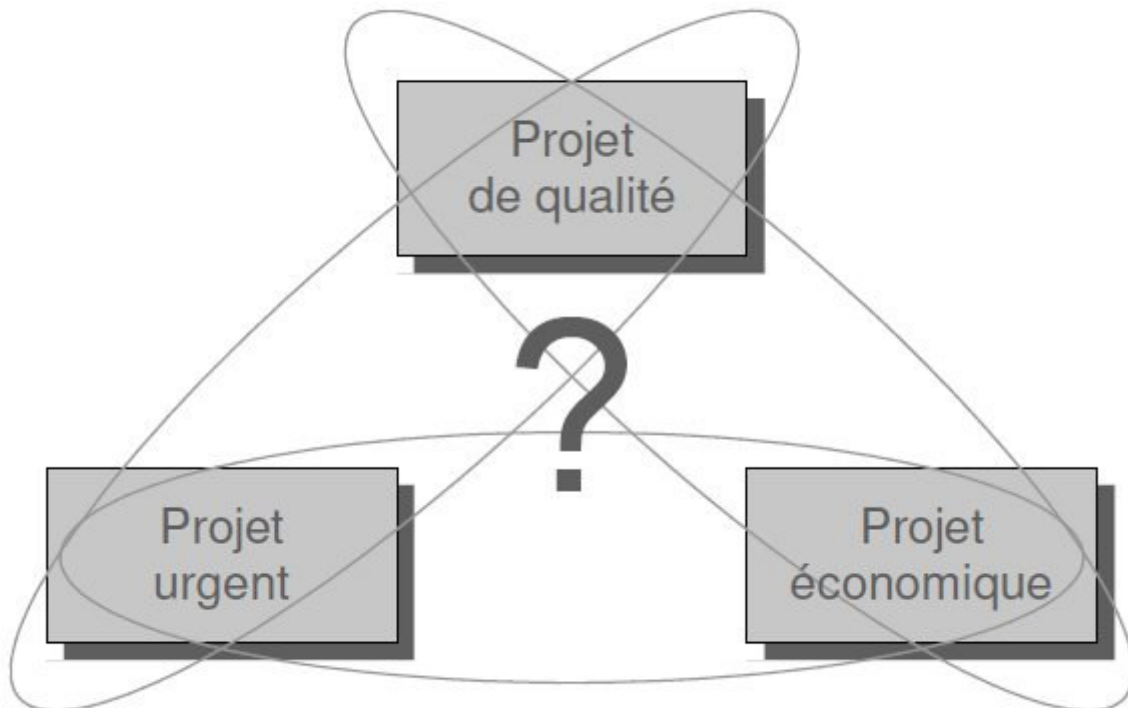




## Les honoraires d'architectes (3) : faire avec les litiges...

12 novembre 2009



Triangle qualité-urgence-prix: La plupart des bureaux proposent ces trois aspects d'un mandat mais jamais tous à la fois!

Bien souvent les conflits entre MO et Architecte concernant les honoraires surviennent à la suite de malentendus. D'un côté les architectes se méfient des mauvais payeurs de plus en plus nombreux, et de l'autre, les MO doutent de la relation entre le travail effectué réellement et les heures figurant sur la note d'honoraires. L'équilibre de la confiance nécessaire à toute relation d'affaire est d'autant plus fragile si les questions qui précèdent n'ont pas été abordées. Voici quelques cas d'école:

**Je m'attendais à une offre sans engagement, je ne vous dois rien!**

Eh non, on consulte un architecte comme on consulte un médecin, ce n'est pas parce que la question financière n'est pas abordée que la prestation est gratuite. A la différence d'un entrepreneur qui propose une

offre clé en main à prix déterminé, l'architecte fait du sur mesure. Demander un avant-projet à plusieurs architectes n'est pas « sans engagement » et il ne sera pas aisé de contester les notes d'honoraires pour les projets que l'on n'a pas retenus. Arguer qu'il n'existe pas de contrat écrit

n'est pas suffisant devant un tribunal, car les contrats peuvent être de nature orale ou tacite, ce qui est courant dans la profession. La plupart des architectes abordent toutefois cette question avant de commencer leur travail.

**Quand cela va-t-il s'arrêter?** Un grand classique, le MO a déjà payé des notes d'honoraires pour les phases d'avant-projet, de projet et dépose de l'autorisation et la surprise, à la réception de l'autorisation, une nouvelle facture avec un intitulé similaire au précédent (Ex: administration, suivi de dossier ...) vient encore s'ajouter aux précédentes. Il ne s'agit pas d'une erreur. Lorsque la demande est déposée, il est normal de devoir effectuer toutes sortes de démarches complémentaires avant d'obtenir l'autorisation définitive. Les heures passées peuvent même être conséquentes surtout à Genève où le DCTI se montre facilement pointilleux, pouvant imposer diverses modifications aux plans déposés. Le suivi de dossier consiste principalement en téléphones, en rendez-vous avec les services de l'administration, en recherches complémentaires, etc. Pour l'architecte qui défend à la fois la qualité du projet et les intérêts de son client, cette partie du mandat est plutôt éprouvante. Voir le temps et l'énergie de cette étape mis en doute ou dénoncés par le MO est évidemment très frustrant.

**Un plan pour aménager des combles à CHF 25 000.-; c'est trop cher!** Vous mandatez un architecte, vous lui prémettez le travail en décrivant précisément vos attentes et une fois le permis de construire obtenu vous recevez une note forfaitaire, sans explications, dont le montant paraît surfait. Pas d'estimatif des coûts, ni de tarif horaire, ni de mode de facturation n'ayant été définis auparavant; c'est la douche froide. Après avoir demandé une facture détaillée, soit l'architecte

prend la peine de détailler sa prestation et justifie les heures passées, soit il refuse d'entrer en matière, repousse toute discussion ou entretien adoptant une attitude louche et donc, contre-productive. Le MO a l'impression d'avoir été abusé et ne va certainement pas faire une bonne publicité à l'artiste. Il existe heureusement une situation intermédiaire de recherche de compromis où en s'asseyant autour d'une table, une solution peut émerger, c'est la meilleure voie de résolution.

**La facture finale est bien plus chère que l'estimatif!** Comme son nom l'indique, l'estimatif n'est qu'une estimation, non un devis, il ne constitue donc pas un engagement ferme. La différence provient du fait qu'il est pratiquement impossible d'appréhender le coût d'une prestation avant d'avoir déjà fait le projet. C'est l'insoluble problème de l'oeuf et de la poule. La justesse d'un estimatif est surtout fonction de l'expérience d'un architecte, il n'est pas pour autant à l'abri d'une grande marge de tolérance. Un projet c'est chaque fois un prototype, les techniques et les contraintes évoluant sans cesse, on ne peut comparer la valeur d'un tel objet avec un produit industriel, c'est bien normal. Il vaut mieux savoir à quoi s'attendre mais ce n'est pas parce que le prix diffère de l'estimatif que le travail effectué n'était pas nécessaire, bien au contraire. Si un prix fixé par avance est un élément déterminant pour le MO, le forfait négocié est peut-être une solution plus rassurante mais ne présentent au final pas toujours un rapport qualité / prix intéressant.

**Du dialogue à la confiance.** A notre époque où l'ego a pris une telle ampleur, on déplore la désresponsabilisation des rapports sociaux, la discussion n'est pas toujours le vecteur favorisé et les acteurs les plus rigides préfèrent

camper sur leur position et faire rapidement appel à la voie juridique. Si cette attitude est à déplorer, elle n'est que le reflet de notre temps. Malgré cela, les meilleurs projets naissent toujours des meilleures rencontres même si leur coût est plus élevé que ce qui est prévu dès l'origine. Le richissime M.Kaufmann disait de son architecte, F.L.Wright, quand il lui a commandé Falling Watter, la villa la plus célèbre du monde: «Au début c'était mon architecte qui travaillait pour moi mais maintenant c'est moi qui doit travailler pour lui ». Les rapports d'argent entre le monde de l'art, de la construction et des affaires ne sont pas aisés mais pas non plus insurmontables, le tout est de pouvoir aborder la question sans tabou. Bien choisir son architecte, partager la confiance, et tenir ses engagements est le plus important. Se lancer dans l'aventure d'un projet d'architecte implique une certaine prise de risque mais il ne faut pas perdre de vue que le prix ou le montage financier ne sont

qu'un aspect éphémère d'une construction. Il est juste d'investir dans la conception plutôt que dans des éléments de finitions ostentatoires qui pourront toujours être remplacés ultérieurement. Un bâtiment va avoir une vie propre et dépasser bien souvent la durée de vie de ses promoteurs; ne dit on pas que le prix s'oublie mais que la qualité reste?

Christophe OGI  
Architecte HES

*Note de bas de page:*

*On entend ironiquement par « traditionnel » le type de construction de l'après-guerre basé sur une économie de la consommation à outrance, un pétrole bon marché et aucune conscience de la gestion des déchets après le cycle de vie du bâtiment. Dans ces conditions, la « tradition » ne représente pas un identifiant culturel ou une référence architecturale mais plutôt l'inconscience passée de la problématique énergétique actuelle.*

## TABLEAU DU TEMPS PASSE EN FONCTION DU COÛT :

(D'après une mise à jour des standards SIA de 2006.)

