

# ARCHITECTURE FRANÇAISE À L'EXPORT

## : BILAN & PERSPECTIVES

Etude AFEX réalisée par Lucie  
Courcet sous la direction de  
Madeleine Houbart

Avril 2021

AW<sup>2</sup>, Lycée français, Amman,  
Jordanie

## L'AFEX

- L'AFEX, Architectes Français à l'Export, est une association loi 1901 de plus de 200 membres dont 120 cabinets d'architecture, ainsi que des ingénieurs, des urbanistes, des paysagistes, des architectes d'intérieur, d'autres maîtres d'œuvre et des industriels, soit plus de 5000 professionnels.
- Avec le soutien des pouvoirs publics, ils unissent leurs expériences au quotidien pour promouvoir dans le monde, en équipe, le savoir-faire français.



▪ Nombre d'architectes en 2018	30 000
▪ Nombre moyen de personnes par entreprise du secteur de l'architecture en 2018	1,8
▪ Nombre d'agences de plus de 50 salariés	35
▪ Chiffre d'affaires total en 2017	6,3 Mds€
▪ Chiffre d'affaires à l'export en 2017	260 M€
▪ Part du chiffre d'affaires réalisé à l'export en 2017	<b>4,2%</b>
▪ Part du chiffre d'affaires à l'export en 2005	3,5%
▪ Part du chiffre d'affaires à l'export en 1992	2,2%
▪ Part des entreprises exportatrices dans le secteur de l'architecture	2.6%
▪ Part des entreprises de plus de 20 salariés dans les entreprises exportatrices	8.2%

Source : Eurostat + INSEE, traitement AFEX (Estimation de la part de chiffre d'affaires réalisée à l'export pour l'ensemble du secteur)





## POURQUOI LES ARCHITECTES FRANÇAIS SONT-ILS RECHERCHÉS PAR DES CLIENTS ÉTRANGERS ?

- La culture française bénéficie d'un *a priori* très positif à l'étranger : une bonne image de marque
- Des projets créatifs : contenu visuel et symbolique fort
- Savoir-faire dans la réalisation de bâtiments culturels et d'espaces publics
- Expertise : aménagement urbain, construction durable, innovation...
- Adaptation au contexte local et écoute du client

Coldefy & Associés  
Hong Kong Design Institute  
Hong Kong, 2006



## L'ACTIVITÉ À L'ÉTRANGER APPORTE DES BÉNÉFICES PLUS QUALITATIFS QUE FINANCIERS

- Enrichissement / Renouvellement de la pratique
- Energie revivifiée pour les projets en France
- Accès à des projets de taille plus importante
- Liberté conceptuelle accrue
- Opportunités plus grandes pour les jeunes agences
- Notoriété apportée par les références à l'étranger

*Ferrier-Marchetti  
Studio Tour T20  
Shanghai, Chine, 2019*



# LA FRANCE EN EUROPE

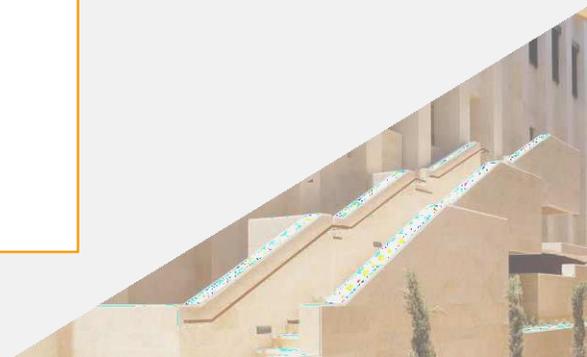
Pays	Nombre d'architectes en 2018
Union européenne	557 711
Italie	160 000
Allemagne	111 200
Espagne	55 700
Royaume-Uni	41 000
France	30 000
Belgique	14 800
Pays-Bas	10 600
Danemark	10 300
Autriche	5 400
Finlande	3 600

Nombre moyen de personnes par entreprise du secteur de l'architecture :

- 2,1 en Europe
- 1,8 en France
- 4 en Allemagne
- 5,6 au Royaume-Uni

Source :  
CAE

- Part du CA Export en 2017 en Allemagne 1.3% (156M€)
- Part du CA Export en 2017 en France 4,2% (260M€)
- Part du CA Export en 2017 au Royaume Uni 14.1% (1,24Mds€)



# OÙ LES AGENCES EXPORTENT-ELLES LE PLUS

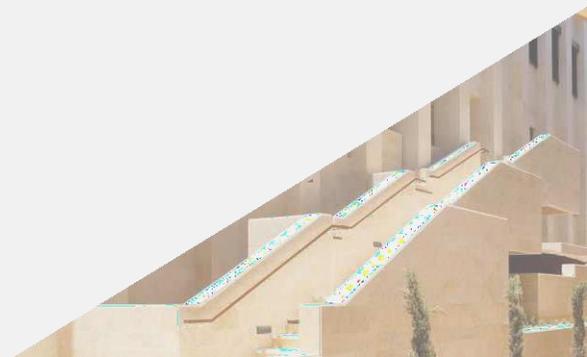
- La Chine <sup>?</sup> a accueilli longtemps la majorité des références à l'export des architectes français, puis les projets se sont raréfiés
- L'Asie du Sud-Est et l'Inde développent ces derniers temps de nombreux projets
- L'Afrique a aujourd'hui le vent en poupe, en particulier en zone francophone
- Le Maghreb est contrasté : l'Algérie a beaucoup de potentiel mais peu de réalisations, le Maroc est plus praticable, la Tunisie moins
- Le Moyen Orient a un fort potentiel de développement mais des conditions d'exercice très particulières
- L'Europe reste un marché très concurrentiel
- Les Amériques sont globalement fermées



## QU'EXPORTENT-ELLES \*

- En premier lieu des bâtiments culturels, mais aussi
- De grandes infrastructures
- Des projets urbains « durables »
- Des équipements touristiques
- Des équipements spécialisés - hospitaliers, sportifs, industriels, etc. -
- Des bâtiments tertiaires

\* Source Questionnaire  
AFEX



# TYPOLOGIE PAR TAILLE ET SPÉCIALISATION

## Les grandes agences généralistes

- Plus de 50 salariés
- 35 agences en France \*
- Trésorerie, ressources humaines et références suffisantes pour se projeter à l'export en mesurant son risque

\* chiffres de la DARES (Ministère du travail)

*Architecture  
Studio Bureaux  
Summers  
Buenos Aires, Argentine,  
2019 Grand Prix AFEX  
2020*



## Les agences moyennes spécialisées

- À partir de 10 salariés
- Marché de niche ou expertise spécifique : patrimoine, tourisme, hôpitaux, stades, etc.

*Fabre-Speller Architectes  
Rénovation du Théâtre  
Mariinsky Saint-  
Pétersbourg, Russie*



## L'ABSENCE D'UNE STRATÉGIE D'EXPORT MINIMALE EST FACTEUR D'ÉCHEC

- L'absence de ciblage géographique
  - L'absence de projection dans le temps
  - L'absence de comptabilité analytique
- Empêchent un investissement réel et rentable

Nicolas Dorval-  
Bory AJAP 2016  
*Projet de la Maison Kangouni*  
Ile Mohéli, Comores, 2014



## UN ENJEU DOUBLE POUR LES ARCHITECTES : 1/ OBTENIR L'INFORMATION LE PLUS TÔT POSSIBLE

Pour 80% des architectes qui souhaiteraient exporter,  
le manque d'informations est le principal frein à l'export

- Obtenir des informations sur les projets potentiels le plus en amont possible est une nécessité :
  - Informations sur les marchés
  - Informations sur les appels d'offres
  - Informations sur les modes d'exercices locaux, les réglementations, la fiscalité
  - Informations sur les meilleurs partenaires locaux
- Peu d'agences peuvent consacrer des moyens à la prospection et à la veille sur le long terme



## 2/ SE FAIRE CONNAÎTRE DES CLIENTS POTENTIELS

Les maîtres d'ouvrage rencontrent deux problématiques quand ils sont en situation de choisir un architecte :

- Incertitude sur la qualité des prestations rendues
  - Disponibilité de temps et d'attention limitée
- Conséquence : les clients ont tendance à choisir les architectes qu'ils connaissent déjà ou qui jouissent d'une forte notoriété internationale

- Actions à mettre en place

- **Côté agences** : nécessité de communiquer sur leurs compétences et d'entretenir son réseau
- Pédagogie** : faire comprendre à des clients évoluant dans un écosystème dominé par les anglo-saxons que la petite taille des agences françaises n'est pas un frein à la prise en charge de leurs projets
- **Côté pouvoirs publics** : mobiliser la diplomatie culturelle



# BUSINESS FRANCE : UN PARTENAIRE CAPITAL

## Contenu des propositions

- Concentrer l'action de Business France en faveur de l'architecture sur les pays cibles définis au préalable
- Mettre en place une veille « qualifiée » des marchés et des projets
- Compléter l'aide logistique et financière apportée par BF sur les événements professionnels par un coaching des architectes pour définir une stratégie export et mieux mettre en valeur leur savoir-faire
- Installer un ou plusieurs VIE « Filière » dans ces pays cible et assurer leur pérennisation
- Favoriser l'ouverture d'espaces de *co-working* à l'étranger, pour les professionnels qui n'ont pas encore pu créer leur propre implantation

## Modalités de mise en œuvre

- Acteurs : Business France, AFEX, partenaires
- Mesures à mettre en place sur le court, moyen et long terme
- Niveau de dépenses engagées important
- Degré de priorité fort



# SENSIBILISER L'ENSEMBLE DES AGENTS PUBLICS EN POSTE À L'ÉTRANGER - PROMOUVOIR LA DIPLOMATIE ARCHITECTURALE

## Contenu de la proposition

les ambassades des pays cibles des sessions courtes de sensibilisation sur les enjeux et les besoins de la profession, dispensées par des architectes

- Développer les programmes d'accueil de jeunes professionnels étrangers dans les agences françaises (Chine, Inde, Afrique...)
- Favoriser les synergies opérationnelles entre les différents services
- Multiplier les temps forts autour de l'architecture française à l'étranger (conférences, expositions, etc.)

## Modalités de mise en œuvre

- Acteurs : ministères de tutelle des services culturels et économiques des ambassades, architectes volontaires, AFEX
- Mesure à mettre en place sur le temps long
- Niveau de dépenses engagées modéré
- Degré de priorité élevé

