

Ces architectes français qui percent à l'étranger

CATHERINE SABBAH - LES ECHOS | LE 21/11/2013



Petites structures, réseaux artisanaux, relais institutionnels faibles... Les architectes français sont mal outillés pour partir à la conquête du monde. Pourtant, ces entrepreneurs, et parmi eux, les plus jeunes, sont prêts à prendre le risque.

Denis Valode a beau avoir pas mal bourlingué, il n'est pas un familier du protocole présidentiel. « *C'était étrange de me retrouver au palais de l'émir du Qatar à la table de François Hollande, entre deux patrons du CAC 40 habitués au lobbying de haut vol...* », se souvient-il amusé. Depuis une trentaine d'années, il dirige avec son associé Jean Pistre l'une des plus grosses agences d'architecture en France, soit... moins de 300 personnes, dont le chiffre d'affaires provient à plus de 50 % de chantiers à l'étranger. Comme eux, de nombreux architectes tentent l'aventure de l'export avec plus ou moins de bonheur. Par curiosité intellectuelle d'abord, goût de l'entreprise risquée ou plus prosaïquement pour pallier la raréfaction de la commande privée et publique dans l'Hexagone. Comme le luxe, la mode ou le vin, l'architecture française bénéficie d'une aura favorable. Le chic, le bon goût de la « French Touch » semblent avoir encore un sens pour certains maîtres d'ouvrage, asiatiques notamment : 50 % des bâtiments construits par des Français à l'étranger le seraient en Chine. L'opéra de Pékin est signé Paul Andreu, celui de Shanghai a été réalisé par Arte-Charpentier, Jean Nouvel a laissé sa marque un peu partout à New York, Doha, Londres, Berlin, Barcelone... Christian de Portzamparc livrait il y a peu la Cité des arts de Rio. Jean-Paul Viguier, Architecture Studio, Arep sont des noms connus hors des frontières pour des aéroports, des gares, des musées... Jean-Michel Wilmotte et Antoine Grumbach ont remporté en 2012 la consultation pour le Grand Moscou, Valode et Pistre surveillent la naissance de Skolkovo, la Silicon Valley russe... D'autres, plus jeunes, comme Archi5 travaillent à la conception d'une ville nouvelle à Maringá au Brésil. Et beaucoup, sans en faire une marque de fabrique, gagnent ici et là, un centre commercial, une tour de bureaux, une usine... L'Association des architectes français à l'export (Afex) leur sert de support et parfois de relais mais, entre concurrents, les réseaux personnels, les plus efficaces, sont peu partagés.

Si la loi française facilite la participation des équipes étrangères aux concours hexagonaux, le passeport tricolore est en revanche loin d'être un passe-partout. Dans la concurrence que se livrent les agences

du monde entier, les françaises sont les Petit Poucet. Par leur taille d'abord. Rares sont les structures qui dépassent 100 personnes. AJN, l'agence de Jean Nouvel, déclare plus de 30 millions de chiffres d'affaires mais derrière elle, moins de vingt dépassent les dix millions. Lors des concours ou appels d'offres internationaux, ces structures un peu artisanales sont écrasées par des mastodontes américains, britanniques, allemands ou australiens dix fois plus gros qu'elles. Leur statut ensuite, les prive de croissance : « *Les mandataires d'une agence doivent être des architectes et le capital de l'entreprise peut être détenu à 25 % au maximum par des personnes morales*, explique Brice Piechaczyk, cofondateur d'Enia, une agence d'une quarantaine de personnes. *Dans ces conditions, pas facile de trouver des business angels...* » Autre exception culturelle française : la séparation des architectes (dans les agences) et des ingénieurs (dans les bureaux d'études). Seul AIA et ses 570 salariés mélange les deux. En face, les américains comme Skidmore, Owings and Merrill (SOM) ou Kohn Pedersen Fox (KPF), les concepteurs des plus hautes tours du monde, proposent une maîtrise d'œuvre conceptuelle et technique intégrée. Ils arrivent parfois accompagnés d'investisseurs. Il faut voir enfin la puissance commerciale que ces grandes firmes savent déployer. Les Français, eux, hésitent encore entre la défense de leur position d'auteur et une organisation commerciale mal vue qui leur ouvrirait pourtant des marchés. Même la langue sert cette ambiguïté : dans toutes les autres on parle de client, dans la nôtre on dit maître d'ouvrage. Peu organisées, mal armées et peu fédérées, les agences françaises ressemblent à de petites officines qui comptent surtout - avec orgueil ou naïveté - sur leur talent pour convaincre.

Dans les bagages des industriels

Talent et/ou incroyable coup de chance, Thomas Coldefy et Isabel Van Haute se posent encore la question... Après leur diplôme à Paris, en 2002, ils poursuivent leurs classes par des stages de rêve, chez Richard Meier et KPF à New York, une expérience qui leur donne, sinon des ailes en tout cas du culot pour tenter le décollage. Quatre mois après leur retour en France, au moment de reprendre l'agence familiale lilloise, le couple répond au concours de l'institut du design de Hong Kong, un bâtiment de 40.000 mètres carrés. Contre toute attente, il l'emporte sur 161 concurrents. « *Nous avions envoyé notre projet par UPS. Une fois passée la première sélection, nous étions encore 5*, raconte Thomas Coldefy. *J'ai appelé mon ancien patron à New York qui nous a aidés à monter une équipe crédible* », avec Arup, rien que ça... l'un des meilleurs bureaux d'études techniques au monde. La petite structure a ensuite travaillé sans filet, comme souvent, à l'étranger. En embauchant deux architectes locaux dont elle devient le sous-traitant en cédant ses droits intellectuels. Cette fois, l'agence n'a ni gagné ni perdu d'argent. Elle compte aujourd'hui une vingtaine de salariés, pas assez pour cibler un développement vers telle ou telle partie du monde « *Après de certains clients, j'insiste bien sur le fait que nous avons construit ce projet et que nous avons l'expérience des grandes agences. Cela nous aide, même en France* », ajoute le jeune architecte.

Autre méthode, largement utilisée dans les années 1990 par des agences aujourd'hui bien implantées à l'étranger : voyager dans les bagages des grands industriels : « *Pour Valeo, nous avons mis au point un guide générique, afin d'adapter le même modèle à des contextes différents*, raconte Jean Pistre. *Nous avons construit au Mexique, au Maroc, en Chine, en Hongrie... des usines et des laboratoires. Nous faisons tout, l'architecture, l'ingénierie, la direction de travaux. Cette expérience a aguerrí l'agence à l'analyse rapide des contextes réglementaires et juridiques.* » Les deux architectes ont ensuite suivi à l'est de l'Oural Bouygues et les industriels européens que la Russie faisait rêver. « *Nous n'avons pas réussi à faire de ces alliances des partenariats industriels ni sur le long terme ni même par projet, alors que nous avons tout ce qu'il faut pour : des groupes de BTP qui sont des leaders mondiaux et de très bons architectes* », regrette François Roux, le président de l'Afex et associé de Ateliers 234. Dommage, car la méthode fonctionne : Enia, qui fête ses dix ans cette année, profite d'un partenariat avec le Groupe Egis, un bureau d'études filiale de la CDC, bien implanté à l'étranger. « *Grâce à ses activités dans le rail et la route, Egis est en contact avec les institutions, donc en mesure de répondre à des appels d'offres publics. Nous candidatoons souvent avec eux et ensuite développons nos propres réseaux* », explique Brice Piechaczyk, l'un des trois associés. Parmi les projets gagnés via ce canal : une tour pour Total au Nigeria, la conception des façades d'un centre commercial de 125.000 mètres carrés pour Auchan à Suzhou en Chine.

Mais au fait, pourquoi un maire ou un maître d'ouvrage privé ressentirait-il le besoin de faire appel à un Français ? Pourquoi choisir un architecte peu, voire pas du tout au fait du contexte ou du droit, des

habitudes culturelles, de la langue... contraint dans la plupart des cas de doubler ses forces par une équipe locale ? « Il y a un star système qui dépasse les frontières, certains architectes sont des marques que l'on s'offre, même si cela coûte très cher », répond Jean Pistre. « Et une valeur ajoutée sur un certain type de bâtiments comme les hôpitaux, les aéroports, des ouvrages dont la fonctionnalité est plus importante que l'architecture et que certains savent mieux faire que d'autres », répond Christian Bougeard, le président d'AIA. Cette stratégie de niche vaut pour les grands comme pour les petits. Après avoir construit un hôpital pour des médecins français à Hanoi, AW2 (20 personnes aujourd'hui) s'est bâti une réputation dans les hôtels de luxe en Asie du Sud-Est. « Nous fabriquons des lieux que nos clients sont prêts à payer beaucoup plus cher que s'ils faisaient appel à des architectes locaux, cela écarte d'emblée une partie de la concurrence », explique Reda Amalou, cofondateur de l'agence avec Stéphanie Ledoux. Evidemment, comparés à leurs homologues des pays émergents, les architectes français coûtent cher, de 3 à 5 fois plus. Les missions sont pourtant peu rémunérées car elles s'arrêtent souvent au design. Gagner de l'argent à l'étranger demeure donc une gageure et la norme consiste à en perdre pendant cinq à dix ans. Avec le risque, comme en 2008 en Russie, de voir tous les projets s'arrêter en même temps et de devoir plier bagage. « Nous investissons surtout de la matière grise, mais il arrive de plus en plus souvent qu'un client exige des "tender bonds", une caution élevée qu'il peut conserver s'il estime qu'il a perdu son temps en choisissant des architectes qui n'ont pas fait l'affaire. Il faut pouvoir la payer... », explique Jean Pistre. « L'investissement se compte aussi en temps, poursuit Reda Amalou. Un aller et retour en Asie pour trois réunions prend trois jours. » L'avance de trésorerie n'est pas toujours possible, et le risque politique de plus en plus important dans des pays où les coups d'Etat ou les guerres peuvent venir contrarier les projets. Pourquoi s'y précipitent-ils alors ? A l'heure d'Erasmus, des réseaux, des maquettes numériques... limiter la réflexion architecturale à l'Hexagone n'a plus aucun sens répondent-ils, toutes générations confondues. Peu se considèrent comme les passeurs d'une culture française. Mais l'expérience de l'ailleurs leur apporte une fraîcheur de réflexion devenue difficile dans le carcan réglementaire français. Et l'enrichissement peut fonctionner dans les deux sens : « A Brazzaville, les escaliers de l'hôpital sont remplacés par des rampes car en cas de panne d'ascenseur, qui peut arriver et durer, les brancards ne pourront plus circuler. Notre expérience d'architectes de pays riches ne nous prépare pas à penser de cette manière. Le faire là-bas nous conduit à réfléchir à des systèmes moins coûteux que l'on pourrait aussi mettre en oeuvre ici », conclut Simon Pallubicki, l'un des associés d'Enia.

●

Les points à retenir

Moins de 5 % du chiffre d'affaires de l'architecture française est réalisé à l'étranger.

Lorsqu'elles s'aventurent à l'extérieur des frontières hexagonales, les agences françaises souvent petites sont confrontées à de redoutables machines de guerre commerciales, notamment américaines.

Le statut des agences protège leur indépendance, mais ne les aide pas à se développer sur la scène internationale.