

Cibler les besoins des clients

François de Planta, Pierre-Alain Portier, Johann Leresche, Jean-Bernard Meyrier et Caroline Chaix nous parlent de leur bureau, de leur vision de l'architecture, de leurs souvenirs et de leurs projets d'avenir.



L'association de Messieurs de Planta et Portier est née il y a 25 ans.

Idea: Comment délimitez-vous les différents domaines d'activités des collaborateurs? En résumé, qui fait quoi?

François de Planta (FDP): Dans le bureau, nous avons l'avantage d'avoir de petits et de grands projets et des collaborateurs ayant différentes formations. Toutefois, chacun n'est pas astreint à son domaine. La répartition se fait aussi selon la disponibilité des gens. Certains collaborateurs ont été formés de façon plus spécifique, notamment pour la réhabilitation de sites anciens, ils savent donc quelles seront les difficultés qu'ils pourront rencontrer. D'autres projets, lorsqu'ils sont de grande envergure, nécessitent la mise en place d'une équipe pouvant regrouper jusqu'à 10 personnes, avec 1 chef de projet et des collaborateurs avec des tâches bien définies. La direction, par l'un de ses membres au moins, contrôle tout ce qui sort du bureau. La relation client passe toujours par la direction, qui assume les erreurs le cas échéant.

François de Planta.



Comment reconnaît-on vos réalisations?

FDP: Si nous faisons de la restauration, nous sommes très respectueux du bâtiment existant. Nous ne cherchons pas forcément le contraste entre les deux styles d'architecture. Quand nous avons des mandats pour des projets neufs, nous essayons de mettre en œuvre une architecture contemporaine, rationnelle, avec des détails de qualité et durable. Plus que l'image, c'est la qualité de l'ouvrage qui est la marque du bureau.

Johann Leresche (JL): Les clients ont des désirs et les projets qui leur sont proposés sont donc toujours différents.

Pierre-Alain Portier (PAP): Il n'y a pas de recette pour l'architecture, il faut se mettre à la place du client afin de trouver la solution qui lui conviendrait le mieux.

Y a-t-il un projet qui vous a plus marqué que les autres?

FDP: Le projet qui m'a le plus marqué n'a malheureusement pas pu être réalisé. Il



Pierre-Alain Portier.



Jean-Bernard Meyrier.



Caroline Chaix.

s'agit d'un concours que nous avons gagné en 1987 et qui concernait un centre socio-culturel pour la commune de Lancy-sud. Pendant 20 ans, le projet a traîné, ayant été l'objet de trois référendums, puis il a été abandonné par la commune. Le programme était très intéressant dans un site en plein développement.

PAP: J'ai aimé le défi technique qu'a amené la réalisation du bâtiment sis à la rue du Marché no. 11. En effet, il s'agissait de réaliser, au centre-ville, un édifice sans aucun accès, dans une rue piétonne, avec passage des bus et des trams et un accès aux véhicules de 7h à 11h uniquement.

JL: Pour ma part, c'est le projet Jaeger-LeCoultre, qui était l'un des plus grands projets en cours lorsque je suis arrivé dans le bureau. J'ai trouvé très intéressant de

plonger dans le monde horloger, de plus avec un client très exigeant. Malgré mon jeune âge et mon peu d'expérience, j'ai dû mener une équipe de collaborateurs et gagner la confiance du client.

Jean-Bernard Meyrier (JBM): J'ai beaucoup apprécié la rénovation du château de

Crans, car la cliente était très exigeante dans sa volonté de conserver l'authenticité du château et s'investissant énormément pour atteindre ce résultat, d'où une collaboration de chaque instant.

Caroline Chaix (CC): Le projet que je préfère est aussi la manufacture Jaeger-LeCoultre, qui s'intègre dans un environnement particulier. Il conjugue un site assez reclus et un monde horloger plutôt fermé sur lui-même. Le bâtiment, par sa transparence, reflète l'image du bureau, ouvert sur l'extérieur.

«L'architecture doit apporter du confort et des performances énergétiques.»

Qu'est-ce qui différencie l'architecture contemporaine de celle que vous avez connue à vos débuts?

FDP: Le changement est surtout lié à l'évolution de la technique et j'ai l'impression qu'on fait de plus en plus d'administratif, surtout pour les grands dossiers qui nécessitent des compétences spécifiques.

PAP: Les techniques dans les bâtiments doivent être plus élaborées. A l'époque les maisons étaient des machines à habiter et à travailler. De nos jours, les bâtiments doivent apporter du confort et des performances énergétiques.

Quels sont aujourd'hui vos objectifs professionnels?

FDP: Pierre-Alain Portier et moi-même avons pour objectif de pouvoir remettre un jour le bureau dans de bonnes conditions, qu'il soit reconnu, qu'il ait des projets intéressants et le remettre à des gens de confiance, ce que nous avons commencé à faire en



L'ouverture et la transparence se retrouvent dans l'agencement des locaux.

Johann Leresche.



accueillant les nouveaux directeurs ci-présents.

JBM: En ce qui me concerne, c'est me montrer à la hauteur de la confiance qu'on m'a accordée, d'avoir les capacités de reprendre ce bureau et de le faire durer, ce qui n'est pas une mince affaire vu son expansion dernièrement.

Participez-vous à beaucoup de concours?

FDP: Nous avons fait un certain nombre de concours ces derniers temps, avec des deuxième prix. L'objectif est d'obtenir un premier prix, ce qui est une grande satisfaction professionnelle et nous mettons en œuvre les moyens d'y parvenir. On essaie de faire au minimum un concours par an, mais cela dépend de la disponibilité des collaborateurs, les clients restant notre priorité.

Comment abordez-vous la problématique du développement durable avec vos clients?

PAP: Premièrement, il faut aborder franchement la question financière. Pourquoi le client désire-t-il construire un bâtiment tenant compte du développement durable. Est-ce pour faire des économies d'argent à court terme, des économies d'énergie à moyen terme ou préserver la planète à long terme. Le client croit qu'en investissant plus, il aura un retour sur investissement. Ce n'est pas si simple. Il faut aussi aborder les conséquences d'une telle construction: le bâtiment suit le rythme

des saisons, il est un peu chaud en été et un peu froid en hiver, les matériaux vieillissent, notamment le bois et les pigments naturels utilisés pour la coloration et enfin, il faut faire de la maintenance, entretenir le bâtiment, avec une optimisation énergétique. Un bâtiment est conçu du sous-sol à la toiture, tout est lié, une partie manque et le bâtiment ne fonctionne plus normalement.

Quel style de personne pourrait vous appeler aujourd'hui pour vous confier une mission de construction?

FDP: La première catégorie de personne qui pourrait nous appeler sont nos anciens clients. La seconde catégorie comprend les concours d'architecture et pour la troisième, ce sont des gens qui entendent parler de nous ou qui ont vu des réalisations qui leur ont plu.

PAP: Les gens qui viennent nous voir ne le font pas par hasard. Ce sont par exemple des personnes qui ont des projets difficiles, des rénovations de maisons très anciennes, avec les difficultés administratives qui sont liées à la préservation du patrimoine.

Votre situation actuelle correspond-elle à vos rêves passés?

FDP: Nous avons été flattés, à l'époque,

lorsque nous avons pu nous associer, avec toutefois une lourde responsabilité: le bureau était très ancien et, au début, ce n'était pas facile d'obtenir la confiance de nouveaux clients. Le bureau s'est développé progressivement, nous avons composé une équipe autour de nous. La situation actuelle correspond en

effet à nos rêves.

PAP: Pour moi, le rêve s'est réalisé bien sûr. Je suis quasiment autodidacte. Quand je suis entré dans la profession, devenir architecte était mon rêve et c'est aujourd'hui une réalité. L'autre aspect est plutôt un souhait: je désire que le travail reste un plaisir, c'est le point qui m'a le plus animé professionnellement.

Aimeriez-vous encore vous agrandir?

JL: S'agrandir représente un risque, il faut aussi accepter de réduire le cas échéant. Il faut aussi adapter les structures et avoir des mandats pour occuper tous les collaborateurs. En six mois, nous avons engagé pratiquement 10 personnes en plus, il faut ensuite les occuper. ■

«La satisfaction du client est notre priorité.»

Textes: Marianne Kürsteiner

Photos: Tanya Hasler (Présentation et Entretien)/ Thomas Jantscher (Projet)