



© EquipHotel

14/11/2022

Café-débat EquipHotel : le pouvoir de prescription

Du 6 au 9 novembre, durant EquipHotel, Intramuros a co-animé des cafés-débats avec l'Ameublement français, sur leur stand baptisé Interior Design Center. Ont été abordés des sujets liés à la conception d'espaces CHR, la mutation et le développement du marché. Retrouvez le résumé des échanges du 6 novembre portant sur la réalité du pouvoir de prescription de l'architecte d'intérieur.

Autour de la sublime table en Corian conçue par Images, cinq professionnels ont partagé leurs points de vue :

- Régis Botta, Architecte DPLG, Régis Botta – Architectures
- Flore-Anne de Clermont, chef de projets chez Valdélia.
- Adrien Lanotte, senior analyst chez MKG Consulting
- Olivier Lekien, architecte d'intérieur, agence Olk
- Caroline Tissier, architecte d'intérieur, Caroline Tissier Intérieurs

L'architecte d'intérieur a-t-il toujours le pouvoir de prescription ?

Derrière ce titre de débat un brin provocateur, la vraie question abordée était : qui est l'acheteur aujourd'hui ? Une question qui traduit la complexité de acteurs et niveaux d'intervention dans un projet d'hôtel aujourd'hui, qu'Adrien Lanotte, analyste chez MKG Consulting a illustré en préambule des échanges. Le cabinet de conseil étant en charge d'une étude commanditée par l'Ameublement français, sur les réalités du parcours d'achat et le rôle du fabricant dans les projets.

Un premier constat partagé par tous : depuis plus de 20 ans, le nombre d'acteurs intervenant dans un projet n'a cessé d'augmenter et d'évoluer, formant un écosystème d'acteurs de plus en plus complexe à appréhender. Le schéma-type de déroulement de projet reste pour autant le suivant : un investisseur lance une idée, puis sont sollicités des architectes, architectes d'intérieur /designers, des bureaux d'études pour étudier sa mise en place. Après cette deuxième étape, on passe à l'exécution : et c'est là qu'interviennent les acteurs de l'ameublement, car c'est le moment où le client va faire des appel d'offres et solliciter des propositions de la part de distributeurs et de fabricants.

La complexe gestion du budget

Une fois que le donneur d'ordre a choisi l'architecte d'intérieur, comme le note Adrien Lanotte, « *ces deux acteurs vont discuter pour définir les attentes, mais sans pour autant être dans le réel des produits à ce moment-là, c'est encore une phase de dessin.* » Le fabricant intervient tardivement, pour répondre aux questions de faisabilité du dessin. Sa mission

sera de chiffrer le projet en prenant en compte les contraintes du porteur de projet : si celui-ci démarre avec une enveloppe très précise et qu'après étude les coûts sont plus élevés, il faut réussir à s'adapter sans perdre l'idée de départ.

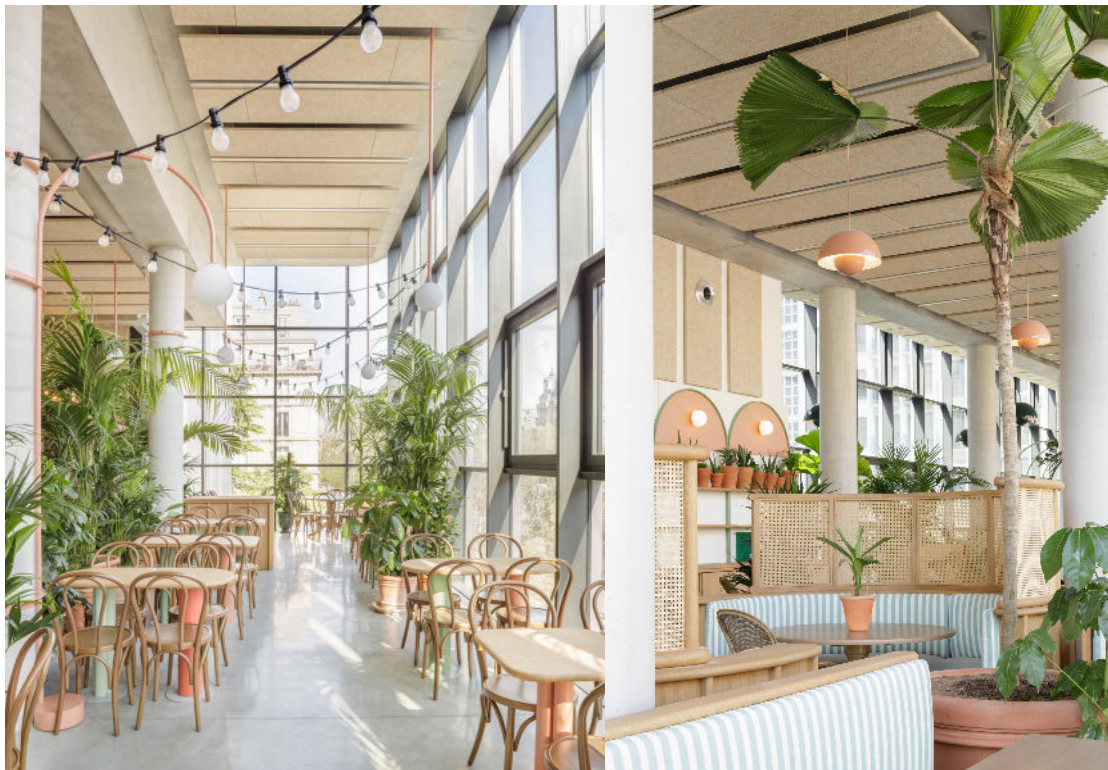
Ainsi, aujourd'hui, pour Adrien Lanotte, *« dans le secteur du contract, le rôle du fabricant est un peu celui d'un technico-commercial. C'est lui qui va pouvoir chiffrer le projet »*, ce qui va déterminer sa faisabilité. *« Son rôle est donc d'apporter cette vision qui va permettra de mettre en place celle de départ établie par le commanditaire du projet »* D'où l'intérêt de l'associer davantage le plus possible en amont, idéalement dès la conception du projet, que le choix d'aménagement soit établi sur catalogue, concerne du sur-mesure ou demande une adaptation de gamme en semi-mesure.

Olivier Lekien, directeur de l'agence Olk qu'il a fondée en 2019, évoque une évolution de son rôle d'architecte d'intérieur vers celui de chef d'orchestre : *« Je dirais que notre métier a changé. Le nombre d'acteurs est de plus en plus important et donc en tant qu'architecte, on devient un peu créateur de synthèse. À mon échelle, j'essaye d'apporter une solution d'ensemble afin d'atteindre un équilibre. »*

Parcours d'achat : mais qui achète ?

Et si la question concernant la nécessité d'intégrer les fabricants en amont semble obtenir l'unanimité, une autre importe tout autant : qui est en charge de l'achat ? Caroline Tissier, Régis Botta et Olivier Lekien l'expriment clairement : sauf exception, ils ne sont pas les acheteurs directs, mais accompagnent les clients pour trouver des terrains d'entente,

comme l'explique justement Olivier Lekien : « *Si j'achète moi-même c'est que je pense qu'il y aura une plus-value pour le projet. Mais sinon, je vais généralement proposer des fabricants au client qui fera son choix. Il arrive aussi qu'il fasse appel à son propre réseau qu'il peut être intéressant d'exploiter. Encore une fois, on en revient à cette idée de synthèse à faire ensemble.* »



Projet de restaurant Titi à Paris © Olivier Lekien. Projet de restaurant Titi à Paris © Olivier Lekien

Comment le choix est-il fait ?

Les architectes d'intérieur soulignent ce point : le respect du planning, pour que l'hôtel ouvre à temps, est crucial pour l'architecte d'intérieur. Et plus que le prix, le vrai facteur de décision est dorénavant le facteur temps. Ainsi, si le rôle du fabricant est d'apporter sa compétence technique pour que le projet se fasse et rentre dans le budget, les

questions des stocks disponibles, des délais de production et de livraison desservent souvent les fabricants français au moment de la décision finale : « *Tout est une question de réaction au bon moment. Si le fabricant sait réagir quand c'est nécessaire, c'est là qu'il peut obtenir le marché. C'est ce délai-là qu'il faut surtout adapter* » explique Olivier Lekien.

Et cette question de délais est justement au coeur de nombreux projets et dans beaucoup de cas, les fabricants français vont être mis en concurrence avec des fabricants à l'international, délai oblige.

Dans le public, un professionnel en sourcing de matériaux, dans un cabinet d'architectes spécialisé dans les projets du milieu du luxe, évoque en effet la volonté de certains clients de trouver des « équivalents » une fois que le projet est validé, dans le but de faire des économies ou atteindre les délais de livraison plus rapidement. Ces recherches sont aussi faites par des intermédiaires, qui rendent difficilement lisible au final la lecture du schéma de décision et d'arbitrage.

L'engagement RSE : vers une évolution du marché ?

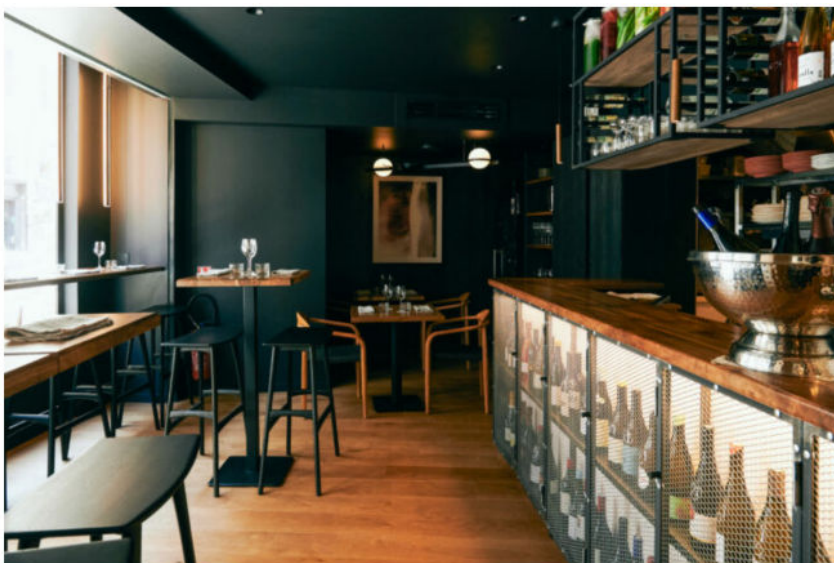
Tous l'accordent : en ce qui concerne le mobilier, il est compliqué aujourd'hui de faire des projets 100 % en circuits courts, comme l'explique justement Caroline Tissier : « *J'ai pu travailler avec des chefs qui essayent de fonctionner en circuit court dans leur restaurant et c'est très bien. Pour autant, il me semble aujourd'hui compliqué de faire un hôtel qui soit totalement en circuit court, même si je vois de nettes améliorations et des solutions apportées.* »

En revanche, tous les acteurs autour de la table mentionnent une prise en compte RSE de plus en plus valorisée dans la conception projets. Pour le moment, ils y répondent au moins sur le plan technique, en intégrant par exemple des systèmes d'économie

d'énergie ou d'isolation. Flore-Anne de Clermont, cheffe de projets chez Valdélia, explique la démarche de cet éco-organisme, dont l'objectif est de valoriser du mobilier de réemploi au sein des projets. Valdélia fait l'intermédiaire entre les personnes qui souhaitent évacuer leur mobilier et celles qui souhaitent faire du réemploi. Une nouvelle piste d'engagement RSE, qui entre peu à peu dans la culture d'achat et de conception du projet.

L'engagement RSE : vers une évolution du marché ?

Tous l'accordent : en ce qui concerne le mobilier, il est compliqué aujourd'hui de faire des projets 100 % en circuits courts, (exception projet Accor cité) comme l'explique justement Caroline Tissier : *« J'ai pu travailler avec des chefs qui essayent de fonctionner en circuit court dans leur restaurant et c'est très bien. Pour autant, il me semble aujourd'hui compliqué de faire un hôtel qui soit totalement en circuit court, même si je vois de nettes améliorations et des solutions apportées. »*



Restaurant Nelli © Caroline Tissier Intérieurs

Les adaptations des professionnels au marché

Après un parcours en partie chez Ligne Roset puis en agence spécialisée dans l'hôtellerie, Caroline Tessier a ouvert sa propre agence d'architecture d'intérieur en 2013. Elle travaille de façon rapprochée avec les fabricants sur ses projets, et parallèlement, elle a monté parallèlement Contract Factory, qui accompagne le client sur l'ensemble du parcours : achats, négociation, suivi de chantier : *» Quel que soit le projet, le parcours sera le même. Le fait de connaître tous les fabricants nous permet d'avoir une vision large et donc de savoir avec lesquels il faut travailler au moment d'élaborer un projet »* explique-t-elle. Et elle résout ainsi la question de la gestion des achats et des intermédiaires.

Régis Botta a créé son agence en 2011, avec cette spécificité qu'elle comporte une section design. Ses projets comprennent majoritairement du mobilier fait sur-mesure, et il intègre dès la phase de conception les artisans et les fabricants. *« Pour moi, tout ce qui concerne le mobilier et le prototypage est l'un des premiers dossiers à gérer. C'est l'un des plus importants à discuter en amont. Donc intégrer les fabricants dès le début, c'est une évidence pour moi. »* Le sur-mesure implique cependant que les pièces ne pourront pas être développées à plus grande échelle, justement pour respecter la demande première du client qui était d'avoir un mobilier unique. *« En général en mobilier sur mesure, le client finance le prototypage et donc il ne veut pas voir ses pièces développées ailleurs. La seule exception est lors de développement de franchises ou de chartes par exemple. Dans ce cas, cela devient intéressant pour un fabricant puisqu'il y aura des commandes en grande quantité »* continue Régis Botta. Il propose également des modèles en semi-mesure en adaptant notamment pour une franchise un modèle standard qu'il développe pour qu'il devienne propre au client.



Pâtisserie Véro Dodat par Régis Botta



Apéro Square par Régis Botta

Parmi les autres pistes évoquées. Adrien Lanotte a proposé l'idée, pour le fabricant, de développer une économie servicielle qui consisterait à sortir du modèle d'achat produit pour proposer des produits de remplacement ou de faire recours à un système de leasing afin d'éviter par exemple d'avoir à immobiliser une chambre en cas de problème liés à de délais de fabrication ou de livraison justement. Régis Botta revient sur la nécessité de construire une proximité avec les fabricants. En effet, une fois qu'une première collaboration est faite, une proximité se crée et permet donc d'avoir une meilleure connaissance des outils de production des fabricants. De fait, il sera plus simple de comprendre les adaptations possibles et cela aidera logiquement à gagner du temps par la suite.

Maïa Pois

