



Atelier Verfaillie Lassailly

PORTFOLIO

ISSY LES MOULINEAUX

C'est l'histoire d'un projet...



Une commande tant attendue

L'Atelier est créé depuis deux ans, et nous sommes encore dans l'attente. Du miracle ? Non, du client. Du particulier esthète qui n'attendait que notre talent pour faire réaliser SA maison. Et voilà qu'un couple de particuliers nous passe commande : une rénovation/surélévation d'un pavillon à Issy les Moulineaux.

La maison, construite juste avant la première guerre, abrite Fred et Coco et leurs deux filles Marie et Emma. Elle est petite mais possède un beau jardin en fond de parcelle. La famille aime ce quartier, ne peut se résoudre à le quitter.

Cela fait des années que Coco, architecte de formation, réfléchit à sa maison... Coco est sage : elle se résout à confier l'objet de toutes ses tentatives et tentations à des confrères.

Un site attirant : quartier résidentiel hétéroclite, jeux de niveaux entre rue et jardin, parcelle toute en longueur.

Un programme clair et plutôt généreux : grande cuisine, salle d'eau, salle de bain, trois chambres et séjour spacieux.

Un planning opérationnel raisonnable. De réelles préoccupations environnementales. Un vrai désir d'architecture.

Au premier rendez-vous, la commande semble presque parfaite.

La voilà donc cette première chance. A nous gloire et reconnaissance. Certes, l'enveloppe travaux est un peu maigre, mais nous avons de l'énergie et du talent à revendre. Une envie irrésistible d'entrer dans le vif du sujet et de nous exprimer sur ce projet. [Nous sommes en janvier 2008.](#)

Premières esquisses

Cahier des charges : les clients munis d'une fiche « on aime/on n'aime pas », sont à l'heure des choix, curieux du résultat. Ils nous laissent une grande liberté d'expression et de formalisation de leur projet.

Enthousiastes, mais prudents, nous décidons d'appliquer un principe qui demeure une ligne de conduite pour l'atelier : écrire une architecture contextualisée, juste dans ses rapports à son milieu et aux usagers. Un parti pris d'intervention est très vite adopté. Nous confrontons un vocabulaire volontairement contemporain aux vestiges identitaires de ce pavillon de banlieue.

Réaction des clients : *« Pourquoi sauver cette maison que nous ne désirons plus ? Rasez-la ! »*. Un pas que nous n'avions pas cru devoir franchir. Démolir, s'affranchir de ce charme pavillonnaire que n'aurait pas renié Tardi. Un pas que nous franchissons avec délectation, puisque telle est leur volonté.

La commande transcende-t-elle la production architecturale ?

Un défi

Ils veulent tout : du volume, de la surface. Nous ferons rentrer, au chausse-pied, ces ambitions-là dans leur nouvelle enveloppe financière.

Nous conservons uniquement le sous-bassement de la maison : un sous-sol total en demi-niveau. Dommage collatéral : il faut vider les lieux, et nos clients ont du mal à le concevoir. Le concept est élémentaire : poser sur cette base un volume



11.01.08 - ETAT EXISTANT

11.01.08
ENVELOPPE TRAVAUX MO
110.000 EUROS HT
HORS FINITIONS



22.02.08 - ESQUISSE

16.03.09
NOUVELLES RESSOURCES
ENVELOPPE TRAVAUX MO AUGMENTEE
170.000 EUROS HT
HORS FINITIONS



simple et parallélipédique qui organise le programme sur des demi-niveaux. L'enjeu du projet : faire entrer la lumière au cœur de cette maison privée de vues directes. La structure porte la base maçonnée. Nous travaillons sur l'envie de bois de nos clients, et habillons la charpente d'un bardage simple et régulier, contrarié par un jeu de menuiseries standards et des systèmes d'occultation rapportés.

La stratégie paye. Les études vont bon train. Les rendez-vous avec nos clients aussi. De longues soirées, très conviviales, ponctuent chaque avancée, chaque pas en avant.

Mais le cœur « architecte » de notre cliente s'emballe. De la matière à travailler, et voilà que l'impérieuse tentation refait surface... Un pas en avant, deux pas en arrière. Le programme danse au gré des inspirations.

Fred insiste : sa façade doit avoir « *de la gueule* » Compris.

Et c'est à grands renforts de dessins, de 3D et de maquettes que nous arrivons à nous entendre. L'objet est dans l'air du temps, peut-être un peu consensuel, et ne nous satisfait pas complètement. Il faut cependant convaincre. La tâche sera moins ardue, le projet trouve chez l'architecte Conseil, l'ABF et les services techniques d'Issy les Moulineaux, un accueil bienveillant. Le Permis est déposé. [Nous sommes en décembre 2008.](#)

Un an de difficiles études s'est écoulé. Il aura fallu un nombre incalculable de versions, d'indices, de variations, d'échanges et de rendez-vous avec nos clients suivis de débats animés entre associés, mais ça y est, nous y sommes. Nous construirons

bien une maison rue George Marcel Burgun. Nous en sommes convaincus.

Nous mettons à profit le temps de l'instruction pour attaquer la phase PRO. Les détails s'affinent, le budget est contrôlé. Le permis de construire est délivré. Objectif : un démarrage du chantier pour le mois de juin. Nous consultons. [Nous sommes en avril 2009.](#)

Première analyse des offres, nous ne sommes pas loin du compte. Le pire est à venir. Personne n'avait pu l'annoncer, elle arrive pourtant - imprévisible, inattendue, mais bien réelle - « c'est la crise ». Lancée, l'opération explose en vol. Les prévisions budgétaires de nos clients sont revues à la baisse. Fred et Coco jouent l'étonnement face aux devis reçus. Ils masquent leur déception derrière un discours nébuleux et attentiste. Cette fois-ci, c'est le contexte qui a raison du projet. Nous n'aurons pas même l'occasion de rentrer en pourparlers avec les entreprises. Déception. [Nous sommes en mai 2009.](#)

Les mois passent et notre rêve de bâtir notre première maison individuelle jaunit comme une vieille photo de famille.

Silence radio...vexation.

Retour à la case départ

L'Atelier a quatre ans. Et voilà qu'un couple de particuliers nous passe commande : la surélévation d'une maison qui abrite toujours Fred et Coco et leurs deux filles ...On est sûrs maintenant que ça ne se passe pas comme au Monopoly : bonus sur la case départ. [Nous sommes en octobre 2009.](#)

12.02.09
ESTIMATION MOE
190.000 EUROS HT

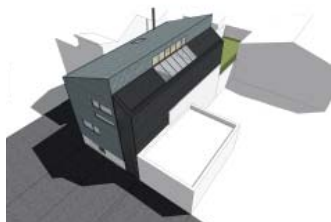
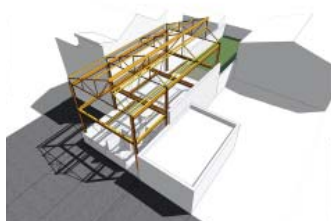
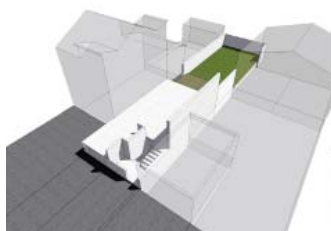
26.04.09
OUVERTURE DES OFFRES 175.000
EUROS HT

10.05.09
ENVELOPPE TRAVAUX MO
REDUITE A
130.000 EUROS HT



10.12.08 - PREMIER PERMIS

25.10.09
ENVELOPPE TRAVAUX MO
135.000 EUROS HT
DEVELOPPEMENT DURABLE MO
30.000 EUROS HT



15.12.09 - ETUDES PRO

10.03.10
DEVIS ENTREPRISE
EN PHASE PRO
137.000 EUROS HT
ESTIMATIONS DEVELOPPEMENT
DURABLE
20.000 EUROS HT

Fred et Coco ont des éléments nouveaux à apporter. D'un coup de baguette magique, ils pensent avoir trouvé la solution en achetant des box. Et nous demandent de repartir avec eux. Nous sondons nos souvenirs de débats houleux. Nous souvenons du mouvement perpétuel épuisant imprimé par nos clients au budget comme au projet.

Pour redémarrer, il nous faut poser des conditions : arrêter clairement leur position sur le programme, leur volonté d'identité pour la maison et leur enveloppe financière globale. C'est dit. Ils redéfinissent donc un coût ferme pour le clos/couvert et précisent leur démarche écologique. Le programme s'enrichit : VMC double flux, chauffe-eau solaire, cheminée, cuve de récupération d'eau de pluie. Les tendances s'essouffent vite, après le bois, ils ont envie de métal. Soit. Une bonne occasion pour nous de travailler sur toutes les qualités de ce matériau.

Nous décidons ensemble que l'aspect de la maison suivra sa logique constructive. Nous nous appliquerons à utiliser des techniques de construction industrielle pour limiter le coût du clos-couvert et des finitions, au profit d'espaces intérieurs généreux.

C'est entendu, la maison sera livrée brute, sans autre revêtement de sol qu'un béton lissé et des attentes pour les pièces d'eau et la cuisine. Fred et Coco entreprendront leurs travaux de finitions après réception.

Nous proposons à Fred et Coco de reprendre les études, accompagnés d'une entreprise spécialisée. Nous espérons ainsi mieux

contrôler la faisabilité technique et financière de l'opération. Ce sera Denis, entrepreneur. Il réalise alors une maison à ossature métallique non loin de notre atelier. Le chantier, visité avec Fred, est convaincant.

Le planning de l'opération est ficelé en amont. Dépôt du nouveau PC fin janvier, premier coup de pioche dès son obtention. Un chantier en belle saison pour une livraison de la coque fin octobre. Un emménagement dès réception. Les finitions pour Noël.

La Maison Métallique

La recette est approuvée à l'unanimité, les compteurs remis à zéro et nous voilà repartis. A nous gloire et reconnaissance...

Le travail fait en amont nous est évidemment utile et la portée des études est rapide. La maison propose la lecture de deux volumes de métal. Un large, habillé de zinc, qui abrite les volumes de vie. Un plus étroit, habillé de bardage noir et glissant sur le premier. Cette mécanique volumétrique permet une lecture aisée de l'entrée dans la maison et des circulations verticales ainsi que la création d'une verrière au droit de l'atrium intérieur répondant au besoin de lumière naturelle à rez-de-chaussée.

Notre stratégie fonctionne, l'élaboration du projet donne lieu à de grands moments de conception avec Denis, dont nous nous délectons. Nous voilà donc requinqués par un projet en adéquation avec nos envies et notre vision de l'architecture, convaincus d'avoir enfin trouvé la solution pour répondre à cette commande.



01.05.10
DEVIS MARCHE
154.000 EUROS HT
HORS CHAUFFE EAU SOLAIRE ET
CUVE DE RECUPERATION EP



10.06.10 - CHARPENTE

04.07.10
TS ALEAS DE CHANTIER
+2.500 EUROS HT

Négociations

La « maison métallique » est plus proche de l'identité de nos clients. Elle leur ressemble. En revanche, l'accueil réservé à ce nouveau projet par les services techniques est beaucoup plus timide.

En ballottage « défavorable » : la suppression du garage compensée par l'achat d'un box à proximité : *« Cette suppression ne peut pas être justifiée par une impossibilité technique »*. Aucun découragement. Retour en arrière supplémentaire et réapparition d'une cuisine en demi-niveau sur le séjour. Le rapport de cet espace sur rue en sera renforcé en intimité.

Le verdict tombe : *« déficit d'ouverture... ne répond pas à l'identité résidentielle du quartier »*. Qu'à cela ne tienne. La composition de la façade longtemps recherchée est revue et corrigée. Cette requête de l'Architecte Conseil questionne l'équilibre plein/vide des façades et nous permet de redéfinir des modules rectangulaires et carrés dessinant l'ensemble des ouvertures sur rue et jardin.

Le traitement des toitures pose également un problème. Et là, notre souffle et notre capacité à rebondir en prend un coup.

« Il faut différencier vêture et toiture. La cassure verticale peut être lue comme un élément de façade comportant une vue qui ne respecte pas le recul légal par rapport à la limite séparative. Nous risquons un recours des tiers ». Question d'interprétation...

Cette injonction ébranle la ligne claire de notre projet, ainsi que l'écriture des deux volumes et du glissement vertical qui les articule.

Nous proposons donc, un peu à contrecœur, une sur-couverture en cassettes d'aluminium thermolaquées dito revêtements de façades. Petite mais douloureuse compromission, qui aura le mérite de ne plus nous faire reculer. Le permis est accepté une seconde fois. Le PRO et le contrat de travaux ficelés. Place au chantier. [Nous sommes en mai 2010.](#)

*La volonté de produire de l'architecture
peut-elle tout sacrifier au rituel
de la compromission ?*

Chantier

C'est parti. La maison est vidée. Le sous-sol conservé se retrouve plein comme un œuf et la famille installée dans un meublé.

Le démarrage des travaux se passe dans la grâce. Les diverses autorisations administratives entrent dans le tempo des commandes. Les plans d'exécutions sont scrutés à la loupe, visés, validés. La démolition va vite. Nous fêtons dignement notre « première grue » et bientôt les IPN se dressent sur les restes du pavillon blanchi par la poussière. Une tabula rasa somme toute assez violente. Nous sommes début juillet 2010. Les clients sont heureux et les croissants chauds accompagnent les réunions hebdomadaires. Tout va bien.

Rentrée des classes : Fred et Coco sont à l'étroit dans leur meublé. Dopés par le rythme des travaux, ils se sentent capables de gérer les finitions et le second-œuvre en site occupé. Et décident de s'installer dans le chantier.

Conseils, stratégies et méthodologies maintes fois abordés, écrits, dits et répétés. Et malgré tout, l'impression de n'être pas entendus.

L'avions-nous mal formulé ? Ne voulaient-ils pas l'entendre ? Un défaut de communication qui, assurément, aura pesé sur la suite de l'opération... Du coup, l'orage qui inonde le sous-sol fin juillet en devient presque anecdotique.

L'architecte se doit-il d'avoir des connaissances particulières en psychologie cognitive ?

Nouvelle donne et vrai ralentissement. Tout cela accentue le côté « challenge » de ce qui reste à accomplir.

Fred et Coco n'en sont pas conscients. Ils nous imposent un chantier intérieur parallèle confié

à Denis « pour gagner du temps ». Un chantier qui s'enrichit donc des contraintes rapportées des : cuisine, baignoire balnéo, salle d'eau en ardoise, mezzanines. Malgré nos réserves et nos avertissements, ils prennent sur eux d'habiter les lieux. Leur audace sollicite encore et toujours nos facultés d'adaptation.

Gigot bitume. [Nous sommes début octobre 2010.](#)

La réalisation des façades en zinc est un grand moment. Nous ne tolérerons aucune recoupe des feuilles verticales. Les zingueurs font du beau boulot et même un peu plus. Surprise : les encadrements de baies ont été réalisés en zinc alors que nous avions prévu des encadrements

TS AMENAGEMENTS SPECIFIQUES &
REVETEMENTS DE SOL
MONTANT INCONNU





en tôle pliée. Décision unilatérale de Manu, chef de chantier, qui trouvait cela «plus beau, non ?». Effectivement, c'est réussi.

Au fond, à quoi tient un projet ?

Le chantier trouve un nouveau rythme. Plus de cadence estivale, mais du retard qui s'accumule. Noël passe... Les vacances de février... Nous suivons deux chantiers pour le prix d'un. Nous avons notre lot de promesses sans lendemain et d'interventions éclair de notre entrepreneur. Nos clients sont conscients d'avoir multiplié les difficultés, et se veulent patients. Vis-à-vis de ces manquements, ils adoptent cependant une position assez ambiguë. Pour nous commence un délicat rôle d'arbitrage.

Usés, nous décidons une réception du marché de base avec une courte liste de réserves. Sans résultat. C'est le conflit, celui que nous avons pourtant contourné, désamorcé, et cru avoir éteint...

C'est évident, et légèrement désespérant : la mise en demeure devient inévitable. Pourtant, celle-ci n'a de fait aucune portée sur l'entrepreneur, parti en vacances. A la rentrée, nous n'y croyons plus et pourtant il est là : Denis revient sur le chantier pour les finitions.

Plus d'un an après le début du chantier, les dernières pièces de tôles sont posées, la cuve de récupération d'eau de pluie et le chauffe-eau solaire restent en attente d'une décision des clients.

Notre mission est finie mais l'histoire continue...

*Jusqu'à quel point le conflit est-il
l'ennemi du chantier réussi ?*

Nous sommes en novembre 2011, tous conscients et marqués par les difficultés rencontrées, l'aventure passée, les hauts et les bas, les réjouissances et les déceptions vécues. Fred, Coco et leurs filles sont fiers de leur projet et se disent heureux d'habiter leur nouvelle maison.

Il faudrait s'arrêter là, s'enorgueillir de ce happy-end, regarder la façade avec fierté, se sentir valorisé d'avoir été capables, d'avoir su trouver la solution architecturale, d'avoir répondu aux attentes, d'avoir géré les situations de crise, malgré La Crise.

Mais l'histoire de ce projet, c'est celle de toutes les difficultés, les tensions, les obstacles, les écueils.

C'est l'histoire de toutes les interrogations, les doutes, les solitudes.

C'est l'histoire de toutes les ivresses, les espoirs, les enthousiasmes.

C'est l'histoire de notre métier d'architecte, du sens que nous voulons lui donner, de notre perpétuel questionnement, de notre productivité galopante, de nos erreurs de jeunesse, de l'aventure humaine sans cesse rejouée, de l'expérience qui n'éclaire que nous, de notre conscience aigüe du chemin parcouru.

C'est l'histoire d'un projet...

Remerciements à Fred, Coco, Marie et Emma
Crédits photographiques - Ludovic Maillard

10.II.II

BUDGET CLOS/COUVERT

HORS FINITIONS

156.500 EUROS HT

COUT GLOBAL OPERATION INCONNU...

MAISON EXISTANTE :

SURFACE HABITABLE / 80 M2

GARAGE / 10 M2

NOUVELLE MAISON :

SURFACE HABITABLE / 142 M2

GARAGE / 21 M2

25.II.II - MAISON LIVREE



