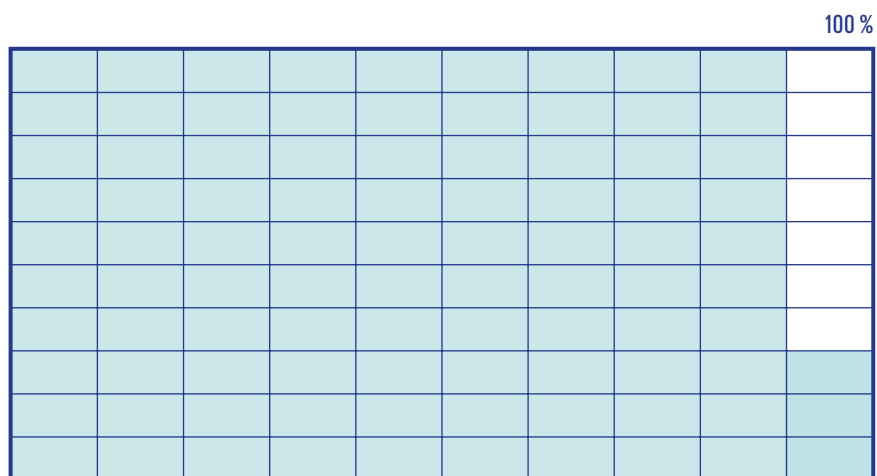


ARCHITECTURE

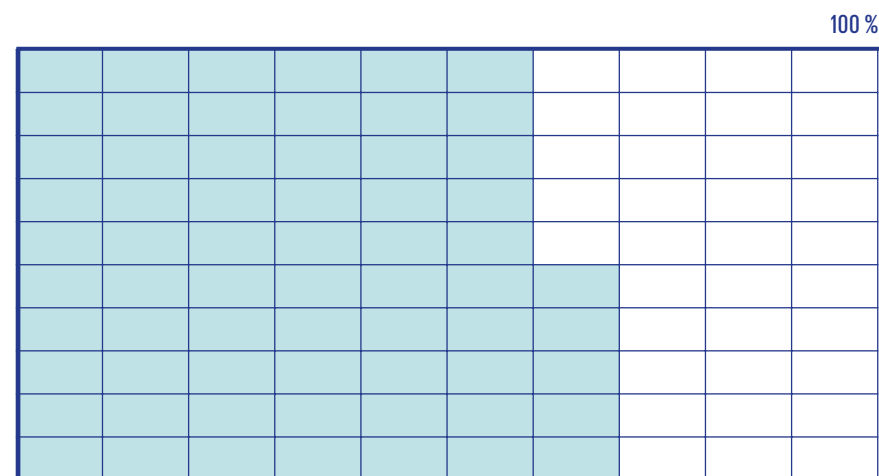
PASSION OU PROFESSION?

LES FAITS

SELON L'ETUDE DU SECTEUR DU CAE



93% des bureaux d'architecture emploient 5 personnes - ou moins



65% sont dirigeants uniques (1 employé en tout)

Dans cette même Etude du Secteur, les données relatives au chiffre d'affaires des bureaux montrent que :

- Plus de 90 % des bureaux d'architecture ont un chiffre d'affaires proche ou inférieur au niveau requis par la directive européenne sur les marchés publics.

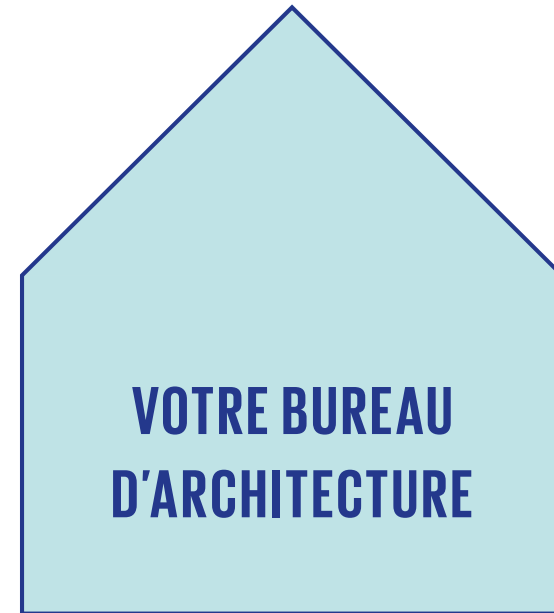
POURQUOI EST-CE SIGNIFICATIF ?

Si tous les bureaux d'architecture restent de petite taille et luttent pour obtenir un chiffre d'affaires adéquat pour investir dans de nouvelles initiatives, comme les nouvelles technologies ou l'embauche de nouveaux talents, leur rôle risque d'être diminué à l'avenir.

Pour être sur la bonne voie et réaliser plus de bénéfices, vous devez vous pencher sur la façon de gérer votre bureau.

Après tout, vous maîtrisez tous l'art de l'architecture, mais savez-vous comment gérer votre agence ?

... Par conséquent, vous devez vous concentrer davantage SUR la gestion de votre bureau plutôt que SUR l'exercice de votre profession. Il ne s'agit pas de perdre de vue votre passion, mais de la combiner avec votre activité professionnelle.



**Votre bureau est votre plus grand projet
de conception!**

COMMENT DECRIRE LA PASSION?

Les architectes sont animés par la passion, elle fait de nous ce que nous sommes, ce que nous faisons.

- **La passion** fait de nous de meilleurs concepteurs.
- **La passion** fait de nos conceptions de meilleurs bâtiments.
- **La passion** transforme la construction en architecture.
- Notre **passion** façonne l'avenir.
- Mais... la **passion** sans contrôle est un talon d'Achille !

COMMENT DECRIRE LA PROFESSION?

- Etre **professionnel** requiert des efforts, cela n'est pas aussi évident que la passion.
- Faire de votre **passion** un métier est ce qui vous mettra à l'abri de l'avenir, vous et vos revenus.
- La **professionnalisation** des bureaux d'architecture conduira à un secteur plus sain et plus crédible.
- Une approche **professionnelle** et un réseau créent un contexte plus large sur lequel les clients peuvent compter et qui génère la confiance.
- La confiance est votre fondement.

SENSIBILISATION AUX "MODELES D'ENTREPRISE"

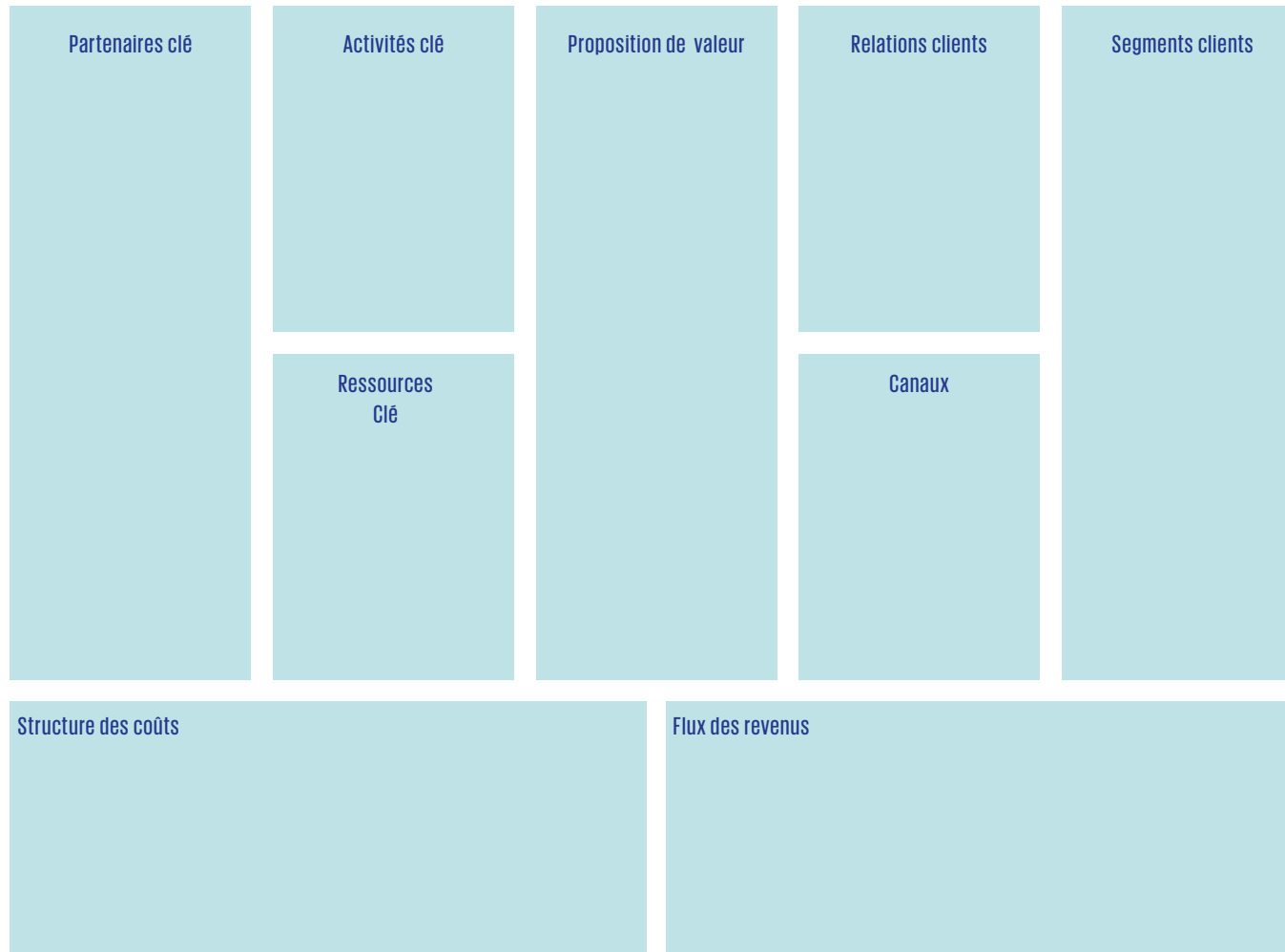
"Réussir" est un verbe ; il repose sur une structure solide. Le succès a besoin de sa propre conception : votre propre modèle d'entreprise :

- Que voulez vous (réaliser)?
- Comment voulez vous réaliser vos rêves?
- Qui sont vos clients?
- Quelle est votre réponse unique à la question de votre client ?

Vos questions et vos réponses ont besoin d'un cadre solide. Un modèle d'entreprise décrit la manière dont votre bureau crée, délivre et capture la valeur. Un cadre qui crée les bonnes circonstances, la bonne vision, les bonnes réponses. Un projet ne peut être réussi qu'à partir du moment où la conception s'inscrit dans un modèle d'entreprise. C'est l'outil qui permet de transformer les efforts en gain. Un cahier des charges ne peut être respecté que si la conception s'inscrit dans un modèle économique. Un modèle d'entreprise permet de transformer la passion en profession. C'est très utile pour structurer votre réflexion sur votre modèle d'entreprise.

Un exemple de canevas a été développé par "Strategyzer". Il se compose de neuf éléments pour la définition et la documentation d'un modèle d'entreprise. Il s'agit d'un modèle économique abrégé qui donne une vue d'ensemble du fonctionnement de votre bureau.

LE CANEVAS DU MODELE D'ENTREPRISE



SOURCE: STRATEGYZER

D'autre part, un "Business Plan" est un document plus long souvent demandé par les banquiers. Vous y décrivez votre modèle commercial et votre idée de produit ou de service, vous présentez les fondateurs et l'équipe de direction, et vous élaborez également sur le marché, la concurrence, le marketing, les ventes et la planification financière détaillée.

CROISSANCE

L'objectif doit être la croissance sur le plan personnel et professionnel.

Votre chance personnelle, votre situation financière, vos idéaux, et vos objectifs... ils bénéficient tous de la croissance.

Dans un secteur où 93 % des bureaux d'architecture emploient au maximum cinq personnes, la croissance peut être réalisée par la coopération, la co-entreprise, la collaboration ou le changement d'échelle.

La croissance - à tous les niveaux - vous donnera l'occasion de travailler SUR la gestion de votre agence, plutôt que seulement DANS votre bureau.

PASSION OU PROFESSION?

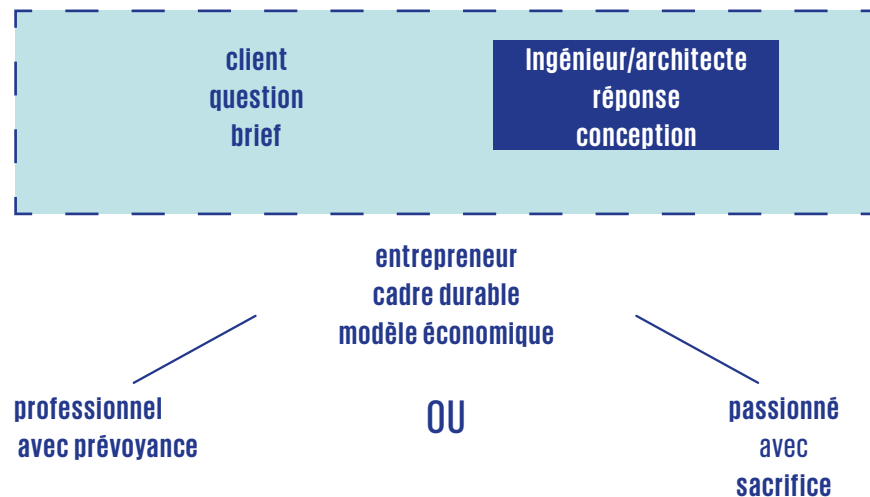
Voici un petit test à réaliser. Posez-vous la question suivante : Travaillez-vous SUR la gestion de votre agence ou DANS votre bureau d'architecture ? Et peut-être votre réponse ressemblera-t-elle à ceci :

A) SUR la gestion de mon agence : Très bien. En tant que propriétaire, vous êtes responsable de la stratégie et du développement de votre bureau. À l'avenir, lorsque vous penserez à prendre votre retraite, il sera d'autant plus important de travailler sur la gestion de votre bureau. Car votre bureau devra réussir sans vous et avec votre successeur. Mais n'oubliez pas de rester passionné d'architecture et ne vous transformez pas en un pur homme d'affaires.

B) DANS mon bureau d'architecture Vous avez probablement créé votre bureau d'architecture et vous êtes passionné d'architecture. C'est très bien. Mais n'oubliez pas qu'en tant que responsable d'un bureau d'architecture, petit ou grand, vous êtes aussi responsable de la gestion de votre "entreprise" pour générer suffisamment de projets, de revenus financiers et un bon avenir pour votre bureau et une marque forte. Cela signifie que vous devez vérifier si vous passez suffisamment de temps à travailler sur la gestion de votre bureau d'architecture et à définir le bon cap.

Il n'y a pas une réponse unique, qu'elle soit bonne ou mauvaise. Mais sensibiliser sur la façon de percevoir le rôle de votre agence peut, espérons-le, conduire à une base solide pour l'avenir. Quel sera votre legs à votre bureau d'architecture ?

Le carré en pointillé ci-dessous décrit la corrélation entre le travail et la solution et constitue la manière normale de travailler en tant qu'architecte - il s'agit d'une transaction "simple". Mais comment s'assurer que votre agence gagne également de l'argent sur cette transaction ? Vous devez agir en tant qu'entrepreneur, avoir un cadre solide qui garantit que vous pouvez livrer en temps voulu ET un modèle d'entreprise qui fait en sorte que votre client paie pour vos services..



En regardant le schéma on peut dire :

- On ne peut répondre aux questions que dans un cadre durable et solide.
- Le cahier des charges ne peut être respecté que si la conception est réalisée dans le cadre d'un modèle d'entreprise.
- Travaillez sur votre gestion d'entreprise plutôt que dans votre bureau.
- Le modèle d'entreprise est l'outil qui permet de transformer les contraintes en bénéfices. Il permet de transformer la passion en profession.

EN SAVOIR PLUS

Que faites-vous lors de la pratique architecturale?

Où quel est le travail à faire ?

Regardez cette vidéo, de Clayton Christensen : Clay Christensen : "The Jobs to be Done Theory "sur YouTube » (et ne soyez pas confus lorsque vous découvrirez qu'il s'agit de milkshakes - cela a un sens à la fin).

Business Model Canvas : Strategyzer | Corporation Innovation Strategy d'innovation, Tools & Training. Vous pouvez également consulter le livre intitulé Business Model Generation et peut-être la Value Proposition Design pour vous inspirer.

Gensler est un cabinet international d'architecture, de design et de planification. Son fondateur a publié un livre sur 50 ans de leçons durement apprises.

Vous pouvez le trouver ici : Art's Principles: 50 years of hard-learned lessons in building a world-class professional services firm : Gensler, Arthur, Lindenmayer, Michael, Wittnebel, Doug: Amazon.co.uk: Books

Vous pouvez également vous inspirer de ce livre : Professional Services Leadership Handbook (koganpage.com)

Si vous recherchez des idées novatrices sur les modèles d'entreprise, vous pouvez vous en inspirer ici :

<https://www.bcg.com/de-de/capabilities/innovation-strategy-delivery/business-model-innovation>

Larry Keeley 2013, 10 types d'innovation : The Discipline of Building Breakthroughs. Voir aussi https://doblin.com/dist/images/uploads/Doblin_TenTypesBrochure_Web.pdf