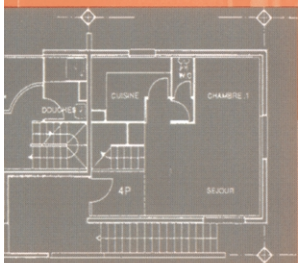
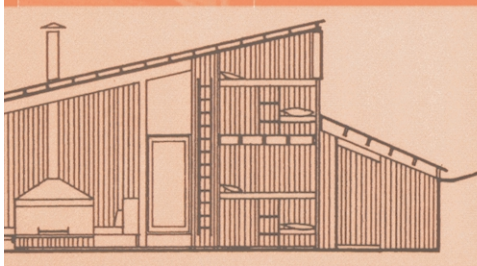
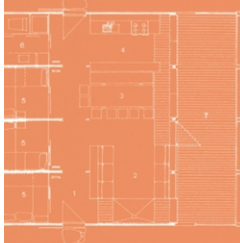


Maisons individuelles marchés particuliers



SOMMAIRE

Ça bouge dans la maison

De la formation à la publication : prolongements

1 Quel marché pour les architectes ?

Primo-accession populaire

Perspectives

Point de vue : les évolutions,
les niches de marchés pour les architectes

Point de vue : l'approche environnementale de la maison
individuelle dans une pratique d'agence

2 Histoire, éthique et esthétique

Point de vue : les architectes et la maison individuelle. Rétrospective

Point de vue : architectures contemporaines de maisons

Point de vue : la maison individuelle : un laboratoire pour la
recherche architecturale. Exposition Batimat 1989

point de vue : la maison individuelle, support de nouveaux
courants architecturaux ? L'exemple californien

3 Les architectes et la maîtrise d'ouvrage occasionnelle

Une pratique souvent inadaptée

Connaître son marché, chercher des partenaires,
proposer de nouveaux services

point de vue : le savoir vendre

Des idées, des propositions

Point de vue : les Girolles ou l'architecture et l'économie conjuguées

Mon logis, my home, mein Haus

Ca bouge dans la maison

Pierre Lajus - architecte

Si, il y a quatre ans, on pouvait parler de l'absence quasi absolue de l'architecture et des architectes dans le secteur de la maison individuelle, ce propos ne correspondrait pas tout à fait à la réalité d'aujourd'hui : de nombreux indices montrent que " ça bouge dans la maison ".

Les constructeurs de maisons individuelles qui voient les pouvoirs publics de plus en plus disposés à imposer un recours obligatoire sont nombreux à s'être rapprochés d'architectes prêts à collaborer avec eux. Les missions qu'ils leur confient sont souvent partielles, mais elles témoignent d'un réel changement de leur position.

La pénurie du foncier amène les aménageurs-lotisseurs à s'intéresser à des lotissements denses où la conception de l'espace public et la définition de règles harmonieuses de cohabitation rendent indispensable la présence des architectes, au côté de celle des géomètres et des paysagistes.

Le grand public entend de plus en plus souvent parler d'architecture dans les médias, et pas seulement à propos de grands projets.

À la télévision, à l'automne 2000, la Cinquième ARTE a consacré une série de dix émissions à " l'architecture de l'habitat ", donnant une large place à la maison individuelle, qu'elle soit "sur mesure " ou qu'elle soit "pour tous ", titres de deux de ces séquences de vingt-six minutes.

A Vivre, une nouvelle revue autour du thème de la maison contemporaine, initiée par les architectes du réseau Rénov, est apparue dans les kiosques au début de l'été 2000. On y trouve les 120 maisons d'architectes dont ce réseau a ouvert les portes à la visite de plus de 4000 personnes, en juin 2000. Cette année, c'était 11 000 visiteurs pour 200 maisons. Les occupants étaient là pour commenter, critiquer ou louer le travail de leurs architectes. On y découvre aussi qu'à côté de la construction de pavillons, " maisons individuelles " au sens strict, la rénovation de constructions anciennes, granges, garages, ateliers ou lofts, l'extension d'habitations vétustes, la greffe de nouveaux espaces à vivre dans un tissu ancien réservent de réelles occasions d'architecture. Sur le terrain, dans les régions, les choses bougent aussi, les expériences se multiplient.

Quelques uns des " 36 modèles pour une maison " réunis par l'association Périphériques en 1997 vont bientôt sortir du sol à Rezé, près de Nantes, grâce à la complicité d'un aménageur, d'une société d'HLM de Loire Atlantique et du Plan Urbanisme, Construction Architecture du Ministère de l'Équipement du Transport et du Logement.

Sous l'égide du PUCA également, avec le concours d'Arc en Rêve Centre d'Architecture, le maître d'ouvrage bordelais Domofrance expérimente une recherche de programmation innovante faisant intervenir collectivement, dans trois situations urbaines différentes, huit équipes de jeunes architectes qui réfléchissent ensemble depuis six mois aux questions d'actualité de la maison et proposent des alternatives qui bousculent un peu les habitudes. Le PUCA attend pour la fin de l'année 2001 les conclusions d'un programme de recherches sur le thème " Maison individuelle, Architecture, Urbanité " lancé en janvier 1999. Treize équipes ou laboratoires travaillent sur la relation entre type d'habitat et modes de vie en évolution, sur les dynamiques urbaines et les nouvelles formes de la péri-urbanisation, sur les systèmes de production et le jeu des acteurs, enfin sur les traits particuliers de la morphologie ou des modes de construction de la maison individuelle.

Dans les écoles d'architecture, le nombre croissant de travaux personnels de fin d'études consacrés à l'habitat individuel traduit le renouveau de l'intérêt du sujet chez les étudiants et sans doute chez leurs enseignants.

L'École d'Architecture et du Paysage de Bordeaux coordonne les recherches et les expérimentations concernant le thème de la maison Individuelle et gère un site Internet.

Enfin, les actions de formation continue, engagées sur ce thème par la Direction de l'Architecture et du

Patrimoine, avec le concours des CAUE, se sont multipliées sur le territoire depuis 1997. C'est l'objet de cet ouvrage d'en dresser d'abord un bilan et d'en récapituler l'expérience, mais surtout d'en tirer des perspectives d'action pour une nouvelle période et de nouveaux horizons.

De la formation à la publication : prolongements

La Direction de l'Architecture et du Patrimoine du Ministère de la Culture et de la Communication reprend, à la suite du rapport Lajus, l'une des propositions du groupe de travail "qualité urbaine et architecturale de la maison individuelle": la formation des architectes aux marchés de la maison individuelle.

L'organisation et la programmation de stages sont confiées aux CAUE qui constatent, lors de leurs missions de conseil, qu'il existe une véritable demande d'architecture des particuliers sur des opérations d'envergure modeste et de faible coût, en neuf ou en réhabilitation, à laquelle les architectes peinent à répondre.

La reconquête des marchés de l'habitat individuel n'est pas si simple. Les interrogations émergeant des bilans de stages précisent les difficultés liées au contexte de production et aux conditions d'exercice.

Les décideurs, ne formulant pas d'exigences qualitatives fortes, délèguent implicitement les quartiers d'habitat individuel aux constructeurs de maisons, producteurs de produits banalisés. La demande de qualité du grand public est refoulée dans des cadres réglementaires restrictifs peu favorables à une expression architecturale innovante. Cette situation est accentuée par la méconnaissance du rôle des architectes dans un projet d'habitat, en particulier dans les phases de diagnostic et de programmation, en amont de la conception. L'inadéquation des missions d'architecte et de leur mode de rémunération à la commande privée de faible coût ne favorise pas l'établissement d'un dialogue avec le client, condition première d'une synergie constructive et qualitative entre le maître d'ouvrage et le maître d'oeuvre.

Cet ouvrage, à partir d'expériences conduites par les CAUE du Loiret, du Lot, de Seine-et-Marne et de Seine-Saint-Denis, souhaite ouvrir le débat sur les positionnements possibles des architectes sur ces marchés particuliers. Il s'inscrit dans une période de recomposition des cadres juridiques et réglementaires des processus d'urbanisation (loi SRU) et de l'intervention des architectes (loi sur l'architecture).

1

Quel marché pour les architectes ?

Le marché potentiel de la maison individuelle n'est pas monolithique, les architectes n'en détiennent qu'une faible partie.

Quels sont les atouts et les faiblesses de leurs concurrents ? Quels segments de marché les architectes peuvent-ils espérer conquérir ?

Chaque type d'acquisition correspondrait-il à un type socio-professionnel, une classe d'âge, un genre de situation familiale? Aujourd'hui l'état des lieux n'est plus si simple en matière d'accession à la propriété.

Car les modes familiaux ainsi que les relations au travail se diversifient. Les envies et les parcours de vie se multiplient et confèrent à l'habitat une richesse nouvelle qu'il n'est pas aujourd'hui en mesure d'honorer.

Il ne s'agit pas ici de discuter la capacité des architectes à concevoir des maisons individuelles, mais de savoir pour qui ils les conçoivent.

Plus trivialement, ne peut-on poser la question suivante: à qui les architectes peuvent-ils vendre ce service pour en vivre, pour le rendre viable dans leur propre économie professionnelle ?

1

Primo-accession populaire

Ces trois mots compressés résument 80% du marché Français : 80% des maisons individuelles sont construites par des ménages de 25 à 35 ans, avec un enfant et un second en attente, consacrant l'essentiel de leur budget composé de deux SMIC et demi à trois SMIC à cette première maison sur laquelle ils fondent leur identité sociale. «Ce marché est en surchauffe depuis 1996, note André Caron¹, les constructeurs peinent à honorer leurs délais, la commande est étalée sur un temps très long. Elle va se tarir au fur et à mesure où ces ménages vont vieillir, d'où la nécessité de réfléchir aujourd'hui à de nouvelles orientations, aux niches complémentaires, aux 20% restant.»

Au delà de trois SMIC et demi, on remarque en effet que l'accession n'est plus une évidence, compte-tenu d'études plus prolongées, d'une mobilité plus marquée, de la diversification des sources de primo-accession populaire, de consommation. Le choix d'une maison procède d'autres motivations, d'autres référents dont la perception et l'étude reviennent aux architectes.

Marchés européens du logement et de la maison individuelle

Données estimatives moyennes sur la période 1998 - 2002 pour 7 pays principaux de la CEE. Sur 1,6 millions de logements neufs / an, la maison individuelle représente 56% des logements neufs construits, soit 900 000 / an, soit un marché d'environ 100 milliards d'Euros. La maison Individuelle représente de 40 % des logements en Europe du Sud à 80% des logements en Europe du Nord. Pour l'essentiel, les marchés restent très diffus, locaux et traditionnels .

Evolution du marché Français :

Sur les 5 dernières années, le marché de la maison individuelle a connu une croissance de plus de 45 %, dans le même temps le marché des appartements en collectif chutait d'environ 25%. En 1999, construction de 194 000 maisons individuelles et 119 000 appartements. La croissance du parc correspond qualitativement aux désirs des Français. Les 2/3 des ménages préfèrent l'individuel au collectif. Ceci grâce à l'accession, car l'offre locative neuve reste encore déséquilibrée en faveur du collectif .

Eléments qualitatifs du marché français de la maison individuelle :

Age moyen acheteur =

37 ans ; 47% entre 30 et 39 ans

Revenus moyens acheteurs =

2590 € ; 68% entre 1 675 et 3 505 € /

mois

Prix moyen maison =

95 280 € TTC pour 107 m2 habitables

Prix moyen terrain =

34 150 € TTC pour 1 517 m2.

1) André Caron, socio-économiste, a réalisé de nombreuses études prospectives sur la maison individuelle pour l'UNCFI, le PUCA, l'ANAH.

Si les sociétés de marketing n'ont pas encore défriché la question de l'habitat des familles recomposées, des regroupements familiaux , de l'intégration de parents du quatrième âge aux cellules classiques, elles étudient toutefois les marchés de la réhabilitation, des seniors, de la maison locative, la maison de ville, l'habitat mixte famille/travail. Ces niches, permettant en fait de compenser la future perte de marché que va engendrer l'accession populaire, représentent pour l'architecte une opportunité de répondre de manière qualitative à des questions spécifiques que ne pose pas le marché dominant.».

“Vers la fin des années 70, faire construire sa maison était devenu un acte “socialement banal”, le produit arrivait à maturité , une requalification s'imposait si l'on voulait éviter l'effritement du marché. En 1980, Bouygues commande une étude de marketing qui fera émerger le besoin subjectif de référence au passé. La réponse prendra la forme de la “maison de maçon”, modèle à suivre doté de tous les attributs du “rustique” et des signes accumulés de la “tradition”. Le marché profitera de ce coup de fouet jusqu'en 1988, le produit unique “maison traditionnelle” construite par des maçons supplantant et évinçant la sphère industrielle de la maison préfabriquée”. André Caron

Les évolutions

André CARON - socio-économiste :

La maison individuelle est un marché de masse, assez récent, qui pendant 30 ans a surfé sur des besoins primaires : l'individualité et la propriété . La satisfaction en est maintenant banale. Le futur implique des requalifications qualitatives et une diversification du produit en lignes, chaque ligne étant spécifiquement conçue pour séduire une cible. Il faudra passer du "monoproduit sur mesure" au multistandard .

Dans la décennie à venir, les marchés de l'habitat seront soumis à 6 facteurs majeurs d'évolution.

Précarisation des ménages :

L'accélération des évolutions économiques et sociales entraîne une précarisation des situations individuelles, en corollaire les motivations de réassurance (mentalités de cocooning) deviennent pilotes de la consommation.

Viellissement des populations :

Le développement des besoins d'habitat se réalisera essentiellement sur les cibles "seniors".

Fin de la dichotomie systématique entre le lieu de travail et celui d'habitat:

Nous entrons dans une ère post-industrielle qui verra une explosion de l'activité professionnelle indépendante et du télé-travail ; le retour à la mixité des bâtis, -qui était la norme jusqu'à l'ère industrielle -implique une révolution dans l'architecture et l'urbanisme.

Requalification hédoniste des besoins:

Les besoins qualitatifs primaires étant résolus, l'attention de la demande se portera sur les réponses aux attentes de santé, d'économie d'usage et d'entretien (écologie), d'adaptation à l'évolution de la famille (modularité).

Développement de la productivité :

Pour les filières d'offre, la diminution des temps de travail et de la pénibilité de chantier sont des impératifs qui doivent conduire au développement des composants de pose.

Incitations politiques :

Le développement de l'habitat individuel, sous la pression de la demande des ménages conduit à des effets urbanistiques pervers. Les interventions des pouvoirs publics sur les thèmes de la redensification, de la qualité architecturale, impliqueront inévitablement des évolutions du produit.

Vers un habitat individuel plus différencié :

Le "pavillonnaire" d'aujourd'hui n'est adapté et séducteur, qu'auprès d'une partie trop étroite de la population des ménages. Les études conduites ces dernières années dans le cadre de l'UNCMCI ont fait émerger 5 niches de marché sur lesquelles des produits spécifiques devront être développés.

Maison Challenge:

La cible est celle des jeunes ménages intermédiaires et urbains qui refusent de tout consacrer à l'accession : ils voudraient acheter en dessous de leurs moyens... mais les actuels produits populaires ne plaisent pas. Pistes stratégiques : proposer un produit intermédiaire, au budget, et avec les remboursements d'un produit populaire.

- Financement : des prêts "à la pierre" ou des "comptes à la personne" à durée et remboursements variables.
- Foncier : de petits terrains dans des lotissements de ville .
- Construction : des maisons à façades pignon, adaptées aux terrains étroits (ce qui implique que la clôture et l'aménagement rue / façade fassent partie de l'offre). Maisons extensibles ? Equipements modulaires susceptibles d'être changés ?

Maison Jardin:

De nombreux ménages ne rêvent plus de la maison "exhibition" (une façade centrée sur un grand terrain) ... mais d'une maison "introversion" (une zone d'intimité cachée au milieu de la cité) ; l'image aboutie en est la maison patio.

Pistes stratégiques : proposer un produit intermédiaire (99 100 € à 137 200 €) qui intègre le jardin comme une véritable 6^{ème} pièce

- Architecture : bâtir un terrain, plutôt qu'une maison. Interpénétration des espaces dedans et dehors
- Urbanisme: pour bâtir des "villages-jardin", la collaboration de paysagistes et des collectivités territoriales semble une nécessité .
- Equipement : le confort, par l'isolation sous toutes ses formes.

Maison Seniors :

Les seniors représenteront dans les années à venir l'essentiel des besoins en logements!

Pistes stratégiques : apporter un "art de vivre" à des populations ciblées : la retraite active du 3^{ème} âge.

- Financement : des prêts spécifiques pourraient être envisagés. Services : sécurisation de l'accession tardive ? Services divers: contre l'isolement, pour la santé, la sécurité.

Maison Locative:

70% des français préfèrent l'habitat individuel, mais 80% de l'offre locative neuve est formée de logements collectifs! Le déficit d'offre est annuellement supérieur à 14 000 maisons .

Pistes stratégiques : la localisation garantira la valeur locative. Le package de la gestion locative et des services divers à l'entretien font partie du produit.

L'habitat-travail :

Le déclin du "modèle salarial", la multiplication des micro-entreprises, le télétravail, sont des tendances économiques de fond. Un bâti mixte, à la fois lieu d'habitat et lieu de travail d'une unité familiale est à inventer, ou plutôt à réinventer puisque c'était la norme du bâti avant l'ère industrielle.

Pistes stratégiques :

- Urbanisme: la distinction habituelle entre zones résidentielles et zones d'activité paraît obsolète pour ce type de bâti .
- Architecture adaptée à la double fonction. Services: financements spécifiques ? Accompagnements à l'utilisation?

1

La segmentation du marché permet aux architectes d'entrevoir les niches révélant des attentes et une clientèle nouvelle -en raison des profils des maîtres d'ouvrage ou de leurs spécificités techniques- susceptibles de nouvelles conquêtes.

Mais les architectes peuvent également trouver d'autres domaines d'emploi, en portant leur attention sur la dimension collective, les besoins d'organisation spatiale, l'impact environnemental qu'induit le développement de la maison individuelle.

De multiples ouvertures sont à développer au cours des prochaines années. Les trajets résidentiels, familiaux, professionnels se complexifient dans des modes de vie en évolution constante. La conception de l'habitat, des logements, le marché immobilier tardent à prendre en compte cette diversité. La demande n'est pas clairement formulée, seuls apparaissent des groupes et sous-groupes sociaux susceptibles d'adhérer rapidement à de nouvelles offres adaptées.

La complexité des regroupements familiaux n'a pas encore été approchée en ces termes pour définir de nouveaux produits conformes aux nouveaux modes de vie : familles recomposées, accueil de parents âgés, allongement du temps de cohabitation parents-enfants. Les regards se portent plutôt aujourd'hui sur les produits immobiliers susceptibles de faire évoluer le marché, ainsi que sur des catégories d'âge spécifiques.

Les maisons de ville :

Produit très adapté à des ménages dotés d'un pouvoir d'achat plus élevé que les primo-accédants cités plus haut, intéressés par l'intégration urbaine sur un foncier plus réduit, la maison de ville représente une niche capable de mobiliser la profession. Construction neuve dans une «dent creuse», réhabilitation, transformation d'ateliers ou de boutiques, ces projets présentent également l'intérêt de tisser l'urbain et de valoriser son environnement.

Le marché de la rénovation :

«Aujourd'hui l'architecture est non seulement absente de la maison individuelle mais aussi de la restauration résidentielle, note André Caron, comment réintroduire la conception architecturale dans ce marché?»

La rénovation de l'existant à l'initiative de la maîtrise d'ouvrage occasionnelle est un marché considérable qui porte sur des opérations d'importance très variable.

Concernant les maisons individuelles, la nature des opérations peut varier selon les lieux :

- transformation de constructions rurales en résidences principales ou secondaires, aménagement de gîtes ruraux,
- transformation des résidences secondaires des années 70 en résidences principales dans les zones péri-urbaines.
- Pavillons d'avant guerre, voire, du fait du renouvellement des générations, maisons individuelles construites dans les années 60, plus proches des centres urbains que les maisons récentes, et qui arrivent sur le marché de l'occasion. Leur prix attractif pourrait compenser l'effort de réhabilitation nécessaire.

Les interventions à prévoir peuvent concerner des rénovations complètes comme des travaux de restructuration, d'adaptation ou d'extension parfois très ponctuels.

En comparaison de l'importance potentielle du marché, les architectes sont peu présents. Certains, réticents à y intervenir, considèrent qu'il n'y a pas là matière à création architecturale.

Il y a pourtant une réelle attente du côté des particuliers, comme le démontre la fréquentation des permanences de conseil des CAUE où les usagers désirant réhabiliter une construction sont largement majoritaires.

Ayant fait généralement, un choix volontaire, ces personnes recherchent auprès des architectes une valorisation/ révélation de leur bien. La mission diagnostic est alors un élément clef de la relation qui peut s'établir entre eux et le maître d'oeuvre.

«La construction neuve s'adapte à une clientèle populaire car le «clé-en-main» est commercialement dynamique. Les gens peuvent rêver, acheter, consommer. Créer sa propre maison permet de se projeter, d'avoir une assise foncière. Acheter un bien existant demande une capacité d'intégration dans le cycle historique d'un lieu dont on devient propriétaire passager. Dès que s'engagent des travaux, on doit participer à la re-création de son bien. Ne plus être consommateur direct exige une forte capacité de conceptualisation et d'anticipation, afin d'accepter le temps passé entre le départ et le résultat.» André CARON

La maison “environnementale”:

Les préoccupations environnementales amènent de plus en plus d'usagers à s'interroger sur leur cadre de vie et sur la qualité de leur habitat.

Ces candidats à la construction témoignent souvent d'une curiosité acérée vis à vis de l'architecture. Ils ont généralement une approche assez exigeante de leurs besoins qui les conduit à envisager des solutions bioclimatiques, et des choix très raisonnés en matière de développement durable : économie d'énergie, matériaux non polluants, recherche de terrains permettant une bonne gestion énergétique, etc...

L'UNCFMI cherche à capter cette demande de ménages solvables qui ne trouvent pas sur « catalogue » les réponses adaptées à leurs exigences intellectuelles et culturelles.

L'approche HQE profite de nouvelles contraintes pour poser des questions sur l'architecture et sur la maison dans son rapport aux éléments, au climat, à l'environnement, .

Les architectes sont bien placés pour élaborer une réponse sur mesure depuis le choix du terrain et l'implantation sur la parcelle jusqu'à l'élaboration et la construction de la maison.

Accompagner l'architecte auprès du propriétaire

Pour valoriser les ressources que constituent l'architecture rurale et les paysages de son territoire, la Région Midi-Pyrénées a décidé de soutenir la création d'hébergements touristiques de caractère. Les projets sont obligatoirement réalisés par des architectes auxquels une mission complète étendue jusqu'au choix du mobilier est confiée. Le cahier des charges architectural, le pré-diagnostic et le suivi de ces projets sont assurés par les CAUE qui préparent et accompagnent ainsi l'intervention de l'architecte auprès du maîtres d'ouvrage parfois réticents à ce recours obligatoire.

La pratique est originale puisqu'elle consiste à satisfaire à la fois les exigences de la Région et des clientèles touristiques futures, tout en respectant la culture des propriétaires qui ne doivent pas se trouver dépossédés de leur patrimoine par l'interprétation que peut en faire l'architecte. Du parti général au traitement des détails, il s'agit de maintenir cohérentes les exigences de mise en valeur patrimoniale, de facilité d'entretien et de garantie de confort d'utilisation.

La méthode induite par le CAUE consiste à faire partager les différentes étapes du projet au propriétaire. Elle s'appuie sur un diagnostic croisé avec celui de l'architecte pour lui permettre une lecture partagée du patrimoine qui constituera le socle du projet. Elle demande à l'architecte d'expliquer ses options et ses choix architecturaux en se référant à la valeur d'usage et aux objectifs consignés dans le programme.

L'approche environnementale de la maison individuelle dans une pratique d'agence

Frédéric NICOLAS, architecte

Pour tout architecte, la maison individuelle est un champ d'expérimentation privilégié concentrant une grande partie des questions que pose tout projet.

Elle constitue pour moi le secteur recherche de l'agence.

Dans cet esprit, développer une approche environnementale de la maison individuelle me paraît être un bon moyen de repenser la question du rapport d'un habitat à son environnement ainsi que la question de l'usage. Elle permet de se poser des questions primordiales comme celles de l'orientation, de la topographie ou du climat liées à tout site, répondre aux questions liées à l'usage par le souci constant du confort visuel, acoustique, olfactif, thermique d'hiver et d'été, et de la santé des habitants, penser l'impact du projet sur toute sa durée de vie : construction, fonctionnement, destruction / disparition.

Puisant ses sources dans tout le registre de l'habitat vernaculaire, de l'habitat éphémère ou nomade (la tente de touareg, la yourte) à l'habitat enterré ou troglodyte, elle offre un éventail aussi varié de réponses, à l'opposé de tout dogmatisme (formel, matériau...) et de tout modèle.

Dans cet esprit, le fonctionnalisme écologique qui développe cette approche et que je défends (dans la lignée de Glenn Murcutt), met en œuvre et décline trois concepts de base : bioclimatisme, plan libre et filière sèche. Il permet non seulement de proposer à coût égal des alternatives nettement plus pertinentes que celles offertes par le marché des constructeurs, mais également à l'architecte de s'y retrouver par des durées de chantier nettement raccourcies (4 mois environ pour une maison).

A l'échelle de groupements, l'approche environnementale oblige à une réflexion tout aussi intéressante qui, dépassant le cadre limité de la parcelle, aborde toutes les questions posées par l'urbanisme aujourd'hui (réseaux, densité, centralité...) et le développement durable (effet de serre, gestion des ressources, de l'espace...). Comme pour la maison, cet angle d'attaque permet de découvrir ou redécouvrir des solutions originales potentiellement créatrices de nouvelles pratiques sociales et d'une nouvelle urbanité.

Le développement de la maison individuelle durant les trente dernières années a eu une incidence majeure sur le développement urbain des villes et sur la transformation du paysage rural.

Mais la critique de la maison individuelle comme modèle de développement urbain par le mouvement moderne dans les années 30 a certainement contribué à éloigner les architectes de ce domaine de l'organisation urbaine et à estomper les savoir-faire acquis dans la période précédente et qui ont perduré dans d'autres pays européens.

D'autres professionnels - géomètres, techniciens des villes, aménageurs - ont été les acteurs de l'aménagement de la périphérie urbaine par les lotissements ou les ensembles d'habitations.

Introduire la maison individuelle dans l'étude urbaine

La place accordée à la maison individuelle doit s'inscrire dans une réflexion plus large sur le développement des communes.

Le débat sur l'étalement urbain a fait prendre conscience aux élus de la nécessité de concevoir un véritable projet urbain pour assurer le développement harmonieux de leurs villes ou villages.

La loi SRU, qui évoque la nécessité de concilier aménagement et développement durable, se traduit à la fois par une exigence plus forte de concertation et de maîtrise du développement urbain tout en facilitant l'accès à des documents d'urbanisme réglementaire pour un plus grand nombre de communes.

Au préalable, de nombreuses collectivités, à l'échelle communale ou intercommunale, souhaitent se doter d'outils de réflexion à long terme qui visent, en révélant les atouts et les faiblesses du territoire, à définir une stratégie d'aménagement compatible avec la personnalité des bourgs.

Les architectes peuvent tout naturellement devenir les opérateurs de ce type d'études à condition de s'ouvrir à la pluridisciplinarité.

Concevoir des quartiers de maisons individuelles différents

De manière plus opérationnelle, les architectes peuvent prendre une part plus importante dans les opérations de maîtrise d'oeuvre des extensions urbaines.

Dans le milieu rural, la loi SRU en resserrant les exigences de desserte par les réseaux va freiner le développement de l'habitat diffus.

Dans les zones périurbaines, les conditions sont requises pour modifier la densité et passer des lotissements étalés aux lotissements denses.

Les élus et certains aménageurs, et en particulier ceux du SNAL, sont convaincus de la nécessité de la collaboration avec les architectes pour urbaniser des espaces répondants aux aspirations des candidats constructeurs et aux exigences collectives.

Par ailleurs, la loi SRU institue l'obligation du projet architectural pour les lotissements d'une certaine importance. En renouant par exemple avec l'esprit des cités-jardins, les nouvelles formes urbaines à imaginer pour la maison individuelle doivent permettre une diversité de densification et d'usage des parcelles et garantir une bonne intégration des constructions tout en accordant la liberté de construction sur les lots par une affirmation de l'image de l'espace public.

2

Histoire, éthique et esthétique

Les architectes ne se sont jamais intéressés à la maison individuelle.

Cette affirmation de certains architectes est-elle justifiée?

Comment l'architecte peut-il se positionner dans ses relations avec le client et sa maison?

Le projet d'habitat doit-il être le lieu unique de réalisation de l'habitant et/ou du concepteur?

Le projet d'habitat peut-il être un laboratoire d'expérimentation pour l'architecte?

Quelles implications sur la pratique de l'architecte, sur le marché de la maison individuelle?

L'histoire de la maison individuelle peut se lire en suivant les cheminements de l'architecte dans ses relations avec le client et sa maison. De la réponse à la demande d'une élite jusqu'à l'habitat social, l'architecte s'est positionné à chaque fois dans cette relation en fonction des contextes : utilisant le projet d'habitat comme lieu unique de réalisation de ses propres aspirations, comme laboratoire d'expérimentation ou s'impliquant une réflexion au service de l'habitant.

Les architectes et la maison individuelle. Rétrospective.

Anne Debarre - Enseignant - chercheur

Cette rétrospective parcourt un siècle, de l'invention du projet d'architecture de maison individuelle à la marginalisation de sa production savante.

Au cours du XIXe siècle, le rêve du citadin d'une maison à la campagne se concrétise dans l'invention de la villégiature et la formation des banlieues. Cette habitation particulière constitue un projet d'architecture domestique nouveau qui s'adresse à toutes les classes de la bourgeoisie puis sera étendu aux plus modestes.

Un intérêt effectif au XIXe siècle

Durant le Second Empire, César Daly fait de la villa un idéal architectural : l'architecte y a plus de liberté même s'il doit respecter les fantaisies du client, sa liberté individuelle. Dans l'exposé des théories de Viollet-Le-Duc, la maison va prendre une place centrale, objet ordinaire du quotidien, construction qui peut être "sans architectes" et malgré cela exprimer l'architecture. Ces architectes ne publient que des maisons importantes mais ouvrent potentiellement le champ à une production socialement élargie.

Les très nombreux recueils et revues publiant des projets ou réalisations de maisons témoignent de cette activité effective des architectes. Ces exemples ne sont pas destinés à être reproduits à l'identique mais susceptibles d'orienter le client dans ses choix pour une réalisation originale conçue par l'architecte. La conception s'appuie sur une modélisation de la distribution, sur une rationalisation du langage architectural des matériaux mais aussi sur une individualisation de chaque projet à l'image de son propriétaire, justifiant l'intervention de l'architecte.

Pratique et théorie dans l'entre-deux guerres

Les premières maisons réalisées pour les ouvriers le seront dans le cadre du logement patronal dont les thèmes seront repris par les acteurs de la politique des Habitations à Bon Marché de 1894 à 1928 qui privilégiera l'initiative privée, la propriété privée et la maison individuelle.

Dans ce cadre, des architectes recherchent l'économie de leur investissement et du projet : des types de maisons établis à partir des normes réglementaires de surfaces, de coûts, d'hygiène, assortis de descriptifs, sont ensuite adaptés à chaque client. Les investigations expérimentales n'étaient pas encouragées par le comité de patronage des HBM méfiant à l'égard de l'innovation. Ces maisons banales étaient publiées dans des catalogues et revues grand public (Maisons pour tous, etc.) à côté des projets avant-gardistes.

La maison à bon marché contribue en effet à fonder la réflexion théorique d'architectes du mouvement moderne, intéressés à ce programme fondé sur des besoins simples, donc susceptible de conduire à la renaissance de l'architecture. Le Corbusier travaille sur la construction en série, sur les matériaux et l'économie du projet comme les concepteurs des maisons banales. Il construira essentiellement de grandes villas. Est avérée la coupure de cette architecture savante avec la demande sociale populaire qui veut un petit pavillon simple, mais d'aspect bourgeois.

La production "cachée" des architectes après 1945.

Pendant la reconstruction, des architectes conçoivent des prototypes de maisons destinés à une reproduction en série en expérimentant les matériaux et les formes les plus diverses. Jusqu'en 1954, Jean Prouvé est

l'emblème de ces recherches d'une maison industrialisée légère et dynamique, expression de l'industrie. Ses bungalows sont destinés à être montés rapidement à partir d'éléments combinables ou d'unités fonctionnelles préfabriqués. En 1946, Phénix est lancée par deux ingénieurs sur trois formules : industrialisation (ossature métallique légère sur laquelle sont fixés blocs fenêtres et parois), livraison d'un produit fini, démarche commerciale. Un jeune architecte dessine les modèles. Prouvé construira une cinquantaine de maisons, tandis qu'est connu l'avenir de la maison industrialisée Phénix à l'image traditionnelle.

Des architectes participeront à cette production de maisons banales dans le cadre du Plan-Courant-Lemaire de 1953 à 1963. Leurs projets-types sont choisis selon des critères de reproductibilité industrielle, avec un devis descriptif conforme et un engagement sur les prix par une commission d'homologation où siègent jusqu'en 1959 des architectes-conseils "émérites" chargés d'éliminer les projets à l'esthétique discutable et à la distribution irrationnelle. Ils sont affichés et regroupés dans des catalogues. Au début des années soixante, l'arrivée des sociétés commerciales de constructeurs de maisons individuelles évinceront les architectes, alors qu'eux-mêmes se détourneront de cette question.

Dans les décennies suivantes, différentes actions des pouvoirs publics témoignent de la volonté constante de susciter la recherche architecturale sur la maison individuelle, mais avec des résultats bien décevants. La fracture conception savante/production banale est toujours présente.

Architectures contemporaines de maisons

Anne Debarre - Enseignant - chercheur

Depuis le début des années 90, la maison individuelle réapparaît dans le champ de l'architecture : quelle spécificité revendiquent les architectes dans ce projet ? S'ils n'ont plus de certitude quant à l'architecture, des questionnements semblent néanmoins récurrents.

A chaque site, sa maison

Les architectes posent d'emblée la question de l'implantation de la maison et composent avec un paysage, un relief, dès lors que la législation laisse quelque marge de décision, revendiquant cette spécificité de leur intervention toujours singulière qui permet de dépasser les débats de style. Ce travail d'adaptation au terrain est également mentionné comme une source d'économie du projet. Pour autant, l'évocation de l'intégration au site ne signifie l'existence d'un consensus ni sur son sens ni sur les dispositifs architecturaux.

Le respect du site est évoqué : certains parlent d'intégration dans le paysage quand ils ont le souci d'y enfouir le bâtiment tandis que d'autres font participer les éléments minéraux ou végétaux à l'architecture de la maison. L'acte de construire est par essence opposé à l'idée de respecter le paysage, pensent au contraire des architectes qui cherchent plutôt à exprimer une sensibilité commune entre nature et architecture, dans la simplicité par exemple. Lorsque des architectes conçoivent aujourd'hui des maisons-modèles, ils chercheront des dispositifs qui pallient cette absence de site : végétaux, talus qui dissimulent la maison.

La valeur actuelle accordée au paysage semble avérée dans les projets de maisons individuelles, parce que la nature y est souvent une réalité et le support à des pratiques d'extérieur, mais aussi parce qu'elle fonctionne comme un mythe au sens de représentation symbolique liée à ce type d'habitation. Dans le même temps, l'isolement de la maison et de ses occupants vis-à-vis des constructions voisines et de son environnement social, est recherché : au niveau social, la maison, lieu de repli, s'oppose à la pression sociale; au niveau architectural, l'architecture contemporaine s'oppose à celle des maisons voisines des constructeurs. Différents dispositifs

Point de vue

sont imaginés : patio, talus, mur, équerre.

Ainsi les maisons d'architectes peuvent-elles être qualifiées de contextualistes.

A chaque habitant sa maison

Dans le cas d'une commande privée, la présence de l'habitant apparaît souvent dans sa dénomination, Maison X, marque symbolique ou signe de la réalité d'une pratique ?

L'architecte annonce concevoir une maison adaptée à chaque famille : sont lisibles des demandes parfois très spécifiques - un immense studio de 300 m² -, la présence de pièces assignées à des pratiques particulières telles bureau, bibliothèque, chambre-gymnase, cave à vin, absentes de l'habitat collectif. Permettre que la maison devienne, au delà d'un espace strictement fonctionnel, un lieu chargé de sens pour celui-ci, est revendiqué par certains architectes. Ici leur rôle serait celui de révélateur de l'imaginaire du sujet, plus que d'observateur des pratiques ou des modes de vie.

C'est la confiance entre architecte et clients, des points de vue communs, qui permettent une satisfaction partagée de la maison, comme la possibilité d'expérimentations. Quand les habitants ne sont pas connus de l'architecte, celui-ci imaginera différentes distributions, un plan flexible ou adaptable, formules se substituant à cette relation caractéristique si fortement attachée à ce projet.

Une image distinctive

La maison d'architecte est une maison différente. L'intention explicitée par des architectes ou décryptée par les critiques est d'inscrire leurs maisons dans une culture savante, principalement celle du Mouvement moderne, avec son langage architectural. D'autres empruntent des techniques et matériaux utilisés habituellement dans des équipements et évoquent de nouvelles images pour la maison : silo, bâtiment agricole, hangar. L'utilisation de matériaux peu fréquents dans la production de maisons individuelles qui ne peut souvent être justifiée par l'économie procède de cette distinction. Ainsi le bois dont la diffusion est freinée par des résistances sociales qui le lient à l'idée de fragilité, de cabane, etc., antithèse de l'idée de maison pour les postulants à l'acquisition d'une "maison de maçons", est-il utilisé par les architectes pour le renouvellement formel qu'il autorise, pour sa matérialité, pour sa "poétique".

La recherche d'une image familière de la maison anime également des architectes : le vocabulaire architectural utilisé, simple, commun, banal, se veut lisible par les habitants, capable de renouer avec une culture populaire de la maison, sa simplicité, ses attributs traditionnels comme le toit à deux pentes. C'est un parti explicite de ces concepteurs de proposer une architecture sans les signes susceptibles de la faire passer pour une maison d'architecte.

La maison individuelle : un laboratoire pour la recherche architecturale

Pierre Lajus - Architecte **Exposition à Batimat 1983**

Si c'est en forgeant qu'on devient forgeron, c'est sûrement en construisant qu'on peut devenir architecte : le passage à l'acte du chantier est le seul moyen de valider et d'évaluer le projet ou la théorie.

Tout en restant un domaine mineur de l'architecture, par la dimension et le type de problèmes posés, la

construction de maisons individuelles peut être un terrain privilégié d'expérimentation architecturale. On y trouve en effet réunies trois conditions particulièrement favorables à la recherche :

- Le contact direct avec le maître d'ouvrage, sans la médiation parasitaire de structures de décisions complexes, qui autorise, d'un commun accord entre maître d'ouvrage et maître d'oeuvre, des prises de risque bien mesurées, indispensables à toute recherche créatrice.
- Le travail, là aussi direct, avec les entrepreneurs, la connivence qui s'établit entre eux et l'architecte, qui permettent des échanges de connaissances, des transferts de compétence également favorables à la création et à l'innovation architecturale.
- Le laps de temps relativement court (12 à 18 mois) qui sépare habituellement la conception d'une maison de l'achèvement de sa réalisation, qui donne l'occasion d'en tirer des conclusions immédiatement réutilisables dans d'autres recherches.

La maison individuelle : support de nouveaux courants architecturaux ?

Isabelle Thauvel, architecte
California bungalow relooké

A partir des années 20, les maisons ouvertes sur le paysage et la lumière, identifient un style "Californie du Sud", qui se décline ensuite en modèles-type pour des familles plus modestes.

A la fin des années 70, extensions et transformations de maisons existantes donnent lieu à des expériences surprenantes : l'intervention sur le petit projet, le "quotidien relooké"...

En 1978, Frank Gerhy achète une maison très ordinaire dans un quartier résidentiel de Santa-Monica et entreprend une "déconstruction-reconstruction" de cette maison, mêlant objets usuels, matériaux courants et pièces uniques. Cette extension "bricolage" -ou déstructurée- inspirera toute une génération d'architectes, s'exprimant tout d'abord sur de petits projets (Morphosis, Moss...).

Plus significatif dans la dernière décennie: le développement autour de l'océan Pacifique d'une architecture d'expression simple, prenant en compte le contexte local et des objectifs environnementaux (réf.australien: Glenn Murcutt) et générant une typologie d'habitat qui pourrait être la référence de ce début de siècle.

l'exemple californien:

L'intérêt porté par les jeunes architectes californiens à la maison individuelle peut s'expliquer par le cheminement de l'accès à la commande débutant souvent par de petits projets privés.

Réaliser une extension de maison, puis obtenir sa publication n'est pas un exercice simple, il faut convaincre un premier client, gagner sa confiance. S'il est plus aisé en Californie de trouver un client prêt à financer et à assumer sur l'espace public un véritable show architectural, il faut cependant réussir la réalisation en réunissant les meilleures conditions possibles :

. par la présence obligatoire d'autres professionnels: les ingénieurs structure et thermique, et surtout le "contractor", indépendant de l'architecte, et assurant dans l'intérêt du client, la bonne réalisation des contrats (prix, délais, conformité aux plans et prescriptions de l'architecte).

. par le découpage de la mission de l'architecte, la très grande précision des documents d'exécution, exigée par le contractor pour mener à bien le chantier.

2

Si les lieux d'expression semblent plus accessibles pour les architectes aux Etats-Unis, le marché de la maison "sur mesure", produit de luxe, est cependant localisé et éphémère. La position de l'architecte sur le marché de la maison standardisée est proche de celle que nous connaissons, comme le confirme Peter Zellner (1) dans un texte écrit pour Archilab 2001.

The future is domestic

...Entre 1990 et 2000, plus de 15 millions de maisons individuelles ont été construites aux États-Unis. Utilisant des plans standards, la plupart d'entre elles ont été bâties par des compagnies commerciales et monolithiques (...). Moins de 5% de ces maisons ont été dessinées par un architecte agréé. L'élimination presque totale de l'architecte du processus de production de l'habitat commercial signale - au moins aux États-Unis - l'incapacité des architectes à influencer sur le marché du logement et leur solitude pour infléchir ses formes de production.(...)

Le "Futur est Domestique": comme les entreprises automobiles, les compagnies américaines de maisons individuelles segmentent leur marché en lignes de produits séquentielles et flexibles. Les clients, aujourd'hui, personnalisent la maison standard qu'ils ont achetée en commandant des options sur des catalogues de centaines d'"extras" disponibles sur Internet, ou dans les succursales de la compagnie. (...)

A un certain degré, l'apparente réussite de cette coordination spéculative continue de matériaux, de concepts, et de mise en oeuvre définit un contexte inévitable vis-à-vis duquel les architectes américains doivent s'engager s'ils veulent réaliser ce que Manuel Gausa a anticipé: rien moins que la "réversible colonisation du territoire".

Z+ Zellner+associates

(1) Peter Zellner est architecte dirigeant de Z+, auteur et éditeur d'ouvrages critiques .

Et en Europe

Bernard Haumont, sociologue

"La faille historique héritée du 19ème siècle et constitutive des figures contrastées de l'architecte-artiste, de l'architecte-professionnel, et du constructeur, déclinaisons pratiques des rhétoriques de l'oeuvre, au service de la technique, perdue encore et continue à structurer les attitudes et positions. Sans que l'on puisse clairement discerner de nouvelles attitudes ou positions qui permettraient de fonder d'autres solutions emblématiques."

3

Les architectes et la maîtrise d'ouvrage occasionnelle

Le maître d'ouvrage "occasionnel" construisant pour la première fois de sa vie est inquiet : de ses choix, de la bonne réalisation de son projet, de sa satisfaction dans le temps...Il se rassure en recherchant des formules "clés en main" pour son projet de bâtiment d'activité, de construction agricole, commerciale, ou pour son projet d'habitat, bien que les produits proposés ne conviennent pas toujours à ses attentes.

Dans le cas du projet d'habitat, l'approche est d'autant plus sensible que le client matérialise un projet de vie qui constitue un investissement majeur d'un point de vue financier mais également affectif.

Face à la diversité des demandes, les constructeurs de maisons individuelles offrent une réponse unique, qui ne peut satisfaire qu'une partie infime de la clientèle, dans des conditions simples : terrain plat, "calibré", plutôt en lotissement et en périphérie urbaine ou en zone rurale...

Les architectes pourraient apporter une réponse plus adaptée : le "plus architecte", c'est la conception sur mesure, la prise en compte fine des besoins du client, du contexte environnemental, de l'évolutivité de la maison (en fonction des goûts, de la modification du ménage, des modes de vie...) et la proposition de solutions techniques performantes et innovantes.

Si certaines franges de la clientèle leur reconnaissent ces qualités, celles-ci ne sont pas perçues par une majorité de clients potentiels pour lesquels les prestations effectuées par les architectes sont difficilement identifiables :

la conception proposée par ceux-ci est souvent perçue comme très élitiste, avant-gardiste et déconnectée des attentes et des moyens financiers des ménages,

la rémunération au pourcentage du prix des travaux est de plus vécue comme insécurisante,

en ce qui concerne le volet réalisation, l'architecte est souvent considéré comme peu performant quant au suivi des travaux et au respect du budget.

André CARON

"L'absence actuelle des architectes sur ce champ opérationnel d'où la réglementation et l'économie les ont exclus, donne une acuité très vive à cette question de reconquête, entravée par les difficultés de la confrontation avec le client. Le financement de la mission de l'architecte limité à 12% maximum du coût des travaux, n'assure pas son équilibre comptable. Même si le temps passé est disproportionné par rapport au montant du chantier, la décision d'augmenter le montant de la prestation ne serait pas tolérée, le propriétaire n'incluant pas cette dépense à la valeur du bien. Pour lui la mission de l'architecte vient «en plus», comme prestation intellectuelle, sur-considérée, donc démonétarisée.»

3

Une pratique souvent inadaptée

Le cadre actuel de l'exercice de la profession libérale semble peu adapté à la "petite" commande privée et particulièrement au marché de la maison individuelle.

En réponse à la demande d'un client inexpérimenté, les architectes libéraux proposent le plus souvent une mission "complète" de maîtrise d'oeuvre, calquée sur les marchés de commande publique :

- un avant-projet jusqu'à l'obtention des autorisations administratives de bâtir,
- un projet détaillé et un dossier de consultation des entreprises,
- une analyse des offres,
- un suivi et une comptabilité des travaux,
- des garanties prenant effet à la réception des travaux dont ils ont l'entière responsabilité.

Cette prestation "standard" ne semble pas correspondre à ce qu'attend le client en matière de garantie de prix et de délais et constitue difficilement une alternative aux garanties apportées par le "Contrat de Maison Individuelle" (CMI) proposé par les constructeurs.

Pour le concepteur, ce type de projet représente un lourd investissement en temps de travail, dans lequel ses représentations culturelles peuvent se heurter aux goûts et moyens du client.

Le débat autour des projets présentés, le montage administratif, technique et financier, le choix et le suivi des entreprises, la réception des travaux... s'avèrent bien souvent peu rentables économiquement.

Plusieurs raisons peuvent expliquer cette situation :

- le mode de rémunération aux honoraires déstabilise le client quant à ses objectifs de maîtrise des coûts et pénalise l'architecte s'investissant dans la recherche de solutions économiques et durables dans le temps,
- la définition des besoins peut s'avérer très gourmande en temps passé,
- les délais d'exécution à respecter supposent une excellente connaissance des professionnels ainsi que de réelles aptitudes à diriger, coordonner et négocier.

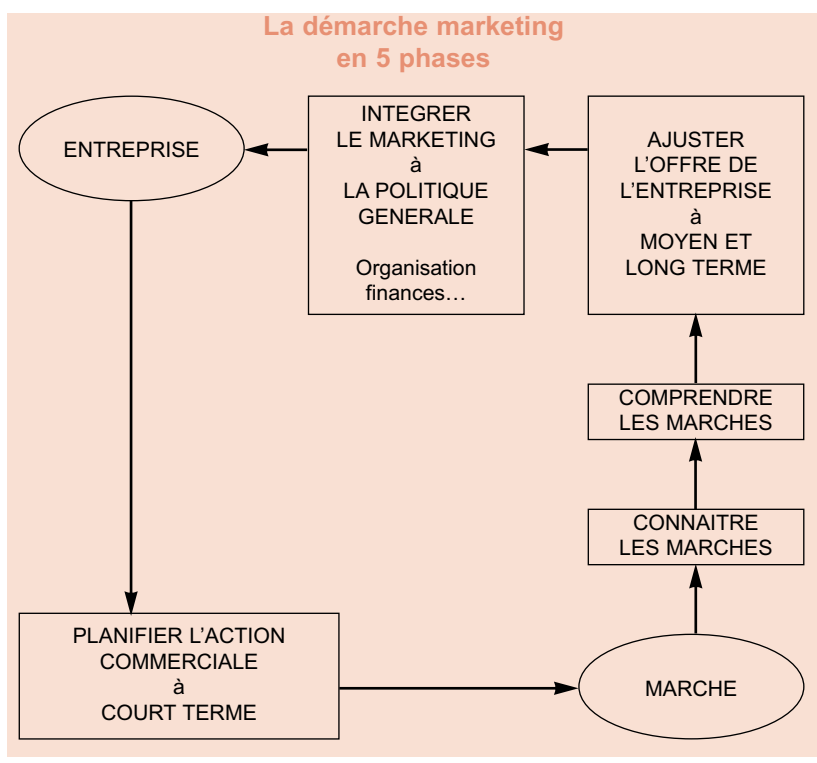
Connaître son marché, chercher des partenaires, proposer de nouveaux services



Pour répondre plus précisément à la demande de leurs clients, les architectes doivent reconsidérer leur forme d'exercice et s'attacher à définir les marchés qu'ils veulent conquérir.

La mise en place d'une démarche marketing ne s'improvise pas, et fait appel à des techniques professionnelles. Elle a pour but de définir une offre cohérente à des interlocuteurs ciblés et est construite autour de cinq éléments clés qui constituent le "mix-marketing" et répondent à des questions essentielles :

- A qui ?**
LE SEGMENT DE MARCHÉ
- Quoi ?**
LE PRODUIT
LA PRESTATION
- Pour combien ?**
LE PRIX
LE COÛT
- Par qui ?**
LES PARTENAIRES
- Comment ?**
L'ACTION COMMERCIALE
LA COMMUNICATION



Méthodologie de L'Institut Français de Gestion (IFG)

3

Quelle clientèle rechercher ?

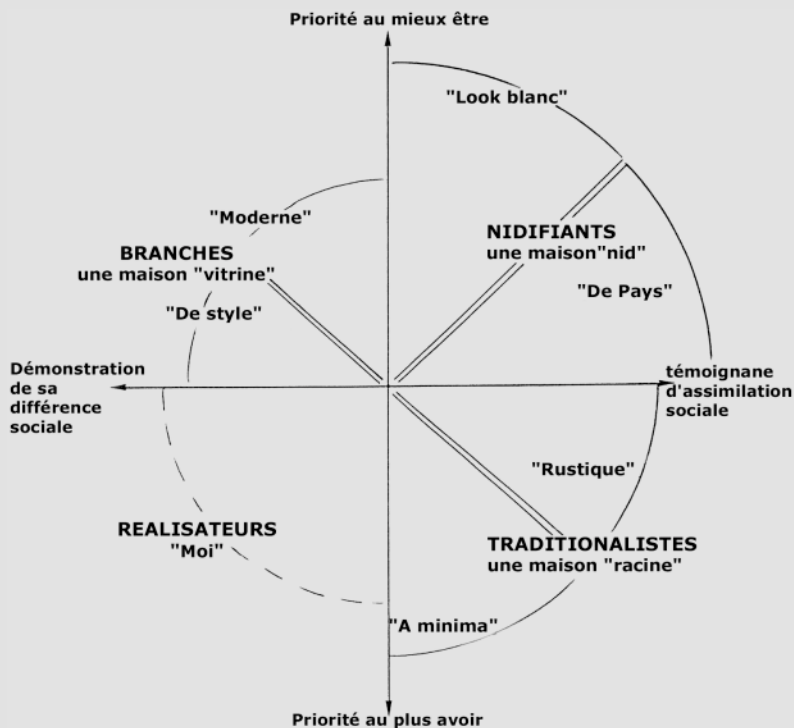
Afin de déceler les marchés potentiels, les architectes doivent surveiller les tendances du marché de l'habitat, dans ses évolutions générales et ses spécificités locales, ainsi que s'informer des modifications des cadres institutionnels, juridiques, financiers, etc. Le rôle de la formation continue semble ici essentiel.

Dans l'attente d'évolutions futures, il est irréaliste de penser que les architectes puissent conquérir la totalité du marché actuel de la maison individuelle. Cependant, l'objectif de passer des 5 à 10% actuels à environ 30 % du marché semble raisonnable si les architectes savent prendre en compte les attentes de certains "segments" de clientèles. Ces futurs clients sont certainement à rechercher parmi les "Branchés" et certains des "Nidifiants" du schéma de Caron Marketing. Les "Réalisateur" peuvent apparaître comme des clients séduisants. Mais la survalorisation de leur projection dans la maison recommande de les déceler afin de les éviter !

Les projets de bâtiments agricoles, petites constructions artisanales ou industrielles, mettent également en relation les architectes avec un maître d'ouvrage qui engage ses propres moyens, l'image de son entreprise et ne dispose d'aucune expérience. Les démarches à envisager pour conquérir ces marchés sont du même ordre que pour la maison individuelle.

De la notion d'accédant à celle de cibles différenciées Du sur mesure traditionnel, aux Modèles de vie

Le sur mesure suppose un ménage capable de "se lancer" dans une consommation participative, à partir d'un concept abstrait ; ce qui ne correspond qu'à 20% du marché potentiel... Alors qu'avec 6 produits types, il est possible de répondre à 80% des besoins. (Sur 3 familles types pour lesquelles l'image de l'habitat est très spécifique).



Chacune des "familles d'acheteurs" adhérera, en fonction de ses référents culturels, à l'un des 2 "Modèles de vie" proposés.

Comment la rencontrer ?

Pour se faire connaître des clients potentiels, puis savoir gagner leur confiance, les architectes indépendants peuvent s'appuyer sur des réseaux existants.

Ils peuvent notamment rencontrer les architectes conseillers des CAUE qui reçoivent de nombreux clients particuliers prêts à s'engager dans un projet avec un architecte, s'appuyant dans ce cas sur les missions de conseil gratuites du CAUE : assistance, prédiagnostic, et préprogrammation.

D'autres professionnels interviennent sur ces marchés, parfois avec des positions dominantes, comme par exemple les constructeurs métalliques pour les bâtiments agricoles, en contact direct avec le client et excluant les architectes de cette relation. Il sera donc utile de cerner leur stratégie et leur offre.

Pour reconquérir les "marchés particuliers", les architectes devront imaginer de nouvelles formes de coopération avec certains de ces professionnels qui pourront devenir de véritables partenaires.

Avoir accès au marché foncier

Dans de nombreuses villes, du fait de la raréfaction du foncier, la seule solution pour l'acquisition d'une maison neuve est de choisir parmi les programmes d'habitat individuel groupé proposés par les promoteurs.

Ailleurs, ce sont les constructeurs qui contrôlent le marché foncier et proposent des terrains mais avec une maison clé en main. Dans ces conditions, la maîtrise du foncier est un atout indispensable pour les architectes qui veulent faire de la maison individuelle une part essentielle de leur activité. Elle suppose qu'ils collaborent avec les professionnels du marché foncier (notaires, agents immobiliers, aménageurs...), pour être informés des opérations à venir et pouvoir conseiller utilement leurs clients.

Ils peuvent ainsi répondre favorablement aux demandes de clients ne possédant pas de terrain et commencer avec eux un travail de réflexion sur le projet en définissant les caractéristiques d'un terrain adapté au type de maison qu'ils souhaitent, ou en proposant un modèle qui pourra être adapté plus précisément par la suite au terrain qu'ils pourront acquérir.

Comment lui vendre un service ?

Les architectes tendent à résumer leur activité professionnelle au temps de la conception. Pourtant, en amont de la conception, une phase "d'approche du client" est nécessaire, et ne peut se faire sans méthode.

Une connaissance minimum des principes qui s'appliquent à toute action commerciale est indispensable pour organiser la phase de programmation spatiale et budgétaire dans un temps qui doit être rigoureusement défini. Si la séduction n'est pas absente de cette démarche, la relation doit rester suffisamment distanciée afin d'éviter malentendus, frustrations voire conflits.

Le temps d'écoute, la méthode employée doivent être utilisés pour bien comprendre les aspirations et les besoins du client. Elle implique pour le concepteur de se mettre en retrait, et d'être à l'écoute. **Il doit admettre qu'il n'a pas "à se vendre" au client. Ce qui est en jeu est sa capacité à vendre au client la maison correspondant à ses aspirations.**

Cette phase de réflexion peut être nourrie d'exemples puisés dans la presse, les publications d'architecture, une compilation de références.

Elle peut également s'appuyer sur des visites de réalisations, ce qui suppose de conserver ou même d'entretenir de bonnes relations avec ses anciens clients. D'où la nécessité d'un service après vente afin de résoudre les problèmes mineurs qui nuisent à la réputation du concepteur.

Pour gagner définitivement la confiance du client, la réalisation de croquis peut faire l'objet d'un précontrat, ou être prise en compte dans les coûts de la structure si elle s'intègre à la démarche commerciale, tout comme peut l'être l'assistance au montage du dossier de financement.

3

Le rôle des nouveaux moyens de communication

Il est maintenant assez facile pour les architectes de créer une page personnelle sur le web pour faire connaître leurs réalisations.

De nombreux logiciels de conception assistée sont maintenant à la disposition du grand public, permettant de “jouer” à l’architecte. La plupart de ces logiciels offrent une vision simplifiée de la conception d’un projet, ignorant les contraintes de site. Les constructeurs et certains ensembleurs utilisent également des logiciels 3D pour permettre à leurs clients de visualiser leur future maison ou son aménagement. Ce sont donc des outils que les architectes doivent savoir utiliser pour développer l’aspect commercial de leur activité.

Le rôle de la presse spécialisée

La presse spécialisée en architecture d’intérieur, décoration, maison individuelle, bricolage et aménagement foisonne sur le marché des médias. Des dizaines de titres se vendent à des milliers d’exemplaires, et constituent souvent une référence avec laquelle l’architecte doit composer lorsque s’engage sa mission auprès de ses clients. S’il s’attache à mettre à distance les idées figées et les recettes avec lesquelles ces derniers abordent leur projet, si son rôle premier consiste à leur révéler leurs besoins et leurs attentes auxquels devra se conformer l’espace de leur maison, il pourra toutefois s’appuyer sur ces informations puisées çà et là dans les magazines. Elles l’informeront sur les modèles et les valeurs que souhaite reproduire le futur habitant, elles constitueront une base de discussion sécurisante, elles lui permettront d’argumenter sur la cohérence des choix et l’incidence de telle forme, telle mise en oeuvre, tel matériau sur l’ensemble du projet. Il ne s’agit pas tant de gommer les images toutes faites que véhicule la presse maison/déco et qui servent de point de repère, que de s’en servir pour réorienter l’entretien, reposer la question avec le particulier, l’aider à formuler son projet.

Samuel Delfau, Commercial d'Architectes Contractants Généraux

Les architectes qui ont choisi de s'organiser pour conquérir le marché des maisons individuelles en offrant à leurs clients un Contrat de Maison Individuelle se sont souvent entourés des services d'un commercial. La méthode de vente est un processus rigoureux qui doit respecter la règle des 5 C :

- Contacter,
- Connaître,
- Convaincre,
- Conclure,
- Conforter,

dans lequel le commercial met en avant ses capacités d'écoute et de négociation.

“La prise de contact se déroule généralement chez le client pour pouvoir, en visitant son intérieur, déceler ses goûts ou, s'il s'agit d'une réhabilitation, sur les lieux mêmes du futur projet.

Les réunions qui suivront se passent toujours à l'agence.

La première permet de déterminer les besoins, les moyens, les aspirations du client. Elle permet également de savoir s'il a contacté d'autres architectes ou d'autres constructeurs. S'il en fait la demande, ce qui est une marque de sa motivation, cette réunion peut être suivie d'une visite de réalisations de l'agence.

Ces deux premiers contacts sont assurés par le commercial seul.

La seconde réunion a lieu avec l'architecte qui présente un premier avant-projet ou bien, si une recherche foncière est nécessaire, cette réunion est consacrée à une visite de terrains.

Une troisième réunion doit en principe permettre de valider définitivement le projet et de prendre rendez-vous pour la signature du contrat. Une quatrième réunion peut éventuellement être possible, mais il ne faut pas aller au-delà car il y a peu de chances que l'affaire se conclue.

Si le client dispose d'un terrain, l'ensemble du processus ne doit pas dépasser deux mois (huit à dix jours entre les rendez-vous).

Chacune de ces réunions est minutieusement préparée. A tous les stades du processus, et notamment lors de la présentation du prix, il faut répondre aux objections du client en obtenant des validations par des questions ouvertes puis des questions fermées.”

3

Quels services proposer ?

Les clients ne souhaitent pas toujours une mission complète. Les CAUE rencontrent souvent des particuliers avec des demandes précises mais ponctuelles auxquelles les architectes pourraient répondre. Ils attendent un conseil sur le choix du terrain ou de la maison à transformer, ou agrandir, ainsi qu'une assistance sur la lecture des règles d'urbanisme locales et leurs implications ou leur incompatibilité avec leur projet. Ou ils souhaitent qu'un architecte leur dessine un détail : une pergola, un garde corps, une façade...

Ces réponses partielles peuvent d'ailleurs être le meilleur moyen d'établir une relation de confiance qui permettra d'envisager une intervention plus complète mais elles doivent aussi constituer des missions à part entière (Cf. mission diagnostic de la loi MOP) auxquelles doivent correspondre un coût précis et affiché.

Pour s'adapter à la diversité des situations, ces interventions partielles peuvent prendre plusieurs formes et parmi d'autres :

- Le conseil et l'expertise comme les pratiquent d'autres professions libérales (les avocats...) et qui peuvent être rémunérés au forfait ou sur devis au temps passé.
- Les missions limitées à la conception qui peuvent aller du dépôt de permis de construire tel qu'il est actuellement pratiqué jusqu'à la constitution d'un dossier très précis et très détaillé comme le font les architectes américains.

Ces missions de conception seule peuvent être accompagnées d'une assistance à l'auto-construction. Celle-ci peut constituer un moyen d'accéder à la qualité architecturale pour les personnes dont le budget est modeste. Elle est largement pratiquée dans le domaine des constructions agricoles ou artisanales.

- La conception de modèles où le véritable projet reste l'adéquation au site et au contexte et qui permet d'envisager des rémunérations forfaitisées.

Ces solutions, dont plusieurs ont été explorées par certains architectes supposent des modifications du mode d'exercice qui touchent :

- Au système d'assurances responsabilité,
- Au mode de coopération avec les entreprises.

Sur ce dernier point, la pratique, issue des marchés publics, de mise en concurrence des artisans avec l'analyse et la sélection des offres par le concepteur, s'adapte mal aux petits travaux et à la garantie des prix et des délais d'artisans et d'entreprises avec qui ils entretiennent des relations de confiance, basées sur une connaissance réciproque des savoir-faire facilitant le déroulement du chantier et d'éventuelles interventions ultérieures de réparation ou d'entretien.

Cet échange de savoir-faire entre concepteurs et entreprises suppose également de revoir le niveau de prestation et de détail des projets. Dans de nombreux pays européens et aux Etats-Unis, le permis de construire est un document beaucoup plus complet et technique qui engage les différentes parties, maître d'ouvrage, maître d'oeuvre et réalisateur vis-à-vis de la puissance publique.

Ce travail préalable de description dans le détail des travaux de manière graphique et écrite permet :

- de minimiser les interventions sur le chantier,
- d'envisager le recours à des compétences annexes (cf. le rôle du contractor aux USA),
- de développer des missions complémentaires qui exigent ce niveau de détails (mission mobilier par exemple).

Face à l'ampleur de ces missions, et devant l'évidente impossibilité pour une seule personne d'être à la fois bon commercial, concepteur performant, négociateur et technicien compétent, voire aussi chef d'entreprise, les architectes, s'ils veulent aborder le marché de la maison individuelle, devraient de toute évidence s'adjoindre des compétences complémentaires. Mais il faut d'abord qu'ils délimitent clairement leur(s) secteur(s) de compétence, et attribuent à chaque intervention un coût réel.

Chaque mission spécifique peut faire appel à différents professionnels, en déterminant les points forts de chacun pour des missions complémentaires ou d'assistance.

André Caron

«Le cumul des fonctions gestion-commerce-conception étant un exercice périlleux, la présence d'un intermédiaire permettrait de dissocier les paramètres de la production immobilière individuelle et de réserver à l'architecte la partie de la relation au maître d'ouvrage dévolue au projet, à la conception. Ni trop en amont, ni trop en aval du processus d'achat, il sera introduit comme partenaire dans une chaîne d'intervenants.»

Des idées, des propositions...

Il n'existe pas de recette ou de modèle unique de savoir-faire.

Dans une pratique d'agence, la Girolle a été un exemple remarquable de diffusion de modèle dans les années soixante-dix. Plus récemment, les architectes ont eu recours à différentes solutions, regroupements, partenariats inspirés quelquefois de pratiques européennes...

Pour développer leur présence sur le marché de la maison individuelle, les architectes doivent reconsidérer leur forme d'exercice. Plusieurs possibilités, qui existent déjà sur ce créneau, leur sont offertes.

- Assurer un conseil et une assistance au forfait, c'est par exemple la pratique du Réseau Rénov avec une communication adaptée au grand public.
- Développer une prestation complète " clefs en main " telle qu'elle est proposée par les constructeurs de maisons individuelles, mais avec le savoir-faire de l'architecte, c'est la démarche des architectes bâtisseurs exerçant dans les réseaux Fédération Nationale des Contractants Généraux (FNACG), Architectes Bâtisseurs France et Architecteurs.
- S'intégrer à des structures porteuses de l'action commerciale pour trouver une complémentarité à l'exercice de la seule architecture.
- S'engager sur des prix et des délais pour rassurer le client.

André Caron

Pour se dégager de ce dysfonctionnement qui freine la production architecturale de qualité et le sur-mesure en matière d'habitat individuel, la position économique de l'architecte reste à réviser. Des expériences sont menées aujourd'hui pour intégrer par exemple sa mission dans une structure de droit commercial capable de gérer le marché et de se porter garante en assurant à la fois la gestion du contrat et le risque économique. L'architecte agit alors en tant qu'expert, conformément à sa vocation et à sa formation initiale telle qu'elle est dispensée aujourd'hui.

Les Girolles ou l'architecture et l'économie conjuguées

Pierre Lajus, architecte

A la fin des années 60, le Bassin d'Arcachon connaissait une intense activité de construction de résidences secondaires. Notre équipe d'architectes, Salier, Courtois, Lajus et Sadirac y participait, et tentait de transmettre à sa clientèle bordelaise l'exemple des architectes modernes qu'elle admirait : Breuer, Gropius, Neutra, F.L.Wright. Mais souvent nos projets dépassaient leur budget, et nous voyions nos clients se tourner vers des cabanons pré-fabriqués économiques, certes, mais d'une architecture bien indigente. Est-ce que nous n'étions pas capables de concevoir une maison aussi économique, mais architecturalement plus satisfaisante ?

Nous nous sommes mis tous les quatre à réfléchir.

La future maison devrait faire 80m² pour un séjour et deux chambres, un coin cuisine et un bloc-eau accolés, un abri à voiture transformable plus tard en pièce habitable. Elle ferait moins de 10m de façade, pour s'implanter facilement dans une parcelle de lotissement de 20m de large. Elle aurait un toit de tuiles à 2 pentes (pas de problèmes avec le permis de construire !), mais sans plafond, les pièces profitant du volume sous charpente apparente, avec des avant-toits généreux pour mettre à l'ombre les façades que nous ne concevions pas autrement que largement vitrées.

Avec l'entreprise qui venait de réaliser pour moi un chalet préfabriqué en bois à Barèges, nous avons recherché la façon de construire la plus économique.

Ce serait un système modulaire basé sur le dessin de la charpente -travées de 3m, entraxe de solives de 0,60 m, panneaux de remplissage de 1,20 m de large sans chute - qui optimisait l'utilisation de matériaux courants du commerce.

Pour ne pas donner l'image d'un "préfabriqué", cette maison entièrement en bois aurait deux murs pignons en maçonnerie ; mais ces murs, qu'un artisan quelconque devrait pouvoir monter, s'arrêteraient à l'horizontale à 2 m de haut, pour laisser le triangle de jonction avec la charpente se fermer par un vitrage, pour le séjour, ou par un panneau lambrissé opaque, pour les chambres.

La "Girolle" était née, puisque nous avons trouvé ce nom pour "une maison qui pousse comme un champignon" car la fabrication en atelier permettait un montage en deux mois.

Elle allait connaître un rapide succès, et plus de 700 modèles ont été construits sur une vingtaine d'années. La mission des architectes comprenait toujours l'établissement du dossier de P.C., la discussion avec le client des variantes du plan, et après visite sur place des adaptations du projet au terrain. Les interventions sur le chantier étaient limitées au règlement de problèmes particuliers engageant l'aspect architectural, à la demande de l'entreprise avec laquelle une réelle connivence s'était établie.

La rémunération des architectes, de 3% pour les projets standard, et 6% lorsqu'un travail d'adaptation était nécessaire, s'intégrait facilement dans un prix de vente oscillant autour de 400 000 F TTC pour 80 m².

Cette expérience nous a beaucoup appris.

D'abord, ayant cru concevoir un " modèle " de maison de vacances, nous avons découvert que notre démarche d'économie constructive avait généré, en fait, un "système de construction" qui allait se révéler très souple, s'adapter à des demandes très diverses, permettre aussi des dispositions de plans convenant mieux pour la résidence principale, et faire que le mode de vie qu'induisait cette architecture de vacances allait séduire un autre public, pour une vie quotidienne en ville ou en banlieue plus décontractée et plus proche de la nature que dans les maisons traditionnelles.

Enfin, avec ces murs à l'enduit rustique, ces charpentes apparentes en bois sombre, la transparence et la fluidité de l'espace que créaient ces grands vitrages, certains ont pu dire que nous avons créé en Aquitaine un style, le " style Girolle "...

Peut-être... En tout cas, nous avons découvert à cette occasion qu'en matière d'habitat, le modernisme intransigeant auquel nous étions attachés jusque là pouvait se faire moins agressif, et qu'un modernisme bien tempéré pouvait rencontrer favorablement les attentes d'une clientèle qui allait s'ouvrir ainsi, grâce à cette petite maison, à l'architecture d'aujourd'hui.

Les Architectes et les Contractants Généraux

Pour concurrencer les constructeurs de maisons individuelles, certains architectes, comme les Architectes ou les Architectes Contractants Généraux, se sont dotés d'une organisation permettant d'offrir à leurs clients la sécurité du Contrat de Maison Individuelle. Les architectes engagés dans ce type de démarche font preuve d'une certaine rigueur sur le plan commercial et d'une certaine rationalité dans l'approche des clients. Sur le plan économique, le contrôle des prix passe par la mise en place de centrales d'achat, une approche fine de mode de formation des coûts (matériaux, main d'oeuvre) et par un mode de coopération avec les entreprises, très différent de celui pratiqué dans le cadre de la profession libérale.

Celles-ci peuvent consentir de meilleurs prix puisqu'elles ne sont pas en situation de concurrence et que l'architecte leur prépare une certaine partie du travail administratif. Le travail de l'architecte est de son côté simplifié puisqu'il s'adresse presque toujours aux mêmes entreprises avec lesquelles il a noué une habitude de collaboration. Elles sont donc plus à même d'interpréter ses exigences de conception et la relation contractuelle de donneur d'ordre assure une plus grande autorité à l'architecte.

Renov

Renov se définit comme un réseau d'architectes ayant pour objectifs la sensibilisation des particuliers à l'architecture, et le développement de contacts entre architectes et particuliers.

Leur offre "un architecte de A à Z" consiste en la réalisation de travaux "clés en mains" dès la conception, en précisant que l'intervention d'un architecte est souhaitable "dans tous les cas" pour des travaux d'un montant supérieur à 15 000 €.

Renov propose une succession de missions, pour certaines relevant du simple conseil ou de l'aide à la programmation, pour lesquelles ils affichent un prix défini. Une première visite conseil peut être suivie d'une esquisse et de la mise au point du dossier, pour lesquelles l'architecte est directement rémunéré par son client. Ensuite, un contrat de travaux "clés en mains" est proposé par Renov au client. Renov agit en tant que contractant général. L'architecte détermine librement ses honoraires et choisit les entreprises intervenantes. Il est alors un sous-traitant de Renov.

Cette solution présente certains avantages pour le particulier: l'assurance d'avoir un seul et même interlocuteur dès la conception du projet, et surtout un seul contrat de travaux avec des garanties de coût et de délais. L'architecte de son côté, peut bénéficier de l'appartenance à un réseau d'affaires.

Centre National de Diffusion du Bois "Maisons bois, outils, concept"

Les études de marketing montrent que la demande existe : 20 % des clients potentiels concernés par l'acquisition d'une maison individuelle sont fortement intéressés par l'utilisation du bois, mais l'offre est insuffisante et ne satisfait actuellement que 4 % du marché.

Le Centre National pour le Développement du Bois, fort de ce constat, lance une démarche unifiée de professionnels : "Maisons bois outils concept", mettant en place dans un premier temps des formations s'adressant aux architectes et maîtres d'oeuvre, ainsi qu'aux entrepreneurs, artisans, ouvriers.

Ces formations regroupant tous les intervenants de la chaîne de construction des maisons bois se concentrent sur huit points forts : la commercialisation, la conception, le dimensionnement et l'établissement des prix, le choix des produits, la préparation, la gestion et le contrôle du chantier, puis l'équipement et la construction.

Cette initiative a pour intérêt de mettre en relation des partenaires potentiels dans le but de créer une offre unique d'un ensemble de professionnels sur le marché de la maison bois, en présentant un produit complet, rassurant pour l'acquéreur.

A l'occasion des réflexions conduites dans le cadre de la réforme de la loi sur l'architecture de 1977, la suppression du seuil de 170 m² a souvent été évoquée.

Il est aussi envisagé de l'accompagner d'une réforme du permis de construire visant à en faire un document plus technique.

Ces dispositions rapprocheraient la situation française de celles de certains pays de l'Union Européenne.

En Allemagne, les permis de construire ont un contenu plus technique qu'administratif qui est vérifié par des ingénieurs. Mais les architectes allemands, pourtant les plus nombreux d'Europe, n'ont pas un monopole de construction qui existe par contre à des degrés divers en Espagne, en Belgique et en Autriche.

Les architectes et la maison individuelle en Europe:

La maîtrise d'oeuvre n'a pas le même sens dans les autres pays d'Europe. Le couple maître d'oeuvre et maître d'ouvrage n'existe pas dans les pays anglo-saxons: il s'agit plus de clients, utilisateurs, d'équipes de design, de conception, d'équipes de construction.... Deux modèles types d'organisation de la maîtrise d'oeuvre en Europe: le modèle intégration fonctionnelle regroupant différentes compétences: architecte, ingénieur, paysagiste, économiste, la coopération concurrentielle: pour chaque projet, on constitue une équipe de petites entreprises (ateliers architectes, ingénieurs ...). Dans le premier système, le gré à gré prime, le système de coopération concurrentielle propose une souplesse et une mobilité mais paraît moins fiable pour les clients.

Bernard Haumont

La situation de monopole n'a pas d'influence directe sur le nombre d'architectes et leurs taux d'activité, ceux-ci étant à peu près constants d'un pays à l'autre de l'Union Européenne.

En France, la loi sur l'architecture de 1977 n'a pas réellement permis une intervention massive des architectes sur les maisons dont la surface excédait le seuil de 170 mètres carrés. L'exemple des bâtiments agricoles montre bien comment l'intervention obligatoire dans le cadre d'un marché dominé par les industriels de la construction peut tendre vers une sous-traitance difficilement acceptable pour les architectes et en rien garante de la qualité architecturale.

D'autres facteurs ont une influence déterminante pour expliquer la place des architectes dans l'activité générale du bâtiment et dans le secteur de la maison individuelle en particulier : l'accès au foncier, le mode d'organisation professionnelle, l'influence réciproque des autres intervenants.

L'usage des sols est très contraignant pour les utilisateurs en Allemagne et aux Pays-Bas. La législation foncière y est très stricte et le plus simple est de s'adresser à un professionnel. Dans ces pays et en Grande-Bretagne, où il n'existe pas de grands groupes de constructeurs comme en France et en Italie, l'offre en maison individuelle se résume aux programmes d'habitat groupé en bandes.

Mais ce rapide examen de la situation dans les pays de l'Union Européenne ne permet pas de préjuger des résultats de la combinaison de ces différentes mesures en France. Quelques spécificités de la situation française sont à prendre en compte : un réseau de constructeurs efficace, organisé et présent sur le terrain, une corporation de maîtres d'oeuvre en bâtiment proche des particuliers, un marché du bricolage florissant... L'instauration d'un permis de construire plus technique, outre qu'il ne garantit nullement la qualité architecturale, orientera forcément les particuliers vers des professionnels. Mais ces professionnels seront-ils les architectes libéraux ?

La loi SRU dans son objectif de diminuer l'étalement urbain va induire une réduction du foncier disponible et un bouleversement progressif des données du marché de la maison individuelle.

La conjonction de ces différents effets conduirait effectivement à provoquer une redistribution des rôles dans laquelle il n'est pas certain que les architectes puissent obtenir la place prédominante qu'ils attendent.

Dans ces conditions, et sans présager d'éventuelles ouvertures que pourrait apporter la refonte de la loi sur l'architecture, les architectes doivent trouver leur place dans la chaîne de production de la maison individuelle et plus largement dans le marché de la maîtrise d'ouvrage occasionnelle.

Le marché de l'habitat privé évoluera de façon certaine mais la demande du public ne sera en rien transformée par l'imposition d'architecte.

Les architectes doivent se donner dès maintenant les moyens d'appréhender un marché qui ne sera plus seulement celui de la maison individuelle mais plus largement celui de l'habitat privé, voire de la maîtrise d'ouvrage occasionnelle et de se positionner durablement, en définissant mieux leur rôle, sur ces marchés particuliers.

Adresses utiles

ANAH - AGENCE NATIONALE POUR L'AMELIORATION DE L'HABITAT

17, rue de la Paix - 75002 Paris - Tél : 01 44 77 39 39

ARCHITECTEURS

9 Avenue de Lattre de Tassigny - 84000 Avignon - Tél : 04 90 85 23 24

CAUE 45 - CONSEIL D'ARCHITECTURE D'URBANISME ET DE L'ENVIRONNEMENT DU LOIRET

6 quai Barentin BP 1841 - 45008 ORLÉANS CEDEX 1 - Tél : 02 38 54 13 98

CAUE 46 - CONSEIL D'ARCHITECTURE D'URBANISME ET DE L'ENVIRONNEMENT DU LOT

Cité des Tabacs - 304 rue Victor Hugo - 46009 CAHORS - Tél : 05 65 30 14 35

CAUE 77 - CONSEIL D'ARCHITECTURE D'URBANISME ET DE L'ENVIRONNEMENT DE SEINE ET MARNE

27 rue du Marché - 77120 COULOMMIERS - Tél : 01 64 03 30 62

CAUE 93 - CONSEIL D'ARCHITECTURE D'URBANISME ET DE L'ENVIRONNEMENT DE SEINE SAINT DENIS

37 rue du Chemin Vert - 93000 BOBIGNY - Tél : 01 48 32 25 93

CENTRE NATIONAL DE DIFFUSION DU BOIS (CNDB)

6, Avenue de Saint-Mandé - 75012 PARIS - Tél : 01 53 17 19 60

DAPA - DIRECTION DE L'ARCHITECTURE ET DU PATRIMOINE - MINISTERE DE LA CULTURE ET DE LA COMMUNICATION

8, rue Vivienne - 75002 PARIS

FNACG - FÉDÉRATION NATIONALE DES ARCHITECTES CONTRACTANT GÉNÉRAUX

BP 161 - 34401 LUNEL CEDEX - Tél : 04 67 71 35 09

PERIPHERIQUES 4, passage de la Fonderie - 75011 PARIS

PUCA - PLAN URBANISME CONSTRUCTION ARCHITECTURE

Arche de la Défense - 92055 PARIS LA DEFENSE Cedex 04

RENOV /A VIVRE

75, rue des Plantes - 75014 PARIS - Tél : 0820 821 908

SNAL - SYNDICAT NATIONAL DES AMÉNAGEURS LOTISSEURS

19 rue du Général Foy - 75008 PARIS - Tél : 01 42 93 19 53

UNCMI - UNION NATIONALE DES CONSTRUCTEURS DE MAISONS INDIVIDUELLES

3 Avenue du Président Wilson - 75116 PARIS - Tél : 01 47 20 82 08

Rédaction :

Dominique BONINI - CAUE 77
Hubert LAIGNEL- CAUE 93
Joël LAPORTE - CAUE 46
Isabelle THAUVEL - CAUE 45

Remerciements

pour leurs contributions à :

André CARON,
Anne DEBARRE,
Bernard HAUMONT,
Pierre LAJUS,
Fédéric NICOLAS,
Peter ZELLNER.

pour leur apports à :

Pierre-Christophe ADRIAN,
Samuel DELFAU,
Isabelle DENOYEL,
Christian ENJOLRAS,
Sylvie HOURDIN,
Eric JUSTMAN,
Patricia MARGRY,
Jacques PAUTIGNY,
Michel PERRIN,
Jean-Pierre PRIN,
Jacques PAUL,
ainsi qu'à tous les intervenants des stages

et pour leur soutien à :

Jean Pierre COURTIAU et Raphaël HACQUIN,
Direction de l'Architecture et du Patrimoine.
Ministère de la Culture et de la Communication.

Coordination, mise en oeuvre :

Isabelle Ferré

Conception graphique (couverture) :

Foka Kampinga-Pettenati

Maisons individuelles marchés particuliers

Les architectes peuvent-ils vivre de la maison individuelle ?

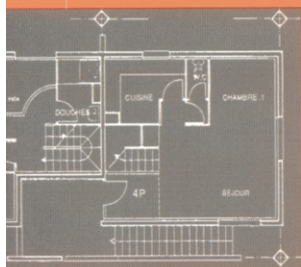
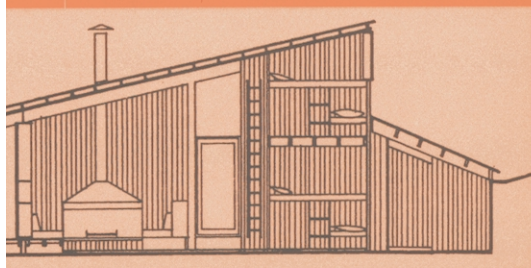
Le marché potentiel de la maison individuelle n'est pas monolithique, les architectes n'en détiennent qu'une faible partie.

Démarche collective ou engagement résultant d'une réflexion individuelle, en partant de la réalité de leur pratique actuelle, quelle part de marché les architectes sont-ils le plus à même de (re)conquérir ?

Quelle réorganisation de leur mode de travail devront-ils opérer ?

Quelles collaborations sont-ils prêts à engager ?

Quelles formations leur seront nécessaires pour mieux aborder leurs clients ?



CAUE 45 - Conseil d'Architecture d'Urbanisme et de l'Environnement du Loiret

CAUE 46 - Conseil d'Architecture d'Urbanisme et de l'Environnement du Lot

CAUE 77 - Conseil d'Architecture d'Urbanisme et de l'Environnement de Seine-et-Marne

CAUE 93 - Conseil d'Architecture d'Urbanisme et de l'Environnement de Seine Saint Denis

DAPA - Direction de l'Architecture et du Patrimoine - Ministère de la Culture et de la Communication

