

Introduction	2
Diagnostic et Enjeux	7
I - Les données	7
1.1 L'état des lieux de l'exportation des architectes	7
1.2 Une nouvelle donne	9
II - Les enjeux	13
Les Orientations	18
I - L'analyse de la situation	18
1.1 Les différents modes de l'exportation	18
1.2 La notion de "pays-cibles"	20
1.3 La notion de produits-phares	21
II - Une information riche et plurielle, mais insuffisamment et mal diffusée	23
2.1 Le recensement des sources	23
2.2 De l'information sur les marchés à la prospection	24
III - La formation initiale et permanente	26
3.1 La formation initiale	26
3.2 La formation permanente et les stages	28
IV - Les droits d'exercice et la responsabilité civile	30
V - Les aides et les financements à l'exportation	32
5.1 Rappel sur les pratiques de "droit commun"	32
5.2 L'analyse des dispositifs existants et leur "bon usage"	33
VI - Le financement des professions d'architecture	38
6.1 Le constat	38
6.2 Les objectifs	40
6.3 L'analyse des dispositifs existants	41
Les Propositions	46
ACTION N° 1 : METTRE EN PLACE UN SYSTEME PERFORMANT DE DIFFUSION DE L'INFORMATION	48
1/ Améliorer la connaissance de l'existant	48
2/ Compléter les informations disponibles	49
3/ Mettre en place un dispositif adapté	50

<b>ACTION N° 2 : AGIR EN AMONT PAR DES ACTIONS DE FORMATION ET DES ECHANGES</b>	<b>52</b>
1/ Mettre en oeuvre les recommandations du rapport Grange-Clavel	52
2/ Rationaliser la reconnaissance des diplômes	52
3/ Introduire dans les programmes d'enseignement une préparation à l'international	53
4/ Développer les actions de formation permanente à l'international	54
5/ Accueillir en France les étudiants et les stagiaires étrangers	54
 <b>ACTION N° 3 : PREPARER L'OFFRE FRANCAISE PAR DES ACTIONS DE PROMOTION ET DE COOPERATION</b>	<b>56</b>
1/ Sensibiliser à l'architecture les représentations françaises à l'étranger	56
2/ Développer la promotion de l'architecture française à l'étranger	57
3/ S'appuyer sur les actions de coopération	58
4/ Obtenir en Europe la réciprocité des concours d'architecture	59
 <b>ACTION N° 4 : AIDER A L'INTERNATIONALISATION DES ARCHITECTES</b>	<b>60</b>
1/ Utiliser et adapter les aides, des pistes à explorer	60
2/ Aider à renforcer la surface financière des agences d'architecture	61
 <b>ACTION N° 5 : INCITER LES PROFESSIONNELS A DEFINIR DES STRATEGIES A MOYEN ET LONG TERME AU TRAVERS D'EXPERIMENTATIONS</b>	<b>62</b>
1/ l'expérimentation "pays-cibles/projets-phares"	64
2/ l'expérimentation d'une maîtrise d'oeuvre intégrée	64
 Conclusion générale	66
 Récapitulatif des actions proposées	68

## **Introduction**

L'intitulé du groupe de travail "architecture et exportation" appelle une précision. En effet, faut-il parler d'exportation de l'architecture ou plutôt d'internationalisation de la fonction ?

On parle d'exportation pour des produits achetés en devises et contribuant à l'équilibre de la balance commerciale et, par extension, pour des services rendus par des nationaux sur le marché international, dont la rémunération est comptabilisée en France.

Les architectes sont concernés à ces deux titres. Ils conçoivent des produits avec d'autres et rendent des services seuls, ou en association. Cette double nature des prestations des architectes les distinguent des autres professions libérales qui ne fournissent que des services, de caractère immatériel : d'une part, ils contribuent à l'exportation du BTP avec les entreprises ; d'autre part, ils sont conduits à fournir en propre des services, comme les autres professions libérales, et sont directement concernés par la libéralisation mondiale établie par le volet services des accords du GATT. On peut parler à leur égard d'internationalisation des pratiques.

La mission confiée au groupe de travail comprend ainsi les deux aspects d'un même problème :

- l'encouragement à l'exportation de la composante architecture dans le chiffre d'affaires du secteur BTP réalisé à l'étranger ;
- le renforcement de la capacité des architectes, en tant que profession libérale, à internationaliser leurs pratiques, celles-ci pouvant par ailleurs avoir un effet d'entraînement sur l'exportation du BTP.

Mais il convient de resituer également l'architecture dans sa dimension culturelle, l'architecture ne pouvant se réduire à une définition de simple prestation de service. La renommée des architectes français à l'étranger tient, en effet, autant à leur savoir-faire technique qu'à l'originalité et à la qualité de leur création. C'est cette spécificité que le jury Pritzker a distinguée en attribuant son prix à Christian de Portzamparc.

Par ailleurs, la profession d'architecte est de plus en plus européenne et non plus seulement nationale, les architectes ressortissant des autres pays membres de l'Union Européenne étant traités à égalité avec les nationaux, du moins en France, pays qui applique avec rigueur et ouverture les directives européennes.

On peut formuler l'hypothèse, qu'à terme, l'offre d'architecture sur le marché international sera de plus en plus une offre européenne, notamment en raison du recours plus fréquent à la pratique des concours pour la commande publique.

Les travaux du groupe ont bénéficié d'une actualité qui relance la problématique de l'exportation d'architecture et lui confère un intérêt renouvelé.

Tout d'abord, la commande passée au groupe de travail s'inscrit dans le contexte de la mission confiée à Me Thomas et à M. Lefas par le Ministre de l'Industrie, des Postes et Télécommunications et du Commerce Extérieur concernant les professions libérales et les accords du GATT, dont le rapport final renvoie d'ailleurs explicitement aux travaux du groupe "architecture et exportation".

Elle bénéficie également des initiatives de la Délégation Interministérielle aux Professions Libérales (DIPL) qui ont fait l'objet de réunions interministérielles, notamment pour la mise en oeuvre d'un certain nombre de recommandations du rapport Thomas-Lefas.

Par ailleurs, le Débat "Ensemble traçons notre avenir" mené au sein du ministère de l'Équipement, des Transports et du Tourisme, a dégagé parmi les priorités stratégiques à moyen terme du ministère la nécessité de "porter les intérêts français au plan européen et international" et a défini un programme d'actions pour l'ensemble des domaines considérés ;

De plus, des travaux antérieurs menés à l'initiative de la Direction de l'Architecture et de l'Urbanisme (DAU) et de la Direction des Affaires Economiques et Internationales (DAEI), comme le Guide de l'architecte exportateur ou, à des titres plus ponctuels, dans le cadre de l'application des directives européennes ou de la négociation des accords du GATT, ont constitué des contributions appréciables pour les travaux du groupe.

Le groupe de travail a été mandaté par le Directeur de l'architecture et de l'urbanisme et le Directeur des affaires économiques et internationales par une lettre de mission en date du 31 mai 1994.

Prenant acte de l'internationalisation rapide du cadre de la profession d'architecte en raison de la construction européenne et de l'évolution géographique des marchés porteurs, les deux directeurs ont demandé au groupe de travail d'examiner les problèmes techniques et financiers rencontrés par la profession à l'exportation, en particulier l'insuffisance de l'information, le manque de moyens financiers des architectes et le morcellement de la maîtrise d'oeuvre française afin de formuler des propositions concrètes tenant compte, notamment, des recommandations du rapport Thomas-Lefas.

Il était indiqué que les réflexions du groupe pourraient porter en particulier sur les thèmes suivants :

- le soutien de la prospection des marchés étrangers ;
- les modalités de financement des réponses aux appels d'offres et concours internationaux ;
- les conditions de développement d'une offre complète de maîtrise d'oeuvre ;
- les modalités d'association et de partenariat avec des architectes étrangers ;
- l'adaptation des régimes et coûts d'assurance au titre de la responsabilité civile et technique.

Le groupe de travail a défini ses objectifs et méthodes de manière à répondre, au mieux, à la commande dans les délais impartis. Il s'est efforcé de proposer un programme d'actions aussi réaliste et concret que possible, ainsi que l'avait souhaité le Ministre de l'Équipement, des Transports et du Tourisme, Monsieur Bernard Bosson, lors de sa communication sur l'architecture au Conseil des Ministres du 20 juillet 1994.

Volontairement restreint, le groupe de travail s'est réuni huit fois depuis son installation officielle par Madame Catherine Bersani et Monsieur Claude Martinand le 1er juin 1994. Il a procédé largement par auditions, entretiens et contributions écrites des membres. De plus, une enquête a été menée auprès de quelques agences des régions Alsace et Aquitaine sur les pratiques à l'export d'architectes de régions frontalières.

Quatre sous-groupes ont été constitués autour de quatre thèmes de travail portant sur :

- l'état des lieux de l'architecture française à l'exportation (rapporteur Monsieur Hervé Nourissat, assisté de Madame Isabelle Moreau et de Madame Brigitte de Souza);
- l'information et la promotion (rapporteur Monsieur Jean-Marie Butikofer) ;
- le développement d'une maîtrise d'oeuvre complète (rapporteur Monsieur Jean-Marie Charpentier) ;
- le droit d'exercice et les régimes d'assurance (rapporteur Madame Annie Costantini).

De plus, Madame Maryvonne Grandin a établi l'état des lieux et rédigé le diagnostic et les recommandations du groupe de travail concernant le financement des professions d'architecture et les aides à l'exportation. La présentation de l'ensemble des dispositifs de financements ou d'aides, en particulier à l'exportation, figure en annexes.

Monsieur Bruno Partaix a assuré le secrétariat général du groupe de travail.

Ainsi, après avoir tracé les éléments d'un constat et défini les principaux enjeux, le groupe a exprimé les orientations qui lui semblaient nécessaires de prendre et a proposé dans un programme d'actions, à court et moyen terme, les mesures que pourraient adopter conjointement la profession et les administrations concernées.

Il lui est apparu essentiel de dessiner les contours d'une véritable stratégie de mobilisation de la profession sur un programme d'actions l'engageant, en responsabilité, dans toutes ses composantes.

# **PREMIERE PARTIE DIAGNOSTIC ET ENJEUX**

## Diagnostic et Enjeux

### I - Les données

#### 1.1 L'état des lieux de l'exportation des architectes

Quelques points de repère chiffrés permettent de mieux appréhender le poids des agences exportatrices dans l'ensemble de l'activité de la profession<sup>1</sup>.

##### *Nombre d'agences*

Années	Nombre total d'agences	Nombre d'agences exportatrices	en % total agences	Agences exportatrices			
				> 20 salariés		< 20 salariés	
				en nombre	en % du sous secteur	en nombre	en % du sous secteur
1990	20 902	808	3,9 %	23	24 %	785	3,8 %
1991	21 012	590	2,8 %	34	34 %	556	2,7 %
1992	21 481	735	3,4 %	16	21 %	719	3,4 %

Source INSEE - EAE Services

Les agences exportatrices ne représentaient en 1992 que 3,4% de l'ensemble des agences d'architecture. 21% des agences de plus de 20 salariés étaient en 1992 concernées par l'exportation alors qu'elles n'étaient que de 3,4% dans les moins de 20 salariés.

Les plus grosses agences (plus de 20 salariés) présentes à l'export pèsent en nombre 2,2% seulement de l'ensemble des agences exportatrices, l'activité exportatrice étant dispersée au sein d'un grand nombre de petites ou moyennes agences.

##### *Volume d'activité*

Années	CA total des agences exportatrices (1)	en % du CA total des agences	CA export des agences exportatrices (1)	en % du CA total	
				Agences exportatrices	du total des agences
1990	2 081	10,5 %	428	20,6 %	2,2 %
1991	2 125	10,3 %	365	17,2 %	1,8 %
1992	2 041	9,4 %	489	24,0 %	2,2 %

Source INSEE - EAE Services

(1) en millions de Francs

<sup>1</sup>Une analyse détaillée des importations et exportations des services d'architecture, réalisée par le CNOA, figure en annexe 4.

L'activité totale des agences exportatrices représentait en 1992 9,4% de l'ensemble de l'activité des agences d'architecture. Avec 489 MF en 1992, l'activité export représente 24% de l'activité totale des agences exportatrices mais 2,25% seulement de l'ensemble du chiffre d'affaires de la profession (21 693 MF).

*Répartition de l'activité exportatrice par taille d'agence*

Années	Agences exportatrices moins de 20 salariés			Agences exportatrices plus de 20 salariés		
	CA total (1)	CA export (1)	en %	CA total (1)	CA export (1)	en %
1990	1 497	301	20,1 %	584	127	21,7 %
1991	1 346	238	17,7 %	780	127	16,3 %
1992	1 558	342	22 %	483	147	30,4 %

Source INSEE - EAE Services

(1) en millions de Francs

70% de l'activité totale exportatrice est réalisée par des structures de moins de 20 salariés. Si, pour celles-ci, l'exportation pèse pour 22% environ de leur activité, elle ne représente que 1,7% de l'activité totale de cette tranche d'agences.

Les agences de plus de 20 salariés prennent une part plus active à l'exportation (30% environ de leur activité totale en 1992), bien que leur activité exportatrice ne représente encore que 9,3% (en 1992) de l'activité totale de la tranche d'agences.

Toutefois, ces chiffres ne rendent pas compte de la part d'activité à l'exportation réalisée par les architectes français intervenant en tant que sous-traitants d'entreprises de BTP et donc payés en France.

Il apparaît de plus que, si la France est bien placée dans l'activité internationale du bâtiment et des travaux publics, dont elle occupe la quatrième place des pays exportateurs avec près de 10% du marché international, sa place est beaucoup plus modeste au niveau des études -sauf dans le cas de grandes sociétés d'ingénierie technique- et encore plus de la conception. Les chiffres précédemment cités montrent que l'activité export est encore peu développée au sein des agences d'architecture et qu'elle est relativement dispersée parmi une multitude de petites et moyennes structures (moins de 20 salariés). Cette situation soulève des questions sur les axes stratégiques prioritaires à développer.

Sur quels types d'agences faut-il porter les efforts de soutien ? Celles qui, étant les plus importantes et les mieux structurées, ont une activité exportatrice significative, mais ne représentent au total que 30% de l'activité exportatrice du secteur ou celles qui, assurant la plus grande partie du chiffre total à l'export, auraient plus besoin que les précédentes d'une aide et d'un renforcement ?

Faut-il uniquement aider et renforcer les agences déjà exportatrices, ou essayer d'accroître au sein du groupe des plus grosses, le nombre actuel des agences exportatrices ?

Une enquête plus approfondie devrait permettre de mieux connaître, selon les typologies et la taille des agences, les pratiques et les modes d'approche des marchés étrangers, en poursuivant sur un plus large échantillon les contacts pris en région, notamment en Aquitaine et Alsace, auprès de petites structures qui développent à la fois des actions transfrontalières et, plus ponctuellement, des actions sur des zones géographiques plus éloignées.

## **1.2 Une nouvelle donne**

### *Une profession en voie d'europanisation*

Le Traité de Rome et l'Accord de Porto signé en mai 1992 avec les pays de l'AELE (sauf la Suisse) et applicable depuis le 1er janvier 1994, "neutralisent" la clause de nationalité et portent à l'état de dogme le principe de la reconnaissance mutuelle des diplômes.

La directive 85/384 CEE du 10 juin 1985 qui applique ce principe aux diplômes du domaine de l'architecture, est actuellement transposée dans tous les pays de l'Union Européenne. Elle est en cours d'extension en Suède, Norvège, Finlande, Autriche et au Liechtenstein, conformément à l'Accord de Porto.

La libre circulation des professionnels de l'architecture est donc assurée, sous l'angle des exigences de compétences, dans une aire géographique couvrant l'Union Européenne et l'AELE, sauf la Suisse.

Cependant, ces dispositions de la directive ne tendent à régler que les problèmes de diplômes et ne visent pas au "démantèlement" des autres dispositions nationales réglementant l'exercice de la profession (inscription au tableau, moralité, assurance professionnelle...), et encore moins à la suppression des conditions d'implantation d'architectes étrangers (statut d'exercice, place des sociétés d'architecture).

A la faveur de la mise en oeuvre de la directive, une double évolution s'est manifestée :

- les experts du comité consultatif du domaine de l'architecture ont engagé une réflexion sur la convergence des formations ;
- un mouvement de coopération s'est développé entre syndicats et instances ordinales des pays de l'Union Européenne et, maintenant, de l'AELE avec la création à Trévise en 1990, du Comité des architectes d'Europe (CAE).

Le CAE a permis aux instances professionnelles d'approfondir leur connaissance des régimes juridiques applicables à l'exercice de la profession d'architecte en

Europe et sert désormais, de lieu de réflexion pour une convergence des pratiques et l'élaboration de positions communes sur les problèmes auxquels est confrontée la profession (transparence de la commande publique, par exemple).

Il est intéressant de mentionner que, dans ses propositions, le rapport Thomas-Lefas a préconisé, à l'occasion de la présidence française de l'Union Européenne au premier semestre 1995, de mettre au point une offre commune de l'Union Européenne et de ses Etats-membres pour la profession d'architecte dans les accords du GATS, qui serait subordonnée à une offre équivalente des autres principaux partenaires, en particulier les Etats-Unis, le Canada, le Japon ainsi que l'Australie.

### *confrontée à l'enjeu de l'internationalisation*

La mise en oeuvre du volet services des accords du GATT offre de nouvelles perspectives à l'internationalisation de la profession d'architecte, comme à l'ensemble des professions libérales, ainsi que le rapport Thomas-Lefas l'avait analysé.

**L'Accord Général sur le commerce des services (GATS)**, résultant des accords de Marrakech, constitue un ensemble de règles du jeu pour les services, qui contribuent à la croissance et à l'expansion des activités de services ainsi que de l'économie mondiale, en parallèle à l'accord du GATT pour les marchandises. Le volet "services" du GATT -GATS- cerne et définit pour la première fois le commerce de services susceptibles de faire l'objet d'une libéralisation au sens du GATS, soit les services marchands et non marchands, en dehors de ceux fournis dans "l'exercice du pouvoir gouvernemental".

Le socle de l'accord comprend deux aspects :

- le traitement de la nation la plus favorisée qui suppose que tout avantage accordé à un pays membre doit être étendu à tous les autres ;
- la transparence en matière de réglementation ainsi que l'engagement de ne pas aggraver les restrictions existantes à l'accès au marché d'un Etat, ou de l'Union Européenne pour les pays membres.

Sont concernés tous les services professionnels, y compris ceux qui peuvent être fortement réglementés comme les professions libérales définies par le secrétariat de l'OCDE, comme se caractérisant essentiellement "par l'indépendance morale et financière, un haut niveau d'instruction et de formation pratique et un comportement déontologique ainsi que par une réglementation garantissant le bien public et l'intérêt du client". Dans les listes d'engagements de libéralisation concernant les services figurent les services professionnels en matière d'architecture.

Un groupe de travail sur les services professionnels a été constitué sous l'égide du secrétariat général du GATT afin d'apporter à ses membres des recommandations sur les mesures de traitement national et d'admission proportionnée de professionnels étrangers.

Le programme de travail du groupe, qui a débuté par les services comptables, pourrait se poursuivre par les services professionnels en matière d'architecture, ce qui permettrait à la France de faire valoir ses spécificités, notamment en matière de "standards" de qualité.

Ainsi, les accords du GATS constituent une opportunité d'accès à de nouveaux marchés et de développement du marché international que les architectes français devraient être en mesure de saisir. Leur mise en oeuvre pour les architectes repose sur deux conditions :

- ne plus imposer de clause de nationalité pour l'installation de professionnels étrangers, dans le respect du principe de réciprocité ;
- ouvrir la voie à la reconnaissance mutuelle des exercices professionnels.

A ce titre, un travail européen commun sur l'expertise des diplômes des pays tiers devra être engagé. De plus, un effort d'information sur les régimes juridiques limitant l'accès à la profession dans les différents pays devra être fourni, de même que la présence active de la France dans les instances mises en place par le GATT.

Sans plus attendre, le rapport Thomas-Lefas relatif aux professions libérales et aux accords du GATT a anticipé sur les mesures à prendre pour que les professions libérales françaises, dans leur ensemble, soient confortées face aux nouveaux enjeux d'un développement des échanges de services professionnels (accès à de nouveaux marchés, développement du marché international estimé à + 15 à + 20%).

Selon ce rapport, les professions libérales disposent d'un certain nombre d'atouts, même si des obstacles existent (taille insuffisante des structures professionnelles, inadaptation de l'enseignement, des réglementations, de la fiscalité...) :

- ces professions s'exportent déjà sans l'aide de l'Etat ;
- dans chaque secteur existent des avantages, notamment une "efficacité indéniable" dans le domaine de l'architecture ou dans d'autres domaines, la faiblesse de la concurrence étrangère ;
- le marché français est l'un des plus ouverts et l'offre française est de qualité.

L'Etat doit toutefois aider les professionnels à s'exporter :

- parce que l'exportation des professionnels français est un gage de sécurité pour les opérateurs économiques français ;

- parce que le marché français est beaucoup plus faible et pénétré que le marché de ses autres partenaires (Etats-Unis, Japon) ;
- "parce qu'exporter ses professionnels permet d'exporter à terme ses industries, son commerce et sa culture".

Le rapport préconise trois séries de mesures :

- une meilleure connaissance statistique des services professionnels sur le plan national comme sur le plan communautaire ;
- des mesures défensives visant à protéger le marché national et préserver dans les négociations internationales la spécificité des services professionnels et l'identité des professions libérales françaises ;
- des mesures offensives pour conquérir de nouveaux marchés parmi lesquelles le renforcement des structures professionnelles et interprofessionnelles de l'offre et de la capacité de négociation, l'amélioration de la formation et de l'information et l'adaptation des aides financières à l'exportation.

Ces mesures postulent toutefois que le développement de l'exportation des professions libérales puisse s'appuyer sur un marché intérieur fort. Or si les autres professions libérales répondent, semble-t-il, à cette condition, ce n'est pas le cas du secteur de l'architecture, dont la situation économique et financière est globalement préoccupante et en dégradation chronique. Les problèmes structurels rencontrés par la profession sur le marché national s'en trouvent accrus à l'exportation du fait des risques encourus et rendent nécessaires, en dehors même de toute aide extérieure, le renforcement des structures et des moyens financiers.

Certaines des mesures préconisées dans le rapport Thomas-Lefas ont déjà été mises en oeuvre, ou sont à l'étude, sous l'égide de la Délégation Interministérielle aux Professions Libérales (DIPL), selon des orientations définies lors de la réunion interministérielle du 8 juin 1994. Il s'agit, en particulier, de l'extension du bénéfice de l'article 39 octies du Code Général des Impôts à l'ensemble des professions libérales pour leurs implantations à l'étranger, actée depuis lors dans la loi de finances pour 1995.

L'ensemble de ces mesures devrait bénéficier aux architectes. Il convient cependant aux autorités de tutelle de s'en assurer, en participant aux instances décisionnelles et en proposant un programme adapté, tel celui que le cabinet du Premier ministre avait demandé à la DIPL et à la DREE de mettre au point avec chacune des professions concernées.

## II - Les enjeux

Il convient, tout d'abord, de rappeler que les analyses faites globalement sur les chances des professions libérales à l'exportation font état d'une bonne santé économique de la plupart de ces professions, à l'exception notable des architectes qui traversent la deuxième crise aiguë depuis une quinzaine d'années. Cette conjoncture défavorable s'explique, sans doute largement, par la crise économique d'ensemble et la baisse du niveau de la construction et de la commande publique et privée, mais aussi par des éléments particuliers.

La commande publique française, par son prestige et sa qualité, a polarisé, sans doute à l'excès, les marchés de l'architecture sur certains créneaux, comme les équipements publics ou la construction neuve de logement social, et a monopolisé les efforts de recherche de nouveaux marchés sur les concours et sur les pratiques trop exclusivement "nationales". Malgré le caractère quelque peu cynique du propos, on peut avancer l'hypothèse que ce phénomène a sans doute influencé, y compris dans sa recherche d'excellence, la formation des jeunes architectes, qui s'avère peu adaptée à l'approche des marchés extérieurs, alors même que la baisse conjoncturelle de la commande et l'augmentation du nombre des diplômés rendent de plus en plus difficile pour les jeunes professionnels la possibilité d'acquérir suffisamment de références pour aborder l'exportation.

La faible taille des agences et le manque de compétences dans d'autres domaines de la maîtrise d'oeuvre de la plupart d'entre elles, sont des facteurs de faiblesse à l'exportation, tout comme, de manière plus générale, l'insuffisante structuration de la maîtrise d'oeuvre face à la concurrence étrangère, en particulier anglo-saxonne.

Le déficit de compétences économiques et commerciales dans les agences les rend incapable de s'adapter aux évolutions et d'aller à la recherche d'informations sur les marchés porteurs. C'est ainsi que les agences ne recourent qu'exceptionnellement aux aides publiques, en particulier celles de la COFACE. Les architectes sont pourtant conduits à prendre des risques importants à l'exportation, d'autant plus élevés qu'ils s'inscrivent en amont des projets et ne disposent que d'une faible visibilité sur les suites et les retombées en termes économiques.

Les spécificités françaises, fruit de l'histoire singulière de cette profession, qui peuvent fonctionner efficacement sur le marché intérieur où la commande publique reste une valeur de référence, n'ont pas une grande signification à l'extérieur de nos frontières. Elles peuvent même constituer un handicap dans la mesure où elles modèlent les mentalités et les comportements et constituent des blocages culturels. La règle du jeu à l'export n'est pas la même face à des concurrents qui n'ont pas les mêmes contraintes ni les mêmes habitudes. Qui plus est, ce sont souvent les modes de fonctionnement "critiqués" en France qui permettent aux architectes de s'insérer à l'export, en créant des synergies entre

tous les acteurs de la maîtrise d'oeuvre ou en développant des approches d'ensembliers, par exemple.

L'exportation ne peut pas être un palliatif à l'insuffisance du marché intérieur et seules les agences qui ont la capacité d'investir à l'étranger, c'est-à-dire de dégager un excédent bénéficiaire suffisant, sont en mesure de prospecter des marchés à l'exportation, même si globalement les résultats des petites agences qui contribuent au chiffre d'affaires à l'exportation sont loin d'être négligeables.

Comme il était rappelé à juste raison dans le Guide de l'architecte exportateur, publiée en 1986, la bonne santé des agences en France est l'un des principaux facteurs de développement de l'exportation. Il n'est pas inutile de revenir sur les recommandations de bon sens qu'il avait énoncées :

- "L'exportation est un investissement..., elle ne se fait pas uniquement à partir de la France..., la recherche de marchés nécessite d'avoir un volant d'affaires suffisant en France..., la démarche export peut difficilement être engagée pour pallier les difficultés d'activités en France..., il est préférable d'avoir une agence structurée..., des regroupements sont nécessaires pour se placer sur le marché étranger avec des prestations et des compétences complémentaires...", "lesprojets ne sont jamais seulement des projets d'architecture..."

- "Le marché de la construction devient peu à peu un marché mondial de services de matière grise..., il convient donc que les constructeurs français, qu'ils soient industriels, architectes, ingénieurs ou promoteurs... s'intègrent pour offrir une gamme complète de services sérieux au client."

De ce point de vue, les architectes devraient envisager d'être "entraînés" à l'exportation par d'autres intervenants de la filière construction (sociétés d'ingénierie, entreprises de BTP, industriels ou donneurs d'ordre) qui disposent de moyens bien supérieurs aux leurs pour prospecter des marchés extérieurs. Il importe donc que les architectes se placent dans une logique d'offre complète de services, les maîtres d'ouvrages étrangers réclamant le plus souvent des contrats "clés en mains".

Le diagnostic et les conseils formulés il y a plus de huit ans, restent encore d'actualité, même si la profession est plus clairement qu'à cette époque inscrite dans le contexte européen et, désormais, dans le cadre de la libéralisation des échanges de services avec le GATS. Or, les logiques qui sont à l'oeuvre dans un marché concurrentiel ouvert sont bien différentes des pratiques majoritaires des architectes français dans le contexte national.

Malgré une situation économique dégradée, l'exportation constitue donc un enjeu pour les architectes français.

Le marché de l'architecture, comme marché de services, est plus que par le passé international, il l'est pour les architectes français comme pour les autres. A cet

égard, on peut considérer que l'avance de la France qui a depuis longtemps ouvert sa commande publique à l'Europe et au monde devrait susciter une certaine réciprocité.

Les architectes français devraient être plus sollicités et de manière moins unilatérale, tant sur le plan européen avec le développement d'appels d'offres, au titre de la concurrence entre Etats membres et une application plus stricte des directives par certains pays réticents, que sur le plan international, avec les effets attendus des accords du GATS.

Ainsi, ils pourraient être de manière plus affirmée les vecteurs d'une exportation française de produits et de services profitant à l'ensemble des échanges avec l'étranger, d'autant qu'ils disposent d'atouts non négligeables pour peu qu'ils adoptent une stratégie volontariste et solidaire.

Comme le mentionnait le rapport Thomas-Lefas, l'architecture française des dix dernières années a acquis une réputation de qualité et de fiabilité, grâce principalement à la commande publique et aux grands travaux, offrant une très large gamme de réalisations, souvent exemplaires autant par leur haut niveau technique que par leur excellence culturelle.

La nécessité de conquérir des marchés extérieurs devrait être un facteur de modernisation de la profession, tant dans l'organisation de la maîtrise d'oeuvre que dans les mentalités, et devrait contribuer à conforter ses positions sur le marché intérieur.

## **En conclusion,**

le volume total de l'exportation d'architecture ne se résume pas aux seules données statistiques qui ne font apparaître que les travaux réalisés à l'étranger par les agences françaises et ne prennent en compte ni les travaux exécutés par les filiales et dont les revenus ne sont pas rapatriés, ni les actes effectués par des architectes français sous-traitants d'entreprises.

Des enquêtes complémentaires sont nécessaires pour donner une image plus complète de la situation française.

Les positions à l'exportation sont en effet très diversifiées et le terme "exportation", s'il est clair pour parler d'exportation de produits, l'est moins pour parler de services.

Les quelques enquêtes menées à l'initiative du groupe de travail ont montré que les architectes ont des pratiques très variées sur les marchés étrangers. Elles devraient être poursuivies et leurs résultats largement diffusés au sein de la profession.

Dans l'évolution vers l'internationalisation des marchés de l'architecture et, par voie de conséquence, dans une concurrence internationale accrue et porteuse autant d'opportunités que de risques, les architectes français ont des atouts certains mais aussi des faiblesses de caractère économique et culturel dont il conviendra d'examiner les solutions pour l'avenir.

## **DEUXIEME PARTIE LES ORIENTATIONS**

## Les Orientations

Cette partie présente et résume les travaux des différents ateliers formés au sein du groupe de réflexion, ainsi que les contributions des personnalités qui ont été auditionnées et prend en compte également les travaux de recherche menés sous l'égide du Plan Construction et Architecture ainsi que les enquêtes du Centre Français du Commerce Extérieur (CFCE).

### I - L'analyse de la situation

*En tout premier lieu, la question se pose de savoir pourquoi un maître d'ouvrage étranger ferait appel à un architecte français.*

Pour exporter, il faut pouvoir proposer aux maîtres d'ouvrage étrangers un "plus" par rapport à l'offre des professionnels de leur pays. Trois cas de figure se présentent généralement qui s'appuient sur :

- la notoriété personnelle de l'architecte, le maître d'ouvrage souhaitant s'adjoindre les services d'un architecte de renom ;
- les avantages comparatifs du coût de la construction "à la française", grâce à des prescriptions techniques ajustées au plus près des besoins aux salaires moindres des équipes réalisant la construction (cas des architectes frontaliers exerçant en Allemagne, Suisse...) ;
- la compétence technique de l'architecte, spécialisé sur un produit ou valorisant un savoir-faire spécifique.

De son côté, l'architecte français, outre une forte motivation, s'appuie le plus souvent sur une bonne connaissance du contexte local, un relationnel professionnel ou familial éprouvé, mais aussi et de manière privilégiée, bénéficie de la fidélisation d'un donneur d'ordre ou d'une entreprise.

#### 1.1 Les différents modes de l'exportation

Sans prétendre élaborer une typologie des situations et des pratiques, on peut évoquer quelques cas de figure parmi les modes différents de l'exportation.

##### **- Les opportunités géographiques qui favorisent les contacts avec l'étranger**

C'est le cas des architectes frontaliers qui pratiquent de part et d'autre d'une frontière, en association le plus souvent avec leurs homologues, à l'image des

architectes alsaciens interviewés dans le cadre du groupe de travail, dont les atouts semblent être le bilinguisme et la connaissance des pratiques professionnelles, y compris des normes techniques.

C'est aussi celui des architectes en voie d'eupéanisation, soit qu'ils s'associent avec des partenaires d'autres pays européens, en restant en France, soit qu'ils s'expatrient dans des structures partenariales. L'EUROPAN peut, à cet égard, être un tremplin pour les jeunes professionnels en leur permettant d'acquérir, en situation d'expérimentation, d'autres pratiques professionnelles et culturelles, tout en les faisant bénéficier d'un label reconnu dans l'ensemble des pays participant à l'opération.

#### **- L'appui d'une entreprise de BTP**

C'est le cas des architectes qui accompagnent des entreprises et sont confrontés schématiquement à trois situations types (cf. audition de Monsieur Charlie Roch)

- celle où l'opération étant réalisée "clé en main", le maître d'ouvrage local laisse toute latitude à l'entreprise générale dans le choix de l'architecte, retenu le plus souvent sur la base de relations préexistantes avec l'entreprise. Dans ce cas, l'entreprise est seule responsable du projet, l'architecte étant rémunéré comme sous-traitant ;

- celle où l'opération est réalisée par l'entreprise générale, mais où l'architecte est imposé par le maître d'ouvrage local. Dans ce cas, la présence d'un architecte français se révèle souvent indispensable pour assurer l'interface entre les deux intervenants et la maîtrise des techniques ;

- celle où l'opération "existe" localement, les études de conception ayant déjà été réalisées et l'essentiel du projet étant déjà figé. Dans ce cas, le recours à l'architecte local s'impose pour le suivi du chantier aux côtés de l'entreprise générale.

#### **- L'appui d'un donneur d'ordre français ou étranger**

On peut rapprocher de ces situations celle où l'architecte a "fidélisé" un client exportateur (industriels, chaînes d'hôtels, banques...), qu'il s'agisse d'un client français ou d'un client étranger implanté en France.

#### **- La participation à des appels d'offres internationaux**

Sont concernés par ces cas de figure, les projets le plus souvent réalisés "clé en main", financés soit par des organismes français de coopération, soit par des organismes financiers internationaux, tels que le Fonds européen de développement ou la Banque Mondiale et qui sont ouverts principalement à des "monteurs d'affaires", banques, entreprises ou sociétés d'ingénierie dont l'architecte est le sous-traitant.

## - Les concours

Les concours internationaux d'architecture, ouverts ou sur invitation, qui sont généralement réservés à des opérations de prestige à fortes retombées culturelles et politiques, ne sont utilisés que parcimonieusement par les pays étrangers contrairement aux pratiques de la France.

Les concours européens, qui devraient se développer en application de la directive "services", présentent actuellement une situation déséquilibrée, car seule la France, qui a généralisé les concours pour la commande publique, les ouvre systématiquement aux autres pays de l'Union Européenne.

D'autres types de situation à l'exportation pourraient être évoqués. Leur diversité montre qu'il n'y pas une attitude, une stratégie face à l'exportation d'architecture mais une pluralité de problématiques et de stratégies, liées aux types de marchés visés (privés, publics, grands projets...), aux zones géographiques (Europe/hors Europe), aux types et aux tailles de structures concernées (exercice libéral, structure d'agences).

### 1.2 La notion de "pays-cibles"

Outre la distinction entre l'Union Européenne des quinze pays (où s'appliquent les directives européennes) et le reste du monde (où les architectes travaillent "à l'international"), le groupe de travail a mis en évidence l'intérêt de centrer les efforts sur des "marchés porteurs" et de sélectionner quelques "pays-cibles".

Jusqu'à la fin des années 70, le marché international du BTP était caractérisé par quatre à cinq zones géographiques "qui correspondaient aux anciens empires coloniaux, dans lesquels chaque grande puissance industrialisée pouvait exporter son propre système juridique, économique et esthétique de la construction, sans trop de concurrence externe ni trop de difficultés" (cf. guide de l'architecte exportateur).

La France a pendant longtemps bénéficié de rentes de situation dans un certain nombre de pays, en particulier au Maghreb et en Afrique Noire, qui, depuis lors, se sont dotés d'écoles d'architecture, d'ordres professionnels le plus souvent protectionnistes.

Aujourd'hui, il n'y a plus de marchés réservés et l'ordre international, tant politique qu'économique n'a plus de ressemblance avec celui d'il y a même quelques années :

- poursuite de la construction européenne, dans le sens d'un plus grand libéralisme économique et d'une ouverture de l'Union Européenne à de nouveaux pays ;

- effondrement du bloc communiste et diversification des situations et des stratégies économiques des pays de l'Europe centrale et orientale et échec, dans pratiquement tous les pays concernés, des économies dirigées ;
- émergence de nouvelles puissances économiques en Asie et en Amérique latine.

Ce nouveau contexte international a conduit le ministère de l'Équipement à sélectionner des pays cibles en fonction d'une analyse de l'économie internationale, du potentiel qu'ils offrent dans notre domaine et en tenant compte des atouts de l'offre française (savoir-faire, opportunités et actions programmées).

Pour l'ensemble des directions du ministère de l'équipement, des transports et du tourisme ont été ainsi retenus en 1995 six pays prioritaires (Chine, Russie, Maroc, Afrique du Sud, Brésil et Indonésie) et une quinzaine de pays cibles de seconde priorité.

Dans le domaine de l'architecture, une confrontation annuelle avec les partenaires informés des marchés potentiels (postes d'expansion économique, CFCE, Ordre des architectes, UIA, ministère des affaires étrangères, ministère de la coopération) et en fonction des priorités des bailleurs de fonds internationaux, devrait permettre de sélectionner les pays cibles les plus pertinents. Dans ces pays pourraient être organisées des actions concertées de prospection et de promotion de l'architecture.

### **1.3 La notion de produits-phares**

Cette approche par "pays" est à croiser avec une approche par "produits", de manière à mieux cerner les atouts d'une offre française dans la concurrence internationale. En effet, dans certains domaines les architectes français jouissent d'une notoriété internationale et en particulier sur les "produits-phares" suivants :

- les bâtiments publics, notamment hôpitaux, centres culturels, bâtiments scolaires et universités, prisons "privées"...
- la réhabilitation du patrimoine des quartiers en difficulté, des bâtiments industriels...
- les gares, aéroports, aéroports...
- certains centres de loisirs, stations de sports d'hiver, ports de plaisance, marinas...
- certains centres commerciaux...
- hôtels de toute catégorie, villages de vacances, relais et châteaux...
- centres d'exposition...

Il convient d'ajouter à cette énumération indicative quelques pistes qui ne concernent pas exclusivement la maîtrise d'oeuvre d'architecture, comme les savoir-faire institutionnels, organisationnels ou réglementaires dans les domaines de la mise en valeur des centres anciens, des sites et des paysages, de la planification urbaine et territoriale, de la maîtrise d'ouvrage, qui peuvent

constituer autant d'atouts supplémentaires à l'internationalisation des compétences.

Toutefois ces créneaux "d'excellence" de la conception et de la maîtrise d'oeuvre technique, ne pourront réellement se développer à l'étranger que dans une perspective d'offre globale, comportant tout ou partie des missions existant dans une approche intégrée du type concession BOT (build-operate-transfer) ou BOOT (build-own-operate-transfer)<sup>2</sup> : programmation, organisation, assistance à maîtrise d'ouvrage, études techniques, associant le montage financier et la réalisation, tout en assurant la maîtrise technique du chantier, des coûts et délais, la sécurité des biens et des personnes, la formation du personnel voire l'entretien et la maintenance...

C'est à ce prix que les architectes français, mais bien évidemment pas seuls, pourront davantage faire prévaloir leurs "produits-phares" sur le marché international.

L'exemple du secteur du tourisme mentionné par le CFCE est, à cet égard, plein d'enseignements :

"Certains architectes sont détenteurs d'un savoir-faire très spécifique : villages marins, aménagements littoraux, aquariums touristiques. La notoriété de certaines de leurs réalisations françaises, leur originalité, leur permet de "ricocher" sur des projets d'échanges, dans une logique de "coups" individuels; une précipitation sur les affaires, leur méconnaissance de l'acte de bâtir et les procédures d'appels d'offres locales leur sont toutefois fatales. La concurrence est écrasante du côté des grandes agences américaines, australiennes, voire britanniques, qui doivent leur efficacité à la pluridisciplinarité et à la cohésion de leurs équipes (architectes, paysagistes, économistes, financiers). Cette pluridisciplinarité est gagnante sur les projets touristiques intégrés (resort planning and design), notamment sur le bassin Asie Pacifique. Certaines agences américaines gèrent efficacement leur référencement auprès des organismes de financement régionaux ou mondiaux (accès à des marchés type "schémas directeurs touristiques" aux Philippines, en Indonésie...)."

A partir d'un travail sur les pays dont les marchés sont potentiellement porteurs à moyen terme et d'une prise en compte des conditions de performance de l'offre française, il est nécessaire de procéder à une identification des opportunités, des créneaux porteurs, de l'état de la concurrence étrangère, avant de définir des stratégies à l'exportation qui ne sauraient être indifférenciées, dispersées, individuelles et désorganisées.

<sup>2</sup>définition du BOOT dans le rapport Atkins: "construction-propriété-exploitation-transfert: structure financière qui permet à un entrepreneur ou à un consortium du secteur privé de se voir octroyer par un gouvernement ou un organisme public hôtes une concession en vue de concevoir, construire, posséder et exploiter des infrastructures pendant une période donnée, à l'expiration de laquelle ces infrastructures sont transférées au gouvernement ou à l'organisme public concerné. Le revenu du concessionnaire est assuré par des péages ou des droits à payer pour les services fournis par les installations en cause ou par des droits d'exploitation."

## II - Une information riche et plurielle, mais insuffisamment et mal diffusée

Les clefs d'une analyse stratégique se trouvent en premier lieu dans l'information. Or, le groupe de travail a pu constater qu'elle était abondante et le plus souvent de qualité, mais dispersée et surtout mal connue des principaux intéressés.

### 2.1 Le recensement des sources

Sans prétendre à l'exhaustivité, le recensement des sources connues, professionnelles ou publiques est impressionnant :

- sur les architectes français exportateurs : l'Ordre des architectes, la MAF, le CFCE, l'INSEE...
- sur les équipes françaises à l'exportation : les mêmes plus Syntec, la FNB, le SNBATI...
- sur les pays-cibles : l'OBSIC, la FNB, le CFCE, la DREE...
- sur les décideurs étrangers : la DAU, pour les architectes étrangers ayant fait leurs études en France, les écoles d'architecture étrangères et les centres culturels, documentaires ou de formation, l'ACTIM et le CIES pour les décideurs étrangers ayant fait des stages professionnels en France, la Fédération Cités Unies, pour les personnalités impliquées dans les jumelages de villes...
- sur l'architecture française : la DAU, l'IFA, l'Ordre des architectes...
- sur les savoir-faire français, produits phares ou bâtiments de renommée internationale : la DAEL, la DAU, la MIQCP...
- sur les fichiers d'experts internationaux : la DAU, la DAEL...
- sur le réseau documentaire : le CDU, l'IAURIF...
- sur les concours d'architecture : la MIQCP...
- sur les architectes en Europe : le CAE... et dans le monde : l'UIA...

Compte tenu de cette dispersion des sources, le sous-groupe de travail chargé de l'information a défini des objectifs sélectifs, selon que l'information s'adresse à des architectes, souhaitant prospecter en "amont" et à la recherche d'une documentation générale sur les possibilités d'exportation, ou aux architectes qui disposent déjà d'une opportunité réelle sur un marché qui requiert une information plus précise et plus ciblée.

En effet, dans le premier cas, il s'agira de structurer une information et une documentation autour d'une "tête de réseau", alors que dans le second cas, il s'agira d'utiliser cette structure d'appui pour établir une véritable logistique aidant à répondre à un concours, un appel d'offres, voire susciter des regroupements avec d'autres architectes, ou d'autres acteurs de la filière construction, ou encore organiser des visites avec les maîtres d'ouvrage étrangers, en liaison avec les acteurs concernés.

Enfin pour donner à l'information toute son efficacité et au facteur "temps" une priorité (être capable de fournir à temps, à la personne appropriée, un dossier adapté...), la constitution à l'avance de documentations pertinentes dans la langue

souhaitée pour mettre en valeur un type d'architecture ou un architecte français (savoir et mode de faire), des réalisations convaincantes (bonne typologie), une diversité de prestations (large gamme de prestations, qualité...) devra être encouragée.

## **2.2 De l'information sur les marchés à la prospection**

Au-delà de l'information mise à la disposition des maîtres d'ouvrage potentiels et des architectes susceptibles d'exporter, il faudrait envisager un volet complémentaire, plus proche de la prospection que de l'information sur les marchés. A titre de comparaison, la prospection menée par les agences locales de développement de la DATAR pour attirer en France les investissements industriels internationalement mobiles, fournit quelques pistes de réflexion (cf. rapport de Jean-Marie Butikofer).

"Tout d'abord, celui qui détecte un projet doit essayer de bien l'identifier (décideurs, nature, méthodes, urgence, critères de choix, motivation...), puis formuler et valider, dans une fiche, les données essentielles s'y rapportant. Si le détecteur a un droit de "première touche", il a un devoir d'informer son mandant et la "tête de réseau", de manière à ce que l'information soit centralisée auprès de celle-ci".

Le rôle dévolu à la "tête de réseau", informée et impartiale, pourrait consister à déterminer le nombre de candidats français susceptibles d'optimiser les chances de la France et à les sélectionner en fonction d'un certain nombre de critères objectifs : taille minimum des agences, existence d'une référence authentique, connaissance de la langue et du pays, alliances potentielles, possibilité d'une présence sur place...

"Une analyse objective de ses forces et de ses faiblesses conduira l'architecte intéressé par un projet à une juste appréciation du risque, sans conduire à une sélection autoritaire".

Cette "tête de réseau" transposée de l'exemple de la DATAR pourrait être cogérée par la DAU, la DAEI et l'Ordre des architectes, liés par un code de déontologie (discrétion, voire secret, code de bonne conduite, sanction contre les francs-tireurs...).

Ce réseau pourrait associer des structures locales nationales françaises (CFCE, ACTIM, Section Française de l'UIA...) et des structures basées à l'étranger notamment, au travers des Postes d'expansion économique, qui agiraient comme des relais d'information et d'investigation vis-à-vis des maîtres d'ouvrage étrangers, mais aussi des experts placés auprès des bailleurs de fonds multilatéraux (UE, BERD, BEI, BIRD, BAD...).

La création d'un "esprit de réseau", la réunion de professionnels de l'architecture et des spécialistes de la prospection et de l'exportation seraient certainement de nature à favoriser la remise d'offres plus qualitatives et à maximiser ainsi les chances de succès.

### **III - La formation initiale et permanente**

#### **3.1 La formation initiale**

La formation initiale et la recherche dans les écoles d'architecture constituent la base sur laquelle s'édifie la capacité future des jeunes diplômés à se positionner sur le marché international. Un ensemble de dispositions y contribuent comme la pratique des langues étrangères et du vocabulaire technique, la connaissance des cultures et des pratiques professionnelles des autres pays, les échanges avec les autres pays dans le cadre d'années universitaires dans des écoles étrangères, les stages à l'étranger etc..., de même que, de manière générale, la préparation à la vie professionnelle et à ses réalités. Ces différentes préoccupations sont à intégrer dans la réforme en cours d'élaboration à la DAU, en application des recommandations du rapport Frémont.

La mission EUREQ de la DAEI avait, à la suite du séminaire des écoles sur l'Europe, confié à Monsieur Bruno Grange et à Madame Sylvie Clavel, la mission de repérer pour l'ensemble des écoles du METT les problématiques communes, la mise en commun des forces (par exemple pour l'enseignement des langues et du droit européen) et de faire des propositions concrètes pour faciliter les échanges européens entre les écoles du METT et leurs homologues européens et atteindre ainsi un niveau satisfaisant de réciprocité.

Douze mesures avaient ainsi été préconisées :

- rendre obligatoire dans les écoles l'enseignement d'au moins une langue étrangère ;
- créer des pôles régionaux pour l'enseignement des langues ;
- mobiliser le réseau des écoles sur l'échange d'information, en liaison avec les universités, les grandes écoles et la DAEI ;
- ouvrir une chronique "échos des écoles" dans le bulletin de la DAEI ;
- réserver un contingent de résidences HLM pour accueillir les étudiants étrangers ;
- développer les postes de professeurs invités ;
- attribuer des bourses spécifiques pour les échanges européens ;
- associer le METT aux négociations européennes sur les reconnaissances et équivalences de diplômes ;
- intégrer en tant que de besoin dans les nouveaux statuts des écoles les nécessités particulières aux échanges européens ;
- adapter les procédures dans le cadre des statuts existants afin de favoriser les échanges européens ;
- mettre en place un enseignement d'initiation au droit communautaire ;
- développer les stages auprès des institutions de l'Union Européenne.

Le rapport de Jean-Marie Charpentier "Pour une stratégie à mettre en oeuvre pour le long terme" insiste sur l'importance des actions engagées par et avec les

milieux de l'enseignement et de la recherche, pour la présence des architectes français sur le marché international : "Les écoles d'architecture devraient être les lieux privilégiés de ces actions d'ouverture sur l'étranger, leurs moyens d'accueil et de formation de partenaires étrangers devraient être renforcés de façon significative, leurs possibilités d'engager des actions de coopération accrues et leurs engagements sur le terrain au titre de la recherche vigoureusement soutenues et intégrées à une politique d'ensemble."

D'ores et déjà, les écoles d'architecture sont inscrites dans des échanges qui permettent à un nombre croissant d'étudiants de compléter leur formation académique et pratique dans des écoles étrangères.

Les étudiants français en architecture bénéficient des programmes d'échanges européens (Erasmus, Tempus) et 250 d'entre eux étaient inscrits, à ce titre, en 1993/94 dans des écoles étrangères.

Si les étudiants français ont des occasions d'aller compléter leur formation à l'étranger, l'accueil dans les écoles françaises d'étudiants étrangers constitue également une opportunité réciproque d'ouverture.

Ainsi, pour l'année universitaire 1993-1994, les écoles d'architecture ont accueilli 2 206 étudiants étrangers dont 50% environ issus des pays du Maghreb et de l'Afrique noire, 25% des pays d'Europe (67,5% de l'Union Européenne, 21% des anciens pays de l'Est, 11,5% des pays de l'AELE), 20% de pays d'Asie, le reste des deux Amériques.

Les écoles d'architecture organisent à leur initiative des programmes bilatéraux d'échanges avec un ensemble de pays intra ou extra communautaires, en fonction des affinités entre enseignants ou de traditions d'échanges en direction de certaines zones géographiques.

L'inventaire de ces programmes faits par la DAU montre la diversité et la dispersion géographique de ces échanges qui concernent tant la formation dans le cursus que des programmes de recherche liés à l'enseignement.

684 étudiants, dont 306 français et 378 étrangers sont concernés par les échanges à l'intérieur du cursus. 12 écoles de Paris et de province représentent près de 88% des échanges et 70% de ceux-ci sont à l'initiative d'écoles que l'on peut considérer comme étant en pointe : Paris-La Villette, Nantes, Versailles, Lyon, Paris-Belleville et Bordeaux.

Le bilan fait par la DAU montre une grande dispersion des pays concernés, malgré la préférence accordée aux écoles des pays de l'Union Européenne (65% des échanges), en particulier vers l'Italie, l'Allemagne, l'Espagne, la Grande-Bretagne et le poids des programmes Erasmus (114 programmes) et Tempus (8 programmes).

Des accords privilégiés sont par ailleurs passés avec des établissements hors Europe : Etats-Unis pour le Georgia Institute of Technology (école de la Villette) et Université de l'Illinois (école de Versailles), ou Algérie (école de Marseille).

Ce bilan rapide ne rend pas compte des échanges du niveau post-diplôme ni des relations de caractère plus culturel dont les retombées ne sont pas négligeables.

### **3.2 La formation permanente et les stages**

Des formations post-diplôme (CEAA, DEA ou DESS) sont organisées dans les écoles d'architecture, telles que le DEA de celle de Paris-Belleville sur "les villes orientales" ou le DESS de l'école d'architecture de Nancy sur "les pratiques européennes de l'architecture" qui ont pour objet de préparer les jeunes professionnels à l'intervention sur le marché international. De plus, la perspective de faire déboucher les DEA récemment mis en place sur des doctorats en architecture apparaît comme un attrait supplémentaire de l'enseignement français pour les étrangers.

Par ailleurs, la DAU organise des formations permanentes spécifiques de préparation des jeunes diplômés et des architectes demandeurs d'emplois à l'international. Ces formations, d'une durée totale d'une année, alternent formation théorique et stages à l'étranger ou dans des organismes internationaux. L'objectif de ces stages est de faire comprendre l'environnement mondial afin de définir une stratégie d'internationalisation, de s'initier aux pratiques financières, fiscales, juridiques des maîtres d'ouvrage et bailleurs de fonds et de maîtriser les principales règles du management des équipes internationales. En 1994, 40 stagiaires ont été concernés par ces formations, la plupart d'entre eux ayant trouvé, à l'issue de leur stage, un emploi libéral ou salarié dans un domaine concernant l'international.

Les stages à l'étranger et l'accueil en France de stagiaires étrangers dans les agences d'architecture sont également des facteurs de facilitation des échanges professionnels et de constitution de partenariats futurs, en permettant d'acquérir la connaissance du pays et l'expérience du travail à l'étranger. Ils peuvent être mis en oeuvre à l'occasion de projets de coopération en tant que coopérants du service national (CSN).

Pour leur part, les stagiaires étrangers, accueillis en France, peuvent devenir, une fois revenus dans leur pays, les meilleurs agents de promotion et d'introduction de leurs partenaires français et des techniques qu'ils ont appris à mettre en oeuvre.

Pour compléter le panorama des actions de recherche et d'expérimentation qui favorisent la familiarisation des professionnels avec les réalités internationales, il convient de rappeler, au titre de la recherche et de l'expérimentation, les programmes européens du Plan Construction et Architecture :

- EUROCONCEPTION, en partenariat avec des écoles d'architecture ou des laboratoires de recherche associés à des écoles d'architecture qui anime un réseau de chercheurs et de praticiens sur le thème de la conception et de la maîtrise d'oeuvre en Europe ;
  
- EUROPAN, qui apporte aux jeunes professionnels une expérimentation "en grandeur" de l'internationalisation des pratiques dans la concurrence internationale.

#### **IV - Les droits d'exercice et la responsabilité civile**

Dans le diagnostic des obstacles à l'exportation des architectes, tout comme dans celui des autres professions libérales, ont été mis en avant des blocages de caractère juridique, tels que la responsabilité civile ou le mode d'exercice, et de caractère financier comme les assurances. Le rapport Thomas-Lefas les a longuement étudiés et a fourni plusieurs propositions concrètes visant à les surmonter.

S'agissant des assurances, le groupe a procédé à une expertise associant les assureurs, en particulier la MAF, et les architectes sans conclure à un caractère dissuasif de l'assurance, tant dans son coût que dans sa structure, pour les agences souhaitant exporter et s'assurer contre des risques inhabituels.

Le quasi monopole de la MAF ne semble pas, à première vue, constituer une cause de renchérissement de l'assurance, ni un facteur d'inadaptation aux situations diverses que rencontrent les architectes dans les différents pays concernés. La couverture des risques civils et professionnels n'est pas considérée comme une entrave à l'activité des professionnels, à l'exception de certains pays comme les Etats-Unis et n'est pas à l'origine de distorsion de concurrence, dans la mesure où les assurances délivrent des garanties adaptées au droit du sol.

Quant aux dispositions juridiques tendant à protéger l'accès des nationaux à la commande, elles n'ont pas été identifiées par les professionnels interrogés comme des obstacles incontournables. Il est vrai que la plupart de ceux qui y ont été confrontés s'associent avec des architectes locaux qui facilitent leurs démarches auprès des autorités administratives et des ordres professionnels.

L'application progressive des accords du GATS mettra en évidence les difficultés particulières à certains pays et il conviendra de les surmonter, au coup par coup, dans les négociations qui s'engageront au titre de la réciprocité.

Plus que des obstacles résultant de dispositions à caractère juridique ou institutionnel, les architectes français rencontrent des difficultés qui tiennent aux pratiques et aux cultures professionnelles. En particulier, les anglo-saxons s'appuient largement sur des bases contractuelles dans leurs relations entre leurs partenaires et font face à la complexité croissante des missions et des fonctions en développant une multiplicité de contrats privés soumis aux arbitrages des juges. Ainsi, la question de la responsabilité professionnelle n'est pas entendue de la même manière dans les pays de culture anglo-saxonne qui relèvent de la "culture du recours".

Mais, les handicaps les plus lourds demeurent la faiblesse financière des agences et l'isolement des architectes pour lesquels il ne semble pas qu'il y ait de riposte véritablement adaptée. Le diagnostic fait par le groupe de travail est que les aides publiques ne suffisent pas à elles seules, leur recours n'étant réellement efficace

qu'à la condition qu'il repose sur une maîtrise d'oeuvre déjà fortement structurée et dotée d'une surface financière suffisante.

S'agissant de l'exportation, ce renforcement devra être un préalable, faute de quoi les architectes se mettraient en difficulté quand bien même ils auraient réussi à obtenir une commande, par exemple à la suite d'un concours.

## V - Les aides et les financements à l'exportation

### 5.1 Rappel sur les pratiques de "droit commun"

Le guide de l'architecte exportateur avait déjà fait une présentation complète et argumentée des différentes *aides publiques* à l'exportation auxquelles les architectes pouvaient avoir recours. On pourra s'y référer utilement bien que certaines de ces informations aient nécessité une actualisation présentée en annexes du présent rapport.

D'après certains, les systèmes mis en oeuvre, par la COFACE en particulier, sont peu utilisés par les architectes ou, lorsqu'ils le sont, n'accordent que de faibles chances de succès. Les architectes reprochent notamment à ces procédures d'être trop orientées vers les entreprises et d'être très souvent peu adaptées à leurs problèmes, en raison de l'obligation fréquente qui leur est faite de fournir notamment des estimations sur les retombées économiques des projets, alors même que la faisabilité de ceux-ci est subordonnée à des conditions extérieures qui ne dépendent pas d'eux.

De même, les aides existantes privilégient des stratégies commerciales de moyen et long terme, alors que les architectes font des réponses "au coup par coup" aux propositions venant de l'étranger, en fonction des opportunités et ne développent que trop rarement un partenariat avec les autres acteurs de la construction.

Enfin, la faible surface financière des agences d'architecture peut constituer un obstacle à la mise en oeuvre de ces dispositifs d'aides dans la mesure où ils intègrent, en cas de succès, un pourcentage de remboursement calculé sur les contrats obtenus ultérieurement ou des versements des avances perçues.

Quant aux *financements privés* à l'exportation sur crédits commerciaux classiques, ils concernent le plus souvent des projets pris dans leur ensemble (contrats de biens d'équipement et de travaux) et ne permettent pas de financer les seules prestations d'architecture pour lesquelles les banques n'ont pas actuellement de réponses appropriées.

En effet, ces financements sont mis en place quand les acheteurs demandent des délais de paiement pour régler leurs fournisseurs. Ainsi, pour les contrats de BTP il est fréquent que des crédits soient accordés sous forme de "crédits acheteurs" (garantis par la COFACE), allant jusqu'à des durées de dix ans de remboursement après la réception des travaux ou sous forme de financement de projet (B.O.T.). Si les prestations d'architecture sont incluses dans le contrat de BTP, le crédit qui serait mis en place pour financer l'ensemble du contrat couvrent alors également les prestations de l'architecte payées par l'entreprise de travaux au fur et à mesure où cette dernière sera réglée au moyen des tirages effectués sur le crédit.

Mais pour des contrats qui ne concerneraient que les seules prestations d'architecture, les "acheteurs" ne demandent généralement pas à leurs

"fournisseurs" de leur apporter une solution de financement comme cela se fait pour les marchés de biens d'équipement et de travaux, ils règlent comptant, même s'ils demandent localement à leurs banquiers des facilités.

Ce n'est donc pas au niveau du financement des contrats portant sur des prestations architecturales que l'intervention de la banque française sera sollicitée, mais plutôt au niveau du préfinancement des études, des crédits de trésorerie, des cautions, des moyens de paiement... A ce niveau, l'architecte se heurtera à des problèmes de financement bancaire analogues à ceux qu'il rencontre sur le marché national.

## **5.2 L'analyse des dispositifs existants et leur "bon usage"**

Il convient de s'interroger sur "le bon usage" des procédures en vigueur et de voir si les architectes peuvent en retirer quelques bénéfiques, en faisant un premier inventaire des difficultés mais aussi des opportunités.

Tout d'abord, un des premiers obstacles à lever est que la plupart des aides ou garanties ne sont délivrées qu'à des personnes morales (sociétés, GIE...) et ne couvrent pas les personnes physiques exerçant à titre libéral, notamment. Ceci nécessitera donc de la part de la profession un effort d'adaptation et de passage d'une activité individuelle à une activité de sociétaire, selon des modalités qui devront être adaptées à chaque situation. Si l'on examine les différents aspects des dispositifs existants, on peut en faire la lecture suivante.

### **- La promotion**

Les dispositifs d'aide à la promotion, en particulier ceux de l'ACTIM, sont actuellement peu connus et exploités par les sociétés de services. Il n'en demeure pas moins qu'ils sont en principe, largement ouverts à tous les acteurs du secteur bâtiment et travaux publics, y compris la maîtrise d'oeuvre.

Il conviendrait donc, lors de la programmation annuelle des opérations de promotion collective du savoir-faire français dans le secteur du BTP (avril/mai 1995 pour l'année 1996) de définir des priorités géographiques et thématiques sur lesquelles faire porter ces actions. En 1995, deux actions sont prévues, l'une en Corée du Sud sur les grands projets de bâtiment (architectures commerciales, industrielles et culturelles), l'autre aux Emirats Arabes Unis, sur l'architecture et la construction des parcs de loisirs et l'architecture intérieure. Dans cet esprit, la faisabilité d'un plan sectoriel pluriannuel "architecture" pourrait être étudiée.

De même, au-delà des sessions d'information technique ou des colloques de promotion industrielle organisés par l'ACTIM, soit en France, soit à l'étranger, dans l'objectif de présenter à des spécialistes étrangers les technologies ou les savoir-faire français, il paraîtrait utile de faciliter l'accès des agences d'architecture à la presse spécialisée étrangère, via le réseau des bureaux de presse dont dispose l'ACTIM dans le monde. Ces bureaux diffusent dans la

presse étrangère des communiqués de presse ou des articles de fond sur des secteurs de pointe et apportent des conseils aux sociétés françaises dans le domaine de la communication internationale pour les aider à surmonter les obstacles des particularités des marchés étrangers.

### **- La prospection**

S'agissant du financement de pré-études et études par le Fonds Ingénierie, le critère d'appréciation des projets étant plutôt l'évaluation des retombées commerciales pour l'exportation que sera susceptible d'entraîner la réalisation du projet, cette aide s'adresse de préférence aux architectes qui présentent un projet avec une entreprise de BTP ou un ensemblier.

Sous certaines conditions, le Fonds Ingénierie peut être une réponse au soutien d'une offre française compétitive, dans le cadre des grands concours internationaux d'architecture. Il s'agit, dans ce cas, de doter un architecte, ou une équipe, préqualifiés, de moyens supplémentaires pour faire face à une concurrence étrangère vive. Cette aide est assortie de deux conditions : qu'il n'y ait pas d'offre française concurrente sur le projet, d'une part, et que celui-ci relève plus d'un avant-projet sommaire (APS) que d'une simple esquisse architecturale, permettant ainsi de mesurer le niveau éventuel de retombées commerciales ultérieures, d'autre part.

S'agissant de l'utilisation de l'assurance-prospection par les architectes, un des obstacles réside, outre l'insuffisance de la surface financière des agences, dans la difficulté d'appréhender et de différencier les dépenses véritablement de prospection de celles liées à la réalisation d'un contrat et de distinguer les avant-projets non rémunérés des études facturées.

En dehors de ces difficultés, l'assurance-prospection apparaît comme un dispositif d'aide à la prospection particulièrement performant, à la condition qu'il s'inscrive dans une stratégie de développement international à moyen terme, basé sur un ciblage de "pays" ou de "zones" à prospecter offrant des potentialités fortes. Elle ne pourra, en toute hypothèse, s'appliquer à une politique d'exportation menée "au coup par coup", notamment au moyen d'offres de services dispersées faites dans le cadre des grands concours internationaux d'architecture, à moins que ce type de réponses n'aient pour objectif de conforter une présence sur un marché déjà en cours de prospection.

Compte tenu de la taille, des effectifs et du chiffre d'affaires de la plupart des agences exportatrices et des moyens financiers disponibles (fonds propres, capacité d'autofinancement...), il semble que la formule simplifiée de l'assurance-prospection soit plus souple et mieux adaptée (notamment, au niveau des budgets de dépenses garanties), et doive donc être, sauf exception, privilégiée.

Des aménagements pourraient toutefois être étudiés, en liaison avec la DREE et la COFACE, pour améliorer les conditions actuelles de prise en garantie des prestations d'architecture. A titre d'exemples, pourraient être concernés :

- l'assiette des frais pris en charge par la COFACE au titre des dépenses de prospection liées uniquement aux études ou avant-projets gratuits, qui sont un des postes les plus élevés dans ce type de métier (plafond actuel de 30% du budget annuel de dépenses garanties) ;
- et/ou les taux d'amortissement des frais de prospection applicables chaque année au montant des contrats conclus et servant à calculer les indemnités ou reversements (20% pour les prestations d'architecture au lieu de 12% à 15% pour les prestations de services) ;
- et/ou une bonification de quotité garantie (en général 60% à 65% hors zones prioritaires).

#### **- L'exécution des contrats**

L'assurance-crédit est une formule de couverture des risques qui est encore moins utilisée des architectes que l'assurance-prospection. Dans ces conditions, une meilleure information des architectes sur les mécanismes de l'assurance-crédit serait tout à fait nécessaire.

Les architectes peuvent avoir accès à la police "prestataires de services" qui couvre le risque de non paiement qui interviendrait au titre du risque commercial et/ou politique.

Dans le cadre de grands contrats, si l'exportateur obtient auprès des organismes bancaires un crédit-acheteur, c'est-à-dire la mise en place auprès de son client d'un crédit, il peut avoir accès, sous certaines conditions, à une police individuelle crédit-acheteur de la COFACE, avec toutefois les difficultés, pour ce type de métier, de respecter les conditions de pourcentage maximum de produits étrangers pouvant être utilisés lors de l'exécution d'un contrat, voire de déterminer, suffisamment tôt et très en amont d'une opération, ce pourcentage.

De même, des recommandations devraient être faites pour une meilleure prise en compte de la part des architectes de la nécessité d'une couverture des risques de change.

Mais, préalablement même à l'exécution des contrats, les architectes doivent se préoccuper de leur rédaction afin que les droits et obligations de chacun soient bien définis et que les intérêts de l'architecte contractant soient bien préservés.

Dans la rédaction des contrats avec des clients étrangers plus ou moins lointains, les architectes devraient se montrer beaucoup plus vigilants que lorsqu'ils contractent en France et, tout d'abord, ne pas oublier que de nombreux contrats

signés ne seront jamais honorés. Les banquiers recommandent d'exiger le paiement d'un acompte qui engagera vraiment le client avant de commencer les prestations et de prévoir les modalités de paiement du solde du contrat.

Celui-ci peut être réglé par transfert télégraphique ou, en cas de doute sur le client, par crédit documentaire. En effet, l'ouverture d'un tel crédit irrévocable garantit que les autorisations de transfert de fonds ont été obtenues et que les réglementations dans le pays du client ont bien été respectées. La difficulté consiste à trouver sur la base de quels documents sera payé le crédit documentaire dont l'ouverture entraîne des frais.

La question se pose de savoir s'il ne serait pas utile de mettre en place une structure qui conseillerait les architectes notamment sur la rédaction des contrats avec l'étranger, sur les précautions à prendre et les pièges à éviter...

#### **- L'implantation stable à l'étranger**

De même que pour l'assurance-crédit, les dispositifs existants sont actuellement peu, ou pas, pratiqués par les architectes. Ils ne devraient toutefois l'être dans l'avenir que dans les cas de partenariat avec des architectes locaux, ou d'implantation conduite par des agences suffisamment importantes pour investir durablement à l'étranger.

En particulier, la possibilité de recourir aux aides communautaires pourrait être davantage explorée :

- dans le cadre du "PHARE" (programme harmonisé d'aide à la reconstruction économique) mis en place pour les projets en Europe Centrale et Orientale, existe un programme JOPP (joint operational programm) pour aider les PME industrielles mais aussi les prestataires de services à réaliser des projets en association avec des entreprises locales. Ce programme pourrait concerner notamment des agences d'architectes qui seraient créées en association avec des locaux, en particulier, pour la réhabilitation des villes d'Europe Centrale et Orientale ;

- de même, les "Facilités Cheysson" (cf. annexe 10) peuvent apporter un soutien à des actions durable entreprises par des agences de l'Union européenne qui s'installeraient à l'étranger.

Les banques peuvent d'ailleurs assister les agences d'architectes dans les procédures d'obtention de ces aides communautaires.

## **- L'accompagnement bancaire**

Afin de faciliter le préfinancement des dépenses de prospection ou de développement à l'international, toutes solutions de parrainage bancaire ou de caution bancaire devront être facilitées, sans pour autant que les banques ne prennent des garanties exorbitantes.

Les banques pourraient étudier la possibilité de mettre en place des lignes spécifiques pour les architectes comme cela se fait pour certaines professions libérales, à condition que leur situation financière soit saine ou que soit mis en place des garanties via des organismes spécialisés.

## VI - Le financement des professions d'architecture

Mais au-delà de l'ouverture ou de l'adaptation aux agences d'architecture des dispositifs d'aides à l'exportation, le développement à l'international de ces agences soulève le problème plus général d'un renforcement de leurs structures financières afin de leur permettre d'aborder, dans des conditions de risques mesurés, les marchés étrangers et de répondre à leurs obligations contractuelles vis à vis des clients étrangers.

### 6.1 Le constat

Peu d'éléments statistiques sont disponibles sur les structures financières des agences d'architecture, en dehors d'une enquête récente réalisée en mars 1994 par l'ARPAE (association pour la réflexion sur la profession d'architecte), sans doute sur une population d'agences relativement restreinte, puisqu'elle était limitée à 1 045 agences de la région Ile-de-France.

L'analyse des résultats de cette enquête, en dépit de quelques faiblesses, tant au niveau du taux de réponse (10% seulement) que de la qualité elle-même des réponses (taux de "non réponses" élevé), donne malgré tout quelques indications de base intéressantes sur la typologie des agences, en terme de chiffre d'affaires et d'effectifs.

*Typologie des chiffres d'affaires en 1992 (en % du nombre d'agences)*

< 200 KF	de 200 à 500 KF	de 500 KF à 1 MF	de 1 MF à 3 MF	de 3 MF à 10 MF	> 10 MF
23,5 %	30,6 %	16,8 %	19 %	7 %	3,2 %

Plus de 70% des agences réalisaient en 1992 moins de 1 MF de chiffre d'affaires annuel, 54% des agences réalisant même un chiffre d'affaires inférieur à 500 KF, la tranche la plus importante se situant entre 200 KF et 500 KF. Seulement 3,2% des agences réalisaient en 1992 un chiffre d'affaires annuel supérieur à 10 MF, 10% des agences dépassant le niveau des 3 MF annuels.

*Répartition de l'activité des agences en 1992 (en termes d'effectifs et de chiffres d'affaires)*

CA	<200KF	de 200 à 500 KF	de 500 KF à 1 MF	1 à 3 MF	3 à 10 MF	> 10 MF
<b>Effectif</b>						
1						
2 à 5						
6 à 10						
11 à 15						
> 16						

 % faible

 % moyen

 % élevé

Une enquête complémentaire sur la population cible des agences exportatrices devrait sans doute être menée pour approfondir et actualiser ces résultats.

L'enquête ARPAE donne également quelques indications générales sur le plan financier. 2/3 des agences interrogées ont déclaré rencontrer des problèmes réguliers de trésorerie. Ces problèmes sont importants dans les agences qui réalisent jusqu'à 3 MF de chiffre d'affaires et particulièrement dans celles qui réalisent un chiffre d'affaires de 200 KF à 500 KF, voire moins de 200 KF. Les raisons les plus souvent évoquées sont, pour 60% des cas, le non respect des délais de paiement, pour 54% des cas, des périodes de récession, pour 50% des cas, un taux d'activité trop faible, et, pour 41% des cas, un taux de rémunération trop faible.

Dans plus de 66% des cas, l'obtention de prêts de trésorerie n'est pas aisée et elle l'est d'autant moins que la structure d'agence est petite (chiffre d'affaires inférieur à 500 KF voire 1 MF), la situation commençant à s'inverser à partir d'un chiffre d'affaires de 3 à 10 MF. Par contre, 55,7% des agences déclarent ne pas rencontrer de problèmes de financement de leurs investissements, en particulier les agences les plus grosses (chiffre d'affaires de 3 à 10 MF), mais aussi les agences dont le chiffre d'affaires est compris entre 500 KF et 1 MF.

Plus de 75% des agences ont plutôt recours à des crédits à moyen terme (1 à 3 ans) que long terme (5 à 7 ans). Ces crédits servent dans plus de 40% des cas à financer de l'équipement informatique, dans 34% des cas de l'équipement d'agence et 23% des cas de l'immobilier.

Dans plus de 88,5% des réponses, les produits proposés par les banques ne sont pas adaptés à la profession, en particulier pour les agences qui réalisent moins de 3 MF de chiffre d'affaires et plus spécialement celles dont le chiffre d'affaires est inférieur à 500 KF.

Il est dommage que l'enquête ARPAE soit uniquement qualitative et ne donne aucun élément chiffré, tant sur les grands équilibres financiers (fonds propres, endettement long et moyen terme, fonds de roulement...) que sur le volume des investissements et leur évolution, ou les niveaux des résultats (résultats nets d'exploitation, marge brute d'autofinancement, frais financiers, valeur ajoutée) des agences d'architecture, selon leur taille ou leur niveau d'activité.

L'absence de telles indications ne peut que limiter l'appréciation portée sur les besoins réels de la profession et l'inadaptation des produits bancaires actuels. Dans ces conditions, un travail d'approfondissement reste à faire et pourrait être conduit en liaison avec les services de l'INSEE et de la Banque de France, dans le cadre de leur enquête annuelle sur les comptes des services dont il faudrait extraire des éléments d'information concernant les agences d'architecture.

## 6.2 Les objectifs

L'une des clés, sinon la plus déterminante, de la capacité de la profession à exporter réside autant dans son aptitude à s'organiser et à se renforcer, que dans la possibilité qu'elle aura de surmonter ses handicaps économiques et financiers.

Or, les agences d'architecture sont enfermées dans un "cercle vicieux de financement". Considérées par les banques comme étant à haut risque, elles ne peuvent obtenir que des crédits court terme mais à des taux élevés. Ces crédits, de par les charges financières qu'ils induisent, diminuent d'autant la rentabilité des agences et leur capacité d'autofinancement. De ce fait, ils limitent leurs possibilités de consolider elles-mêmes leurs structures financières, ce que par ailleurs les banques leur demandent de faire, mises à part quelques grosses agences peu nombreuses qui trouvent plus facilement sur le marché financier des crédits moyen terme leur permettant cette restructuration.

C'est en période de récession que ce cercle vicieux devient particulièrement évident, quand les agences ne trouvent plus auprès des banques les crédits de restructuration de fonds de roulement nécessaires. Cette situation soulève un certain nombre de questions préalables.

- **S'agit-il d'une situation atypique ?** En l'absence d'un constat plus précis, il est impossible de savoir si la situation des architectes est, sur un plan financier, réellement atypique de celle des autres sociétés de maîtrise d'oeuvre, notamment. Les approfondissements préconisés devraient avoir pour objectif d'y répondre.

- **Par ailleurs, comment lever l'"a priori" défavorable** que portent les banques sur le secteur ? Ce secteur professionnel apparaît très souvent comme fragile, à la fonction financière peu développée, offrant peu de garanties, présentant des comptes difficiles à analyser, méconnaissant les tarifications des services bancaires, d'où un rapport de force défavorable pour négocier des conditions bancaires satisfaisantes.

- **Quelles sont les priorités économiques qui justifieraient une attention particulière à porter aux agences d'architecture ?** En effet, la question se pose de savoir, en se plaçant du côté des financiers, si le secteur économique représenté par l'architecture est suffisamment prioritaire pour justifier de faire des entorses au principe financier classique qui consiste à n'aider que des entreprises saines et à ne pas créer de discrimination sur le marché financier. Cette question nécessiterait de déterminer, le cas échéant, sur la base d'éléments chiffrés (balance commerciale, effets d'entraînement sur la filière, image culturelle...) quels sont les facteurs d'intérêt, ou les atouts de cette profession, ou, au contraire, les raisons de fragilité particulière, qui militeraient en faveur d'une priorité éventuelle de traitement.

### **6.3 L'analyse des dispositifs existants**

#### **- Les fonds régionaux d'aide au conseil**

Qu'ils soient spécifiquement BTP ou "export", les fonds régionaux d'aide au conseil, devraient être un outil de management et d'aide à la décision des agences d'architecture. En ce qui concerne les FRAC BTP, une lettre adressée en novembre 1993 au président de l'UNSFSA, préoccupé de développer au sein des agences d'architecture des démarches qualité et des actions de formation, a confirmé l'éligibilité des dites agences à cette procédure d'aide directe aux PME qui est l'une des rares dont celles-ci peuvent encore bénéficier sur le marché national.

La formule, d'application suffisamment souple et pratique, des aides au diagnostic, notamment en appui des démarches de qualité et de certification, devraient contribuer à répondre aux objectifs de développement maîtrisé de la profession.

L'aide au recrutement de cadres devrait par ailleurs satisfaire les besoins souvent exprimés de renforcement des équipes actuelles, en particulier dans le domaine de la prospection commerciale et du développement à l'exportation.

#### **- Les dispositifs de garantie de SOFARIS**

A l'issue des contacts pris, il ressort que les conventions financières passées avec le Trésor n'autorisent pas actuellement SOFARIS à intervenir pour le compte des professions libérales, compte tenu, en particulier, des avantages financiers et fiscaux dont elles bénéficient déjà et qui ne justifieraient pas une dérive des garanties SOFARIS en leur direction.

Les critères actuels d'éligibilité fixés pour chacun des fonds de garantie gérés par SOFARIS donnent la priorité du bénéfice de ces garanties essentiellement aux entreprises relevant des secteurs de l'industrie ou des services aux industries, puisque SOFARIS accompagne près d'une entreprise sur trois du segment des entreprises industrielles réalisant un chiffre d'affaires compris entre 10 et 100 MF.

Bénéficient également des couvertures SOFARIS, les secteurs du bâtiment et des travaux publics et, en particulier, la tranche des entreprises employant entre 10 et 49 salariés (67% de cette catégorie d'entreprises contre 51% dans l'industrie), et, à un moindre degré, des transports, du commerce de gros, de l'hôtellerie, de l'artisanat et, accessoirement, de la presse.

Bien qu'en principe éligibles, les sociétés d'ingénierie technique et de conception sont, dans la pratique, peu ou pratiquement jamais, bénéficiaires des fonds de garantie SOFARIS, à l'exception toutefois des fonds de garantie axés sur l'exportation, ouverts sans exclusive à tous les secteurs d'activité. Une des raisons

de cette sous-utilisation provient, sans doute, de la méconnaissance par la profession elle-même de ces mécanismes, mais vraisemblablement aussi de la méfiance des établissements bancaires à l'égard de ce secteur jugé "trop risqué".

Une des voies d'amélioration des dispositifs SOFARIS en direction des agences d'architecture pourrait être le partage des risques avec un organisme de caution mutuel spécialisé, en l'occurrence INTERFIMO, par exemple, possibilité qui reste à examiner et à négocier. En apportant sa capacité d'appréciation et d'analyse des risques professionnels, INTERFIMO favoriserait une diminution de la part du risque pris par SOFARIS dans le cadre d'un maintien du taux actuel de couverture de 50% maximum (à raison de 25% pour chacun des deux partenaires), à moins que ce partage de risque ne permette d'augmenter le taux global de couverture (60% par exemple), sans pour autant alourdir la part de risque pris par SOFARIS par rapport à ses engagements actuels (30% au lieu de 50%).

Cette deuxième solution, qui aurait pour résultat de réduire le risque conservé par les établissements bancaires (40% au lieu de 50% actuellement), pourrait être de nature à faciliter la mise en place des financements de consolidation des capitaux permanents et de renforcement du fonds de roulement des agences d'architecture, en particulier exportatrices.

#### **- Les autres dispositifs de soutien**

L'enquête ARPAE précitée a montré que, pour 54% des architectes interrogés, il n'y avait pas de remise en cause du statut libéral. De plus, les architectes considèrent toujours leur profession avant tout comme "artistique" (57% d'entre eux), souvent "de services" (63%), parfois "artisanale" (26%). Le refus de considérer la profession comme une activité commerciale est toujours aussi massif, puisque c'est l'avis de 85% des architectes.

Dans ces conditions, sans pour autant vouloir conforter cette approche professionnelle qui insiste davantage sur le "mieux-disant artistique" que sur le commercial, il n'en demeure pas moins que la créativité reste un des éléments fondamentaux de la profession. Ce constat incite donc à regarder du côté du financement des industries culturelles (les processus existants sont décrits en annexe 8) dont il serait possible de s'inspirer, en particulier, pour favoriser le développement à l'exportation de l'architecture, dans le cadre d'un soutien de l'offre française aux grands concours internationaux de l'architecture, notamment sur des projets "phares".

En particulier, le système des avances sur recettes devrait être, dans son principe, approfondi pour examiner dans quelles conditions il pourrait constituer une réponse plus adaptée au préfinancement de grands projets à l'international, lorsqu'il s'agit de soumissionner à des appels d'offres qui ne prévoient pas de rémunération suffisamment incitative pour permettre aux équipes françaises de se positionner à un haut niveau technique.

Des critères précis d'intervention devraient être déterminés, excluant en toute hypothèse toute concurrence franco-française et privilégiant les cas où les chances de succès sont suffisamment fortes pour permettre un remboursement ultérieur, par délégation d'une partie des recettes générées par la signature du contrat.

Mais, il faudrait également prendre garde au fait que le risque financier peut devenir plus important et plus difficile à maîtriser lorsque l'architecte a été déclaré lauréat d'un concours. Ainsi, aider les architectes français à participer avec des chances de succès aux grands concours internationaux ne suffit pas. Il convient de mener sur cette question une étude de faisabilité, après enquête auprès d'architectes lauréats de concours internationaux, afin de ne pas mettre en oeuvre un dispositif dont les effets pervers l'emporteraient sur les avantages, par rapport à l'objectif visé.

Un expert devrait être mandaté pour étudier la faisabilité de création d'un Fonds de Soutien qui pourrait être abondé par les pouvoirs publics (Equipement/Culture/MAE) et les professionnels, aux côtés d'établissements bancaires spécialisés (Caisse des Dépôts et Consignations, Crédit National, CEPME...), ainsi que la nature et les niveaux d'intervention, selon les types de risques acceptables.

Par ailleurs, le rapprochement actuellement envisagé entre SOFARIS et l'IFCIC, dans le cadre de la modification statutaire de l'IFCIC (société financière), plaide, sans doute, pour un examen plus détaillé des conditions de coopération de ces deux organismes dans le domaine des garanties apportées au financement des agences d'architecture, l'IFCIC souhaitant pour sa part une ouverture vers de nouveaux secteurs d'activité, l'architecture lui paraissant suffisamment proche de ses préoccupations.

En l'absence d'enquête sur les pratiques des années passées, il est aujourd'hui impossible d'évaluer les besoins de financement requis pour connaître le niveau de mobilisation des capitaux à engager dans le cadre d'un pool "Architecture".

L'enquête recommandée précédemment sur les niveaux actuels de financement bancaire, le préfinancement des projets étudiés, les crédits fournisseurs accordés, les ressources propres, s'avérerait utile pour évaluer là encore le niveau des encours et des risques.

Les objectifs qui seraient assignés à un Fonds de garantie "Architecture" - simple accélérateur favorisant l'accès au financement bancaire, ou couverture de risques "projets" à l'international par exemple - conditionneront le niveau de dotation d'un Fonds "Architecture".

## **En conclusion,**

les analyses effectuées dans les sous-groupes a permis de faire l'inventaire des problèmes et d'esquisser le cadre dans lequel le groupe est amené à formuler des recommandations, tenant compte à la fois des difficultés inhérentes à la profession d'architecte et aux potentialités des dispositifs existants :

- améliorer l'accès à une information finalisée ;
- aménager la formation initiale et permanente ;
- mobiliser les réseaux français à l'étranger ;
- agir sur l'offre française en la renforçant sur le plan économique et financier et en la rendant éligible aux aides.

## **TROISIEME PARTIE LES PROPOSITIONS**

## Les Propositions

Le groupe de travail souhaite proposer aux responsables institutionnels un programme d'actions qui restera à valider et à préciser, notamment, dans ses conditions concrètes de mise en oeuvre : négociations avec les partenaires, incidences financières et juridiques, études complémentaires à engager...

Le groupe insiste sur le caractère déterminant d'un engagement significatif des principaux partenaires et principalement des architectes eux-mêmes, pour lesquels l'internationalisation est un enjeu majeur des années à venir et une donnée essentielle d'une stratégie à moyen terme pour le développement mais aussi la survie de la profession.

Le groupe recommande également que le lancement de ce programme d'actions s'appuie, dans un premier temps, sur une expérimentation permettant ainsi de tester la faisabilité des propositions et de mettre en évidence les contraintes, ou les difficultés éventuelles, pouvant apparaître à l'épreuve des faits.

Il préconise, enfin, unanimement que la mise en oeuvre du programme d'actions soit suivie et évaluée par un comité de pilotage, comprenant l'Etat (DAU, DAEL, DREE, DIPL...) et les représentants de la profession d'architecte et dont la composition et le mode de fonctionnement restent à définir. Pour ce faire, il serait souhaitable que soient désignés au plus tôt des chefs de projets.

Les propositions de ce programme d'actions s'articulent autour des cinq thèmes de réflexion qui se sont imposés au cours des travaux du groupe, au vu des orientations définies dans les sous-groupes, et consistent notamment à :

- réunir, compléter, traiter et rendre opérationnelle l'information permettant aux architectes de détecter les marchés extérieurs potentiels et trouver des renseignements directement opérationnels ;
- préparer les jeunes professionnels à intervenir et exercer dans un cadre de plus en plus international, en adaptant aux réalités des marchés, les actions de formation initiale et permanente ;
- dynamiser et capitaliser les actions de promotion et de coopération menées en grand nombre en direction de l'étranger car elles constituent des opportunités et des relais à l'exportation ;
- renforcer l'offre française à l'exportation dans le sens d'une plus grande polyvalence et d'une meilleure solidité financière de manière à la rendre crédible dans la concurrence internationale ;

- recourir enfin plus largement aux aides existantes, en les adaptant pour tenir compte, dans la mesure du possible, de la spécificité de la profession d'architecte.

Ces différentes propositions tiennent compte du fait que ne sont pas concernés exclusivement les architectes français les plus médiatisés -les "vedettes"- même si ceux-ci contribuent significativement à la réputation internationale de l'architecture française à l'étranger, mais s'adressent bien à l'ensemble des professionnels répartis le territoire national, dont certains ont d'ores et déjà pris l'initiative d'internationaliser leurs pratiques.

Sur le plan financier, si les évaluations chiffrées ne relevaient pas de la compétence directe du groupe de travail, à ce stade des réflexions, les chefs de projets devront procéder rapidement aux chiffrages des actions leur incombant sur la base d'un échéancier pluriannuel et d'une ventilation des charges entre les différents partenaires.

## **ACTION N° 1 : METTRE EN PLACE UN SYSTEME PERFORMANT DE DIFFUSION DE L'INFORMATION**

### **1/ Améliorer la connaissance de l'existant**

Si les sources sont abondantes et le plus souvent de qualité, elles appellent toutefois des compléments et des améliorations qui pourraient être concrétisés dans un programme de statistiques, de recherche et d'études.

- **Ils'agit, en premier lieu, des informations statistiques** qui ne rendent pas compte de l'ensemble des prestations des architectes à l'étranger et ne permettent pas aisément une évaluation de leur évolution dans le temps et par zone géographique. Par l'intermédiaire de la DAEI, des demandes pourraient être formulées auprès de l'INSEE sur trois points :

- l'estimation des travaux effectués à l'étranger ou pour le compte de firmes étrangères par les architectes qui interviennent comme sous-traitant d'entreprises ;
- l'estimation des prestations de service réalisées à l'étranger, connexes à l'architecture (urbanisme, conseil, programmation, design...), mais qui entrent dans la définition générale donnée par la DIPL de l'exportation des professions libérales ;
- l'estimation de l'importation d'architecture en France, du fait de travaux réalisés en France par des étrangers, ou de prestations de service leur incombant, et la mise en évidence du solde par rapport à l'exportation française.

La création par l'Ordre des architectes d'un observatoire économique, relayant pour l'ensemble des professionnels les informations de l'INSEE, de la MAF et de la DAEI, à travers une publication périodique, permettrait aisément la mise à jour et la vulgarisation de données qui, si elles ne sont pas limitées à la question de l'exportation, constitueraient des repères de base balisant l'activité économique des architectes.

Cette proposition s'inscrit dans le droit fil des recommandations de la DIPL concernant la création d'un observatoire économique des professions libérales en partenariat avec l'INSEE et en interface avec les organisations professionnelles.

- **Il s'agit, en deuxième lieu, des programmes de recherche** menés à l'initiative du ministère de l'Équipement, des Transports et du Tourisme dans le cadre des programmes du Plan Construction et Architecture, en particulier EUROCONCEPTION, et dans les écoles d'architecture. Ces programmes pourraient être plus directement ciblés sur les sujets de comparaison internationale et de modes d'exercice : maîtrise d'œuvre intégrée et collaboration entre maîtrise d'œuvre et entreprises ; comparaison des modalités de la maîtrise d'œuvre en Europe et hors Europe ; nouvelles pratiques et nouveaux marchés...

Dans toute la mesure du possible les résultats de ces recherches devront être mis à la disposition des professionnels au même titre que l'information utile et des recommandations seront faites auprès des commanditaires des recherches pour qu'une présentation "grand public" soit prévue dans les contrats passés avec les équipes retenues. A cet égard, une mention particulière doit être faite sur les initiatives du Plan Construction et Architecture pour créer, autour des programmes EUROCONCEPTION et EUROPAN, un réseau européen de chercheurs et de professionnels permettant d'exploiter les enseignements des travaux et de procéder à leur évaluation et diffusion.

- **Il s'agit, en troisième lieu, d'études** dont certaines sont des études générales à caractère économique sur les marchés extérieurs et d'autres plus ciblées sur les préoccupations des architectes qui devront être développées et valorisées. A cet égard, Le CFCE organise déjà en direction des architectes, en liaison avec la Section Française de l'UIA et l'Ordre, des tables-rondes sur différents pays considérés comme prometteurs pour l'exportation des architectes (par exemple, la Corée ou l'Allemagne).

Par ailleurs, des enquêtes auprès des postes d'expansion économique pourront être réalisées, portant notamment : sur la présence d'architectes français dans ces pays ; l'organisation locale de la maîtrise d'oeuvre et de la commande publique et privée d'architecture ; les marchés potentiels, par l'identification des projets, concours et appels d'offres.

## **2/ Compléter les informations disponibles**

Les documents et les publications réalisés depuis plusieurs années par l'Ordre des architectes, comme par le ministère de l'Equipement, sont dans l'immédiat à compléter et à mettre à jour avant même de s'interroger sur les modalités les plus efficaces de leur diffusion.

En particulier, le guide de l'architecte exportateur de 1986 mériterait une mise à jour et, sans doute, une présentation plus simple et mieux hiérarchisée, quitte à se référer ultérieurement à des informations plus détaillées ou plus spécifiques si nécessaire.

Les réflexions du groupe de travail pourraient servir à actualiser les recommandations générales du guide de l'architecte exportateur, de même que la prise en compte de l'évolution des marchés et des accords internationaux récents comme le GATS. Enfin, autant que l'accessibilité de sa forme, ce guide devrait connaître une diffusion aussi large que possible auprès des architectes, même auprès de ceux qui n'apparaissent pas a priori concernés par l'exportation dans un court terme.

Les banques de données, les annuaires et répertoires qui avaient été constitués par la DAU ou par le CFCE, devraient également être mis à jour et largement diffusés.

Les publications périodiques des appels d'offres européens et internationaux ainsi que des concours d'architecture, par les relais de l'Ordre des architectes, de l'UIA, du Moniteur des Travaux Publics mais aussi de la MIQCP, devraient être mieux relayées notamment dans les régions.

Outre les concours d'architecture ou d'urbanisme internationaux et européens, il serait utile de recenser les différents appels d'offres et consultations émis par les organismes ou établissements internationaux (Commission Européenne, Banque Mondiale, BERD, UNESCO, OCDE, OMS etc...) concernant les projets spécifiques de développement susceptibles d'intéresser le champ d'activité des architectes, afin qu'ils se positionnent dès l'amont des projets opérationnels. Pour cela, il conviendrait d'encourager les architectes français à se faire inscrire comme experts auprès de ces organismes.

De même, les représentations des banques françaises à l'étranger pourraient apporter des informations sur les projets dont elles ont entendu parler et un appui éventuel aux architectes comme elles le font pour les industriels ou autres sociétés de services.

### **3/ Mettre en place un dispositif adapté**

Si les lacunes ne concernent pas à vrai dire l'existence même de sources de qualité, le groupe a mis en évidence la nécessité de les connecter et de les faire fonctionner en réseau, de manière à mettre à la disposition des architectes et des maîtres d'ouvrage un centre de ressources traitant et diffusant l'information quelle que soit son origine et à répondre au besoin de coordination et de circulation de l'information entre tous les acteurs et services fonctionnels ou géographiques qui travaillent à l'international.

Ce centre de ressources fournirait à la demande, des informations sans cesse actualisées sur les architectes (notice biographique, références, dossier documentaire de réalisations, expériences à l'étranger...), les pays, les marchés, les "produits phares" référencés par domaine ou type de programme et pays, ainsi que la réglementation et les procédures existant dans les différents pays concernés etc...

Il devrait bénéficier des procédés les plus actuels et les plus performants en matière d'informatisation de la documentation, être consultable à distance, mais en même temps pouvoir répondre à des demandes précises et particulières et constituer des dossiers "ad hoc" sur des supports adaptés à leur utilisation.

Le "modèle" de l'OBSIC s'est révélé intéressant tant du point de vue du partenariat entre les professions du BTP et l'administration que de son mode de fonctionnement. Son rôle, en particulier, de veille stratégique permet de fournir des informations approfondies, concrètes et actuelles sur les stratégies à l'export des entreprises et des Etats concurrents ainsi que d'être un lieu d'échanges opérationnels entre administrations et entreprises de BTP.

Le groupe suggère de s'en inspirer et propose que soit créé, sous forme d'une association de la loi de 1901, un tel organisme dont les membres fondateurs pourraient être au démarrage l'Etat (DAU/DAEI), l'Ordre des architectes et le CFCE, ce dernier pouvant éventuellement assumer le rôle de chef de file, en raison de sa spécificité et de son indépendance.

Une étude de faisabilité devrait en préciser les structures, les modes de fonctionnement, les données techniques de documentation et de consultation et les financements à mettre en place, l'objectif étant de s'appuyer sur un organisme léger qui ne produirait pas directement de l'information mais traiterait celle en provenance de sources existantes. Il ferait largement appel à des techniques de pointe économes en personnel. L'assistance technique et les conseils du Centre de Documentation de l'Urbanisme, dépendant de la DAU, et particulièrement performant pour le traitement et l'exploitation de la documentation à faible coût, pourrait être utilement sollicité.

A terme, comme c'est le cas pour l'OBSIC, ce centre devrait largement s'autofinancer avec le produit de ses consultations, même si pour les trois premières années, des financements de l'Etat et de l'Ordre des architectes devraient, à parité, aider au lancement de ses activités.

## **ACTION N° 2 : AGIR EN AMONT PAR DES ACTIONS DE FORMATION ET DES ECHANGES**

Plus que la question de l'exportation des architectes, celle de l'internationalisation de la profession constituera le contexte dans lequel les jeunes professionnels auront à intervenir. On peut faire le pari que bon nombre d'entre eux exerceront leur métier alternativement ou simultanément, en France et à l'étranger, le plus souvent en Europe, dans le cadre d'une concurrence internationale ouverte. Certains seront appelés à s'installer provisoirement ou durablement à l'étranger, d'autres suivront leurs maîtres d'ouvrage dans le développement de leurs activités internationales.

D'ores et déjà, les concours pour la commande publique sont européens, les maîtres d'ouvrage français, publics ou privés, n'ont pas de réticence à faire appel à des étrangers et la confrontation dans les concours n'est plus réservée aux seuls nationaux qui ne connaissent plus de secteurs réservés de la commande, comme cela était le cas dans les années 1970 ou 1980 pour les équipements publics, le logement social, voire l'urbanisme et le conseil.

### **1/ Mettre en oeuvre les recommandations du rapport Grange-Clavel**

Certes, ce rapport traitait de l'ensemble des écoles du ministère, confrontées à l'Europe et ses recommandations n'étaient pas spécifiques à la formation des architectes, mais elles méritent d'être retenues, à ce titre, et le groupe souhaite qu'elles soient mises en oeuvre pour l'enseignement de l'architecture, en particulier sur les points suivants :

- s'assurer que l'obligation de l'enseignement d'une langue vivante dans le cadre du cursus, est bien remplie, quitte à abonder les ressources propres à chaque école par le recours à des pôles régionaux d'enseignement des langues et en mobilisant les ressources existantes à l'université et dans les autres écoles ;
- développer les échanges de professeurs et d'étudiants, en augmentant le nombre des professeurs invités, en attribuant des bourses spécifiques pour les échanges européens, en créant des capacités d'accueil et en facilitant les démarches et les procédures ;
- intégrer dans les nouveaux statuts des écoles, ou dans les statuts des écoles à créer, les dispositions particulières aux échanges européens.

### **2/ Rationaliser la reconnaissance des diplômes**

S'agissant de la reconnaissance des diplômes des pays tiers, principalement dans le cadre du GATS, la France avait proposé que l'expertise sur ces diplômes soit confiée au Comité consultatif pour la formation dans le domaine de l'architecture qui pourrait ainsi dégager une position commune européenne vis à vis des pays tiers.

Cette proposition qui rencontre des obstacles juridiques et matériels est actuellement à l'étude au niveau du groupe "ad hoc" des hauts fonctionnaires responsables pour la libre circulation dans le domaine de l'architecture.

En effet depuis sa création, en application de la directive de 1985, le Comité consultatif, composé d'experts de tous les pays membres rompus au travail européen, constitue un pôle de compétence de haut niveau qui intervient en toute indépendance. Par la qualité de ses productions, il s'est acquis une réputation de fiabilité auprès des représentants des administrations et des professions des pays membres.

C'est pourquoi il serait profitable qu'il exerce une fonction d'expertise, en appui des décisions de reconnaissance des diplômes des pays tiers qui relèvent des prérogatives de chacun des Etats en matière d'application des accords du GATS, et qu'il puisse, sans outrepasser ses attributions, constituer une référence pour les pays tiers, notamment les pays d'Amérique du Nord et l'Australie qui ont une très grande réticence à ouvrir leurs frontières et à accorder des clauses de réciprocité.

### **3/ Introduire dans les programmes d'enseignement une préparation à l'international**

Les programmes français ne font pas une place suffisante à la préparation des jeunes diplômés à la vie professionnelle et a fortiori à l'exercice de cette profession dans un contexte international.

La réforme actuellement à l'étude permettrait, sans surcharger les programmes, d'insérer, par exemple dans les modules concernant la gestion des agences, une information sur les spécificités de l'exercice à l'étranger et des risques qui s'y attachent. De même, les enseignements professionnalisants accompagnant le stage d'une année prévu dans la réforme, peuvent offrir une occasion de préparation aux réalités internationales.

A cet égard, cette sensibilisation pourrait se faire par regroupements d'écoles, en faisant appel à la présentation par des professionnels de leur propre expérience. Par ailleurs, la possibilité offerte par les échanges inter-écoles de faire une partie de sa scolarité dans un établissement étranger, notamment dans le cadre des programmes Erasmus ou Tempus, est une bonne préparation à la connaissance des pratiques professionnelles des autres pays, de même que les stages pratiques qu'ils soient à l'intérieur du cursus ou post-diplômes.

Le groupe propose également que la perspective de la création de quatre nouveaux établissements à Marne-la-Vallée, Compiègne, Dijon et Tours, conçus comme des expérimentations et sur des profils diversifiés, soit l'occasion d'intégrer en amont de la définition du projet pédagogique la dimension internationale des métiers futurs des architectes.

Ces nouvelles écoles devraient pouvoir bénéficier de partenariats avec leurs homologues étrangères et accueillir un corps enseignant largement international. On pourrait même imaginer que l'une ou plusieurs d'entre elles soient à vocation européenne ou rattachées à des pôles universitaires européens.

Par ailleurs, les étudiants qui remplissent leurs obligations de service national devraient pouvoir bénéficier plus largement qu'actuellement des dispositions concernant les coopérants du service national en entreprises ou en administrations de manière à favoriser les expériences d'expatriement de longue durée des jeunes diplômés mis en situation de responsabilité professionnelle auprès d'entreprises françaises ou d'administrations à l'étranger. Des négociations sont en cours avec les autorités militaires compétentes pour que ces possibilités concernent le domaine de l'architecture et des activités économiques s'y rattachant.

#### **4/ Développer les actions de formation permanente à l'international**

Les formations lourdes que mène la DAU dans le domaine des actions de reconversion des architectes et qui s'adressent prioritairement aux demandeurs d'emplois devraient être amplifiées et démultipliées, en liaison avec les organisations professionnelles et les écoles d'architecture.

De manière plus légère, et pour répondre à la demande de professionnels directement intéressés par l'exportation, des cycles courts de préparation aux techniques de l'exportation pourraient être organisés à l'initiative de la profession et en liaison avec la DAEI, le CFCE et la DREE, en prolongement des tables-rondes par pays que monte régulièrement le CFCE.

#### **5/ Accueillir en France les étudiants et les stagiaires étrangers**

La réputation de l'enseignement français et le renom de l'architecture française attirent de nombreux étudiants dans les écoles d'architecture, qu'il s'agisse de cursus complets, ou de parties de cursus, valorisés dans le cadre de programmes d'échanges.

Toutefois, jusqu'à une période très récente, malgré l'existence des CEAA, l'absence de diplômes "post-graduate" comparables aux Ph. D. américains, a limité la venue d'étudiants déjà diplômés qui constituent un réel enrichissement pour les écoles. La mise en place des DEA, DESS, puis de véritables doctorats en architecture (donnant par ailleurs accès à des bourses de leur gouvernement pour les intéressés) devrait, à terme, drainer un flux d'étudiants de haut niveau, appelés pour certains d'entre eux à exercer des fonctions de responsabilité dans l'enseignement et la recherche de leur pays d'origine.

De même, le programme européen TACIS (assistance technique aux pays de la CEI) permet, malgré les difficultés de démarrage, de poser des jalons à long

terme, en finançant l'embauche de jeunes stagiaires dans les agences d'architecture.

En plein développement dans notre pays, les universités thématiques dites d'été, comme les ateliers internationaux de Cergy-Pontoise, constituent en grandeur réelle des laboratoires de pratiques professionnelles comparées où se confrontent sur des thèmes identiques les acquis et les cultures d'étudiants de différents pays. Des expériences similaires sont menées à Lyon avec le CERTU autour des métiers de la ville (cycles de formation sur la gestion urbaine pour des stagiaires étrangers) et dans le cadre du Centre supérieur des monuments historiques de Chaillot qui prépare pour l'été 1995 une université d'été internationale sur le patrimoine urbain et architectural.

Ces exemples témoignent de l'intérêt à la confrontation de jeunes architectes, mis en situation de réaliser un projet, mais dans des conditions d'expérimentation et de concurrence amicale.

De même, la possibilité d'accueillir dans les agences d'architecture françaises des stagiaires étrangers constitue un investissement sur le long terme pour de futures commandes à l'étranger, en quelque sorte à l'image, si l'on peut avancer la comparaison de l'atelier de Le Corbusier (35, rue de Sèvres) qui a vu "défiler" les jeunes architectes du monde entier parmi les meilleurs, le plus souvent d'ailleurs à titre bénévole...

### **ACTION N° 3 : PREPARER L'OFFRE FRANCAISE PAR DES ACTIONS DE PROMOTION ET DE COOPERATION**

La présence des intérêts français à l'étranger passe par de nombreux relais, permanents ou temporaires qui sont autant de vecteurs de la promotion des architectes français, dont la spécificité culturelle est véhiculée, par ailleurs, par les canaux du rayonnement culturel de la France.

La particularité du champ de l'architecture est de n'être situé clairement dans aucun des domaines de compétence de la représentation française à l'étranger. Les services culturels n'envisagent que rarement le rattachement de l'architecture aux actions de diffusion de la culture française, sinon sous sa forme d'art et d'essai (à quelques exceptions notables près), tandis que les postes d'expansion économique et les attachés sectoriels "BTP" ne connaissent que les entreprises qui sont leurs interlocuteurs naturels. Il faut regretter que les efforts de sensibilisation entrepris par le ministère de l'Equipement, des Transports et du Tourisme tardent par ailleurs à porter leurs fruits.

En se fondant sur un rapport récent de Francis SOLER, remis à la Direction de l'Architecture et de l'Urbanisme, la valorisation de l'architecture française exercée par notre représentation nationale à l'étranger devrait être développée, à l'instar des pratiques de certains pays étrangers dont en particulier les Etats-Unis, qui soutiennent les architectes ayant déjà confirmé leur talent au plan national.

Les expériences relatées par Joseph Belmont vont également dans ce sens, par contraste avec l'investissement personnel que les représentations diplomatiques des autres pays consacrent à leurs architectes, notamment à l'occasion de grands concours internationaux.

#### **1/ Sensibiliser à l'architecture les représentations françaises à l'étranger**

Des séances d'information et de contacts avec des architectes ont été organisées dans le passé pour les attachés culturels nouvellement nommés. Des séances analogues le sont actuellement pour les attachés BTP (stage de formation lors de Batimat 1993) et les nouveaux responsables des postes d'expansion économique avec le CFCE en liaison étroite avec la DAEI.

Les nouvelles donnes du GATS devraient être l'occasion pour la DAU et la DAEI d'intensifier cet effort, en liaison avec les ministères des Affaires Etrangères et de la Coopération et avec la DREE. La DIPL pourrait se faire, sur le plan interministériel, l'interprète des enjeux du développement des marchés de services pour les architectes, comme pour les autres professions libérales, en faisant valoir l'effet de levier que les architectes peuvent avoir vis à vis de l'ingénierie, des entreprises et des industriels.

Les accords passés par la France avec les gouvernements étrangers pourraient comporter un volet architecture, raccordé, le cas échéant, tantôt au chapitre des accords commerciaux, tantôt à celui des échanges culturels, si cette préoccupation était intégrée comme un enjeu réel par les services diplomatiques.

## **2/ Développer la promotion de l'architecture française à l'étranger**

La qualité de l'architecture française apparaît comme un atout majeur et un argument puissant de l'exportation tant comme création au sens culturel du terme qu'au regard de l'ensemble des savoir-faire qu'elle met en oeuvre.

A cet égard, la DAU qui assure la tutelle de l'Institut Français d'Architecture pourrait lui assigner la mission prioritaire d'organiser des expositions itinérantes, des expositions d'affiches, des colloques et des conférences, des échanges avec les organismes similaires à l'étranger, ou de diffuser des ouvrages sur l'architecture et sur les architectes etc...en utilisant les relais des instituts culturels, le réseau des alliances françaises, les écoles d'architecture qui sont liées avec des écoles françaises.

Mais, la promotion de l'architecture ne doit pas se limiter au seul registre de diffusion culturelle. Elle doit également être présente dans les foires-expositions organisées sous l'égide du CFME, notamment dans les manifestations consacrées aux hôpitaux, aux infrastructures (gares et aéroports...), à l'hôtellerie et au tourisme, à l'habitat..., qui attirent en grand nombre les partenaires économiques, les maîtres d'ouvrage, les décideurs.

Le CFCE anime et relaie de telles initiatives, comme, par exemple, le projet d'exposition à Séoul en juillet 1995 sur le thème de "l'Image technologique de la France", qui sera organisée en partenariat avec l'ACTIM, la SNCF, la DAU, le CNOA et la SFUIA-Export, ou l'exposition prévue sur le thème "Architecture et Musique" dans le cadre de la biennale de Chicago, ou encore la participation à la manifestation autour du thème "Musée de l'architecture" à New-York en 1995.

De même la préparation d'un séminaire européen sur la ville, à l'occasion de la présidence française de l'Union Européenne, avec le concours de la Commission, permettrait de montrer l'imbrication des métiers et des techniques à l'oeuvre dans l'intervention urbaine.

D'une manière générale, devrait être favorisée toute amélioration de la promotion individuelle ou collective des agences d'architecture au travers des missions de l'ACTIM avec laquelle un plan sectoriel "architecture" pluriannuel (définition de priorités géographiques et thématiques) pourrait être étudié. Actuellement les postes de Berlin, Francfort, Séoul, Dubaï et du Koweït pourraient être intéressés par de telles actions.

### **3/ S'appuyer sur les actions de coopération**

De nombreuses missions de coopération sont menées par le ministère ou par des organismes de sa mouvance. A travers ces missions, sont mobilisés des experts de haut niveau qui drainent une information de première main sur les opportunités qui se dégagent sur différents marchés, le plus souvent très en amont des commandes dont la concrétisation est généralement tributaire des financements à réunir auprès des organismes internationaux.

En premier lieu, il serait souhaitable de disposer d'un fichier de ces experts, par pays et par type d'intervention et si beaucoup d'entre eux sont repérables par le ministère, d'autres interviennent pour le compte d'autres administrations comme la Culture ou l'Environnement, ou pour celui d'organismes comme l'IAURIF, le GIE Villes nouvelles, les agences d'urbanisme, voire pour des organisations internationales comme l'UNESCO.

Il conviendrait en particulier de s'inspirer des actions de coopération financées par des bailleurs de fonds internationaux (par exemple, le Club de l'eau avec la Banque Mondiale, la protection du patrimoine avec l'UNESCO) afin que l'architecture soit prise en compte dans les financements des ouvrages réalisés sur protocole français.

En second lieu, il serait intéressant de s'appuyer sur les actions de coopération décentralisées que mènent certaines DRE et DDE pour intégrer dans leur champ de préoccupations l'architecture, mais aussi l'urbanisme, le patrimoine, l'environnement qui ne sont aujourd'hui traités que comme des sujets périphériques, à l'exemple de l'intervention de la DDE de la Charente sur le centre ville de Djibouti avec l'appui de la DAU.

L'intérêt de ces actions serait d'introduire des échanges avec les régions et les départements et d'être plus directement perceptibles par les acteurs publics et professionnels concernés qui semblent plus motivés par ce type de programmes que par des initiatives nationales, ou internationales, dont les retombées leur échappent.

Quant aux CAUE qui interviennent en appui de la politique de coopération décentralisée menée par les conseils généraux, notamment dans le domaine de l'habitat et du patrimoine, ils constituent des vecteurs privilégiés des échanges d'expériences de formation, tant dans les pays concernés par les actions de coopération que dans les régions frontalières et plus récemment dans les pays de l'Est.

#### **4/ Obtenir en Europe la réciprocité des concours d'architecture**

L'expérience des concours "à la française" a depuis plusieurs années suscité un grand intérêt à l'étranger et en particulier, dans les pays de l'Union Européenne désormais chargés d'appliquer les obligations en matière de consultation de la Directive de 1992.

Il importe de valoriser à l'étranger l'expérience française et de montrer l'intérêt de généraliser un processus de sélection et de choix qui a fait ses preuves, tant du point de vue de la qualité de l'architecture que de la rigueur de sa déontologie. C'est dans cet esprit que la MIQCP a réuni des maîtres d'ouvrage européens au sein d'un club informel, qui constitue un lieu d'échanges sur les pratiques des différents pays de l'Union européenne.

Il convient également de rappeler les initiatives du Conseil des Architectes Européens pour les pays de l'Union Européenne et de l'UIA, pour les pays tiers, pour faire partager les exigences et la déontologie des concours internationaux, quel que soit le maître d'ouvrage.

Ces efforts, comme d'ailleurs ceux de l'EUROPAN pour les jeunes professionnels, contribuent à constituer une communauté des partenaires de l'architecture -maîtres d'ouvrage et concepteurs- afin d'expérimenter des "modes de faire" en commun, préfigurant une communauté européenne de l'architecture.

## **ACTION N° 4 : AIDER A L'INTERNATIONALISATION DES ARCHITECTES**

Les aides de droit commun existantes peuvent être mieux utilisées pour répondre aux attentes des architectes, pour peu que celles-ci soient exprimées correctement. Mais, les dispositifs actuels ne couvrent pas l'ensemble des situations et n'ont pas toujours suivi les évolutions récentes de la construction européenne et des accords du GATS.

### **1/ Utiliser et adapter les aides, des pistes à explorer**

Sur la base du premier constat et de l'analyse des dispositifs existants, plusieurs recommandations pourraient être proposées dont un des préalables serait d'améliorer et approfondir, par une enquête plus détaillée, les typologies et les pratiques des agences exportatrices afin notamment de pouvoir définir et hiérarchiser des priorités d'action, selon le nombre et la taille des agences à soutenir, leur mode d'approche des marchés étrangers, leurs pratiques et leurs savoir-faire.

A partir de cet "état des lieux", il s'agirait de sélectionner des couples "pays-cibles" - "produits-phares" en fonction des références françaises les plus pertinentes. Sur un plan plus directement opérationnel, il s'agirait par ailleurs :

- d'examiner la faisabilité d'un rétablissement d'une "assurance-offre" COFACE spécifique aux architectes faiblement exportateurs, ou ne souhaitant pas engager une démarche de moyen terme, afin de garantir le risque financier lié à l'élaboration d'une offre "unique" particulièrement importante, à condition qu'il n'y ait pas de concurrence franco-française et pour répondre aux "insuffisances" actuelles du Fonds de pré-études pour l'ingénierie ;
- d'étudier la faisabilité et les conséquences financières d'un assouplissement de l'assurance-prospection COFACE pour favoriser la mise en oeuvre de stratégies d'exportation à moyen terme ;
- de favoriser le recours plus systématique aux Fonds Régionaux d'aide au conseil (FRAC BTP gérés par les DRE ou FRAC Export gérés par les DRCE) pour des assistances externes en matière d'approche des marchés, de recherche de partenaires ou des expertises juridiques ou fiscales lors de la négociation de contrats internationaux ;
- d'encourager à la couverture des risques politiques et commerciaux, de fabrication, de crédit ou de change, lors de l'exécution de contrats internationaux (information sur l'assurance-crédit et l'assurance-change COFACE) ;
- de faciliter le préfinancement bancaire des dépenses à l'international par un recours aux fonds de garantie spécifiques gérés par SOFARIS dans le cadre du développement international ;

- de soutenir la création de structures communes de prospection ou de représentation à l'étranger pour les agences les plus petites afin de diminuer les coûts et mutualiser les risques.

## **2/ Aider à renforcer la surface financière des agences d'architecture**

Indépendamment des dispositifs d'aides consacrées spécifiquement à l'exportation, il convient de proposer des voies de solutions propres à renforcer la surface financière des agences et donc leur crédibilité sur les marchés étrangers pour mettre fin au "cercle vicieux de financement". Il pourrait s'agir en particulier

- de consolider les structures financières par un renforcement du haut de bilan pour encourager au financement du bas de bilan (mécanismes SOFARIS à ouvrir au BTP, en liaison, le cas échéant, avec un organisme de caution mutuel);
- d'alléger les contraintes de trésorerie en transformant les crédits court terme en crédits moyen terme de restructuration du fonds de roulement ;
- de réactiver la procédure d'avances sur paiements publics gérée par le CEPME, afin d'alléger la trésorerie des agences en préfinançant les créances détenues sur les collectivités publiques ;
- de mandater un expert pour étudier les conditions d'ouverture des fonds de garantie SOFARIS aux agences d'architecture, en liaison ou pas avec un organisme de caution mutuel, en coopération ou pas avec l'IFCIC ;
- de mandater un expert (cf. ci-dessus) pour examiner la faisabilité et les implications financières de la création d'un Fonds de soutien de l'Architecture à l'exportation, en liaison avec l'IFCIC, et/ou d'un Fonds de garantie nouveau dans le cadre d'un pool "Architecture".

## **ACTION N° 5 : INCITER LES PROFESSIONNELS A DEFINIR DES STRATEGIES A MOYEN ET LONG TERME AU TRAVERS D'EXPERIMENTATIONS**

La participation des architectes à des marchés internationaux semble répondre quasi exclusivement à des réponses de court terme, ainsi que l'ont montré les entretiens effectués auprès de certains architectes. L'intervention à l'étranger relève rarement d'une volonté stratégique affirmée, inscrite dans des perspectives de développement à moyen et long terme, mais plutôt d'une adaptation au coup par coup à des opportunités résultant d'un réseau de relations privilégiées avec des clients ou de partenariats préexistants avec des entreprises, ou des industriels. L'inexistence de stratégies prévisionnelles explique d'ailleurs, en partie, l'absence de prospection et de recours aux aides à l'exportation.

Toutefois, il ne serait pas pertinent de parler d'une stratégie unique, mais bien plutôt d'approches diversifiées selon les pays visés, les produits et les savoir-faire, les types et tailles des agences, en repérant les priorités sur lesquelles pourraient se greffer des actions d'incitations spécifiques. En tentant une vision un peu prospective, quelques axes de réflexions stratégiques peuvent éclairer les recommandations du groupe de travail.

Il s'agit, en premier lieu, des évolutions de la demande qui ne porte plus de manière principale sur la conception de bâtiments neufs, mais qui se diversifie en fonction des priorités accordées par les gouvernements à l'environnement qui, sur le plan international, devient une fonction majeure de l'architecture, mais aussi de la préservation et la restauration du patrimoine, de l'aménagement du territoire, de l'urbanisme et de l'aménagement de la ville, qui, comme le dit le CFCE "constituent pour l'avenir autant de supports du développement spécifique de l'architecture".

Les architectes désireux d'intervenir sur les marchés étrangers devront avoir une capacité de réponse à ces demandes qui débordent le cadre de leurs interventions traditionnelles, ne serait-ce que, après avoir compris les attentes de leurs interlocuteurs, s'insérer dans un dispositif conduisant à une véritable commande architecturale.

Il s'agit, en second lieu, de prendre en compte l'offre qui évolue également, et qui pousse l'architecte à s'inscrire dans une problématique plus large, englobant diverses professions intervenant dans la maîtrise d'oeuvre et les prestations de services liées au BTP. Cette évolution rend plus vulnérables les petites structures à l'intérieur même de la concurrence intra-européenne.

Des recherches récentes mettent d'ailleurs en évidence la transformation des structures nationales en Europe dans le sens d'une modification de la division du travail propre à chaque histoire nationale et de l'émergence de nouvelles divisions du travail européennes, tant au niveau des rapports entre les acteurs que de l'apparition de nouvelles spécialités.

Ces tendances avaient été mises en évidence dans une étude, maintenant un peu ancienne, réalisée par l'IFEM pour le compte de la DAEI et de la DAU, sur la comparaison de la maîtrise d'oeuvre en Espagne, en RFA à l'époque et au Royaume-Uni : spécialisation par secteur de bâtiment et spécialités techniques, montée de la complexité tendant à renforcer les missions de coordination, d'animation de l'équipe de maîtrise d'oeuvre, de contrôle et d'évaluation et conduisant à l'apparition de nouveaux profils du type "project manager".

L'application de la directive de 1985 et le travail mené en commun, notamment au CAE entre architectes des pays membres de l'Union Européenne, ont secrété en quelque sorte une stratégie sinon une idéologie de rapprochement des intérêts face à la concurrence internationale.

Ainsi, les architectes européens, à travers leurs lobbies, poussent l'idée d'une directive "maîtrise d'oeuvre", autonome par rapport à la directive "services" dans laquelle ils ne se retrouvent pas. Les premières expériences d'association et de filialisation dans les différents pays d'Europe, parallèlement aux expérimentations de l'EUROPAN, contribuent à formuler la question de l'avenir d'une maîtrise d'oeuvre européenne. Si l'on en croit le rapport Atkins, celle-ci est tout à fait à l'ordre du jour.

En effet, le rapport établi en 1993 pour la Commission européenne, par le conseil britannique WS Atkins International, sur "les stratégies à l'horizon 2000 pour le secteur de la construction dans l'Union Européenne", se situant dans une perspective de développement volontariste de la croissance du marché et d'amélioration des conditions de la concurrence, identifie la capacité de l'Europe à prendre des parts de marchés dans les pays tiers à l'émergence d'une "approche européenne" de la conception et de l'exécution des projets. Il appelle à "élaborer une série de projets qui serviront de vitrine aux concepteurs européens et aux technologies européennes novatrices", ainsi qu'à la "création de liens entre des concepteurs, d'excellents entrepreneurs et des établissements financiers, pour être en mesure de proposer des formules de type étude-construction-financement."

A la suite du rapport Atkins, il serait intéressant d'explorer la voie d'une stratégie européenne de présence sur les grands marchés internationaux, compétitive par rapport aux Etats-Unis, au Japon ou à l'Australie, dans laquelle l'architecture aurait toute sa place mais dans un cadre global, intégrant une maîtrise d'oeuvre pluridisciplinaire, une ingénierie technique et financière et une capacité de négociation qui mobilise les autorités publiques comme les partenaires économiques.

L'exemple cité par Jean-Marie Charpentier dans son rapport intermédiaire mérite d'être rappelé, s'agissant de l'étude confiée à l'université sur le développement des transports, des télécommunications et du tourisme en Indonésie, génératrice d'investissements et de projets sur le long terme, principalement conçus sous la forme de BOOT.

"On voit ainsi comment, par une approche universitaire, puis une analyse et une sélection des projets, puis par une ingénierie qui associe la finance, la technique et l'architecture et enfin, la technique industrielle, dont on envisage le transfert in fine (métro, tramway, aviation...), on peut générer des projets ambitieux et originaux. Dans les pays d'Asie, le support déterminant pour la commande est la commande en infrastructures et en ouvrages d'art, c'est elle qui peut être le moteur d'une commande architecturale et urbaine ; "l'offre complète d'ingénierie porte sur des compétences qui relèvent de l'urbanisme à grande échelle, des VRD, des transports en commun, des grandes infrastructures urbaines et de l'ingénierie financière".

Mais, dans ces très grands projets comment s'assurer que les architectes y aient leur part et que l'architecture y trouve son compte ? Si le rapport Atkins met en avant les atouts culturels des européens, à travers ses créateurs et son patrimoine, le CFCE, pour sa part estime que les français bénéficient d'une avance due à la notoriété de l'architecture française qui constitue un élément dans les négociations entre autorités publiques sur les grands contrats tels que les aéroports.

Si la grande exportation tend à se complexifier, dans un contexte de plus en plus européen, mettant en jeu un système d'acteurs dont les architectes ne sont pas maîtres, les stratégies de développement des agences françaises à l'étranger appellent toute une série de mesures, plus modestes et très diversifiées, tendant à les aider à s'internationaliser.

Sur ces bases, il est proposé de mettre en place deux types d'expérimentations dans le cadre d'un programme pluriannuel, qui pourrait s'étaler sur 4 à 5 ans.

### **1/ l'expérimentation "pays-cibles/projets-phares"**

Ce programme serait ciblé sur trois à quatre pays d'Europe, Asie ou Amérique, établi de manière concertée entre l'Etat (DAEI/DAU), la profession d'architecte et associant l'ensemble des instances concernées (CFCE, PCA, DIPL, DREE etc...). Les pays peuvent être choisis parmi six les pays retenus pour les priorités du ministère (Chine, Afrique du Sud, Brésil, Maroc, Russie, Indonésie) ou parmi les quinze pays de priorité de second rang.

### **2/ l'expérimentation d'une maîtrise d'oeuvre intégrée**

L'initiative serait prise par la profession en vue d'expérimenter un regroupement professionnel et interprofessionnel dont le catalyseur pourrait être le Club des architectes exportateurs dont le noyau est constitué de SFUIA/EXPORT. Cette expérimentation permettrait de tester la faisabilité d'un renforcement des capacités financières des agences d'architecture et de cerner les problèmes juridiques, techniques, réglementaires qu'il s'agirait de résoudre tant au niveau

interministériel, en s'appuyant notamment sur la DIPL, que dans le cadre de négociations avec les partenaires institutionnels, économiques et financiers.

Concrètement, on pourrait imaginer, qu'en réponse aux besoins d'un grand projet ou d'un marché spécifique, se constitue expérimentalement une équipe fédérant dès le départ des moyens français et locaux, sous l'égide d'une structure apportant les méthodes et les moyens du management de projet.

De telles structures pourraient s'appuyer à l'exportation sur la référence de la conduite de grands projets publics ou privés en France, qui, s'ils sont à la base d'une notoriété de notre pays en matière d'architecture, prouvent également l'existence d'une filière de maîtrise d'oeuvre complète capable de mener à bien un grand projet, en bref d'en assurer le "management".

## Conclusion générale

L'architecture, comme l'ensemble des secteurs d'activité économique, est soumise à une compétition ouverte et les architectes français doivent affronter une concurrence accrue de la part de leurs homologues étrangers.

Or, la "spécificité" française les a peu et mal préparés à faire face à cette situation et les difficultés économiques et financières aiguës des dix dernières années n'a suscité ni les regroupements qui auraient pu compenser la faiblesse structurelle des agences, ni les adaptations qu'appelait l'organisation de la maîtrise d'oeuvre.

Les architectes ont toutefois pris conscience, vis à vis de la question de l'exportation, que la concurrence internationale était présente tout d'abord sur le marché intérieur où les étrangers se révèlent parfois, quelque peu paradoxalement, plus favorisés que les nationaux ainsi que le démontre leur capacité à conquérir des parts de marchés dans les secteurs d'élection de la commande publique. Il n'y a plus de marché privilégié pour les nationaux, malgré les efforts accomplis depuis une vingtaine d'années pour mettre en place une commande publique de qualité et répondant à des critères déontologiques exigeants, ouvrir l'accès à la commande pour les jeunes architectes et assurer la promotion de l'architecture.

Les expériences d'intervention des architectes sur les marchés extérieurs font état des difficultés rencontrées, sauf à s'affranchir des règles et des comportements en usage dans notre pays et à intégrer dans leur démarche de véritables stratégies de développement. Mais, par ailleurs, malgré l'apparente contradiction, la nécessité de faire face à la concurrence internationale dans leur propre pays comme à l'étranger devrait conduire les architectes à modifier leur comportement sur le marché intérieur.

Le groupe de travail a esquissé un certain nombre de propositions concrètes dans le domaine de :

- l'information ;
- la formation et les échanges ;
- la promotion et la coopération ;
- l'incitation à l'internationalisation;
- la définition de stratégies de moyen et de long terme, s'appuyant sur deux expérimentations ("pays-cibles/produits-phares et maîtrise d'oeuvre intégrée).

La faisabilité de l'ensemble de ce programme suppose que la profession s'implique de manière déterminée et concrète dans une stratégie de

développement dont on a vu l'importance décisive pour l'avenir des architectes français, sinon pour leur survie. Cette implication devrait se manifester par des engagements précis et des contributions morales et matérielles et dans la participation financière aux actions projetées.

Pour ce faire, il est proposé de créer un Comité de pilotage de l'ensemble du programme, chargé des suites à donner au rapport.

Ce Comité, placé sous l'autorité conjointe de la DAU et de la DAEI et doté d'un secrétariat permanent, associerait la profession et le CFCE et serait chargé de veiller à la mise en oeuvre des propositions du groupe qui auront fait l'objet d'une validation par les deux directions.

Pour prendre une image stratégique, il s'agirait de mettre en oeuvre une véritable "task force" qui aura pour tâche de coordonner de manière durable le programme sur plusieurs années, d'en assurer le suivi et l'évaluation, sous la responsabilité de chefs de projets voire de recommander aux partenaires les inflexions et les mesures complémentaires qui s'avèreraient nécessaires.

## **Récapitulatif des actions proposées**

### **Dans le domaine de l'information :**

- 1) Créer un observatoire économique de l'architecture sous la responsabilité du Conseil National de l'Ordre des Architectes (CNOA), en liaison avec l'INSEE, la MAF et la DAEI, afin de mieux appréhender l'activité des architectes français, en particulier à l'exportation.
- 2) Diffuser les travaux de recherche, notamment ceux du PCA, et les études disponibles à toutes les personnes de la profession intéressées et dans une forme rendue accessible au plus grand nombre.
- 3) Lancer des enquêtes auprès des Postes d'expansion économique afin de mieux cerner l'importance de la présence des architectes français à l'étranger et améliorer la connaissance des contextes locaux (organisation de la maîtrise d'oeuvre, opportunités d'affaires, cadre juridique d'exercice, état de la concurrence...).
- 4) Etudier la faisabilité d'un "centre de ressources" en charge de collecter, de traiter et de diffuser l'information utile concernant les marchés extérieurs, sous l'égide du CNOA et en liaison avec le CFCE et les services compétents du ministère de l'Equipement (DAU et DAEI).

### **Dans le domaine de la formation et des échanges :**

- 5) Mettre en oeuvre les recommandations du rapport GRANGE-CLAVEL concernant notamment l'enseignement d'une langue étrangère dans les écoles d'architecture et les échanges d'étudiants et de professeurs.
- 6) Mieux préparer les jeunes architectes aux pratiques à l'international en insérant dans l'enseignement des programmes de formation spécifiques qui pourront être testés, dans un premier temps, dans les quatre nouvelles écoles d'architecture.
- 7) Accroître l'offre de postes à l'étranger offerts aux jeunes architectes qui accomplissent leurs obligations militaires au titre de coopérants du service national en entreprises ou dans l'administration (CSNE et CSNA).
- 8) Organiser des cycles de formation professionnelle en direction des architectes qui souhaitent acquérir les fondements des techniques et pratiques utilisées à l'exportation, en liaison avec les pouvoirs publics (DAEI, DAU, DREE, CFCE...).

9) Favoriser l'accueil en France d'étudiants et de stagiaires étrangers.

10) Rationaliser la reconnaissance des diplômes avec les pays tiers.

**Dans le domaine de la promotion et de la coopération :**

11) Sensibiliser davantage les représentants français à l'étranger aux préoccupations des architectes "exportateurs", en renforçant notamment les formations des "attachés-BTP" des postes d'expansion économique, organisées par le CFCE en liaison avec la DAEI, et en y associant les services culturels compétents.

12) Développer la promotion de l'architecture française à l'étranger, par le biais de l'ACTIM, du CFCE et du CFME en liaison avec le CNOA, et associer, autant que possible, les architectes aux manifestations organisées pour le compte des autres professionnels du secteur de la construction.

13) Mettre en place sous l'égide de l'ACTIM un plan sectoriel "architecture" pluriannuel permettant en particulier de cerner quelques priorités thématiques et géographiques.

14) Associer les architectes aux projets financés au titre de la coopération française et de l'aide au développement des bailleurs de fonds multilatéraux, en s'appuyant sur les organismes et les experts français siégeant auprès de ces instances.

15) Valoriser à l'étranger, et prioritairement dans les pays de l'Union Européenne, l'expérience française des concours d'architecture comme mode de passation de la commande publique.

**Dans le domaine de l'internationalisation des architectes :**

16) Etudier la faisabilité et les conséquences financières d'un assouplissement de l'assurance-prospection et examiner les possibilités d'un rétablissement d'une assurance-offre.

17) Favoriser le recours des architectes aux Fonds régionaux d'aide aux conseils (FRAC) pour l'assistance : à l'approche des marchés extérieurs ; à la recherche de partenaires ; à l'expertise juridique ou fiscal...

18) Faciliter les préfinancements bancaires des dépenses à l'international des architectes par le recours en particulier aux fonds de garantie SOFARIS et encourager ceux-ci à se garantir contre les risques (politiques, commerciaux, de change...) lors de l'exécution des contrats.

19) Soutenir la création de structures communes de prospection, ou de représentation, à l'étranger pour diminuer les coûts et mutualiser les risques.

20) Examiner les moyens permettant de renforcer la structure financière des agences (garanties bancaires, cautions mutuelles, avances sur paiements publics...) pour favoriser leur développement à l'international.

21) Mandater un expert pour étudier les conditions d'ouverture des fonds de garantie SOFARIS aux agences d'architecture et examiner la faisabilité de la création d'un fonds de soutien de l'architecture à l'exportation, en coopération éventuellement avec l'IFCIC.

**Dans le domaine des stratégies de moyen et long terme :**

22) Mettre en oeuvre l'expérimentation d'un programme pluriannuel axé sur trois ou quatre "pays-cibles" et valorisant les créneaux d'excellence des architectes français sous la responsabilité du CNOA avec l'appui des pouvoirs publics DAEI, DAU, DREE, CFCE....

23) Lancer l'expérimentation de plusieurs projets de maîtrise d'oeuvre intégrée à l'étranger, en liaison avec les services compétents de l'Etat.

24) Valider au travers de ces deux expérimentations la pertinence et les conditions de mise en oeuvre de certaines des solutions proposées.

**En conclusion :**

Pour l'ensemble des propositions et expérimentations qui pourraient être retenues, il est proposé d'installer un Comité de suivi, placé sous l'autorité conjointe de la DAEI et de la DAU, et doté d'un secrétariat permanent associant des chefs de projets, la profession et le CFCE.

**RAPPORT DU GROUPE DE TRAVAIL**  
**"ARCHITECTURE ET EXPORTATION"**  
**- ANNEXES -**

## **Liste des Annexes**

- 1/ Mandat du groupe de travail
- 2/ Liste des participants
- 3/ Personnalités auditionnées ou consultées
- 4/ Importation et exportation des services d'architecture -  
Contribution du Conseil National de l'Ordre des Architectes
- 5/ Fiches de synthèse des architectes frontaliers (Alsace et  
Aquitaine)
- 6/ Les Fonds régionaux d'aide au conseil
- 7/ Les dispositifs de financement
- 8/ Le financement des industries culturelles
- 9/ Les dispositifs d'aides à l'exportation
- 10/ Les financements privés à l'exportation
- 11/ Références bibliographiques

**ANNEXE 1**  
**MANDAT DU GROUPE DE TRAVAIL**

MINISTERE DE L'EQUIPEMENT, DES TRANSPORTS ET DU TOURISME

DIRECTION DES AFFAIRES ECONOMIQUES ET INTERNATIONALES  
DIRECTION DE L'ARCHITECTURE ET DE L'URBANISME

PARIS, le 31 MAI 1994

Madame,

Nous vous remercions d'avoir bien voulu accepter la présidence du groupe de travail "architecture et exportation".

La profession d'architecte s'exerce dans un cadre qui s'internationalise rapidement: construction européenne et évolution géographique des marchés porteurs rendent nécessaire l'examen des problèmes techniques et financiers rencontrés par la profession à l'exportation.

Dans ce contexte, l'architecture française est confrontée à certaines difficultés pour accéder aux marchés étrangers, notamment :

- information difficilement accessible ou insuffisamment relayée auprès des professionnels ;
- manque de moyens financiers des architectes permettant la prospection de nouveaux marchés;
- morcellement de la maîtrise d'oeuvre française...

Le groupe de travail "architecture et exportation" devra formuler des propositions concrètes, prenant acte des diagnostics apportés par les professionnels et des analyses antérieures dont notamment les recommandations du rapport de MM. THOMAS et LEFAS concernant les professions libérales et les accords du GATT qui vient d'être remis au Ministre de l'Industrie, des Postes et Télécommunications et du Commerce Extérieur.

Il sera composé d'un petit nombre de participants nommés à titre personnel parmi les architectes et des représentants de leurs partenaires, ingénierie technique, entreprise de travaux, banque... Il procédera à toutes auditions et entretiens que vous jugerez utiles.

Madame Florence CONTENAY

Les travaux du groupe pourront notamment porter sur les thèmes suivants :

- conditions de soutien de la prospection des architectes à l'étranger (connaissance des marchés, prise en compte des coûts afférents à une représentation locale...);
- modalités de financement des réponses aux appels d'offres et aux concours internationaux ;
- développement d'une offre complète de maîtrise d'oeuvre par la recherche de partenariat avec les ingénieries techniques et financières ;
- modalités d'association et de partenariat entre architectes de plusieurs pays ;
- adaptation des régimes et coûts d'assurance au titre de la responsabilité civile et technique.

Nous souhaiterions pouvoir disposer de vos conclusions le 15 octobre prochain.

Nous vous prions d'agréer, Madame, l'expression de nos sentiments les meilleurs.



**Catherine BERSANI**  
Directeur de l'Architecture  
et de l'Urbanisme



**Claude MARTINAND**  
Directeur des Affaires Economiques  
et Internationales

## **ANNEXE 2**

# **LISTE DES PARTICIPANTS**

## COMPOSITION DU GROUPE DE TRAVAIL

- **Madame Florence CONTENAY, Président du groupe de travail**

### REPRESENTANTS DES PROFESSIONNELS

- **Monsieur Jean-Marie CHARPENTIER**  
Président de la Société ARTE
- **Monsieur Michel COMMISSAIRE**  
Membre de l'Ordre des architectes
- **Monsieur Jean-Marie DUTHILLEUL**  
Directeur-adjoint de l'Aménagement de la SNCF
- **Monsieur Georges MAURIOS**  
Architecte
- **Monsieur Hervé NOURRISSAT**  
Vice-Président du Conseil National de l'Ordre des Architectes
- **Madame Edith CHOMENTOWSKI**  
Responsable adjoint des financements à l'exportation  
Direction Centrale des financements et marketing spécialisé du Crédit Lyonnais
- **Madame Marie-Thérèse CERF**  
Chef de Projets - Direction de l'Industrie et des Services - CFCE
- **Monsieur Charlie ROCH**  
Directeur de la Recherche et de la Technologie - Entreprise CBC
- **Monsieur Pierre WATEL**  
Directeur Général adjoint de SERETE SA

## **REPRESENTANTS DE L'ADMINISTRATION**

- **Madame Dominique DUJOLS**  
Adjoint au Directeur de l'Architecture et de l'Urbanisme
- **Monsieur Jean-Marie BUTIKOFER**  
Chargé de Mission auprès du Directeur de l'Architecture et de l'Urbanisme
- **Madame Annie COSTANTINI**  
Chef du Bureau des Relations avec les Professions et de la Formation continue  
Direction de l'Architecture et de l'Urbanisme
- **Monsieur Jean-Claude THORET**  
Chargé de la Section des Affaires Internationales  
Direction de l'Architecture et de l'Urbanisme
- **Monsieur Jean-Michel ETIENNE**  
Sous-Directeur du BTP  
Direction des Affaires Economiques et Internationales
- **Madame Maryvonne GRANDIN**  
Chef du Bureau du Développement des Entreprises  
Direction des Affaires Economiques et Internationales
- **Monsieur Bruno PARTAIX, secrétariat**  
Chargé de Mission au Bureau du Développement des Entreprises  
Direction des Affaires Economiques et Internationales

## **ANNEXE 3 PERSONNALITES AUDITIONNEES OU CONSULTEES**

## **PERSONNALITES AUDITIONNEES OU CONSULTEES**

- M. BERGER - Délégué Interministériel aux Professions Libérales - DIPL
- M. BONNET - Directeur de recherche au Plan Construction et Architecture
- Mme CERF - Chef de projet à la Direction de l'Industrie et des Services du Centre Français du Commerce Extérieur - CFCE
- Mme CHAUVIN - Attachée à la Direction des relations extérieures de la Société Mutuelle d'Assurance du BTP - SMABTP
- Mme DOBELLE - Adjointe au chef du Bureau des échanges internationaux à la Direction des Relations Economiques Extérieures - Ministère des Finances
- Mme GRASSIN DELYLE - Chargée de Communication à la Mission Interministérielle pour la Qualité des Constructions Publiques - MIQCP
- M. LEFAS - Directeur des affaires européennes et internationales à la Fédération française des sociétés d'assurance - FFSA
- M. LEGUAI - Gérant de la société de courtage ASCCO International
- M. MORIN - Directeur de la Production aux Mutuelles des architectes français - MAF
- M. REBOIS - Secrétaire Général de l'association européenne "EUROPAN" (Européens pour des architectures nouvelles).
- M. ROCH - Directeur de la Recherche et de la Technologie de l'entreprise CBC

**ANNEXE 4**  
**IMPORTATION ET EXPORTATION DE SERVICES D'ARCHITECTURE**  
**PREMIER BILAN**

**IMPORTATION ET EXPORTATION  
DE SERVICES D'ARCHITECTURE**

**PREMIER BILAN**

**Observatoire de l'Economie de l'Architecture  
Conseil National de l'Ordre des Architectes**

**Nicolas Nogue**

**Mai 1995**

## SOMMAIRE

### **A) Les exportations des architectes français de 1989 à 1992** **p.1**

- 1) Quelques précisions
- 2) Les architectes français et l'exportation
- 3) L'évolution conjoncturelle

### **B) Les prestations de service des architectes étrangers de 1987 à 1993** **p.6**

- 1) Présentation de l'étude
- 2) Comparaison avec les exportations des architectes français
- 3) Nature des prestations des architectes étrangers
- 4) L'activité des architectes belges dans le région Nord-Pas-de-Calais

### **C) Propositions en vue d'améliorer le système d'information relatif à l'importation et l'exportation de services en architecture** **p.13**

#### **ANNEXES p.15**

- Architectes de l'Union Européenne inscrits à l'Ordre au 30.06.1994
- Architectes hors Union Européenne inscrits à l'Ordre au 30.06.1994
- Tableau de "l'état des lieux de l'architecture française à l'exportation"

# IMPORTATION ET EXPORTATION DE SERVICES D'ARCHITECTURE

## PREMIER BILAN

### A] LES EXPORTATIONS DES ARCHITECTES FRANCAIS DE 1989 A 1992

#### 1) Quelques précisions

Actuellement, seule l'INSEE est en mesure de fournir une information statistique sur l'activité des architectes français à l'exportation. Cette information est issue de l'enquête annuelle des entreprises (EAE service). Elle est adressée, systématiquement, à toutes les entreprises (agences dans le cas qui nous occupe) de plus de 20 salariés. Pour évaluer l'activité des entreprises (agences) de moins de 20 salariés, l'INSEE établit un échantillon qu'il redresse ensuite. Il s'agit donc d'estimations approximatives. Or il faut savoir que plus de 99 % des agences d'architecture en France comptent moins de 20 salariés! C'est dire que les statistiques de l'INSEE analysées dans cette étude doivent être appréhendées avec précaution, c'est-à-dire avec la prudence d'usage concernant toute approximation.

#### REPARTITION DESCABINETS D'ARCHITECTES EN 1994 France entière (1)

Source : INSEE/Sirène

Effectif salarié	Nb d'agences d'architecture		% du total
	1994	Cumul	
0	15446	15446	63,31%
1 à 2	5051	20497	84,01%
3 à 5	2392	22889	93,81%
6 à 9	958	23847	97,74%
10 à 19	385	24232	99,32%
20 à 49	92	24324	99,69%
50 à 99	8	24332	99,73%
100 à 199	0	24332	99,73%
200 à 499	1	24333	99,73%
500 à 999	0	24333	99,73%
1000 et plus	0	24333	99,73%
non déc.	66	24399	100,00%
TOTAL	24399	24399	100,00%

(1) code NAF : 74.2A

Les chiffres de l'INSEE devraient, en fait, être recoupés avec d'autres données statistiques afin de s'assurer de leur pleine validité. Malheureusement, ce contrôle n'a pu être mené à bien dans le cadre de ce premier bilan. L'enquête, toutefois, présente un caractère suffisamment fiable pour pouvoir discerner quelques caractéristiques fortes de l'activité des architectes à l'exportation, sur la période 1989-1992. Précisons, d'autre part, que ce qui ressort dans l'enquête de l'INSEE sous les intitulés "montant des exportations" ou "chiffres d'affaires" correspond, pour les architectes, à des honoraires.

Or, il ne faut pas perdre de vue que les honoraires touchés sur une année correspondent à des projets conçus plusieurs années auparavant (deux à cinq années dans le cas des exportations), ils témoignent donc d'une activité passée, non véritablement de l'activité économique du moment.

## 2) Les architectes français et l'exportation

Une première constatation s'impose : les architectes français restent encore peu exportateurs de leur savoir-faire à l'étranger.

On remarque, tout d'abord, la faiblesse du volume des honoraires perçus au titre d'édifices réalisés à l'étranger : ils varient entre 366 et 488 millions de francs seulement, entre 1989 et 1992. Ce qui représente à peu près 2 % du chiffre d'affaires total des agences d'architecture françaises.

### LES EXPORTATIONS DES ARCHITECTES FRANCAIS (1989/1992)

Source : INSEE/EAE service

Années	Montant des exportations (en millions de francs)	CA total de toutes les agences françaises (en millions de francs)	Part des exportations dans le chiffre d'affaires total (en %)
1989	426,2	18461,9	2,31
1990	428,1	19848,2	2,16
1991	365,6	20596,9	1,78
1992	488,7	21693,7	2,25

Cette faible performance est directement liée au nombre très restreint d'agences exportatrices: entre 1989 et 1992, elles constituaient entre 2,8 % et 3,9 % du total des agences.

### LES EXPORTATIONS DES ARCHITECTES FRANCAIS (1989/1992)

Source : INSEE/EAE service

Années	Nombre total d'agences	Nombre d'agences exportatrices	% d'agences exportatrices
1989	20 383	643	3,2
1990	20 902	808	3,9
1991	21 012	590	2,8
1992	21 481	735	3,4

Peu nombreuses, les agences d'architecture exportatrices représentent d'autre part des agences relativement importantes : leur chiffre d'affaires annuel moyen atteint entre 2,5 et 3,5 millions de francs alors que la moyenne nationale tourne, toutes agences confondues, autour du million de francs.

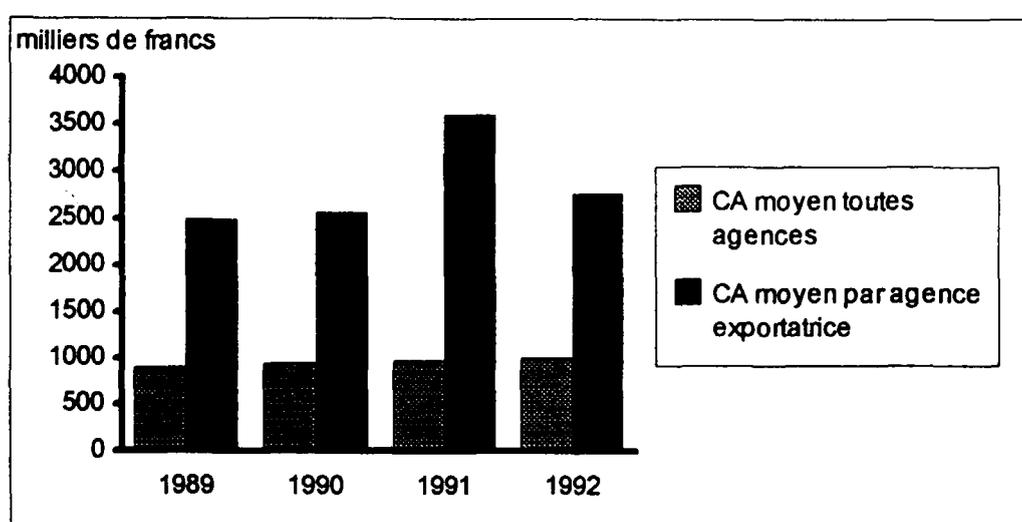
En conséquence, si elles ne regroupent qu'environ 3 % des cabinets d'architectes, les agences exportatrices comptent pour quelque 9 % du chiffre d'affaires total des agences françaises.

#### COMPARAISONS DES C.A. ENTRE AGENCES D'ARCHITECTURE (1989/1992)

Source : INSEE/EAE service

Années	CA moyen toutes agences (1)	CA moyen par agence exportatrice (1)
1989	905,7	2 499,70
1990	949,6	2 575,60
1991	980,2	3 602,70
1992	1 009,9	2 777,00

(1) unité : millier de francs



Source : INSEE/EAE service

Années	CA total toutes agences (en millions de francs)	C.A. des agences exportatrices (en millions de francs)	Part du C.A. des exportateurs dans le C.A. total (en %)
1989	18 461,9	1 607,3	8,7
1990	19 848,2	2 081,1	10,5
1991	20 596,9	2 125,8	10,3
1992	21 693,7	2 041,1	9,4

Dans le même esprit, l'enquête de l'INSEE montre que les agences exportatrices de plus de 20 salariés, c'est-à-dire les agences les plus importantes, génèrent 30 % des exportations nationales, alors qu'elles ne représentent que 0.1 % des agences françaises. La comparaison des montants moyens des exportations par agences entre structures de plus de 20 salariés et structures de moins de 20 salariés révèle une activité de 4 à 20 fois supérieure pour les plus grosses agences.

## MONTANTS DES EXPORTATIONS : COMPARAISONS ENTRE AGENCES

Source : INSEE/EAE service

Années	Nombre total d'agences (Nt)	Nombre d'agences exportatrices (Nx)	Nb d'agences exp. de + de 20 salariés (Nx1)	Nx1/Nx	Nx1/Nt
1989	20383	643	14	2,18%	0,07%
1990	20902	808	23	2,85%	0,11%
1991	21012	590	34	5,76%	0,16%
1992	21481	735	16	2,18%	0,07%

Source : INSEE/EAE service

Années	Montant total des exportations (X) (en millions de francs)	Montant des exportations des agences de + de 20 salariés (X1) (en millions de francs)	X1/X
1989	426,2	35,2	8,26%
1990	428,1	127,1	29,69%
1991	365,6	127,6	34,90%
1992	488,7	146,7	30,02%

Source : INSEE/EAE service

Année	Exportations par agence exp. (moyenne nationale) (milliers de francs)	Exportations par agence de + de 20 salariés (X1) (milliers de francs)	Exportations par agence de - de 20 salariés (X2) (milliers de francs)	Rapport X1/X2
1989	662,8	2514,3	621,6	4,04
1990	529,8	5526,1	383,4	14,41
1991	619,7	3752,9	428,1	8,77
1992	664,9	9168,8	475,7	19,27

Ces différentes données tendraient à prouver que l'activité d'exportation est fonction de la taille des agences : plus l'agence est grande, plus elle est susceptible d'exporter son savoir-faire, ce qui se justifie par l'importance des capitaux à mobiliser.

Remarquons également que le "chiffre d'affaires export" des agences exportatrices représente une part significative de leur chiffre d'affaire total, cette part oscillant entre 17,2% et 26,5 %, entre 1989 et 1992. L'exportation constitue donc une activité essentielle pour ces agences.

## IMPORTANCE DE L'EXPORTATION POUR LES AGENCES EXPORTATRICES

Source : INSEE/EAE service

Années	Montant des exportations	CA des agences exportatrices	Part des exportations dans leur CA
1989	426,2	1607,3	26,50%
1990	428,1	2081,1	20,60%
1991	365,6	2125,6	17,20%
1992	488,7	2041,1	23,90%

Unité : million de francs

### 3) L'évolution conjoncturelle

En terme de conjoncture, il est difficile, au vu des résultats de l'étude de l'INSEE, de tirer des conclusions précises sur l'évolution de l'activité des architectes français à l'étranger dans la mesure où l'on ne dispose pas de séries assez longues, les premières données ne remontant qu'à 1989. D'autre part, comme ni les pouvoirs publics, ni la profession elle-même, n'ont engagé de politique volontaire pour favoriser l'exportation de notre architecture, l'activité d'exportation reste actuellement extrêmement conjoncturelle, donc fluctuante, voire erratique.

Les données de l'INSEE nous permettent seulement de constater, pour l'instant, une baisse des performances de nos agences à l'exportation en 1989/1991 : le montant des exportations stagne en effet entre 1989 et 1990 puis chute de 14,6 % entre 1990 et 1991. En revanche, 1992 a vu la reprise de l'activité à l'étranger avec une augmentation de 33,7 % du montant des exportations. Comme nous l'avons déjà signalé, ces variations d'honoraires sur les années 1989-1992 rendent compte de projets conçus deux à cinq ans auparavant.

### EVOLUTION DES "HONORAIRES-EXPORT"

Source : INSEE/EAE service

Années	Montant des exportations	Variation
1989	426,2	-
1990	428,1	0,40%
1991	365,6	-14,60%
1992	488,7	33,70%

Unité : million de francs

## B] LES PRESTATIONS DE SERVICE DES ARCHITECTES ETRANGERS DE 1987 A 1993

### 1) Présentation de l'étude

Les données concernant les prestations de service des architectes étrangers en France ont été collectées auprès des Conseils régionaux de l'Ordre des architectes. A l'occasion de chaque projet de prestation de service, les architectes étrangers doivent en effet obtenir une autorisation de l'Ordre, en l'occurrence des Conseils régionaux qui disposent donc d'une information, plus ou moins détaillée selon les régions, au sujet de ces prestations.

Pour toutes les régions, il a été possible de connaître le nombre et la nature des prestations de service des architectes étrangers. Malheureusement, comme toutes les régions ne disposaient pas de données complètes concernant le coût des travaux, il ne fut pas possible d'établir une analyse globale à ce sujet. Seule la région Nord-Pas-de-Calais a fourni une information complète sur les montants des prestations. Elle a fait l'objet d'une étude particulière, d'autant plus intéressante qu'elle concerne plus de la moitié du total des prestations. Précisons enfin que les données recueillies concernent des projets de prestations dont certaines, inévitablement, ne furent pas réalisées.

### 2) Nombre et origine des prestations de service de 1987 à 1993

Source : CNOA/Observatoire de l'Economie de l'Architecture

Région de l'opération	Nationalité de l'architecte dirigeant l'opération															Total par région	
	D (1)	UK	A	B	DK	E	I	L	Mo	NL	CH	USA	Iv	J	Ou		
Alsace	20	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	21
Aquitaine	0	3	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	5
Auvergne	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
Bourgogne	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	2
Bretagne	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
Centre	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
Champagne-Ardenne	0	0	0	8	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	8
Corse	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
Franche-Comté	3	0	0	1	1	0	1	0	0	0	1	0	0	0	0	0	7
Ile-de-France	0	0	0	4	1	0	1	0	0	0	1	2	1	0	1	0	11
Languedoc-Roussillon	0	0	1	3	0	2	1	0	0	0	0	1	0	1	0	0	9
Limousin	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Lorraine	2	0	0	9	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	12
Midi-Pyrénées	0	2	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	3
Nord-Pas-de-Calais	0	0	0	118	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0	120
Basse-Normandie	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2
Haute-Normandie	1	0	0	4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	5
Pays-de-Loire	0	0	0	0	0	0	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2
Picardie	0	0	1	3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	4
Poitou-Charentes	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
P.A.C.A.	0	4	0	2	0	0	3	0	1	0	0	0	0	0	0	0	10
Rhône-Alpes	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	4	0	0	0	0	0	4
<b>Total par nationalité</b>	<b>26</b>	<b>11</b>	<b>2</b>	<b>157</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>11</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>6</b>	<b>5</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>229</b>

(1) entre 1988 et 1993

D (allemand); UK (anglais); A (autrichien); B (belge); DK (danois); E (espagnol); I (italien); L (luxembourgeois); Mo (monégasque); NL (néerlandais); CH (suisse); USA (américain); Iv (ivoirien); Ou (ougandais).

De 1987 à 1993, on recense 229 prestations d'architectes étrangers en France. Les principaux importateurs de service sont européens : 68,6% des opérations sont assurées par des architectes belges (soit 157 prestations), viennent ensuite les architectes allemands qui, avec 26 prestations, ont conclu 11,4 % des opérations. Les architectes anglais et italiens, quant à eux, ont accompli chacun 11 opérations, qui comptent pour 4,8 % du total des prestations. Enfin, les architectes d'autres nationalités totalisent un nombre sensiblement plus réduits de prestations.

Les architectes belges dominent donc de très loin les importations de services d'architecture. Depuis 1989, ils opèrent, chaque année, une trentaine de prestations, ce qui laisse à penser qu'ils suivraient une politique de conquête de marchés. Comme les architectes allemands, d'ailleurs, mais à un niveau moindre, puisque les allemands drainent, depuis 1988, environ 8 commandes chaque année. Pour les autres architectes, en revanche, le nombre de prestations reste faible et très fluctuant, ce qui tendrait à montrer que leur activité en France est très conjoncturelle et n'est pas le fruit d'une politique suivie de conquête de commandes.

#### NOMBRE DE PRESTATIONS DE SERVICE

Source : CNOA/OEA

Nationalité	n.d.	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	Total par nationalité
Allemand (1)	20	0	0	1	0	1	2	2	26
Anglais	2	0	0	1	1	2	3	2	11
Autrichien	0	0	0	1	0	0	1	0	2
Belge	1	4	1	22	34	39	22	34	157
Danois	1	0	0	0	1	0	0	0	2
Espagnol	0	0	0	0	0	1	0	1	2
Italien	1	4	0	0	0	3	3	0	11
Luxembourgeois	0	0	0	0	0	0	0	1	1
Monégasque	0	0	0	1	0	0	0	0	1
Néerlandais	0	0	0	0	0	0	0	2	2
Suisse	0	0	1	0	2	0	2	1	6
Américain	0	0	0	2	2	0	1	0	5
Ivoirien	0	0	0	0	0	0	1	0	1
Japonais	0	1	0	0	0	0	0	0	1
Ougandais	0	0	0	1	0	0	0	0	1
<b>Total par année</b>	<b>25</b>	<b>9</b>	<b>2</b>	<b>29</b>	<b>40</b>	<b>46</b>	<b>35</b>	<b>43</b>	<b>229</b>

(1) entre 1988 et 1993

D'autre part, à partir de 1989, l'évolution du nombre de prestations de service montre clairement - et logiquement - un tournant décisif concernant les architectes de l'Union Européenne. L'application, en 1988, de la directive "architectes" a abouti à une augmentation très vive des importations de service. Et cette augmentation est avant tout le fait des Belges, et dans une moindre mesure des Allemands. Les architectes belges passèrent ainsi de 4 prestations en 1987, une seule en 1988 à 22 prestations en 1989 !

De manière logique, on n'observe en revanche aucune modification dans l'évolution des prestations des architectes non européens, prestations qui, de toute façon, demeurent marginales en nombre.

## 2) Comparaison avec les exportations des architectes français

On a souligné dans la première partie du bilan la relative faiblesse du nombre d'agences françaises exportatrices, ainsi que le volume restreint des montants "d'honoraires export". Il convient cependant de comparer cette situation avec celle des architectes étrangers exportant en France leurs prestations de service.

Les seules données dont on dispose à l'heure actuelle pour asseoir cette comparaison concernent seulement le nombre de prestations dans la CEE, en 1992 et 1993 (non leurs montants). Elle ne peut donc pas être très détaillée ; il est toutefois possible d'en faire ressortir quelques remarques fortes.

Il apparaît tout d'abord que, en 1992 et 1993, les architectes français ont réalisé un nombre plus élevé de prestations dans la CEE que leur confrères européens en France. De plus, le nombre de prestations assurées dans la CEE par les architectes français (63 en 1992 et 50 en 1993) est même supérieur à celui des opérations menées par les architectes étrangers, tous pays confondus, en France (35 en 1992 et 43 en 1993). Or on sait, par ailleurs, que les architectes français exportent également leur savoir-faire hors d'Europe. Ainsi, en supposant que les prestations françaises à l'étranger présentent en moyenne des montants similaires à celles des architectes étrangers en France, il semblerait que l'architecture française soit exportatrice nette de prestations de service, en tout cas, pour les deux années concernées (1992 et 1993).

### CHANTIERS A L'ETRANGER AYANT DONNE LIEU A UN AVENANT CEE AU CONTRAT MAF

Source : MAF

Pays de la CEE	1992	1993
Grande-Bretagne	2	3
Espagne	6	8
Grèce	4	3
Luxembourg	9	14
Belgique	35	18
Allemagne	2	3
Italie	2	1
Portugal	3	.
<b>Total</b>	<b>63</b>	<b>50</b>

L'examen des marchés européens des architectes français montre, en miroir de la situation exposée précédemment, une majorité de prestations exercées en Belgique, en 1992 et 1993, avec 53 prestations sur un total de 113. Viennent ensuite le Luxembourg, avec en 1992 et 1993, 23 prestations, puis l'Espagne, avec 14 prestations. La Belgique s'impose ainsi comme notre principal partenaire en matière d'échange de prestations d'architecture.

La France apparaît, d'autre part, comme exportatrice nette vers le Luxembourg (qui ne figure pas parmi les exportateurs de prestations vers la France), mais demeure peu présente en Allemagne et en Italie, où l'on aurait pu s'attendre à un nombre plus élevé de prestations françaises.

De manière tout à fait parallèle, l'exportation des architectes étrangers vers la France et l'exportation des Français vers l'étranger constituent avant tout une activité transfrontalière. Ainsi, les Français exportent surtout en Belgique, Luxembourg et Espagne. D'autre part, sur les 157 prestations belges en France, entre 1987 et 1993, 135 ont été réalisées dans des régions bordant la Belgique : 118 dans le Nord-Pas-de-Calais, 9 en Lorraine et 8 en Champagne-Ardennes. De même, sur les 26 opérations menées par des architectes allemands, 20 sont localisées en Alsace (voir tableau p. 6).

Bien-sûr, la proximité géographique des marchés rend compte, pour une large part, de la situation. Mais elle ne constitue pas la seule explication dans la mesure où, par exemple, les architectes français ne réalisent que peu de prestations en Italie, ou, parce que les architectes anglais n'assurent aucune prestation en Normandie. D'autres facteurs interviennent, qui touchent à la situation économique des différents pays, leur degré d'ouverture aux prestations étrangères, et également les liens culturels ou traditionnels qu'entretiennent les pays entre eux.

Ainsi, il n'est pas étonnant de constater des relations fortes entre deux régions historiquement liées : le Nord de la France et la Belgique, et, plus généralement, une concentration des exportations françaises vers des pays francophones. De même, le lien privilégié d'échange entre l'Alsace et l'Allemagne n'est pas une pure question de proximité géographique...

### 3) Nature des prestations des architectes étrangers de 1987 à 1993

Source : CNOA/OEA

Type d'édifice	cumul 1987/1993	% du total
Logement individuel	98	42,79%
Logement collectif	7	3,06%
<b>Total logement</b>	<b>105</b>	<b>45,85%</b>
Bâtiment agricole	3	1,31%
Industrie	34	14,85%
Commerce	50	21,83%
Garage	1	0,44%
Bureaux	6	2,62%
Enseignement	2	0,87%
Culture/Loisirs	9	3,93%
Santé	2	0,87%
Justice/Police	0	0,00%
Edifice religieux	4	1,75%
Urbanisme	5	2,18%
Architecture intérieure	1	0,44%
<b>Total non résidentiel</b>	<b>117</b>	<b>51,09%</b>
Non déterminé	7	3,06%
<b>Total général</b>	<b>229</b>	<b>100,00%</b>

Le logement individuel représente, de loin, le type d'ouvrage le plus fréquemment réalisé en France par des architectes étrangers ; il compte en effet pour 48,8 % du nombre total de leurs prestations. Les dossiers des Conseils régionaux indiquent qu'il s'agit, pour la plupart, de maisons individuelles commandées par des particuliers à des architectes étrangers qui, bien implantés dans la région, opèrent plusieurs prestations de ce type chaque année. Viennent ensuite les bâtiments commerciaux (21,8 %) puis industriels (14,8 %). Ainsi, avec ces trois types d'édifice, les architectes réalisent près de 80 % de leurs prestations en France.

Les prestations pour les autres types d'ouvrage ne représentent qu'une activité marginale, en nombre. Elles peuvent toutefois représenter des montants de travaux très importants. Par ailleurs, même si les architectes étrangers réalisent avant tout, en nombre, des logements individuels, il est vraisemblable que leur coût moyen reste inférieur au coût des bâtiments industriels et commerciaux. C'est en tout cas l'un des enseignements que fournit l'analyse plus détaillée de l'activité des architectes belges dans la région Nord-Pas-de-Calais.

#### 4) L'activité des architectes belges dans la région Nord-Pas-de-Calais (1987-1993)

##### NATURE ET NOMBRE DES PRESTATIONS DES BELGES DANS LE N-P-d-C

Source : CNOA/OEA

Type d'édifice	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	TOTAL
Logement individuel	2	1	8	9	9	6	7	42
Logement collectif	0	0	0	0	0	0	1	1
<b>Total logement</b>	<b>2</b>	<b>1</b>	<b>8</b>	<b>9</b>	<b>9</b>	<b>6</b>	<b>8</b>	<b>43</b>
Bâtiment agricole	0	0	0	0	0	0	0	0
Industrie	0	0	4	4	8	3	6	25
Commerce	0	0	3	11	10	6	7	37
Garage	0	0	1	0	0	0	0	1
Bureaux	0	0	0	1	0	1	0	2
Enseignement	0	0	0	0	0	0	0	0
Culture/Loisirs	0	0	0	0	1	0	0	1
Santé	0	0	0	1	0	0	1	2
Justice/Police	0	0	0	0	0	0	0	0
Edifice religieux	0	0	0	0	1	0	1	2
Urbanisme	0	0	0	0	0	1	0	1
<b>Total non résidentiel</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>8</b>	<b>17</b>	<b>20</b>	<b>11</b>	<b>15</b>	<b>71</b>
Non déterminé	0	0	1	2	1	0	0	4
<b>TOTAL</b>	<b>2</b>	<b>1</b>	<b>17</b>	<b>28</b>	<b>30</b>	<b>17</b>	<b>23</b>	<b>118</b>

Sur les 229 prestations étrangères en France recensées par les Conseils régionaux, entre 1987 et 1993, 118 - soit 51,5 % - ont été opérées par des architectes belges dans la région Nord-Pas-de-Calais. C'est dire leur importance dans l'activité totale des architectes étrangers en France.

L'analyse du nombre de leurs prestations selon le type d'ouvrage révèle une structure d'activité similaire à la moyenne nationale : ils réalisent avant tout des logements individuels (35,6 % des prestations) puis des édifices commerciaux (31,4 % des prestations) et industriels (21,2 %).

Source : CNOA/OEA

Type d'édifice	Nombre de prestations	% du total
Logement individuel	42	35,59%
Logement collectif	1	0,85%
<b>Total logement</b>	<b>43</b>	<b>36,44%</b>
Bâtiment agricole	0	0,00%
Industrie	25	21,19%
Commerce	37	31,36%
Garage	1	0,85%
Bureaux	2	1,69%
Enseignement	0	0,00%
Culture/Loisirs	1	0,85%
Santé	2	1,69%
Justice/Police	0	0,00%
Edifice religieux	2	1,69%
Urbanisme	1	0,85%
<b>Total non résidentiel</b>	<b>71</b>	<b>60,17%</b>
Non déterminé	4	3,39%
<b>TOTAL</b>	<b>118</b>	<b>100%</b>

Il est clair cependant que, par rapport à la moyenne nationale, ils opèrent relativement plus de prestations concernant des édifices industriels et commerciaux que des logements individuels. Entre 1987 et 1993, les architectes belges travaillant dans le Nord-Pas-de-Calais ont ainsi réalisé les trois-quarts des prestations étrangères dans les domaines industriel et commercial.

#### COMPARAISON DES PRESTATIONS BELGES DANS LE N-P-d-C AVEC LE TOTAL NATIONAL

Source : CNOA/OEA

Type d'édifice	Prestations belges dans le N-P-d-C	Total prestations étrangères en France	%
Logements individuels	42	98	42,90%
Industrie	25	34	73,50%
Commerce	37	50	74%

Ceci manifeste une pénétration plus poussée dans la vie économique régionale. Plus que dans les autres régions, ils ont su orienter leur activité vers les marchés plus importants, vraisemblablement plus rentables, que sont les édifices industriels et commerciaux.

Les travaux présentent en effet des montants moyens plus élevés pour les bâtiments industriels que pour les édifices commerciaux qui, eux-mêmes, ont des montants de travaux supérieurs aux montants des logements individuels.

#### MONTANTS MOYENS DES TRAVAUX DES ARCHITECTES BELGES

(montants TTC en millions de francs courants)

Source : CNOA/OEA

Type de bâtiment	1988	1989	1990	1991	1992	1993
Logement individuel	0,7	0,6	0,7	0,7	0,6	1
Industrie	0	13,6	2,5	2,8	6,1	13,8
Commerce	0	2,7	1,5	1,2	1,4	1,7

D'autre part, avec 188 millions de francs de montants de travaux entre 1988 et 1993, le secteur des édifices industriels constitue le premier marché des architectes belges dans le Nord-Pas-de-Calais. Viennent ensuite, loin derrière, le secteur commercial, avec 55 millions de francs, puis le secteur du logement individuel, avec 28 millions de francs. (Les 320 millions de francs de montants de travaux dans le secteur des loisirs concernent la conception d'une seule opération, un "village vacances Sunparks", qui ne tilt finalement pas réalisée).

#### MONTANTS TOTAUX DES TRAVAUX DES ARCHITECTES BELGES

(montants TTC en millions de francs courants)

Source : CNOA/OEA

Type de bâtiment	1988	1989	1990	1991	1992	1993	TOTAL
Logement individuel	0,7	3,9	6,3	6,7	3,5	6,9	28
Logement collectif	0	0	0	0	0	1,5	1,5
Restauration de châteaux	0	26	0	0	0	0	26
<b>Total logement</b>	<b>0,7</b>	<b>29,9</b>	<b>6,3</b>	<b>6,7</b>	<b>3,5</b>	<b>8,4</b>	<b>55,5</b>
Bâtiment agricole	0	0	0	0	0	0	0
Industrie	0	54,5	9,9	22,7	18,2	82,7	188
Commerce	0	8	16,8	11,5	6,9	11,8	55
Garage	0	1	0	0	0	0	1
Bureaux	0	0	0,5	0	0,5	0	1
Enseignement	0	0	0	0	0	0	0
Culture/Loisirs	0	0	0	320	0	0	320
Santé	0	0	0,2	0	0	0,5	0,7
Justice/Police	0	0	0	0	0	0	0
Urbanisme	0	0	0	0	1,3	0	1,3
<b>Total non résidentiel</b>	<b>0</b>	<b>63,5</b>	<b>27,4</b>	<b>354,2</b>	<b>26,9</b>	<b>95</b>	<b>567</b>
Non déterminé	0	3,2	3,4	0,8	0	0	7,4
<b>TOTAL</b>	<b>0,7</b>	<b>96,6</b>	<b>37,1</b>	<b>361,7</b>	<b>30,4</b>	<b>103,4</b>	<b>629,9</b>

## **C) PROPOSITIONS EN VUE D'AMELIORER LE SYSTEME D'INFORMATION RELATIF A L'IMPORTATION ET L'EXPORTATION DE PRESTATIONS DE SERVICE EN ARCHITECTURE**

Le présent rapport fut rédigé à partir de données résultant de trois sources d'informations : deux sources principales, l'INSEE (enquête annuelle d'entreprise) et le CNOA (via les Conseils Régionaux), et une autre source, la M.A.F., de moindre importance. Les propositions ci-dessous s'articulent ainsi autour de deux axes.

Premièrement, l'amélioration, qualitative et quantitative, des données recueillies auprès des trois sources citées.

Deuxièmement, l'élargissement des sources d'information. On donnera enfin une liste, indicative et non exhaustive, des types de données qu'il est important de connaître afin d'appréhender les performances à l'exportation des architectes français. Bien-sûr, certaines de ces données sont déjà collectées par nos sources d'informations. Il serait souhaitable que celles qui ne le sont pas actuellement le soient à l'avenir.

### **1) L'amélioration qualitative et quantitative des données recueillies**

- **l'enquête annuelle d'entreprise de l'INSEE** : on a vu qu'elle est menée systématiquement auprès des entreprises de plus de 20 salariés, ce qui correspond à moins de 1% des agences d'architecture dans notre pays. Pour les entreprises de moins de 20 salariés, l'enquête procède par estimations. Il faut donc adapter l'EAE à la structure de la profession (où 63.3 % des agences n'emploient pas de salariés) afin de collecter une information plus fiable.

- **les données des Conseils régionaux** : on remarque, suivant les régions, un niveau d'information très variable. Il faut arriver à ce que chaque région tienne à jour le suivi des prestations de services des architectes étrangers, et collecte toutes les informations essentielles dont on a besoin.

- **une nécessaire harmonisation des données entre les sources d'information**: pour mener à bien et approfondir notre analyse, il est nécessaire d'harmoniser les données recueillies, afin, surtout, d'établir des comparaisons fiables entre exportations et importations. Ainsi, aujourd'hui, l'EAE mesure-t-elle les exportations françaises sur la base des honoraires d'architectes, tandis que les importations des architectes étrangers sont chiffrés par les Conseils Régionaux, en montants TTC des travaux ...

**2) Trouver de nouvelles sources d'information** : développer notre collaboration avec la MAF, et collecter des données auprès d'autres organismes et institutions, françaises (Ministère de l'Equipement/DAEI, FNB,...) ou étrangères (au niveau européen notamment).

### 3) Liste indicative de données à collecter:

- Nom des architectes
- Nationalité des architectes
- Nombre de prestations (types d'ouvrage)
- Nature des prestations
- Lieu des projets
- Dates d'élaboration des projets
- Durée des chantiers
- Surfaces projetées
- Montants des travaux
- Montants des honoraires de l'architecte
- Maîtres d'ouvrage (privé/public)
- Investisseurs
- Nature des commandes et de l'accès aux commandes (concours/commande directe/collaboration avec une entreprise de BTP...)

Pour améliorer l'analyse de l'EAE, il serait souhaitable que l'étude de l'INSEE auprès des architectes intègre les données suivantes : nombre et nature des prestations, lieu des projets, surfaces projetées.

## ANNEXE

## ARCHITECTES DE L'UNION EUROPEENNE INSCRITS A L'ORDRE AU 30.06.1994

Source : CNOA

Pays d'origine des architectes	Nombre d'inscrits
Italie	222
Belgique	151
Grande-Bretagne	138
Allemagne	76
Grèce	63
Espagne	48
Pays-Bas	27
Irlande	14
Danemark	13
Luxembourg	8
Portugal	8
<b>Total</b>	<b>768</b>

## ANNEXE

## ARCHITECTES HORS UNION EUROPEENNE INSCRITS A L'ORDRE AU 30.06.1994

Source : CNOA

Pays d'origine des architectes	Nombre d'inscrits
Iran	120
Roumanie	49
Pologne	45
Suisse	31
Liban	31
U.S.A.	27
Maroc	21
Algérie	21
Tunisie	18
Syrie	16
Turquie	15
Argentine	15
Yougoslavie	10
Japon	12
Vietnam Sud	12
Vietnam Nord	11
Chili	10
Togo	9
Bulgarie	8
Uruguay	8
Colombie	8
Brésil	7
Autriche	7
Cambodge	6
Pérou	6
Egypte	6
Tchécoslovaquie	5
Hongrie	5
Canada	4
Australie	4
Afghanistan	4
Israël	4
Chypre	4

Pays d'origine des architectes	Nombre d'inscrits
Finlande	3
Cameroun	3
Congo	3
Ile Maurice	3
Venezuela	3
Suède	2
Haïti	2
Madagascar	2
Norvège	2
Islande	1
Irak	1
Malaisie	1
Palestine	1
Côte d'Ivoire	1
Sénégal	1
Andorre	1
Mexique	1
Equateur	1
Laos	1
Chine	1
Jordanie	1
Guinée	1
Zaïre	1
Centrafrique	1
Népal	1
Niger	1
Nigeria	1
Rép. domonicaïne	1
<b>Total</b>	<b>605</b>

## ANNEXE

## TROIS FACTEURS PERMETTENT LA LECTURE DE L'ETAT DES LIEUX DE L'ARCHITECTURE FRANCAISE A L'EXPORTATION"

NOMBRE	NATURE DES FACTEURS	POUR LES REUNIR, DES ENQUETES ONT ETE MENEES AUPRES DE :	OBJET DE L'ENQUETE	REPONSES OBTENUES	RESTE A OBTENIR	RESULTATS DETAILLES
1	Architecture française à l'exportation	<ul style="list-style-type: none"> <li>- des 11 organismes membres du CAE</li> <li>- fichier interne CNOA des nationaux inscrits à l'Ordre</li> <li>- questionnaire auprès de ces derniers</li> <li>- interrogation de la M.A.F.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- liste des prestations de services</li> <li>- recensement des architectes français exportateurs</li> <li>- évaluation du volume d'activité</li> <li>- recensement des chantiers français dans les pays de l'U.E.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- de 5 pays du CAE : Belgique - Allemagne - Luxembourg - Angleterre - Espagne</li> <li>- environ 55 EXPORTATEURS</li> <li>- 5 réponses de français exportateurs</li> <li>- 63 chantiers français en 1992</li> <li>- 50 chantiers français en 1993</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 6 réponses du CAE</li> <li>- leur chiffre d'affaires à l'export</li> <li>- environ 50 REPONSES</li> <li>- voir tableau M.A.F. joint</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- voir tableau ci-joint</li> </ul>
2	Présence stable de l'architecture étrangère en France	<ul style="list-style-type: none"> <li>- fichier CNOA</li> <li>- Questionnaire aux architectes de l'U.E. implantés en France</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- liste des implantations des architectes ressortissants des pays de l'U.E.</li> <li>- recensement des chantiers de l'U.E. en France</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 92 implantations d'architectes de l'U.E. dont</li> <li>- 24 SCPA</li> <li>- 54 SARL</li> <li>- 11 EURL</li> <li>- 3 SA</li> <li>- ?</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- leur volume d'activité</li> <li>- les chantiers des architectes des pays de l'U.E. en France</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ?</li> </ul>
3	Bilan des partenariats	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Collecte auprès des Conseils régionaux ou des architectes étrangers ayant réalisé des projets déterminés en France</li> <li>- questionnaire aux architectes de l'U.E. prestataires de services en France</li> <li>- enquête auprès des PEE</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- partenariats lors des autorisations aux architectes étrangers de projets déterminés en France.</li> <li>- recensement des éventuels partenariats lors de prestations de service des pays de l'U.E.</li> <li>- recensement des implantations d'architectes français à l'étranger</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- sur 24 AUTORISATIONS de projets déterminés :</li> <li>2 PARTENARIATS : <ul style="list-style-type: none"> <li>- MONEGASQUE-FRANCAIS</li> <li>- SUISSE-FRANCAIS</li> </ul> </li> <li>- ?</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- LE TRAITEMENT DES DONNEES</li> <li>- réponses des concernés</li> <li>- le bilan de l'enquête CFCE</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ?</li> </ul>

**ANNEXE 5**  
**FICHES DE SYNTHÈSE DES ARCHITECTES FRONTALIERS**  
**(ALSACE ET AQUITAINE)**

## Atelier d'Architecture Pierre FERRET

### - Renseignements généraux

**Siège social :** Atelier d'Architecture Pierre FERRET à BORDEAUX

Statut juridique : Exercice libéral

Personnel permanent total : 12 personnes (dont 2 personnes pour le secrétariat, en commun avec le Cabinet BRAS).

Chiffre d'affaires 1994 : 4 MF

Chiffre d'affaires export : 1 MF (un seul projet)

Type d'intervention : conception et suivi de chantier.

Spécialités : complexes sportifs (stades de football).

Pierre FERRET est architecte conseil de la Fédération Française de Football.

### - Expériences à l'exportation

- Stratégie: spécialisation sur un produit (stade de football).

#### JAPON

Joint-venture avec le cabinet d'architecture japonais TAKCO KUMAI (agence "ARCOPOLIS" à Tokyo) pour tous les contrats concernant les stades au Japon. Contrat de conception du stade de Shizuoka (200 km au sud de Tokyo) dans la perspective de la coupe de Monde de football de 2002. Le montant du contrat est d'environ 10 MF, la part de l'agence FERRET est de 4 MF répartie sur plusieurs exercices.

Ce contrat a permis à l'architecte d'être le vecteur d'exportations d'équipements français (voileries du sud-ouest, entreprise aquitaine spécialisée dans la pelouse de stade...).

Réponses à un concours avec le même partenaire en attente d'adjudication pour l'équipement polyvalent de SAITAMA (dôme type "grand BERCY").

#### ETATS-UNIS

Création d'une joint-venture avec l'entreprise américaine de maîtrise d'oeuvre ASHOKA située à KANSAS CITY (3000 personnes dont 1000 en architecture sportive) qui cherche à développer son activité en Europe et en Australie. Cette association permet à l'atelier d'architecture Pierre FERRET d'être crédible pour participer aux grands concours internationaux.

ASHOKA est associé à l'un des plus gros exploitants mondiaux d'équipements sportifs, l'entreprise américaine Madison Square Garden, ce qui lui permet d'apporter une réponse complète de conception, réalisation (sous-traitée) et gestion.

- Les facteurs clés de la réussite

- exportation de "produits phares", l'architecte se bâtit généralement une notoriété sur un produit spécialisé, une première opération réussie permet généralement d'enclencher d'autres contrats ;
- accords de partenariat avec des structures locales.

- Les freins à l'exportation

- manque d'informations pratiques (juridiques et techniques), sur les pays.

A noter qu'aucune difficulté n'a été signalée concernant le droit d'exercice au Japon (licence délivrée par le gouvernement japonais) et l'assurance (garantie MAF sur la base des honoraires perçus par l'architecte).

- **Mesures en faveur de l'exportation**

- disposer d'une cellule d'information et d'orientation capable d'apporter aux architectes les informations pratiques sur les plans juridique et financier des pays étrangers ;
- diffuser l'information sur les structures locales d'appui aux entreprises françaises -PEE.

- **Renseignements généraux**

**Etablissement principal :** Atelier d'architecture PETUAUD-LETANG à MERIGNAC

Statut juridique : SCP d'architecture

**Autres implantations :**

- Cabinet d'architecture à TOULOUSE

Statut juridique : SCP d'architecture

Création dans les années 60 de la SA ORBA, société de maîtrise d'oeuvre pour l'étranger (bureau d'études techniques et architecture).

Personnel permanent total : 24 personnes (dont 2 à Toulouse)

Chiffre d'affaires 1993 : n.c.

Chiffre d'affaires export : n.c.

Type d'intervention (missions) : conception, coordination et suivi de chantier.

Spécialités : Architecture : logements, bâtiments de loisirs et locaux industriels.

Urbanisme : création de lotissements, zones d'aménagements concertées, parcs d'activité...

- **Expériences à l'exportation**

- Pays :
  - Europe (Espagne, Suisse) ;
  - Afrique (Maroc, Guinée, Mali, Sénégal) ;
  - Moyen-Orient (Arabie Saoudite, Iran) ;
  - Autres pays (Etats-Unis, Lybie).

Peu de projets à l'étranger au cours des dernières années.

- Stratégie et pratiques à l'exportation

Le hasard, ou les circonstances, conduit l'architecte à s'intéresser à l'exportation. M. PETUAUD-LETANG considère que celui-ci doit disposer d'au moins un des trois atouts suivants : le relationnel, la notoriété (réservée aux architectes parisiens) ; la spécialisation sur des produits innovants.

a) Spécialisation sur un produit

- bâtiments modulaires préfabriqués : usines, équipements universitaires et médicaux, maisons individuelles (exposées aux Galeries Lafayette en 1968) ;
- autoconstruction de maisons individuelles en Afrique noire -casalite- à partir de matériaux locaux pauvres (terre-sable) ;
- concepts de boîtes de nuit "Macumba".

b) Participation à quelques concours d'architecture internationaux

- Les facteurs clés de la réussite

- diffusion de produits innovants.
- prospection dans des zones d'influence française du fait de la langue, du droit et des pratiques locales ;
- association à un architecte local pour régler les problèmes pratiques.

- Les freins à l'exportation

- méconnaissance de la culture locale ;
- concurrence accrue des pays étrangers dont les équipes de maîtrise d'oeuvre sont mieux structurées qu'en France;
- obligation de disposer de garanties financières et de références nombreuses ;
- faiblesse des structures financières.

**- Mesures en faveur de l'exportation**

- favoriser la coopération institutionnelle, notamment en matière de droit de l'urbanisme ;
- favoriser les échanges d'expériences entre architectes afin de constituer une base d'information par pays.

A noter, que les questions d'ordre juridique et réglementaire ne sont pas considérées comme des obstacles dès lors que l'architecte français s'associe à un homologue local.

Eric RAFFY et Associés  
Eric RAFFY-Patrice LONCAN-Philippe VILLEROUX  
-Architecture et Design-

**- Renseignements généraux**

**Siège :** Bordeaux

Statut juridique : Sarl au capital de 340 000 F.

Personnel permanent total : 3 associés-gérants, plus sous-traitances ponctuelles en fonction des commandes.

Chiffre d'affaires 1994 : 1,2 MF (1,5 MF en 1993)

Chiffre d'affaires export : faible, en cours de démarrage. 0,4 MF en 1994. Volonté d'équilibrer d'ici 4 ou 5 ans le CA export et le CA France.

Type d'intervention (missions) : 10 ans d'expériences en architecture de bâtiment, puis réorientation dans le "design" et l'architecture d'intérieure (conception essentiellement) depuis la fin des années 80 (marchés plus porteurs compte tenu de la concurrence).

Spécialités : architecture et "design" d'hôtels, de bureaux et de salles d'exposition...

**- Expériences à l'exportation**

• Zones géographiques :

- Europe (Grèce) ;

- Asie (Japon, Malaisie)

• Stratégie et pratiques à l'exportation

a) Interventions pour le compte de donneurs d'ordre français (Club Aquarius et Club Méditerranée) en France puis à l'étranger (fidélisation de clients maîtres d'ouvrage). Aménagement intérieur d'hôtels-restaurants en Grèce, au Japon et en Malaisie (1990-92).

b) Stratégie à moyen terme en Asie, notamment en Malaisie, comme base de développement sur la zone ultérieurement (Singapour, Indonésie). Souscription d'une assurance prospection simplifiée sur l'Asie du sud-est (dépenses garanties sur deux ans à hauteur de 250 kF environ chaque année). Structure locale en cours de création avec un partenaire malais (architecte).

Le Cabinet E. RAFFY et Associés a réalisé l'aménagement intérieur d'un temple bouddhiste à Narita au Japon, ce qui lui a apporté une forte notoriété (articles de presse dans des revues spécialisées). Il réalise actuellement l'architecture d'intérieur de deux hôtels pour le compte d'un maître d'ouvrage privé, représentant un budget de l'ordre de 1 MF réparti sur deux exercices.

L'impact sur l'exportation d'équipements français est généralement faible, uniquement sur les matériels qui n'existent pas localement (voilages, meubles, produits de bâtiments). Les petits marchés (inférieurs à 1 MF) représentent les créneaux les plus porteurs, en particulier dans le design qui n'intéresse pas (encore ?) la concurrence d'autres pays occidentaux.

- Les facteurs clés de la réussite
  - développement d'une vraie stratégie à l'export, la notoriété et les références permettent ensuite de décrocher de nouveaux marchés ;
  - identification en amont des projets susceptibles de déboucher à court terme ;
  - connaissance de la culture locale pour adapter ses prestations aux besoins du maître d'ouvrage.

- Les freins à l'exportation
  - identification des "bons" interlocuteurs locaux ;
  - compétence variable de la représentation française -PEE- selon les pays.

- **Mesures en faveur de l'exportation**  
néant

- **Renseignements généraux**

**Etablissement principal : BORDEAUX**

Statut juridique : Sarl

**Autre implantation :**

- Agence à Paris - Place Dauphine

Personnel permanent total : 6 personnes à Bordeaux (40 personnes au début des années 80)

Chiffre d'affaires 93 : en baisse (8 MF/an en moyenne sur 1986-90)

Chiffre d'affaires export : 5-6 MF/an en moyenne sur 1986-90

Type d'intervention (missions) : conception et suivi de chantier.

Spécialités : équipements touristiques de luxe (hôtels, marinas).

- **Expériences à l'exportation** : 15 années d'expériences depuis le début des années 70. Réorientation actuellement sur le marché intérieur.

• Zones géographiques :

- Turquie

- Moyen-Orient (Arabie Saoudite, Iran) ;

- Afrique Noire (Sénégal, Guinée).

• Stratégie et pratiques à l'exportation

La connaissance d'autorités compétentes a permis au Cabinet GUIHOT d'approcher des marchés en Arabie Saoudite au début des années 80, en particulier la réalisation du Ryiad hôtel Palace, représentant 1 Mds F de travaux et des bureaux de l'OPEP (200 MF). Actuellement, des négociations sont en cours pour le montage d'une opération de 100 maisons de luxe à Pékin pour le compte d'investisseurs Chinois d'outre-mer.

• les facteurs clés de la réussite

- valorisation de la compétence des professionnels français du bâtiment qui sont meilleurs que les Japonais ou les Américains par exemple.

• les freins à l'exportation

- existence de zones d'influence qui bloquent l'accès à certains marchés (Allemagne vis-à-vis des PECO);

- **Mesures en faveur de l'exportation**

- créer des structures fortes de maîtrise d'oeuvre pour aborder l'exportation et de moyens financiers conséquents ;

- s'introduire auprès des bailleurs de fonds multilatéraux pour favoriser l'offre française, à l'instar du Cabinet Américain GROPIUS (600 personnes) qui réalise, par la conception de plans masses, une part importante de son chiffre d'affaires avec la Banque Mondiale et permet d'orienter les choix techniques des projets.

## INITIATIVES LOCALES EN FAVEUR DE L'EXPORTATION D'ARCHITECTURE

Philippe RICAUD de l'Atelier OPUS de Bordeaux

Ancien responsable de la cellule exportation de la Maison de l'architecture de Bordeaux. A ce titre, M. RICAUD a mené une enquête auprès des architectes d'Aquitaine concernant leurs pratiques et leur intérêt pour l'exportation en 1993.

### - Comment exporter ?

**Constat :** Les architectes français ne sont pas attendus à l'étranger, pour exporter il faut pouvoir s'appuyer sur au moins un des moyens suivants :

- le relationnel professionnel (formation de stagiaires étrangers en France) ou familial (famille d'origine étrangère) - attaches culturelles...
- le renom personnel, représenté par une élite architecturale parisienne, et qui permet la participation à des concours internationaux ;
- l'appui d'une entreprise ou d'un grand donneur d'ordre français ou étranger ;
- la spécialisation sur des produits "phares" ou innovants.

Quoi qu'il en soit, l'exportation ne doit jamais être envisagée comme un exutoire à l'atonie du marché national, dans la mesure où l'exercice à l'étranger soulève plus de difficultés que la pratique sur le territoire national, il faut donc disposer de structures fortes.

### - Les problèmes structurels en France

- le marché se rétrécit en France (baisse de la commande et augmentation du nombre d'architectes, ce qui ne permet plus d'avoir suffisamment de références pour approcher l'export). Il existe 1200 architectes inscrits à l'Ordre en Aquitaine ;
- l'ingénierie et la maîtrise d'oeuvre sont mal structurées et faibles par rapport à la concurrence étrangère ;
- la formation en France est déconnectée de la réalité (on apprend à concevoir "à la manière de"..., mais pas à diriger un chantier), les problèmes de gestion d'une agence ne sont pas abordés (questions administratives, réglementaires, financières, démarche commerciale vis-à-vis d'un maître d'ouvrage...).

M. RICAUD considère que l'exportation dans la situation actuelle n'est que difficilement possible, d'autant que les architectes français n'ont pas de stratégies à l'exportation, tous ceux qui disposent d'expériences les ont obtenues à partir d'opportunités locales.

### - Mesures en faveur de l'exportation

- disposer d'éléments d'information sur les créneaux et les marchés porteurs ;
- mettre en place des prospecteurs qui renseignent sur les opportunités concrètes de contrats ;
- créer des équipes opérationnelles capables d'étudier des contrats et monter des protocoles avec des partenaires locaux ;
- constituer des "press-book" d'architectes selon leurs "spécialités" ;
- favoriser le regroupement d'architectes, d'ingénieries et d'entreprises de BTP.

**- Renseignements généraux**

Siège social : Mulhouse  
Statut juridique : SCP (depuis 1988)  
Filiales : OTM Industries, ingénierie technique spécialisée dans les bâtiments industriels

ALPHA PROCESS (en cours de création), bureau d'études techniques spécialisées dans le secteur agro-alimentaire

Agence à Besançon

Personnel permanent : 40 personnes (y compris les 5 associés), dont :

- 5 architectes à l'agence de Besançon
- 5 ingénieurs et techniciens spécialisés à OTM Industries

Chiffre d'affaires: non communiqué (valeur ajoutée 15 MF)

Chiffre d'affaires export : 6 % en 1993 (très variable selon les années)

Type d'intervention (missions) : conception, suivi de l'exécution des projets (OPC), opérations "clés en main" en architecture, ingénierie technique et financière.

Spécialités : bureaux, locaux industriels. Moyens logistiques d'infographie très développés (logiciels d'images de synthèse STAR et EXPLORE)

**- Expériences à l'exportation**

- pays-cibles ou zones géographiques : Allemagne et Suisse "pays de la Regio" constitué par le triangle Mulhouse-Bâle-Fribourg (de culture alémanique). Prospection dans un rayon de 50 kms autour de Mulhouse.

- stratégie à l'exportation - mode d'accès aux marchés

a) Partenariat avec le Cabinet d'architecture suisse BURKHARDT et Partner qui dispose d'une filiale en Allemagne. Une convention a été signée entre les deux partenaires qui autorise la constitution d'équipes bi-nationales pour répondre aux offres de maîtres d'ouvrage Français, Allemands ou Suisses, notamment sur concours (ex. : aéroport régional de Bâle-Mulhouse).

b) Intervention dans le sillage d'entreprises de BTP (filiales allemandes d'entreprises françaises) pour la réalisation essentiellement de plans d'exécution d'ouvrages et le suivi des chantiers (ex. : hôtel à Nuremberg et 50 logements réalisés en Allemagne). Ce mode d'intervention permet d'apporter des prestations dans des délais raccourcis et à des coûts moins élevés que les maîtres d'oeuvre Allemands (à hauteur d'environ 25 %).

- Les facteurs clés de la réussite

- connaissance du marché, de la réglementation et de la "culture" locale.
- avantages comparatifs des prix de revient de la maîtrise d'oeuvre française (inférieurs à ceux pratiqués en Suisse et en Allemagne) ;
- utilisation de techniques et matériaux de construction de pointe ;
- optimisation plus poussée des prescriptions techniques permettant d'adapter les équipements au plus près des besoins ;
- partenariat local et collaboration avec des entreprises de BTP.

- Les freins à l'exportation
  - culture locale (résistance aux projets étrangers), en dehors des grands concours internationaux, l'architecture s'exerce sur un marché local ;
  - réglementation (normes très exigeantes en Allemagne) ;
  - coût élevé de la prospection (coût du temps passé), mais pas d'utilisation des aides à l'exportation.

**- Mesures en faveur de l'exportation**

- aider à l'embauche de commerciaux pour prospecter les marchés étrangers porteurs ;
- promouvoir le savoir-faire des architectes et des maîtres d'oeuvre auprès des entreprises françaises de BTP ayant des activités ou des implantations à l'étranger.

## - Renseignements généraux

### **Etablissement principal :**

Atelier d'Architecture et d'Urbanisme Claude BUCHER -A.A.U.C.B.- à Schiltigheim  
(Alsace)

Statut juridique : SA au capital de 700 000 F. (fondée en 1982)

### **Autres implantations :**

- Agence à Mulhouse

Statut juridique : SELAFA au capital de 250 000 F. (fondée en 1992)

- Agence à Paris 16<sup>ème</sup>

Statut juridique : SELAFA au capital de 250 000 F. (fondée en 1994)

Personnel permanent total : 46 personnes (dont 34 à Schiltigheim)

Chiffre d'affaires 1994 : 23 MF (16 MF en 1993)

Chiffre d'affaires export : 22 % en 1994 (5 MF)

Type d'intervention (missions) : conception, coordination et suivi de chantier.

Spécialités :

- Architecture : locaux industriels et tertiaire.

- Urbanisme : lotissements, zones d'aménagements concertées, parcs d'activité...

## - Expériences à l'exportation

Les pays dans lesquels plusieurs projets ont été réalisés sont soulignés

### • Zones géographiques :

- Europe (Belgique, Allemagne, Espagne, Italie, Pays-Bas, Grande-Bretagne);

- Maghreb (Algérie, Tunisie) ;

- Autres pays (Etats-Unis, Russie, Australie, Chine, Syrie, Yémen).

### • Stratégie et pratiques à l'exportation

a) Fidélisation d'une clientèle d'industriels français ou étrangers.

Une première opération réussie en Alsace (bâtiments industriels) avec le Groupe DANONE a permis au cabinet BUCHER, par la suite, d'intervenir dans d'autres régions françaises et à l'étranger pour le compte de DANONE ou de ses filiales (KRONENBOURG). Deux autres "grands" clients industriels s'attachent les services de ce cabinet, les entreprises MARS et BARRY (industries agro-alimentaires).

b) Développement à l'exportation grâce à la commercialisation de produits innovants.

- Construction de bâtiments hospitaliers dans le Sahara à partir de modules préfabriqués (MODULOG), mis au point en Alsace où s'est déroulée au préalable une opération pilote.

- Projet de construction de logements d'urgence dans les pays d'Europe Centrale et Orientale (préfabrication métallique légère). Opérations en cours de négociation actuellement.

### c) Participation à des concours d'architecture internationaux

- Les facteurs clés de la réussite

- insertion dans les stratégies d'implantation des grands donneurs d'ordre (industriels) à l'étranger, dont il faut garder la confiance ;
- rôle de "chef d'orchestre" de l'architecte vis-à-vis des autres partenaires de l'acte de bâtir (ingénieries et entreprises de BTP) ;
- diffusion de produits de bâtiments innovants (recherche d'une compétitivité-prix) ;
- positionnement le plus "en amont" possible des projets ;
- maîtrise de la culture locale et des langues étrangères ;
- constitution d'un réseau de sous-traitants locaux.

- Les freins à l'exportation

- problèmes culturels, l'architecture s'exerce sur un marché local ;
- normes techniques (contrôle a priori en Allemagne) et réglementation administrative (un architecte local de complaisance est souvent nécessaire).

#### - **Mesures en faveur de l'exportation**

- favoriser le recrutement d'architectes étrangers en France qui sont des vecteurs potentiels de marchés locaux futurs ;
- renseigner sur la culture et les règles existantes à l'étranger ;
- développer les synergies entre donneurs d'ordre et architectes ;
- faciliter les relations avec les PME-PMI innovantes du secteur de la construction pour exporter ensemble des opérations "clés en main".

- **Renseignements généraux**

Siège social : Haguenau (Alsace)

Statut juridique : exercice libéral

Chiffre d'affaires : non communiqué

Chiffre d'affaires export : 50 % du total (très fluctuant)

Type d'intervention (missions) : conception, coordination et suivi de chantiers.

Spécialités : locaux industriels, logements.

M. SCHMITZ a suivi ses études d'architecture dans une école allemande.

- **Expériences à l'exportation**

- Pays-cibles : essentiellement l'Allemagne (Magdebourg, Stuttgart), Suisse, Espagne.

- Stratégie et pratiques à l'exportation

- a) Partenariat avec des architectes Allemands

- b) Intervention pour le compte d'industriels (outils WOLF) en France (Wissenbourg) puis en Allemagne, en Suisse et en Espagne, ce qui a permis à M. SCHMITZ d'acquérir une certaine notoriété pour obtenir de nouveaux contrats auprès d'autres donneurs d'ordres (DEGOMA) tant en France qu'en Allemagne.

- c) Participation avec des homologues Allemands à des concours internationaux.

- Les facteurs clés de la réussite en Allemagne

- connaissance du marché, de la réglementation et des pratiques locales ;

- avantages comparatifs du coût de la construction "à la française", grâce à des prescriptions techniques ajustées au plus près des besoins et des salaires de personnel moindres (à titre d'exemple, le coût de construction est en moyenne de 5000 F/m<sup>2</sup> en Alsace contre 8500 F/m<sup>2</sup> en Allemagne, hors honoraires) ;

- pilotage complet du déroulement des opérations, ce qui permet par ailleurs de générer des effets d'entraînement sur les équipementiers français (matériaux préfabriqués, second oeuvre) ;

- Les freins à l'exportation en Allemagne

- sur le plan réglementaire, la justification des choix techniques doit être apportée a priori (les calculs doivent être fournis dès le dépôt du permis de construire) ;

- l'emploi des techniques et des matériaux de construction doit respecter les pratiques locales ;

- obligation de fait de disposer d'équipes de travaux tous corps d'état, placés sous la responsabilité de l'architecte (contrats "clés en main").

- **Mesures en faveur de l'exportation**

- diffuser les pratiques étrangères en matière de construction aux architectes français.

**ANNEXE 6**  
**LES FONDS REGIONAUX D'AIDE AU CONSEIL**

## LES FONDS REGIONAUX D'AIDE AU CONSEIL

Les Fonds régionaux d'aide au Conseil existent depuis plusieurs années pour les PMI et bénéficient de dotations importantes. Dans le cadre du IXème Plan, la concertation entre l'Etat et les régions a permis la mise en place, à titre expérimental, dans une dizaine de régions, **d'un dispositif d'aide au conseil spécifique au secteur du bâtiment et des travaux publics, au travers des FRAC-BTP**, qui ont été étendus devant le succès remporté par la procédure, lors du Xème Plan aux 22 régions et reconduits au cours du XIème Plan (1994-1998) dans le cadre des contrats de plan Etat-Régions.

Ils disposent d'enveloppes de crédits inscrites, en parité, au budget de l'Etat (ministère de l'Equipement, des Transports et du Tourisme - DAEL) et des régions. Les enveloppes actuelles Etat-Régions sont de l'ordre de 32 MF par an, et sont gérées pour le compte de l'Etat par les Directions régionales de l'Equipement.

### I.- LES TYPES DE CONSEILS AIDES

Les FRAC-BTP sont destinés à assister les PME du bâtiment et des travaux publics afin qu'elles recourent à des conseils extérieurs à des moments importants de leur développement. Sont considérés comme tels :

- . les conseils en organisation visant à l'amélioration de la productivité et la modernisation de l'outil de travail (réorganisation de la production, de la fonction commerciale, développement de la recherche...);
- . les conseils visant à améliorer la gestion des entreprises (mise en place d'une comptabilité analytique, structure des coûts, gestion des stocks, contrôle de gestion...);
- . les études sur la stratégie commerciale, la recherche de nouveaux débouchés;
- . les études dans le domaine de la recherche et de l'innovation (état des techniques et de la technologie de l'entreprise par rapport aux nouvelles techniques...);
- . les missions d'assistance et de diagnostic aux démarches qualité (démarches qualité totale, certification d'assurance qualité...);
- . les missions d'évaluation d'entreprise à l'occasion de leur transmission.

Les interventions correspondant à des obligations réglementaires ne sont pas prises en compte (exemple : expertise comptable...).

Dans certaines régions, l'aide au conseil a été étendue au recrutement de cadres spécialisés, dans l'objectif de renforcer durablement la structure d'encadrement des PME, en les incitant à l'embauche de personnels de haut niveau lors d'une étape importante de leur développement.

### II.- LES BENEFICIAIRES

Peuvent bénéficier d'un FRAC-BTP, les petites ou moyennes entreprises du secteur, à l'exception des entreprises en difficulté (bénéficiaires de CODEFI, CORRI, CIRI ; entreprises admises au bénéfice de procédure de redressement judiciaire).

Les PME doivent avoir leur siège social dans la région ou une forte implantation (commerciale/de production...) régionale. Elles doivent regrouper, dans l'ensemble de leurs établissements moins de 500 personnes et ne pas être filiales à plus de 50 % d'entreprises ne répondant pas à cette condition.

Peuvent être aussi éligibles aux FRAC les cabinets ou sociétés d'études et d'ingénierie technique du BTP qui concourent, en amont de la filière, à l'amélioration de la productivité.

### III.- LES MODALITES D'INTERVENTION

Les sociétés peuvent bénéficier d'une aide à la réalisation d'un diagnostic rapide ou approfondi. Les modalités de l'attribution de l'aide sont variables d'une région à l'autre.

**Les aides au conseil court** (1 à 5 jours environ d'experts) sont financées à hauteur de 80 % généralement du devis, dans la limite de 20 à 25 000 F de subvention.

**Les aides au conseil long** (6 à 10 jours environ d'experts) sont financées au maximum à hauteur de 50 % du montant total de l'intervention (jusqu'à 80 % pour les créations d'entreprises) dans la limite d'un plafond de 100 à 200 000 F selon les régions.

En principe, il appartient à la société de choisir son cabinet-conseil.

En matière d'aide au recrutement de cadres spécialisés, l'aide accordée limitée à un an, est égale à 50 % environ du salaire et charges sociales du cadre, dans un plafond variable d'une région à l'autre (200 000 F, en général), à la condition expresse que l'embauche s'effectue sur la base d'un contrat à durée indéterminée, en particulier à l'occasion d'une fonction nouvelle dans l'entreprise. Sont exclues, les embauches de cadres possédant des titres participatifs dans le capital de la société, ou ayant un lien de parenté direct avec une personne possédant de tels titres, ou avec un dirigeant de la société.

Les dossiers de demande d'aide doivent comprendre la description de l'objet de l'étude, un cahier des charges complet, les résultats attendus, les moyens prévus et un devis du coût de la prestation. Les dossiers sont instruits par les gestionnaires de la procédure (Direction régionale de l'Équipement pour l'État) qui apprécient les compétences du cabinet-conseil retenu, estiment l'intérêt de l'opération pour le développement de l'entreprise, apprécient la durée de l'intervention et son coût.

Les dossiers retenus font l'objet d'un cofinancement État-Région. Un versement de 5 % du montant de la participation peut être effectué dès l'acceptation des dossiers, le solde de 95 % étant versé soit en une seule tranche sur justification de la réalisation totale de la mission, soit en plusieurs paiements tout au long de l'exécution de la prestation et sur production des justificatifs des dépenses afférentes à l'état d'avancement de la mission.

A titre indicatif, il existe actuellement dans les régions plusieurs FRAC sectoriels en dehors du BTP (industrie, agriculture, tourisme, transport...) ainsi que des FRAC transversaux ou thématiques qui interviennent quel que soit le secteur d'activité (artisanat, formation,...) **dont l'un, plus particulièrement axé sur le développement à l'international (FRAC Export, FRAEX....selon les régions) est géré par les Directions régionales du Commerce Extérieur (DRCE)**. Ses domaines d'intervention concernent toutes les études, diagnostics et audits liés à l'exportation ainsi que l'aide au recrutement de cadre export.

**ANNEXE 7**  
**LES DISPOSITIFS DE FINANCEMENT**

# LES DISPOSITIFS DE FINANCEMENT

## I.- LES DISPOSITIFS DE GARANTIES SOFARIS

### - 1.1.- LE CADRE GENERAL

La SOFARIS, société française de garantie des financements des PME, est un des éléments centraux du dispositif de soutien aux PME, puisqu'elle a pour activité de garantir les financements à risque consentis aux PME qui ne peuvent qu'insuffisamment offrir à leurs banquiers les sûretés traditionnelles. Elle prend en charge une partie desdits risques (50 % en règle générale) encourus tant par les banques que par les organismes de fonds propres.

Initialement constituée pour couvrir les risques liés aux phases de création, développement rapide et transmission des PME, la SOFARIS a été autorisée depuis 1991 à élargir sa garantie à l'ensemble des PME, quel que soit leur stade de développement, sous la double impulsion d'un renforcement de ses dotations annuelles et de la création en 1993 de nouveaux fonds destinés, notamment, à renforcer les capitaux permanents des PME et à soutenir leurs programmes d'investissement.

### - 1.2.- LES DOMAINES D'INTERVENTION

En excluant de cette présentation les domaines liés au développement international analysés en annexe II, SOFARIS intervient dans les quatre domaines suivants, sous forme de fonds spécifiques dotés par l'Etat.

#### - *La création*

Sont éligibles, les entreprises appartenant aux secteurs de l'industrie ou des services aux entreprises et dont les actionnaires majoritaires sont (ensemble ou séparément) des personnes physiques, des sociétés de capital risque, des entreprises réalisant moins de 300 MF de chiffre d'affaires ou moins de 100 MF de valeur ajoutée. Toutefois lorsque ces dernières sont majoritaires dans la société nouvellement créée, elles devront y développer un produit ou un service nouveau.

De même sont éligibles, les entreprises situées dans un pôle de conversion, quelle que soit leur activité ainsi que les entreprises artisanales inscrites au répertoire des métiers.

#### - *Le développement et le financement des investissements*

Sont éligibles, les financements de programmes d'investissement concernant toutes les entreprises de plus de 3 ans appartenant aux secteurs de l'industrie, des services aux entreprises, du bâtiment et des travaux publics, du commerce de gros, du transport, de l'hôtellerie et de la presse, dont le chiffre d'affaires n'excède pas 2 MMF et qui n'appartiennent pas à un groupe dont le chiffre d'affaires annuel excède 2 MMF.

Une attention particulière est apportée aux programmes de développement technologique ainsi qu'aux entreprises artisanales ou situées en pôle de conversion.

#### - *La transmission*

Sont éligibles, les transmissions d'entreprises réalisant moins de 1 MMF de chiffre d'affaires des secteurs de l'industrie, des services aux entreprises, du bâtiment et des travaux publics ou du commerce de gros dans lesquelles les repreneurs (personnes physiques,

sociétés de capital risque et entreprises réalisant moins de 300 MF de chiffre d'affaires ou moins de 100 MF de valeur ajoutée) sont majoritaires, ensemble ou séparément.

De même, sont éligibles les transmissions d'entreprises artisanales et de celles situées en pôle de conversion.

**- *Le renforcement des capitaux permanents (fonds de roulement)***

Sont éligibles, toutes les entreprises, y compris artisanales, quelle que soit leur forme juridique, de plus de 3 ans, appartenant aux secteurs de l'industrie, des services aux entreprises, du négoce de gros, du bâtiment et des travaux publics, des transports et de l'hôtellerie dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas 500 MF et qui n'appartiennent pas à un groupe dont le chiffre d'affaires annuel excède 500 MF.

Les entreprises doivent être fondamentalement saines, mais soit avoir subi un choc récent qui détériore leur exploitation et leur situation financière (par exemple, dépôt de bilan d'un client important) sans pour autant mettre en cause la pérennité de l'entreprise, soit voir augmenter leur besoin en fonds de roulement (allongement des délais de paiement, augmentation de l'activité...), soit plus exceptionnellement, nécessiter une meilleure répartition du financement de leurs besoins en fonds de roulement entre court et moyen-long terme.

Par ailleurs, les entreprises ne devront pas avoir bénéficié d'un prêt FDES via le CIRI, les CORRI ou CODEFI, ou se trouver dans une situation qui justifie un recours à ces instances.

**- 1.3.- LES MODALITES DES GARANTIES**

- ***Les programmes financés*** (hors investissement à l'étranger, analysés en annexe II) concernent l'ensemble des besoins qu'il s'agisse des investissements matériels (immobiliers, équipements, aménagements...) et immatériels (dépenses de recherche-développement, dépenses de lancement industriel et commercial...), du fonds de roulement, de l'acquisition de parts sociales, d'actifs hors société nécessaires à l'exploitation, de remboursements des comptes-courants des anciens actionnaires, ainsi que des droits de succession en cas de transmission, ou enfin de développement d'activité nécessitant des engagements par signature (cautions, crédits documentaires).

- ***Les concours garantis couvrent*** les apports en fonds propres (actions, obligations convertibles, comptes-courants bloqués à plus de 3 ans...) d'organismes agréés par SOFARIS, les prêts participatifs, les prêts à moyen et long terme et, dans le cas de transmission, les cautions bancaires liées à un crédit vendeur, les crédits-bails mobiliers, immobiliers et cessions de baux en cas de renforcement de fonds de roulement.

Sont également couverts les prêts consentis directement ou indirectement aux dirigeants pour réaliser des apports en capital ou acquérir des parts sociales dans les cas de création, transmission, développement technologique, renforcement de fonds de roulement, ou de financement d'entreprises artisanales ou situées en pôle de conversion ; les crédits à court terme pour la création ou les entreprises de moins de 3 ans, en accompagnement d'autres financements à moyen et long terme, et à hauteur maximum des fonds propres mis en oeuvre ; les cautions sur marchés - France et export - (cautions de soumission, restitution d'acomptes, bonne fin, retenue de garantie, garantie d'achèvement, cautions de sous-traitance) ou crédits documentaires pour les entreprises industrielles.

La garantie des cautions peut être délivrée, pour une entreprise donnée, au cas par cas à l'occasion d'une opération déterminée ou sous forme de ligne annuelle d'autorisation.

## **- 1.4.- LES CONDITIONS D'INTERVENTION**

Les entreprises ne bénéficient qu'indirectement de la garantie SOFARIS puisque ce sont les banques et les autres établissements de crédit qui bénéficient en direct de la garantie ainsi que les sociétés de crédit-bail et les organismes de fonds propres agréés par SOFARIS et depuis fin 1994, les sociétés de capital-risque dans le cadre d'un nouveau fonds abondé par la Caisse des Dépôts et Consignations.

Le partage de risque entre SOFARIS et la Banque est à 50 %, sauf en cas de création d'entreprise par des personnes physiques où il est de 65 % pour SOFARIS et de 35 % pour la Banque. Il s'agit toujours de taux maximum qui peuvent être modulés, soit en fonction de la demande de la Banque soit par décision de SOFARIS.

Le risque de SOFARIS résultant d'une ou plusieurs opérations est limité à 5 MF par entreprise, sauf pour les transmissions et les programmes de développement des investissements où cette limite est portée à 10 MF.

La durée de la garantie de SOFARIS est la même que celle des concours garantis. Elle peut être réduite à la demande de la Banque ou à l'initiative de SOFARIS. Pour la garantie des fonds propres, la durée est en général de 10 ans.

En cas de renforcement de fonds de roulement, la garantie ne pourra être mise en jeu si le dépôt de bilan de l'entreprise, ou la déchéance du terme, interviennent dans un délai de 9 mois à compter de la date de mise à disposition des fonds du concours garanti. Cette disposition peut être levée, sous réserve de l'engagement de la Banque de maintenir à un niveau approprié et pendant au moins 12 mois les concours à court terme.

Les garanties réelles ou personnelles retenues par la Banque sont prises par cette dernière pour compte commun. En général, les cautions personnelles sont limitées dans leur durée, ou leur montant, à la moitié de la durée ou du montant du prêt. De même, l'inscription hypothécaire sur la résidence principale du dirigeant est généralement exclue, y compris après la défaillance de l'emprunteur.

SOFARIS intervenant comme co-preneur de risque, sa garantie est mise en jeu lors de la défaillance de l'entreprise constatée judiciairement ou, après accord de SOFARIS (en cas de déchéance du terme ou d'abandon partiel de créances). SOFARIS indemnise la Banque en perte finale, après épuisement des recours contentieux et lui verse des intérêts de trésorerie sur le solde contentieux entre la date du sinistre et celle de l'indemnisation.

En contrepartie des garanties apportées, SOFARIS reçoit des commissions qui s'élèvent à 0,60 % de l'encours du crédit pour un partage de risque au taux maximum. Concernant les crédits de développement des investissements, le taux de 0,60 % peut être abaissé à 0,45 %, en fonction de la qualité du dossier.

Pour les apports en fonds propres, le taux est, en règle générale, de 0,30 % assorti d'une participation aux plus-values sur l'entreprise considérée. Concernant les cautions et les crédits documentaires, ces commissions perçues par la Banque sont partagées avec SOFARIS. Il est à noter que de nombreuses collectivités territoriales prennent en charge tout ou partie des commissions.

## **II.- LE CAUTIONNEMENT MUTUEL**

### **- 2.1.- LES OBJECTIFS**

Les sociétés de cautionnement mutuel sont des établissements de crédit spécialisés dans l'octroi de garantie à l'occasion d'opérations engagées par un de leurs membres. Elles

sont constituées entre commerçants, industriels, artisans, sociétés commerciales et membres de professions libérales.

Elles apportent leur caution lorsque, dans certaines circonstances, un cautionnement est exigé par la loi (ex. pour obtenir des délais de la part du fisc, garantir la bonne exécution d'un marché public...). Mais elles interviennent aussi fréquemment en dehors de toute obligation légale, notamment pour garantir le remboursement d'un emprunt bancaire pour le financement d'investissements professionnels,

- . soit directement auprès de la banque qui consent le crédit,
- . soit en contre-garantissant un organisme, le CEPME par exemple, qui prend lui-même le risque du crédit.

#### - 2.2.- LES CONDITIONS D'INTERVENTION

Le montant de la garantie peut atteindre dans certains cas jusqu'à 100 % des prêts à long ou moyen terme contractés par les entreprises auprès des établissements de crédit.

L'entreprise doit souscrire au capital de la société de caution mutuelle à hauteur de 0,5 à 1 % du montant du prêt. Elle devient donc membre de la SCM.

Elle doit aussi verser une cotisation au fonds de garantie de la société de caution mutuelle à hauteur de 0,75 à 4 % du prêt garanti qui sera remboursable 3 mois après la fin du crédit sous réserve des mises en jeu éventuelles de la garantie mutuelle (imputation au prorata des contentieux supportés).

Elle paie également, prorata temporis, au titre des crédits professionnels mis en place, une commission de risque de 0,5 à 1 % selon la SCM, mais qui bénéficie d'un régime de déduction fiscale.

#### - 2.3.- LES BENEFICIAIRES

Ce sont les "professionnels" eux-mêmes (artisans, commerçants, professions libérales) et les PME/PMI.

La plupart des sociétés de caution mutuelle sont spécialisées dans un secteur d'activité bien précis, mais quelques unes sont "généralistes".

**Au niveau des professions libérales, il s'agit de INTERFIMO, société financière interprofessionnelle, créée en 1969 et membre depuis 1989 du CREDIT LYONNAIS. Elle est administrée par les professions libérales dont sont issus son Président et 8 de ses administrateurs.**

INTERFIMO joue, depuis son origine, un rôle important au niveau des professionnels de l'Architecture puisque l'UNSAFA et le Conseil régional de l'Ordre des Architectes d'Ile de France figurent parmi ses actionnaires de fondation. Les concours apportés concernent à la fois le financement des équipements professionnels (création/acquisition de cabinets, acquisition de parts et actions, équipements et murs professionnels, fonds de roulement,...) et les financements privés. Elle assure, également, des prestations d'ingénierie financière pour l'étude des projets d'investissement et dispense conseils et mises en garde financières, juridiques ou fiscales....

**ANNEXE 8**  
**LE FINANCEMENT DES INDUSTRIES CULTURELLES**

# LE FINANCEMENT DES INDUSTRIES CULTURELLES

## I.- LES DISPOSITIFS PUBLICS DE SOUTIEN

- **1.1.-** Les allocations de soutien financier de l'Etat à l'industrie cinématographique (production/distribution), définies par le décret n°59-1512 du 30 décembre 1959 portant application du décret modifié du 16 juin 1959 et par l'arrêté du 21 mai 1992, et mises en place dans le cadre des procédures d'agrément d'investissement et de réinvestissement, sont trop spécifiques au secteur et donc peu transposables à d'autres secteurs d'activité pour mériter des développements dans la présente note.

### - **1.2.- LA CONVENTION D'AVANCE SUR RECETTES**

#### - *L'avance avant réalisation*

Une avance sur recettes peut être octroyée par le Ministre de la Culture, après avis de la commission d'avance sur recettes (Centre national de la cinématographie - CNC), sous forme de promesse d'avance valable pour une période de 24 mois.

Lorsque les éléments de financement du film sont réunis, en général au moment de la demande d'agrément d'investissement, une décision de chiffrage est établie, comportant le montant exact de l'avance et les modalités de son remboursement. Sur ces bases, l'avance sur recettes peut être versée, après délivrance au producteur de l'agrément d'investissement (comportant, notamment, le devis, le plan de financement du film et les justificatifs de ce financement) et signature d'une convention entre le producteur et le Centre national de la cinématographie.

Cette convention doit être inscrite au registre public de la cinématographie et de l'audiovisuel. Le versement des fonds par l'agent comptable du Centre national de la cinématographie est subordonné à cette inscription. Elle prévoit les modalités de paiement et de remboursement de l'avance sur recettes.

Le versement est effectué sur un compte bancaire ouvert au nom de l'entreprise pour le film considéré, et échelonné en plusieurs paiements en fonction, notamment, de la durée de tournage du film et sur la base d'attestations conjointes du réalisateur et du producteur délégué, justifiant de l'état d'avancement de la production du film.

L'avance se rembourse par délégation d'une partie des recettes nettes part producteur (RNPP), fixée au cas par cas, au premier franc et jusqu'à amortissement du film, à hauteur de 10 % des RNPP et après amortissement du coût du film, entre 30 et 50 % des RNPP et cela jusqu'au complet remboursement de l'avance. Le film est considéré comme amorti lorsque les recettes ont atteint un montant égal au devis hors taxes diminué des aides de l'Etat.

Après remboursement complet de l'avance sur recettes, le producteur doit verser pendant une période de deux ans 15 % des recettes nettes provenant de la vente ou de l'exploitation de l'oeuvre en France. Cette redevance est inscrite au compte des producteurs et est réinvestissable en tant que soutien financier.

### **- L'avance après réalisation**

L'avance sur recettes après réalisation est accordée sur avis de la commission d'avance sur recettes et après projection du film. Cette avance est également conditionnée à la présentation d'un contrat de distribution du film en salles. Elle ne peut être versée qu'après délivrance du visa d'exploitation et signature d'une convention entre le producteur et le Centre national de la cinématographie. Un film qui n'a pas reçu l'agrément d'investissement peut bénéficier d'avance sur recettes après réalisation.

L'avance après réalisation est versée sur un compte ouvert par l'entreprise pour le film considéré. Le paiement intervient après inscription de la convention au registre public de la cinématographie et de l'audiovisuel. Les modalités de remboursement de l'avance après réalisation sont comparables à celles de l'avance avant réalisation.

## **II.- LES MECANISMES DE GARANTIE DE L'IFCIC**

### **- 2.1.- LES OBJECTIFS GENERAUX**

Partenaire contractuel de l'Etat, l'IFCIC - Institut pour le financement du Cinéma et des industries culturelles - créé en 1983, est une société anonyme au capital de 2,5 MF<sup>1</sup>. Son capital est réparti entre l'Etat à hauteur de 20 % (Ministères de l'Economie, de la Culture et de la Francophonie, de l'Industrie, des Postes et Télécommunications et du Commerce Extérieur, et Centre national de la cinématographie) et les établissements de crédits à hauteur de 80 % (dont 20 % Crédit National, 20 % CEPME).

Il dispose de fonds publics qui constituent les fonds de garantie lui permettant d'offrir un partage de risque aux banques, établissements de crédit et sociétés de capital risque, en faveur des petites et moyennes entreprises des secteurs de la culture.

Sont concernés le cinéma, l'audiovisuel, la musique et le son, le livre, la presse écrite culturelle, le théâtre, les arts plastiques, les métiers d'art...

Les entreprises éligibles à la garantie de l'IFCIC sont les entreprises commerciales, industrielles ou artisanales, quelle que soit leur forme juridique, y compris les sociétés coopératives ou les entreprises individuelles.

### **- 2.2.- LES MODALITES D'INTERVENTION**

L'IFCIC est organisé en différents pool d'intervention, selon les secteurs d'activité concernés, qui fonctionnent sur la base de fonds de garantie abondés, soit par le Centre national de la cinématographie (pool production cinéma, audiovisuel, industries techniques), soit directement par le ministère de la Culture (pool industries culturelles, édition), soit par des associations professionnelles spécialisées gérant des fonds de soutien (pool variétés, cirque...).

La garantie de l'IFCIC ne peut dépasser 3 MF par entreprise. Elle porte sur les catégories de crédits suivantes :

<sup>1</sup>Sa transformation en cours en société financière doit s'accompagner d'une importante augmentation de capital à laquelle doit participer, en principe, SOFARIS

- *Crédit à long et moyen terme*

- . **prêts participatifs** : garantie de l'IFCIC allant jusqu'à 70 %.
- . **prêts à long terme** : garantie selon le type de prêt, entre 50 et 70 %, les taux sont ceux des établissements de crédit, plus la commission de l'IFCIC.
- . **prêts à moyen terme**:
  - crédits d'investissements d'équipements à moyen terme, destinés à financer l'achat de matériels, les aménagements industriels informatiques ou de locaux (durée 2 à 7 ans) : garantie de l'IFCIC allant jusqu'à 70 % maximum du crédit en principal.
  - leasing immobilier : garantie à 50 %.
  - crédits d'investissements incorporels, destinés aux PME de production et d'édition (durée du crédit : 2 à 7 ans) : garantie de l'IFCIC allant de 50 à 70 % du crédit en principal.

- *Crédit bail immobilier et mobilier* : garantie à 50 %.

- *Crédits à court terme*

- . **pour la production et la distribution de films cinématographiques** : la garantie de l'IFCIC est de 70 à 80 % selon le contexte des crédits consentis (taux de base bancaire + 2,10 % l'an, y compris la commission de l'IFCIC).
- . **pour la production audiovisuelle** : la garantie de l'IFCIC est de 30 à 70 % du montant du crédit, jusqu'à 80 % pour des projets de qualité présentant des risques inhabituels (taux de base bancaire + 2 % l'an, y compris la commission de l'IFCIC).
- . **pour les productions musicales enregistrées, les arts du cirque**, la garantie est accordée dans des conditions analogues, **pour les spectacles vivants de variétés**, la garantie de l'IFCIC est de 30 % maximum aux côtés du fonds de soutien (40 % environ).

Les garanties de l'IFCIC sont rémunérées par une commission au taux de 1 %, calculée sur le montant garanti de l'encours en principal. Elle est versée par l'établissement prêteur au même rythme que la perception de ses intérêts ou agios. Etant incorporée au taux d'intérêt pratiqué par l'établissement prêteur, elle n'est pas assimilée à une commission d'engagement.

En cas de défaillance de l'emprunteur, l'établissement prêteur dispose d'un mois à partir de la constatation de cette défaillance pour informer l'IFCIC, ce qui lui ouvrira la possibilité de mettre en jeu sa garantie. En cas de mise en jeu de celle-ci, l'établissement prêteur assurera la gestion du crédit et prendra les mesures adaptées à la situation en entamant, éventuellement, des procédures de recouvrement et restera tenu à l'égard de l'IFCIC d'une obligation de moyens pour parvenir si possible à la suppression, ou au moins à la réduction, du risque de l'IFCIC, notamment pour la mise en jeu et la réalisation de toute garantie réelle ou personnelle pouvant exister.

A l'expiration du délai d'un an à compter de la mise en jeu de la garantie, les deux établissements se rapprochent et, en fonction de l'état du dossier et des possibilités de recouvrement, l'IFCIC verse à l'établissement prêteur sa quote-part des sommes impayées en principal, soit en paiement si toute chance de recouvrement semble perdue, soit à titre de dépôt de garantie, s'il existe encore des chances de recouvrement.

### - 2.3.- LES AUTRES PRODUITS

L'IFCIC participe directement, ou gère, des SOFICA - sociétés d'investissement dans la production cinématographique et audiovisuelle - qui recueillent des fonds par appel public à l'épargne, qu'elles investissent dans des films sous forme de contrat d'association à la production. Les souscripteurs bénéficient d'avantage fiscal par la déduction du montant de

leur participation au capital de la SOFICA jusqu'à 25 % du revenu imposable. Les SOFICA négocient, en contrepartie, de leurs investissements dans les films, des parts de recettes.

L'IFCIC a été à l'origine de la création de plusieurs filiales :

. société de capital risque dédiée aux investissements dans les PME de la production, des prestations audiovisuelles et cinématographiques ;

. IFCIC européen (EMG) pour garantir la production européenne sur fonds de l'Union Européenne;

. FGF qui est le fruit d'une alliance d'assureurs franco-anglais et propose aux producteurs européens de cinéma et de télévision une garantie de bonne fin de leurs productions ;

. SEA, société d'études pour l'audiovisuel, filiale du Crédit National, qui contribue à une meilleure connaissance des marchés audiovisuels en réalisant des études, analyses, expertises techniques et conseils pour le compte des banques, établissements financiers, organismes publics nationaux et internationaux, syndicats professionnels.

**ANNEXE 9**  
**LES DISPOSITIFS D'AIDES A L'EXPORTATION**

# **LES DISPOSITIFS D'AIDES A L'EXPORTATION**

## **I.- EN MATIERE DE PROMOTION A L'ETRANGER**

### **- 1.1. LES OPERATIONS COLLECTIVES DU CFCE**

Elles ont pour intérêt de faire connaître les sociétés françaises à l'étranger et de leur faire rencontrer des décideurs étrangers. Les programmes d'action réalisés en liaison étroite avec les Postes d'Expansion Economique s'appliquent à des secteurs d'activité déterminés et font l'objet d'une concertation avec les organismes professionnels correspondants.

Les principaux types d'actions sont, notamment, des journées techniques et de contacts (sélection d'interlocuteurs, contacts professionnels...), des présentations de savoir-faire, des missions de contacts et de prospection permettant une action exploratoire (ciblage de clientèle, analyse de la concurrence...), des rencontres avec des sous-traitants, des équipementiers...

Le CFCE et les P.E.E. organisent et gèrent les participations françaises à ces opérations en recueillant en France et dans les pays ciblés, des informations en négociant et en assurant les meilleures conditions logistiques (catalogues, invitations, relations presse et relations publiques, réceptions, etc...). Ils se tiennent à la disposition des participants pour assurer un suivi individuel.

Le soutien financier apporté aux entreprises se traduit, dans la quasi-totalité des cas, par une participation sensible du CFCE aux frais engagés pour la mise en place et le déroulement des opérations (logistique, promotion...) et la non-facturation du temps passé.

Les frais liés à ces opérations peuvent être intégrés par les sociétés bénéficiaires d'une assurance prospection COFACE à leur budget.

### **- 1.2. LES OPERATIONS COLLECTIVES DE L'ACTIM**

Là encore, l'intérêt est de présenter les technologies françaises à des décideurs étrangers et d'établir des relations entre professionnels français et étrangers.

En France, les sessions d'information technique ont pour objet de présenter à un groupe de spécialistes étrangers d'un même secteur professionnel, les techniques françaises les plus performantes. Ces opérations s'accompagnent de visites d'entreprises, permettant aux sociétés françaises de recevoir, dans leur cadre professionnel, des décideurs ou des prescripteurs étrangers, pour présenter leurs technologies.

Destinées à un groupe plurinationnel ou uninationnel, elles comprennent des conférences-débats, des tables rondes, des visites sur sites à Paris et en Province. Ce type de programme peut également être établi de façon individuelle pour un spécialiste étranger désirant venir s'informer sur les techniques françaises de sa spécialité et engager des relations directes avec des professionnels français. Il peut aussi s'adresser à des journalistes étrangers, techniques ou économiques, auprès desquels une profession souhaite mener une action de sensibilisation ou d'information.

A l'étranger, les colloques ACTIM présentent les technologies les plus performantes de l'industrie française utilisables dans un pays donné. Une équipe d'experts français anime une série de conférences-débats et présente l'expérience, les techniques et le savoir-faire d'un certain secteur à un auditoire sélectionné de professionnels.

Ces colloques organisés localement par les Postes d'Expansion Economique, en accord et en étroite liaison avec les autorités concernées dans le pays en question, permettent d'améliorer en un temps très court la connaissance de l'offre française d'une part, du contexte professionnel et des besoins locaux d'autre part. Ils permettent également aux entreprises d'établir, dans un environnement favorable, des relations professionnelles directes avec un nombre important de responsables étrangers.

L'ACTIM prend en charge les frais collectifs d'organisation des opérations.

## **II.- EN MATIERE DE PROSPECTION**

### **- 2.1. LE FONDS INGENIERIE**

Cette procédure permet aux sociétés d'ingénierie et de maîtrise d'oeuvre de préfinancer les études de faisabilité remises aux acheteurs étrangers, préalablement à la conclusion de contrats d'études ou d'équipement.

Les critères d'éligibilité nécessitent l'absence de concurrence franco-française, un montant d'études ou pré-études égal ou supérieur à 500 000F (les études d'un montant inférieur sont éligibles directement aux crédits de l'ACTIM), et des retombées économiques significatives sous forme d'études, de travaux, d'équipements ou de prestations de services.

Le Fonds est axé sur les pays solvables et sur les marchés susceptibles de mobiliser des financements multilatéraux.

L'aide accordée, laisse à la charge de la société bénéficiaire un ticket modérateur de 20 % au minimum du coût des études et comporte deux volets : un concours versé par l'ACTIM et une indemnité versée par la COFACE. En cas de succès, les avances consenties sont remboursées.

### **- 2.2. L'ASSURANCE FOIRE COFACE**

L'assurance foire couvre les premières actions entreprises par un exportateur à la recherche de nouveaux débouchés et de contacts commerciaux à l'étranger et s'applique à l'ensemble des manifestations inscrites au programme officiel du CFME, excepté les opérations se déroulant dans l'Union Européenne.

Sont éligibles les sociétés à caractère industriel, commercial ou de services, devant participer à titre individuel ou collectif, à l'une de ces manifestations agréées et dont le chiffre d'affaires est  $\leq 3$  MMF.

L'intérêt de cette procédure réside dans la prise en charge de 50 % des dépenses engagées à cette occasion (60 % pour le Japon) qu'il s'agisse des déplacements et séjours lors de la manifestation, des frais de transport et d'assurance de matériels de démonstration, des frais de publicité, du voyage de préparation (6 mois avant la manifestation) ou des voyages de suivi (12 mois suivant la manifestation).

La période de garantie est déterminée en fonction de la durée de la manifestation. Dès la clôture de celle-ci, la COFACE verse à la société l'indemnité provisionnelle égale à 50 % des dépenses engagées (60 % sur le Japon), qui est remboursable dans les 2 à 3 ans suivant la manifestation, selon un taux d'amortissement appliqué au montant des exportations réalisées

ultérieurement sur le pays concerné et calculé en fonction du budget garanti (6 % si le budget est < 100 000 F, 3 à 7 % si le budget est compris entre 100 000 F et 250 000 F; au cas par cas, si le budget est > 250 000 F). La prime perçue par la COFACE est égale à 2 % du budget agréé.

### - 2.3. L'ASSURANCE PROSPECTION COFACE

L'assurance prospection prend en charge une partie des dépenses engagées dans une action de prospection à l'étranger par une entreprise à caractère industriel, commercial ou de services, à titre individuel ou collectif (groupement d'exportateurs), à la condition que son chiffre d'affaires et celui de ses filiales majoritaires directes soit  $\leq$  3 MMF.

Le contrat d'assurance peut être établi pour un seul pays, un groupe de pays ou tous les pays étrangers, dès l'instant que les perspectives de débouchés de l'entreprise paraissent convenables.

Il garantit, sur une période donnée, une partie des frais fixes engagés par l'entreprise dans son action de prospection, et en particulier les frais de personnel d'un service export nouvellement créé, les déplacements à l'étranger des personnes appartenant à l'entreprise (y compris leurs salaires et charges sociales pendant ces missions), les démonstrations, études de marché, publicité et documentation. De même, il garantit les honoraires versés à un cabinet juridique ou fiscal, un conseil en exportation, et les rémunérations fixes d'agents locaux ainsi que l'entretien à l'étranger de délégués permanents, de bureaux ou de filiales commerciales chargés de la prospection.

Les avant-projets gratuits et remises d'offres dans la limite de 30 % du budget garanti, les stages et visites en France d'agents ou de clients étrangers et la participation à des expositions et des salons spécialisés à l'étranger, les frais de financement et tous autres frais fixes se rapportant directement à la prospection commerciale, sont également pris en charge. Sont exclues de la garantie, les dépenses liées à la production, de même que les investissements purement financiers ou conduisant uniquement à la perception de redevances ou de dividendes.

En ce qui concerne les pays d'Europe centrale et orientale exclusivement, peuvent être prises en compte les dépenses liées à des actions de recherche de partenaires locaux, en vue d'opérations de rachat ou de constitution de sociétés conjointes.

Sur le plan du fonctionnement, le contrat comprend deux phases successives, dont une période de garantie pouvant aller de 1 à 5 ans (7 ans sur les Etats-Unis, le Japon et les pays d'Europe centrale et orientale) et une période d'amortissement complémentaire généralement d'égale durée qui suit la précédente.

Pendant la période de garantie, la COFACE établit chaque année un bilan qui enregistre au débit, les frais de prospection engagés (dans la limite du budget annuel garanti) et au crédit, un certain pourcentage du montant des exportations réalisées dans l'année sur les marchés couverts, appelé "taux d'amortissement" et fixé en fonction de la nature des produits ou services exportés par l'entreprise.

Si le solde est déficitaire, l'entreprise perçoit une indemnité égale à la "quotité garantie", c'est à dire à une fraction du déficit (65 %), ce pourcentage pouvant être majoré de 10 points sur le Japon. Si le solde est excédentaire, l'entreprise prélève 65 % de ce solde qu'elle reverse à la COFACE dans la limite des indemnités qu'elle a, le cas échéant, antérieurement perçues et ce, sans intérêt.

Pendant la période d'amortissement complémentaire, l'entreprise continue à rembourser les indemnités perçues de la COFACE, selon le taux d'amortissement fixé au contrat qui s'applique alors à l'intégralité du chiffre d'affaires généré sur la zone couverte par

la garantie, les dépenses de prospection n'étant plus garanties. A la fin du contrat, l'entreprise conserve le solde des indemnités qui n'ont pu être remboursées.

En résumé, l'assurance prospection apporte aux sociétés une garantie contre la perte financière encourue en cas de non amortissement de leurs dépenses, les indemnités ayant un caractère d'avance et n'étant remboursées qu'au fur et à mesure du développement des exportations, si l'évolution du chiffre d'affaires permet d'amortir les dépenses de prospection.

En contrepartie, la COFACE perçoit en période de garantie, à titre de rémunération, une prime fixée à 3 % du budget annuel garanti.

Il est à noter **qu'une formule simplifiée d'assurance prospection**, spécialement destinée aux PME dont le chiffre d'affaires est  $\leq 300$  MF et dont le budget de prospection annuel est  $\leq 1$  MF, a été créée, avec une couverture sur le monde entier (les pays dans lesquels l'entreprise est déjà implantée pouvant être exclus) et une prise en charge des mêmes dépenses qu'en assurance prospection normale. La différence essentielle tient à la période de garantie, au départ limitée à 12 mois (l'entreprise ayant la possibilité d'en demander le renouvellement 2 fois), la période d'amortissement complémentaire de 2 ans pour un seul exercice de garantie, étant fixée à 3 ans dans le cas d'un ou deux renouvellements.

Par ailleurs, il est désormais possible de bénéficier d'une deuxième assurance prospection simplifiée, si la demande se situe au minimum 1 an après la fin du dernier exercice de la période de garantie de l'assurance précédente. La quotité garantie est toujours de 65 % et le taux d'amortissement est fixé en fonction de la marge de l'entreprise et de l'équilibre financier du contrat, à raison de 5 % ou 7 % pour les produits, selon leur degré d'élaboration, 12 % pour les prestations de services, 20 % pour les redevances de licences et 40 % pour les commissions.

### III.- EN MATIERE D'EXECUTION DES CONTRATS

#### - 3.1. LA COUVERTURE DES RISQUES POLITIQUES ET COMMERCIAUX

La COFACE a mis en place tout un système de garanties adapté aux différents types de risques que comportent les opérations d'exportation. Ce système donne lieu à la délivrance de polices qui revêtent différentes formes selon que les risques à couvrir sont supportés par des exportateurs ou des banquiers, sont de nature politique ou de caractère commercial, sont encourus sur des débiteurs privés ou sur des débiteurs publics, se situent en cours d'exécution des prestations contractuelles (exécution de travaux ou de services...) ou au stade du paiement après exécution de ces prestations.

En excluant l'analyse des cas où les risques sont supportés par le banquier, les situations couvertes par les garanties COFACE sont celles où le fournisseur peut lui-même accorder un crédit à son acheteur étranger. Même s'il fait financer ce crédit par sa banque au moyen de l'escompte, il n'en conserve pas moins l'intégralité du risque. Dans ce cas, la COFACE délivre une garantie du type "crédit fournisseur" au moyen d'une police pouvant couvrir l'opération de bout en bout.

Les risques couverts peuvent être classés en deux grandes catégories, suivant les différents événements susceptibles de provoquer leur réalisation :

- **les "risques politiques"** qui résultent soit d'un fait politique (guerre, révolution, émeute survenues hors de France, acte ou décision du Gouvernement d'un pays étranger faisant obstacle à l'exécution du contrat garanti, acte ou décision du Gouvernement français interdisant l'exportation ou la poursuite de l'exécution), soit d'une calamité naturelle (cyclone, inondation, tremblement de terre, éruption volcanique, raz-de-marée survenus hors de

France), soit encore d'un non-transfert (événements politiques, difficultés économiques, mesures législatives ou administratives, survenus hors de France, empêchant ou retardant le transfert des fonds versés par le débiteur dans sa monnaie nationale).

- **les risques commerciaux** sur l'acheteur, lorsque celui-ci est une société commerciale de droit privé, qui se caractérisent soit par l'insolvabilité du débiteur, celle-ci pouvant même résulter d'une situation de fait amenant la COFACE à conclure qu'un paiement même partiel est improbable (insolvabilité de fait), soit par la carence du débiteur (défaut de paiement prolongé de sa part).

Du point de vue des nsques, deux stades dans l'opération d'exportation sont distingués :

- la période durant laquelle l'exportateur exécute son contrat, dite **période de "risque de fabrication"**. Entre le moment où il a reçu commande de ce qu'il doit fournir et celui où il a achevé ses obligations contractuelles, le nsque essentiel auquel est exposé l'exportateur est celui d'une interruption du contrat pour un fait échappant à sa volonté, qui laisserait à sa charge les dépenses engagées alors que les fournitures en cours de fabrication ne peuvent être revendues qu'avec des pertes importantes. Ce risque est couvert par une police délivrée à l'exportateur (que l'opération soit traitée en crédit fournisseur ou en crédit acheteur).

S'il s'agit d'un marché conclu avec un **acheteur privé**, la garantie du risque de fabrication est limitée aux pertes résultant de la réalisation soit d'un risque politique, soit d'un risque d'insolvabilité mais ne couvre pas l'interruption de marché résultant de la carence du contractant étranger (ou de sa décision de résilier le contrat). En revanche, dans le cas d'opérations conclues avec des **acheteurs publics**, la COFACE couvre le sinistre de fabrication résultant de la résiliation arbitraire du contrat par le débiteur étranger.

- la période qui suit l'exécution du contrat, dite **période de "risque crédit"** au cours de laquelle l'exportateur risque de ne pas encaisser à bonne date, dans la devise convenue, sa créance sur son débiteur étranger, du fait soit du non-paiement par le débiteur dans sa monnaie, soit de l'impossibilité de transférer la contre-valeur en devises des sommes versées par le débiteur en monnaie locale.

Si le débiteur est un **acheteur public**, la garantie couvre l'impossibilité de recouvrer la créance, qu'elle résulte de la réalisation d'un risque politique ou de la carence du débiteur. Si le débiteur est un **acheteur privé**, la garantie peut, soit être soit limitée aux seuls risques politiques (impossibilité de recouvrer la créance résultant uniquement et exclusivement de la réalisation d'un fait politique), soit être limitée au seul risque commercial, soit couvrir à la fois les risques politiques et le risque commercial. Dans ces deux derniers cas, la garantie ne se limite pas au seul risque d'insolvabilité, comme c'est le cas au stade du risque de fabrication, mais elle couvre également la carence pure et simple du débiteur, l'indemnisation intervenant au fur et à mesure des échéances échues et impayées.

Dans le cadre d'une police de type "crédit fournisseur", la garantie du risque de crédit prend effet lorsque l'exportateur a entièrement achevé l'exécution de ses obligations contractuelles.

Sur la base d'une combinaison de tous ces éléments, la COFACE est donc en mesure de délivrer différents types de police en "crédit fournisseur", adaptées à la nature des acheteurs publics ou privés.

L'assuré conserve en règle générale une participation aux risques, la COFACE ne garantissant qu'à concurrence d'un certain pourcentage appelé "quotité garantie" qui dans les polices "crédit fournisseur" n'excède pas 90 % pour les risques politiques et est limitée à 85 % pour le risque commercial, ce taux pouvant être porté à 90 % en cas de contrat garanti par une banque agréée par la COFACE.

La prise en garantie d'une opération sera accordée sur la base d'une appréciation des caractéristiques de l'opération, surtout lorsqu'il s'agit d'un grand contrat. Seront étudiées à cette occasion, la personnalité de l'exportateur, sa surface financière, sa capacité technique, sa possibilité de réaliser le projet, les conditions de paiement (durée de crédit, montant des acomptes, taux d'intérêt, échelonnement des paiements), la monnaie de compte et de paiement, les sûretés offertes, la décomposition de l'opération en part nationale et part étrangère ou locale, les clauses contractuelles.

Comme dans tout régime d'assurance, la contrepartie de la garantie est le paiement à la COFACE d'une prime par l'assuré, dont le montant varie en fonction des caractéristiques de l'opération et de la nature des risques couverts (politiques, commercial, fabrication, crédit...).

### - 3.2. LA COUVERTURE DES RISQUES DE CHANGE

La COFACE propose plusieurs types d'assurance qui offrent aux sociétés exportatrices la possibilité de remettre une offre, de publier un catalogue, d'établir un prix, de vendre en devises, sans pour autant supporter le risque de change. Ces assurances sont mobilisables en dehors de toute autre garantie COFACE et applicables tant aux offres qu'aux contrats, qu'il s'agisse de biens de consommations, d'équipements, d'ensembles industriels ou de prestations de services.

- **L'assurance change négociation** a pour objet de permettre à l'exportateur d'établir son prix en devises pour la remise d'une offre, sans supporter le risque lié aux variations des cours des devises par rapport au franc (une parité fixe est assurée jusqu'aux rapatriements, ou ventes à terme, ou avances en devises, dans la mesure où le contrat est conclu dans la période de négociation couverte par la garantie). La durée de la négociation couverte par la COFACE peut aller au choix de l'assuré de 6 à 18 mois.

Sont garantis, les cours à terme à la date sollicitée par l'assuré pour établir son offre en devises, sauf dollars de Hong Kong et de Singapour garantis au comptant. Si l'assuré demande la garantie après la remise d'offres, la COFACE peut couvrir l'opération sur la base du cours en vigueur au moment de cette demande. Lors de la prise en garantie, l'assiette est au maximum de 100 % de la part rapatriable de l'offre.

La prime COFACE, variable selon la zone de devises et la durée de négociation choisie, est payable en deux temps : 25 % à la date du cours garanti, restent acquis à la COFACE même en cas d'échec de la négociation ; 75 % uniquement à la conclusion du contrat, quelle que soit la devise.

**Une formule d'assurance change négociation avec intéressement** permet à l'exportateur, outre la couverture d'un cours fixe, de bénéficier en cas de hausse de la devise pendant une période de négociation limitée à 18 mois, d'une partie de l'appréciation de la devise, entre la date du cours garanti et la date de signature du contrat. Le cours garanti est celui à terme, à la date sollicitée par l'assuré pour établir ou garantir son offre en devises, ce cours étant revu à la hausse le jour de la notification de signature du contrat, la réévaluation étant égale à 25 % ou 50 % (ou 75 % pour l'USD) du différentiel d'appréciation, dans la limite d'un plafond de 20 % du cours comptant initial garanti.

A noter, que pour les projets inférieurs à 100 M.USD le cours peut être révisé en période de négociation moyennant une majoration des primes de 10 % et un taux d'intéressement limité à 50 %.

- **L'assurance change contrat** a pour objet de supprimer le risque de variation de la devise dans laquelle est exprimé un contrat en maintenant une parité entre la date de signature du contrat d'exportation et la date de rapatriement des devises (ou ventes à terme, ou avances en devises). Le contrat doit entrer en vigueur dans les 6 mois de la conclusion du contrat (ou 12 ou 18 mois, moyennant une prime supplémentaire, si la demande est formulée dès la signature du contrat).

Le cours garanti est le cours à terme de la devise, sauf dollars de Hong Kong et de Singapour garantis au comptant. L'assiette de la garantie est également au maximum de 100 % de la part rapatriable. Là encore, la prime est variable selon la zone de devises et la durée de réalisation du marché.

#### **IV.- EN MATIERE D'IMPLANTATION**

##### **- 4.1. LE CODEX**

Le Comité de Développement Extérieur géré par la DREE contribue à développer les réseaux de commercialisation des entreprises françaises à l'étranger, en favorisant leur implantation sur les marchés extérieurs (bureaux de représentation, filiales, rachat de réseaux de distribution ou de sociétés...).

Cette procédure s'adresse plus spécifiquement aux PME/PMI ayant déjà une expérience à l'exportation, ou susceptibles de l'acquérir rapidement, et disposant d'une gamme de produits dont le potentiel de vente sur les marchés visés est reconnu, mais nécessite une implantation fixe pour être développé.

Les projets d'investissement doivent être dirigés prioritairement vers les grands marchés développés ou les pays nouvellement industrialisés et s'intégrer dans une stratégie cohérente de développement, comportant la mise en place de structures destinées à assurer une présence permanente de l'entreprise sur ses marchés et visant une progression significative et une plus grande régularité dans les flux exportés. Ceci suppose en général la mise en oeuvre coordonnée de plusieurs procédures du dispositif public d'aides existant (aides à la prospection, aides fiscales de l'article 39 octies,...).

##### **- 4.2. LA GARANTIE DES INVESTISSEMENTS CONTRE LES RISQUES POLITIQUES**

Cette garantie COFACE a pour vocation d'encourager les implantations à l'étranger en prenant en compte toutes les retombées directes ou induites qu'elles peuvent avoir, dans l'immédiat ou à terme, pour l'économie française. Sont donc concernées les opérations d'investissement dans tout secteur d'activité commercial, industriel ou de services, sauf recherche pétrolière (à l'exception des dépenses d'exploration récupérables), placements financiers...

L'investissement doit présenter un intérêt certain pour l'économie nationale, les projets étant appréciés en tenant compte, notamment, de la dimension internationale que l'implantation peut procurer à l'entreprise française.

Ces opérations d'investissement peuvent revêtir la forme d'une participation en capital pour créer une entreprise, développer une entreprise existante ou racheter une entreprise, d'une dotation à une agence ou une succursale, de prêts à long terme ou avances en compte courant bloqué d'actionnaires, voire encore de cautions délivrées par l'investisseur en couverture de prêts à long terme accordés par des tiers. L'investissement peut être effectué par des apports en numéraire ou en nature.

Sont éligibles à la garantie les pays ayant conclu avec la France une convention de protection des investissements, les pays appartenant à la zone franc, les pays membres de l'O.C.D.E. et tout pays ayant fait l'objet d'une décision spéciale du Ministre de l'Economie et des Finances.

Les causes de sinistres garanties sont l'atteinte à la propriété (impossibilité d'exercer ses droits d'actionnaire, destruction totale ou partielle des actifs, empêchement total ou partiel de fonctionner, ...), le non-paiement et/ou le non-transfert lié à des événements de nature politique tels que nationalisation, expropriation, confiscation, guerre, révolution, mesures discriminatoires prises par les autorités locales à l'encontre de l'investisseur en raison de sa nationalité, non-respect d'engagements spécifiques.

La garantie peut être octroyée pour une durée allant jusqu'à 15 ans, voire exceptionnellement 20 ans, la quotité garantie pouvant atteindre 95 % du montant de l'investissement. L'assiette de la garantie est constituée par la valeur des apports (capital, prêt, caution,...) au moment où s'effectue l'investissement.

En cas de sinistre, l'indemnisation est calculée sur la base de la valeur de l'établissement étranger évaluée à la veille du sinistre, dans la limite de l'assiette garantie. Les apports réalisés au titre de l'investissement avant le dépôt de la demande de garantie auprès de la COFACE sont exclus de la garantie, sauf exceptions au cas par cas. La garantie peut être étendue aux bénéfices réinvestis et aux bénéfices à rapatrier, dans les limites de cumuls égaux respectivement à 100 % et 50 % de l'investissement initial.

La rémunération de la COFACE s'effectue sur la base d'une prime dont le taux, calculé sur le montant garanti et en fonction d'un classement par pays, opéré compte tenu des conditions générales d'accueil des investissements étrangers, varie entre 0,7 %, 0,9 % et 1,1 % par an. Ce taux peut toutefois être modulé selon les caractéristiques propres de l'investissement et être supérieur aux taux du barème pour les dossiers présentant un risque lourd.

### **- 4.3. LA GARANTIE DES INVESTISSEMENT CONTRE LES RISQUES ECONOMIQUES**

Dans le cas d'un investissement dans les pays d'Europe centrale et orientale (tous pays concernés) ayant permis la création d'une implantation ou la mise en oeuvre d'un programme de développement assimilable à un nouvel investissement, la SOFARIS peut assurer une couverture du risque de défaillance d'une entreprise, déjà couverte en risque politique par la COFACE.

Sont concernées, toutes entreprises industrielles, commerciales ou de services de droit français, dont le chiffre d'affaires consolidé annuel est  $\leq 3$  MMF HT, ou n'appartenant pas à un groupe dont le chiffre d'affaires annuel est  $> 3$  MMF.

Les types de financement garantis concernent les fonds propres et quasi-fonds propres apportés par l'entreprise française dans son implantation en Europe centrale et orientale (y compris apports en nature), les fonds propres et quasi-fonds propres apportés par les organismes spécialisés, les prêts d'investissement à moyen-long terme consentis par les établissements de crédit, dans la limite d'une fois la part française des fonds propres de la société. Ces financements peuvent aussi être apportés à des holdings, filiales des entreprises françaises, portant exclusivement ou principalement les participations dans les implantations en Europe centrale et orientale.

Pour être indemnisée, la cessation d'activité (faillite, liquidation de la joint venture) doit être reconnue par un constat officiel de non-fonctionnement de l'entreprise et la perte doit représenter au moins 75 % des fonds propres ou quasi-fonds propres investis (si le sinistre est dû à un fait de nature politique, l'indemnisation est opérée par la COFACE à 90 % ou 95 %).

La durée de la garantie est de 7 ans pour des fonds propres et quasi-fonds propres et de 15 ans maximum pour des prêts bancaires. L'indemnisation des investisseurs en fonds propres et quasi-fonds propres (l'entreprise et les banquiers, établissements financiers et sociétés de capital-risque accompagnant l'entrepnse), ainsi que des prêteurs à moyen et long terme peut concerner jusqu'à 50 % des apports, dans la limite de 10 MF par investissement.

La rémunération de la SOFARIS versée sous forme de prime annuelle, correspond à 1 % maximum du montant de l'investissement initial, ou du montant de l'encours pour les prêts.

#### - 4.4 LES AMENAGEMENTS FISCAUX

En application de l'article 39 octies D IV du Code Général des Impôts, les prestataires de services peuvent bénéficier d'une provision fiscale pour leur implantation à l'étranger, ce report d'imposition présentant l'intérêt d'équivaloir à un prêt sans intérêt. Il doit faire l'objet d'un agrément préalable du ministère du Budget.

Le champ d'application couvre la création, ou l'augmentation de capital, d'une filiale ou d'un établissement à l'étranger, la participation minimale devant être  $\geq$  1/3 du capital social (en cas d'augmentation de la participation, l'acquisition de titres doit permettre soit le maintien du niveau requis de la participation, soit une augmentation de 10 %).

L'entreprise bénéficiaire doit exercer une activité exclusivement de services telle que mentionnée à l'article 34 du Code Général des Impôts, qui aux termes de la loi de Finances de 1995 a été élargie aux professions libérales. L'implantation de services à l'étranger doit nécessairement avoir pour objet de favoriser l'exportation durable et significative de bien ou de services.

Le montant de la provision est égal aux pertes, ou à une fraction des pertes, subies par la filiale ou par l'établissement au cours de l'année où a lieu l'opération (acquisition de titres de la filiale ou création d'établissement) et pendant les 4 années suivantes, au prorata de la participation et dans la limite du montant de l'investissement, plafonné à 20 MF.

**ANNEXE 10**  
**LES FINANCEMENTS PRIVES A L'EXPORTATION**

# LES FINANCEMENTS PRIVES A L'EXPORTATION

## I.- LE FINANCEMENT DES ACTIONS DE PROMOTION ET DE PROSPECTION

Les frais de participation à des manifestations ou expositions à l'étranger sont normalement financées dans le cadre des crédits courants, ou crédits globaux d'exploitation, mis en place par les établissements bancaires. Toutefois, des crédits de trésorerie spécifiques peuvent être mis en place dans les cas où les montants des frais justifient un financement particulier.

Dans le cadre de sa prospection, une société bénéficiaire d'une assurance prospection COFACE, (normale ou simplifiée), peut bénéficier d'un parrainage bancaire, auprès d'une des banques ayant passé un accord de parrainage avec la DREE (plus de 120 banques), sous forme d'un financement intégral de son effort de prospection.

Le préfinancement du budget de prospection porte sur la totalité des dépenses garanties dans le cadre du contrat d'assurance prospection, la banque obtenant en contrepartie délégation du droit à l'indemnité résultant du contrat, à titre de garantie spécifique. Le crédit est accordé à chaque exercice, pour un an, renouvelable pour toute la période de garantie, sur simple notification par la COFACE à la banque du montant du budget de prospection fixé annuellement.

En cas d'augmentation des dépenses, ou d'allongement de la période de garantie du contrat, les conditions de financement restent identiques pour tous les exercices, sauf si le budget augmente de plus de 25 % d'un exercice à l'autre. Le taux de rémunération bancaire se négocie librement entre la banque et la société bénéficiaire.

## II.- LE FINANCEMENT DE L'EXECUTION DES CONTRATS

Pendant l'exécution d'un contrat, les établissements financiers peuvent proposer des crédits de préfinancement pour couvrir les charges de trésorerie générées par des dépenses immédiates (frais de personnel, achat de matériels, recours à des sous-traitance...), qu'il s'agisse de préfinancement spécialisé applicable à un marché donné et pouvant atteindre 100 % des découverts mensuels, ou de préfinancement revolving destiné à couvrir l'ensemble des besoins d'un courant régulier d'exportations annuelles.

Plus spécifiquement, les contrats d'études signés avec des pays hors U.E., et non liés à des exportations, par des sociétés dont le chiffre d'affaires HT est  $\leq$  50 MF peuvent bénéficier d'un préfinancement bancaire à taux fixe garanti par l'Etat, applicable pendant toute la durée du préfinancement du contrat (période de fabrication) à condition que le contrat soit d'un montant unitaire  $\geq$  0,5 MF et que le découvert soit d'une durée de 6 mois minimum et représente en pointe au moins 2 % du CA HT.

La durée du crédit couvre la période s'écoulant entre la signature du contrat et le paiement ou la mobilisation de la créance, l'accord étant limité à 1 an, renouvelable.

L'avantage du taux fixe est qu'il permet un calcul net des frais financiers à inclure au prix de vente. Le taux garanti est le taux de base bancaire applicable à la date de signature du marché, ou de la soumission sur appels d'offres, commissions comprises, avec possibilité de majoration de 0,25 % en fonction de la classification de la société, l'Etat prenant en charge la différence entre le taux de base bancaire et le taux de réescompte de la créance initiale sur le marché monétaire.

L'obtention du crédit de préfinancement à taux stabilisé suppose l'accord de la BFCE (éligibilité, taux, montants d'utilisation) et l'option irrévocable de l'exportateur pour le taux fixe.

Ce système de préfinancement à taux stabilisé peut s'appliquer également aux sociétés dont le CA > 50 MF HT à condition que le contrat soit d'un montant unitaire  $\geq$  1 MF. De même, il s'applique aux contrats de fourniture de biens d'équipements lourds ou légers ou prestations connexes, excluant la vente de matières premières.

### **III.- LE FINANCEMENT D'UNE IMPLANTATION LOCALE**

Sans présenter dans le détail toutes les formes de financement, en francs ou en devises, mises en place par les établissements financiers pour accompagner les programmes d'investissement à l'étranger (investissements directs dans un établissement ou une succursale, dotation en capital ou avance à une filiale étrangère, acquisition d'immobilisations, financement su besoin en fonds de roulement...), il s'agit plutôt de mettre l'accent sur les processus d'apports en fonds propres ou de garanties destinés à renforcer les chances de développement des implantations locales.

#### **- 3.1.- LE RENFORCEMENT DES FONDS PROPRES**

Des sociétés de capital risque sont spécialisées dans le financement en fonds propres du développement international (implantation à l'étranger), par voie de création de filiales (commerciales ou industrielles) et par voie d'acquisitions (croissance externe), des PME/PMI à fort potentiel de croissance, relevant de tous secteurs d'activité (industrie, commerce, services).

SOFININDEX intervient, dans le cadre de projets de développement sur les pays de l'U.E. et l'Amérique du Nord, sous forme de prises de participation minoritaires et temporaires (projets permettant de trouver une liquidité à un horizon moyen terme), pour des montants de 2 à 10 MF en capital, obligations convertibles, bons de souscription d'actions. Ses interventions concernent le financement en France (société mère) et à l'étranger (filiale, acquisition...), mais aussi les montages juridiques et financiers permettant d'associer des co-investisseurs et de mettre en place des procédures publiques (COFACE, DREE...), et le suivi et conseil en stratégie de développement.

SOFINASIA intervient, dans des projets d'investissement de sociétés françaises en Asie (Asie du Sud Est, sous continent Indien, Chine, Corée, Japon, Hong Kong, Vietnam, Cambodge, Laos, Australie), sous forme de prises de participation, minoritaires mais significatives (10 à 30 % dans une limite maximum de 7 MF par projet), dans le cadre de joint-ventures avec des partenaires locaux.

Outre les opérations de capital-investissement et toutes prestations de conseil et d'ingénierie financière relatives aux investissements dans les pays asiatiques, SOFINASIA gère aussi les procédures communautaires E.C.I.I.P. ("Facilités Cheysson") sur l'ensemble des pays asiatiques couverts par cette procédure : financement d'études de faisabilité préalables à la mise en place d'une joint-venture, participation en capital de l'U.E. aux projets d'investissement, financement d'actions de formation et d'assistance technique, restructurations...

### - 3.2.- LA GARANTIE DU FINANCEMENT DU DEVELOPPEMENT INTERNATIONAL

Sont concernées les entreprises françaises de plus de 3 ans, qui se développent à l'international, et dont le chiffre d'affaires n'excède pas 1 MMF et qui n'appartiennent pas à un groupe dont le chiffre d'affaires excède 1 MMF (possibilité de doubler ce plafond dans certains cas).

Les opérations financées concernent l'implantation à l'étranger (création d'une filiale ou d'une succursale, prise de participation minoritaire ou majoritaire), les investissements immatériels, matériels et immobiliers de la structure étrangère (filiale ou succursale), l'augmentation des besoins en fonds de roulement de ladite structure, mais aussi les investissements matériels et immobiliers et l'augmentation des besoins en fonds de roulement de la société française générés par son activité à l'exportation, ainsi que les marchés d'exportation (garanties internationales).

La garantie est mise en place au profit des établissements financiers - établissements de crédit, organismes de fonds propres, sociétés de crédit-bail - agréés par SOFARIS qui délivrent aux entreprises les concours nécessaires à leur développement international.

Sont donc garantis, à ce titre, les apports en fonds propres ou quasi-fonds propres, les prêts à moyen et long terme et prêts participatifs, les crédits-bails mobiliers et immobiliers, les garanties internationales sur marchés (soumission, avance, bonne fin, retenue de garantie). Tous ces concours peuvent être accordés en francs ou en devises, soit à l'entreprise française, soit à sa structure étrangère.

SOFARIS garantit à 50 % maximum les concours accordés par la banque française qui intervient soit en qualité de prêteur, soit comme garant de la banque étrangère, le risque de SOFARIS, résultant d'une ou plusieurs opérations, étant limité à 5 MF par entreprise (ce plafond peut être doublé dans certains cas).

Les garanties réelles ou personnelles retenues par la banque sont prises par cette dernière pour compte commun. L'inscription hypothécaire sur la résidence principale de l'emprunteur est généralement exclue, y compris après la défaillance de l'emprunteur, et les cautions personnelles, si elles sont retenues, sont limitées (50 % maximum du montant ou de la durée du prêt).

SOFARIS intervenant comme co-preneur de risque, sa garantie est mise en jeu lors de la défaillance de l'entreprise constatée judiciairement ou, après accord de SOFARIS, dans certains cas particuliers. SOFARIS indemnise la banque en perte finale, après épuisement des recours contentieux et lui verse des intérêts de trésorerie sur l'encours contentieux, entre la date de déclaration du sinistre et celle de l'indemnisation.

Elle perçoit en contrepartie, une rémunération sous forme de commission dont le taux est variable selon les concours garantis :

- prêts et crédits-bail : 0,60 % l'an de l'encours du prêt pour un partage de risque à 50 % (ce taux est susceptible d'être réduit à 0,45 % l'an pour les meilleurs dossiers);
- apports en fonds propres : 0,30 % l'an assorti d'une participation aux plus-values sur l'entreprise considérée, en cas de cession;
- garanties internationales sur marchés : rétrocession, au prorata du risque, des commissions perçues par la banque qui délivre la garantie.

**ANNEXE 11**  
**REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES**

## REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

### \* **Rapports**

- "Exporter l'Architecture" par F. SOLER ; oct. 1994 - 8 p.  
Rapport pour la Direction de l'Architecture et de l'Urbanisme du Ministère de l'Équipement des Transports et du Tourisme.
- "Les professions libérales, leur développement international et les accords du GATT" par J.B. THOMAS et P. LEFAS ; Juin 1994 - 149 p. et annexes  
Rapport au Ministre de l'Industrie, des Postes et Télécommunications et au Commerce Extérieur.
- "Ecoles d'Architecture 2000 - Schéma de développement" par A. FREMONT ; nov. 1992 - 80 p.  
Rapport aux Ministres : de l'Éducation Nationale ; de la Culture et de la Communication ; de l'Équipement, du Logement et des Transports.

### \* **Études et autres publications**

- "Enquête sur la profession d'Architecte : contribution à un état des lieux" - Association pour la réflexion sur la profession d'architecte -ARPAE- ; déc. 1994 - 17 p.  
Ministère de l'Équipement, des Transports et du Tourisme.
- "Étude stratégique sur le secteur de la construction" - WS ATKINS International ; 1993  
Direction générale de l'Industrie - Commission des Communautés Européennes
- "Situation et perspectives d'évolution de la maîtrise d'oeuvre en Europe" ; synthèse générale IFEM ; Décembre 1989 - 27 p.  
Ministère de l'Industrie et de l'Aménagement du Territoire et Ministère de l'Équipement, du Logement et des Transports.
- "Guide de l'Architecte exportateur" par Françoise ROLLAND ; mars 1986 - 73 p.  
Ministère de l'Urbanisme et du Logement