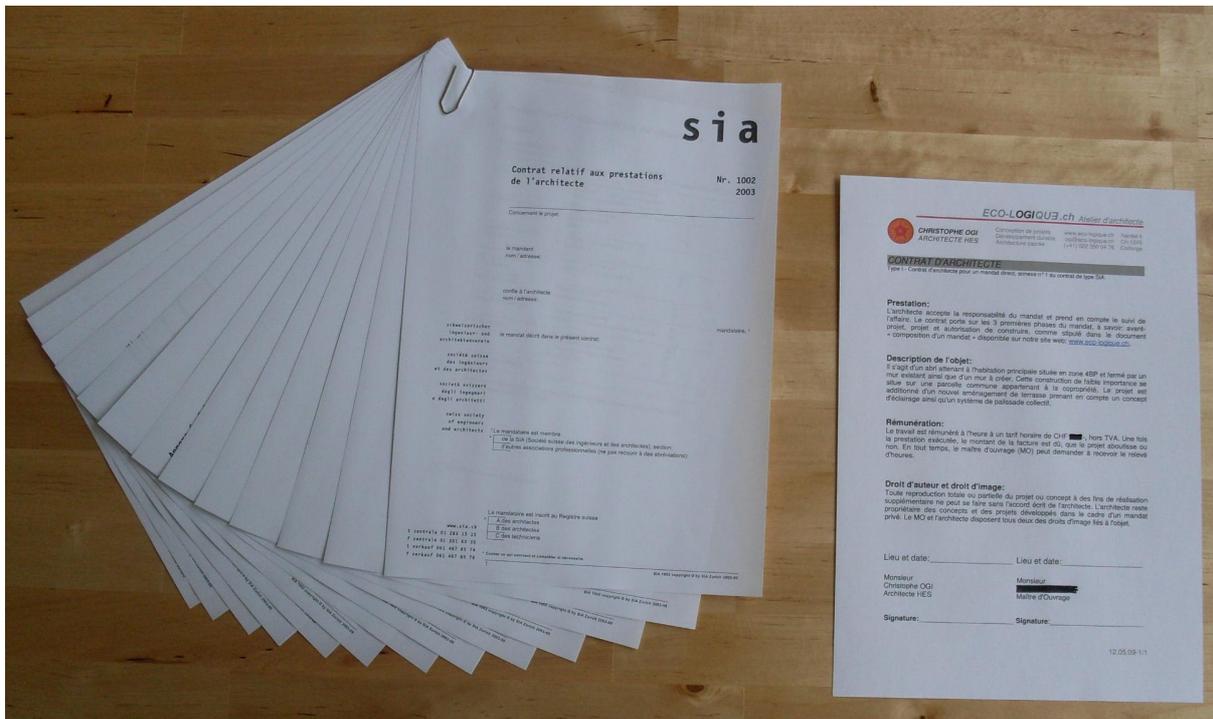




**Les honoraires d'architectes (2) :
le contrat, première pierre d'un projet.** 12 novembre 2009



A droite, les 15 pages du contrat-type de la SIA et à gauche, un contrat d'une page résumant l'essentiel.

Dans la pratique, les contrats entre MO et architecte ne sont pas toujours formalisés. Pour le droit, il s'agit de contrat oral ou tacite. Pourtant, il existe au sein de la profession des contrats-types élaborés par la SIA (Société des Ingénieurs et Architectes) qui règlent les modalités courantes jusque dans les moindres détails. Le plus simple et le plus sûr est d'élaborer ou de faire élaborer un contrat dans lequel figurent les éléments les plus importants, à savoir principalement les suivants:

- La description de la prestation.
- La description de l'objet.
- Le mode de rémunération et le tarif horaire.
- Le droit d'exploitation des plans ou des images.

La description de la prestation: Par prestation, on entend définir la tâche de l'architecte. Se contente-t-il de concevoir le projet et d'obtenir l'autorisation de construire ou règle-t-il aussi les différents aspects de la

réalisation, à savoir, l'élaboration des plans de constructions, les descriptifs et soumissions aux entreprises, le suivi de chantier, etc? Il est important de définir où commence et où se termine le mandat de l'architecte ceci afin de

ne pas voir affluer des notes d'honoraires auxquelles on ne s'attend pas.

La description de l'objet: Préciser les éléments les plus importants dans la description d'une demande permet de clarifier une intention. Cette précaution évite à l'architecte de se disperser dans une proposition d'avant-projet s'éloignant déraisonnablement du budget envisagé ou en décalage total avec le but visé par la démarche. Il est toutefois important de préciser que, par nature, un architecte s'emploie à proposer des solutions innovantes pouvant surprendre le MO. Ses concepts sont parfois hors cadre mais apportent le plus souvent un véritable plus à l'architecture. Si le descriptif est important, il ne doit pas pour autant rigidifier la conception de l'objet; à l'architecte de convaincre le MO du bien-fondé de ses idées.

Le mode de rémunération: Il existe principalement trois modes de rémunération: au forfait; à l'heure; à la fois au forfait et à l'heure. La SIA recommande la facturation à l'heure car elle est plus juste tant pour le MO que pour l'architecte mais bien souvent c'est le forfait qui est en usage car basé sur une pratique qui a cours depuis longtemps. Le forfait présente toutefois un inconvénient majeur. Soit il est confortable et le MO paie la prestation au-dessus de sa valeur soit c'est le contraire et l'artisan ou l'architecte s'arrange pour ne pas trop perdre en bâclant une partie du travail. « On n'en a jamais plus que pour son argent ». Le risque de se voir facturer à un tarif de « coût en régie », souvent élevé, toute tâche non visée par le contrat peut aussi entraîner un surcoût non négligeable au projet. Généralement, les honoraires sont calculés en pourcentage du coût estimé de l'objet, puis recalculés tout au long et après sa réalisation. Ce coût est ajusté au fur et à mesure au

prorata des heures effectivement consacrées à l'ouvrage.

Le tarif horaire: Les tarifs des architectes, pour employer une boutade vaudoise, « ça peut aller de pas mal à beaucoup... » Là aussi, la SIA édite régulièrement une recommandation de tarifs horaires. Elle se subdivise en catégories nommées A,B,C,D et E. En règle général un mandat simple d'architecte pour une villa ou une extension correspond à la catégorie C à savoir ~145.-/h. Pour de l'expertise ou un mandat dont la durée est courte (moins de 100h), la catégorie B s'applique, soit ~170.-/h. Le tarif est aussi fonction du degré de formation ou de responsabilité de l'architecte qui a accompli le travail. Il ne s'agit toutefois que d'un barème indicatif et non d'un règlement, l'architecte est donc libre de fixer son tarif. D'une manière générale, ces références sont plus des planchers que des plafonds. Quant à l'architecte renommé, celui que l'on mandate pour sa réputation, le tarif peut s'apparenter à celui d'une diva...

Le droit d'exploitation des plans ou des images: La mention de copyright figurant régulièrement au bas des plans est une précaution pour l'architecte. En effet, lorsque le MO obtient les plans d'un projet, ils ne sont valables que pour un seul terrain. Ainsi l'architecte peut se prévaloir contre une récupération abusive de son travail au cas où le MO tenterait de commercialiser sa villa en série. Par ailleurs, la législation couvrant l'exploitation des images se complique: pour que chacun puisse librement disposer des photos d'une réalisation, les droits sont habituellement partagés entre le MO et l'architecte.

Les rabais dans la pratique: Ils ne sont pas automatiques. Si le logiciel de la SIA qui calcule les honoraires

d'architecte prévoit d'emblée un rabais automatique de 10%, ce même programme comporte différents coefficients qui augmentent l'estimatif des coûts, ce qui nécessite au final divers correctifs et ajustements. Il est toutefois prudent de se méfier des rabais automatiques car, bien souvent, il ne s'agit que d'un appât commercial. Elles ne sont pas loin les années où un architecte ou un entrepreneur gonflait ses prix de 10% pour afficher, ô miracle, sur sa facture, un rabais sacrificiel de 10%! Pour négocier une baisse du prix, le MO doit en contrepartie accepter une diminution de la prestation, c'est le propre de toute négociation. Un MO qui prendrait à sa charge la direction des travaux d'exécution ou une partie du mandat de l'architecte peut obtenir que telle ou telle tâche soit retirée du mandat

complet. Attention tout de même au partage de la responsabilité, il est évident qu'aucune des parties ne va garantir les réalisations de l'autre... Sensible à une démarche visant un but social évident, ou désireux de décrocher un mandat, un architecte peut certainement revoir ses honoraires à la baisse et dans ce cas, tout est envisageable. Les entreprises du bâtiment ou les bureaux d'architectes devant régulièrement faire face aux mauvais payeurs, l'escompte (1 à 2%), bien que non systématique, reste pour eux un moyen efficace pour disposer rapidement de liquidités.

Christophe OGI
Architecte HES

COMPOSITION TYPE D'UN MANDAT D'ARCHITECTE

Tableau de répartition des 1000 heures que représente un mandat complet d'architecte pour une villa standard ou en % de la prestation. (selon règlement SIA, norme 102)

CONCEPTION DU PROJET	Avant-projet:	-analyse du site, règlements locaux. -concept et développement. -croquis, dessins et plans. -proposition(s) et rendu d'avant-projet.	9%
	Projet:	-mise en place des options choisies. -façades, sous-sol et aménagements. -modifications, améliorations, simplifications.	12.5%
	Autorisation:	-jeux de plans pour dépôt de l'autorisation. -concept constructif, étude de détails. -collaboration avec l'ingénieur termicien. -démarches administratives et dépose. -mise en conformité des plans, modifications et suivi. -rendu de projet avec devis général.	13.5%

REALISATION DU PROJET	Plans de construction:	-construction -collaboration avec l'ingénieur civil. -systèmes CVS, chauffage et techniques. -jeux de plans provisoires d'exécution et détails.	12%
	Soumission et appel d'offre:	-descriptif, soumission, planning préparatoire. -appel d'offre aux entreprises, discussions. -adjudication, choix des entreprises. -adaptation des plans et des détails spécifiques.	7%
	Chantier:	-planning et coordination. -Direction des travaux, rendez-vous de chantiers, PV. -plans définitifs, détails, modifications et finitions. -autorisations complémentaires. -surveillance de chantier, suivi architecturale.	42%
	Clôture	-décompte final. -dossier final. -Direction des travaux de garantie.	4%