

1. S'identifier

Bonjour, je m'appelle Julien Vincent, je suis architecte à Bordeaux, co-créateur de l'agence WHY, avec Diane Cholley et Fabienne Lagarrigue. Nous sommes six et nous partageons notre espace de travail avec une agence de communication (ils sont trois et s'appellent egue.fr).

Nous travaillons sur la rénovation majoritairement (et sur la construction neuve), avec de nombreux particuliers comme avec un bailleur social (aquitanis) de manière régulière. (Par ailleurs, je suis aussi Conseiller de l'Ordre des Architectes d'Aquitaine, c'est en tant qu'architecte que je vous écris aujourd'hui.)

Mon adresse email : bordeaux@why.archi

Mon site web : <http://why.archi>

Téléphone fixe : 05 40 01 96 23

Ma contribution est publique

2. Etat des lieux, retours d'expérience

Je vais tâcher de vous présenter la démarche dans laquelle mon agence s'est lancée depuis quelques années, qui n'est pas uniquement centrée sur la rénovation, mais plutôt sur la micro-commande, dont la rénovation fait partie.

Constatant que le marché des maîtres d'ouvrage occasionnels est agréable et intéressant, mais qu'il est très différent des gros projets, nous avons décidé de l'étudier, puis de développer des méthodes et des outils pour le rendre plus rentable et augmenter nos chances de réussir le plus grand nombre de nos projets (réussite basée sur la satisfaction du client et la satisfaction de l'architecte combinées).

En premier, nous avons étudié les préoccupations de ces maîtres d'ouvrage et le temps passé sur leurs projets. Au départ, nous n'avions aucune idée du temps passé sur un projet de rénovation, par rapport à un projet de construction neuve, avec quelles variables il changeait et à quel point. Par contre, nous avons vite compris que les préoccupations des clients sont les suivantes : combien coûte l'architecte, combien coûte le projet dans son ensemble et combien de temps tout ceci va prendre.

Nous avons donc développé une série d'outils, que nous avons appelé "Juste".

<http://juste.why.archi>

Vous y trouverez trois pages importantes :

A. Un forfait de mission conseil avant achat ou avant projet. Il aide les particuliers à démarrer leur projet du bon pied et avec un architecte. Il aide aussi l'architecte à provoquer une sélection des clients prêts à payer pour une prestation et réduit fortement le temps perdu avec les autres, temps qui peut donc être attribué à du dessin, de l'échange avec les familles d'habitants, etc.

B. Une méthode de calcul des honoraires d'un architecte, basée sur la surface du projet et quelques critères simples. C'est la méthode que nous avons choisi pour afficher nos tarifs, et nous avons fortement augmenté nos revenus depuis que nous avons franchi cette étape. Aujourd'hui, nous avons une liste d'attente : ils nous font un chèque pour y entrer et nous nous engageons à démarrer leur projet à une date précise, dans quelques mois.

C. Et enfin, un simulateur de planning et de procédure administrative (DP ou PC) pour les projets de rénovation, extension, surélévation.

La prochaine étape est un simulateur de réglementation thermique, pour savoir quels sont les critères à respecter dans chaque situation, ce que les architectes pensent savoir par cœur, mais qui n'est pas si évident, en fait, lorsque les réglementations ont changé récemment, par exemple, ou que les cas particuliers sont rares. Nous n'aurons donc plus besoin de chercher les textes pour être certains, et nous pourrons guider les familles dès les premières minutes, sans efforts ou incertitudes, comme pour les questions précédentes.

Ensuite, et bien nous rénovons des maisons comme des appartements, sans limite basse de surface. Parfois, c'est 20 m², parfois 300 m².

Avec aquitanis, actuellement, c'est 24 000 m², à deux agences : nous nous occupons d'un des deux bâtiments, de 12 000 m², 180 logements. Le chantier en site occupé est en train de démarrer, c'est un grand challenge !

3. Perspectives

Nous allons donc continuer d'améliorer nos procédures et nos outils automatiques, pour pouvoir augmenter notre rentabilité (et vivre de ce marché) et pour augmenter le temps que nous pouvons passer à chercher, dessiner, innover, discuter avec les habitants, etc. (en minimisant le temps perdu en tâches peu intéressantes).

Mais nous avons trois nouvelles perspectives, qui nous passionnent.

A. Nous sommes en train de finaliser l'ouverture d'une seconde société pour pouvoir inventer, faire fabriquer et vendre des produits de construction et d'aménagement, lorsqu'ils n'existent pas sur le marché. Des produits responsables, et prioritairement à poser par les habitants, en auto-construction. Mais aussi pour pouvoir mettre la main à la pâte, lorsque nous avons besoin d'une pause sportive et qu'il est plus simple d'aller poser soit-même les finitions que de passer un temps infini à trouver une entreprise qui accepte de le faire. Cette société s'appèlera "TOIT même" et elle démarre par la commercialisation de la "fraise des pins", une brique à emboîtement sans clou ni vis, en pin des landes.

B. Et lors de nos recherches, nous venons de mettre au point un moyen simple pour projeter les habitants dans leurs projets dès l'esquisse :
Nous leur proposons de les plonger dans leur futur habitat rénové, grâce à un casque de réalité virtuelle, à 360° et en 3d. Ce qui est génial, c'est que ce casque coûte une vingtaine d'euros, donc ils peuvent partir avec, se placer chez eux dans les pièces concernées, placer le casque devant les yeux et voir en immersion totale l'état futur de leur habitat. Ils vérifient ainsi que le projet est ce qu'il leur faut, en le vivant quasiment, avant les travaux. Ils savent très bien où ils vont, si le projet correspond à leurs attentes ou s'il faut modifier quelques points avec leur architecte.



C. Enfin, en perspective plus lointaine, nous commençons à penser que la règle "*les grosses agences travaillent sur de gros projets et les petites sur de petits projets*" est fausse. Les petites agences ne doivent pas travailler sur de gros projets, car c'est bien trop risqué €. Mais il pourrait exister, dans un futur possible, de grosses agences d'architecture travaillant sur de très nombreux petits projets. C'est une piste de développement que nous étudions actuellement, car le marché est là, contrairement aux gros projets, sur lesquels il faut se battre pour finalement travailler dans des conditions loin d'être idéales.

Avec la micro-commande, nous fixons les règles. Nous travaillons à notre rythme, nous fixons nos tarifs, nous choisissons les entreprises avec lesquelles nous aimons travailler en fonction de leurs compétences et non de leurs prix, etc.

Et nous sommes aussi rentables sur la micro-commande que sur notre plus gros projet de 180 appartements.

Le taux d'honoraires, l'équipe nombreuse, les conditions de travail, expliquent aisément cette situation.

Voilà ! Le marché de la rénovation est passionnant. Il est vaste et diversifié en fonction des situations. Il faut y créer nos méthodes de travail, pour que l'architecte devienne la solution évidente et satisfaisante.

Dernière chose : je n'imagine pas le marché de la rénovation énergétique sans rénovation d'usage, de confort et de fonctionnement.

