

# RÊVER GLOBALEMENT, TRAVAILLER LOCALEMENT QUELLE PRATIQUE DE L'ARCHITECTURE HORS QUÉBEC

LE SAVOIR-FAIRE QUÉBÉCOIS À L'ÉPREUVE INTERNATIONALE

FRANÇOIS DUFAUX, ARCHITECTE, CHARGÉ D'ENSEIGNEMENT, ÉCOLE D'ARCHITECTURE, UNIVERSITÉ LAVAL

## AU DIAPASON DE L'INTERNATIONAL : UNE FORME D'AMBITION

La perspective d'un champ de pratique de l'architecture sans frontières est séduisant à plus d'un titre. Il s'inscrit dans un idéal transmis dès la formation académique sur la nature universelle de l'acte de concevoir et de construire. L'architecte ordonne l'environnement bâti et l'étendue de ses interventions potentielles semble se confondre avec les limites des ambitions humaines, planétaires aujourd'hui et peut-être extra-terrestres demain. Envisager une pratique à l'internationale s'annonce comme une forme d'ambition.

L'architecture est un service technique, mais la valeur accordée à la contribution du professionnel dépend largement du sens, ou de l'interprétation culturelle et sociale, qu'on en fait. La fortune critique de Frank Gehry est, certes, égratignée pas les déboires d'étanchéité de quelques immeubles conçus par sa firme, sans remettre en cause l'autorité de sa démarche et de sa signature. La commande internationale est synonyme de prestige et de reconnaissance.

La perspective d'une pratique internationale s'inscrit dans un cadre idéologique. D'une part, elle est balisée par les expériences historiques où les grands mouvements en architecture se diffusent et s'interprètent à travers le monde. Le classicisme tout autant que l'architecture moderne sont deux « styles internationaux » qui ont affirmé l'appartenance à une civilisation avancée. L'argument était appliqué dans les sociétés coloniales d'hier autant que dans les discours actuels sur la globalisation. En architecture, être au diapason de l'international est synonyme d'appartenance au premier monde.

Mais cette appartenance doit être sans cesse confirmée dans la mise à jour de l'architecte face aux enjeux professionnels; améliorations techniques en construction, renouvellement des programmes, évolution du langage formel de la conception. Certains architectes s'exercent davantage que d'autres à cette course aux nouveautés alimentée par les voyages, les séminaires, les livres et les revues feuilletées avidement. Une large part du discours sur l'innovation tient à cette limite subtile dans la forme et la manière de présenter son travail qui le place dans une relative avant-garde. Participer à une « *tendenza* » reconforte les architectes sur leur appartenance à cette élite qui définit l'image du temps présent. S'inscrire dans l'avant-garde internationale est une promesse de participer à l'histoire d'aujourd'hui.

À ces considérations sociales et culturelles, s'ajoute une logique économique dans une diversification horizontale des marchés. En effet, la profession d'architecte est étroitement concurrencée par d'autres professionnels sur le plan vertical dans la conception, la production et la livraison du patrimoine bâti. L'arpenteur définit les parcelles, les ingénieurs encadrent les aspects techniques, le chantier relève de l'entrepreneur, tandis que la livraison dépend des agents d'immeubles et autres courtiers. Au Québec, les architectes observent aisément le paradoxe entre l'étendue de leur mandat face à ces collaborateurs tout en constatant l'inégalité des honoraires et des responsabilités respectives.

En se concentrant sur la conception et la surveillance, l'architecte peut envisager deux extensions de son champs de pratique conventionnel, soit sur le marché intérieur, soit dans l'exportation à l'internationale. La commande extérieure peut compenser aux aléas de la commande locale en fonction des pratiques établies et des cycles économiques auxquelles la profession demeure très sensible. L'exportation des services d'architecture s'annonce comme un pari pour une plus grande prospérité économique et sociale.

Ainsi, aborder la pratique hors Québec touche un enjeu sensible de la profession. Il ne s'agit pas d'exagérer l'importance de ce secteur, somme toute relativement marginal en nombres d'heures, de projets, d'honoraires. Le marché américain hier, le marché chinois aujourd'hui sauront toujours susciter des professions de foi fondées sur quelques exemples choisis. Le propos ici tente de discerner l'importance théorique, de reconnaître les conditions qui contribuent à son exercice, et de repérer les balises qui ont soutenu son rayonnement limité.

## LA FORMATION EN ARCHITECTURE : INFLUENCE ÉTRANGÈRE, CONTRIBUTION À L'ÉTRANGER

Le cadre de référence international est une condition fondatrice et récurrente des trois écoles d'architecture au Québec. La création de ces écoles et l'évolution des programmes d'enseignement s'expliquent d'abord en relation avec la concurrence internationale, c'est-à-dire des mesures prises par les architectes québécois face à leur marché national. La création d'un programme en architecture à l'Université McGill en 1896 suit de peu celle de l'association professionnelle pour le Québec en 1890. Ensemble, elles visent à défendre et consolider l'expertise d'une profession menacée par la concurrence américaine à la fin du XIX<sup>e</sup> siècle<sup>1</sup>.

L'école de McGill est fondée en 1896 et s'inscrit dans un large mouvement de professionnalisation de l'enseignement de l'architecture en Grande Bretagne et par extension dans l'Empire britannique. Le phénomène est tardif en Occident. En comparaison, la plupart des pays européens, et certains en Amérique latine tel le Mexique et le Brésil, ont établis des programmes d'architecture, dans des écoles techniques ou de Beaux-Arts entre 1750 et 1850. Les États-Unis ont entrepris une démarche similaire après 1850, puisant tantôt sur le modèle de l'école des beaux-arts de Paris, tantôt sur les écoles supérieures allemandes. La formation académique est ainsi un premier champ d'internationalisation de la connaissance.

La formation en architecture à McGill propose une médiation entre les principes de l'école des Beaux-Arts et les inclinations du Mouvement Arts & Crafts qui pose d'emblée des choix entre des principes universels de la tradition classique et une démarche plus contextuelle initialement ancrée dans l'expérience britannique, notamment écossaise. Les programmes en français, à l'école Polytechnique d'abord, puis aux écoles des Beaux-Arts de Montréal et Québec, tendent à s'inspirer des modèles français. Chaque groupe linguistique associe son programme d'architecture au prestige de la pratique de leur mère patrie respective.

L'évolution des programmes en architecture vers le modernisme procède sur les mêmes principes. À McGill à partir de 1940, John Bland importe les nouvelles méthodes acquises à l'Architecture Association dans les années 1930. Celles-ci correspondent aux changements du programme de Harvard imposé par Gropius et les exilés du Bauhaus. Les débats qui secouent l'école des Beaux-Arts de Montréal de 1945 à 1960 rapportent cette même opposition entre deux inspirations internationales où s'oppose apparemment tradition et avant-garde.<sup>2</sup> La refondation de l'école de Montréal en 1959, puis celle de Québec en 1961, se place dans un effort de mise à jour face aux tendances internationales avec l'accueil de professeurs étrangers et d'architectes locaux ayant séjourné à l'étranger.

Cette idéologie du « rattrapage » est partagée par de nombreux secteurs où Québec de la « Révolution tranquille ». Toutefois, en architecture, cette modernisation passe par une rupture avec l'expérience historique locale pour une profession de foi unilatérale envers les modèles internationaux dont on assume la supériorité.

En 2010, un demi-siècle plus tard, ces prémisses n'ont guère évolué. Le milieu de l'enseignement demeure largement convaincu que son œuvre est missionnaire; c'est-à-dire qu'il doit transmettre en priorité une culture internationale de l'architecture de manière à hausser la pratique locale et assurer la compétence des diplômés à l'étranger. L'importance du programme d'échange universitaire qui touche plus du tiers des étudiants en troisième année à l'université Laval témoigne de cet engagement. L'université de Montréal propose ces échanges à une échelle plus modeste et McGill offre des cours d'été dans le cadre de voyages. L'engagement du corps professoral demeure largement préoccupé de cet espoir de rayonnement, composé d'une capacité d'apporter « le progrès » assortie d'une promesse d'une reconnaissance en participant aux images et aux idées du premier monde.

Dans un sens, la question de la pratique hors Québec, apparaît avant tout comme une préoccupation du milieu universitaire qui lui accorde beaucoup plus d'importance que ce qu'elle peut effectivement représenter dans le travail des bureaux. Elle soulève des questions sociales et culturelles sur la définition académique de la profession; ses objectifs et ses ambitions et inversement ses anxiétés et ses faiblesses dans sa relation avec le contexte local. Cette situation n'est pas exclusive au Québec, on peut sans doute établir des constats similaires au Canada et dans de nombreux pays occidentaux qui se

perçoivent aux marges de l'Occident. Elle confirme néanmoins que la culture internationale de l'architecture est une préoccupation récurrente dans la formation en architecture. Elle explique la formation de l'académie d'architecture en France face à la concurrence italienne au XVII<sup>e</sup> siècle, elle procède du même raisonnement dans les écoles fondées par la suite, y compris au Québec. Cette ambition est d'ailleurs transmise à chaque nouvelle génération d'étudiants.

## LA PRATIQUE DE L'ARCHITECTURE : LES CONTRADICTIONS DE L'ENGAGEMENT LOCAL

L'entrée sur le marché du travail pour les stagiaires est souvent l'occasion d'un sentiment de vertige entre cette culture internationale de l'architecture acquise au cours de leur formation académique et les exigences de la pratique. Il ne s'agit pas d'opposer théorie et pratique, mais la confrontation entre les références des uns et des autres est l'occasion de plusieurs mises en cause, pour les plus jeunes comme les plus vieux.

Néanmoins, ce que cet écart révèle sur les enjeux du projet d'architecture et les manières d'y répondre, est l'importance du contexte local dans la concrétisation des décisions. C'est le rôle du zonage, des codes de construction et de l'appui administratif dans l'obtention des permis. À cela s'ajoute le poids des techniques de construction entre les matériaux disponibles et la compétence de la main d'œuvre. Il faut enfin considérer le cadre financier, les attentes du marché et les désirs et références du client qui s'inscrivent souvent dans une autre aire de référence culturelle que celle du milieu universitaire.

Le rayonnement d'une pratique inspirée par les références internationales se voit ainsi bousculé. Dans un sens, ce décalage est récurrent puisque l'enseignement de l'architecture maintient ses préoccupations de transmission d'une culture internationale, tandis que le marché de la commande énonce des attentes différentes. Les réflexions qui animent Percy Nobbs et Ramsay Traquair dans les années 1920 sur l'énoncé d'une architecture canadienne pertinente avec l'expérience historique du pays confronte une clientèle d'affaire qui regarde l'architecture commerciale américaine avec envie.<sup>3</sup> Les débats qui secouent l'école des Beaux-Arts de Montréal après 1945 illustrent le fossé croissant entre un enseignement favorable à des programmes d'architecture monumentale d'églises, de presbytères et de collèges dans une ère d'industrialisation préoccupée de production sérielle.

Les exemples récents des grands concours publics aux ambitions planétaires, du quartier international de Montréal à la fin des années 1980, à celui de la Grande Bibliothèque en 2000, du Musée national des beaux-Arts du Québec en 2010 et de la station de métro Champs de Mars à l'hivers 2011, démontrent chacun cette tension irrésolue entre les idées d'une avant-garde face aux besoins et aux ressources d'un contexte local singulièrement étroit. Rappelons que le budget de la Grande Bibliothèque a été le plus modeste au mètre carré des autres bibliothèques réalisées en Amérique du Nord au cours de la même période.

Pourtant, cette apparente contradiction entre une architecture internationale et les conditions d'une pratique locale n'est pas exceptionnelle. Au contraire, on pourrait observer qu'elle est essentielle à l'existence de la profession d'architecte.

En effet, s'il existait une architecture universelle et internationale, dont les principes de composition, de programme et de construction étaient applicables de façon optimale quelque soit le contexte, il pourrait en conséquence exister un nombre limité de concepteurs et pourvoyeurs qui répondraient ainsi à une commande uniformisée. C'est ce que l'on constate par exemple dans le domaine de l'aviation civile et militaire avec quelques grandes entreprises qui conçoivent et produisent les appareils.

Dans cette optique, le thème de récurrent de la préfabrication en architecture depuis plus d'un siècle se fonde sur une même approche. La standardisation des formes, des techniques et des programmes cherche à obtenir une optimisation des ressources dans le but de générer un produit immobilier efficace. De même au Canada, les efforts de normalisation de la construction résidentielle et commerciale depuis 1945 associées aux prescriptions uniformisées de zonage en urbanisme ont largement encouragé une production bâtie standardisée. La notion d'efficacité se mesurait à l'échelle de la production et la flexibilité des enveloppes face aux programmes; un cadre technique qui demande davantage l'expertise des technologues que le jugement des architectes.

Et pourtant, l'expérience québécoise aussi bien qu'internationale démontre les limites de ces hypothèses d'une architecture unifiée et standardisée. La performance d'un immeuble se mesure à l'adéquation entre le site, le programme, les ressources en construction et le cadre légal et financier. Un immeuble standard saura approximativement répondre à ces différents enjeux. La conception d'un immeuble particulier viendra offrir une réponse sur mesure pour tirer parti des caractéristiques du site, s'adapter aux exigences du programme, composer avec les matériaux et le savoir-faire disponible, s'ajuster en fonction de la réglementation et du financement, et ne l'oublions pas, exprimer une intention culturelle.

Ce caractère singulier du projet d'architecture est lui-même influencé par l'évolution des conditions dans le temps. La répétition d'un projet peut entraîner divers ajustements en fonction des variations du marché immobilier et celui de la construction, dans la mesure où le site et le cadre réglementaire seraient identiques. Ce travail à la pièce qui caractérise l'essentiel des projets en architecture milite en faveur de l'expertise locale éprouvée sur le plan spatial, économique et humain.

À ces contraintes logistiques se greffe les préoccupations environnementales. Elle ramène au premier plan la question du coût global d'un immeuble, en incluant sa conception, son entretien et son utilisation selon son cycle de vie. D'une simple évaluation de l'efficacité de production, nous passons à une mesure de la performance à long terme. Ce changement d'appréciation met l'accent sur des solutions sur mesure qui exigent un discernement associé à la formation professionnelle des architectes. Cette compétence professionnelle, technique et sociale, en plus de son volet culturel explique que les projets d'architectes internationaux demandent un répondant local pour se réaliser. Ces constats convergent pour reconnaître que la pratique de l'architecture est un acte local.

2006	Canada (M\$)	% du marché canadien	% clients au Canada	Exportation (M\$)	% marché d'exportation	% client étrangers
Québec	37432, 47	16,4%	96,9%	1197, 53	14,0%	3,1%
Ontario	95576, 40	41,8%	95,5%	4503, 60	52,7%	4,5%
Colombie-Britannique	42449, 40	18,6%	94,5%	2470, 60	28,9%	5,5%
Autres provinces et territoires	51596, 77	22,6%	99,1%	343, 23	4,0%	0,9%

Tableau 1

## UNE PERSPECTIVE MACRO-ÉCONOMIQUE

Dans ces conditions, quel sens à donner à une pratique hors Québec? Quelles sont les compétences qui pourraient motiver l'engagement d'un architecte ou d'une firme au-delà d'un contexte connu? Et inversement, quels sont les bénéfices que pourraient apporter ce type de commande sur le plan critique, social et économique?

Concrètement, ni les agences de statistiques gouvernementales à Ottawa ou à Québec, ni les institutions professionnelles comme l'OAQ, l'IRAC ou l'AAPPQ ont abordé principalement ces questions. Statistiques Canada produit des résultats qui indiquent quelques repères sur ce marché de l'exportation des services, ou architecture et génie sont souvent traités ensemble.<sup>4</sup>

Des chiffres de 2001 rapportent que les honoraires de projet d'origine étrangère totalisaient 50 millions de dollars sur un total de 1,2 milliards d'honoraires au Canada cette année-là, soit 4,17%. En 2008, le chiffre d'affaire des services en architecture s'est élevé à 3,1 milliards, mais la part des clients étrangers restait autour de 4% (2006 : 3,5%, 2007 : 4,4%, 2008 : 4,3%). L'exportation des services d'architecture demeure stable en dépit d'un contexte général de croissance et de libéralisation du commerce international.

En 2001, la moitié de ses honoraires venait des États-Unis, un tiers de l'Europe et 20% du reste du monde. Entre 2006 et 2008, la part des honoraires d'origine américaine baissait de 64,1% à 44,1%, celle du Mexique augmentait de 1,3% à 2,5% et la part du reste du monde croissait de 34,3% à 53,5%. Ces chiffres suggèrent que le marché américain demeure important mais en baisse relative, que l'accord de libre échange avec le Mexique reste négligeable sur le plan des services en architecture et que le reste du monde, y compris l'Europe, présente des marchés en croissance.

La distribution provinciale en 2001 remarque que l'Ontario (67%) et la Colombie Britannique (27%) accaparaient l'essentiel des honoraires venus de l'étranger. Les données pour 2006 nuancent ce marché de l'exportation avec l'Ontario (53%), la Colombie Britannique (29%) et le Québec (14%). Ces données sont basées sur une enquête annuelle auprès des bureaux, et le marché de l'exportation est considéré comme un domaine occupé par les grandes agences. Dans le marché canadien, l'Ontario et la Colombie Britannique exportent davantage que leur part du marché canadien, le Québec exporte légèrement moins, les autres provinces et territoires n'exportent pratiquement pas de services d'architecture. Néanmoins, pour les trois provinces qui exportent, ce marché étranger demeure marginal avec des résultats entre variant entre 2,2% et 7,9% de 2004 à 2008 (voir tableau 1).

On constate que le marché interprovincial n'a pas été traité par l'agence fédérale ni l'Institut de la statistique du Québec, et toutes les hypothèses se posent sur son importance ou son insignifiance. Le caractère structurellement local de la pratique en architecture semble esquivé par les agences publiques et un organisme comme l'Institut Royal d'architecture du Canada. Quelques données sur l'exportation des services en génie pose le cadre d'une comparaison inégale entre deux professions apparemment similaires en terme de service technique professionnel, mais dont les structures économiques sont dissemblables (voir tableau 2).

En 2007, l'exportation des services de génie au Canada représente 18% du chiffre d'affaire des firmes, soit une part quatre fois et demi celle du marché des services d'architecture. La répartition par province de ce marché illustre un très fort contraste avec le Québec où l'exportation représente 30% du chiffre d'affaire, suivi de la Colombie Britannique (23%), de l'Ontario (16%) et des autres provinces et territoires (31%) (voir tableau 3).

2007 Service professionnels	Entreprises	Particuliers	Établissements publics	Extérieur (exportation)
Génie	56%	2%	24%	18%
Architecture	53%	6%	37%	4%

Tableau 2

Service Génie	Entreprises	Particuliers	Établissements publics	Extérieur (exportation)
Canada	56%	2%	24%	18%
Québec	45%	0%	25%	30%
Ontario	51%	4%	30%	16%
Alberta	71%	2%	16%	11%
Colombie-Britannique	50%	2%	25%	23%

Tableau 3

De 1990 à 2007, ce marché d'exportation a connu une très forte croissance de 381% qui est essentiellement liée à l'exportation des services de génie. On constate de fortes variations annuelles selon les marchés. La part du marché américain représente en moyenne sur cette longue période 34% des revenus d'exportation, avec une croissance multipliée par cinq. Le marché des autres pays qui était majoritaire en 1990 (58%) décroît en 2007 (43%) tout en maintenant une moyenne de 61% avec une croissance inférieure de 50% face au marché américain. La marche de l'Union Européenne demeure marginal tout en passant de 2% à 8% des revenus d'exportation entre 1990 et 2007. Ce marché connaît néanmoins la plus forte croissance avec des revenus multipliés par quinze en 17 ans. Les accords de libre-échange en Amérique du Nord et de libéralisation du commerce à l'échelle internationale se concrétisent dans la croissance des exportations des services en génie, sans conséquence comparable dans les services en architecture.

Bien sûr, il est possible qu'une partie des services d'architecture soit intégrée à la facturation des services de génie comme dans de nombreux projets d'infrastructures à l'international, avec ou sans l'aide gouvernemental. Mais cela ne change pas que l'accès à la commande dépend moins de la compétence propre de l'architecte que son intégration à un réseau de génie conseil où ses services sont subordonnés (voir tableau 4).

Ce survol macro-économique montre, à partir des données partielles disponibles, combien l'exportation des services en architecture doit éventuellement se définir face à ses compétences et ses ressources plutôt qu'en fonction du cadre corporatif emprunté au milieu du génie conseil. L'échelle des firmes de génie et leurs assises financières correspondent à la nature des projets et mandats confiés, notamment par les administrations publiques.

La difficulté découle aussi de la diversité des pratiques de l'architecture au Canada, en particulier d'une province à l'autre. Les firmes de l'Ontario et de l'Alberta correspondent, en moyenne, davantage à un modèle de PME d'une certaine en-

vergure. La situation du Québec et de la Colombie Britannique présente la coexistence d'une variété d'échelles de pratique, et en particulier de petites agences.

La géographie démographique du Canada n'est par uniforme; elle ressemble davantage à un archipel d'îlots de peuplement avec des vastes régions rurales peu habitées, et souvent en déclin démographique face aux agglomérations urbaines. Une firme d'architecte, au même titre que la plupart des autres acteurs dans le milieu de la construction, se voit ainsi délimitée dans un marché régional relativement restreint où la commande est variée et la pratique souple et souvent généraliste. La distance entre ces pôles régionaux se traduit par des coûts et des temps de transport élevé en regard des honoraires négociés.

Cette réalité géographique et humaine est en contraste avec le marché des États-Unis, où les firmes d'architectes arrivent davantage à rayonner sur quelques États en plus souvent de se spécialiser dans un type de pratique. L'échec de l'ouverture du marché américain, en dépit de l'accord de libre-échange de 1990 et de la conformité réglementaire imposée dans les examens professionnels de 1996 à 2007, rappellent combien l'exportation des services d'architecture relève peu du cadre politique mais de l'intérêt des parties, professionnels et clients à engager un contrat.

#### PERSPECTIVE D'AVENIR : UN MARCHÉ À DÉFINIR

Nous voilà de retour à la case départ; pourquoi les architectes au Québec devraient-ils exporter leurs services? Et pourquoi des clients et projets à l'étranger devraient-ils considérer les services de professionnels établis, ou formés au Québec?

Les motivations citées en introduction demeurent valides; répondre à la commande locale ou étrangère est une ambition légitime et conforme à la culture internationale de l'architecture transmise par les écoles et un certain discours critique. La compétence technique et formelle associée à la conception est développé par des individus et des firmes. Cette expertise

dans la gestion des ressources peut s'appliquer sans frontière. Cet engagement peut se traduire par une croissance des revenus nets, une reconnaissance sociale et culturelle chez le public et les pairs et le sentiment de participer au temps présent.

D'autre part, du côté des clients, quelles sont les raisons d'engager des professionnels établis au Québec? Dans quelle mesure l'engagement de certains architectes et firmes peut être synonyme d'une certaine ambition? Quelle signature peut prétendre soutenir un certain prestige? Est-ce le fait d'être une firme au Canada, en Amérique du Nord, dans le premier monde qui saura convaincre le client? Dans quelle mesure, nos services sont compétitifs ou spécialisés face à l'offre internationale en terme de coût, de compétence et de reconnaissance?

Le ministère fédéral du commerce extérieur a publié en 2008 une sorte de bilan de l'exportation et l'importation des services d'architecture, comme composante des services de la culture. Ces chiffres sont différents des services d'architecture en général compilés par Statistiques Canada. Néanmoins, on peut constater que les sommes en jeu sont peu importantes, entre 13 et 122 millions de dollars sur un secteur d'activité de plus d'un milliard. Mais plus important encore est le rapport entre les importations et les exportations de services.

À priori le bilan est positif, le Canada exporte davantage de services qu'il importe de l'étranger. Toutefois la distribution de ce bilan montre que le bilan est positif avec le marché américain et avec les autres pays en dehors de l'Union Européenne où le bilan est négatif de 2004 à 2007. Qu'est-ce que ces architectes européens apportent de plus?

Ces chiffres posent davantage de questions que de réponses. Est-ce que la faible importation de service en architecture est liée à la compétence incomparable des professionnels d'ici? Ou au médiocre intérêt des clients canadiens à investir dans la commande étrangère prestigieuse? ( Voir tableau 5)

Est-ce que pour les clients la compétence locale est plus valorisée que la reconnaissance internationale? En cela, la profession dans son ensemble aurait-elle répondu aux objectifs de

l'organisation des associations professionnelles et la fondation des écoles à la fin du XIX<sup>e</sup> siècle. Aurions-nous ainsi démontré à la société québécoise et canadienne que la compétence existe sur place sans passer par l'expertise étrangère, américaine en particulier?

La réflexion reste à faire sur les raisons, les moyens et la nature des services qui pourraient justifier un même gain hors frontière. Dans quelle mesure les architectes québécois doivent rester généralistes pour servir leur marché intérieur, et tenté de spécialiser certaines expertises de manière à susciter l'intérêt à l'international.

L'imprécision des mesures macro-économique reflète un malentendu sur la nature de ces services à exporter, tant dans les officines gouvernementales que dans le milieu professionnel et académique. Ce cadre inapproprié, telle l'exemple du génie conseil, pose les mêmes embûches que les examens professionnels américains en vigueur jusqu'en 2007.

Nous insistons sur cette longue dérive qui a sérieusement fragilisé la relève professionnelle au Québec. L'un des arguments clés de cette mesure administrative était l'hypothèse d'une ouverture du marché américain aux services d'architecture. Dans les faits, le marché est resté fermé. Au mieux les examens communs ont facilité l'émigration d'une main d'œuvre, formée à bon marché grâce aux investissements publics en éducation au Canada, au profit des firmes américaines. Il y a une certaine ironie amère à constater que nous restions ainsi cantonné dans un rôle d'exportation de matière première.

Comme nous venons de le faire pour les examens professionnels; il faut se documenter pour comprendre les enjeux propres aux architectes du Québec. À partir de ce constat perspicace, il sera possible d'établir des mesures, des critères et des objectifs pertinents avec la réalité professionnelle qui posent les jalons d'une ambition réalisable. C'est d'ailleurs cette capacité de synthèse et de jugement qui distingue la compétence du professionnel, médiation sans cesse renouvelée entre sa culture architecturale internationale et son engagement concret dans son milieu.

	1990	(%)1990	2007	(%) 2007	% en moyenne	Croissance en \$ constants
États-Unis	129	39%	1381	49%	34%	505%
Union européenne	8	2%	225,44	8%	5%	1489%
Autres pays	193	58%	1211,74	43%	61%	253%
<b>Total</b>	<b>475,2</b>		<b>2818,18</b>			<b>381%</b>

Tableau 4

ARCHITECTURE	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	Moyenne
Importations	16 399\$	13 965\$	19 273\$	27 604\$	22 633\$	45 982\$	59 732\$	39 289\$	28 470\$	25 828\$	29 918\$
Exportations	51 679\$	36 954\$	45 362\$	66 368\$	65 359\$	99 937\$	122 704\$	94 654\$	58 884\$	54 693\$	69 959\$
États-Unis	0	22 959	26 089	38 764	41 361	53 306	62 751	58 144	30 414	28 835	
Union européenne	2 885	3 177	7 471	16 273	2 327	0	- 4 489	- 2 001	- 4 270	- 1 104	
Autres pays	24 738	8 911	3 312	2 338	18 566	24 330	36 169	37 564	8 975	13 607	

Tableau 5

#### NOTES

- Schoenauer, Norbert. *Stewart Henbest Capper: First Macdonald Professor of Architecture*. Montreal: McGill University, School of Architecture, 1996. GOURNAY, Isabelle et France VANLAETHEM, dir., *Montréal métropole, 1880-1930*. Montréal, Boréal/Centre canadien d'architecture, 1998.
- Journal, Royal Architecture Institute of Canada, April 1946
- Wagg, Susan. *Percy Erskine Nobbs, architect, artist, craftsman*, Kingston: McGill - Queen's University Press, 1982. Spasoff, Nicola Justine. *Building on social power: Percy Erskine Nobbs, Ramsay Traquair, and the project of constructing a Canadian national culture in the early decades of the twentieth century*, Thesis (Ph. D.)--Queen's University, 2002
- Statistique Canada; No 63-245-X, Bulletin de service, *Services d'architecture, 2006, 2007, 2008*; No 87-213-X au catalogue, Bulletin de service, *Commerce de services de la culture: Tableaux de données. 1998 à 2007*;

# FAIRE L'ARCHITECTE HORS QUÉBEC : QUELQUES EXPÉRIENCES ENTRE LA PRATIQUE, LES CLIENTS ET LES PROJETS

FRANÇOIS DUFAUX, ARCHITECTE, CHARGÉ D'ENSEIGNEMENT, ÉCOLE D'ARCHITECTURE, UNIVERSITÉ LAVAL

## DISCERNER LES POTENTIELS ET LES EMBÛCHES

Dans l'article «Rêver globalement, travailler localement» (page 14) nous avons tenté d'établir un cadre général pour définir la relation entre la culture internationale en architecture, associée notamment à l'université, et la réalité essentiellement régionale du travail du professionnel au Québec. Cette pratique locale de l'architecture s'inscrit dans une logique structurelle associée aux cadres légaux et aux réseaux professionnels qui permettent à l'architecte d'exercer son expertise, de réaliser son mandat aussi bien que le projet sous-jacent.

Les statistiques gouvernementales constatent que le marché hors frontière constitue une part marginale de la commande des architectes établis au Québec. Il n'existe aucun chiffre pour l'exportation inter provinciale, tandis que les indices sur les contrats en dehors du Canada rapportent trois points pour l'ensemble des architectes : une relative stabilité de cette pratique au cours de la dernière décennie, une part inférieure à 5 % du chiffre d'affaires de l'ensemble des bureaux, et un marché nord-américain en décroissance tout en demeurant dominant.

Une courte enquête auprès d'une dizaine de professionnels québécois permet d'illustrer par des exemples les potentiels et les embûches observés par ces architectes. L'échantillon étroit ne définit pas l'état de la situation, mais il permet de poser des hypothèses sur l'apport relatif de cette pratique internationale, les raisons de s'y intéresser, mais aussi les contraintes concrètes qu'elle impose.

Le propos se décline en 3 axes complémentaires : le cas de jeunes diplômées en architecture qui partent travailler à l'étranger, quelques exemples de projets au Québec réalisés pour des clients extérieurs et enfin des projets hors Québec avec des clients d'ici et d'ailleurs.

## TRAVAILLER HORS QUÉBEC

À dix ans d'intervalle, trois diplômées ont partagé sur leur expérience de travail à l'étranger. Anne Vallières de Québec part en Italie de 1992 à 1995 où elle travaille notamment pour Andrea Bruno. Emmanuelle Lapointe complète sa formation universitaire à l'Université McGill et travaille de 1999 à 2002 en France et en Espagne pour Jean Nouvel et la firme catalane B720, responsables du projet de la Tour Agbar à Barcelone. Gabrielle Nadeau, quitte le Québec en 2008 avec son diplôme de l'université Laval et travaille depuis 2 ans à Copenhague pour la firme Bjarke Ingels Group (BIG).

Le choix de partir à l'étranger s'explique d'abord par un désir commun d'ouvrir ses horizons à de nouvelles expériences plutôt qu'un exil économique découlant d'un manque de travail au Québec. La rareté du travail, réelle la décennie précédente au Québec, avait expliqué beaucoup de départs liés à la recherche d'emplois, dont Anne Vallières en Italie. Gabrielle Nadeau a simplement postulé chez BIG tandis qu'Emmanuelle Lapointe doit son embauche chez Jean Nouvel au hasard d'un projet de filmer des immeubles de l'architecte avec leurs occupants, proposition qui séduit l'architecte qu'elle décrit elle-même d'instinctif.

Le choix de partir en début de carrière est un point commun des trois témoignages : ce moment de transition entre la fin du diplôme et le début de la vie professionnelle offre une liberté de mouvement qui se poursuit encore quelques années. Anne

Vallières choisit l'Italie et Gabrielle Nadeau le Danemark, après avoir chacune séjourné dans le cadre d'un échange universitaire. Emmanuelle Lapointe, établie d'abord à Paris, accepte le transfert à Barcelone par sa relative liberté, séduite par la ville, en plus d'une maîtrise du Castillan et de la capacité de faire des liens avec les enjeux techniques et de construction qui sont des atouts pour son employeur.

Les propos de ces professionnelles confirment que la formation universitaire acquise au Québec est solide et qu'elles n'ont pas eu un sentiment de retard face à leurs collègues européens. Anne Vallières constate lors de son séjour que la maîtrise de l'informatique et le plurilinguisme demeurent des atouts. L'expertise appréciée par leurs patrons se rapporte à un certain sens pratique, qui peut compléter l'élégance des discours théoriques des Français ou le doigté conceptuel des Scandinaves. Travailler à l'international consiste à exporter quelque chose qui manque ailleurs.

L'expérience catalane d'Emmanuelle Lapointe lui a démontré combien la démarche professionnelle, les responsabilités et les attentes des clients varient entre la France et l'Espagne. Ce contraste illustre le mandat culturel et technique accordé aux architectes. À cet effet, la formation et la pratique au Québec se rapprochent davantage de la démarche appliquée en Espagne qu'en France. Cette expérience a été précieuse à son retour au Québec, non seulement pour poser un regard différent, mais dans la façon de concevoir la pratique, dans l'efficacité et la précision des propositions architecturales. Aujourd'hui, architecte au service des immeubles de l'Université McGill, elle constate que de nombreux pavillons universitaires construits au cours des dernières décennies posent des défis d'entretien et de gestion dans leur singularité matérielle et technique, soulignant par contraste les solides principes de la robuste tradition architecturale ibérique.

Gabrielle Nadeau compte éventuellement revenir au Québec passer les examens professionnels de l'OAQ. Elle espère transmettre et appliquer l'expérience professionnelle, dans le programme et dans la forme, acquise pendant son séjour danois. L'enthousiasme de participer à la conception du temps présent illustre parfaitement le désir de nos diplômés de poursuivre leur formation professionnelle à l'étranger, où leur sensibilité pragmatique peut mériter une reconnaissance.

## ACCUEILLIR DES CLIENTS EXTÉRIEURS

La majorité des architectes travaille au Québec pour un marché régional qui semble se définir dans un rayon d'une centaine de kilomètres depuis leur bureau. Le choix d'accepter des mandats de clients extérieurs peut prendre deux formes : soit étendre ou maintenir un rayon d'influence régionale, soit être approché par un client étranger investissant au Québec.

Dans le premier cas, la question du temps est un élément central dans l'évaluation d'une telle commande, entre les voyages, le type de services, et l'adéquation entre les responsabilités et les honoraires. La taille modeste de la majorité des bureaux favorise une certaine circonspection comme en témoigne Richard de la Riva et Jonathan Bisson, respectivement établis à Montréal et à Québec d'où proviennent la majorité de leur commande. Le premier mentionne que des mandats qui consistent à rédiger des rapports d'expertise peuvent plus facilement être entrepris malgré la distance, et sans égard aux ré-



seaux et pratiques locales. C'est d'ailleurs cette indépendance professionnelle qui est recherchée.

Jonathan Bisson rapporte que leur firme, Bisson et associés, après plusieurs mandats dans la région de Montréal, se déploie aujourd'hui davantage vers le territoire en aval de Québec. Le transport impose un coût essentiel en terme de temps et de moyens qui restreint le rayonnement professionnel à l'échelle du Québec. Pour ce bureau établi dans la capitale, les mandats en région sont envisagés en fonction de la nature des projets et de la qualité des clients : l'apport social et culturel doit compenser avec à des conditions économiques souvent étroites.

Pierre Thibault, établi à Québec, constate pour sa part que la région de la capitale constitue un marché marginal dans sa commande alors qu'aujourd'hui près de la moitié de ses projets sont dans la région de Montréal, avec des clients québécois ou étrangers. Les trois firmes mentionnées ont une dizaine d'employés et envisagent chacune avec prudence leur croissance et l'expansion géographique de leur carnet de commandes.

Deux exemples illustrent le cas de clients étrangers au Québec. Les architectes Bisson et associés ont assuré la rénovation de l'hôtel Pur à Québec pour un investisseur américain. L'expérience a été très intéressante, tant pour le projet que dans la relation d'affaires. La firme avait été retenue sur la base de leur compétence en design, qui démontrait une certaine audace et perspicacité du client. Et ce désir d'excellence et l'attente de services complets sont restés des constantes tout au long du projet. Les Américains sont des clients exigeants qui tiennent parole : ils attendent une grande disponibilité de leurs professionnels. Luc Bélanger, responsable du bureau de Lévis chez Régis Côté, confirme ces exigences lorsqu'il avait travaillé à San Francisco au cours des années 1990. Ainsi, la nature des services, aussi bien que la relation professionnelle attendue par le client étranger, sont largement balisées par des pratiques culturelles locales. Ces habitudes doivent être comprises par l'architecte québécois qui considère exporter ses services.

Dans un même ordre, la commande publique d'origine fédérale au Canada a soulevé la même retenue chez les architectes interrogés. Client national par excellence, chacun a exprimé ses réserves face à un processus de sélection apparemment lourd et méconnu. Il est certain de plusieurs firmes d'architectes peuvent compter sur le gouvernement du Canada, qui demeure un client important à travers les travaux publics, Parcs Canada et l'armée, notamment dans la région de Québec. Mais ceux rencontrés ont reconnu qu'il s'agit d'un autre réseau, avec ses habitudes et ses exigences qui diffèrent de la commande privée et publique du gouvernement du Québec ou des administrations municipales. Le caractère normalisé des exigences pour les offres de service, définies à travers l'expérience acquise et un réseau étendu de consultants spécialisés, favorise les grands bureaux établis au détriment des firmes locales, de leurs compétences nouvelles et de leur connaissance du milieu.

## CONCEVOIR POUR L'ÉTRANGER

Exporter des services d'architecture à l'étranger apparaît, a priori, comme une formidable reconnaissance sociale pour une profession discrète sur le marché local. À ce titre, le dilemme social des architectes au Québec est de n'avoir ni la reconnaissance économique accordée aux ingénieurs, avocats ou médecins dont ils partagent l'ancienneté professionnelle, ni de compter sur la reconnaissance culturelle associée aux créateurs de la scène, du cinéma, de la littérature et des arts en général. Accéder à la commande extérieure apporte sa part d'exotisme et de réconfort.

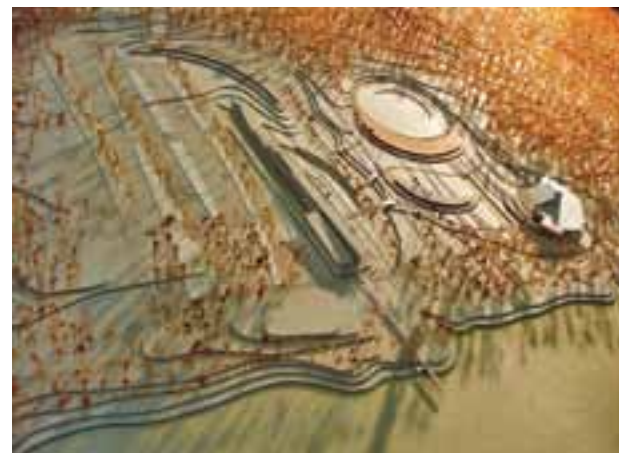
L'exportation des services repose sur la compétitivité des compétences qu'offre une firme autant qu'un individu. L'attrait de la commande étrangère se pose pour les plus gros bureaux d'architectes face aux limites du marché québécois. À ce titre, la collaboration avec des firmes de génie-conseil ouvre d'intéressantes perspectives pour les grands bureaux tels les archi-

*Concours du World Village of Women Sport, Malmö, Suède, 2010.  
Source : Bjarke Ingels Group (BIG).*



De haut en bas:

- Hôtel Pur, Québec, 2008. Bisson et associés, architectes
- Installation «De l'igloo au gratte-ciel», esplanade des Tuileries, Paris, France, 1998. Pierre Thibault architecte
- Jardin du patrimoine autochtone, Eel River, Bar, Nouveau-Brunswick, 2005-2006. Pierre Thibault architecte
- Loft, Borgo Sesia, Piémont, 2005. Source : Anne Vallières, architecte, GianPiero Moretti, architecte (Turin)
- Casa Muro, Borgo Sesia, Piémont, 2007. Anne Vallières, architecte, GianPiero Moretti, architecte (Turin)



tectes de chez Jodoin Lamarre Pratte de Montréal. La dimension politique de cette commande aussi bien que les réseaux personnels en jeu, contrôlent l'accès à ces projets souvent de grande envergure.

Le groupe de Régis Côté et associés, qui déploie six bureaux régionaux au Québec collabore depuis des années avec un bureau à Barcelone. La commande est concentrée à 94% au Québec avec 2% au Canada et 4% à l'international. La croissance de la firme au cours des dernières années pose la question d'accroître cette part de marché, avec prudence, notamment face aux marchés émergents des pays en voie de développement. Les difficultés de respecter un contrat, notamment sur sa contrepartie financière, nuancent l'ardeur des candidats à l'exportation vers l'Afrique, l'Amérique latine et les démesures des commandes asiatiques.

Luc Bélanger était le chargé de projet pour le pavillon du Québec érigé à l'occasion des Jeux olympiques de Vancouver à l'hiver 2010. Ce projet a demandé la collaboration avec des ingénieurs sur place et révélé par la même occasion une façon de travailler plus proche des pratiques de la côte ouest américaine dans le niveau d'exigences. L'accueil enthousiaste des visiteurs, et notamment des responsables au gouvernement du Québec, a démontré l'importance de l'architecture comme expression contemporaine de la culture québécoise. L'exercice a confirmé que la compétence théorique et professionnelle acquise au Québec peut se comparer à celles des architectes internationaux, et ne constitue pas l'obstacle à un plus grand rayonnement.

Les attentes face aux services professionnels et la façon de conclure les affaires constituent deux éléments clés à discerner dans la commande étrangère. Luc Bélanger souligne que la firme Régis Côté reconnaît l'importance d'établir une étroite collaboration avec les professionnels locaux, en partie pour assurer l'interface sur ces deux points.

Anne Vallières de Québec et son conjoint GianPiero Moretti, architecte inscrit à Turin en Italie, maintiennent depuis des années une collaboration constante avec un client et des professionnels locaux dans plusieurs projets au Piémont. Ici encore, l'expertise comme architecte est une part qui doit se compléter d'une compréhension locale de la manière de faire les choses.

Pierre Thibault rapporte des échanges internationaux relativement nombreux bien que son bureau demeure de taille modeste. Cette commande découle de conférences et de publications qui suscitent des invitations en France, en Italie et en Suisse. Le reconnaissance de son œuvre au Québec signifie, a priori, une préférence pour le savoir-faire. Pourtant ici encore, le «savoir-affaire» s'impose et demande de s'adapter.

Engagé par la République et Canton de Genève, Pierre Thibault se voit offrir le réaménagement du Jardin anglais, un site prestigieux face au Lac Léman. Les conditions économiques étaient assurément bonnes, mais l'architecte québécois découvre les complexes et minutieuses exigences du client helvétique, en plus des conflits imprévus entre les différents services administratifs du Canton et de la Commune. Le projet avorte à la suite d'élections qui témoignent des tensions genevoises sur l'architecture à faire, un débat détaillé dans la presse suisse en 2010. L'architecte constate que la commande étran-

gère demande davantage de temps, reliés aux distances et aux usages locaux, au point de conclure que choisir un mandat à l'extérieur se traduit par renoncer à deux ou trois mandats au Québec.

#### QUELQUES BALISES POUR UNE STRATÉGIE D'EXPORTATION

La relation avec la culture internationale de l'architecture demeure une constante parmi tous les architectes interrogés. Ils s'en préoccupent dans leur formation universitaire, leurs expériences de travail et renouvellent leur expertise à travers les voyages, les lectures et l'embauche de stagiaires. Dans ce sens, leur compétence leur apparaît compétitive. L'exportation des services se pose davantage comme une question de logistique que de savoir-faire.

L'attente des clients, la négociation des honoraires et les exigences de service à livrer demeurent à préciser, et dans ce sens le contexte québécois s'avère particulier. Il nous oblige à être pragmatiques, rapides et relativement efficaces, mais aussi approximatifs et moins conceptuels ou minutieux que ce que d'autres clients peuvent attendre en fonction de leurs traditions nationales, aux États-Unis ou en Suisse comme en témoignent nos architectes. Ce savoir des affaires est une réalité largement sous-estimée dans le discours de la globalisation des marchés, et souligne l'importance d'assurer une interface locale pour saisir les nuances des usages non dits. Un repas en France ou d'une partie de golf en Amérique propose deux formes de rencontre pour apprivoiser le client et le professionnel. Chacune porte des manœuvres ritualisées, des observations subtiles et une part subjective à décoder froidement pour établir un savoir affaire pertinent.

La question du voyage pose aussi une contrainte en terme de temps et de moyens. Les distances à l'intérieur du Québec, les limites de vitesse du transport routier, le coût du transport aérien, contraignent sérieusement la constitution d'un seul marché national. À ce titre, Luc Bélanger rapporte que les différents bureaux régionaux de Régis Côté et associés visent précisément à contourner cette question des distances et des allégeances régionales. Travailler à l'extérieur du Québec accroît partiellement ces contraintes : Pierre Thibault a confronté l'impact du décalage horaire lors de ces nombreux déplacements vers Genève, et constaté la difficulté de déléguer un architecte de son équipe dans une commande acquise par son prestige professionnel. L'espace-temps s'impose comme une réalité physique lourde dans le processus du projet. Il reste que l'importance réelle que pourrait représenter l'exportation des services à l'extérieur du Québec reste à établir. Il faudrait enquêter à la fois l'expérience concrète de ceux qui l'ont fait afin de retenir leur bilan, et en comparaison avec ce que ce marché planétaire peut représenter pour certaines grandes firmes reconnues sur le plan international. Par exemple, la commande internationale de nombreuses firmes d'architectes de Londres en Angleterre s'explique par le lien entre le montage financier et l'assurance d'employer des professionnels reconnus par les prêteurs et investisseurs. Un même raisonnement s'applique pour les contrats financés par l'aide canadienne dans les pays en voie de développement où le génie conseil et des architectes associés connaissent un certain succès.



Pavillon du Québec, Vancouver, 2010. Luc Bélanger, Régis Côté et associés architectes.

La couverture médiatique accordée à certain concours d'architecture semble favoriser le talent dans la conception plutôt que le financement. Quelle part de marché s'appuie sur cette expertise? Comment peut-on la faire reconnaître?

Le succès du pavillon du Québec à Vancouver soulève la question du rayonnement de nos architectes en dehors du Québec. Quels sont les moyens à la disposition des architectes et quel rôle doit assumer les associations professionnelles ou le gouvernement pour favoriser cette reconnaissance?

Après Vancouver, le gouvernement du Québec accorderait-il une place à la commande architecturale à l'étranger dans le cadre d'expositions universelles, de foires commerciales et d'événements sportifs planétaires? Comment les programmes d'appuis pourront-ils s'adapter aux firmes d'architecture plutôt qu'aux projets de génie? Comment la diffusion, sous forme d'expositions, de publications ou d'outils numériques pourra-t-elle générer un intérêt pour les architectes québécois à l'étranger? Ces trois mesures sont utilisées de façon récurrente par les gouvernements pour faire la promotion du savoir-faire professionnel et de l'expérience touristique de leur ville, région ou pays. Robert Lepage rapportait qu'il faut avoir beaucoup voyagé à l'étranger avant d'être formellement invité à s'y produire.

Toutes ces hypothèses d'exportation posent indirectement la question sur la place accordée à l'architecture sur le plan national. Au Québec, l'expérience de nombreux domaines de la production culturelle, du cinéma en passant par la chanson populaire et la télévision, démontre que l'exportation est un complément à un marché national vigoureux, partiellement protégé, mais aussi compétitif et dont la production est techniquement compétente et culturellement signifiante. C'est sans doute là un premier défi des architectes au Québec, pour s'imposer chez eux aussi bien que pour susciter l'intérêt à l'international.

Nous remercions Luc Bélanger, Jonathan Bisson, Emmanuelle Lapointe, GianPiero Moretti, David Morin, Gabrielle Nadeau, Jacques Plante, Richard de la Riva, Pierre Thibault, Anne Vallières pour leur collaboration.