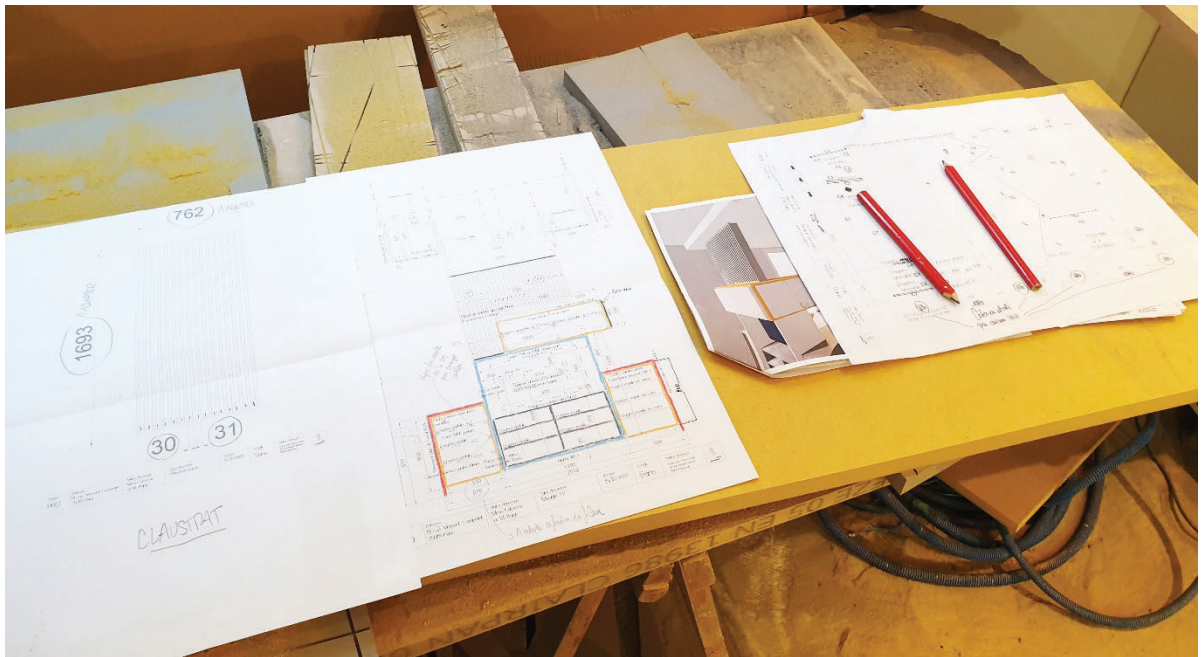
Je remercie mes clients qui m'ont soutenu dans ma démarche et ont compris que je ne pouvais pas être disponible par moment. En particulier Selena qui m'a confié deux projets de rénovation et dont je rêverais de dessiner la maison. Merci aux entreprises et autres bureaux d'études avec qui on a fait de beaux projets et avec qui j'espère collaborer encore longtemps: AS rénovation, Kairn ingénierie, Atelier 20.12, Atelier Palam, Bat Déco Groupe et Jean Probat.

Merci à ma voisine Hanen qui a su trouver les mots pour que je me concentre sur mon mémoire.

Merci à Kelly, Alex, Judith, Damien qui m'ont soutenu chacun à leur manière dans les moments importants.

Merci à Jimmy, mon ami, que j'ai rencontré en 2020 et qui m'a motivé chaque jour pour écrire mon mémoire alors qu'il faisait beau dehors !

Enfin, merci aux membres du jury qui auront lu mon mémoire et pris le temps de comprendre ma démarche.



ARCHITECTE EN DEVENIR