

## Architectures A VIVRE

Publié par *avivreblog* le 2 juillet 2012 ·

**“L’INTERET DES MENAGES FRANCAIS pour l’architecture est maintenant évident, la** multiplication des émissions de télévision et des magazines en est le signe. Mais, paradoxalement, les architectes ne réalisent encore que moins de 10 % des maisons contre plus de 60 % pour les constructeurs et plus de 20 % pour les artisans – en « direct ménage », c’est-à-dire en faisant construire par un ou plusieurs artisans, avec des marchés de travaux, sans passer ni par un constructeur, ni par un maître d’œuvre. Cette situation est, selon nous, liée à trois facteurs :

– Le manque de sécurité contractuelle au niveau de la réalisation : absence de garantie de prix et de délais... Ceux avancés par les architectes ne sont qu’indicatifs.

– Le manque de visibilité commerciale : près des deux-tiers des ménages accédants commencent leur processus de construction en surfant sur Internet où se sont multipliées les offres commerciales des constructeurs. Nous pensons qu’un site-annuaire illustré (du type du livre réalisé en 2005 par *Architectures à vivre\**, d’ailleurs) serait très efficace... à condition que les architectes s’organisent pour répondre rapidement aux demandes. Ce facteur est, de loin, le plus important. Un site comme *www.architectes-france.com* est par exemple trop généraliste et ne part pas, à mon avis, du bon mot clé, à savoir, « architecte » : les ménages ne cherchent pas a priori un architecte, mais des idées de maison. Autre exemple, les Architecteurs et Architectes bâtisseurs, que nous avons suivi depuis plus de 20 ans : ils ont résolu le premier facteur car ils travaillent en tant que constructeurs avec un contrat de construction de maison individuelle (CCMI). Pour autant, ils n’ont sur ce marché qu’un succès très relatif en nombre de maisons, en raison d’un manque d’attitudes réellement commerciales.

– Le manque d’écoute de la part de nombreux architectes : les ménages rêvent, à travers leur maison, à une projection de leur moi... et non pas à la projection du moi de l’architecte, quelle que soit sa créativité. Les architectes sont des « sachants » dotés d’une culture d’élite. Il leur est très difficile de se départir de cette supériorité du savoir pour écouter, comprendre, et admettre les attentes et les goûts des ménages populaires. Pour atteindre une réussite commerciale, il faut abandonner le principe d’une architecture « octroyée » pour atteindre une architecture « négociée ». Un travail de fond sur chacun de ces trois paramètres ouvrirait considérablement ce marché du particulier à la profession.”

\*L’Annuaire illustré des architectes sera bientôt en ligne sur *www.avivre.net* (ndlr).

### A SAVOIR

André Caron est socio-économiste. Il est le directeur de *Caron Marketing*, un cabinet de conseil spécialisé sur les marchés de l’habitat, créé en 1988 et basé à Suresnes (92). Il a notamment collaboré au livre *La Maison individuelle*, paru au Moniteur en 2006.