

RETOUR D'EXPÉRIENCE

#6 – Architecte

Appel à expérimenter Coop'Réno Breizh RénoPartage

Partenaires de nos actions

COFINANCÉ PAR
UNION EUROPÉENNE



L'Europe s'engage
en Bretagne



PRÉFET
DE LA RÉGION
BRETAGNE
Liberté
Égalité
Fraternité



Membre du réseau



Sommaire

INTRODUCTION

Programme Coop'Réno (ADEME)
Présentation de l'interlocutrice

1. ACCOMPAGNEMENTS PROPOSES

- 1.1. Visite avant accompagnement / avant achat
 - 1.2. Accompagnement jusqu'à l'autorisation d'urbanisme
 - 1.3. Dispositif écoTravo
 - 1.4. Conseils techniques & pratiques
-

2. CONTRACTUALISATION

- 2.1. Visite conseil
 - 2.2. Contrat phase par phase
 - 2.3. Subtilité sur la TVA
-

3. PRATIQUES

- 3.1. Typologies de bâtiments traités
 - 3.2. Gestion des matériaux et équipements
-

4. RESPONSABILITES

- 4.1. Cadrage contractuel
 - 4.2. Influence technique
 - 4.3. Sécurité sur chantier
-

5. FREINS MAJEURS À L'ARA

- 5.1. Frein assurantiel
 - 5.2. Frein économique
 - 5.3. Défiance des particuliers envers les professionnels
-

6. Retour sur un projet

- 3.1. Evolution de l'accompagnement
 - 3.2. Ressenti de l'architecte
-

CONCLUSION



Introduction

Le projet Coop'Réno (ADEME)

L'expérimentation Coop'Réno, portée par l'ADEME, s'inscrit dans une volonté nationale de soutenir les approches accompagnées de la rénovation, en particulier dans les contextes d'auto-réhabilitation. Ce programme vise à **identifier et valoriser les initiatives locales** qui proposent des modèles innovants, coopératifs et solidaires, à rebours des parcours classiques de rénovation pilotés par des opérateurs privés. Batylab est donc à l'initiative d'un projet faisant partie des 12 projets lauréats de cet appel à projets.

Dans ce cadre, plusieurs structures impliquées dans l'Auto-Réhabilitation Accompagnée (ARA) ont été sollicitées pour **partager leurs pratiques, leurs difficultés et les leviers identifiés pour consolider ce modèle émergent**. Le présent retour d'expérience s'appuie sur l'exemple d'une architecte. Elle pratique une forme particulière d'accompagnement à l'ARA en proposant notamment des missions de conception « à la carte ». L'entretien avec cette professionnelle de la maîtrise d'œuvre s'est basé sur une grille élaborée avec le regard croisé d'un assureur et d'une juriste, dans une logique de mise en dialogue entre pratiques de terrain et cadre réglementaire.

Présentation de l'interlocuteur

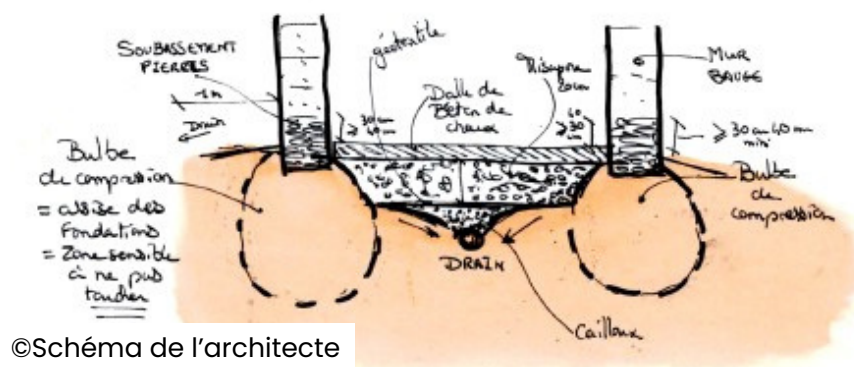
Pour différentes raisons, l'ensemble des retours d'expériences ont été anonymisés. Nous parlerons donc de "l'architecte" dans le cadre de ce dossier.

Basée en dans la région rennaise, l'architecte a dans un premier temps fait partie d'une agence avant de monter sa propre structure en 2022. Dès le départ, elle a fait le choix de ne travailler que sur des projets en éco-construction. Elle justifie ce choix par la **cohérence globale de ces modes constructifs**, alliant enjeux environnementaux et enjeux sociaux. Elle **intègre l'utilisateur autant que possible dans l'acte de concevoir et de construire** afin d'aboutir à des espaces les plus cohérents possibles. Elle porte d'ailleurs cette casquette de facilitatrice entre la maîtrise d'usage et la maîtrise d'œuvre sur certains projets, en sous-traitance de l'architecte mandataire. Elle porte ce type de mission



principalement sur des projets d'écoles et des projets tertiaires. Par ailleurs, elle réalise également des missions complètes de maîtrise d'œuvre, de l'esquisse au dossier de consultation des entreprises (DCE), sur des projets tertiaires type bureaux ou des projets à usage d'habitation type logements collectifs ou maisons individuelles.

Concernant les missions d'accompagnement à l'auto-réhabilitation qu'elle propose, elles sont en très grande majorité avec des particuliers sur des **projets de maisons individuelles**. Ce retour d'expérience se concentre uniquement sur ces missions d'accompagnement des MOA suivant une démarche d'auto-réhabilitation accompagnée.



01. Accompagnements proposés

En tant qu'architecte, notre interlocutrice explique que le cadre des missions est donné dans les contrats types fournis par l'Ordre des Architectes. Néanmoins, certains porteurs de projets ne souhaitent pas prendre l'intégralité de ces missions, raison pour laquelle elle propose des missions « à la carte », pouvant s'arrêter après le dépôt de l'autorisation d'urbanisme (permis de construire et/ou déclaration préalable) par exemple.

1.1. Visite avant accompagnement ou avant achat

L'architecte propose à tout particulier souhaitant acheter ou ayant acheté un bien, de mettre au service son expertise en tant que maître d'œuvre en éco-construction. Elle réalise notamment une **analyse urbanistique** en consultant les documents d'urbanisme, elle réalise des recherches permettant d'**analyser le passif du bien**, le tout avant la visite afin de poser toutes les questions nécessaires au vendeur pour vérifier la conformité du bien vis-à-vis des attentes de son client.

Cette mission peut également intervenir après l'achat du bien puisqu'elle conditionne la vente d'une prestation d'accompagnement à la réalisation de cette première visite du site.

« Parfois les maîtres d'ouvrage peuvent bénéficier d'aides, c'est super intéressant et ils ne le savent pas tous »

Le sujet des aides éligibles dans le cadre d'un projet de construction paraît souvent être un sujet nébuleux pour les particuliers. Notre interlocutrice indique qu'elle essaye dès que possible de **flécher les porteurs de projets vers les organismes leur permettant de rechercher de potentielles aides financières.**

- Public visé : tout particulier souhaitant acheter ou ayant acheté un bien, et s'inscrivant dans une volonté d'éco-rénovation
- Financement : mission vendue au temps à passer



1.2. Accompagnement jusqu'à l'autorisation d'urbanisme

L'accompagnement fourni par notre interlocutrice s'inscrit dans une **volonté d'adaptation aux besoins réels de ses clients**. Elle considère chaque projet comme étant singulier également sur les sujets contractuels. En agissant ainsi, elle s'éloigne du dogme des projets standards, avec des éléments de missions très tramés pour la profession d'architecte, qui se retrouvent notamment dans les contrats fournis par l'Ordre des Architectes (OA).

Sur la base des besoins exprimés par le client, l'architecte adapte les missions qu'elle propose. Elle indique par exemple qu'elle préfère travailler en binôme avec un économiste de la construction, mais que dans certains cas le client ne le souhaite pas. Elle adapte alors les contrats fournis par l'ordre en spécifiant que les maîtres d'ouvrage ne souhaitent pas inclure cette mention. Il arrive même que le client ne veuille pas fournir de budget indicatif, ce qui constitue une position relativement inconfortable en tant que maître d'œuvre.

L'architecte indique que même si le client ne souhaite pas contractualiser cette mission, elle fournit quasiment dans tous les cas quelques détails de principe, même si cela ne constitue une pièce à rendre qu'en phase DCE d'après les contrats de l'OA.

« Je ne peux pas les laisser tout seuls »

Dans la majorité des cas, ce type d'accompagnement est demandé par des particuliers souhaitant réaliser à minima une partie de leurs travaux par eux-mêmes. Néanmoins, certains porteurs de projets font appel à des artisans pour réaliser certaines tâches, par manque de temps ou de compétence pour les réaliser par eux-mêmes, ou encore par facilité. Dans ce cas notre interlocutrice apporte des **conseils sur le choix des artisans**, en s'appuyant notamment sur sa connaissance des acteurs locaux.

■ Public visé : MOA souhaitant réaliser à minima une partie de ses travaux

■ Financement : Selon la surface du bâtiment et les besoins des clients.



1.3. Dispositif écoTravo

Rennes Métropole a créé en 2015, en partenariat avec l'Ademe et la Région Bretagne, une plateforme de la rénovation énergétique appelée **écoTravo**. Le dispositif comporte également des **subventions destinées à financer de l'ingénierie** ainsi que des travaux pour des particuliers porteurs de projets souhaitant se lancer dans une rénovation énergétique. Les subventions financent notamment un audit énergétique ainsi qu'un diagnostic architectural, avec un fonctionnement en binôme comprenant un architecte et un ingénieur thermicien. Le rendu final du binôme doit comporter 3 scénarios perspectives : un scénario respectant la RE2020, un scénario atteignant un niveau passif, ainsi qu'un scénario libre, souvent suivant les envies exprimées par le particulier porteur de projet.

Notre architecte s'inscrit dans ce dispositif en faisant partie des professionnels agréés constituant un ou plusieurs binômes.

■ Public visé : Particuliers ou copropriété de Rennes Métropole portant un projet de rénovation énergétique de son logement

■ Financement : Mission vendue au temps passé

1.4. Conseils techniques & pratiques

Dans certains cas de figure le nécessitant, l'architecte n'hésite pas à prodiguer des conseils à ses clients. Elle donne pour exemple le conseil de décroûter les murs avant le printemps sur les bâtiments en bauge, afin de laisser le temps au bâti de sécher pendant toute la période estivale. Ce type de conseils ne fait pas explicitement partie de la mission. Ils viennent en complément de la mission vendue, parce que l'architecte estime qu'elle a ce **devoir de conseil auprès de ses clients**.

L'architecte indique **rediriger régulièrement ses clients vers d'autres compétences**, par exemple en cas de besoin d'intervention d'un BE structure pour réaliser un diagnostic structurel, ou encore vers un organisme spécialisé lorsque le bâtiment nécessite la réalisation d'un diagnostic pathologique.



02. Contractualisation

2.1. Visite conseil

La visite conseil s'inscrit comme une **prestation de service**. L'architecte établit un devis succinct, et formalise les éléments relatifs à la mission dans un mail transmis au client. C'est le cumul du devis et du mail qui fait office de contrat.

2.2. Contrat phase par phase

Afin d'être « à la carte », notre interlocutrice adapte chaque contrat suivant les besoins exprimés par son client, si cela lui semble acceptable pour réaliser sa mission. Elle prend comme base le contrat établi par l'Ordre des Architectes (OA) qu'elle vient adapter par la suite pour se conformer aux besoins spécifiques du projet et du MOA.

Si la mission s'arrête après l'autorisation d'urbanisme obtenue, elle vient ajouter au contrat que l'ensemble des phases suivantes ne sont pas prévues au contrat. Elle n'hésite pas également à ajouter des éléments qu'elle juge nécessaires et qui ne figurent pas dans le contrat de base, par exemple le carnet de détails en fin de phase d'avant-projet.

2.3. Subtilité sur la TVA

Une petite subtilité concerne le taux de TVA applicable aux missions de l'architecte. Notre interlocutrice nous explique que, dans la majorité des cas, le taux de TVA applicable pour une mission d'études est de 20%, et qu'il est de 10% ou 5,5% pour les travaux de rénovation. Cependant, lorsque la mission d'études est suivie d'une mission de maîtrise d'œuvre d'exécution portée par le même cabinet d'architecture, le taux de TVA de la mission d'études est lui aussi de 10%. Cela peut avoir son importance dans le choix des MOA de ne recourir qu'aux missions d'études, ou de recourir à une prestation complète.



03. Pratiques

3.1. Typologies des bâtiments traités

Dans la très grande majorité des cas, les projets sur lesquels notre architecte apporte un accompagnement sont **datés d'avant 1975**, et sont donc **réalisés en maçonnerie ancienne**. Elle indique que ce sont des typologies de construction qui ont nécessité à se faire en éco-rénovation pour leur préservation. Elle indique néanmoins travailler plus rarement sur des bâtiments des années 90 en maçonnerie traditionnelle.

3.2. Gestion des matériaux

En tant qu'architecte, il semble logique qu'aucune vente de matériaux ou équipements ne soit réalisée.



04. Responsabilités

L'un des points les plus sensibles lorsque l'on parle d'un projet en Auto-Réhabilitation Accompagnée est le cadre légal concernant la répartition des responsabilités.

«On viendra me chercher quoi qu'il arrive.»

Notre interlocutrice s'assure de ne pas prendre de risque particulier, indiquant qu'elle n'a **jamais eu de sinistre jusqu'à présent**, hormis un tout petit sur une épaisseur non constante d'un mur en béton de chanvre, il y a 10 ans, qui a nécessité une intervention supplémentaire par l'artisan qui découvrait la technique. Elle fait en sorte d'avoir le cadrage contractuel le plus clair possible afin d'éviter toute ambiguïté.

4.1. Cadrage contractuel

Dans la rédaction de son contrat, l'architecte prend pour ébauche les contrats fournis par l'ordre des architectes, ce qui octroie une certaine sécurité contractuelle.

«J'ai l'obligation de leur écrire qu'ils ont l'obligation de prendre une Dommage Ouvrages.»

Dans les premiers échanges, l'architecte indique l'obligation pour la maîtrise d'ouvrage de recourir à une assurance Dommages Ouvrages, en conseillant par ailleurs de mettre en concurrence les assureurs. Dans les faits, elle pense qu'environ la moitié de ses clients décident de ne pas y recourir, notamment parce que leur budget est contraint.

4.2. Influence technique

En tant que maître d'œuvre, l'architecte possède un devoir de conseil envers la maîtrise d'ouvrage. C'est la raison principale pour laquelle **la profession se trouvera toujours impliquée dans la recherche de responsable(s) si un sinistre intervient.**

Notre interlocutrice indique être parfois confrontée à des clients, notamment en autoconstruction, qui ne souhaitent pas communiquer leur budget. Cette situation peut complexifier l'adéquation entre le projet conçu et les moyens financiers disponibles. Les clients peuvent ainsi découvrir, lors de l'achat des matériaux, que le coût de certaines fournitures est plus élevé que ce qu'ils avaient projeté.



Concernant la responsabilité décennale, l'architecte précise qu'elle est **engagée sur les éléments qu'elle conçoit**. Elle souligne par ailleurs que son assurance impose systématiquement la réalisation d'une étude de sol et d'une étude structure en amont des travaux. Lorsque sa mission est partielle et s'arrête avant le démarrage du chantier, elle formalise par écrit auprès du client la nécessité de réaliser ces études afin de garantir la pérennité de l'ouvrage. Son assureur peut l'accompagner dans la rédaction de ces éléments.

4.3. Sécurité sur chantier

La question de la responsabilité de l'architecte en termes de sécurité sur le chantier est également complexe. Notre interlocutrice indique ceci : **« Quand il n'y a pas de coordonnateur SPS sur le chantier, l'architecte, s'il assure le suivi du chantier, est réputé SPS. »**.



05. Freins majeurs à l'ARA

5.1. Frein assurantiel

Le premier enjeu selon notre interlocutrice est le frein assurantiel. Elle estime qu'il y a actuellement un **flou concernant l'assurabilité de ces prestations partielles**. Peut-on venir chercher l'architecte sur des sujets qui seront modifiés par le maître d'ouvrage, au cours de son chantier, bien après la fin de la prestation de l'architecte ?

L'architecte rappelle que, même lorsqu'elle intervient « hors cadre standard », elle reste couverte par son assurance et **respecte un devoir de moyens, et non de résultats**. Les plans fournis aux maîtres d'ouvrage dans le cadre de missions partielles sont souvent accompagnés de Notas indiquant leurs obligations avant le démarrage des travaux.

5.2. Frein économique

Le deuxième frein évoqué par l'architecte est le modèle économique relatif à ces prestations d'accompagnement. Elle indique qu'actuellement ces **prestations d'accompagnement** sont **trop peu rentables à elles seules**, ce qui rend difficile de se consacrer exclusivement à ce type de projets. Elle explique que c'est sans doute dû à une sous valorisation de ses prestations, elle-même induite par une volonté de limiter les coûts pour les ménages ayant recourt à l'ARA, qui sont souvent des ménages avec des moyens limités.

5.3. Défiance des particuliers envers les professionnels

Un dernier frein au développement à plus grande échelle de ce type d'accompagnement est selon elle la défiance des particuliers envers les professionnels de la construction. Selon notre interlocutrice, cette défiance est en partie due au fait que les missions de l'architecte sont difficilement palpables par les particuliers. **L'architecte ne vend rien de tangible.**



06. Retour sur un projet

Pour étude de cas, nous nous sommes appuyés sur un projet qu'a accompagné notre architecte avec une prestation qui a évolué au fil du temps.

Ce projet porté par un couple concernait la réhabilitation d'un bâti ancien pour en faire leur maison individuelle.

6.1. Évolution de l'accompagnement

La première phase de l'accompagnement comprenait la visite de diagnostic architectural ainsi que l'établissement d'une esquisse chiffrée.

La première visite s'est faite après l'achat de la bâtisse par les clients. L'objectif était donc de réaliser un diagnostic architectural le plus exhaustif possible, ainsi que de recueillir les besoins des clients. Un certain nombre d'éléments impactant ont été décelés à ce stade. L'architecte fait notamment référence à la présence d'amiante, de champignons sur le bois, ou encore de beaucoup d'humidité. Elle indique également avoir relevé des problématiques d'ordre structurel, notamment le non-respect du bulbe de compression, car les clients avaient dégagé les pieds de façade sans prendre en compte cette nécessité structurelle. Après le décroutage des murs, un autre problème structurel nécessitant adaptation est apparu. Afin de faire valider ses observations, et d'avoir un regard expert sur les sujets à traiter, l'architecte a fait intervenir un bureau d'étude structure.

À la suite de cette première visite, l'architecte a pu lancer sa mission d'esquisse avec l'accompagnement d'un économiste de la construction. Comprenant des plans, coupes, façades, perspectives de l'architecte, quelques détails techniques, un descriptif sommaire et un chiffrage du projet par l'économiste.

Sur demande des clients, l'architecte a formulé une proposition de poursuite des études, mais cette fois-ci sans la mission de l'économiste. Elle explique que les clients ont fait ce choix en estimant que ce chiffrage n'était pas forcément nécessaire étant donné que les estimations des économistes ne sont pas toujours adaptées à l'autoconstruction, notamment en raison de l'inclusion d'un coût de la main-d'œuvre.



6.2. Ressenti de l'architecte

Au global, notre interlocutrice indique avoir eu une grande confiance en ses clients sur le projet en question.

Le seul ajustement notable dans la mission a été l'interruption de la participation de l'économiste, ce qui n'a eu que peu d'impact sur le bon déroulement de ses travaux.



Conclusion

Cette analyse permettant de présenter le retour d'expérience d'une architecte sur l'Auto-Réhabilitation Accompagnée met en lumière certains manques dans le cadre légal en vigueur, limitant ainsi les possibilités de développement d'une filière d'Auto-Réhabilitation Accompagnée.

En tant qu'architecte, notre interlocutrice propose des prestations d'accompagnement en léger décalage avec le cadre standard des missions classiques d'un architecte. Elle essaye autant que possible de s'adapter aux besoins de ses clients en se basant sur les contrats types fournis par l'Ordre des Architectes, en venant les adapter, et ajouter des éléments si elle en estime la nécessité. L'idée est d'avoir une véritable mission d'architecte « sur mesure ». En tant que mandataire de la maîtrise d'œuvre, l'architecte est quasiment systématiquement mis en cause en cas de sinistre. La pratique d'un accompagnement spécifique peut alors être pris comme une « prise de risque » pour l'architecte, notamment sans validation antérieure par son assureur. Cette difficulté nécessite des aller-retours administratifs chronophages, sans quoi une mise en cause pourrait devenir rédhibitoire pour la viabilité économique de son activité.

Ce **flou assurantiel nécessitant presque une validation projet par projet** apparaît comme le frein majeur au développement de ces missions d'accompagnement pour notre interlocutrice. Cela induit une lourdeur administrative, et une impression qui n'est pas agréable au quotidien.

Si l'on y ajoute la difficulté à trouver un modèle économique viable pour ce type de prestations, ainsi que la défiance des particuliers envers les professionnels de la construction, on comprend que sans un véritable changement d'approche de la part des professionnels de l'assurance, il n'y aura pas de développement à grande échelle de ce type d'accompagnement.



Cette conclusion est regrettable car ces prestations d'accompagnement représentent une **vraie plus-value, à la fois pour les professionnels en leur permettant d'avoir affaire à des clients proactifs et intéressés au plus haut point par leur projet, et également pour les particuliers qui y trouvent un avantage économique en réalisant une partie de leurs travaux par eux-mêmes, tout en ayant accès aux regards avisés d'un professionnel**. Les particuliers y voient également la possibilité d'avoir une connaissance plus fine de leur patrimoine, ce qui a un intérêt également lors de l'exploitation du bâtiment pour les questions de maintenance par exemple.

La question du modèle assurantiel est donc cruciale dans la perspective de développement d'une filière d'accompagnement à l'auto-réhabilitation.



**23 rue Victor Hugo
35 000 Rennes**

contact@batylab.bzh
02 90 01 54 65

Retrouvez-nous sur
www.batylab.bzh



Partenaires de nos actions

Cofinancé par
UNION EUROPÉENNE



L'Europe s'engage
en Bretagne



PRÉFET
DE LA RÉGION
BRETAGNE
*Liberté
Égalité
Fraternité*



Membre du réseau

