

Architectes & Particuliers

Rencontres 2020 * Les actes du webinaire

ÉCHANGES SUR LA MÉTHODE de la Formation à la Pratique



Avec le soutien de

MAF | Mutuelle
des Architectes
Français
assurances
FONDS KEEF - CAUDACE - NOUVEAUX LOGIS - ASSURANCE

MEMBRE ASSOCIÉ
**TUILES &
BRIQUES**

Avant-propos

L'association Architectes & Particuliers, avec le soutien de la MAF, de la FFTB et de ses partenaires, organisait mi-juin 2020 une première édition des Rencontres d'Architectes & Particuliers sur le thème « De la Formation à la Pratique ».

Ce séminaire national sur la commande des particuliers, initialement prévu sur une journée dans les locaux de la MAF à Paris, a été proposé en live et en Web-Conférence. Ce format a finalement permis de toucher un grand nombre d'auditeurs sur tout le territoire.

(Vues : 118 spectateurs simultanés et environ 900 vues)

David Abittan, rédacteur en chef de temaprod, a animé les échanges des trois tables-rondes. Celles-ci étaient introduites par une enquête, la présentation d'une méthode à l'étranger et le retour d'expérience d'une autre profession avec les particuliers.

Les Rencontres d'Architectes & Particuliers: un rendez-vous annuel pour faire le point sur le marché des particuliers et la pratique métier

C'est un format d'échanges sur la fabrication d'une méthode (projet, commercial, communication) adaptée aux projets des particuliers pour un public d'architectes praticiens, étudiants, enseignants, chercheurs.

L'objectif est de provoquer une rencontre annuelle autour de l'évaluation/évolution d'un marché et permettre à la profession d'en mesurer les enjeux sociétaux (l'habitat privé dans la ville) à l'aune de sa propre pratique (outils, rentabilité et pérennité de l'entreprise).

La connaissance plus approfondie de cette clientèle est une démarche indispensable pour faire évoluer le rôle et la présence des architectes auprès des citoyens.

Il n'existe pas de « méthode » à proprement parler pour répondre aux commandes de la maîtrise d'ouvrage des particuliers. C'est pourtant l'activité d'au moins 50% des agences d'architecture (archigraphie).

La seule méthodologie de projet connue (missions et phases de la loi MOP) est destinée à la maîtrise d'ouvrage professionnelle publique. Elle ne répond pas aux besoins de la clientèle privée non-sachante : compréhension, implication, participation, affect.

Ces dernières années, on observe l'émergence d'associations d'architectes traitant cette commande. Leurs membres sont à la recherche de plus d'efficacité et rentabilité (rendement). Chacune a posé les bases d'une méthode appliquée à son territoire et à un angle d'attaque du marché local ou national.

En préambule

« (...) Je représente la recherche, mais j'ai plusieurs casquettes. Je suis architecte inscrite à l'Ordre, et j'exerce avec des particuliers. Pendant longtemps, la recherche est restée très isolée par rapport au monde de la profession et par rapport à l'enseignement même, ce qui peut paraître étonnant et paradoxal.

Le fait de commencer à tisser des passerelles entre nous me paraît essentiel. Essayer de commencer par la formation en licence et en Master à parler de questions qui sont des questions de la vie de tous les jours des architectes et comment ces questions peuvent ensuite être exprimées de façon plus distanciée et théorique pour entrer dans le monde de la recherche est une question fondamentale à prendre en compte. »

Extrait de l'intervention de Cristiana Mazzoni
Architecte et urbaniste
Directrice de l'UMR AUSser à l'ENSA Paris Belleville

Sommaire

Introduction

Odile Veillon

Evaluation des besoins en formations des architectes franciliens pour la commande du particulier

Yolaine Paufichet

Arquitectos de familia, El método de R. Livingston

France Granier Negrello

Du côté des libraires

Renny Aupetit

En conclusion...

Table ronde 1- *De l'importance de la formation pour une montée en compétences*

Diane Cholley

Jean-François Espagno

Adrien Soviche

Table ronde 2 - *De l'enseignement d'une méthodologie "particulière"*

Mathilde Azriel

Olivier Celnik

Cristiana Mazzoni

Table ronde 3 - *Se réinventer pour toucher les particuliers*

Erwan Bonduelle

Frédérique Manson

Julien Vincent

Introduction



David Abittan

Journaliste

Fondateur du magazine web [tema.archi](#) et de
l'agence [temaprod](#)



Odile Veillon

Architecte DPLG

Présidente de l'association A&P

Conseillère à l'Ordre des architectes en IDF

David Abittan

Bonjour à tous et merci de nous rejoindre. D'après ce que je peux voir, nous sommes déjà nombreux, et c'est une très bonne nouvelle.

Bienvenue dans ces premières rencontres Architectes & Particuliers, des rencontres un peu particulières, puisque d'abord ce sont les premières – il y en aura d'autres, je l'espère – et surtout, parce qu'elles se déroulent à distance. Ce n'est pas le premier événement à devoir se dérouler en direct depuis Internet et non pas en présentiel comme cela était initialement prévu. Mais voilà, on a fini par réussir après quelques décalages et complications. Nous sommes très heureux de pouvoir vous retrouver avec presque tous les intervenants prévus initialement. C'est donc une très bonne nouvelle.

Je suis David Abittan. J'ai été invité par Architectes & Particuliers à animer cet événement. Je laisse maintenant la parole à Odile Veillon, Présidente d'Architectes & Particuliers. Bonsoir Odile.

Odile Veillon

Bonsoir David, merci d'animer ces rencontres et merci à toute votre équipe.

Je voudrais d'abord présenter l'association Architectes & Particuliers pour ceux qui ne la connaissent pas. C'est un laboratoire d'idées qui rassemble plus d'une cinquantaine d'architectes sur le territoire national. Le rôle de ce collectif, c'est de faire avancer les particuliers vers une pratique de l'architecture en amateurs, d'informer ceux qui se lancent dans un projet d'habitat, de développer des outils de bonnes pratiques pour les architectes et des méthodes de production pour ces projets avec le particulier.

L'idée de cet événement national, c'est de fédérer les entreprises d'architecture autour de leur savoir-faire et diffuser ce savoir auprès du plus grand nombre d'architectes. Les membres du collectif ont tous l'ambition de démarrer ou de conforter leur activité avec des outils adaptés à la commande d'une clientèle qui est nouvelle pour eux. Il est important de développer ensemble cette réflexion et cette recherche pour calibrer des outils à l'échelle des besoins des

L'idée de cet événement national, c'est de fédérer les entreprises d'architecture autour de leur savoir-faire et diffuser ce savoir auprès du plus grand nombre d'architectes.

Odile Veillon

particuliers et de leurs travaux.

Pour cette première édition, nous avons choisi deux thèmes. Ce sont deux axes importants dans les objectifs de l'association : la transmission du savoir-faire et la communication collective, le faire savoir.

Ces rencontres ont été l'occasion de réunir les étudiants, les enseignants, les chercheurs, les formateurs et les praticiens autour des questions de formation, d'enseignement et d'accès à la commande.

Odile Veillon

Ces rencontres ont été l'occasion de réunir les étudiants, les enseignants, les chercheurs, les formateurs et les praticiens autour des questions de formation, d'enseignement et d'accès à la commande.

Aujourd'hui, dans les écoles d'architecture, c'est l'heure des jurys pour l'Habilitation à la Maîtrise d'œuvre en son nom propre. Les candidats seront bientôt amenés à répondre aux besoins d'un premier client.

Ce que ces chiffres nous disent, c'est que les architectes montrent un intérêt constant pour la création ou la transformation de logements pour les particuliers, maison ou appartement, et cette commande est présente dans l'activité de près de la moitié des entreprises d'architecture de tous profils*

Odile Veillon

Ce premier client, c'est souvent un particulier qui souhaite mieux vivre son logement. Après l'expérience du confinement que nous venons de vivre, c'est une préoccupation générale très actuelle et c'est un sujet de fond pour la filière architecture.

Avant de donner la parole aux intervenants, je vous donne les quelques chiffres de cette commande. Ces chiffres ont été collectés par la Mutuelle des Architectes français auprès de leurs adhérents. Et je remercie particulièrement Jean-Michel Savin et toute son équipe pour la production de ces premiers chiffres :

- En 2018, près de 11 000 architectes MAF ont effectué des missions de logement pour les particuliers pour un total de 5,6 milliards d'euros.

- On relève que les agences, quelle que soit leur

taille, réalisent des missions de logements pour les particuliers.

- Nature des travaux ou mode d'exercice, la répartition est la même que pour l'ensemble des adhérents MAF.

Ce que ces chiffres nous disent, c'est que les architectes montrent un intérêt constant pour la création ou la transformation de logements pour les particuliers, maison ou appartement, et cette commande est présente dans l'activité de près de la moitié des entreprises d'architecture de tous profils¹, proportionnellement adhérents MAF et totalité des architectes.

Ce partenariat qui a été mis en place avec la MAF va permettre d'observer cette filière du logement avec les particuliers. Ces données seront suivies et enrichies à chaque édition des rencontres.

Je remercie tous les partenaires qui suivent A&P dans ses actions. Nelly Monteil pour le soutien spécifique de la Fédération Française Tuiles et Briques à cet événement, le bureau d'étude Oregon, le cabinet de géomètre G2S, les entreprises Almeida, Dôme rénovation, FTR, et Centrale-Pros.

Et maintenant je laisse la parole à David Abittan, et à nos intervenants que je remercie pour leur disponibilité malgré les nombreuses réorganisations. Je vais vous laisser présenter le contenu du webinaire et nos intervenants.

David Abittan

Merci mille fois, Odile Veillon. Je rappelle que vous êtes Présidente de l'Association Architectes & Particuliers.

Un mot sur les missions qui nous attendent. Nous avons deux heures devant nous qui seront divisées en deux parties : savoir-faire et faire savoir. On parlera d'abord de montée en compétences, puis de communication.

Tout à l'heure, à 19 h 30, cette seconde partie sera intitulée plus précisément « Prospection et communication collective, innover et se rendre indispensable ». On verra des exemples de nouvelles manières d'aborder les particuliers avec les architectes Frédérique Manson Roux, Erwan Bonduelle et Julien Vincent qui viendront nous parler d'Archi Oui, d'IUDO et de l'Ordre des Architectes, mais aussi un libraire, Renny Aupetit, qui a fondé le site marchand Lalibrairie.com et qui a peut-être dans son domaine de quoi inspirer quelques architectes intéressés par la question de la commande des particuliers.

NDR:

1. Ces chiffres représentent uniquement le logement individuel isolé, et ne prennent pas en compte une partie de la commande faite par les particuliers dans le collectif

PARTIE I :

**Formation et méthodologie
sont nécessaires pour devenir
et rester compétent.**

Enquête du CROAIF



Yolaine Paufichet
Architecte DPLG
Secrétaire générale du CROAIF

Pour commencer, nous allons pendant un peu plus d'une heure nous intéresser à la formation et à la méthodologie avec ce sous-titre : « Devenir et rester compétents ». On va parler de formation initiale avec France Granier-Negrello qui viendra nous présenter une méthode argentine : « Arquitectos de familia » de Rodolfo Livingston. Et pour discuter de la manière dont les écoles françaises d'architecture se saisissent de la commande des particuliers, nous serons avec Mathilde Azriel, qui reviendra sur son expérience d'étudiante, Olivier Celnik architecte, coresponsable HMONP à l'ENSA Paris Val-de-Seine et Cristiana Mazzoni pour évoquer les liens entre l'enseignement et la recherche sur ces questions.

Pour ouvrir cette première partie « Savoir-faire, formation et méthodologie : devenir et rester compétents », nous allons discuter de trois formations professionnelles proposées aux architectes et de méthodes de gestion de projet dispensées par Jean-François Espagno (Les Architectes d'Aujourd'hui), Adrien Soviche (Instant T) et Diane Cholley (Whyarchitecture). Vous pourrez discuter avec eux, les interroger. Pensez à les interpeller dans les commentaires avec une question, une remarque, tout ce qui vous vient en tête. Cela nous permettra de nourrir la discussion que nous allons avoir tous ensemble.

Pour commencer, Yolaine Paufichet, secrétaire générale du Conseil Régional de l'ordre des Architectes d'Île-de-France va nous présenter quelques chiffres sur la commande du particulier.

Bonjour Yolaine. Vous êtes secrétaire générale du CROAIF, vous êtes particulièrement en charge des questions relatives à la commande du particulier. Vous avez quelques chiffres à nous présenter avec un petit diaporama, si je ne dis pas de bêtises. C'est bien cela ?

Yolaine Paufichet

Tout à fait. Merci. Je suis Yolaine Paufichet, je suis architecte. J'exerce aujourd'hui en SARL sans salariés. Cela fait un peu plus de 12 ans que je suis à mon compte. Et j'exerce seule depuis deux ans. Je travaille à 90 % sur la commande du particulier. Je trouve important de le préciser pour que l'on puisse comprendre que je travaille dans le même contexte que nos interlocuteurs.

Je suis élue à l'ordre des Architectes d'Île-de-France. Je suis secrétaire générale

rale et membre de deux groupes de travail. Un premier groupe de travail sur la formation auquel je participe avec Laurence Nguyen et Véra Matovic. Et je travaille plus spécifiquement dans le groupe de travail de la commande du particulier avec Odile Veillon et Louis Ranck.

La formation renforce la pratique. Elle donne de l'assurance. Elle permet d'être en adéquation avec son temps. Elle renforce la profession, ce qui est essentiel.

Yolaine Paufichet

Aujourd'hui, je viens vous présenter une partie du travail que nous avons réalisé au sein de ce groupe de travail créé en 2017 dans l'objectif de travailler sur la commande du particulier, commande tout à fait spécifique qu'un grand nombre d'architectes pratiquent.

L'idée, de par nos expériences et nos échanges avec différents acteurs de cette commande, était d'organiser au CROAIF des matinales autour de

différentes thématiques. Nous en avons organisé une dizaine. Vous avez peut-être participé à l'une d'entre elles. Nous avons démarré nos investigations par une matinale qui s'appelait : « Commande à ne pas sous-estimer ». Nous avons ensuite organisé les matinales :

- Comment prospecter ?
- Réussir son expérience client.
- Capitaliser les outils numériques.
- La rénovation énergétique.
- Développer une relation client efficace.
- La création d'entreprise et ses modèles économiques.
- Obtenez votre PC.

Ces matinales nous semblaient très importantes, car c'était aussi une manière de communiquer avec les architectes de la commande du particulier.

En parallèle, nous avons souhaité évaluer les besoins en formation, car on le sait bien, la formation renforce la pratique. Elle donne de l'assurance. Elle permet d'être en adéquation avec son temps. Elle renforce la profession, ce qui est essentiel. Enfin, elle est obligatoire. Vous le savez tous.

Pour faire cette évaluation des besoins en formation, nous avons fait un sondage auprès des architectes d'Île-de-France. Nous avons envoyé un questionnaire à un peu moins de 10 000 architectes inscrits. Et nous avons reçu 274 réponses, ce qui est plutôt bien. Il faut savoir que 45 % de la profession travaillent sur la commande du particulier. En réalité, ce sont donc 4 000 architectes inscrits qui pouvaient se sentir concernés par ce sondage. Le taux de réponse est donc plutôt bon.

À titre indicatif, lors de la crise du coronavirus, nous avons fait un autre sondage en Île-de-France pour connaître la situation des architectes, et l'on a à peu près 1 000 architectes qui ont répondu sur 10 000. On est donc dans des taux de réponse assez intéressants.

Je fais peut-être une parenthèse pour vous dire que ces questionnaires nous sont très utiles. Ils sont essentiels. Je sais qu'il n'est pas toujours évident d'y répondre, mais ils sont importants, car ils nous permettent de collecter des données, de transmettre et de communiquer auprès des collectivités, auprès de la préfecture, auprès des formateurs. L'intérêt de ce sondage, c'est aussi de remonter les sujets qui peuvent intéresser les architectes, et connaître ainsi les besoins en formation. Je vous invite donc à répondre à ce type de sondages qui nous sont très utiles pour travailler et faire évoluer la profession.

La commande du particulier dans l'activité des entreprises d'architecture représente aujourd'hui 70 % de leur chiffre d'affaires. C'est donc une commande importante et essentielle pour la pérennité des agences.

Nous avons posé une autre question sur la participation à des formations sur le thème de la commande du particulier. 30 % des architectes répondants se sont formés sur cette commande spécifique. Sur ces 30 %, la majorité des architectes avait participé à des matinales du CROAIF. Il faut savoir que ces matinales sont des matinées d'information qui rentrent dans la formation complémentaire. Ce ne sont pas des formations dites structurées. Pour mémoire, l'obligation de formation se divise en deux parties : 14 heures de formation obligatoires par an en formation structurée et 6 heures en formation complémentaire.

En Île-de-France, 8 % des architectes sont à jour de la formation pour la dernière période triennale. Ils étaient 7,5 % en janvier. On note donc un bel effort de progression. Bravo ! On ne peut que vous encourager à continuer à vous former.

En tout cas, cette question des 30 % de participation à des formations soulève plusieurs choses. L'offre de formation pour les particuliers existe-t-elle ? Est-elle suffisante ? Est-elle avérée ? Est-elle variée ? Est-ce qu'elle atteint tous les territoires d'Île-de-France ou même tous les territoires de France ? C'est une question que l'on peut évidemment se poser.

Comme je l'ai rappelé en introduction, la commande du particulier est une commande spécifique. Au sein du groupe de travail, nous nous sommes attachés à mettre en évidence ces spécificités. Elles ont abouti aux matinales dont je vous ai parlé tout à l'heure. Et elles nous ont permis de dégager 5 grandes

thématiques autour desquelles l'on peut rentrer dans le détail de cette commande spécifique :

- la pérennité de l'agence ;
- la relation client ;
- le juridique ;
- le chiffrage ;
- le chantier.

Pour vous présenter rapidement les chiffres, sur la pérennité de l'agence, on a posé des questions sur les différentes thématiques. Ce qui arrive en premier sur ce thème, c'est d'établir la proposition d'honoraires. La plupart des architectes répondants précisent que c'est la formation qu'ils souhaitent faire en priorité. « Établir la proposition d'honoraires » et « Évaluer le coût horaire », ce sont deux thématiques très liées, puisque l'on ne peut pas faire une proposition d'honoraires sans évaluer son coût horaire. Viennent ensuite les thématiques sur « Le choix du modèle économique », puis « La facturation du client » et enfin « La définition des phases du projet ».

Concernant la relation client, ce qui ressort en premier, c'est la formation « Prévenir et gérer le contentieux ». C'est effectivement essentiel dans l'élaboration d'un projet de ne pas aller au contentieux. Prévenir et gérer est donc essentiel. Viennent ensuite les formations « Prospecter de nouveaux clients », « Évaluer la relation client » et enfin « Communiquer avec le client ». Ce sont des choses qui sont un peu liées, mais qui en tout cas, par ordre de priorité, ressortent ainsi.

Sur le juridique, les architectes sont très intéressés par « La limite des responsabilités », « Le devoir de conseil », « La rédaction des contrats ». Viennent ensuite des formations plus diverses sur « Le recours des tiers », « Les autorisations administratives », « Le droit d'échelle » ou « Les interventions en lots privatifs ou en copropriétés ».

Le chiffrage est une étape très importante pour les architectes. Ils ont répondu en masse sur cet item. Estimer le coût du projet par étapes est une grande priorité. Viennent ensuite les formations « Établir le descriptif », « Constituer des marchés de travaux » et enfin « Négocier avec les entreprises ». Voilà par ordre de priorité ces thématiques.

Sur le chantier, les priorités sont les suivantes : « Réceptionner le chantier » et « Gérer le client sur le chantier ». C'est un sujet que l'on rencontre souvent. Viennent ensuite les formations « Rédiger le compte rendu » et « Mener une réunion ». Ce sont des choses qu'il est intéressant de bien maîtriser sur le chantier.

On a fait un résumé du top des besoins exprimés en formation. À gauche figure le schéma des formations ressenties comme prioritaires, au centre les formations ressenties comme intéressantes et enfin les formations ressenties comme non prioritaires. Parmi les formations ressenties comme prioritaires, « Estimer le coût du projet par étapes » arrive en première position. On sait que les architectes ont beaucoup de mal à évaluer des projets. C'est un point de litige que l'on retrouve souvent en conciliation. C'est un point crucial dans la relation avec le maître d'ouvrage. Soit le coût est surévalué ce qui fait peur au client, soit il est sous-évalué ce qui crée des problèmes par la suite. Estimer le coût du projet par étapes est une question fondamentale dans notre métier.

En découle le fait d'établir le descriptif. C'est évidemment lié à la question de l'estimation du coût du projet par étapes. Plus le descriptif est détaillé, plus le chiffrage est précis et moins on a de surprises sur le chantier. On a ensuite l'item « Constituer les marchés de travaux ». C'est vrai que le chantier doit être bien bordé. La question des marchés de travaux est par conséquent essentielle, notamment pour pouvoir tenir les entreprises et que chacun sache ce qu'il doit et ne doit pas faire. Et enfin « La limite des responsabilités ».

Toutes ces questions sont très liées à la maîtrise des coûts et à la maîtrise du projet sur laquelle l'architecte est très attendu par le maître d'ouvrage.

Dans les formations ressenties comme intéressantes figurent des formations un peu plus larges sur le devoir de conseil, le recours des tiers, le droit d'échelle ou les autorisations administratives. Cela reste des sujets essentiels, ressentis comme étant importants dans la formation, mais qui en même temps font partie du métier.

Parmi les formations non prioritaires, nous avons été un peu déçus, car la définition des phases du projet ne semblait pas être une priorité. La commande du particulier n'est pas régie par une loi. On sait que les marchés publics sont détaillés en termes de phases. On a même constaté, dans la pratique, que détailler les phases du projet de la même manière qu'en marché public ne fonctionne pas tout à fait de la même manière. Du coup, on était un peu déçu au sein du groupe de travail de voir que cette question n'était pas primordiale pour les architectes.

La commande du particulier n'est pas régie par une loi. On sait que les marchés publics sont détaillés en termes de phases. On a même constaté, dans la pratique, que détailler les phases du projet de la même manière qu'en marché public ne fonctionne pas tout à fait de la même manière.

Yolaine Paufichet

Parmi les formations non prioritaires, on a vu que facturer les clients ne faisait pas non plus partie des priorités. Cela peut nous rassurer puisque l'on se dit que les architectes savent quand même facturer.

« Le choix du modèle économique » et « Évaluer la relation client » sont également des points un peu moins prioritaires.

En conclusion, ce sondage était un appel aux organismes de formation et aux formateurs pour réfléchir à une offre spécifique concernant ces thématiques, et plus précisément ces sujets qui sont souvent pour la commande du particulier [...]

Yolaine Paufichet

David Abittan

Merci beaucoup Yolaine Paufichet. Pardon, je vous presse un peu, mais nous avons beaucoup de présentations.

Yolaine Paufichet

Je conclus très rapidement. Au sein de l'Ordre des architectes, vous avez deux sites Internet : le site des architectes de l'Île-de-France et le site de l'Ordre national sur lequel vous trouvez les formations qui sont répertoriées.

Reste à savoir ensuite quel type de formation il faut absolument développer.

Yolaine Paufichet

En conclusion, ce sondage était un peu un appel aux organismes de formation et aux formateurs pour réfléchir à une offre spécifique concernant ces thématiques, et plus précisément ces sujets qui sont souvent pour la commande du particulier, et qui se traitent avec précision par rapport aux autres marchés qui sont déjà bordés.

David Abittan

On nous demande si les matinales du CROAIF sont disponibles en live pour les personnes qui sont trop loin. Je crois pouvoir répondre que ce n'est pas disponible en live, mais que certaines d'entre elles sont disponibles à la réécoute en podcast. N'est-ce pas ?

Yolaine Paufichet

C'est cela. En tout cas, nous allons y travailler suite à la crise de la COVID. On a développé pas mal de webinaires, notamment sur l'atelier du coût horaire. On y travaille.

David Abittan

Quelles sont les prochaines études de ce type ? Vous envisagez de revenir tous les ans sur ces questions pour bien remarquer l'évolution ou est-ce que cela n'est pas encore prévu ?

Yolaine Paufichet

Pour l'instant, ce n'est pas encore prévu. La première étape du travail, c'était de faire un point sur les besoins en formation. Reste à savoir ensuite quel type de formation il faut absolument développer.

David Abittan

Merci beaucoup, Yolaine Paufichet. Pardon encore de vous avoir pressée sur la fin. N'hésitez pas à revenir par la suite pour intervenir et réagir aux différentes présentations. La prochaine en l'occurrence, ce sont des architectes qui nous présentent quelques initiatives, quelques solutions pour aider d'autres architectes à mieux saisir les enjeux de la maîtrise d'ouvrage du particulier.

Table ronde 1

Les particuliers dans la formation continue des architectes



Diane Cholley
Architecte DPLG
Formatrice, Whyarchitecture



Jean-François Espagno
Architecte DPLG
Formateur, Les Architectes d'Aujourd'hui
Conseiller à l'Ordre des architectes en Occitanie



Adrien Soviche
Architecte DPLG
Formateur, Instant|t

David Abittan

Nous sommes avec Diane Cholley de Whyarchitecture, Jean-François Espagno des Architectes d'aujourd'hui et Adrien Soviche de l'Atelier Instant T.

Bonjour à tous les trois. Trois méthodes, trois manières différentes d'initier et de suivre un projet d'architecture en collaboration avec un particulier.

Nous allons en discuter tous ensemble, et vous aussi qui nous regardez via Facebook et via le site Web d'Architectes & Particuliers, n'hésitez pas à réagir, à poser vos questions et à nous proposer des interventions. À chacun de vous trois, nous avons demandé de préparer une rapide présentation de votre structure.

Bonsoir Diane, vous avez cofondé Whyarchitecture avec Fabienne Lagarrigue et Julien Vincent en 2006. Au-delà des aspects commerciaux, votre formation est basée sur la psychologie dans laquelle on doit être pour comprendre et accompagner un particulier qui cherche à construire ou à rénover son logement. Est-ce que vous pouvez nous en dire plus ?

Diane Cholley

On est partis du prérequis que le client particulier a cela de particulier que c'est un client avec un fort affect. Il va faire appel à un architecte une ou deux fois dans sa vie. Bref, c'est le projet d'une vie. Ces clients sont donc énormément investis dans leurs émotions et suivent le même déroulé logique qu'un être humain qui attend un bébé avec des hauts et des bas, et tout ce bouscèlement émotionnel qui arrive. C'est pourquoi dans la formation que nous avons développée avec le MAJE en Nouvelle-Aquitaine, où l'on discute des atouts commerciaux, nous avons voulu également développer tout un volet sur la communication non violente pour désamorcer un conflit, sur la manière d'accompagner le maître d'œuvre sans pour autant l'assister et tenir la main, l'accompagner, afin qu'il prenne en main ces responsabilités. Comme vous l'avez dit en introduction, les architectes ont un savoir-faire qui est énorme. Ils doivent donc développer leur pédagogie client pour le faire savoir.

David Abittan

C'est l'importance concrète de la psychologie dans le cadre d'une rénovation.

Les architectes ont un savoir-faire qui est énorme. Ils doivent donc développer leur pédagogie client pour le faire savoir.

Diane Cholley

Ce n'est pas un acte anodin. C'est un acte absolument fondateur pour une famille et les architectes n'ont pas toujours les outils et la bonne compréhension de l'enjeu de ce moment. C'est bien cela ?

Diane Cholley

Exactement. On pose les bases d'une communication non violente pour désamorcer les conflits et accompagner. Et la deuxième chose, c'est que l'on pose les bases également de la différence entre le langage verbal, qui est vraiment de la pédagogie, et non verbal. Les architectes sont des êtres créatifs, et donc des êtres sensibles. Et un être sensible va lui aussi mettre énormément d'émotion. Ce qui est assez particulier chez les architectes, c'est qu'il y a tout le temps cette culpabilité. Le langage corporel de quelqu'un qui se sent coupable, parce qu'il a toujours l'impression qu'il aurait pu faire mieux, est en fait le même langage corporel que celui du mensonge. Du point de vue du client, cela peut être très perturbant. Bien accompagner son client, c'est savoir laisser sa culpabilité de créateur au vestiaire.

David Abittan

Merci beaucoup, Diane Cholley, pour cette présentation. Vous restez avec nous. On va mener une discussion. L'idée, c'était de faire un petit tour de table des présentations des uns et des autres. J'en appelle maintenant à Adrien Soviche de l'Atelier Instant T.

Bonsoir Adrien. L'Atelier Instant T est un réseau de maître d'œuvre spécialisé pour le particulier. Votre méthode vise quasiment à l'obtention d'un label Instant T. Vous allez nous expliquer tout cela, mais tout d'abord, qu'est-ce que le bordereau ADSO d'où part votre ambition de label ? Un mot sur ce bordereau ADSO.

Adrien Soviche

Je vais peut-être répondre à la question que vous avez posée tout à l'heure sur l'origine. En sortant de l'école, sur le premier chantier que j'ai fait, je me suis fait balader par les entreprises, parce que mon descriptif était rédigé par lots techniques. Je me suis rendu compte que je parlais le langage de l'artisan et que du coup, c'était lui qui maîtrisait beaucoup mieux le chantier que moi. J'ai donc cherché à corps perdu une solution pour pouvoir rédiger ce descriptif d'une autre façon. En fait, on n'a pas trop mal réussi et cela a même dépassé nos ambitions, puisque l'on propose désormais cet outil ADSO, mais également la méthode qui va avec. Les architectes peuvent profiter de l'outil qui est à disposition sur Internet, mais aussi de la méthode s'ils veulent aller encore plus loin.

David Abittan

Voilà pour le bordereau. Pour ce qui est de la méthode qui intègre ce borde-

reau, vous allez pouvoir nous en dire un mot aussi. J'ai deux diaporamas que je suis prêt à diffuser.

Adrien Soviche

J'en parlerai après. Ce que vous allez diffuser, c'est l'état d'avancement de notre réseau. On a effectivement deux guides. Ce sont des documents rédigés en miroir. L'un d'entre eux s'appelle Le manuel du maître d'ouvrage Instant T et s'adresse au maître d'ouvrage. On lui explique ce qu'il va se passer à chaque rendez-vous. Pourquoi fait-on ce rendez-vous ? Qu'est-ce que vous devez préparer ? Qu'est-ce que je vous ai préparé ? Qu'est-ce que je vous ai présenté et à quoi cela sert-il ? Cela lui permet d'avoir un guide. Et en miroir de cela, on a exactement le même manuel qui s'adresse cette fois au maître d'œuvre Instant T pour accompagner la personne qui souhaite rentrer dans cette méthode, qui va l'aider à utiliser le bordereau ADSO, afin de préparer les bons livrables, puisque l'une des clés de la réussite de toute méthode, ce sont des jalons bien précis. On a donc mis des jalons bien précis de la visite-conseil jusqu'à la réception de chantier et l'outil nous accompagne même jusqu'après la réception du chantier.

On va aider [le client] à arbitrer et à fabriquer son projet par lui-même. On se place beaucoup comme un accompagnateur.

Adrien Soviche

David Abittan

Du coup, la troisième étape, c'est le chantier en lui-même.

Adrien Soviche

On rejoint énormément les aspects développés par Yolaine. On essaie d'avoir cette approche très technique. On aura tout à l'heure Erwan Bonduelle de IUDO qui a aussi une vue encore au-dessus du projet. Avant même de parler architecture, il va montrer au particulier comment il peut tirer parti de son bien. Pour notre part, nous sommes juste en dessous sur la manière d'accompagner le particulier pour obtenir ce résultat. Sur le chantier, on rejoint énormément ce qu'a dit Yolaine, puisque dès le tout début de la relation au maître d'ouvrage, alors que l'on a tracé quatre traits sur un croquis, on est en capacité de chiffrer à 2 % près de l'état d'avancement du projet qui est dans la tête du client. Un peu comme l'a dit Diane, on va pouvoir accompagner le client, puisque le premier livrable est un carnet d'arbitrage qui va accompagner le client dans cette pression personnelle. On va l'aider à arbitrer et à fabriquer son projet par lui-même. On se place beaucoup comme un accompagnateur.

David Abittan

Diane Cholley en a parlé, la question financière est très importante. Il y a d'un côté la nécessité de bien faire comprendre à l'architecte ce qu'implique pour

un particulier de mettre la main à la poche. D'un autre côté, pour un particulier, j'imagine qu'il faut aussi justifier la dépense au coût réel. Pourquoi est-il si compliqué sans cette méthode de chiffrer un projet pour un particulier ?

Adrien Soviche

Parce que le particulier est un néophyte et qu'il ne peut pas se rendre compte de la quantité de questions que l'on doit se poser en tout début de projet. Dans le bordereau ADSO, vous avez une check-list de tous les sujets par lesquels on doit passer. J'insiste énormément sur le fait que les projets de travaux demandent une gestion de l'information excessivement complète. Il y a un nombre d'informations phénoménales à gérer. Un outil comme le descriptif ou le carnet de plan, peut-être même la maquette BIM, n'est pas suffisant pour supporter la quantité d'informations. Le bordereau ADSO permet à l'utilisateur de ne pas avoir peur de l'information. Je vais même vous dire qu'il en a soif, parce qu'il sait que la moindre information est importante pour que le chantier ne parte pas en cacahuètes sur le petit détail que l'on aurait oublié. Et il va structurer cette information. Voilà à quoi sert cet outil. Si je me suis bien exprimé, il structure toute cette masse d'informations.

David Abittan

Vous vous êtes très bien exprimé et l'on comprend très bien. Un dernier mot, vous vouliez nous parler d'une ambition, à moyen, long et très long terme.

Adrien Soviche

C'est peut-être le moment de lancer la vue d'oiseau. Cela a complètement dépassé ce que l'on pouvait imaginer. Aujourd'hui, il y a énormément de médias, de vidéos, d'outils. Il ne se passe pas un jour sans que j'améliore un outil ou un autre. Il y a suffisamment d'outils pour qu'un site Internet ne supporte pas la charge. On a donc créé un campus virtuel dans lequel on a différents pavillons. Dans chacun des pavillons, on va avoir différentes informations. Vous avez le pavillon de la formation. Vous avez un auditorium, le pavillon de la découverte qui permet d'obtenir l'explication de ce que l'on peut trouver dans les différents pavillons. Dans le pavillon de la formation, vous avez à l'intérieur un atelier, une salle de projection, car je fais énormément de vidéos sur YouTube, et une cafétéria à l'étage. Et l'on va pouvoir avoir accès à tous ces outils grâce à ce campus virtuel. Effectivement, à moyen et long terme, nous nous dirigeons clairement vers une école de maîtrise d'œuvre et non pas une école d'architecture. L'architecture est enseignée dans les écoles d'archi et je suis très heureux d'avoir fait ces années qui m'ont ouvert à des choses incroyables. Et sur le volet maîtrise d'œuvre, nous sommes tellement heureux de recevoir le témoignage d'architectes qui reprennent confiance ou qui prennent confiance dans leur métier.

David Abittan

Merci beaucoup et bravo. On attend de voir cette école de maître d'œuvre virtuelle.

Adrien Soviche

Le campus est déjà disponible sur Internet.

David Abittan

Pardon. Il est déjà disponible sur le site Atelier Instant T ?

Adrien Soviche

Adso.learnybox.com. Sinon, on a le groupe Facebook les Adsonautes. Il y a de quoi nous trouver sur Internet. Il y a aussi les vidéos sur YouTube.

David Abittan

On va le mettre en commentaire sur cette vidéo.

La très bonne nouvelle avec tout cela, c'est que l'on a retrouvé Jean-François Espagno qui est en ligne avec notre technique. Juste avant, Diane Cholley, je voulais aborder avec vous la question financière d'un projet.

Diane Cholley

La question financière a deux entrées. Il faut déjà savoir chiffrer le coût de la prestation de l'architecte. On en a discuté avec Jean-François Espagno. Lui comme moi, nous ne parlons plus d'honoraires, mais bien de rémunération quand on parle à un client particulier. Il est en effet complètement justifié que l'architecture perçoive une rémunération alors que l'imagerie collective fait que le terme d'honoraires évoque quelque chose de cher. Tout travail mérite un salaire, et cela tout le monde l'entend.

La rémunération, c'est déjà bien savoir chiffrer la prestation, la matière grise de l'architecte. Pour cela, il existe plein de méthodes. Dans la formation, on fait l'éventail des différentes méthodes possibles pour chiffrer sa rémunération, qu'il s'agisse de la rémunération de l'architecte au mètre carré, au pourcentage, ou au forfait avec les avantages et les inconvénients, afin que chaque stagiaire formé puisse choisir la meilleure réponse en fonction de son mode de fonctionnement et de son approche commerciale.

La deuxième chose, c'est que Whyarchitecture a mis en ligne, sur son site Internet, un outil qui permet à n'importe quel architecte de chiffrer son projet. Un tableur en ligne dans lequel il suffit de rentrer les mètres carrés souhaités permet d'avoir une estimation du projet incluant à la fois la rémunération et le budget travaux. Avant même de nous consulter, le client peut voir automatiquement son enveloppe globale.

David Abittan

Très bien. Il est donc aussi question du coût du projet dans votre formation. Je ne voulais pas laisser entendre qu'il s'agissait juste d'une formation psychologique. Ce n'était pas du tout l'idée.

Jean-François, on vous écoute.

Nous sommes des architectes, nous sommes des maîtres d'œuvre, nous sommes ceux qui doivent dire ce qu'il faut faire. On doit diriger l'opération et la mener à bon port.

Jean-François Espagno

Jean-François Espagno

Pour ma part, je me suis tourné très tôt dans ma vie professionnelle sur le marché des particuliers, par envie et, parce que je ne voulais pas dépendre d'un ou deux gros clients. Je me suis donc tourné vers ce marché.

(Coupures)

J'ai modifié et adapté la manière de faire actuelle des architectes en changeant quelques réglages et cela a très bien fonctionné, tant et si bien que l'on

m'a demandé d'en faire une formation, puis deux, puis trois. J'aborde l'aspect technique, l'aspect juridique et pratique et la relation client. C'est là où j'ai apporté le plus de modifications aux habitudes des architectes.

À l'initiative du syndicat des architectes, j'ai créé une association pour mettre en pratique tous ces enseignements. Les membres de l'association, les Architectes d'Aujourd'hui, utilisent cette méthode lorsqu'ils signent des contrats sous l'égide d'Architectes d'aujourd'hui. Cette méthode consiste à modifier une façon de faire dans la maîtrise des relations dans le trio entre l'artisan, le particulier et l'architecte de manière à ce que l'architecte soit vraiment le patron et le chef de l'opération. Quand on veut mener à bien une opération qui est, par nature, aventureuse, puisqu'elle est à venir, il est important d'avoir un capitaine, sinon le navire va s'échouer. Et ce capitaine ne doit surtout pas être le client. C'est très important. J'ai entendu des architectes qui appelaient leurs clients des donneurs d'ordre. C'est une catastrophe. C'est exactement ce qu'il ne faut pas faire. Je dirais même que c'est contraire à notre éthique. Nous sommes des architectes, nous sommes des maîtres d'œuvre, nous sommes ceux qui doivent dire ce qu'il faut faire. On doit diriger l'opération et la mener à bon port. Nous sommes payés pour cela. Juridiquement, nous en sommes redevables. Si l'on démissionne sur ce point, nous sommes en faute, y compris juridique.

(Coupures)

David Abittan

Je suis vraiment désolé, on a quelques petits soucis avec votre connexion un peu lointaine. Mais nous avons entendu la grande partie de votre propos sur la formation des Architectes d'aujourd'hui. On peut retrouver toutes les informations sur votre site les Architectes d'aujourd'hui. Et pour avoir longuement

discuté avec vous en amont de notre événement ce soir, je sais que vous êtes tout à fait ouvert à toutes les discussions et que l'on peut vous contacter directement.

On avait une question en commentaire pour Diane Cholley. On nous demandait le nom de votre formation. Est-ce avec Whyarchitecture que vous montez cette formation ou est-ce en votre nom ?

Diane Cholley

La formation a lieu auprès du MAJ de Nouvelle Aquitaine qui a maintenant tout un volet en distanciel. J'ai formé tout récemment des gens au Gabon. C'est donc auprès du Maj de Nouvelle Aquitaine, anciennement le centre de formation des architectes d'Aquitaine, qui forme désormais à distance la France et plus encore.

David Abittan

Est-ce qu'il y a des dates particulières des formations à venir, des rendez-vous à prendre pour venir voir l'une ou l'autre de vos formations ?

Adrien Soviche

Tous les premiers jeudis du mois, de 14 heures à 18 heures, nous faisons des après-midi performance. Les gens peuvent se connecter via un lien Zoom que je partage sur le groupe des Adsonautes ou un groupe qui s'appelle La Ruche. Vous pouvez venir voir concrètement ce qu'est cet outil.

Et tout au long de l'année, nous faisons des événements très réguliers avec nos adhérents. Par exemple, pendant le confinement, on s'est supportés les uns les autres. Tous les jours de 14 heures à 15 heures, on a amélioré notre encyclopédie. C'est un classeur avec toutes les informations de maîtrise d'œuvre selon certains sujets. On est tous en lien de cette manière. Je vous donne rendez-vous tous les premiers jeudis du mois, à part le mois d'août, de 14 heures à 18 heures en visioconférence.

David Abittan

C'est bien noté. On a noté la date. Je pense que l'on peut la retrouver aussi dans les commentaires. Merci à tous les trois, Jean-François Espagno, Adrien Soviche et Diane Cholley. Vous êtes respectivement Les Architectes d'Aujourd'hui, Instant T et Whyarchitecture.

Merci également à Yolaine Paufichet pour votre présentation chiffrée sur la question de la formation chez les architectes d'après une étude menée par l'Ordre des architectes d'Île-de-France.

El método

Arquitectos de familia



France Granier-Negrello
Architecte DPLG
Secrétaire générale de l'association A&P

David Abittan

Suite de cette première partie, savoir-faire, formation et méthodologie, devenir et rester compétents. On s'intéresse désormais à la formation initiale. Le temps que nos prochains intervenants s'installent, je vais vous présenter France Granier-Negrello. Bonsoir France. On se retrouve enfin.

[R. Livingston] met en place une stratégie d'écoute où il fait participer toute la famille

France Granier-Negrello

Toute à l'heure, on donnera la parole à Mathilde Azriel, à Olivier Celnik architecte et à Cristiana Mazzoni. Mathilde Azriel reviendra sur son expérience d'étudiante. Quant à Olivier Celnik, il est coresponsable HMONP à l'ENSA Paris Val-de-Seine et Cristiana Mazzoni évoquera les liens entre l'enseignement et la recherche sur ces questions.

Je le répète, vous allez pouvoir discuter avec eux et je vous invite vraiment à nous laisser des commentaires que l'on fait remonter en temps réel.

Pour l'heure, on va demander à France Granier-Negrello de nous parler d'une méthode qui a fait ses preuves en Argentine : Arquitectos de familia. Cette méthode a fait l'objet d'un livre écrit par Rodolfo Livingston. France, en tant que secrétaire générale d'Architectes & Particuliers, vous vous êtes beaucoup intéressée à ce livre. Vous allez nous expliquer tout cela. On vous laisse la parole, France.

France Granier-Negrello

Merci. Je voulais présenter ce livre, Arquitectos de familia, écrit par Rodolfo Livingston et dont la première édition date de 1995, déjà, mais qui traite de sujets qui sont toujours d'actualité comme « Oser parler d'argent », « Comment et quand facturer », « Comprendre et identifier le besoin du client par rapport à sa première demande ». Rodolfo Livingston est à Buenos Aires et se démarque par les échanges qu'il entretient avec ses clients et sa démarche participative. Il est l'auteur d'une dizaine de livres. Dans celui-ci, il nous décrit sa méthode. Il s'agit d'un système de conception participative né à Cuba en 1990. Il a été appelé pour construire un ensemble de logements et il a mis en place naturellement un travail participatif avec les professionnels et les futurs habitants dont il dit avoir été uniquement le chef d'orchestre d'un projet sur lequel chacun a donné son savoir, ses idées, son expérience. Ce projet qui au départ devait être

un lotissement de maisons type est devenu un lotissement de maisons personnalisées pour chaque occupant.

De retour en Argentine, il a appliqué cette même méthode au particulier. Il met en place une stratégie d'écoute où il fait participer toute la famille, y compris les enfants de plus de 7 ans. Cela renforce les liens du travail et se fait en groupe.

Il regrette qu'aucune formation ne soit prévue dans les écoles d'architecture.

France Granier-Negrello

Lors des entretiens, les informations du client sont collectées sous forme de jeux au travers de techniques dialectiques. Chaque sigle correspond à un jeu, une façon d'interroger les clients, une façon de travailler. Et il applique systématiquement cette méthode à chaque phase du projet.

La particularité de cette méthode, c'est qu'à l'université de Séville, les architectes doivent venir avec leur client, ce qui a beaucoup surpris, car cela ne s'était jamais vu hormis dans les écoles de médecine.

France Granier-Negrello

Les phases, ce sont les 8 pas de la méthode. Il les retranscrit sur une feuille de route où sont notés sous forme de colonnes les rendez-vous, ce qui se passe à chaque rendez-vous et combien cela coûte. Il explique qu'après l'entrevue, c'est-à-dire le coup de fil du client, on commence à prendre connaissance du projet, à poser les questions clefs et l'on doit à l'issue de cet entretien proposer un rendez-vous et parler d'argent.

Il explique que le premier rendez-vous a lieu à l'agence. Lors de ce premier rendez-vous, il donne cette feuille de route où tout est déjà bien expliqué, ce qui évite tout malentendu par la suite. À chaque rendez-vous, le client sort la feuille de route et sait où il en est. Le premier rendez-vous s'appelle le pacte. Chaque étape porte un nom. Tout est bien régulier.

Il regrette qu'aucune formation ne soit prévue dans les écoles d'architecture. À ce titre, il organise des formations à la faculté d'architecture de Buenos Aires. Ces formations se font en présentiel avec les clients, les formateurs, les architectes. Et cela marche. Il forme un grand nombre d'architectes. La méthode est désormais très répandue en Amérique latine. Et elle est arrivée en Europe avec Ricardo Garcia Molina que j'ai cru voir passer.

Ricardo Garcia Molina a été formé avec Rodolfo Livingsgton en Argentine. Il est revenu. Il a travaillé comme Arquitecto de familia et est devenu formateur à son tour. Aujourd'hui, l'Université de Séville leur a demandé à tous les deux des modules de formation diplôme pour des architectes qui pourront se former à cette méthode. La particularité de cette méthode, c'est qu'à l'université de

Séville, les architectes doivent venir avec leur client, ce qui a beaucoup surpris, car cela ne s'était jamais vu hormis dans les écoles de médecine.

Cette méthode s'installe également en Espagne. On peut voir le livre Habitat en proceso qui vient de sortir tout récemment. On peut le télécharger. Il est traduit en français. Vous aurez plus d'informations dans ce petit fascicule.

David Abittan

Vous disiez à l'instant qu'il est disponible en téléchargement, c'est cela ?

France Granier-Negrello

Il faut taper Habitat en proceso. C'est le titre du livre. Vous tapez le titre du livre et Séville, et vous pourrez le trouver. J'espère que l'auteur va nous l'envoyer, puisqu'il est là.

David Abittan

On le salue. Merci beaucoup. On vous garde de côté peut-être, si l'on a l'occasion de vous poser quelques questions après.

Table ronde 2:

Les particuliers dans la formation initiale des architectes



Mathilde Azriel

Diplômée d'État en Architecture HMONP



Olivier Celnik

Architecte DPLG

Coreponsable HMONP à l'ENSA Paris Val-de-Seine

Conseiller à l'Ordre des architectes en IDF



Cristiana Mazzoni

Architecte DPLG, Urbaniste

Professeur HDR ENSA Paris-Belleville

Chaire MAGE-Paris 2024

Directrice UMRAUSser (MC-CNRS 3329)

David Abittan

On retrouve maintenant notre deuxième table ronde avec nos trois intervenants : Mathilde Azriel, Olivier Celnik et Cristiana Mazzoni. Bonjour à tous les trois.

Cristiana Mazzoni

J'ai des difficultés à vous entendre. J'espère que vous m'entendez.

David Abittan

On vous entend très bien. On va commencer avec vous, Olivier Celnik. Quelles sont vos responsabilités ? Nous avons noté co-responsable HMONP à l'ENSA Paris Val-de-Seine. Vous allez peut-être pouvoir nous parler de la manière dont on intègre cette question de la commande du particulier dans le cadre des formations HMO et cela viendra d'ailleurs en écho avec l'expérience de Mathilde Azriel qui, elle-même, pourra nous raconter de l'intérieur comment elle l'a vécue. Un peu plus largement, je crois que la position que vous occupez (depuis laquelle vous vous situez) justifie de plusieurs raisons de nous parler de la formation autour de la commande du particulier.

Olivier Celnik

Effectivement, David. Les questions sont liées. Je suis, comme mes consœurs Odile Veillon et Yolaine Paufichet, élu à l'Ordre des architectes. Ce que l'on fait aujourd'hui à l'école Paris Val-de-Seine est directement issu de ce qui a été développé par elles à l'Ordre des architectes. On cherche de toute façon à rétablir les liens entre la profession et les écoles. On peut avoir une pensée pour les 180 étudiants de l'école d'architecture Paris Val-de-Seine qui, cette semaine, et pour certains il y a quelques heures, étaient devant un jury qui leur donnera ou pas la fameuse habilitation à l'exercice de la maîtrise d'œuvre en leur nom propre.

David Abittan

Devant un jury ou derrière leur écran ?

Olivier Celnik

Vous avez raison. C'est comme ici. Je suis devant vous et nous sommes tous derrière des écrans. En fait, cela marche bien. On a pris l'habitude. Certains, ce soir, auront la possibilité de s'inscrire à l'Ordre des architectes, de porter

le titre d'architecte, de passer avec des clients privés ou publics des contrats pour mener à bien des projets et des travaux. C'est une année charnière entre la fin des études d'architecture et le début de la vie professionnelle. Ces jurys cherchent à évaluer la maturité des candidats, leur posture professionnelle, leur position en tant qu'architectes et chefs d'entreprise qui doivent trouver

l'architecture du particulier, [...] à Val-de-Seine, nous avons pour la première fois un enseignement spécifique sur le sujet,

Olivier Celnik

des clients, mener à bien des projets, qui doivent savoir établir correctement des contrats, qui ont conscience d'une déontologie que l'Ordre doit faire connaître et respecter. On peut penser que l'on est un peu lent au démarrage sur ces sujets de l'architecture du particulier, puisqu'on en entend parler par nos étudiants que depuis 2006 depuis que la HMO existe. En tout cas, à Val-de-Seine, nous avons pour la première fois un enseignement

spécifique sur le sujet, puisque nous avons confié à Odile Veillon l'organisation d'un séminaire.

David Abittan

Juste un mot là-dessus. C'est un peu gênant, pardon. On parle d'Odile Veillon. Elle pourra peut-être nous en parler tout à l'heure. Si j'ai le temps, j'essaierai de lui poser la question avant la conclusion. Je rappelle qu' Odile Veillon est la présidente d'Architectes & Particuliers. Cela représente combien d'heures dans une formation HMO, pour que l'on comprenne l'ampleur ? Le fait de le faire est déjà énorme. On l'a bien compris, mais très concrètement ?

Olivier Celnik

Très concrètement, une formation HMO, c'est 150 heures de formation sur l'année pour les étudiants. Les modalités diffèrent selon les écoles. À Val-de-Seine, nous avons des cours magistraux et des séminaires. Nous avons mis en place depuis longtemps des séminaires au choix des étudiants. Nous avons une offre à un moment de l'année d'une dizaine de séminaires différents dont un séminaire sur la commande des particuliers qui fait 16 heures. C'est un peu plus de 10 % de la formation pour 15 à 20 étudiants qui suivent ce séminaire. Ce qui est intéressant, c'est que l'on essaie de répondre aux vœux des étudiants en fonction des thématiques, d'avoir des groupes équilibrés. Cette année, nous avons eu plusieurs étudiants qui étaient affectés à d'autres groupes ou qui l'avaient choisi prioritairement et qui ont demandé d'avoir un peu plus de formation pour pouvoir assister à ce séminaire sur la commande des particuliers. Ils ne se contentent pas d'avoir un discours raisonnable devant le jury en disant qu'ils vont modestement se faire une première expérience avec une commande du particulier avant de faire de grands projets. Hier, nous avons une étudiante qui nous expliquait qu'elle souhaitait développer son activité sur le particulier. C'est ce qu'elle souhaitait faire. Cela reprend tout ce qui a été dit

tout à l'heure : suivre de près des clients, être à leur service, mettre en forme leurs rêves. C'était son objectif professionnel. Le jury décidera si cela est crédible ou pas, dans l'intérêt notamment des clients.

David Abittan

Ce que vous dites est une très bonne nouvelle. Cela rentre absolument en écho avec le témoignage de Mathilde Azriel.

Un mot sur ce qui se passe dans d'autres écoles. J'imagine que depuis Val-de-Seine, vous avez un œil sur les formations HMO d'autres écoles et la manière dont elles intègrent cette question de la commande du particulier ?

Olivier Celnik

En tant qu'enseignants, élus à l'Ordre, parfois praticiens, nous sommes membres du jury dans d'autres écoles. La question est récurrente. Quasiment tous les étudiants abordent le sujet comme étant soit une étape, soit un objectif. D'autres écoles réfléchissent à ce sujet. On peut mentionner une étude en cours, « Génération HMO » qui est menée par nos collègues de La Villette et qui étudie toute la promotion de l'an dernier, de presque 2000 étudiants, à travers leurs mémoires et leurs oraux. Nous aurons des résultats très bientôt pour voir quelles sont les thématiques qui émergent. Le sujet de la commande du particulier est bien sûr très présent pour tout le monde. Cela reflète tout à fait le début des discussions que nous avons eues tout à l'heure. Je n'ai pas une connaissance assez fine, mais je sais en tout cas que ce sont des thèmes récurrents. Je parlais du séminaire d'Odile. Lorsque nous sommes directeurs d'études et suivons tout au long de l'année des groupes d'étudiants, cette question revient très régulièrement. Tous les directeurs d'études ont toujours des échanges très pointus et très affinés avec leurs étudiants sur ce sujet.

David Abittan

Peut-être que l'on va essayer une dernière fois, Mathilde Azriel, d'avoir un exemple concret et précis depuis l'ENSA Belleville, si je ne dis pas de bêtises. On vous entend Mathilde. On vous écoute.

Mathilde Azriel

Très bien. J'ai été diplômée du Master en architecture à Paris Belleville en 2017 et diplômée HMONP en septembre dernier. Pour rebondir sur ce que l'on a vu avec Olivier Celnik, j'ai ressenti le besoin en m'inscrivant en HMONP, puisque

Quasiment tous les étudiants abordent le sujet comme étant soit une étape, soit un objectif.

Olivier Celnik

J'ai été finalement assez déçue de voir que c'était une question qui n'était absolument pas abordée,

Mathilde Azriel

je travaille depuis un peu plus de deux ans exclusivement sur la commande du particulier et je me suis rendu compte que la relation client et la qualité de l'accompagnement jouaient beaucoup sur la tenue du projet. Je me suis dit que la HMONP allait peut-être m'apporter les réponses à ces questions sur ce type de commande. Et j'ai été finalement assez déçue de voir que c'était une

En rédigeant un mémoire sur le sujet, et en rencontrant Architectes & Particuliers qui m'ont apporté beaucoup plus de réponses à mes questions que la HMONP.

Mathilde Azriel

question qui n'était absolument pas abordée, qui était même complètement esquivée. On nous dépeint très bien la commande publique. On nous dit même qu'elle est en perpétuelle croissance (Coupures). On nous dépeint bien la question des promoteurs. Mais dès que l'on pose une question sur la commande du particulier, on nous répond que c'est une commande purement occasionnelle. C'est un peu au petit bonheur de la chance. Cela dépend un peu du type de client. On nous a même dit plus grossièrement que "c'est le bordel". J'ai donc ressenti le besoin...

Au-delà de la pratique de l'architecture, au-delà de la manière dont on diffuse la culture architecturale, il y a un vrai chaînon manquant entre les architectes et le grand public.

David Abittan

David Abittan

Tout cela ne vous a pas laissée indifférente et malgré cela, vous avez souhaité creuser la question à fond.

Mathilde Azriel

En rédigeant un mémoire sur le sujet, et en rencontrant Architectes & Particuliers qui m'ont apporté beaucoup plus de réponses à mes questions

que la HMONP. Certes, non seulement on ne nous en parle pas pendant la formation, mais on nous déconseille même de nous intéresser au sujet. Lorsque j'ai exprimé mon choix de faire un mémoire sur le sujet, on m'a déconseillé de le faire. On m'a dit que c'était un terrain glissant et que cela ne serait pas bien perçu par le jury. Et en effet, la moitié d'entre eux était assez peu réceptifs à mes arguments. Et je trouve cela bien dommage. On pourrait être plus efficace auprès de ces commandes si, dès la formation, nous étions un peu plus avertis sur les compétences pour lesquelles on devrait être sollicité.

David Abittan

Ici, tous réunis que nous sommes, nous sommes nous-mêmes assez étonnés de ce problème et de la manière dont il est pris en compte. On a deux remarques dans les commentaires. Certes, cela finit par arriver en HMO, même si c'est toujours un peu compliqué. Mais c'est déjà très tard. Est-ce que ce ne sont pas des choses que l'on pourrait apprendre dès le cycle Master et pourquoi pas dès le cycle licence ? Dans la conception de l'architecture, on est quand même sur

une commande qui, en termes de chiffres, représente une certaine quantité. Au-delà de la pratique de l'architecture, au-delà de la manière dont on diffuse la culture architecturale, il y a un vrai chaînon manquant entre les architectes et le grand public. Pourquoi est-ce que l'on n'intègre pas cela un peu plus en amont ? Je suis sûr que Olivier Celnik a plein de choses à dire là-dessus, peut-être Mathilde Azriel, mais aussi Cristiana Mazzoni. Vous allez nous parler de recherche tout à l'heure, mais sur cette question, je crois savoir que vous vous prononcez aussi.

Cristiana Mazzoni

En fait, je voulais remercier Architectes & Particuliers et Odile pour l'invitation ce soir. Je représente la recherche, mais j'ai plusieurs casquettes. Je suis architecte inscrite à l'Ordre, et j'exerce avec des particuliers. Pendant longtemps, la recherche est restée très isolée par rapport au monde de la profession et par rapport à l'enseignement même, ce qui peut paraître étonnant et paradoxal. Le fait de commencer à tisser des passerelles entre nous me paraît essentiel. Essayer de commencer par la formation en licence et en Master à parler de questions qui sont des questions de la vie de tous les jours des architectes et comment ces questions peuvent ensuite être exprimées de façon plus distanciée et théorique pour entrer dans le monde de la recherche est une question fondamentale à prendre en compte.

David Abittan

On va revenir juste après sur cette question particulière, et notamment sur le laboratoire AUSser que vous dirigez. Mais je termine ce tour de table.

Et Mathilde aussi sur cette même question, pourquoi pas avant ? Je précise que l'on a une remarque sur le tchat Mathilde qui nous dit : « Tout à fait d'accord avec le retour de Mathilde. J'ai eu moi-même le même ressenti lors de ma HMONP. Beaucoup d'explications sur la commande publique et rien sur la commande privée, c'est vraiment dommage. » Même question, pourquoi pas avant la HMO, qu'en pensez-vous Mathilde ?

Mathilde Azriel

Je suis d'accord. Et j'ai d'ailleurs vécu une expérience à l'étranger. J'ai participé à un design build studio où le projet était entièrement mené par de véritables

Commencer par la formation en licence et en Master à parler de questions qui sont des questions de la vie de tous les jours des architectes [...] ces questions peuvent ensuite être exprimées de façon plus distanciée et théorique pour entrer dans le monde de la recherche

Cristiana Mazzoni

J'ai participé à un design build studio où le projet était entièrement mené par de véritables clients. [...] Nous avons appris qu'il fallait simplifier son langage, adapter la façon de nous présenter et de vendre le projet.

Mathilde Azriel

clients. Ce n'était plus le professeur qui jugeait notre travail, mais le client. C'est là où nous avons appris qu'il fallait simplifier son langage, adapter la façon de nous présenter et de vendre le projet. C'était déjà un premier aperçu qui pourrait se répandre dans la formation initiale en France.

David Abittan

Merci pour cet avis qui, je pense, doit être un peu partagé par Olivier. Est-ce que je me trompe ?

Olivier Celnik

Effectivement. En tout cas, les projets qui concernent des logements pour les particuliers, qu'il s'agisse de maisons ou d'appartements, sont parmi les premiers projets que l'on fait en école d'architecture. Mais l'on évoque très peu les clients, le contrat. On parle peu des responsabilités, qu'il s'agisse de faire une maison ou même de faire un édifice. Cette culture n'est pas encore assez développée. D'une certaine façon, c'est l'effet pervers du HMO que de penser que puisque cela existe, ce n'est pas la peine d'en parler avant. C'est ce que certains pensent alors que nous aimerions que des graines soient semées pour qu'en fin de parcours, en HMO, on puisse faire une synthèse de tout ce qui aurait été vu auparavant. Vous parliez tout à l'heure de commande publique et de commande privée en assimilant commande privée aux particuliers. Le privé, c'est aussi de la commande de promoteurs, de personnes qui vont faire des locaux professionnels, des dispensaires. Ce ne sont pas des particuliers, mais ce sont des professionnels. Nous travaillons aussi avec des industriels ou avec des particuliers qui montent une boutique ou une agence immobilière. Ce n'est pas tout à fait la même chose, mais cela y ressemble un peu dans la psychologie. Tout cela pour vous dire que la notion de clients privés est très large.

David Abittan

Vous avez tout à fait raison. Tout ce que l'on entend depuis tout à l'heure, on parle de la commande du particulier, mais finalement, il y a des questions très similaires avec un maître d'ouvrage qui n'a pas des compétences de sachant dans le domaine de l'architecture. Vous faites bien de le rappeler. Merci à tous les trois. Merci à Mathilde Azriel, Olivier Celnik et Cristiana Mazzoni. Merci également à France Granier-Negrello d'Architectes & Particuliers qui nous a fait une chouette présentation du livre de Rodolfo Livingston. On va retrouver la traduction française pour mettre le lien de téléchargement dans les commentaires.

On vous retrouve tous ainsi que nos autres spectateurs dans les commentaires. N'hésitez pas à revenir là-dessus.

Suite à des problèmes techniques, l'intervention de Cristiana Mazzoni n'a pu se dérouler en direct comme prévu. Ci-dessous une retranscription des propos qu'elle souhaitait tenir.

Intervention de Cristiana Mazzoni, professeure à l'ENSA Paris-Belleville et directrice de l'UMR AUSser

« Créer de nouveaux liens entre Recherche et Professionnels de l'architecture »

Mon expérience de professionnelle impliquée depuis trente ans également dans l'enseignement et la recherche en architecture, introduit un constat largement partagé : la recherche fondamentale, celle développée au sein des laboratoires de nos écoles d'architecture, a été pendant très longtemps trop isolée des problématiques quotidiennes liées au métier d'architecte. Le retard à rattraper est conséquent, mais nous déployons beaucoup de moyens, non seulement dans le champ de la recherche mais aussi dans celui de l'enseignement au niveau des trois cycles (LMD), afin d'intégrer la question que vous évoquez : quelles méthodes adopter pour une connaissance plus approfondie de cette relation entre l'architecte et les citoyens/habitants dans le cadre du patrimoine dit « ordinaire » ? Et cette question relative à « la commande de la maîtrise d'ouvrage des particuliers », constitue bien l'une des problématiques quotidiennes du métier, si l'on croit aux analyses qui définissent qu'au moins 50% des agences d'architecte répond aux commandes de la maîtrise d'ouvrage des particuliers. Vous ajoutez que la méthodologie de projet la plus connue (missions et phases de la loi MOP) ne répond pas « aux besoins de la clientèle privée non sachante : compréhension, implication, participation, affect ». Même si l'on observe l'émergence d'une méthode appliquée à des territoires spécifiques, avec un angle d'attaque du marché local ou national, cette prise de conscience reste très limitée. Elle reste limitée au niveau de la profession et l'est encore plus au niveau de l'enseignement et de la recherche.

J'essaierai donc ici de répondre aux questions suivantes, pour moi essentielles : comment faire rentrer les questions relatives à la fabrication d'une méthode -

La recherche fondamentale, celle développée au sein des laboratoires de nos écoles d'architecture, a été pendant très longtemps trop isolée des problématiques quotidiennes liées au métier d'architecte

Cristiana Mazzoni

Quelles méthodes adopter pour une connaissance plus approfondie de cette relation entre l'architecte et les citoyens/habitants dans le cadre du patrimoine dit « ordinaire » ?

Cristiana Mazzoni

aux niveaux projet, commercial et communication - adaptée aux projets des particuliers dans le monde de la recherche ? Comment renforcer les passerelles entre praticiens et enseignants à travers la formation ? Quel serait le cycle le plus adapté aux questions du marché des particuliers, le cycle licence, master ou doctorat ? Et enfin, comment ces questions liées à la vie de tous les

Les mutations relatives à la rénovation du bâti ancien sont conséquentes: elles obligent à expérimenter de nouveaux outils, démarches et stratégies et à les confronter, d'un côté, aux acquis de la recherche fondamentale et, de l'autre, aux besoins émergeant sur les chantiers mêmes [...].

Cristiana Mazzoni

jours des architectes peuvent-elles être exprimées de façon distanciées et théorique ? Quelle serait la place des professionnels (praticiens, associations, instances, etc.) dans ce dispositif de théorisation ?

L'Unité mixte de recherche AUSser et l'exploration des méthodes liées à la recherche appliquée

C'est à travers son « Lab R&D : Explorations théoriques, expertise, innovation » que notre unité de recherche, propre à 4 écoles d'architecture franciliennes (ENSA Paris-Malaquais, Paris-la-Villette, Paris-Belleville et Paris-Est à Marne-la-Vallée) essaie de se positionner dans le débat sur les méthodes en recherche appliquée. Il s'agit pour nous de renforcer le lien avec le terrain d'action de l'architecte, à

l'échelle de l'édifice comme à celui de la ville et du territoire. Le terme « Lab » désigne donc pour nous un dispositif expérimental permettant des actions à la croisée entre recherche fondamentale et recherche-action. Il s'agit d'un cadre dans lequel sont questionnées les grandes mutations en cours concernant les approches, les méthodes, les savoirs et les savoir-faire en architecture. Et les mutations relatives à la rénovation du bâti ancien sont conséquentes : elles obligent à expérimenter de nouveaux outils, démarches et stratégies et à les confronter, d'un côté, aux acquis de la recherche fondamentale et, de l'autre, aux besoins émergeant sur les chantiers mêmes comme par exemple la question du recyclage des matériaux et le rapport maîtrise d'œuvre et maîtrise d'ouvrage liée aux particuliers.

Enseigner la vie de tous les jours des architectes en cycle licence et master

L'enseignement en cycle licence et master intègre depuis longtemps la question des pratiques et des modes de vie des particuliers, mais cette question est abordée principalement de point de vue historique et bien qu'elle s'ouvre sur la période contemporaine elle n'intègre que trop peu la prospective. J'entends par là une réflexion sur les évolutions en cours et un positionnement sur notre futur. A mon avis la question principale est là : les thématiques à partir desquelles sont organisés nos enseignements - la typologie du bâti, la forme de la ville, les pratiques et modes de vie, les normes et règlements au niveau architectural et urbain, les matériaux et les techniques de construction, etc. - devraient être confrontées beaucoup plus à la réalité de terrain et à partir de cette

réalité, intégrer une réflexion sur la vie de tous les jours des architectes. On y découvrirait une place importante liée aux savoirs techniques et scientifiques, mais aussi une exigence liée aux rêves et aux désirs qu'il faut pouvoir intégrer. C'est pourquoi je parle souvent à mes étudiants d'« architecture quantique » qui ne se focalise pas uniquement sur le savoir et savoir-faire traditionnels de l'architecte mais qui sait aller au-delà du matériel avec une éthique solide, vers une exploration des champs liés à la perception, aux pratiques et modes de vie des individus... et de se projeter ainsi vers le futur, avec un bagage lié à l'information et un autre lié à l'intuition.

La place des professionnels dans un dispositif de théorisation lié au doctorat

Cette question est largement débattue, depuis une trentaine d'années, au sein de nos écoles et de nos laboratoires de recherche qui encadrent les doctorats en architecture. Je n'ai pas la place ici pour un grand développement de cette question cruciale. Elle pourra être traitée lors des séminaires annuels que vous souhaitez mettre en place. Je me limiterai à mentionner l'expérimentation récente de doctorats en architecture par voie de VAE (Validation des Acquis de l'Expérience) à l'Université Paris-Est qui a dévoilé que les savoirs et les savoir-faire propres aux praticiens gagnent beaucoup à être problématisés de façon à être transmis. Parallèlement, une somme de connaissance importante est produite dans le cadre des mémoires de master et de HMONP sur les pratiques des architectes, sans que ceux-ci en soient suffisamment informés et sans que ces thématiques soient poursuivies à travers des thèses de doctorat.

Il me semble que les enseignants chercheurs des ENSA ont un rôle fondamental à jouer dans la consolidation de cette recherche sur les pratiques de terrain des architectes, en association avec les praticiens et en offrant les outils et les méthodes nécessaires à un dialogue constructif. Le cadre du dispositif des thèse de doctorat CIFRE (Conventions Industrielles de Formation par la Recherche) proposé par le Ministère de l'Enseignement supérieur, de la recherche et de l'innovation, offre à mon avis les outils adéquats pour le renforcement de ce dialogue.

Aller au-delà du matériel avec une éthique solide, vers une exploration des champs liés à la perception, aux pratiques et modes de vie des individus [...].

Cristiana Mazzoni

Il me semble que les enseignants chercheurs des ENSA ont un rôle fondamental à jouer dans la consolidation de cette recherche sur les pratiques de terrain des architectes, en association avec les praticiens et en offrant les outils et les méthodes nécessaires à un dialogue constructif.

Cristiana Mazzoni

Partie II : Se réinventer pour toucher les particuliers.

Du côté des libraires



Renny Aupetit

Libraire

Fondateur de Librest et lalibrairie.com

On en vient maintenant à la deuxième partie de nos premières rencontres Architectes & Particuliers, échanges sur la méthode. Je rappelle la thématique de cette deuxième partie : « Faire savoir, prospection et communication collective : innover et se rendre indispensable ». Juste un mot pour vous dire qu'après cette intervention, on découvrira de nouvelles manières d'aborder les particuliers avec les architectes Frédérique Manson Roux, Erwan Bonduelle et Julien Vincent qui viendront nous parler respectivement d'Archi Oui, de IUDO et de tout un tas d'outils proposés par l'Ordre des Architectes. Avant de parler de ces trois architectes qui ont pensé à trois manières différentes d'approcher les particuliers, j'aimerais vous présenter un libraire, Renny Aupetit. Je vous le présente, mais vous l'avez peut-être déjà vu. Je crois qu'on l'entend souvent parler, parce qu'il a un combat assez noble qui est souvent valorisé, et à raison. C'est un libraire qui a fondé le site marchand Lalibrairie.com. Dans son domaine, je crois, et en tout cas Architectes & Particuliers le croit, qu'il y aurait peut-être des choses à inspirer aux architectes pour faciliter les liens avec les particuliers.

Renny Aupetit, bonsoir. Vous avez fondé le Comptoir des mots à Paris en 2005, puis vous avez décidé de le mettre en réseau avec quelques-uns de vos voisins, ce qui a donné le réseau Librest, mais uniquement sur Paris. Vous avez un peu agrandi votre réseau, puisqu'aujourd'hui avec Lalibrairie.com, vous fédérez 2000 points de vente du livre en France. Avant de parler du comment, expliquez-nous pourquoi en 2020, en France, une librairie indépendante doit absolument avoir sa vitrine numérique. C'est pour se retrouver face à Amazon, face à Carrefour et face à tous les autres acteurs du secteur qui sont beaucoup mieux armés ? C'est cela ?

Renny Aupetit

Ravi de parler à des architectes. Moi, je n'ai rien à voir avec tout cela. Je suis libraire depuis une quinzaine d'années. Il y a 15 ans, c'était l'avènement de l'Internet et du numérique. Et c'est vrai que les librairies ne s'étaient pas mises sur la ligne de départ et qu'elles ont laissé partir très vite Amazon qui est devenu, de facto, l'opérateur n° 1 sur la vente en ligne. Les libraires n'ont pas vu l'arrivée d'Internet, et en particulier, ils ont cru, dans un premier temps, que les gens qui commandaient sur Internet étaient d'une autre nature que les individus normaux. Ils pensaient que c'était des extraterrestres qui débarquaient. Ils ont mis très longtemps à comprendre que les particuliers étaient en fait multicaux. C'est le même individu qui achète des livres dans une librairie, dans un

hypermarché, dans une grande surface culturelle et sur Internet. C'est l'une des raisons pour lesquelles la librairie ne s'est pas intéressée au sujet de la vente en ligne pendant très longtemps.

D'où l'idée de prendre un nom générique de Lalibrairie.com et ensuite d'essayer d'emmener le maximum de gens [...] et de mutualiser les moyens,
Renny Aupetit

David Abittan

Le réseau Librest, c'était en 2005 ? Un peu après peut-être ?

Renny Aupetit

J'ai créé ma librairie en 2005. En 2008, on a créé le réseau Librest qui voulait dire Libraires de l'Est parisien. On était une bande de copains et l'on a commencé à fédérer un certain nombre d'actions entre nous.

David Abittan

À l'époque, en 2008, vous étiez seuls face à Amazon. Il y avait soit Amazon, soit le libraire de quartier, soit Librest. Il n'y avait pas d'autres intermédiaires ?

Renny Aupetit

Il y avait d'autres opérateurs. Il y avait la Fnac, les hypermarchés. Mais en tout cas, les libraires et ceux qui vendaient du livre dans les points de vente physiques s'étaient très peu intéressés à la vente en ligne. Il se trouve que je venais d'un autre domaine que la librairie. Je venais de l'univers de la communication et j'avais déjà vu l'arrivée d'Internet. J'ai donc considéré qu'il était important pour les libraires d'ouvrir un canal à partir d'Internet tout en gardant l'idée que la finalité était de vendre des livres à travers nos librairies, mais que c'était un canal au même titre que le téléphone ou le fax. C'était très compliqué pour les libraires d'accepter cette idée. Nous étions très peu nombreux à faire ce genre de choses. Il y a encore quelques années, des libraires me disaient qu'ils n'avaient pas choisi ce métier pour vendre des livres sur Internet.

L'idée que j'avais, c'était de dire : ne laissons pas Amazon s'installer seule sur la vente en ligne. La première difficulté, c'était de sensibiliser les libraires pour aller sur Internet. La deuxième, c'était qu'historiquement, les libraires, comme d'autres commerçants et d'autres activités commerciales, même s'ils sont a priori intéressés par une idée mutualiste, n'ont finalement pas envie de s'engager. Ils sont plutôt individualistes. Voyez le nombre de magasins, de commerces, d'entreprises qui portent un nom se rapprochant de celui du fondateur. C'est assez révélateur. L'idée d'aller sur Internet avec le même nom pour tout le monde, même encore aujourd'hui, reste perturbant. Il y a beaucoup de sites de libraires qui sont directement le nom de la librairie.fr ou.com. Cela les ennuie

d'avoir une marque prénom et une marque nom. C'est très difficile de faire passer l'idée que l'union fait la force et sur Internet, où par définition la territorialité n'est pas pertinente, de se dire que le combat sera plus fort si l'on y va sous une même marque.

D'où l'idée de prendre un nom générique de Lalibrairie.com et ensuite d'essayer d'emmener le maximum de gens, sachant que le fait d'avoir un seul site et de mutualiser les moyens, une base de données pour l'intégralité du site avec une mise à jour faite en central, le libraire n'a pas à investir ni de l'argent ni du temps dans l'administration de son petit site Internet. En fait, on met tous nos moyens ensemble.

David Abittan

Je ne sais pas si vous avez pu suivre le début des discussions que nous avons eues avec les architectes qui se posaient des questions non pas de mise en réseau, la thématique n'est pas forcément la même. Chez les architectes, on est peut-être plus sur une question de communication, de mieux faire comprendre le métier d'architecte. Et il y avait plein d'autres points génériques. Est-ce que vous pensez que tous les métiers aujourd'hui doivent s'interroger à cause d'Internet... est-ce que c'est une nécessité pour tous les métiers de repenser le rapport à leurs clients ?

Renny Aupetit

Ce n'est pas une nécessité, mais une opportunité. Quand on est architecte, on a son activité en tant que telle, mais pour pouvoir communiquer, se faire remarquer, pour avoir un certain nombre d'actions qui relèvent de la communication, je pense qu'il est pertinent et plus efficace de le faire à plusieurs. Pour autant, derrière Lalibrairie.com, la finalité, c'est d'avoir un nom générique, mais d'avoir ensuite une finalité magasin par magasin. Sur la librairie.com, vous commandez des livres sur le site, mais vous allez chercher vos livres chez l'un des 2500 commerçants culturels avec qui nous sommes en partenariat. On est bien dans l'idée de mutualiser des moyens, de la communication, de la présence et du référencement sur Internet, mais in fine, lorsque les gens retirent leurs livres, ils viennent dans une librairie, discutent avec un libraire et éventuellement complètent leurs achats.

Ce que j'ai envie de dire pour les architectes, c'est en tout cas de raisonner de cette manière. La mutualisation et Internet sont des opportunités pour mieux se faire remarquer, pour véhiculer des messages. Mais pour autant, il faut re-

Quand on est architecte, on a son activité en tant que telle, mais pour pouvoir communiquer, se faire remarquer, pour avoir un certain nombre d'actions qui relèvent de la communication, je pense qu'il est pertinent et plus efficace de le faire à plusieurs.

Renny Aupetit

tomber sur ses pattes. Je pense que tout le monde se souvient de la campagne de communication de l'artisanat, la première entreprise de France. C'est exactement la même chose. Il y a le slogan et il y a la présence sur Internet. Ensuite, chacun gère sa boutique et ses clients.

David Abittan

J'espère que l'on pourra revenir là-dessus tout à l'heure. On va accueillir nos trois architectes, puis on reviendra vers vous tout à l'heure. Je pense que l'on aura en plus des questions dans les commentaires. Je rappelle pour ceux qui ne l'auraient pas bien vu, votre site web Lalibrairie.com. C'est bien cela ?

Renny Aupetit

Exactement.

David Abittan

Vous disiez avoir travaillé dans la communication.

Renny Aupetit

Oui, j'ai travaillé dans la communication.

David Abittan

N'hésitez pas en commentaire de ce live Facebook à poser des questions, à donner vos témoignages, à commenter tout ce qui est dit. On va pouvoir faire remonter tout cela, notamment à Renny Aupetit de Lalibrairie.com.

Table ronde 3: Les initiatives des professionnels de l'architecture



Frédérique Manson Roux
Architecte DE HMONP
Fondatrice d'Archi Oui



Erwan Bonduelle
Architecte DPLG
Fondateur d'IUDO



Julien Vincent
Architecte DPLG
Conseiller national de l'Ordre des Architectes

David Abittan

Pour l'heure, nous accueillons trois architectes qui ont peut-être été inspirés par ce que l'on vient d'entendre. On va les faire réagir là-dessus.

Je vous présente Julien Vincent de l'Ordre des Architectes, Erwan Bonduelle, cofondateur d'IUDO et Frédérique Manson Roux, fondatrice d'Archi Oui.

Erwan Bonduelle

IUDO est née d'une vision urbaine sur l'avenir de quartiers dont le foncier appartient en très grande majorité à des propriétaires de maisons avec terrain.

Excusez-moi, mais j'ai eu un peu de mal à écouter ce que disait Renny juste avant.

David Abittan

Oui, nous avons eu quelques problèmes de son. C'était plus largement sur le pourquoi. Comment est-ce que l'on en vient à chercher une solution toute différente. Renny Aupetit a posé la question de la communication via Internet. Il a abordé également la question de la mutualisation. Et je me demandais si vous étiez partis de ces constats partagés pour mettre en place votre solution. Mais vous êtes parti sur une présentation de votre solution et c'est une bonne idée. Alors, allons-y.

Erwan Bonduelle

IUDO essaie de faire émerger un nouveau marché que l'on estime endormi et qui consiste à proposer à des occupants de maisons propriétaires de leur foncier à devenir des micros promoteurs. On s'adresse plutôt à des zones de métropoles françaises soumises à une forte tension immobilière. Le Grand Paris en est un exemple assez clair, puisque des futures gares du Grand Paris Express vont arriver en plein milieu de zones pavillonnaires, en majorité constituées par de l'habitat individuel. Les habitants de ces zones font souvent l'objet de démarchages de la part de promoteurs. Il y a une très forte pression foncière sur ces territoires. Plutôt que de laisser la porte ouverte à d'autres logiques économiques qui ont pour but la démolition de ces pavillons...

David Abittan

Ce que vous voulez dire, c'est que les promoteurs qui sollicitent des particu-

liers, ce n'est pas en général pour faire une extension de leur pavillon. Et c'est là qu'intervient votre solution.

Erwan Bonduelle

Faire émerger et structurer ce marché, à travers une méthodologie [...]. On accompagne [nos clients] de bout en bout dans cette logique de micro-promotion ou d'autopromotion.

Erwan Bonduelle

C'est cela. En général, ces maisons sont vouées à la démolition. On propose plutôt aux particuliers d'optimiser leur patrimoine en allant jusqu'aux limites autorisées par les plans locaux d'urbanisme en zones pavillonnaires. Il s'agit vraiment de densification raisonnée. On propose aux propriétaires de ces fonciers d'optimiser leur patrimoine et de profiter à terme de revenus locatifs, sachant que ces opérations sont souvent rentables à très court terme, puisque ces propriétaires ont déjà acquis leur foncier et n'ont par conséquent plus d'effort d'épargne à faire. Il s'agit vraiment de proposer une autre logique de

parcours présidentiel à partir d'un bien immobilier déjà acquis. On propose d'aller au solde de la capacité de la parcelle. 100 m², c'est la moyenne en Île-de-France. Cela représente un T3 et un T1 par exemple. Il y a vraiment des mètres carrés endormis à l'échelle de l'Île-de-France. Cela représente une quantité colossale d'environ 2 millions de mètres carrés qui ne sont pas construits dans l'état actuel des PLUs. Encore une fois, nous ne sommes pas dans une logique de densification massive, mais au contraire dans une logique de densification douce.

À travers la question de la rénovation, on permet également la restructuration d'un lieu. On s'adresse en effet à la génération du baby-boom. En très grande majorité, il s'agit de personnes plutôt proches de la retraite. Les maisons sont donc sous-occupées, les enfants étant partis. Nos clients se posent vraiment la question de savoir quoi faire de leur patrimoine, de ces grandes maisons sans enfants, avec un jardin de plus en plus difficile à entretenir. Il y a donc un vrai intérêt à réfléchir à l'avenir de ce patrimoine avec les personnes qui le détiennent et qui l'habitent. On essaie d'embarquer les questions de rénovation et de restructuration de ce patrimoine. Cela peut passer par une extension ou une surélévation. Lorsque la personne en a la capacité, cela peut être une nouvelle construction. Et l'on peut aller jusqu'à l'extrême, lorsque le bien est en mauvais état ou lorsque la personne est propriétaire et non-occupante, jusqu'à une démolition et reconstruction. Mais ce n'est pas forcément ce vers quoi on oriente les gens.

Il y a 140 millions de mètres carrés endormis qui représentent 2 millions de logements potentiels à l'échelle de l'Île-de-France.

Ce que l'on essaie de faire avec IUDO, c'est de faire émerger et structurer ce marché, à travers une méthodologie, un peu à l'image de ce que propose Adrien Soviche avec Instant T. On essaie de proposer à nos clients un parcours le plus fluide possible. On l'accompagne de bout en bout dans cette logique de micro-promotion ou d'autopromotion.

David Abittan

Je suis vraiment désolé. On a pris beaucoup de retard, donc j'avance un peu rapidement.

Erwan Bonduelle

Vous pouvez dérouler les slides. J'avais mis quelques extraits des études de faisabilité qui sont la première étape à réaliser avec ces clients. On aborde un peu les questions d'architecture, d'économie de la construction, mais aussi de projections financières puisque l'on est bien dans un investissement patrimonial. On est à la jonction entre le métier de promoteur que l'on essaie de miniaturiser et des projets d'architecture.

David Abittan

Je vais enchaîner tout de suite avec Frédérique Manson Roux. Juste un mot parce que l'on trouve en commentaires des remarques qui pourraient vous intéresser, Julien Vincent, sur cette nécessité de mobiliser les architectes et de les fédérer entre eux. On nous demandait si ce n'était pas à l'Ordre de proposer cela. On en parlera tout à l'heure avec votre solution en quatre points, mais un mot peut-être sur cette idée de fédérer. De quelle manière l'Ordre le fait-il actuellement ou devrait le faire un peu plus ?

Julien Vincent

Ce qui est sûr, c'est qu'il faudrait que les architectes trouvent une solution pour se regrouper. Quel pourrait être le rôle de l'Ordre ? J'avoue que nous n'avons pas encore la solution. En tout cas, dans notre observatoire des pratiques innovantes des architectes, on constate qu'à chaque fois qu'ils se regroupent, cela fonctionne mieux, à la fois financièrement et moralement. Ils sont plus stables et s'attaquent à des projets plus intéressants. Ils sont plus épanouis.

Comment faire pour qu'ils se rencontrent davantage ? On va peut-être trouver des solutions dans un débat comme celui de ce soir. C'est très compliqué, parce que les situations sont différentes en fonction du territoire. Est-ce qu'ils vont se regrouper par proximité ou par affinités d'architecture ou de pratique ? Il faudrait qu'ils se croisent le week-end et qu'ils boivent des coups.

Comment faire pour qu'ils [les architectes] se rencontrent davantage ? On va peut-être trouver des solutions dans un débat comme celui de ce soir.

Julien Vincent

David Abittan

C'est un bon début.

L'objectif est de rendre accessibles les conseils d'un architecte pour les particuliers au service du bien-être chez soi. [...] On achète la box en ligne sur le site Internet chez des partenaires, notamment des agences immobilières, des notaires, des banques, des architectes partenaires ou encore des magasins spécialisés en décoration ou en fourniture de travaux.

Frédérique Manson Roux

Frédérique Manson Roux, je me tourne vers vous. Vous avez une solution à nous proposer un peu dans la lignée de celle d'Erwan Bonduelle. Il est question cette fois de développer une nouvelle façon d'approcher les particuliers. C'est un projet vraiment naissant. On en est au tout début et cela s'appelle Archioui. Je vous laisse nous le présenter. Vous avez travaillé pendant quelques années en agence. Vous avez monté votre agence, les Ateliers de Frédérique. Aujourd'hui, vous venez nous présenter Archioui, votre bébé. C'est une box comme les Wonderbox, comme les Smartbox.

Frédérique Manson Roux

Tout à fait. Archioui est une proposition que je fais à l'ensemble des architectes. C'est une box qui donne accès à 1 h 30 de conseils d'un architecte à domicile pour les particuliers. L'objectif est de rendre accessibles les conseils d'un architecte pour les particuliers au service du bien-être chez soi. Pour cela, il y a une déclinaison de 5 théma-

tiques : j'achète, je construis, j'agrandis, je rénove et je réaménage mon intérieur, afin de guider les particuliers dans leur projet.

Comment est-ce que cela se passe ? On achète la box en ligne sur le site Internet chez des partenaires, notamment des agences immobilières, des notaires, des banques, des architectes partenaires ou encore des magasins spécialisés en décoration ou en fourniture de travaux. Dans la trousse, on retrouve un code d'accès. Le particulier accède à sa plate-forme, rentre son code postal, ce qui permet de lui proposer une liste d'architectes partenaires situés dans un rayon de 50 km.

Un rendez-vous est ensuite fixé en ligne ou par Internet. Le rendez-vous a lieu sous 10 jours, l'idée étant d'être réactifs. Le rendez-vous a lieu. Pendant 1 h 30, l'architecte donne des conseils au particulier, l'idée étant bel et bien de donner des conseils immédiats et sur-mesure.

À l'issue du rendez-vous, un compte-rendu est remis au particulier. L'architecte est ensuite libre de proposer une mission si besoin. C'est sans engagement et il n'y a aucune obligation d'aller plus loin.

La box a été travaillée avec des designers. Elle est devenue une trousse que je vous présente ici, l'idée étant d'avoir un objet physique que l'on peut tenir entre les mains et que l'on peut exposer. À l'intérieur de cette trousse, on a un mode d'emploi avec des explications. Ensuite, on retrouve le code d'accès pour se connecter à la plate-forme, mais également un ensemble d'objets. On retrouve un mètre, des cartes d'ambiance, un stylo, une boussole, une graine d'arbre, l'idée étant de susciter l'intérêt, de susciter des questions. Ce sont également des objets qui seront utiles lors du rendez-vous. Cette trousse reste dans les foyers et elle est réutilisable. On a donc quelque chose qui reste du rendez-vous. Je tenais vraiment à avoir cet objet physique.

Être accessible et [...] lever le voile et la méfiance que peuvent avoir les particuliers pour notre profession

Frédérique Manson Roux

C'est ouvert à l'ensemble des architectes. Il faut qu'ils soient bien sûr inscrits à l'Ordre, qu'ils s'engagent sur une charte et qu'ils participent à une journée de formation et d'information. Cela rejoint donc les questions que l'on a abordées lors de la première partie.

David Abittan

Pour bien préciser, cette box est à un tarif unique, quel que soit l'architecte affilié à votre solution ou alors chacun fixe son tarif selon ses tarifs habituels par exemple ?

Frédérique Manson Roux

Non. Dans cette idée d'être accessible et de lever le voile et la méfiance que peuvent avoir les particuliers pour notre profession, il s'agit d'afficher un prix clair de 240 € TTC, peu importe la thématique choisie. Je pense que je vais avoir la question, donc je vais répondre tout de suite. Sur les 240 €, il reste 200 € HT. Je garde 20 € pour la production de la trousse. Et ensuite on partage entre Archi Oui et l'architecte partenaire. Il reste donc 90 €.

David Abittan

Merci pour cette présentation précise. Comment peut-on faire partie de votre aventure ? On vous contacte via le site Web ? Non, il n'y a pas encore de site Web. On est vraiment au tout début. C'est bien cela ?

Frédérique Manson Roux

Le site Web est en ligne depuis aujourd'hui. C'est : archioui.fr. Vous trouverez les informations ainsi que mes coordonnées.

David Abittan

La prochaine fois que vous participerez à une émission de ce genre - je sais

que Renny Aupetit est resté – vous mettez un petit panneau pour bien indiquer l'adresse de votre site Web, afin que l'on puisse l'avoir en tête. C'est archiou.fr.

Erwan Bonduelle, même question. Comment devient-on architecte partenaire de IUDO et comment peut-on être sollicité sur les projets que vous gérez ?

Erwan Bonduelle

Tout cela est en cours. On se dit une start-up, parce que l'on est... une start-up, pour nous, c'est une société très classique, mais qui est en recherche de son modèle économique. C'est un marché que l'on essaie de structurer. Il y a de temps en temps quelques pivots. On fait des tests, on essaie des choses. Pour le moment, on fait beaucoup de choses en interne. Pour vous donner un exemple, on a deux architectes qui sont venus vers nous en nous disant qu'ils aimeraient adjoindre leurs services à une étude de faisabilité que nous faisons pour un client. Là-dessus, on peut avoir des logiques de collaboration avec des architectes qui acquièrent un client qui aurait des vellétés de faire de l'auto-promotion. Là-dessus, on peut appuyer l'architecte sur l'ensemble des outils que nous avons créés et le mettre à disposition de notre réseau de partenaires. L'un des grands problèmes auxquels nous faisons face avec nos clients, c'est la question du financement de l'opération lorsque celle-ci dépasse un certain volume et la capacité d'endettement du propriétaire en question. On essaie d'apporter des solutions à nos clients, et pourquoi pas aussi aux architectes qui veulent tester avec nous nos solutions.

David Abittan

Je vous posais la question en reprenant l'un des commentaires, mais je me dis que je n'ai peut-être pas bien compris. Alejandra Pinto nous demandait comment l'on pouvait intégrer votre équipe, mais cela concernait peut-être plutôt le recrutement. Vous êtes trois aujourd'hui, IUDO est-elle vouée à s'agrandir ?

Erwan Bonduelle

Pour le moment, on reste petit. Nous sommes en plein développement. Comme toute start-up, nous allons vers des logiques de levée de fonds. Nous allons commencer les processus au deuxième semestre. Si des collaborateurs ont envie de nous rejoindre, ce sera plutôt sur l'année 2021. En tout cas, nous sommes ouverts à répondre à toute question. Sur le site Internet, il y a des prises de contact avec des petits messages à nous envoyer. Évidemment, on répond à toutes les questions de nos confrères.

David Abittan

Le site Internet dont on rappelle l'adresse : iudo.co.

Dernier témoignage, on nous dit : « Après la crise COVID, nous avons reçu

beaucoup de clients particuliers intéressés à rénover leur garage, abri de jardin, etc. pour les transformer en location ». C'est peut-être un marché pour vous.

Nous n'avons pas beaucoup parlé de la crise COVID. On n'en a même pas du tout parlé, mais elle a un impact sur toutes ces questions. C'est peut-être l'occasion de revenir avec vous, Renny Aupetit, le confinement et les commerces fermés vous ont-ils amené à repenser votre activité ou alors au contraire, vous vous êtes dit que vous étiez adapté à affronter ce type de crise ?

Renny Aupetit

Cela nous a permis de particulièrement bien nous adapter. On a pu continuer à vendre des livres. On a même explosé nos commandes. On a été obligé de les limiter, parce que l'on n'arrivait pas à les traiter. On était très contents d'avoir créé cet outil, une sorte de couteau suisse. On avait un peu inversé la manière de travailler, puisque l'on ne pouvait s'approvisionner en livres. On faisait donc du prélèvement de livres dans les différentes librairies partenaires. On vendait directement les livres présents dans les librairies. Et au bout d'un moment, on a d'ailleurs pratiquement épuisé les stocks.

Je voudrais revenir deux secondes sur la box. Je voudrais donner mon petit commentaire de communicant. Je pense à l'achat cadeau. La box, c'est vraiment quelque chose qui peut être acheté par un tiers qui souhaite l'offrir à quelqu'un. Un livre sur quatre acheté en librairie est un livre qui sera offert. On est particulièrement bien aguerris sur la manière dont on fonctionne pour des gens qui achètent un cadeau pour quelqu'un d'autre.

David Abittan

Et moi qui vous parlais tout à l'heure d'afficher le nom du site sur votre vignette, ce n'est pas cela votre conseil. C'est plutôt de penser à l'achat cadeau. Frédérique Manson Roux, j'imagine que cela fait partie des réflexions qui vous ont amenée à la concevoir.

Frédérique Manson Roux

Tout à fait. Dans le prévisionnel, c'est 50 % des ventes.

David Abittan

Merci beaucoup. Merci Renny Aupetit. C'est toujours enrichissant d'ouvrir le champ des possibles au-delà du seul domaine de l'architecture. Pour l'heure, on va conclure sur ce seul domaine de l'architecture avec Julien Vincent de l'Ordre des architectes.

On va finir avec une parole institutionnelle. Vous aussi, vous vous intéressez à ces questions, notamment à travers des outils que vous avez mis en place dans

le cadre d'un groupe de travail. Julien Vincent, je vous invite à nous les présenter, tout simplement.

Julien Vincent

Merci. Évidemment, l'Ordre national a un groupe de travail dédié à ce sujet de la clientèle privée au sens de la définition donnée par Olivier Celnik, c'est-à-dire des particuliers, mais aussi des maîtres d'ouvrages privés non professionnels qui peuvent être des commerçants ou de petites entreprises pour des bureaux. C'est finalement un marché assez cohérent, puisque la pratique pour l'architecte est assez proche.

[Architectes pour tous] est la seule plate-forme pour trouver un architecte près de chez soi qui est totalement gratuite.

Julien Vincent

Nous avons un livret qui s'appelle Construire avec l'architecte [...] qui vient d'être rénové et complété. Il peut être remis aux particuliers.

Julien Vincent

La plupart des architectes le savent, le site architectes.org a un espace dédié à la problématique des particuliers. En parallèle, depuis le site, on peut accéder à Architectes pour tous.

David Abittan

Pardon, je voulais vous interrompre sur ce sujet. Concrètement, est-ce que vous avez des retours sur l'utilisation de ce site ? Je sais que vous allez nous parler de beaucoup d'autres outils, mais puisque l'on aborde un site très connu, savez-vous

de quelle manière il est consulté et ce qu'il peut amener comme commandes ?

Julien Vincent

J'ai vu passer les chiffres et ils étaient impressionnants, en tout cas en nombre de clics. Il y a énormément de visiteurs qui consultent énormément de profils. Ce qu'il faudrait à terme, c'est avoir un retour des architectes. Il faudrait que les architectes contactés par un client lui demandent par où il est arrivé et nous préviennent si celui-ci est venu par Architectes pour tous pour que nous sachions si le dispositif fonctionne aussi bien que prévu. Je l'espère. En tout cas, vu le nombre d'utilisateurs, environ 15 000 par mois, ce sont des chiffres importants, d'où l'intérêt de l'Ordre pour cette problématique. C'est la seule plate-forme pour trouver un architecte près de chez soi qui est totalement gratuite. Et du coup, nous sommes en train d'aboutir à une mise à jour majeure d'Architectes pour tous avec une amélioration de toutes les petites choses qu'il fallait améliorer pour mettre de l'huile dans les rouages et une refonte graphique globale. Cela arrivera dans quelques mois. Les développeurs travaillent dessus et je crois que c'est pour l'automne. Cela devrait arriver dans l'année.

David Abittan

Allons un peu vite, si vous le voulez bien, sur les partenariats et la petite plaquette. Je vous laisse en parler avant d'en venir aux quatre points que vous êtes venus présenter ce soir.

Julien Vincent

Je voulais juste citer le partenariat avec les plates-formes Web. Les plates-formes qui respectent la loi, la déontologie peuvent adhérer à notre partenariat et du coup nous les mettons en avant sur notre site Internet et on les autorise à utiliser les logos de l'Ordre. Et nous avons un livret qui s'appelle Construire avec l'architecte qui existe depuis longtemps et qui vient d'être rénové et complété. Il peut être remis aux particuliers qui contactent un architecte soit en PDF, soit en prenant le temps de l'imprimer. Il explique comment il faut se comporter avec un architecte, ce qu'il faut attendre de lui.

Mais la démarche que je viens vous expliquer aujourd'hui est vraiment dans le thème de cet événement. C'est une démarche sur le long terme en quatre étapes. Les 4 étapes sont les suivantes : méthodes, outils, formation et communication.

Sur la première étape, nous avons travaillé au sein du groupe de travail avec des spécialistes et nous en avons invité d'autres comme M. Espagno par exemple, pour aboutir à une méthode de travail qui fonctionne bien à la fois pour l'architecte et pour ses clients privés. Nous faisons étape par étape avec une réunion des bonnes pratiques diverses que nous avons pu combiner. Cette méthode va se concrétiser via un contrat, des fiches pratiques et des modèles. L'Ordre propose aujourd'hui des modèles types de contrats, mais ils ne sont pas exactement adaptés aux projets avec les particuliers qui ont une diversité énorme (rénovation, construction neuve, extension, surélévation). Nous travaillons donc à la mise au point d'un outil interactif pour les contrats. Les architectes se connecteront, rempliront les caractéristiques du projet avec ou sans leur client et le contrat va se créer petit à petit pour s'adapter exactement au projet. C'est un outil assez complexe qui n'existe pas dans le monde des architectes et que nous développons pour intégrer cette méthode à l'intérieur.

Il sera combiné à des fiches pratiques pour donner des conseils aux architectes

C'est une démarche sur le long terme en quatre étapes [...] : méthodes, outils, formation et communication.

Julien Vincent

Nous travaillons donc à la mise au point d'un outil interactif pour les contrats.

Julien Vincent

[...] une formation que l'on voudrait nationale et prioritaire pour pouvoir former le maximum d'architectes possible.

Julien Vincent

par étape, et je pense notamment aux plus jeunes qui sortent de l'école et qui en auront bien besoin, et des modèles types graphiques à la charte pour avoir des documents qui présentent bien dès le départ.

[...] une communication à destination du grand public pour leur faire savoir que les architectes sont la bonne porte d'entrée pour leurs projets, qu'ils sont expérimentés, formés, équipés d'outils et qu'il ne faut pas hésiter à aller les voir.

Julien Vincent

La troisième étape sera une formation. On a beaucoup parlé ce soir. On a bien compris le besoin en formation. Il s'agirait de faire une formation qui pourrait combiner les formations qui existent ou les compléter, en tout cas une formation que l'on voudrait nationale et prioritaire pour pouvoir former le maximum d'architectes possible.

Et une dernière étape qui serait une communication à destination du grand public pour leur faire savoir que les architectes sont la bonne porte d'entrée pour leurs projets, qu'ils sont expérimentés, formés, équipés d'outils et qu'il ne faut pas hésiter à aller les voir.

David Abittan

Tout cela, c'est une sortie simultanée prévue prochainement ?

Julien Vincent

Ce sera progressif. Il y aura d'autres étapes plus proches dont je n'ai pas eu le temps de vous parler ce soir. On est en train d'aboutir sur un contrat spécifique pour les petits projets de rénovation thermique et confort. Ce sera d'abord cet outil contrat, puis les modèles en parallèle. Ce sera au fur et à mesure des prochaines années.

David Abittan

Super. Merci beaucoup Julien Vincent. Juste quelques remarques en commentaires de cette vidéo. On nous parle du site faire.fr, le service public de la rénovation énergétique, dont l'Ordre est partenaire.

Julien Vincent

Tout à fait. Nous avons négocié que les architectes formés à la rénovation thermique soient mis en avant sur ce site.

David Abittan

Et puis Alejandra Pinto nous dit que si le projet se situe loin de leur lieu de travail, Architectes & Particuliers conseille aux clients de regarder sur Architectes pour tous. Il est vrai que c'est un annuaire de référence dans le domaine.

Merci beaucoup Julien Vincent. Merci à tous les quatre. On va déjà conclure cette soirée. Pardon pour le retard. C'est toujours difficile de tenir le temps.

Julien Vincent

Un grand merci à David et à l'association Architectes & Partenaires pour cette soirée formidable. On devrait le faire plus souvent. Et les soirées que vous avez faites en live avec le 308 étaient superbes. Il ne faut pas que ça s'arrête et l'on compte sur vous pour continuer.

David Abittan

Merci beaucoup. C'est vrai que cette crise sanitaire avec tout ce qu'elle peut avoir de tragique a amené aussi de nouvelles pratiques. On aura peut-être l'occasion d'en dire un mot dans la conclusion. On n'a pas beaucoup parlé de tout cela, mais cela change aussi la donne et cela intéresse la maîtrise d'ouvrage des particuliers, et peut-être aussi la crise économique attendue derrière. Les bonnes choses qui vont avec, c'est que cela fait évoluer nos pratiques. Ces rencontres en sont un bon exemple.

Merci à tous les trois, Frédérique Manson Roux, Erwan Bonduelle et Julien Vincent. Merci également à Renny Aupetit du site Lalibrairie.com. Je rappelle les références : IUDO.com, pour aller voir du côté de la proposition d'Erwan Bonduelle de proposer aux propriétaires fonciers de créer une petite opération immobilière au sein de leur logement, Archioui.fr, une box à offrir autour de vous et qui permet d'avoir une première consultation avec un architecte. Et Julien Vincent, de l'Ordre des architectes. Toutes les références sont disponibles sur le site de l'Ordre des architectes et très bientôt mises en avant.

Conclusion

On en vient à la fin de notre soirée. Je vais laisser le mot de la fin à la Présidente d'Architectes & Partenaires, Odile Veillon.

Ces rencontres sont un début. On s'est retrouvés nombreux, d'un peu partout.

Odile Veillon

Re-bonsoir, Odile. On a entendu beaucoup de choses. On a vu beaucoup de monde. On se rend compte que la question de la maîtrise d'ouvrage du particulier génère des enjeux très variés et divers. J'espère que l'on a pu commencer l'exploration de chacun d'entre eux. Merci en tout cas pour cette soirée. Je vous laisse le mot de la fin.

Odile Veillon

Merci David. Il est difficile de trouver une conclusion. Il y avait beaucoup d'idées, beaucoup de choses ont été dites. J'ai beaucoup aimé le chaînon manquant pour parler du particulier. Effectivement, dans cette filière architecture, c'est le cas. Il y a eu beaucoup de solutions sur la mutualisation des architectes, sur la manière véhiculer des messages, boire des coups... Je crois qu'effectivement, ces rencontres sont un début. On s'est retrouvés nombreux, d'un peu partout. C'était l'objectif. Je pense qu'il est atteint.

Maintenant, il faut continuer. Je remercie l'association Architectes & Particuliers. Cela fait trois ou quatre ans que nous travaillons ensemble. C'est grâce à elle que nous avons pu organiser ces rencontres et faire tout ce chemin, et en particulier grâce au comité d'organisation des rencontres qui a dû travailler pour les réorganiser plusieurs fois.

Merci à tous. J'espère que l'on se retrouvera bientôt dans une prochaine édition, cette fois physiquement, puisque la MAF nous hébergera pour les prochaines éditions.

David Abittan

C'est bien de le rappeler. On a eu un peu de mal à monter cet événement. On l'a repoussé une fois, une deuxième fois, en numérique en deux fois, puis en une fois finalement. Nous sommes heureux d'avoir réussi à mener à bien cette rencontre. On se rend compte qu'il y avait beaucoup de choses à dire.

Si l'on avait réussi à tenir cette rencontre sur une journée entière comme cela

était prévu initialement, nous aurions peut-être pu prolonger nos discussions. C'est un peu plus difficile via Internet, mais vous ne me contredirez pas si je dis que l'on invite tout le monde à contacter chacun des intervenants.

Odile Veillon

L'objectif de ce séminaire, c'était de faire se rencontrer les architectes, les différents intervenants. [...] L'objectif de cette association, c'est d'être ensemble, de ne plus être isolés et d'être plus forts nombreux.

Odile Veillon

Absolument. L'objectif de ce séminaire, c'était de faire se rencontrer les architectes, les différents intervenants. On a écouté beaucoup de choses, mais on est chacun chez soi. C'est dommage, parce que c'est justement l'objectif de cette association, c'est d'être ensemble, de ne plus être isolés et d'être plus forts nombreux.

David Abittan

Disons que cette première édition n'est qu'un avant-goût de la deuxième édition des rencontres nationales dont on n'a ni la date ni le lieu, mais on

sait que ce sera d'autant plus fort. C'était au moins une belle introduction, et même un peu plus. Merci beaucoup, Odile Veillon et merci encore pour cette initiative et toutes les initiatives d'Architectes & Particuliers. Merci à tous de nous avoir suivis. Merci à tous nos intervenants. Ils étaient très nombreux. La discussion continue en commentaires à la vidéo. Vous allez pouvoir réagir et l'on vous en remercie.

Un dernier mot personnel pour remercier l'association Architectes & Particulier d'avoir sollicité TEMAPROD pour organiser et animer cette rencontre. Merci tout particulièrement à Odile Veillon, à Stéphanie, avec qui nous avons préparé cet événement. Merci à tout le comité d'organisation. Merci enfin aux équipes de TEMAPROD, Marine, Thomas, Anaïs, Marie et Clément. Bonne soirée à tous. Bravo et au revoir.

Contributions

Cet ouvrage rassemble les actes du webinaire qui s'est tenu le 18 juin 2020 en Facebook-live.

Renny Aupetit, *Libraire*

Mathilde Azriel, *Ex-étudiante HMONP*

Erwan Bonduelle, *Fondateur d'IUDO*

Olivier Celnik, *Coresponsable HMONP, ENSA Paris Val-de-Seine*

Diane Cholley, *Formatrice, Whyarchitecture*

Jean-François Espagno, *Formateur, Les Architectes d'Aujourd'hui*

France Granier Negrello, *Secrétaire générale d'Architectes & Particuliers*

Frédérique Manson, *Fondatrice d'Archi Oui*

Cristiana Mazzoni, *directrice de l'UMR AUSser, ENSA Paris Belleville*

Yolaine Paufichet, *Secrétaire générale du Conseil régional des architectes d'Île de France*

Adrien Soviche, *Formateur, Instant|t*

Julien Vincent, *Conseiller national de l'Ordre des architectes*

Séminaire organisé par

L'association Architectes & Particuliers,

animation par David Abittan, rédacteur en chef de *tema.archi*,

en partenariat avec la MAF et le soutien de la FFTB.

Nous remercions

Toute l'équipe *temaprod*, David, Marine, Thomas, Anaïs, Marie et Clément.

Le comité d'organisation

S. Bertina-Minel, L. Ferrer, F. Granier-Negrello, C-A. Jaubert, H. de Gassart, J. Penel, A. Pinto, O. Veillon

Le comité de rédaction

A. de Dumast, H. de Gassart, F. Granier-Negrello, C. Langlois, C. Marzouvanlian, M. Naulot, O. Veillon

Mise en page: A. de Dumast

Page de couverture: P. Malenfant



**Rencontres 2020
Les Actes du Webinaire**

ARCHITECTES & PARTICULIERS / 211, rue St Maur 75010 Paris
contact@architectesetparticuliers.fr / rencontres@architectesetparticuliers.fr
SITE / architectesetparticuliers.fr / F @ArchitectesEtParticuliers
L architectesetparticuliers / T @AEtParticuliers