

CHARTRE PROFESSIONNELLE

INTRODUCTION - PRINCIPES

Le texte qui suit vise à clarifier la relation complexe qui lie l'architecte et son client, à définir les missions du Maître d'œuvre, présenter sa démarche et ses honoraires.

Tout d'abord il est important de dire que la base de la relation entre l'architecte-maître d'œuvre et le client doit être la confiance réciproque.

La confiance s'installe par le DIALOGUE, les AFFINITES et la TRASPARENCE dans toutes les étapes de la collaboration.

L'architecte doit avoir la capacité de s'adapter à toutes les contraintes et à tous les souhaits, et travailler son projet jusqu'à sa faisabilité, dans la mesure où une cohérence existe entre les envies, le budget, le cahier des charges et les délais.

Le client de son côté doit s'adapter aux changements nécessaires si l'expertise de l'architecte les préconise. Le projet est toujours le résultat d'une relation itérative entre un architecte qui propose et un client qui valide et vice versa. Sa réussite dépend de cette capacité au dialogue dans le respect des compétences de chacun.

L'intervention de l'architecte ne doit pas être perçue par le client comme un coût supplémentaire au projet, au contraire comme un investissement car l'architecte par son professionnalisme et ses compétences :

- CREE pour le client un LIEU UNIQUE en traduisant ses souhaits et ses aspirations.
- Préconise des SOLUTIONS OPTIMALES qui permettent de nourrir et de dépasser l'idée d'origine du client.
- VALORISE l'ouvrage et en renforce la VALEUR PARIMONIALE.
- SECURISE LE PROJET en imposant le respect des règles administratives et techniques.
- DEFEND LA QUALITE de l'ouvrage en vérifiant les qualifications, les assurances et le contrat de l'entreprise.
- Défend la Qualité l'ouvrage en assurant un SUIVI DES TRAVAUX soignés et responsable vous protégeant contre les malfaçons et les défauts d'exécutions.
- Permet de FAIRE DES ECONOMIES à moyen et long terme.
- SOULAGE LE CLIENT des difficultés du chantier et des relations avec les entreprises.
- ASSURE LES DELAIS des chantiers et la bonne livraison de celui-ci.

LE CONTRACTUEL

LES PHASES DU PROJET

La mission de base de l'architecte est la « mission complète de maîtrise d'œuvre » dont les phases principales sont ainsi résumées :

1 - Phase Diagnostic

Cette phase est nécessaire avant d'entamer toute réflexion sur le projet

- > Déplacement
- > Visite locaux
- > Analyse du contexte : Analyse technique, Analyse esthétique, Analyse fonctionnelle
- > Réalisation dossier photographique
- > Rédaction du rapport d'analyse (préconisations, programme)

2 - Phase Relevé

Cette phase est incontournable dans l'établissement d'un projet car elle permet d'établir des plans fiables et à jour ou de vérifier des plans existants.

Cette phase implique :

- > Déplacement
- > Prise des côtes
- > Réalisation du plan CAD
- > Réalisation impression plan métré à l'échelle 1/200^{ème}, 1/100^{ème} ou 1/50^{ème} (selon les dimensions des locaux)

CHARTRE PROFESSIONNELLE

3 - Phase Esquisse

Etablissement des pièces graphiques permettant au client de fixer son choix de projet.

Cette phase implique :

- > Réalisation de Plans 2D échelle 1/100^{ème} et 1/50^{ème} (selon les dimensions des locaux)
- > Réalisation de Visuels 3D - *option*

Proposition de plusieurs solutions d'ensemble traduisant les éléments majeurs du programme.

Elaboration de 3 options de projet maximum.

Pour toute élaboration d'option supplémentaire, la prestation sera réputée comme une prestation complémentaire.

4 - Phase avant-projet sommaire

Etablissement des pièces graphiques nécessaires à la bonne compréhension de l'ensemble du projet sur la base de l'option de projet choisie et approuvée par le client en phase esquisse.

Cette phase implique :

- > Réalisation de Plans et coupes 2D échelle 1/100^{ème} et 1/50^{ème} (selon les dimensions des locaux)
- > Réalisation de Visuels 3D - *option*
- > Descriptif sommaire définissant les ouvrages.
- > Etablissement d'un délai d'exécution prévisionnelle.
- > Enveloppe estimative montant de travaux.

5 - Phase avant-projet définitif

Sur la base du projet APS approuvé par le client, cette phase implique :

- > Réalisation de Plans, coupes et élévations 2D échelle 1/100^{ème} et 1/50^{ème} (selon les dimensions des locaux)
- > Réalisation de plans d'étude des détails relatifs à l'exécution des ouvrages 1/20^{ème} 1/10^{ème} (selon la nature du projet)
- > Descriptif détaillé définissant les ouvrages par corps d'état ou par ouvrage.
- > Planning prévisionnel des travaux.
- > Etablissement d'un montant des travaux estimatif.

6 - Phase projet définitif DCE

Sur la base du projet APD approuvé par le client, cette phase implique :

- > Réalisation de plans, coupes, élévations et des détails relatifs à l'exécution des ouvrages.
- > Constitution du dossier graphique nécessaire à la consultation. (N°3 exemplaires)
- > Rédaction du Cahier des clauses techniques particulières CCTP.
- > Planning des travaux.
- > Etablissement du montant des travaux.

7 - Choix entreprises – Consultation

Cette phase implique :

- > Assistance pour le dépouillement des offres et études comparatives sur une base de 3 devis maximum par corps d'état. Au-delà, la prestation serait réputée constituer une prestation complémentaire.
- > Mise au point de l'offre retenue par corps d'état.
- > Assistance pour la passation des marchés.
- > Examen des plans et documents remis par les entreprises et de leur conformité au projet.

8 - Phase Travaux – suivi de chantier

Cette phase implique :

- > Suivre des travaux de façon régulière et être présent au moment clé du chantier (phases où les travaux seront ultérieurement cachés ou réalisation d'un ouvrage complexe).
- > Donner des directives aux entrepreneurs propres à assurer le respect des dispositions du marché.
- > Organiser des réunions de chantier.

CHARTRE PROFESSIONNELLE

- > Ecrire les comptes-rendus de chantier qui constituent un moyen de preuve essentiel pour apprécier l'origine d'un dommage et imputer les responsabilités et informent le client de l'état d'avancement des travaux.
- > Définir et chiffrer tous les éventuels travaux complémentaires.
- > Veiller sur les paiements de l'entreprise proposer au client des retenues de paiement dans le cas des travaux non ou mal exécutés.

9- Phase Réception – levée des réserves

La réception incombe au client - maître d'ouvrage mais l'architecte a le devoir d'assister et de conseiller son client, cette phase implique :

- > Assurer que toutes les réserves nécessaires ont été émises.
- > Veiller à que les travaux soient complétés.
- > Assister le client à la levée des réserves.

La réception sera constatée par écrit et la date de réception constitue le début de la responsabilité décennale et des garanties légales.

N.B. Tous travail en dehors de ces phases est à considérer comme une mission complémentaire et fera l'objet d'un avenant au contrat de base.

N.B. Le contrat appliqué est établi sur la base du contrat type de l'Ordre des Architectes (www.architectes.org/contrats)

LES REUNIONS

Durant toute la durée de la mission l'architecte et le client maître d'ouvrage se rencontreront périodiquement.

L'ASSURENCIEL

L'architecte assume la responsabilité professionnelle des missions qui lui sont confiées dans la limite de ces missions. Il justifie auprès du client de la souscription des assurances couvrant sa responsabilité (n'adhèrent MAF 52862).

LES HONORAIRES

A - Mission complète

La rémunération pour une mission complète sera forfaitaire jusqu'à 50.000 euros de travaux (et sera évalué selon l'étendu et la difficulté du projet), au-delà de ce montant une rémunération au pourcentage du coût final des travaux HT est appliquée, dégressive selon le montant des travaux :

- Honoraires 18% pour un montant des travaux HT entre 50.000 euros et 100.000 euros
- Honoraires 16% pour un montant des travaux HT entre 100.000 euros et 300.000 euros
- Honoraires 14% pour un montant des travaux HT entre 300.000 euros et 450.000 euros

Tableau de répartition des honoraires par phases :

- 1 - 5 % à l'issue du **Diagnostic**
- 2 - 10 % à l'issue du **Relevé**
- 3 - 20 % à l'issue de l'**Esquisse**
- 4 - 5 % à l'issue de l'**Avant-projet sommaire**
- 5 - 10 % à l'issue de l'**Avant-projet définitif**
- 6 - 10 % à l'issue du **Projet définitif DCE**
- 7 - 5 % à l'issue de la **Consultation entreprises**
- 8 - 30 % à l'issue du **Suivi de chantier**
- 9 - 5 % à l'issue de la **Réception**

CHARTRE PROFESSIONNELLE

B - Mission partielle

Si la mission devait être limitée à une ou plusieurs phases de projet, chaque phase fera l'objet d'une rémunération spécifique selon la nature, l'étendu et la difficulté du projet sur la base d'un tarif horaire de 60€ HT.

C – Propositions de formules

L'architecte propose à ses clients des formules d'intervention pour leur permettre d'avancer sur le projet par étapes, de s'arrêter avant la phase souhaitée ou bien de réaliser le chantier sans la présence de l'architecte.

1^{ère} formule : Diagnostic + Relevé : 2.000 euros HT

2^{ème} formule : Diagnostic + Relevé + Esquisse : 4.000 euros HT

3^{ème} formule : Diagnostic + Relevé + Esquisse + APS + APD: 8.000 euros HT

FACTURATION

L'échelonnement des factures suivra les phases, chaque conclusion de phase correspond à une facture. Fait exception le suivi de chantier, selon la durée des travaux des factures intermédiaires pourront être émises. Les factures seront réglées à réception.

TVA

Le taux normal de TVA applicable sera de 20%. En cas de travaux de rénovation, si les travaux respectent les points prévus dans l'Attestation simplifiée (*cerfa 13948*01*), le taux de TVA applicable sur Mission complète ou Suivi de chantier, sera de 10%.