

DP/FK N° 17661

Contacts IFOP : Damien Philippot / François Kraus

[damien.philippot@ifop.com](mailto:damien.philippot@ifop.com)



*Pour*



## **Observatoire de la profession d'architecte**

### **Troisième vague**

**Les principaux enseignements de l'étude**

**26 juin 2009**

# Sommaire

- 1 - La méthodologie.....	1
- 2 - La structure de l'échantillon.....	3
- 3 - Les résultats de l'étude.....	5
- A - <i>L'identification des pratiques professionnelles et de la situation économique</i> .....	6
L'ancienneté d'exercice.....	7
Le nombre de commandes fermes en 2008.....	8
Le chiffre d'affaires moyen au cours des trois dernières années .....	9
Le revenu net moyen retiré de l'activité d'architecte en 2008.....	10
Le niveau d'optimisme concernant l'évolution de l'activité.....	11
- B - <i>Les effets de la crise économique sur l'activité de l'agence</i> .....	12
L'impact de la crise sur l'activité de l'agence .....	13
Le moment du ralentissement de l'activité.....	14
L'évolution du chiffre d'affaires des différentes activités de l'agence.....	15
- C - <i>Les stratégies mises en œuvre pour faire face à la crise économique</i> .....	16
L'impact de la crise sur la stratégie commerciale de l'agence.....	17
Les changements dans la stratégie commerciale de l'agence.....	18
La participation à des concours publics d'architecture.....	19
L'impact de la crise sur la participation à des concours publics d'architecture .....	20
Le nombre de salariés .....	21
Les licenciements effectués ou prévus du fait de la crise .....	22
Les licenciements envisagés afin d'anticiper les effets de la crise .....	22
La réduction d'embauches envisagées afin de limiter les effets de la crise.....	23
L'impact de la crise sur l'accueil de HMO dans l'agence .....	24
L'impact d'un plus grand accueil de HMO sur le recrutement de salariés "classiques" .....	25
L'impact de la crise sur les conditions de rémunérations des HMO accueillis dans l'agence .....	26
L'impact de la crise sur les modes de contrats des HMO accueillis dans l'agence.....	26
Les actions à mettre en place pour aider les architectes à faire face à la crise.....	27
- D - <i>La perception et la préparation de sa cessation d'activité</i> .....	28
La perception de la cessation d'activité liée au départ en retraite .....	29
La préparation de sa cessation d'activité.....	30
L'âge à partir duquel a commencé la réflexion sur sa cessation d'activité .....	31
L'âge à partir duquel des dispositions ont été prises pour préparer sa cessation d'activité .....	31
L'avenir de l'agence après sa cessation d'activité.....	32
Les types de ressources prévues après sa cessation d'activité.....	33
L'âge à partir duquel il paraît nécessaire de se préoccuper de sa cessation d'activité .....	34
La poursuite ou l'arrêt de son activité au terme de sa vie professionnelle .....	35

**- 1 -**

## **La méthodologie**

## Méthodologie

Ce document présente les résultats d'une étude réalisée par l'Ifop. Elle respecte fidèlement les principes scientifiques et déontologiques de l'enquête par sondage. Les enseignements qu'elle indique reflètent un état de l'opinion à l'instant de sa réalisation et non pas une prédiction.

Aucune publication totale ou partielle ne peut être faite sans l'accord exprès de l'Ifop.

Etude réalisée par l'Ifop pour :	<b>L'Ordre des Architectes</b>
Echantillon	Echantillon de <b>804</b> architectes, représentatif de la population des architectes inscrits à l'Ordre et en activité.  La représentativité de l'échantillon a été assurée par la méthode des quotas (sexe, âge, mode d'activité) après stratification par région.
Mode de recueil	Les interviews ont eu lieu par téléphone sur le lieu de travail des personnes interrogées.
Dates de terrain	Du 22 au 28 avril 2009

**- 2 -**

## **La structure de l'échantillon**

## La structure de l'échantillon

	Rappel 2005 (%)	Rappel 2008 (%)	Architectes 2009 (%)
<b>Sexe</b>			
• Homme .....	83	80	<b>80</b>
• Femme .....	17	20	<b>20</b>
<b>Age</b>			
• Moins de 40 ans.....	26	22	<b>21</b>
• De 40 à 49 ans .....	36	31	<b>31</b>
• De 50 à 59 ans .....	26	28	<b>29</b>
• 60 ans et plus .....	12	19	<b>19</b>
<b>Région</b>			
• IDF .....	36	31	<b>32</b>
• Province.....	64	69	<b>68</b>
<b>Mode d'exercice</b>			
• A titre individuel .....	60	60	<b>60</b>
• En tant qu'associé dans une agence.....	28	32	<b>32</b>
• Salariés .....	12	8	<b>8</b>
– En tant que salarié dans une agence.....	5	4	<b>4</b>
– En tant que salarié dans une administration.....	7	4	<b>4</b>

**- 3 -**

## **Les principaux enseignements de l'étude**

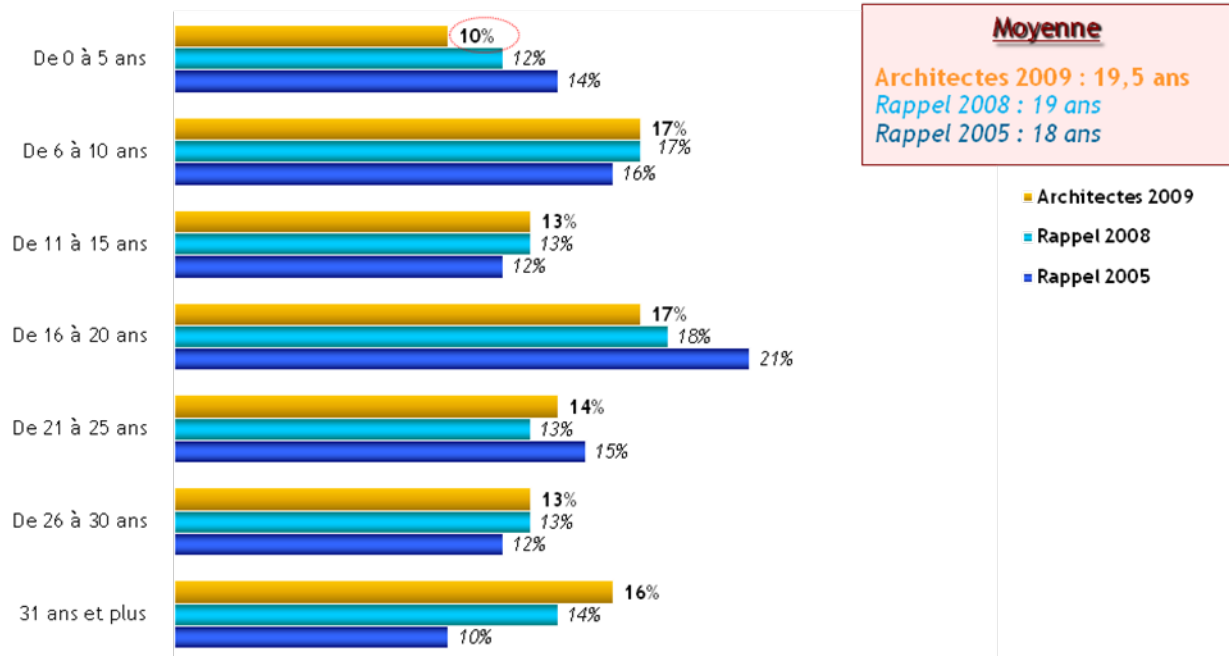
- A -

*L'identification des pratiques professionnelles et de  
la situation économique*



## L'ancienneté d'exercice

**Question :** Depuis combien d'années exercez-vous le métier d'architecte ?



4

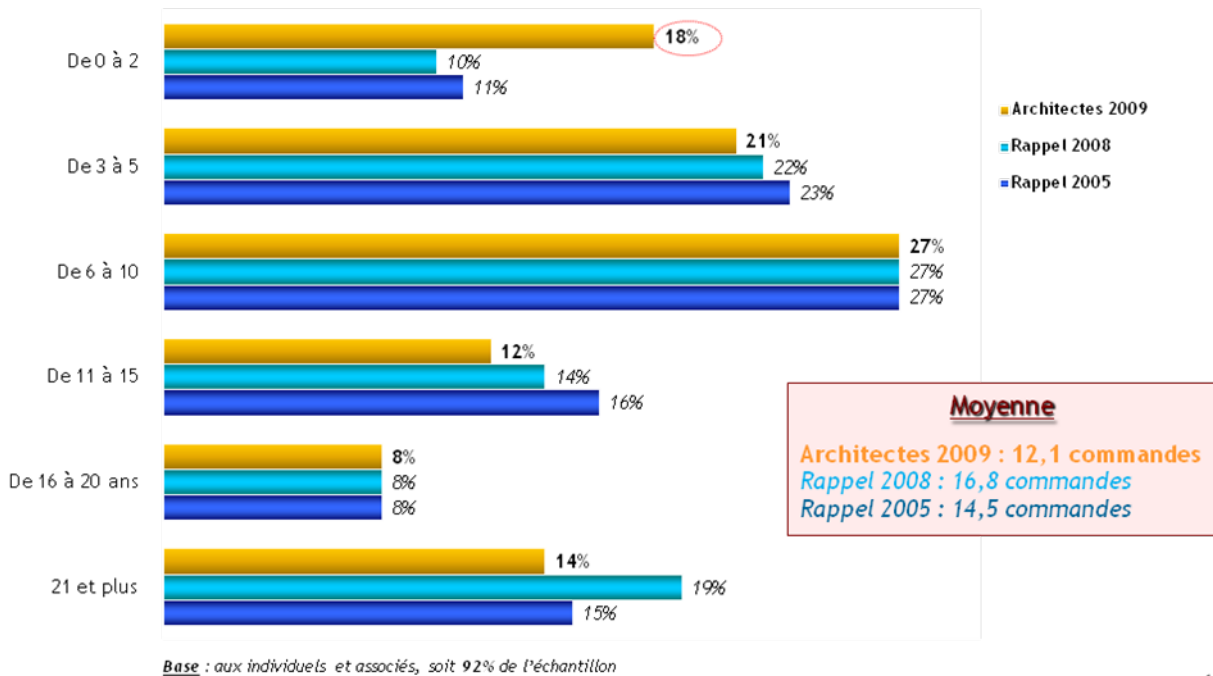
➤ **Suivant la même tendance au vieillissement que le reste de la population active, les architectes français affichent, en moyenne, un nombre d'années d'exercice de plus en plus élevé.**

↳ L'ancienneté moyenne d'un architecte s'élève désormais à près de 20 ans (19,5 exactement), contre 18 il y a quatre ans, 19 il y a un an. Confirmant une tendance à la hausse mesurée depuis 2005, ces résultats reflètent sans doute un âge moyen de cessation d'activité de plus en plus tardif. Le poids des architectes ayant plus de 30 ans d'expérience augmente d'ailleurs nettement dans l'ensemble de la population des architectes en exercice : 16% en 2009, contre 14% en 2008 et 10% en 2005.

↳ Dans le détail des résultats, on note toujours de fortes disparités en fonction du sexe (20 ans d'ancienneté chez les hommes contre 17 ans chez les femmes) mais aussi du statut : les salariés en agence ayant moins d'ancienneté en moyenne (14 ans) que les associés (18 ans) ou les architectes exerçant à titre individuel (21 ans). Plus largement, on relève que cette ancienneté tend à croître avec les revenus retirés de l'activité d'architecte et le chiffre d'affaires de l'agence.

## Le nombre de commandes fermes en 2008

**Question :** *Quel est le nombre de commandes fermes reçues par votre agence en 2008 ?*



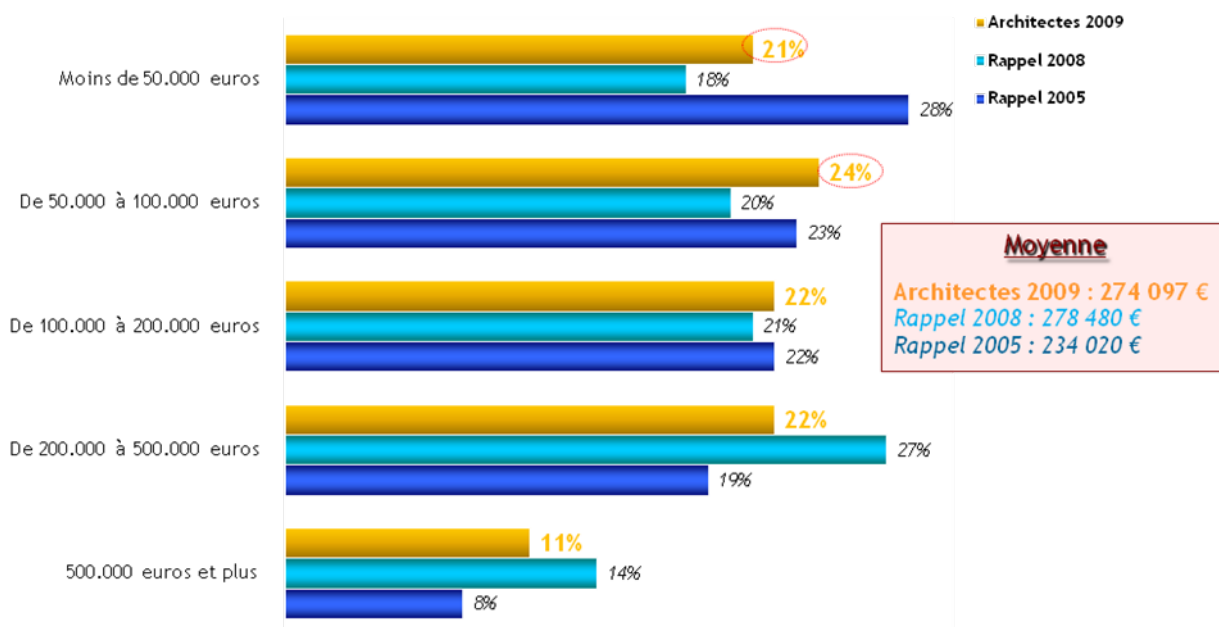
➤ **Le nombre de commandes fermes a brutalement chuté en 2008, passant d'une moyenne de 17 en 2007 à 12 en 2008.**

↳ La proportion d'agences ayant reçu moins de deux commandes par an a presque doublé en un an (18% contre 10% il y a douze mois). A l'inverse, le poids des agences pouvant se prévaloir de plus de 10 commandes a nettement diminué : 34% contre 41% il y a un an.

↳ Dans le détail des résultats, on observe que le nombre moyen de commandes est beaucoup plus faible en Ile-de-France (9) qu'en province (14) et qu'il tend logiquement à croître avec les revenus de l'architecte - 11 commandes en moyenne chez ceux gagnant moins de 20 000 € net/an, 12 chez ceux gagnant entre 21 000 et 30 000 €, 14 chez ceux gagnant entre 31 000 et 50 000 €, 17 chez ceux gagnant plus de 50 000€ - mais aussi le chiffre d'affaires et la taille de l'agence. A titre d'exemple, le nombre moyen de commandes est trois fois plus élevé dans les agences au chiffre d'affaires supérieur à 500 000 € (21) que dans celles au chiffre d'affaires inférieur à 50 000 € (7).

## Le chiffre d'affaires moyen au cours des trois dernières années

**Question :** Quel a été le chiffre d'affaires annuel moyen hors-taxes de votre agence au cours des trois dernières années ?



*Base : aux individuels et associés, soit 92% de l'échantillon*

7

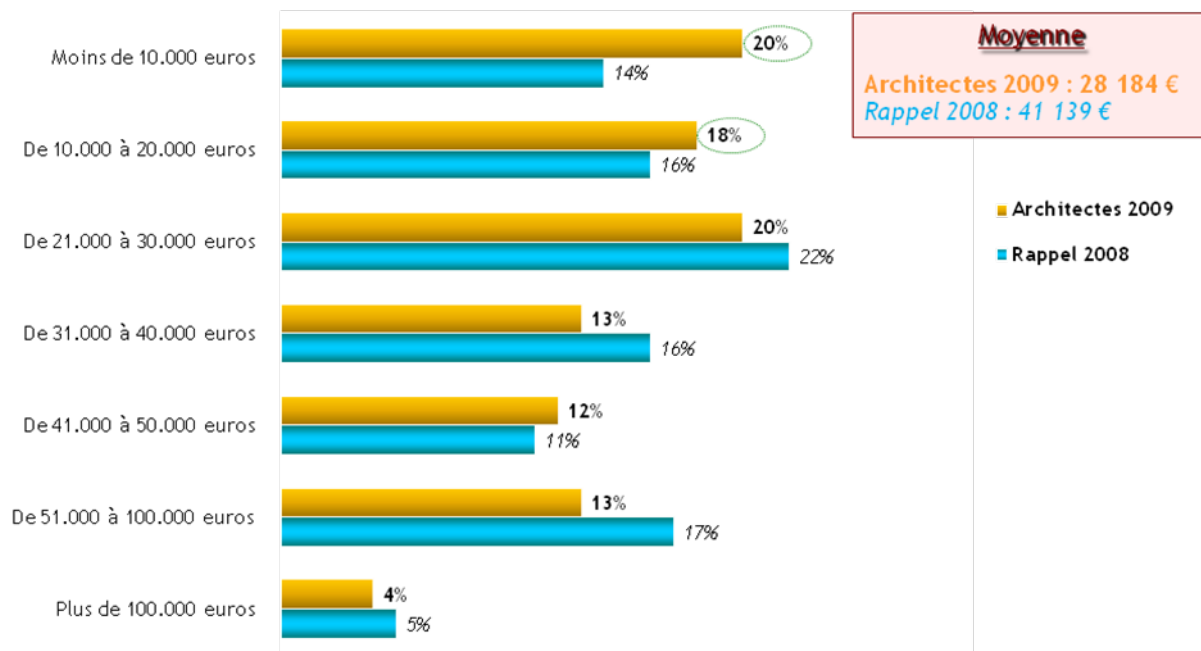
- Etant calculé sur les trois dernières années, le chiffre d'affaires moyen baisse plus légèrement, le recul enregistré cette année étant amorti par les résultats des deux années précédentes.

↳ En effet, globalement, le chiffre d'affaires moyen d'une agence au cours des trois dernières années ne baisse que légèrement : - 4 000 €, à 274 097 €. Mais certaines évolutions sont significatives d'une nette dégradation de l'activité. C'est le cas de la baisse du nombre d'agences déclarant plus de 200 000 € : 33% contre 41% il y a un an. C'est aussi le cas de la hausse des agences annonçant un chiffre inférieur à 100 000 € (45% contre 38% il y a un an).

↳ Très logiquement, ce chiffre d'affaires moyen est étroitement corrélé à la taille salariale de l'agence et au niveau de revenu retiré de l'activité d'architectes. Dans le détail, on note aussi que les femmes (205 000 € en moyenne) et les architectes avec moins de 5 ans d'ancienneté (96 399 €) déclarent moins de résultats. Mais le clivage le plus fort est celui existant entre les architectes exerçant à titre individuel (134 844 €) et les architectes associés dans une agence (514 223 €). Enfin, il est intéressant de noter que ce sont à la fois les plus jeunes (moins de 40 ans) et les plus âgés (60 ans et plus) qui déclarent le chiffre d'affaires le plus faible : autour de 22 000 € contre près de 31 000 € chez les 40-60 ans.

## Le revenu net moyen retiré de l'activité d'architecte en 2008

**Question :** Au total, en 2008, quel revenu net en euro avez-vous retiré de votre activité d'architecte ?



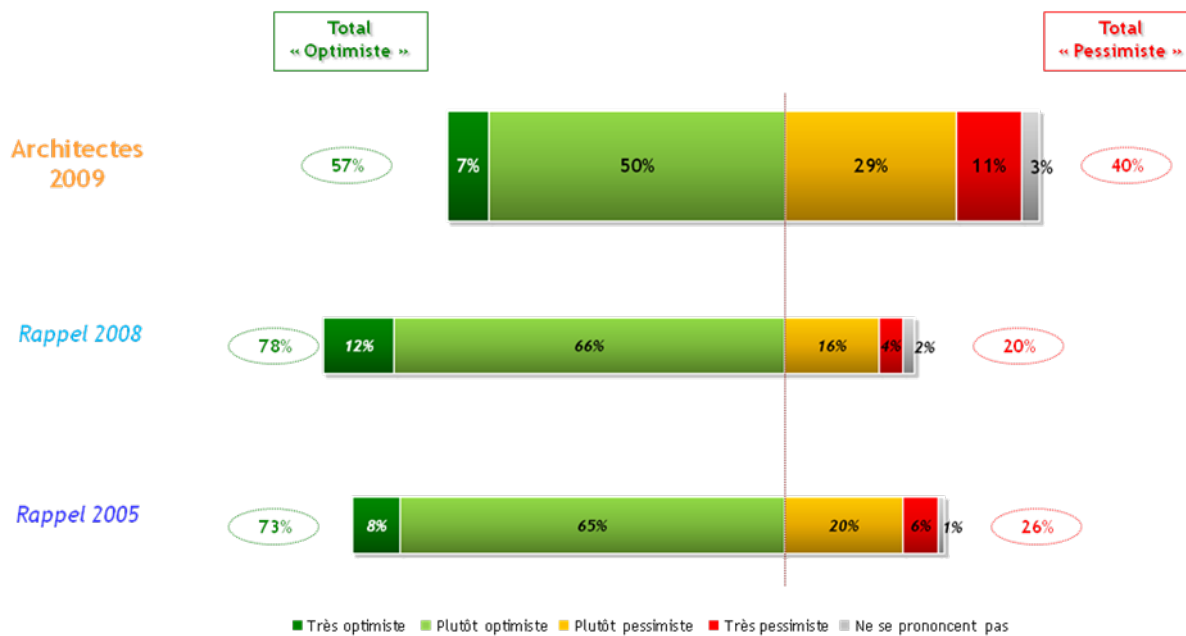
*Base : aux individuels et associés, soit 92% de l'échantillon*

8

- **Le revenu net engendré par l'activité d'architecte en 2008 a diminué de près d'un tiers en un an, passant en moyenne de 41 139 € en 2007 à 28 184 € en 2008.**
  - ↳ Dans ce contexte, la proportion d'architectes individuels et associés déclarant moins de 20 000 €/an monte à 38% (+ 8 points en un an) alors que la part de ceux déclarant plus de 50 000 € diminue (17% contre 22% il y a un an).
  - ↳ Sur ce point, les disparités restent grandes entre les hommes (30 838 € en moyenne) et les femmes (18 001 €) mais aussi entre les associés (33 075 €) et les salariés en agence (20 750 €). Plus largement, le niveau de revenu des architectes tend à croître avec leur ancienneté ainsi qu'avec la taille et le chiffre d'affaires de leur agence. Ce revenu est ainsi presque deux fois plus élevé chez les architectes ayant moins de 5 ans d'ancienneté (17 748 €) que chez ceux en ayant entre 30 et 40 ans (30 578 €). De même, de fortes disparités de revenus existent entre les agences sans salarié (20 966 €) ou avec un seul salarié (29 510 €) et celles de 7 salariés et plus (51 065 €). Enfin, en moyenne ce revenu est plus élevé en Ile-de-France (31 112 €) qu'en province (26 894 €), contrairement à ce qu'on observait en 2008.

## Le niveau d'optimisme concernant l'évolution de l'activité

**Question :** Diriez-vous que vous êtes très optimiste, plutôt optimiste, plutôt pessimiste ou très pessimiste concernant l'évolution de votre activité dans les prochains mois ?



Base : aux individuels et associés, soit 92% de l'échantillon

9

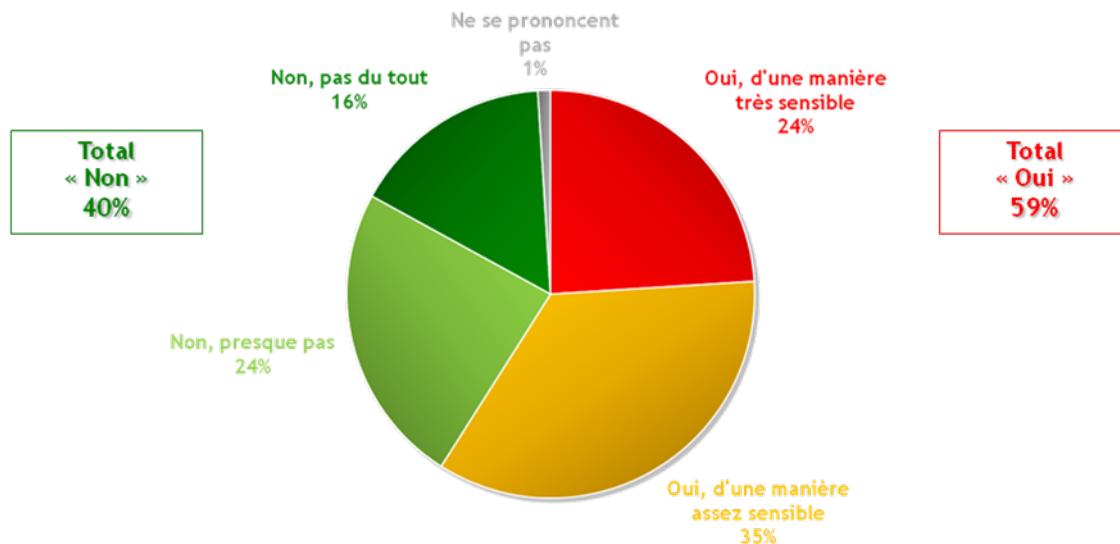
- Conséquence logique du recul de l'activité, le niveau d'optimisme des architectes individuels et associés a enregistré un net recul en un an (- 21 points). Il n'en reste pas moins majoritaire (57%) et ceci dans toutes les catégories d'architectes à l'exception des plus âgés.
- ↳ En effet, ce niveau d'optimisme tend à décroître avec l'âge - 70% chez les moins de 40 ans, 62% chez les 40-49 ans ; 51% chez les 50-59 ans, 43% chez les 60 ans et plus - et, dans une moindre mesure, avec l'ancienneté des personnes interrogées.
- ↳ En revanche, ce niveau d'optimisme varie peu en fonction du mode d'exercice de l'architecte, de ses revenus et de la taille salariale ou du volume d'affaire de son agence.

**- B -**

***Les effets de la crise économique sur l'activité de  
l'agence***

## L'impact de la crise sur l'activité de l'agence

**Question :** La crise économique a-t-elle réduit ou va-t-elle réduire l'activité de votre agence ?



*Base : aux individuels et associés, soit 92% de l'échantillon*

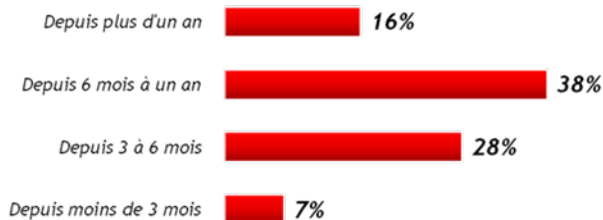
11

- Parmi les architectes individuels et associés interrogés, trois sur cinq (59%) ressentent ou pressentent l'impact de la crise sur l'activité de leur agence, un quart (24%) estimant même que cet impact est ou sera très sensible.
  - ↳ Dans le détail des résultats, il faut noter que cette impression est partagée par une majorité de répondants dans toutes les catégories d'architectes. Et ceux qui la ressentent ou présentent le plus fortement (réponses « d'une manière très sensible ») se situent dans les rangs des agences de 1 à 3 salariés et des architectes au revenu net inférieur à 20 000 € / an.
  - ↳ A l'inverse, et sans surprise, ce sont les architectes aux revenus les plus élevés (plus de 50 000 €) qui ressentent le moins la crise (48%) avec, paradoxalement, les architectes les plus jeunes (44% des moins de 40 ans ne ressentent pas d'impact) et les moins expérimentés : 48% des architectes ayant moins de 5 ans d'expérience ne ressentent pas d'impact sur l'activité de leur agence.

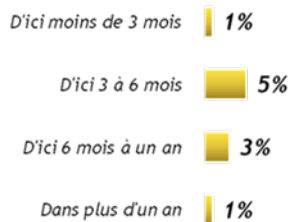
## Le moment du ralentissement de l'activité

**Question :** A partir de quand le ralentissement de votre activité du fait de la crise économique s'est-il déjà produit ou va-t-il se produire ?

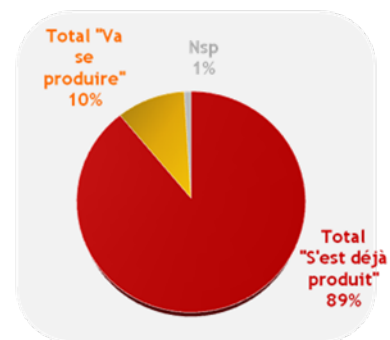
**TOTAL "S'est déjà produit" 89%**



**TOTAL "Va se produire" 10%**



**Ne se prononcent pas 1%**



**Base :** aux individuels et associés ayant déclaré que la crise économique a réduit ou va réduire l'activité de leur agence, soit 54% de l'échantillon

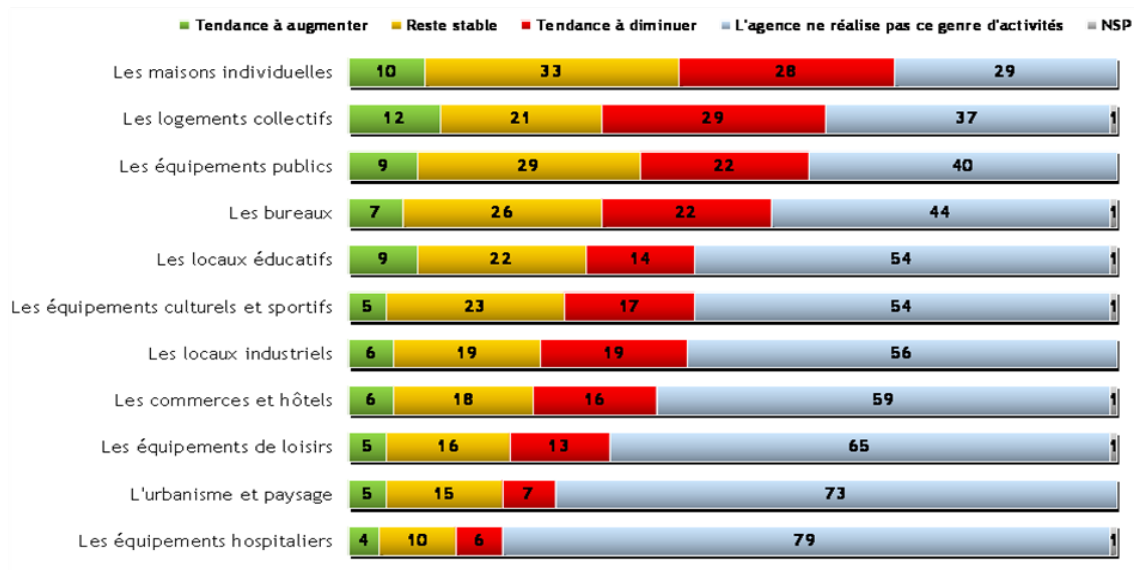
12

- Pour la quasi-totalité des architectes ressentant ou présentant un impact de la crise sur leur activité (89%), le moment du ralentissement de l'activité a déjà eu lieu. Seul un sur dix estime que ce ralentissement est encore à venir (10%).
- ↳ Plus de la moitié des architectes ressentant ou présentant un impact de la crise sur leur activité (54%) situe ce ralentissement il y a plus de six mois, un sur six (16%) il y a plus d'un an. Dans le détail des résultats, on note que ceux qui ont ressenti ce ralentissement il y a plus d'un an (en moyenne 16%) sont plus nombreux parmi les plus âgés (20% chez 60 ans et plus contre 14% chez moins de 40 ans), les plus expérimentés et ceux aux revenus faibles (17% chez les revenus inférieurs à 20 000 €).

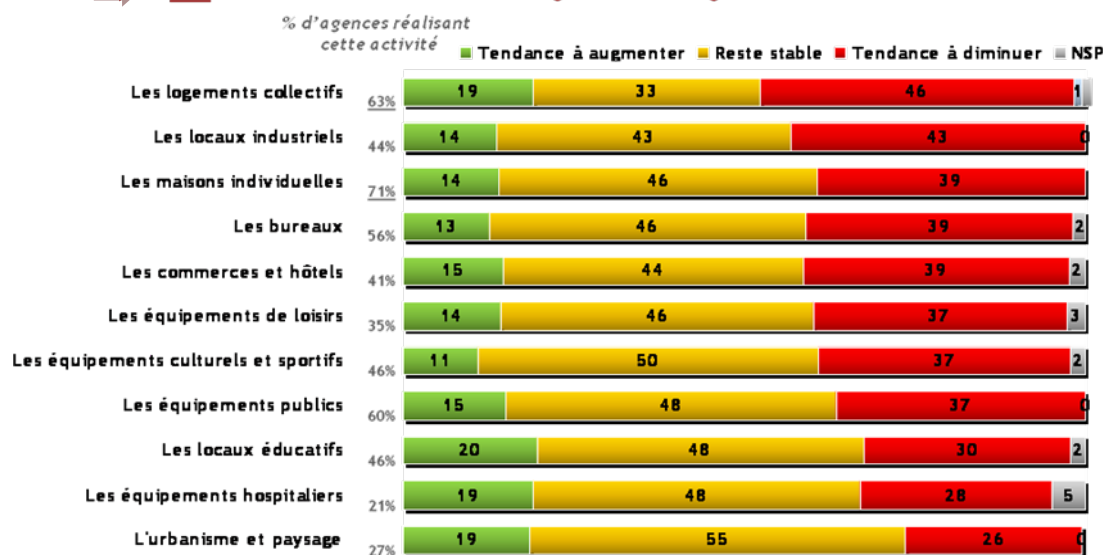


## L'évolution du chiffre d'affaires des différentes activités de l'agence

**Question :** Pour chacune des activités suivantes, diriez-vous qu'en ce moment, le chiffre d'affaires de votre agence a plutôt tendance à augmenter, plutôt tendance à diminuer, ou qu'il reste stable ?



**Base :** aux individuels et associés dont l'agence réalise ce genre d'activités :



➤ La baisse du chiffre d'affaires varie beaucoup en fonction des activités de l'agence, sachant que nombreuses sont celles qui ne réalisent pas tous les genres d'activité.

↳ Entre un quart et la moitié des architectes ressentent une baisse du chiffre d'affaires dans les activités réalisées par leur agence. Cette baisse est particulièrement forte pour les deux activités les plus pratiquées, à savoir la construction de logements collectifs (46%) et celle de maisons individuelles (39%)

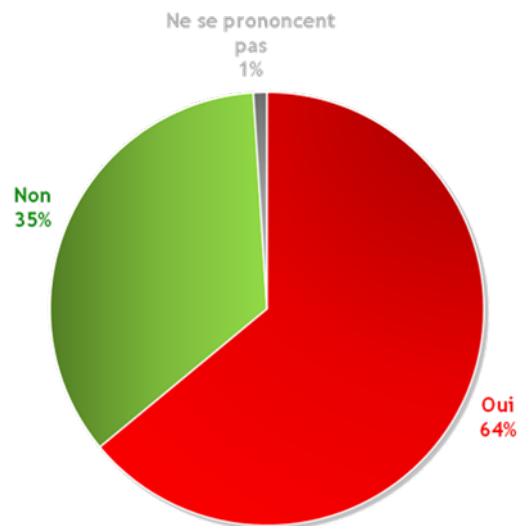
↳ La baisse d'activité est moins sensible dans les locaux éducatifs, les équipements hospitaliers et l'urbanisme et le paysage. En revanche, on note qu'elle est importante s'agissant des équipements publics (37% de diminution), ce qui peut s'expliquer par la raréfaction de la commande publique dans le contexte électoral des deux dernières années, les effets du plan de relance ne se faisant manifestement pas (encore ?) sentir.

- C -

*Les stratégies mises en œuvre pour faire face à la  
crise économique*

## L'impact de la crise sur la stratégie commerciale de l'agence

**Question :** La crise économique va-t-elle vous amener ou vous a-t-elle déjà amené à revoir les modalités de vos contrats ou de votre stratégie commerciale ?



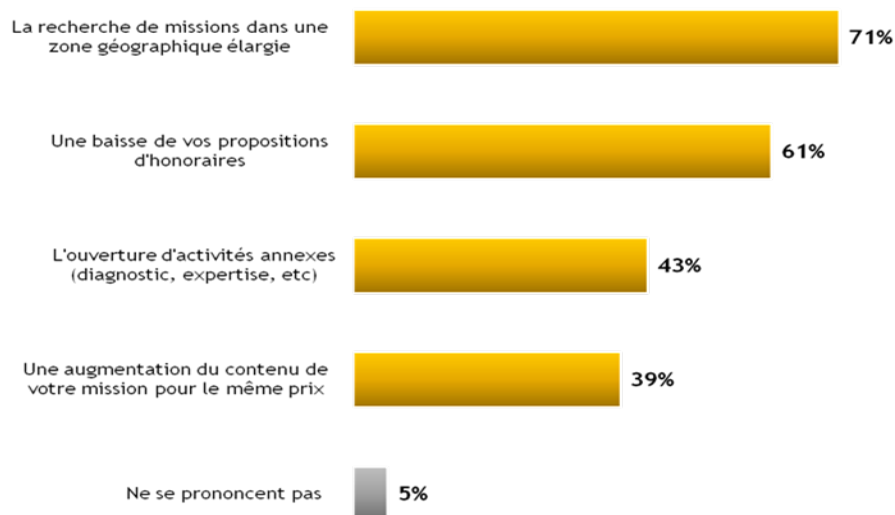
**Base :** aux individuels et associés ayant déclaré que la crise économique a réduit ou va réduire l'activité de leur agence, soit 54% de l'échantillon

16

- L'impact de la crise sur les stratégies commerciales est effectif ou envisagé par les deux tiers des architectes (64%) ayant déclaré que la crise économique a réduit ou va réduire l'activité de leur agence.
- ↳ Les architectes associés dans une agence (68%) et ceux exerçant dans une agence au chiffre d'affaire supérieur à 500 000 € (73%) sont les plus nombreux à évoquer une modification de la stratégie commerciale de leur agence.
- ↳ A l'inverse, les jeunes de moins de 40 ans sont ceux qui déclarent le moins cet impact (44% contre 35% en moyenne). Plus largement, on note que le sexe ou la région d'habitation influe peu sur l'évolution de la stratégie.

## Les changements dans la stratégie commerciale de l'agence

**Question :** Quels changements dans vos contrats ou votre stratégie commerciale envisagez-vous ou pratiquez-vous déjà ?



*Base : aux individuels et associés ayant déclaré que la crise économique va amener ou a déjà amené à revoir la stratégie commerciale de leur agence, soit 34% de l'échantillon*

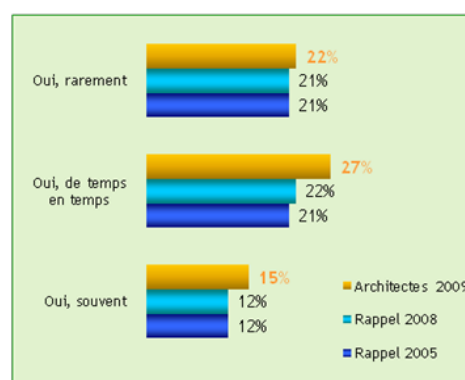
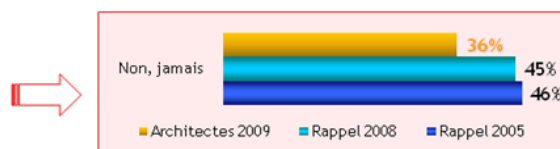
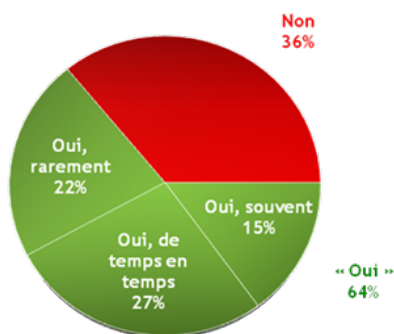
Total supérieur à 100, plusieurs réponses possibles

17

- L'élargissement des zones de prospection (71%) et la baisse des honoraires (61%) sont les deux principaux changements de la stratégie commerciale des architectes ayant déclaré que la crise économique les a amenés ou va les amener à revoir leur stratégie commerciale.
- ↳ Les autres changements sont cités par près de deux répondants sur cinq : l'ouverture d'activités annexes (43%) et l'augmentation du contenu des prestations pour le même prix (39%).
- ↳ Dans le détail des résultats, on n'observe pas de fortes disparités selon les catégories d'architectes. On note juste que la baisse des honoraires est un changement plus fréquent chez les jeunes (63% chez les moins de 40 ans contre 58% chez les 60 ans et plus) et les provinciaux (66% contre 50% en Ile-de-France). L'augmentation du contenu des prestations pour le même prix est beaucoup fort en province (44%) qu'en Ile-de-France (27%).

## La participation à des concours publics d'architecture

**Question :** Vous arrive-t-il de participer à des concours publics d'architecture ?\*



**Base :** aux individuels et associés, soit 92% de l'échantillon

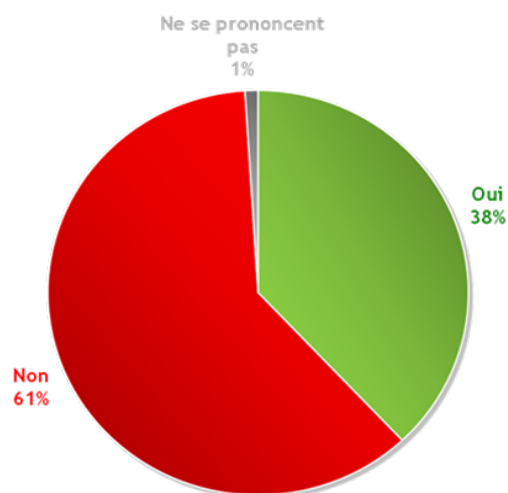
\* Dans les vagues d'enquête précédentes, la question était formulée de la manière suivante : « Au cours de ces dernières années, avez-vous participé à des concours publics d'architecture ? » ; le changement de libellé invite à la prudence dans la comparaison des résultats.

18

- **Tendant à croître avec le volume d'affaires et la taille salariale des agences, la participation à des concours publics d'architecture semble à la hausse même si la comparaison avec les années précédentes est à interpréter avec prudence.**
- ↳ En effet, la proportion d'architectes participant à des concours publics d'architecture apparaît en hausse par rapport à l'an dernier (+ 9 points) mais cette évolution est à interpréter avec prudence compte-tenu des différences de formulation avec les vagues précédentes. Près de deux architectes sur trois (64%) déclarent ainsi y participer, un sur six (15%) déclarant même y participer « souvent ».
- ↳ La proportion architectes y participant est quant à elle, comme dans les mesures précédentes, étroitement corrélée au volume d'affaires et la taille salariale des agences. A titre d'exemple, elle est de 55% dans les agences sans salariés contre 95% dans les agences avec 7 salariés et plus. De même, elle apparaît d'autant plus forte que le revenu retiré de l'activité d'architecte est élevé.

## L'impact de la crise sur la participation à des concours publics d'architecture

**Question :** Et du fait de la crise économique, participez-vous ou avez-vous l'intention de participer aux concours publics davantage que par le passé ?



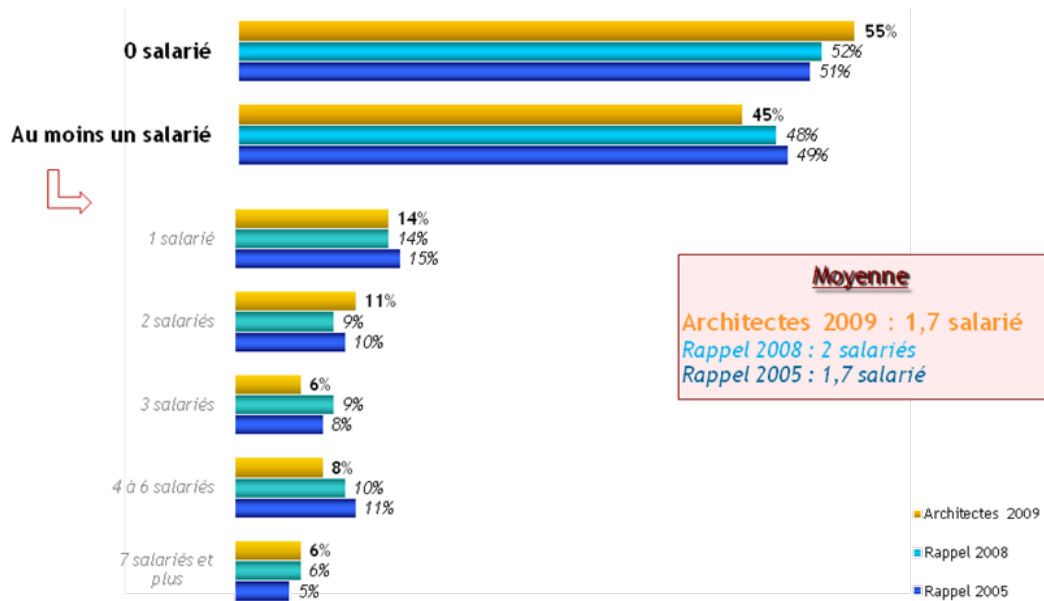
**Base :** aux individuels et associés, soit 92% de l'échantillon

19

- La crise semble avoir un réel impact sur la participation des architectes individuels et associés à des concours publics d'architecture : près de deux sur cinq déclarent y participer ou envisager de le faire davantage que dans le passé (38%).
- ↳ Dans le détail, on note que cet impact est particulièrement fort chez les associés (48%), les architectes les plus jeunes (43% chez les moins de 40 ans, 46% chez les 40-49 ans) ou ayant moins de 15 ans d'expérience. De manière plus générale, cet impact est d'autant plus fort que le répondant est jeune et sans expérience. La crise semble donc pousser de nombreux architectes vers les concours publics, y compris ceux qui disposent de faibles références.

## Le nombre de salariés

**Question :** Combien de salariés au total travaillent dans votre agence ?

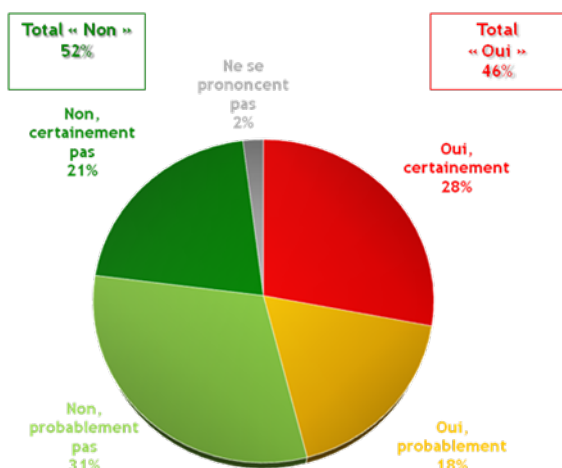


*Base : aux individuels et associés, soit 92% de l'échantillon*

- Dans ce contexte de crise, le nombre moyen de salariés par agence diminue légèrement et revient au niveau qui était le sien en 2005 : 1,7 salarié par agence
- ↳ Globalement, la proportion d'agence sans salariés continue d'augmenter (+ 3 points en un an, + 4 points en quatre an) et est désormais nettement majoritaire (55%). En baisse, le nombre d'agences comprenant au moins un salarié n'est donc plus que de 45%. Si la proportion d'agences avec un seul salarié reste stable (14%), la part de celles comprenant 3 à 6 salariés diminue nettement :- 5 points en un an, à 14%. En revanche, le poids des grandes agences (7 salariés et plus) dans l'ensemble des agences étudiées reste stable (6%).
- ↳ Plus faible en Ile-de-France (38%) qu'en province (48%), la proportion d'agences comprenant au moins un salarié tend, très logiquement à croître avec le volume d'affaires et le revenu retiré de l'activité d'architecte.

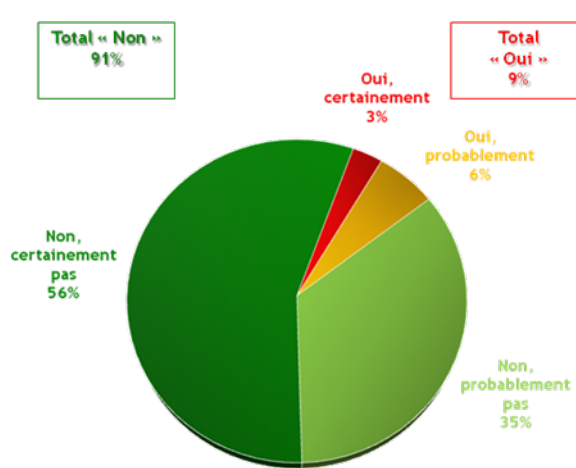
## Les licenciements effectués ou prévus du fait de la crise et les licenciements envisagés afin d'anticiper les effets de la crise

**Question :** Et avez-vous dû ou avez-vous l'intention, du fait de la crise économique, de vous séparer d'un ou de plusieurs de vos salariés ?



**Base :** aux individuels et associés employant des salariés et ayant déclaré que la crise économique a réduit ou va réduire l'activité de leur agence, soit 25% de l'échantillon

**Question :** Et avez-vous l'intention, afin d'anticiper d'éventuels effets de la crise économique, de vous séparer d'un ou plusieurs de vos salariés ?



**Base :** aux individuels et associés employant des salariés et ayant déclaré que la crise économique n'a pas réduit ou ne va pas réduire l'activité de leur agence, soit 15% de l'échantillon

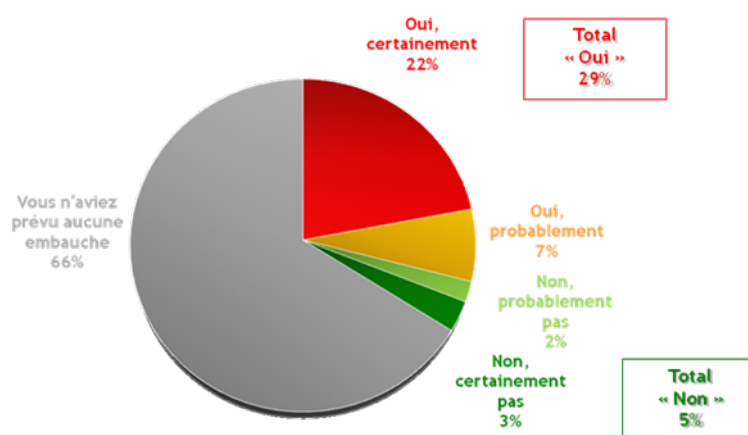
21

- La moitié des architectes ressentant un impact sur l'activité de leur agence (46%) ont effectué ou prévoient d'effectuer des licenciements dans leur agence. En revanche, leur proportion est marginale (9%) chez ceux ne ressentant pas d'impact.
- ↳ Dans le détail des résultats, on note que les risques de licenciements sont plus élevés aux yeux des architectes les plus âgés (67% chez les 60 ans et plus) et travaillant dans des agences grandes aussi bien par la taille (72% dans celles de 7 salariés et plus) que par le chiffre d'affaires (63% dans celles au chiffre d'affaires de 500 000 et plus).
- ↳ Pour les architectes travaillant dans des agences ne ressentant pas l'impact de la crise, les projets de licenciements sont globalement limités (9%).



## La réduction d'embauches envisagées afin de limiter les effets de la crise

**Question :** Et avez-vous dû ou avez-vous l'intention, afin de limiter les effets de la crise économique, de réduire les embauches que vous aviez prévues ?



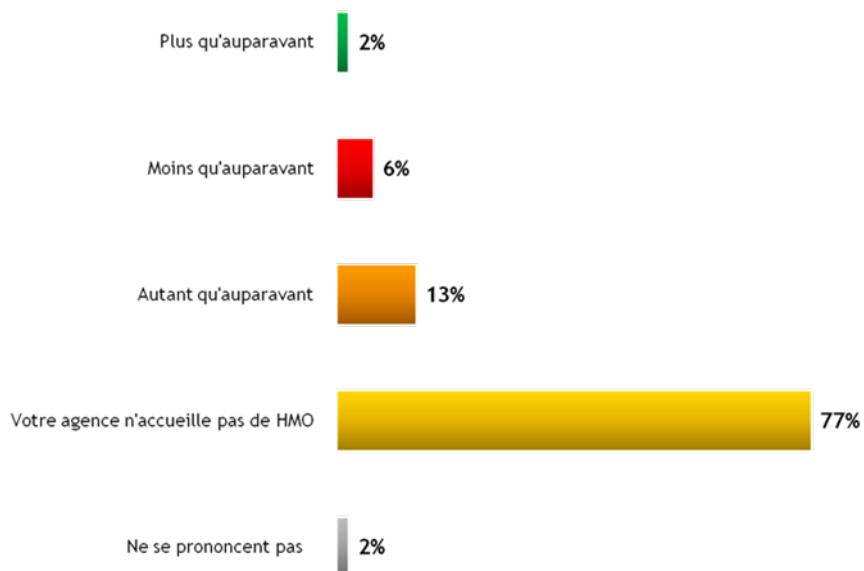
**Base :** aux individus et associés ayant déclaré que la crise économique a réduit ou va réduire l'activité de leur agence, soit 54% de l'échantillon

22

- Moins d'un tiers des architectes ressentant un impact sur l'activité de leur agence (29%) ont réduit ou prévoient de réduire les embauches qu'ils avaient prévues. Sachant que les deux tiers d'entre-eux (66%) ne prévoient aucune embauche, seuls 5% des architectes ressentant un impact sur l'activité de leur agence ne prévoient pas de limiter leurs embauches.
- ↳ Dans le détail des résultats, on retrouve une forte corrélation avec le chiffre d'affaires de l'agence : plus le chiffre d'affaires est élevé, plus la réduction d'embauche (effectuée ou prévue) est importante.

## L'impact de la crise sur l'accueil de HMO dans l'agence

**Question :** *Le contexte économique vous incite-t-il à accueillir plus ou moins de diplômés d'Etat dans le cadre de l'habilitation à l'exercice de la maîtrise d'œuvre qu'auparavant au sein de votre agence ? Vous en accueillez ou pensez en accueillir...*



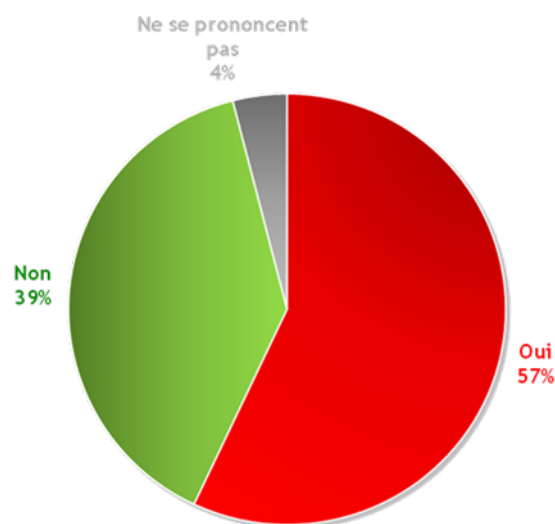
**Base :** aux individuels et associés, soit 92% de l'échantillon

23

- L'impact négatif de la crise sur l'accueil des HMO dans les agences est très limité (6%) d'autant plus que les trois quarts des architectes individuels et associés déclarent que leur agence n'en accueille pas (77%).
- ↳ Cet impact négatif est lui aussi plus sensible dans les agences grandes en taille salariale (19% dans les agences de 7 salariés et plus) comme en chiffre d'affaires (14% dans les agences au chiffre d'affaires de 500 000 € et plus).

## L'impact d'un plus grand accueil de HMO sur le recrutement de salariés « classiques »

**Question :** Si vous pensez accueillir plus de diplômés d'Etat en HMO qu'auparavant, est-ce que cela se fera au détriment du recrutement de salariés « classiques » ?



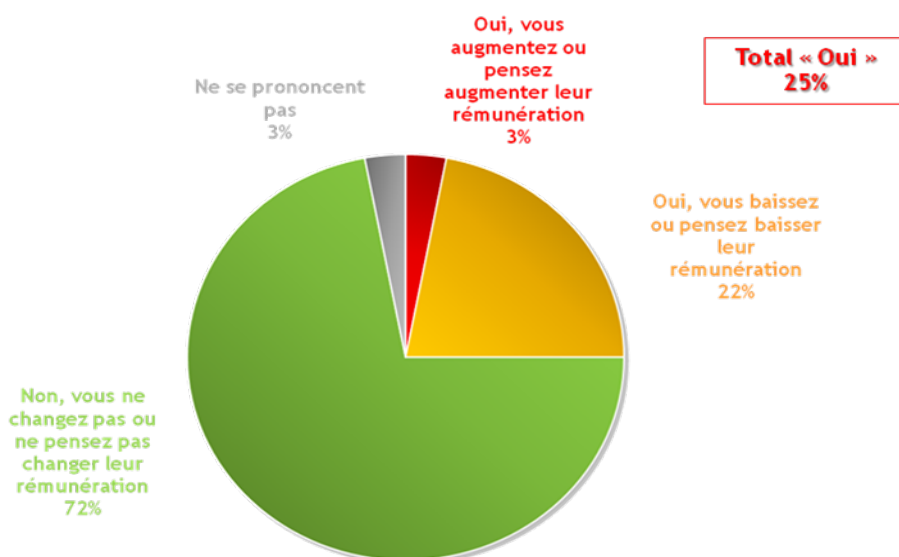
**Base :** aux individuels et associés accueillant ou pensant accueillir davantage de HMO, soit 2% de l'échantillon

24

- La majorité des architectes accueillant ou pensant accueillir davantage de HMO dans leur agence (57%) estime que cela se fera au détriment du recrutement de salariés « classiques ».

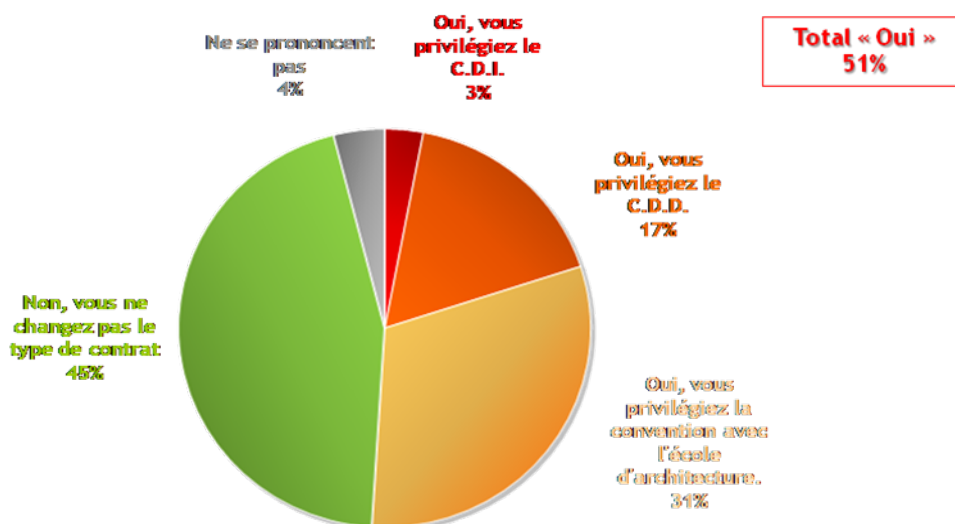
## L'impact de la crise sur les conditions de rémunérations des HMO accueillis dans l'agence

**Question :** Et le contexte économique vous incite-t-il à modifier les conditions d'accueil de ces diplômés d'Etat en HMO s'agissant de leur rémunération ?



## L'impact de la crise sur les modes de contrats des HMO accueillis dans l'agence

**Question :** Et le contexte économique vous incite-t-il à modifier les conditions d'accueil de ces diplômés d'Etat en HMO s'agissant de leur contrat ?



**Base :** aux individuels et associés accueillant des HMO dans leur agence, soit 20% de l'échantillon

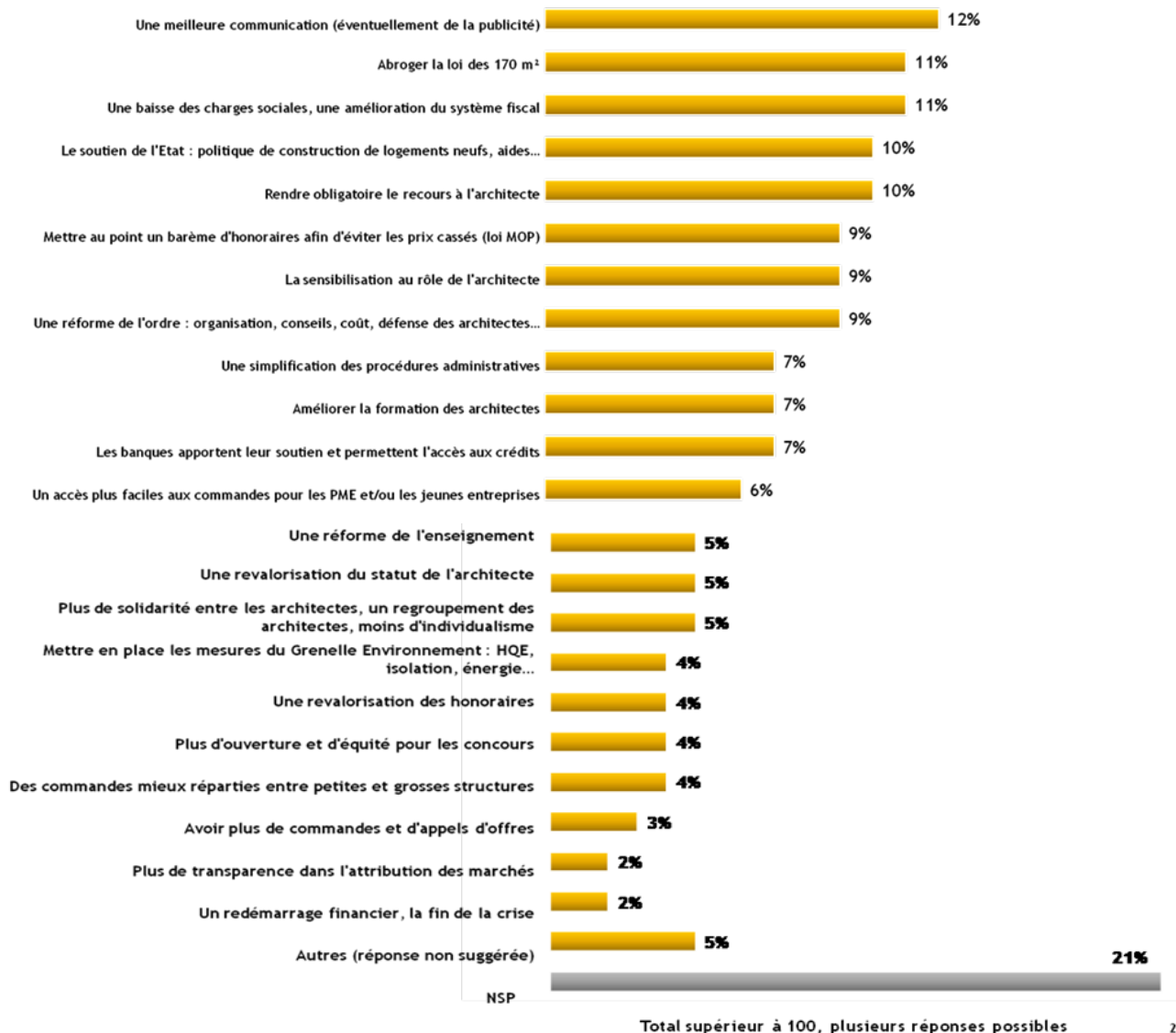
26

- L'impact de la crise sur les conditions de rémunérations des HMO accueillis dans l'agence est limité : seul un architecte sur cinq (22%) accueillant des HMO dans son agence déclare que son agence baissera leur rémunération.
- En revanche, l'impact de la crise sur les types de contrats des HMO accueillis dans l'agence est réel : la moitié (51%) des architectes accueillant des HMO dans leur agence déclare qu'elle va les inciter à changer d'une manière ou d'une autre leurs conditions d'accueil.

## Les actions à mettre en place pour aider les architectes à faire face à la crise

**Question :** Pour finir, quels sont selon vous les actions qu'il faudrait mettre en place pour aider les architectes à faire face du mieux possible à la crise ?

- Question ouverte - Réponses non suggérées -



➤ Pour les aider à faire face à la crise, les architectes souhaitent des actions en termes de communication (publicité, sensibilisation au rôle de l'architecte). Des demandes classiques sont relayées telles que sur le plan législatif la loi des 170 m<sup>2</sup> ou le recours obligatoire. Des aides financières directes sont aussi réclamées (baisse des charges, aides de l'Etat,...).

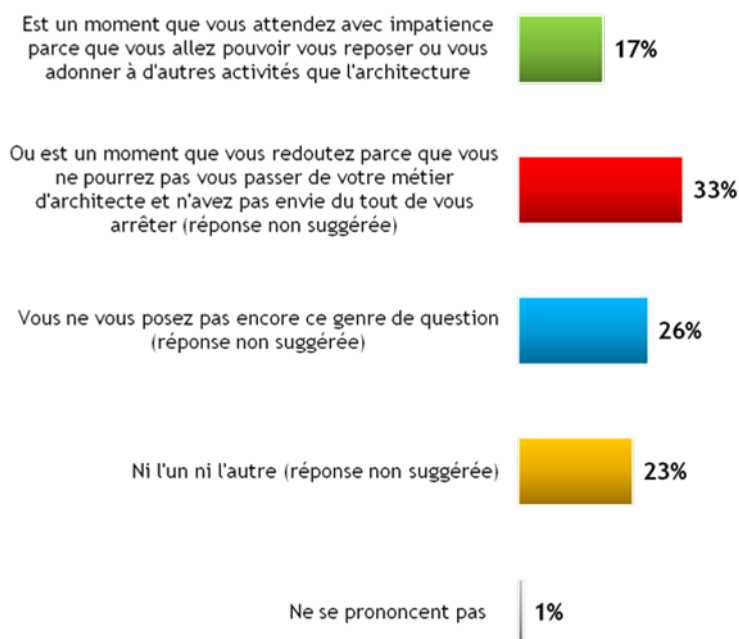
↳ Des demandes relatives à l'attribution des marchés publics ressortent aussi mais de manière plus dispersée : plus d'ouverture et d'équité dans les concours (4%), plus d'appels d'offre et de commandes (3%), plus de transparence dans l'attribution des marchés (2%).

**- D -**

***La perception et la préparation de sa cessation  
d'activité***

## La perception de la cessation d'activité liée au départ en retraite

**Question :** Vous personnellement, diriez-vous que la cessation d'activité liée à votre départ en retraite... ?

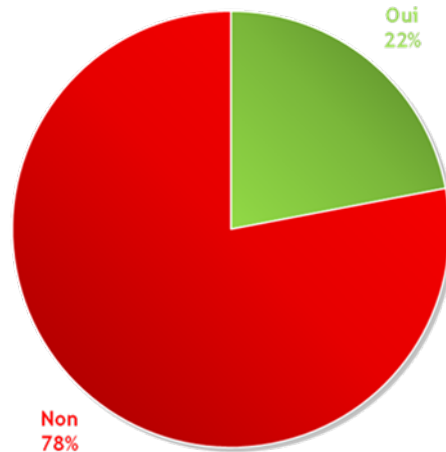


30

- La cessation d'activité liée au départ en retraite est un moment plus souvent redouté (33%) qu'attendu (17%) par les architectes. A noter qu'un quart d'entre-eux (26%) ne s'est pas encore posé ce genre de question et qu'un autre quart (23%) estime ni redouter, ni attendre ce moment.
- ↳ Les architectes redoutant le plus ce moment sont les architectes les plus âgés (44% des 60 ans et plus contre 27% des moins de 50 ans), les architectes exerçant à titre individuel (36%) et ceux travaillant dans un agence au chiffre d'affaires inférieur à 50 000 € (40%). Par ailleurs, la cessation d'activité liée au départ en retraite est un moment plus redouté en Ile-de-France (42%) qu'en province (29%).
- ↳ Si un architecte sur quatre (26%) ne s'est pas encore posé ce genre de question, cette proportion est beaucoup plus élevée chez les femmes (32%), les salariés en agence (38%) et les moins de 40 ans (51%).

## La préparation de sa cessation d'activité

**Question :** Vous personnellement, avez-vous commencé à préparer votre cessation d'activité ?



Base : aux individuels et associés, soit 92% de l'échantillon

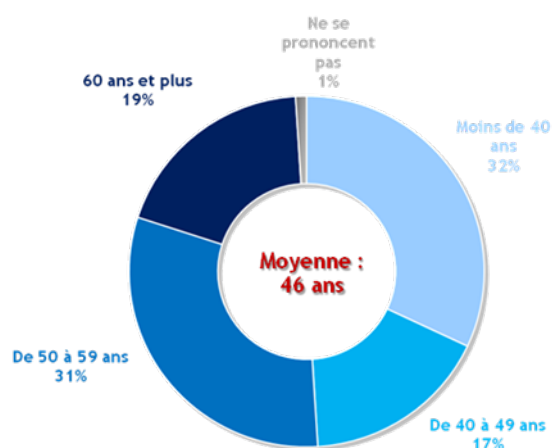
31

- Moins d'un architecte sur quatre exerçant à titre individuel ou comme associé (22%) a commencé à préparer sa cessation d'activité.
- ↳ Dans le détail des résultats, les plus prévoyants sont les hommes (24%), les architectes les plus âgés (43% des 60 ans et plus) et les plus aisés (33% des 50 000 € de revenus) mais aussi ceux travaillant dans une agence au chiffre d'affaires supérieur à 200 000 € ou comprenant plus de 4 salariés.

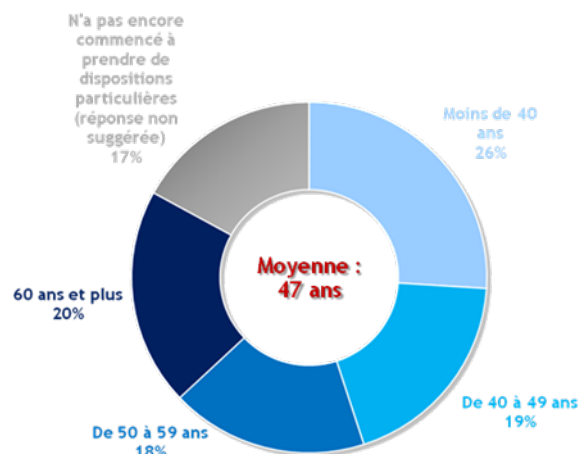


## L'âge à partir duquel a commencé la réflexion sur sa cessation d'activité et l'âge à partir duquel des dispositions ont été prises pour préparer sa cessation d'activité

**Question :** A partir de quel âge avez-vous commencé à réfléchir à votre cessation d'activité ?



**Question :** A partir de quel âge avez-vous commencé à prendre des dispositions pour votre cessation d'activité ?



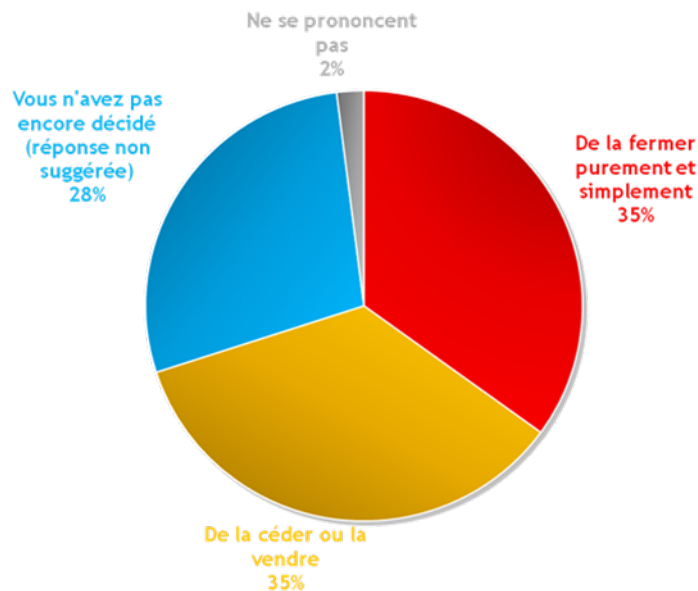
**Base :** aux individuels et associés ayant déclaré avoir personnellement commencé à préparer leur cessation d'activité, soit 20% de l'échantillon

32

- L'âge à partir duquel a commencé la réflexion sur la cessation d'activité et l'âge à partir duquel des dispositions ont commencé à être prises sont à peu près identiques : 46 ans pour le premier, 47 ans pour le second.
- ↳ Dans les deux cas, l'âge moyen est d'autant plus élevé que l'interviewé est âgé ou en exercice dans une agence comprenant de nombreux salariés. De même, l'âge moyen est généralement plus élevé chez les hommes et les architectes exerçant à titre individuel.

## L'avenir de l'agence après sa cessation d'activité

**Question** : Concernant votre agence, avez-vous décidé... ?



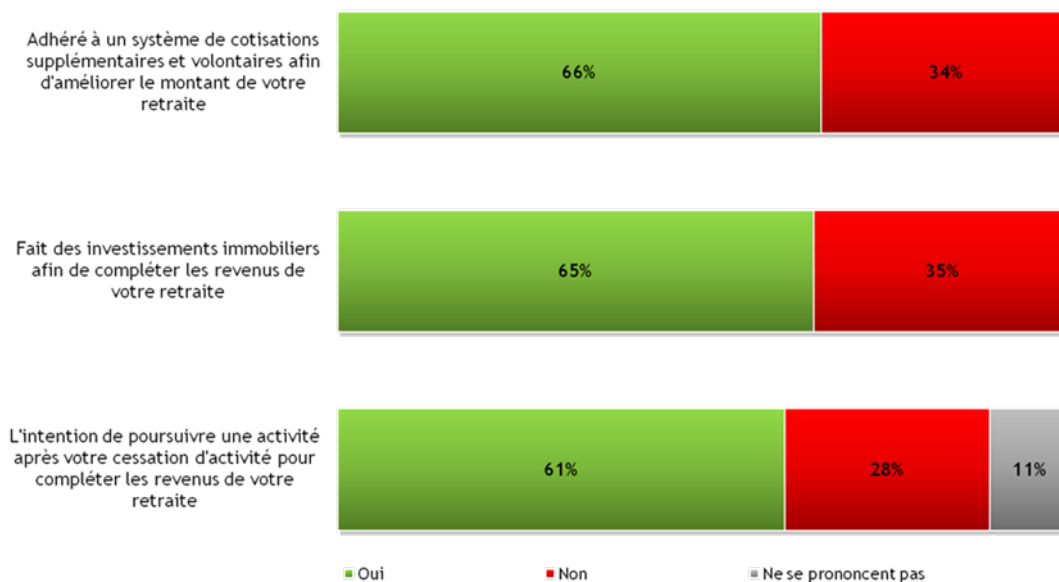
**Base** : aux individuels et associés ayant déclaré avoir déjà pris des dispositions pour préparer leur cessation d'activité, soit 17% de l'échantillon

33

- Les architectes ayant pris des dispositions pour préparer leur cessation d'activité sont très partagés sur l'avenir de l'agence après leur cessation d'activité : si un tiers sont disposés à la céder (35%), ils sont autant (35%) à se dire prêts à la fermer. A noter qu'un gros quart d'entre-eux (28%) n'a pas encore pris de décision sur le sujet.
- ↳ Dans le détail des résultats, ce sont surtout les architectes les plus âgés (45% des 60 ans et plus), les moins aisés (52% des moins de 20 000 €/an) ou exerçant à titre individuel (53%) qui s'avèrent les plus tentés par une fermeture pure et simple.
- ↳ De manière plus générale, chez les architectes individuels et associés ayant pris des dispositions pour préparer leur retraite, cette tentation de fermer son agence est d'autant plus faible que le chiffre d'affaires de l'agence est élevé.

## Les types de ressources prévues après sa cessation d'activité

**Question :** Concernant vos revenus après votre cessation d'activité, avez-vous... ?



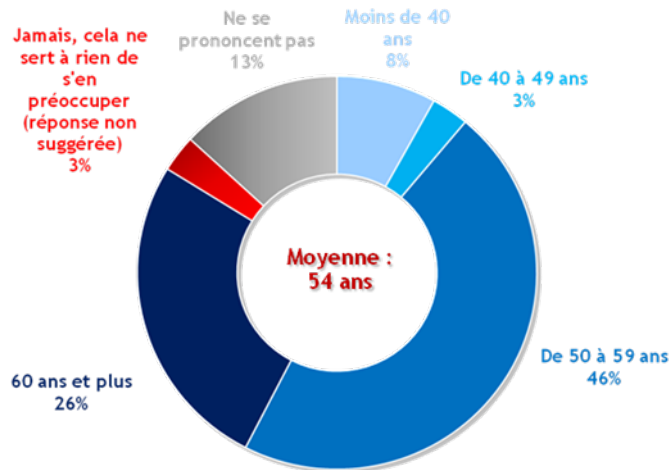
**Base :** aux individuels et associés ayant déclaré avoir déjà pris des dispositions pour préparer leur cessation d'activité, soit 17% de l'échantillon

34

- **La majorité des architectes ayant pris des dispositions pour préparer leur cessation d'activité devraient pouvoir compter sur des ressources complémentaires lors de leur retraites**
  - ↳ Les deux tiers d'entre-eux (66%) ont adhéré à un système de cotisations supplémentaires et volontaires afin d'améliorer le montant de leur retraites, en particulier les moins de 50 ans : 80% chez les moins de 40 ans, 83% chez les 40-49 ans.
  - ↳ Deux sur trois (65%) ont fait des investissements immobiliers afin de compléter les revenus de leur retraites et à peu près autant ont l'intention de poursuivre une activité pour compléter les revenus de leur retraites (61%).

## L'âge à partir duquel il paraît nécessaire de se préoccuper de sa cessation d'activité

**Question :** A quel âge pensez-vous nécessaire de commencer à se préoccuper de sa cessation d'activité ?



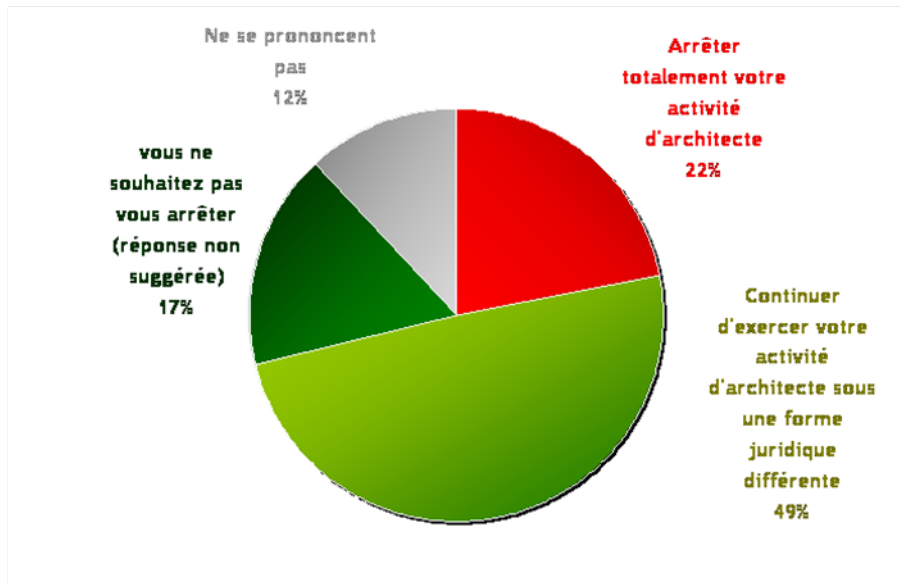
**Base :** aux individus et associés ayant déclaré ne pas avoir personnellement commencé à préparer leur cessation d'activité, soit 72% de l'échantillon

35

- Pour les architectes individuels et associés n'ayant pas commencé à la préparer, 54 ans est l'âge moyen à partir duquel il paraît nécessaire de se préoccuper de sa cessation d'activité.

## La poursuite ou l'arrêt de son activité au terme de sa vie professionnelle

**Question :** *Au terme de votre vie professionnelle, pensez-vous ... ?*



Base : aux individuels et associés, soit 92% de l'échantillon

36

- Moins d'un quart des architectes individuels et associés (22%) envisagent d'arrêter totalement leur activité au terme de leur vie professionnelle, la moitié d'entre-eux (49%) espérant continuer d'exercer leur activité sous une forme juridique différente.
- ↳ Les architectes souhaitant arrêter totalement leur vie professionnelle sont particulièrement nombreux dans les rangs des agences comprenant plus de 3 salariés ou affichant un chiffre d'affaires annuel de 500 000 € et plus (41%).