



HAL
open science

Le nouveau monde des architectes : fragmentation des marchés et socialisation préférentielle

Guy Tapie

► **To cite this version:**

Guy Tapie. Le nouveau monde des architectes : fragmentation des marchés et socialisation préférentielle. Lieux Communs - Les Cahiers du LAUA, 2015, Les mondes de l'architecture, 17, pp.67-82. hal-03279889

HAL Id: hal-03279889

<https://hal.science/hal-03279889>

Submitted on 6 Jul 2021

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.



Distributed under a Creative Commons Attribution - NonCommercial - NoDerivatives 4.0 International License

LE NOUVEAU MONDE DES ARCHITECTES : FRAGMENTATION DES MARCHÉS ET SOCIALISATION PRÉFÉRENTIELLE

Guy Tapie
Sociologue, PAVE, ensap Bordeaux

Les professions libérales s'adaptent régulièrement aux sociétés développées, aux marchés et à leurs transformations sous forme d'une diversification interne de leurs activités et prestations. Plusieurs concepts interprètent de tels mouvements : celui de segmentation (Strauss, 1992) assez radical et déterministe, issu de l'analyse des professions ; celui de spécialisation emprunté à la sociologie des organisations qui privilégie fréquemment l'adéquation presque mécanique de compétences à des situations de travail ; ou encore celui de mondes (Boltanski, Thévenot, 1991) quand on s'intéresse aux valeurs de l'action professionnelle¹ ou à un système de détermination globale, sociale, matérielle, politique, organisationnelle (Becker, 1988). Le concept de socialisation préférentielle traduit la double contrainte à laquelle sont confrontés les architectes : se forger des expériences singulières pour naviguer dans le marché du travail et préserver la référence à la profession, cadre intégrateur collectif. Ainsi, il se crée des mondes sur la base de pratiques et d'objets singuliers sans briser le fil de l'historicité de la profession. Dans un premier temps nous justifions

¹ Les théories de la justification de Luc Boltanski et Laurent Thévenot identifient des principes qui justifient le choix des acteurs : le principe d'inspiration, domestique (tradition) ; de renom (réputation) ; civique (citoyen et politique) ; marchand (le marché) ; industriel (productivité). Au cours de l'action, les principes s'articulent les uns aux autres et l'on parle de montage composite. La combinatoire des principes dans l'action sociale repose le sens des actions, des valeurs qui cohabitent et des acteurs qui les mobilisent pour agir.

l'intérêt d'un tel concept pour analyser les dynamiques contemporaines des architectes ; puis nous analysons trois marchés support d'une socialisation préférentielle qui articule conditions d'actions et production bâtie ; enfin, nous en discutons les effets, en montrant la tension entre la tendance à la fragmentation de l'action des architectes et une recherche permanente d'adhésion sociale pour diffuser leur représentation du monde.

SOCIALISATION PRÉFÉRENTIELLE, SEGMENT DE MARCHÉS ET ARCHITECTURE

Les architectes ne sont pas une profession à part. Ainsi, à propos des avocats L. Karpik, décrit le caractère composite de la profession en distinguant "le barreau classique" et le "barreau des affaires". Il précise que : "le premier rassemble et coordonne des systèmes hérités, [...] se partage entre l'économie de la qualité et le marché conventionnel. Le second affirme sa nouveauté par le marché-réputation, l'indifférence ou l'hostilité à l'ordre, la restriction de la sociabilité au profit de la relation impersonnelle, la valeur assignée à la réussite sur le marché, l'idéologie libérale, le mérite confondu avec les titres universitaires. [...] Il regroupe les avocats des grandes firmes d'affaires" [Karpik, 1995, p. 456-457]. L. Karpik montre le morcellement de l'activité des avocats dans les sociétés libérales contemporaines et le maintien d'une forte référence à une profession. Il pourrait utiliser le concept de socialisation préférentielle pour qualifier un apprentissage des compétences, des valeurs, des stratégies, qui permet à un individu ou une organisation de capitaliser des connaissances dans un secteur singulier. Finalement, ce sont des manières d'exercer non pas seulement à partir d'un statut et d'un titre mais d'une dynamique des marchés, peu importe que l'on y soit proactif ou réactif.

Pour les architectes, la socialisation préférentielle croise deux éléments fondamentaux. Le premier est l'évolution des marchés qui répond à un triple mouvement : une parcellisation des activités selon les types d'ouvrage et de prestations ; une demande plus exigeante qui impose des savoirs singuliers ; des formations spécialisées pour les

acquérir et les maîtriser. Concrètement, la socialisation préférentielle naît de modes de fonctionnement originaux d'un secteur d'activité : des attentes des clients en matière de produits immobiliers ; des modes d'attribution de la commande ; des réglementations ; des concurrents présents ; de la valeur attribuée à l'architecture selon les normes édictées par la profession. Souvent, elle s'opère au niveau de l'agence qui s'organise pour définir les produits immobiliers adéquats ou des routines organisationnelles pour améliorer sa productivité et sa rentabilité. Comprendre le client, sa manière de penser et d'être, sa relation à l'architecture, ses intérêts et ses convictions, entretient ainsi une relation de confiance, clé d'une coopération pérenne. Dans tous les secteurs d'activités, les commanditaires sélectionnent leurs prestataires privilégiés y compris dans le cadre de la commande d'équipements publics qui apparaît pourtant comme ouverte à tous en raison d'une mise en compétition égalitaire garantie par la loi. De fait, les spécialistes des concours y ont une place dominante s'organisent en conséquence, avec les codes sémantiques et graphiques *ad hoc*, défendent "les idées" plus que "le service". Les stars internationales, nationales ou locales, et les jeunes créatifs, prétendants à la future élite, en occupent le terrain [Champy, 1998].

Le deuxième élément d'une socialisation préférentielle est l'adhésion à un patrimoine identitaire collectif : quel que soit le marché, l'architecte est architecte, reste architecte. Il maintient l'originalité de sa prestation et de sa position qui repose sur la dimension historique et culturelle de l'activité inscrite dans l'idéal de la profession. Une capitalisation symbolique qui fait sens pour tous les professionnels et qui dépasse la sphère des activités des agences ; un capital culturel créé par la formation initiale, entretenu par les associations professionnelles, et légitimé par l'État. L'héritage et une socialisation commune s'incarnent dans un travail de projet, de conception, de mobilisation de références doctrinales pour s'inscrire dans le débat architectural. Ces actes dépassent la seule satisfaction du client pour s'enraciner dans des questions sociétales et culturelles plus larges dont la profession se saisit. Le client n'est plus seulement l'individu ou l'institution commanditaire, c'est la société elle-même. Dans ces conditions,

les architectes jugent négativement toute évolution préjudiciable à la justification d'une action universaliste et transhistorique².

² De nombreux travaux de recherches sur les architectes ont été produits entre 1990 et 2005 pour identifier les évolutions de la profession, motivés pour une interrogation sur la spécificité du système français. Précisément, Michel Conan, théorisant les processus de conception, avait analysé les postures différentielles des concepteurs en fonction de marchés et de la relation aux clients montrant ainsi la fragmentation du champ de la production architecturale. Trois types de commande étaient pris en considération ; la production de biens de consommation qui conduit à un travail standardisé (bâtiments industriels, constructions scolaires des années 1970, habitat pavillonnaire, logements collectifs dans beaucoup de cas) ; la production de biens symboliques qui privilégie une recherche esthétique et culturelle (équipements publics) ; la situation d'originalité, situation où commande et conception sont indéfinies et demandent de l'invention à tous les niveaux du projet.

Une socialisation préférentielle préserve l'historicité d'une profession et assure une adaptation aux marchés. Elle confère pour l'individu et l'agence un capital de connaissances et d'expériences que d'autres ne possèdent pas, dont l'acquisition s'opère au quotidien par la fréquentation régulière d'acteurs, se concrétisant par l'adoption de postures professionnelles originales. La socialisation préférentielle se finalise et

s'incarne dans des productions bâties aux caractéristiques morphologiques, esthétiques, d'usages, typées, pour accorder reconnaissance des clients et des pairs.

Nous avons retenu trois marchés pour illustrer cette socialisation préférentielle : l'immobilier de bureaux et d'entreprises ; l'intervention dans l'existant (remise en état, réhabilitation) ; la maison individuelle.

MARCHÉS ET SOCIALISATION PRÉFÉRENTIELLE³

³ Nos analyses s'appuient sur 20 ans de travaux de recherches sur les architectes, les transformations de leurs activités (Tapie, 2000) et les dispositifs d'action dans laquelle elles s'insèrent (Biau, Tapie, 2009). Nous avons mobilisé autant des statistiques pour cadrer chaque secteur d'activité (Chadoin, Godier, Tapie, 2002 ; Tapie [dir.] *et al.*, 2005), que des enquêtes qualitatives pour caractériser le déploiement de l'activité. Nous avons pu aussi comparer les architectes avec d'autres professions (Tapie, Courdurier, *et al.*, 2003).

L'immobilier de bureaux : l'adhésion à la valeur marchande

La construction de lieux de travail constitue un segment de marché réputé rétif aux interventions architecturales. Leur conception est marquée par la banalisation des ouvrages ("la boîte à chaussures" des zones industrielles en périphérie des villes), par la

simplicité de l'organisation des espaces intérieurs et par le contrôle des coûts de la construction. À la fin des années 1980, au moment d'une forte croissance, les architectes ont découvert un marché peu enclin à considérer la valeur culturelle de l'architecture. Ils doivent être proches de promoteurs immobiliers, spécialistes des bureaux en blancs, principaux acteurs du marché, quelquefois travailler pour eux. Quand

le client est un entrepreneur privé, quelle que soit son activité, ils répondent de la même façon à la visée principale de valoriser un capital investi. Dans les deux cas, l'exercice d'architecture est orienté par une finalité économique et le travail de conception est guidé par cet objectif. Plus généralement, le lien architecte-client se structure autour de valeurs communes sur la minoration du prix, la concrétisation du projet, les délais, l'adaptation fonctionnelle. Quelquefois une esthétique originale et contemporaine vise à rénover la gamme de produits quand le client est un promoteur ou contribue à la symbolisation de la stratégie de la compagnie quand un entrepreneur privé associe lieu de travail et architecture. Néanmoins, le coût de revient au mètre carré s'affiche à la manière d'un audimat, indice probant d'efficacité.

Exerçant dans le cadre de marchés de gré à gré pour la majorité des cas, cela rend possible un travail en amont avec les entreprises de construction ou les fabricants de matériaux. Il est ainsi plus facile de les mobiliser et de contrôler leurs prestations. L'entreprise est considérée comme un partenaire de la conception et pas seulement un exécutant du projet. Une proximité des entreprises de construction, une simplicité programmatique des ouvrages, l'attention à l'architecture construite, la maîtrise des coûts, participent à une solide culture technique et constructive qui caractérise les agences qui travaillent dans l'immobilier d'entreprise. De plus, ces liens étroits permettent de maîtriser une autre inconnue cruciale pour des clients, les délais.

L'organisation des agences, la gestion des ressources humaines et la rationalisation des procédures de travail, sont en symbiose avec les exigences du marché. La normalisation de systèmes de représentations assurent la continuité de la production individuelle et collective par une organisation en séquences : l'esquisse, le carnet de détail, la préparation du chantier. Pour les projets, le carnet d'esquisse sert à convaincre le client. L'idée centrale est d'arriver rapidement à mettre un prix. Un ou plusieurs détails architecturaux servent à faire la différence avec les promoteurs, principaux vecteurs de la banalisation architecturale. **Tous les personnels de l'agence** et notamment les jeunes architectes, sont

"Tous les personnels de l'agence et..." De quelle agence s'agit-il ? Ne faut-il pas rester à un niveau plus général ?

socialisés à de telles méthodes pour répondre aux attentes des clients dont il faut adopter les valeurs, en renonçant à quelques unes apprises au cours de la formation initiale.

Sans en faire le porte-drapeau de leur identité, les agences du secteur font référence à une doctrine qui replace leur contribution et leur

4 Le modèle français est structuré sur l'influence de l'originalité d'un mode de fabrication laissant la part belle à l'auteur, au créateur et à l'œuvre, d'où la revendication d'une exception culturelle. Beaucoup de professionnels et d'observateurs notent ainsi que l'on ne conçoit pas de l'architecture comme une automobile, une chaise, une table, un ordinateur... processus de production de biens de consommation qui s'affranchissent des différences d'identité.

activité dans l'histoire de l'architecture⁴. Elle se fonde en particulier sur le high-tech qui met en exergue la relation entre esthétique et technique constructive en continuité avec l'architecture industrielle. Le souci esthétique de l'enveloppe débouche sur une simplicité d'expression de la construction et de ses

éléments : structures porteuses épurées, pureté des lignes, usages de matériaux modernes (acier, verre, aluminium), ingéniosité et qualité du détail architectural. De plus en plus des considérations environnementales (gestion de l'énergie, de l'eau, choix des matériaux, localisation) sont intégrées. Par un discours doctrinal, les architectes restent dans le champ architectural pour débattre de la valeur de

5 La spécialisation et le salariat sont moins problématiques pour les ingénieurs car les spécialités sont inscrites dans leur patrimoine cognitif et dans leurs cursus de formation : les écoles d'ingénieurs se fondent sur des domaines d'excellence même si leur volonté d'être des managers et des dirigeants les amène vers des postes stratégiques. L'innovation technologique implique la spécialisation.

l'architecture contemporaine⁵. Ils ne se coupent pas des marchés de la commande publique, restent crédibles auprès des instances de légitimation professionnelle et se démarquent des hyper-spécialistes faisant excessivement corps avec les principes du

marché : produire du mètre carré construit.

L'existant et la réhabilitation : l'annoblissement de prestations de service

Les architectes ont jugé les marchés de l'existant (réhabilitation, remise en état, conservation, extension) avec circonspection si ce n'est les ont dédaigné jusqu'au milieu des années 1990 (Chadoin, Godier, Tapie, 2002 ; Toussaint, 2003), mis à part les spécialistes du patrimoine. Le déficit de compétitivité des agences d'architecture face aux autres acteurs (maître d'œuvre, entreprises, artisans) et une commande essentiellement de particuliers, rendaient la conquête du

secteur difficile pour des architectes formés à la construction neuve. L'intervention était marginalisée par la profession faute d'un acte d'architecture lisible soumis à de puissantes contraintes techniques, sociales, économiques. Pourtant, la crise de 1990 (Barré, 2000 ; Malverti, 1999) a déclenché un intérêt fort pour ces activités, perçues comme secondaires et alimentaires.

Ainsi les reconversions d'industries, de grands commerces, la rénovation des centres urbains, ont provoqué la spécialisation d'entreprises d'architectes. Pour les plus grandes, elles ont diversifié leurs offres de service : *space planning*, *facility management*, architecture intérieure, design, contrôle poussé de la construction et de la réalisation. Pour de nombreuses petites agences, au rayon d'action local, l'existant n'est plus marginal, ni une activité d'appoint. La satisfaction des clients est principalement visée avec l'intention de fidéliser certains d'entre eux (entretien et maintenance) et d'avoir ainsi une bonne réputation sur l'ensemble des marchés locaux, dans l'ancien comme dans le neuf. La constitution d'un portefeuille de clients investisseurs passe par une démarche intense de réseautage avec les acteurs de la filière : professionnels de l'immobilier (administrateurs de biens, syndicats, associations foncières), clients professionnels (promoteurs). Elle s'appuie aussi sur des liens étroits avec les entreprises du bâtiment qui ont localement acquis une réputation d'efficacité et de sérieux. En termes de mode de travail, l'accent est mis sur la finesse du diagnostic, sur la fabrication d'une offre de services (du clé en main), ou de solutions clients qui traitent aussi bien les aspects financiers (la défiscalisation) que les techniques de réalisation (les habitants peuvent rester en place durant les travaux).

Plus généralement, le conseil et le diagnostic, dans leur diversité (pathologie du bâtiment, questions économiques, patrimoniales), font partie des savoir-faire originaux générés. De telles missions prennent de l'importance et des contenus différents en fonction de segments internes du marché : le patrimoine historique, la réhabilitation de vastes pièces urbaines, les grands ensembles de logements sociaux. L'anticipation de la construction est un autre point

essentiel pour gérer la surprise de pathologies inconnues, de diagnostics incomplets, ou les surcoûts liés à l'utilisation de matériaux traditionnels ou du geste qualifié de l'artisan ; sans négliger une réflexion sur les valeurs d'usage adaptées aux conditions modernes de vie que recherchent les clients.

Une fois vaincu le présupposé négatif à l'encontre de la réhabilitation en particulier (faire simplement de la remise en état), le marché de l'existant est devenu une donnée lourde de l'économie du bâtiment, un espace d'enjeux de société (patrimoine, renouvellement urbain, développement durable) puis a acquis des lettres de noblesses avec la revendication d'une production architecturale légitime. De nombreux architectes ont ressourcé ainsi les doctrines et la conception architecturale et rejoignent le cercle des agences à ambitions fortes (Blau, 1984 ; Winch, Schneider, 1993), reconnues par leurs idées. Un vocabulaire professionnel se façonne : le déjà-là, le construire dans le construit, le créé dans le créé, le contextuel, l'urbanisme de valorisation, la réinscription urbaine, l'urbano-architectural ; puis s'actualise, depuis le début des années 2000, par une conception durable de la conception du cadre de vie (bâtiments, ville) et la transition énergétique. L'architecte a dû répondre à la transmission de l'héritage architectural et à son articulation à l'architecture contemporaine, soulevant d'intenses controverses. L'obsolescence d'un bâti déclassé par la rapidité des flux économiques et par les évolutions des modes de vie, les contraintes de la gestion d'importants stocks immobiliers ordinaires, l'urgence d'un changement d'images de quartiers délaissés ont alimenté la réflexion des professionnels soumis à la demande forte des élus, des investisseurs et des citoyens.

La maison individuelle : l'architecte ordinaire

Ce marché a toujours posé question à la profession pour le soumettre, sans succès, à une logique plus qualitative que capitaliste et faire valoir ses prérogatives de gardien de la qualité architecturale et urbaine. Elle hésite entre le désir de maintenir un haut niveau d'architecture, soutenu par un discours doctrinal fort, et la marchandisation de la production constructive et immobilière, consommatrice

d'espace. Pour beaucoup d'architectes, concevoir des maisons, s'inscrit dans une activité généraliste et locale dans le cadre individualisé du cabinet libéral. Pour les plus jeunes c'est un moyen d'entrer dans l'activité ; pour les plus aguerris, la maison individuelle fait partie du portefeuille des prestations régulières.

L'architecte ne s'est pas investi dans la maison individuelle au moment de son développement au cours des années 1970 ; certains affirment par mépris car la considérant comme de la non-architecture dans sa version proliférante. D'autres soulignent son incapacité à soutenir une activité rentable, autrement que dans le cadre d'une protection réglementaire, et à s'organiser pour cela : produire des séries, privilégier une stratégie commerciale et le service plus que l'espace. Des mouvements doctrinaux modernisateurs n'a jamais réussi à s'implanter faute à des codes esthétiques en décalage avec le pittoresque (régionaliste puis néo-régionaliste) du pavillon. Son influence s'est limitée à des maisons haut de gamme pratiquement des icônes, voire du patrimoine, appréciées du grand public.

Les architectes font face à de sérieux concurrents. Les constructeurs de maisons individuelles (Tapie, *et al.*, 2005), principaux protagonistes du marché, ont soutenu la voie d'une évolution majeure du secteur. Depuis 1990, ils passent des contrats de construction avec leurs clients privilégiant la vente d'un service. Sa mise en œuvre suppose alors un réajustement des compétences à l'intérieur des marchés entre ceux qui crédibilisent leurs démarches commerciales sur cet outil et ceux qui ne l'offrent pas même s'ils proposent d'autres systèmes de garantie. La concurrence émane aussi des maîtres d'œuvre, anonymes concepteurs, dont l'activité n'est pas totalement régulée. La plupart sont des professionnels du bâtiment : techniciens de tout niveau de formation, qui ont une expérience de travail dans des entreprises du bâtiment ; techniciens de bureaux d'études (mètres, OPC, dessinateurs) ; commerciaux s'installant à leur compte ; maîtres d'œuvre agréés. Une grande diversité de profils dont les principales fonctions sont la conception de la maison individuelle, la préparation de la réalisation de l'ouvrage, le suivi et la coordination du chantier. On semble avoir

Prb grammatical
qui rend la phrase
incompréhensible

affaire à une nébuleuse de professionnels dont la culture est davantage celle du bâtiment que de l'architecture.

Néanmoins, la maison individuelle reste un enjeu de réflexion intellectuel et esthétique dans le débat architectural. Il transite par les revues professionnelles qui légitiment la capacité à entrer dans l'élite pour la diffusion de modèles à venir. Un moyen est de proposer des prototypes de maisons économiques pour maintenir une écriture architecturale contemporaine (composition spatiale, esthétique), alternative aux plans types des constructeurs. Les mouvements sont initiés par des jeunes architectes, les uns pour entrer dans le marché, d'autres pour se faire une place dans l'élite. Dans un marché qui peine à renouveler ses modèles, l'activité des créatifs est un support de recherche-développement pour saisir les tendances. L'innovation se conçoit avec des alliés, les fabricants qui ont besoin de remanier leurs produits (fabricants de matériaux, fournisseurs). Des particuliers, mécènes érudits, sont aussi sur le registre de la maison d'architecte ; adeptes qui appartiennent au même monde culturel, et qui donnent à voir "l'architecture".

Dès qu'il faut conquérir des parts de marché plus importantes, les architectes se heurtent à des conditions plus dures, loin du strass et des paillettes de la création. Pour contrer les promoteurs et constructeurs, la création en 1981 d'un **collège des architectes bâtisseurs et agréés bâtisseurs**, puis des architectes, engage les architectes vers la construction et la commercialisation de maisons individuelles. L'objectif est de vendre au client une maison clé en main en insistant sur la qualité du service architectural, la prise en charge complète de la réalisation de la construction avec la responsabilité correspondante, la garantie assurée par la caution d'une mutuelle. La communication est déterminante : site internet, mailings, salons spécialisés, publi-reportages dans les revues grands publics de maisons. Forme de rationalisation du service qui s'articule avec le maintien de l'identité de la profession par une attention à la conception du produit. La mise en synergie de compétences collectives par le biais de réseaux labellisés requalifie le rôle des architectes sur la dimension

préciser
le rattachement
institutionnel ?

service. Contractant général, la rentabilité est plus aisée car elle tient compte de la totalité du processus, du projet et des prestations intellectuelles requises, jusqu'au chantier. Une forme d'action qui a un prix : se mouler à l'idée d'être un architecte ordinaire, interchangeable, prêt à renoncer à une individualité. Dans de rares cas, l'architecte peut être intégré dans des filières industrielles. Ils deviennent des designers qui réfléchissent sur les produits et les composants de la maison ; chez les constructeurs, ils planchent sur les modèles ou les adaptations à la demande de la clientèle sans jamais être en première ligne, le commercial est au cœur de la relation avec le client. La forme d'exercice ne déplaît pas aux syndicats de constructeurs. Leurs dirigeants mettent sur un pied d'égalité l'architecte salarié et le libéral, une attitude fréquemment dénoncée par les architectes⁶ au nom de l'indépendance de pensée. Le marché de la maison individuelle révèle la schizophrénie de postures de l'architecte. Il stigmatise leurs contradictions à savoir, s'investir dans une architecture ordinaire et critiquer les effets pervers de la périurbanisation pavillonnaire ; privilégier la conception et ne pas s'engager dans la production d'un service ; s'intéresser à l'habitant plus qu'à l'accédant. Néanmoins, des catégories de concepteurs ont adopté des coutumes des constructeurs pour s'installer durablement sur le marché associant originalité de la conception et qualité du service sans avoir fait basculer de manière significative les parts de marché.

SOCIABILISATION PRÉFÉRENTIELLE ET PROFESSION, LA DYNAMIQUE DES MONDES DE L'ARCHITECTURE

Les mécanismes de socialisation préférentielle sont à replacer dans l'économie globale de la profession et dans la façon dont elle mobilise l'univers symbolique collectif dans la dynamique des marchés.

Une part des marchés est non accessible aux architectes par ignorance de leurs possibles prestations de la part des clients potentiels et pour d'autres raisons, réglementaires, culturelles, concurrentielles. Les bâtiments basiques (hangars, lieux de stockage), la remise en état,

⁶ L'adaptation aux marchés se recoupe en partie avec les modèles dominants d'organisation des architectes qui dépasse le seul mode de la profession libérale et que nous avons qualifié de la façon suivante : le professionnel libre, l'entreprise de conception, l'entreprise de maîtrise d'oeuvre, l'expert, la firme. Ils sont les réponses aux marchés contemporains de l'architecture et de la construction.

l'auto-construction ou l'auto-transformation, font partie des secteurs sans architecte, tout comme d'autres spécialisés (ouvrages techniques) sous la coupe des ingénieurs. L'architecture des architectes selon les normes sociales en vigueur en est absente.

Une autre part est constituée de productions banalisées au travers de séries ou de modèles, conséquence d'une rationalisation de la vente de la prestation de services de la part des concepteurs. Les architectes participent à la conception initiale et introduisent quelquefois une touche architecturée : duplex, toits terrasses, références esthétiques contemporaines, matériaux atypiques, détails formels. Une banalisation qui se remarque dans les langages spatiaux, architecturaux, constructifs, développés. Dans l'immobilier de bureaux, la théorisation architecturale reste un moyen de distinction par rapport aux concurrents, les promoteurs principalement, commanditaires aussi. L'évangélisation de profanes à la valeur culturelle et symbolique de l'architecture se limite au minimum pour ne pas se déqualifier vis-à-vis du marché principal. L'intervention dans l'existant a nourri comme dans l'immobilier d'entreprises l'idée de service⁷ plus que la valorisation

7 Si les théories socio-économiques sur les marchés de service n'ont pas pleinement trouvé un écho dans la production architecturale et urbaine, les architectes ont rejoint en partie les prestataires de service, sans en revendiquer l'identité à la différence de l'ingénierie technique. La définition du travail y est plus économique et marchande qu'éthique ou vocationnelle faisant appel notamment à d'autres modèles d'organisation. À propos des professionnels de haut niveau d'expertise, J. Gadrey concluait à une double évolution : l'une de rationalisation industrielle par la standardisation du travail, l'autre de rationalisation professionnelle par typification, formalisation de méthodes et production de routines (Gadrey, 1992).

culturelle du travail architectural. Elle a obligé les architectes à la recherche d'efficacité dans un contexte aux incertitudes techniques (bâti, urbain, social) et politiques plus grandes, mettant sur le devant de la scène la qualité des prestations plus que les choix architecturaux. Néanmoins des actes d'architecture sont visibles.

Dans tous les marchés, une part limitée de la production se centre sur l'innovation ou l'expérimentation. Ainsi l'immobilier de bureaux intègre les nouveautés technologiques (énergie, gestion, structure), les services associés (à destination des salariés par exemple) ou encore les aménités d'une localisation urbaine (centralité contre zones industrielles). Les marchés de l'existant ont innové en se concentrant sur des formes d'insertion urbaine et de relation à l'espace public originales, en tenant compte de l'historicité du bâti et de sa place dans la ville. Le secteur de la maison individuelle

recherche des alternatives face à l'épuisement du modèle sur catalogue et à son incapacité relative à prendre en compte la dimension territoriale, urbaine et de plus en plus environnementale. Les expérimentations principalement financées par la puissance publique ont innové du point de vue des modes de vie, de la forme urbaine ou de l'architecture elle-même. Une production spécifique est ainsi mise en scène dans de nombreuses expositions, revues professionnelles ou parcours touristiques.

Enfin, une part des marchés génère des "hérétiques" qui ont abandonné tout principe de légitimation en référence à des actes d'architecture. Les affairistes ont comme seul horizon de maximiser leurs profits ; faire exclusivement "de l'argent" s'oppose à l'ambition civique de la profession. Les spécialistes du patrimoine, qui soutiennent la conservation sans autre considération sociale, urbaine, ni architecturale, sont aussi marginalisés malgré la légitimité de leurs interventions, incapables de mêler des approches plus contemporaines en architecture. Ils ont d'ailleurs leur propre système de formation, associations et activités. Les salariés des sociétés de promotions sont aussi ignorés, comme ceux des collectivités territoriales, car soumis aux intérêts des employeurs prompts à mettre en avant la seule logique commerciale ou à réduire la créativité architecturale à un bâti. Ces minorités sont mises à l'écart car en décalage avec la représentation idéalisée de la profession.

Les marchés ne sont pas immuables, ils sont le produit des caractéristiques plus globales de la société et de la réactivité des professionnels au travers de la structuration de leurs activités et des débats sur l'architecture⁸. Certains, comme dans la réhabilitation, ont acquis une place de choix dans l'univers de la profession après avoir été, au mieux, instrumentalisés. Il en est ainsi de "la participation" comme mode opératoire de production de l'architecture longtemps marginalisée en raison de sa valeur sociale plus qu'architecturale. Ce fondement éthique acquiert dans la première décennie des années 2000 une aura mise en valeur dans des productions alternatives d'espaces publics, de lieux urbains ou d'habitat (coopératif). "Faire avec" ou

appel de note
sans note, et hors
numérotation

“co-produire” n’est plus perçu comme une concurrence entre l’auteur et les autres participants, ni un appauvrissement de la forme au seul bénéfice de la fonctionnalité de l’espace. En termes de produits architecturaux, le vernaculaire, l’auto-construction, le bâti sans architecte, l’intervention modeste, sont ainsi réifiés pour être des supports de conception et de création. Liés à des valeurs humanistes voire humanitaires, cette production est décomplexée, gagne en célébrité, entre dans la panthéon de l’architecture grâce à de jeunes architectes mobilisés sur les enjeux civiques et aux stars. Des retournements historiques de légitimité comme il s’en produit régulièrement. Si les marchés provoquent un ajustement de la profession, la régénération du milieu s’opère par les transformations du cursus de formation. Il organise et valorise de plus en plus les parcours individuels. L’autonomie des écoles, leur originalité revendiquée et la diversité des post-diplômes, renforcent les singularités. D’emblée s’établit un capital individuel que chacun fera fructifier dans un segment ou dans l’économie plus globale des activités d’architecture : sa connaissance de l’habitat, son intérêt pour les processus de co-production, sa compétence dans les images de synthèse ou tout autre outil de médiatisation. La socialisation préférentielle s’enracine de plus en plus en tôt et devient une pièce maîtresse pour la future carrière.

Le concept de socialisation préférentielle rend finalement intelligible le processus de fragmentation du monde de l’architecture. Il montre qu’il n’y a pas de disjonction entre dispositifs de productions et architecture produite, ce qui ne remet pas en cause l’autonomie de la forme, ni la diversité des processus de production. Les théories sociologiques ont eu tendance à caricaturer une telle opposition à l’origine en raison de la négation par le milieu de la dimension processuelle de la fabrication de l’architecture. Les conditions de production elles-mêmes ont des chances de qualifier le type architectural attendu. En ce sens, ce concept caractérise un état social que les architectes eux-mêmes ont des difficultés à reconnaître. Il porte la tension structurelle et historique entre : d’une part, leur ancrage dans des segments de marché par un apprentissage de codes

et règles propres et par une production typée d’objets architecturaux ; d’autre part, l’appartenance à une profession qui régule leur stratégie sociétale plus globale. Une dialectique permanente qui manipule réalisme économique et production de symboles sociétaux, qui associe au quotidien une rationalisation des modes de faire ou de s’organiser et une ambition culturelle. La socialisation préférentielle introduit une dose d’efficacité qui n’estompe pas la valeur de l’architecture.

BIBLIOGRAPHIE

BARRE, F., (2000)

Être architecte - Présent et avenir d'une profession, Paris, Édition du Patrimoine.

BECKER, H., (1988)

Les mondes de l'art, Paris, Flammarion.

BIAU, V., (1999)

“Marques et instances de la consécration en architecture”, *Cahiers de la recherche architecturale et urbaine*, Paris, Éditions du Patrimoine, n° 2-3, [pagin.].

BIAU, V., TAPIE, G., (dir.), et al., (2009),

La fabrication de la ville. Métiers et organisations, Marseille, Éditions Parenthèses.

BLAU, J.-R. (1984)

Architects and firms, Boston, MIT Press.

BOLTANSKI, L,

THÉVENOT, L., (1991)

De la justification, les économies de la grandeur, Paris, Gallimard.

CHADDIN, O., GODIER, P., TAPIE, G., (2002)

Les architectes et l'existant, de la part d'ombre au réenchantement, Paris, Plan Urbanisme Construction Architecture, Rapport.

CHAMPY, F., (1998)

Les architectes et la commande publique, Paris, PUF.

CONAN, M., (1991)

Concevoir un projet d'architecture, Paris, L'Harmattan.

DUBAR, C., (dir.), [date?]

Genèses et dynamique des groupes professionnels, Paris, Armand Colin.

EVETTE, T., LAUTIER, F., (dir), (1994)

De l'atelier au territoire, le travail en quête d'espaces, Paris, L'Harmattan.

GADREY, J., (1992)

L'Économie des services, Paris, La Découverte.

HUGUES, E. C., (1952)

Men and their Work, [ville édition], Free Press of Glencoe.

KARPIK, L., (1995)

Les avocats. Entre l'État, le public et le marché. XIII-XX^e siècle, Paris, Gallimard.

MALVERTI, X., (1999)

La place de la maîtrise d'œuvre dans l'amélioration de l'habitat. Le rôle particulier de l'architecte, Paris, Plan Urbanisme Construction Architecture, Rapport.

MOULIN, R., (dir), (1973)

Les architectes, les métamorphoses d'une profession libérale, Paris, Calmann Lévy.

PROST, R., (1992)

Conception architecturale : investigation méthodologique, Paris, L'Harmattan.

STRAUSS, A., (1992)

La trame de la négociation, Paris, L'Harmattan.

TAPIE, G., (dir.), (2000)

Les architectes, mutations d'une profession, Paris, L'Harmattan.

2005, *Architecture, maison individuelle et urbanité*, [ville édition], Éditions de l'Aube.

TAPIE, G., COURDURIER, E., (dir.), et al., (2005)

Les professions de la maîtrise d'œuvre, Paris, La Documentation Française.

TOUSSAINT, J.-Y., (dir), (2003)

Concevoir dans l'existant, Paris, Plan Urbanisme Construction Architecture, Rapport.

WINCH, G., SCHNEIDER, J., (1993)

“Managing the knowledge-based organisation : the case of architectural practice ”, *Journal of Management studies*, 30.