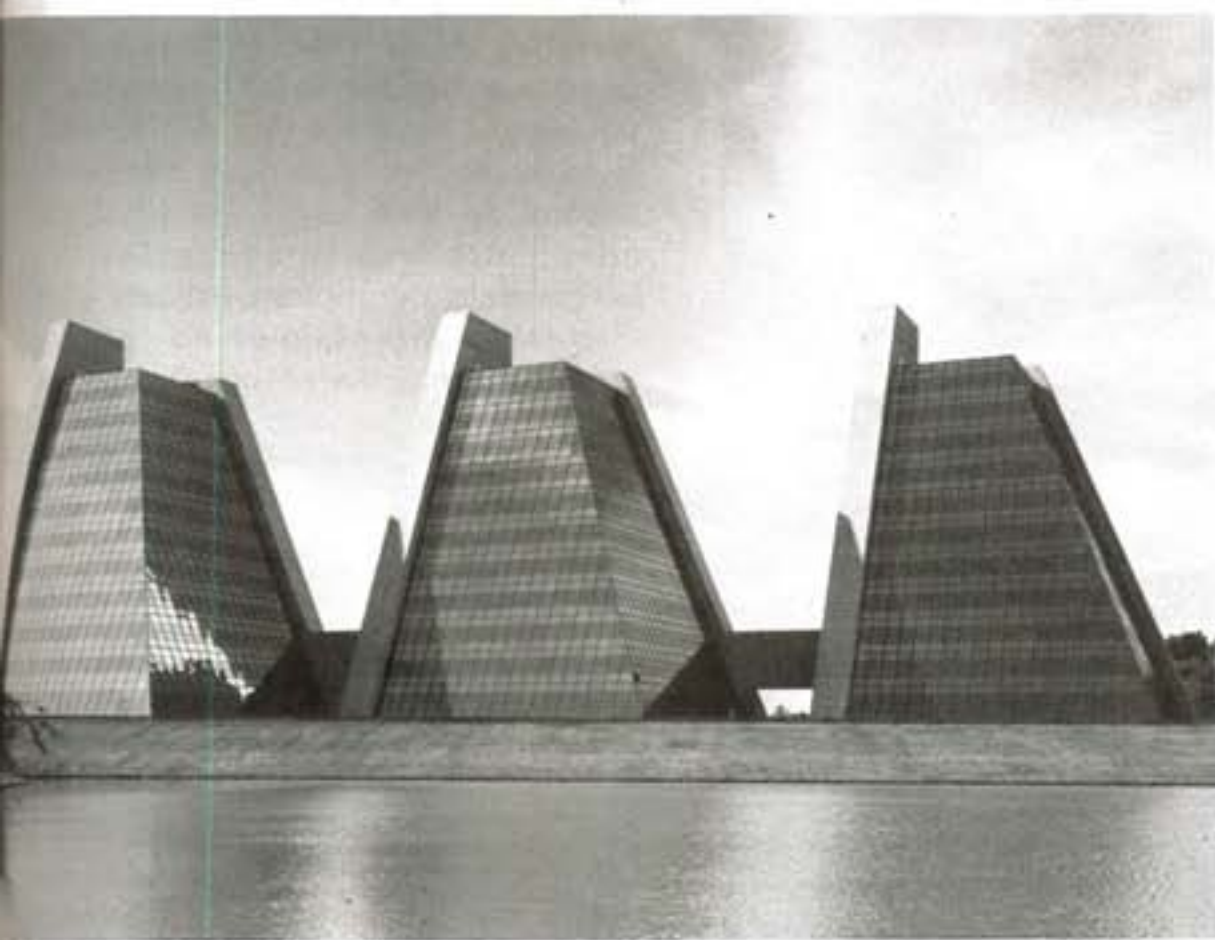


architecture - promotion



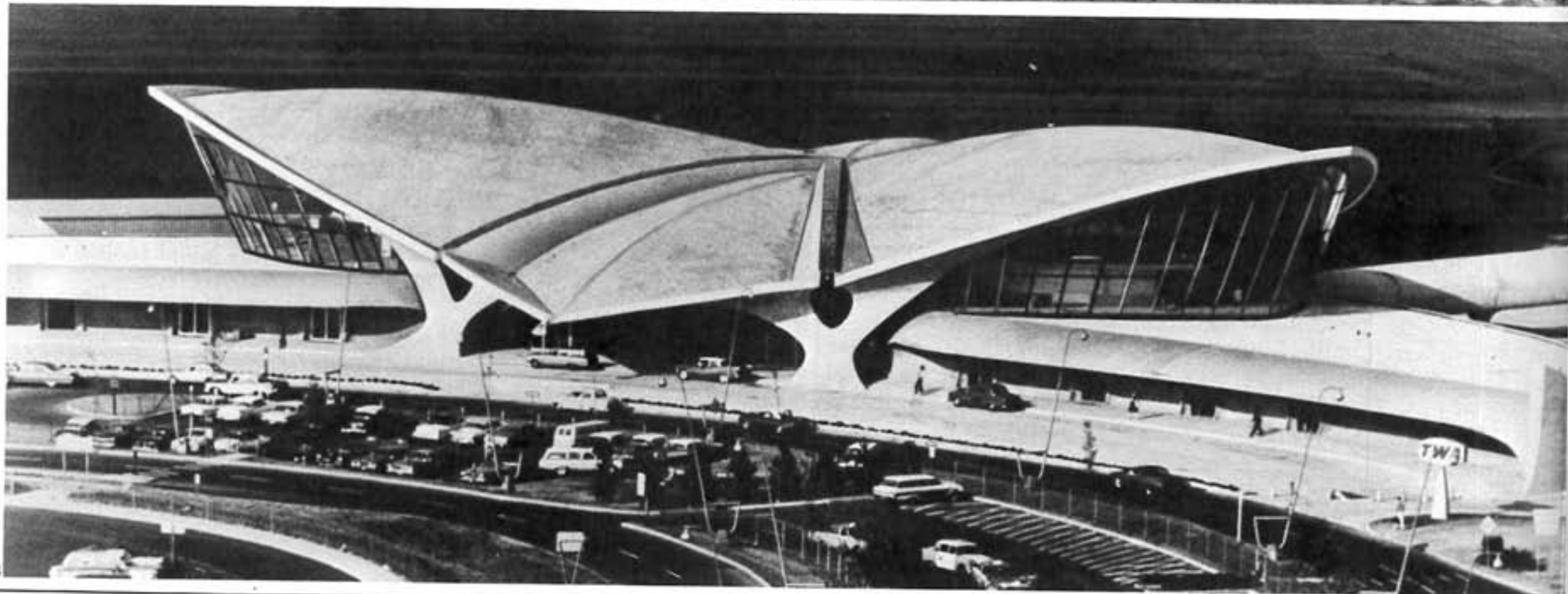
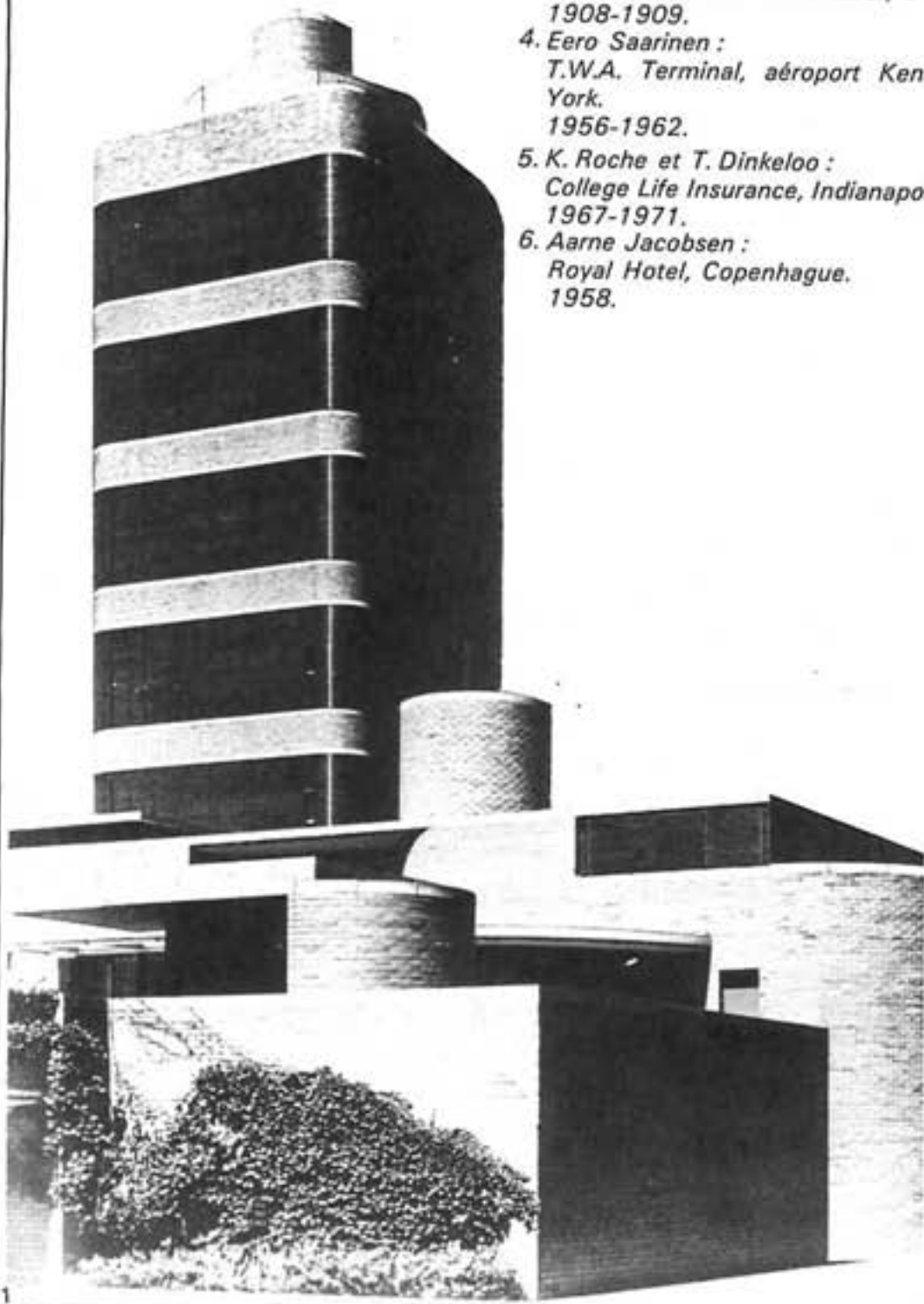
Les grandes entreprises industrielles modernes ont très tôt découvert l'apport que pouvait leur fournir l'Architecture quant à leur prestige et leur image de marque. Beaucoup d'entre elles, une fois leur croissance assurée, firent appel à des talents reconnus pour concevoir leurs sièges sociaux, leurs usines ou leurs magasins de vente. Certains de ces projets, certaines de ces réalisations ont définitivement marqué l'histoire de l'architecture moderne, tels par exemple le Larkin Building dessiné par F.L. Wright, l'usine A.E.G. construite par P. Behrens, la Hanover Trust de Skidmore, Owings & Merrill ou le Seagram Building dû à la collaboration de Mies Van der Rohe et de Philip Johnson. D'autres bâtiments, réalisés dans les mêmes conditions ont, au moment même de leur mise en marche, déclenché des polémiques, parfois bien oubliées depuis : la TWA terminal de l'aéroport Kennedy qui permettait à Saarinen de rompre avec un certain conformisme formel; le gratte-ciel Pirelli, pour lequel Ponti non seulement innovait sur le plan structurel, mais proposait une nouvelle solution formelle pour un programme maintes fois traité.

Parfois, le programme d'un siège social, d'une usine ou d'un laboratoire incitait l'architecte à exprimer sa brillante maîtrise des techniques, des matériaux et des espaces. Les laboratoires Johnson Wax, construits à Racine, ont permis à F.L. Wright de démontrer le bien-fondé des théories qu'il défendait depuis longtemps sur les grands porte-à-faux; Oscar Niemeyer prouvait, en construisant le siège des Éditions Mondadori à Milan qu'un programme classique de siège social pouvait être différemment interprété et se prêter à certaines virtuosités techniques. Il arrive parfois même aussi que la firme cliente demande à son architecte de réaliser une performance technique qui soit un élément publicitaire; c'est, par exemple, le cas du John Hancock Building qui, construit à Chicago, est aujourd'hui le plus grand gratte-ciel qui soit.

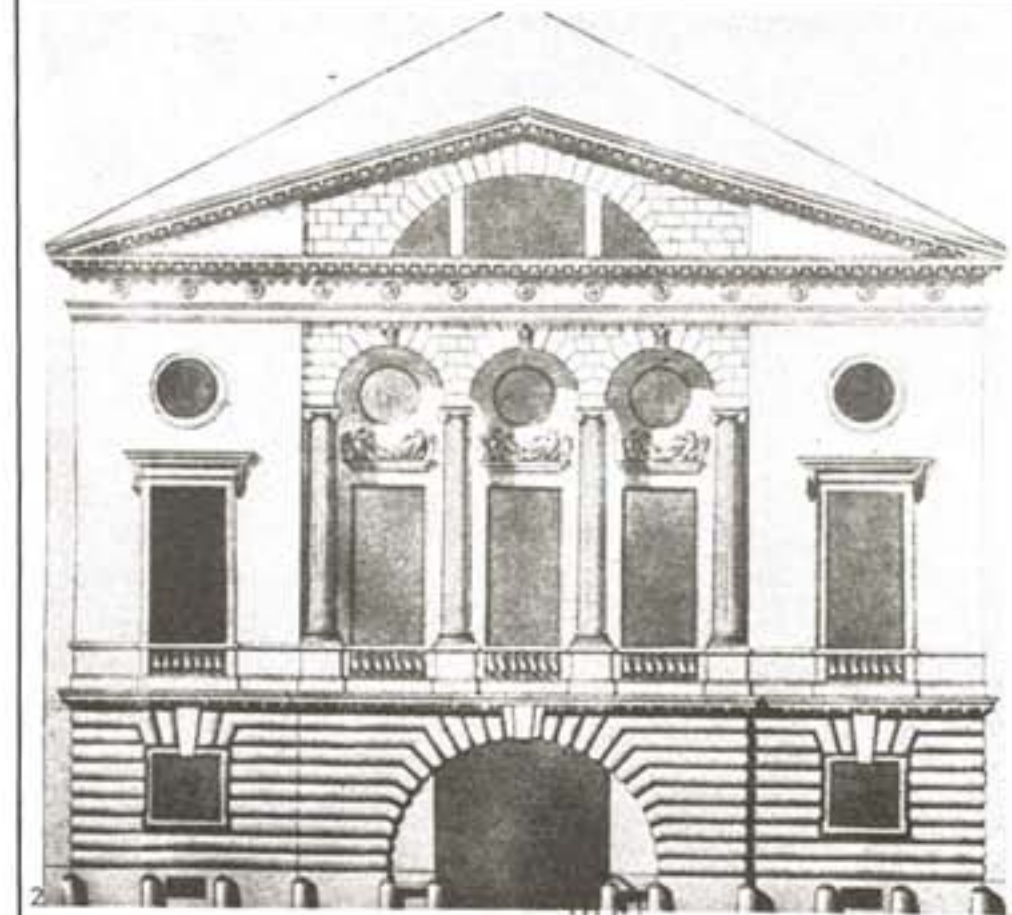
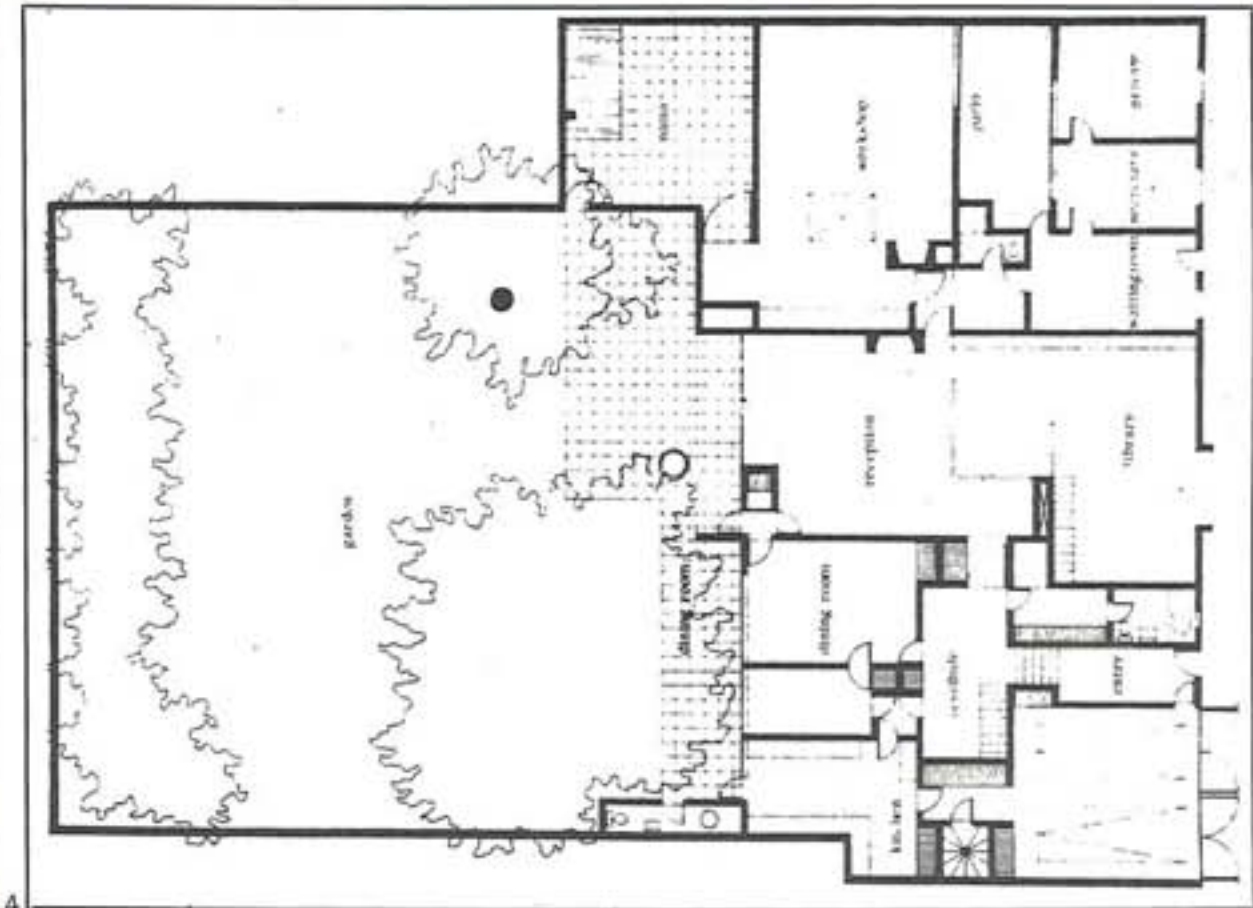
Certaines multinationales ont systématiquement poursuivi une politique d'appel à de grands architectes. C'est ainsi qu'I.B.M. et Olivetti (pour ne citer qu'elles) ont successivement (et parfois simultanément) fait, entre autres, travailler le Corbusier, Louis Kahn, Kenzo Tange, Carlo Scarpa, James Stirling, Paul Rudolph ou Saarinen. Une telle politique a souvent été payante et l'image d'Olivetti tient peut-être autant à la qualité architecturale de ses usines, de ses bureaux ou de ses magasins qu'aux performances techniques de ses produits.

La collaboration entre talents reconnus et entreprises capitalistes n'a pas été toujours fructueuse et se solde parfois par des échecs inexplicables; c'est, par exemple, le cas du Centre de Recherches d'I.B.M. à la Gaude, dessiné par Marcel Breuer, c'est aussi le cas de John Hancock Building, dont les contreperformances ne sont pas uniquement dues à l'architecte. L'appel à un architecte reconnu n'est pas forcément une garantie de qualité; il faut aussi que le programme soit bien étudié ou que la firme cliente comprenne la personnalité de l'architecte, ce qui n'est pas toujours le cas. ■

1. Frank Lloyd Wright :
Usine Johnson Wax, Racine, Wisconsin.
1936.
2. Eero Saarinen :
General Motors Technical Center, Warren, Michigan.
1948-1956.
3. Peter Behrens :
Usine de turbines de l'A.E.G., Berlin.
1908-1909.
4. Eero Saarinen :
T.W.A. Terminal, aéroport Kennedy, New York.
1956-1962.
5. K. Roche et T. Dinkeloo :
College Life Insurance, Indianapolis, Indiana.
1967-1971.
6. Aarne Jacobsen :
Royal Hotel, Copenhague.
1958.



architecte - promoteur





Les architectes étaient jadis directement impliqués dans les différents mécanismes de réalisation d'un bâtiment et ce n'est qu'avec la poussée industrielle du XIX^e siècle qu'ils se sont détachés de leurs intérêts primitifs pour se consacrer uniquement à la conception et à la surveillance de la construction; justifiant leur attitude par des questions de moralité, ils laissaient ainsi la place aux ingénieurs et aux entrepreneurs.

Nul ne taxait d'immoralité, avant le début du XIX^e siècle, les architectes Nash ou Adam lorsqu'ils achetaient du terrain pour y construire les demeures qu'ils revendaient avec bénéfices. De même, tout le monde trouvait normal, au XVII^e siècle, de voir Mansart participer à la création d'une société immobilière chargée de construire et commercialiser la place Vendôme, ou Bélanger prendre, un siècle plus tard, des risques financiers dans une entreprise de lotissement. Le fait d'être à la fois son propre architecte et son propre client avait alors le double avantage de permettre un contrôle des prix et celui de la qualité du produit.

Les écrits de Ruskin, de Pugin et ceux de leurs disciples devaient, par la suite, culpabiliser les architectes en soulignant les contradictions qui pouvaient exister entre créations intellectuelles ou esthétiques et modes de production industrielle, provoquant ainsi une division des tâches qui, institutionnalisée et codifiée, se perpétue aujourd'hui. ■

1. *Auguste Perret, Immeuble rue Franklin, Paris. 1903.*

Le cas des frères Perret fut significatif dans la mesure où ils étaient à la fois promoteurs, concepteurs et entrepreneurs de petites opérations parmi lesquelles celle de la rue Franklin qui permit à A. Perret d'innover non seulement sur le plan technique mais sur celui de l'organisation intérieure des appartements.

2. *Jean-François Bélanger, maison de l'architecte, rue Neuve-des-Capucins, Paris. 1785-1788.*

L'achat par l'architecte d'un terrain près des grands boulevards à Paris, était une opération spéculative. Belanger y réalisa plusieurs maisons particulières, appelées « folies », non sans difficultés financières; certains de ses entrepreneurs lui intentèrent un procès et il fut obligé d'emprunter de l'argent pour terminer son entreprise.

3. *Jules Hardouin-Mansart, Place Vendôme, Paris. 1677-1685.*

« A la place Vendôme, Mansart s'accrochera avec ténacité tout au long de la lente et pénible gestation de l'ensemble. On le trouve d'abord à l'origine d'une société immobilière qu'il avait créée le 8 novembre 1677... Cette compagnie avait l'intention d'acheter les terrains du Duc de Vendôme, de les lotir, de les revendre et de se partager les gains et pertes qu'il plairait à Dieu de leur envoyer. La part de Mansart dans l'affaire était de deux et demi pour vingt. On offrit au Duc de Vendôme le prix de 50 livres la toise, avec l'espoir de la revendre 100 livres. L'affaire échoua. Mais Mansart, changeant son fusil d'épaule, renonçant aux spéculations sur les terrains et ne s'intéressant plus qu'à la

construction, suggéra à Louvois, qui venait de succéder à Colbert, la création d'une place à l'architecture disciplinée. » (Urbain Cassan, « Neuf siècles de bâtisseurs de villes » J.-F. Verly éditeur, 1976.)

4. *Luis Barragan, Parque Residencial, Jardines del Pedregal de San Angel, Mexico. 1945/1950.*

Barragan s'est associé à un promoteur immobilier pour acheter un grand terrain en banlieue de Mexico. Il en dessina le plan de lotissement, respectant la topographie exceptionnelle du site et y réalisant plusieurs grandes villas.

5. *John Wood, Queen Square, Bath, 1728-1735.*

Ce célèbre quartier résidentiel de Bath fut réalisé par un architecte qui intervint également comme entrepreneur.

6. *John Nash, Immeuble de Bloomsbury Square (actuellement occupé par une société pharmaceutique). 1777-1778.*

Ce bâtiment fut achevé en 1782 par l'architecte Nash. Il fut, avec la rangée de petites maisons voisines, rénové à des fins spéculatives mais Nash fit faillite, faute d'acheteurs.

7. *Robert et James Adam, Adelphi Terrace, Londres. 1768-1772.*

Les frères Adam, architectes tous les deux, investirent dans une réalisation immobilière, Adelphi Terrace, dont ils avaient fait le projet. L'opération ne fut pas entièrement réussie en raison même des coûts trop élevés de la construction et de trop forts loyers pour être commercialisable à court terme.

Siège social, Ipswich.

Architectes : Foster and Associates.

1. A. Solution proposée par les règlements d'urbanisme. B. Solution choisie par les architectes.

2. Perspective intérieure (Dessin de Jacoby).

Ce siège social de grande compagnie d'assurance ne répond à aucun des critères qui qualifient généralement les programmes de prestige et tient celui-ci du fait même qu'il n'en a pas, qu'il est un non-bâtiment construit sur un non-plan, un espace légèrement défini dans lequel viennent quotidiennement travailler 1 350 personnes. Les architectes et leur client ont dû, pour des raisons de temps (une décentralisation rapide hors de Londres), de difficultés dans les transactions foncières (achats de plusieurs îlots par parcelles), de localisation dans une petite ville (entre le centre historique et un périphérique intérieur) et de programme (21 000 m² de bureaux), concevoir un bâtiment qui soit flexible tant au niveau du projet qu'à celui de l'utilisation. L'aléatoire des transactions foncières demandait en effet que le projet puisse, à tout moment, être repris et adapté à une nouvelle situation qui n'était jamais définitive. L'organisation intérieure de la société d'assurance demandait, de son côté, une flexibilité totale des bureaux qui devaient pouvoir être installés et réinstallés en un temps très court. Les architectes se sont, pour ces deux raisons majeures, refusés à concevoir un bâtiment classique, une tour comme le règlement local

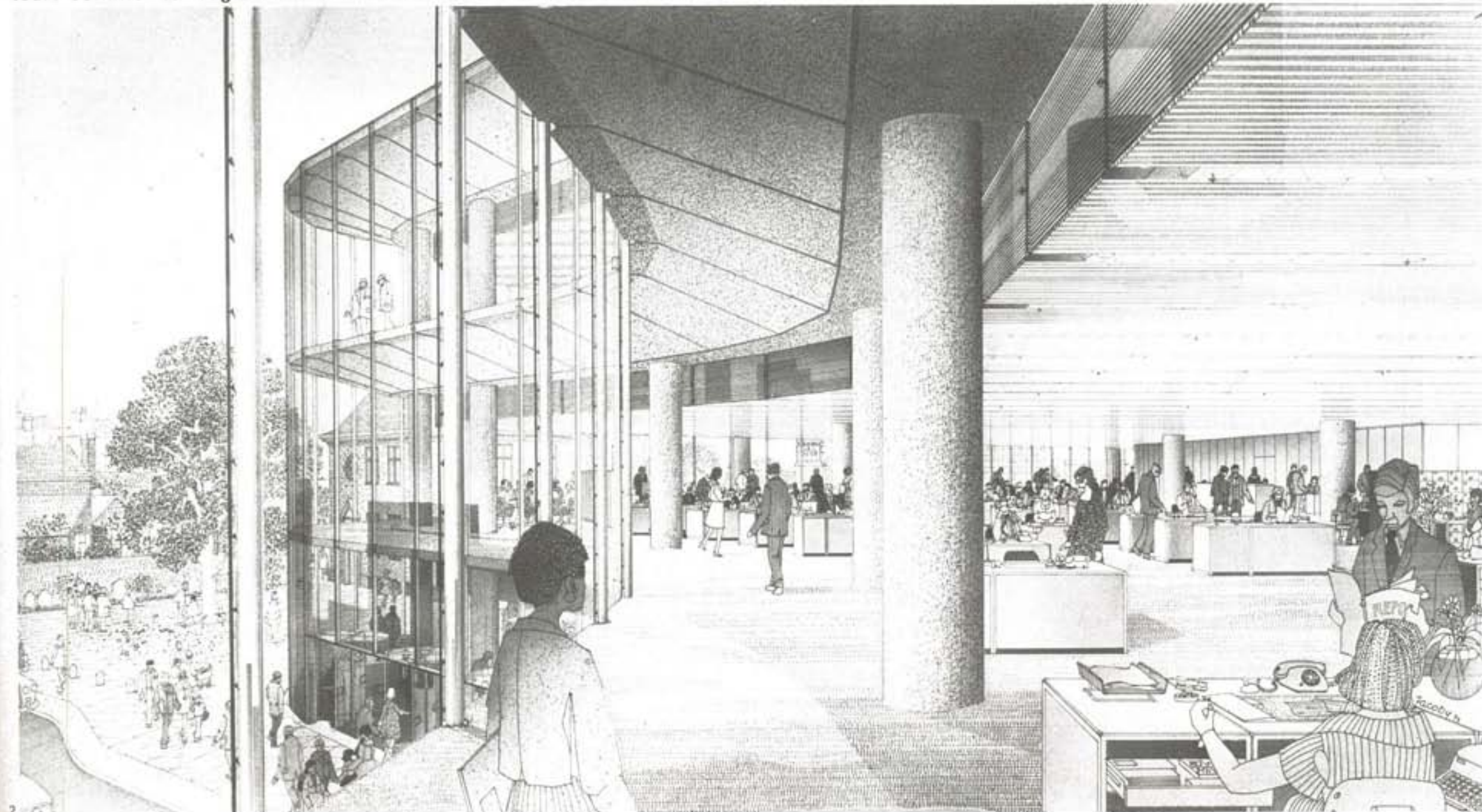
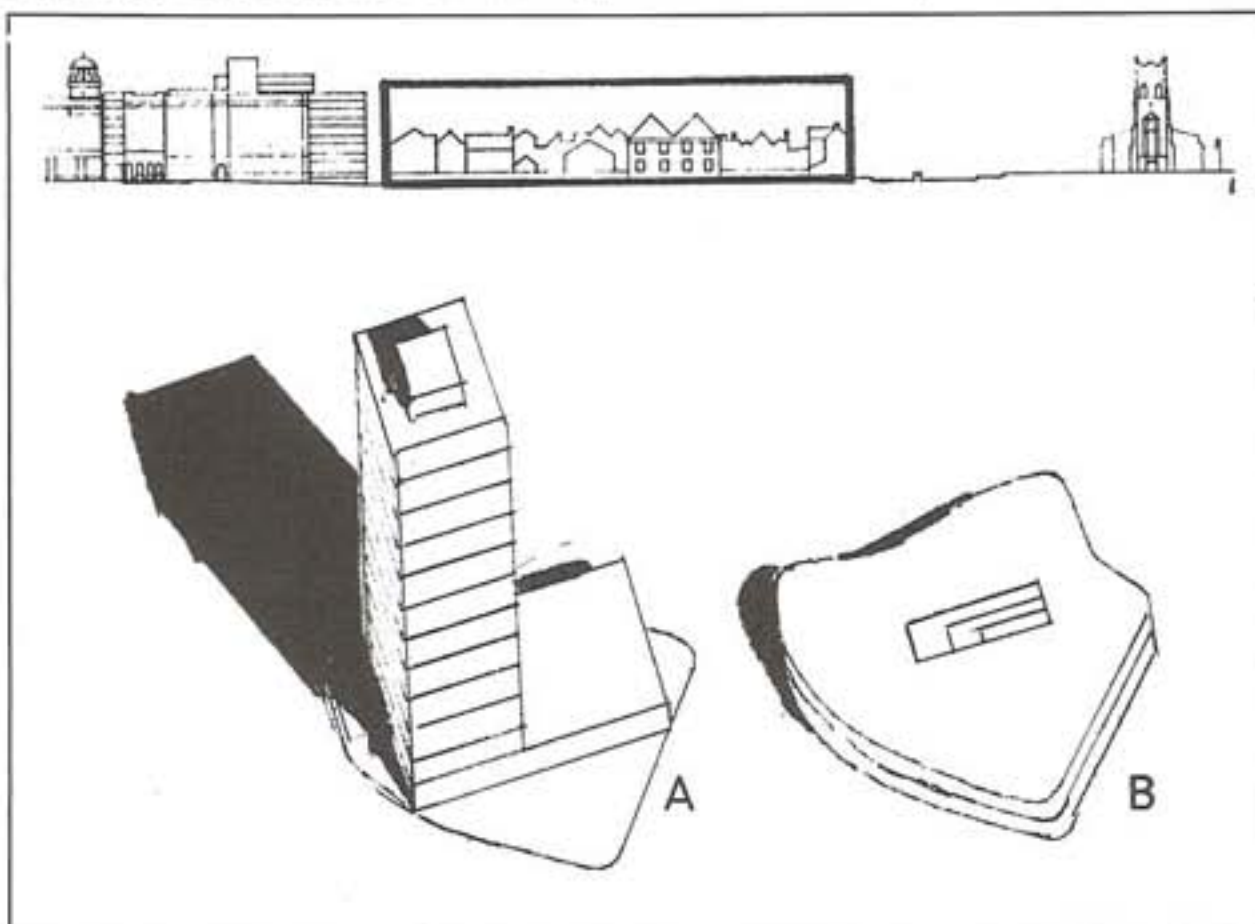
d'urbanisme le leur permettait; ils ont, au contraire, pris le parti d'occuper entièrement un périmètre arbitrairement défini par la morphologie du tissu urbain et d'y construire uniformément trois niveaux. Ce choix courageux offrait de nombreux avantages et notamment une parfaite intégration, en termes d'échelle et de forme, dans le site urbain (bordure d'un quartier médiéval et de développement récent). Les architectes ont d'ailleurs accusé ce choix en entourant leur bâtiment d'une membrane de verre (4 000 m²) qui assure une transparence totale entre l'extérieur (les rues) et l'intérieur (les espaces de bureaux).

Intérieurement, le bâtiment est construit suivant un double système de colonnes porteuses : un système à trame carrée (14 x 14 m) de colonnes soutenant un plafond-plancher sandwich dans lequel passent les énergies et les fluides, et un collier de colonnes, espacées de 7 mètres, disposées à trois mètres en retrait de la façade. Le diamètre de ces colonnes, dont certaines sont creuses, varie de un mètre (au rez-de-chaussée) à 0,80 ou 0,60 m pour les colonnes périphériques. Le plancher, en béton nervuré, qu'elles supportent, a une épaisseur de 0,70 m.

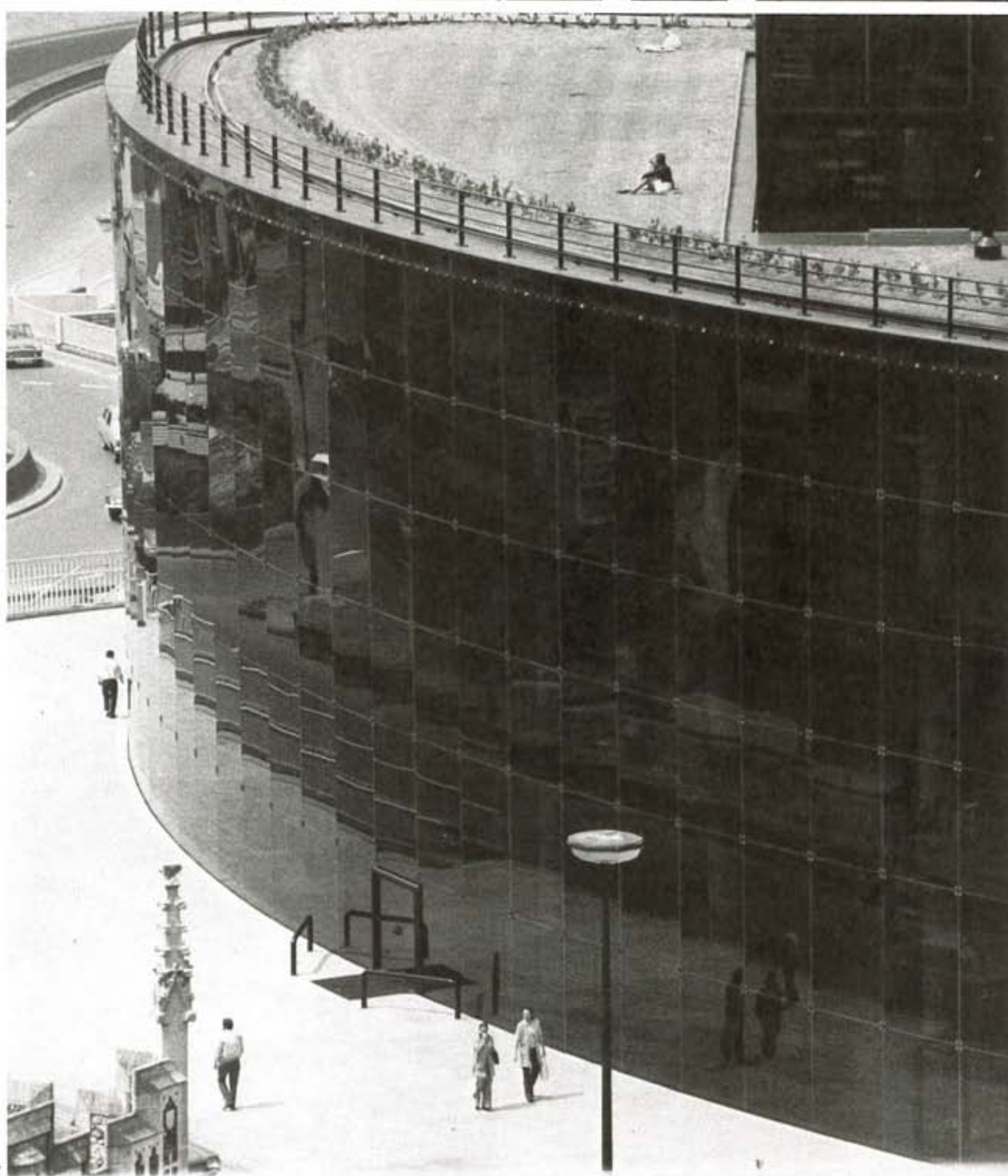
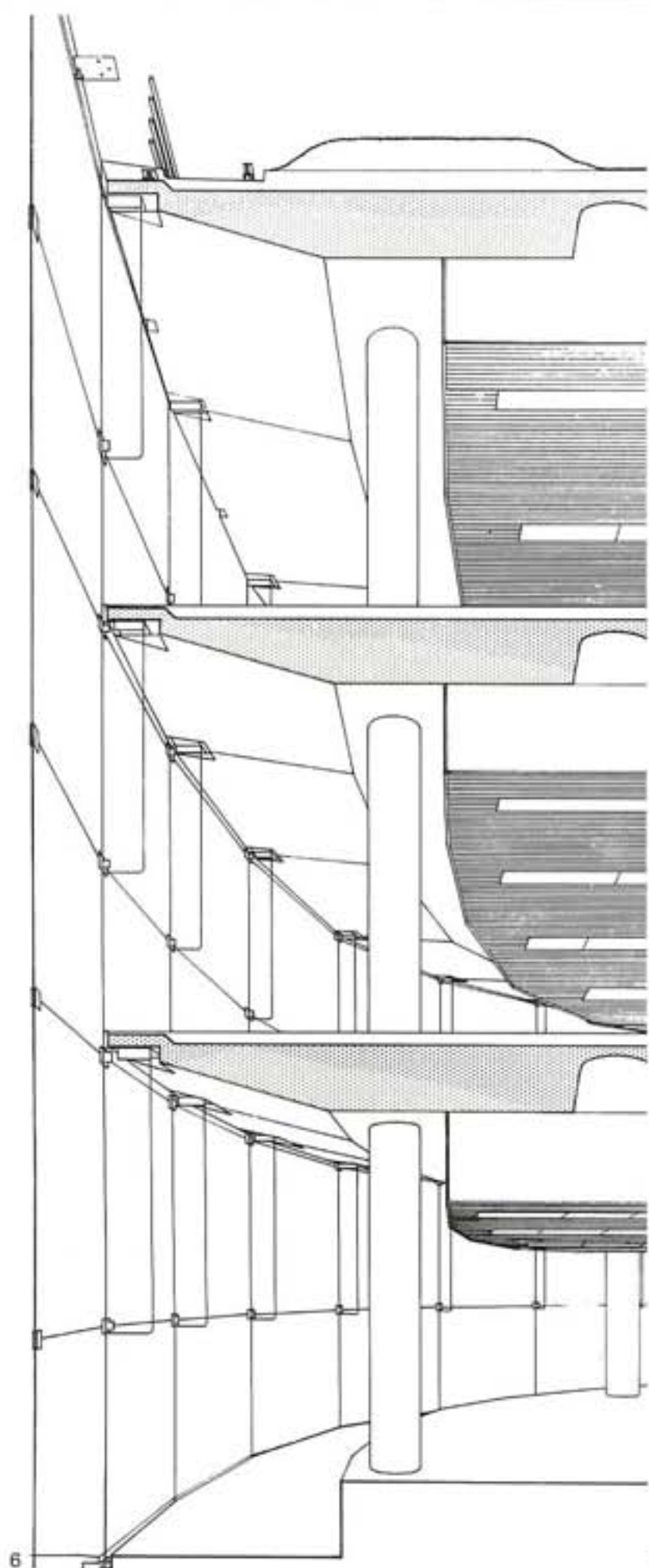
Les mauvaises conditions du sous-sol

ont conduit les architectes à localiser les services et, notamment la chaufferie, au rez-de-chaussée, plaçant les bureaux aux premier et second étages. Le toit-terrasse est utilisé par un restaurant et un jardin. Les différents niveaux sont accessibles par une grande cage d'escalier, localisée au centre du bâtiment. Les niveaux de bureaux sont entièrement ouverts et seuls les espaces de service y sont enfermés. L'architecture de ce siège

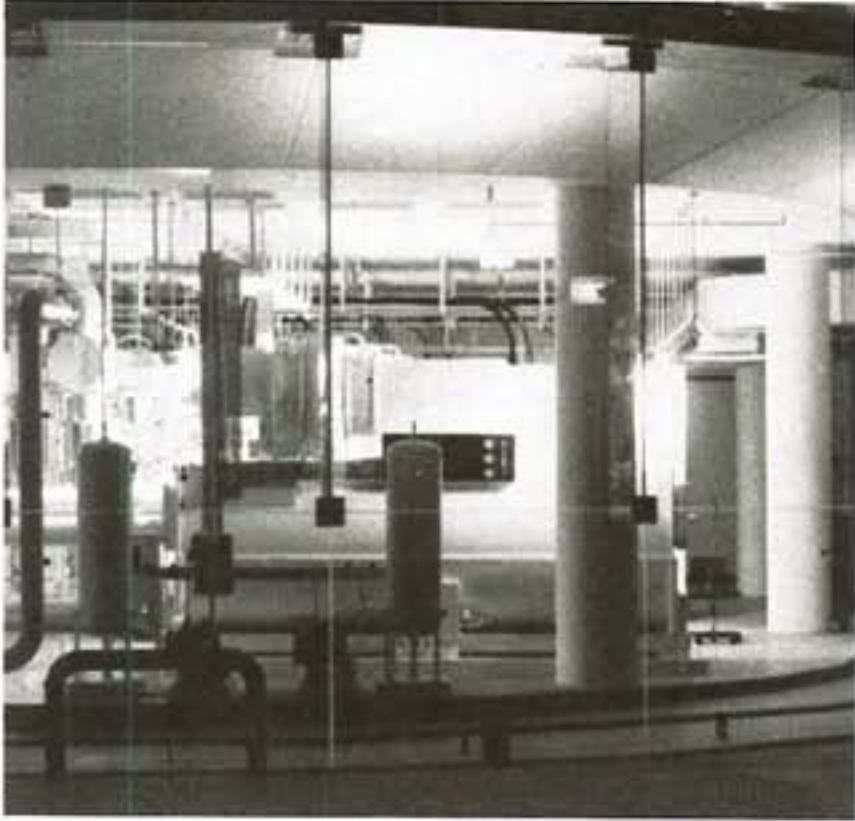
social, qui ne répond à aucune des règles classiques de composition et s'y oppose parfois, implique plusieurs interrogations quant à l'approche suivie : comment un non-bâtiment construit sur un non-plan, suivant des critères apparemment plus techniques qu'esthétiques, parvient-il à parfaitement répondre à toutes les données du programme demandé et, par là même, à s'intégrer dans un contexte urbain particulier? ■



6. Coupe-perspective montrant la structure du bâtiment.
 7. Partie de la façade donnant sur le périphérique intérieur d'Ipswich.
 8. Vue sur les bureaux. Photo John Donat.
 9. Vue de la cage d'escalier ouverte. Photo John Donat.



10. Partie de la façade donnant sur le centre de la ville.
11. La chaufferie visible de l'extérieur.
12. Le bâtiment éclairé. Photo John Donat.

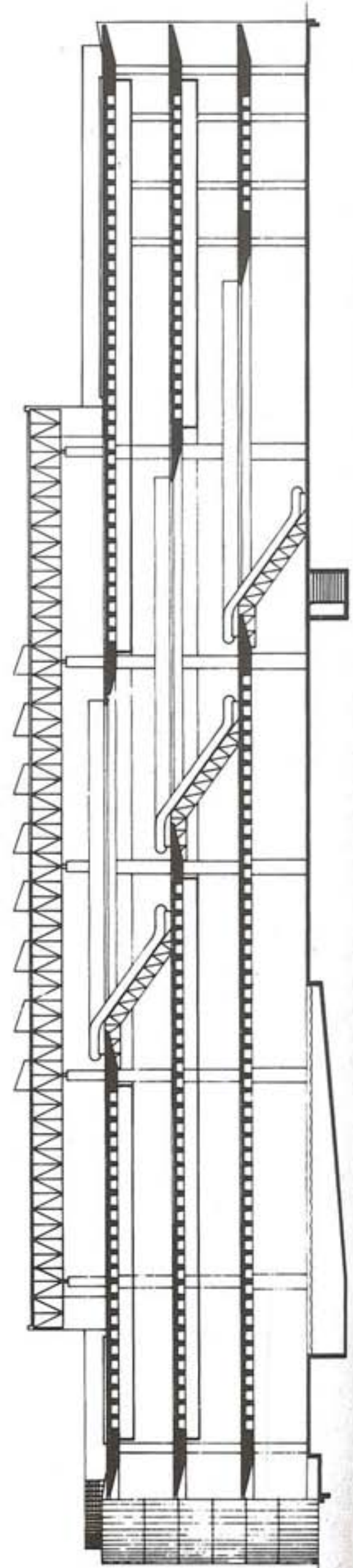
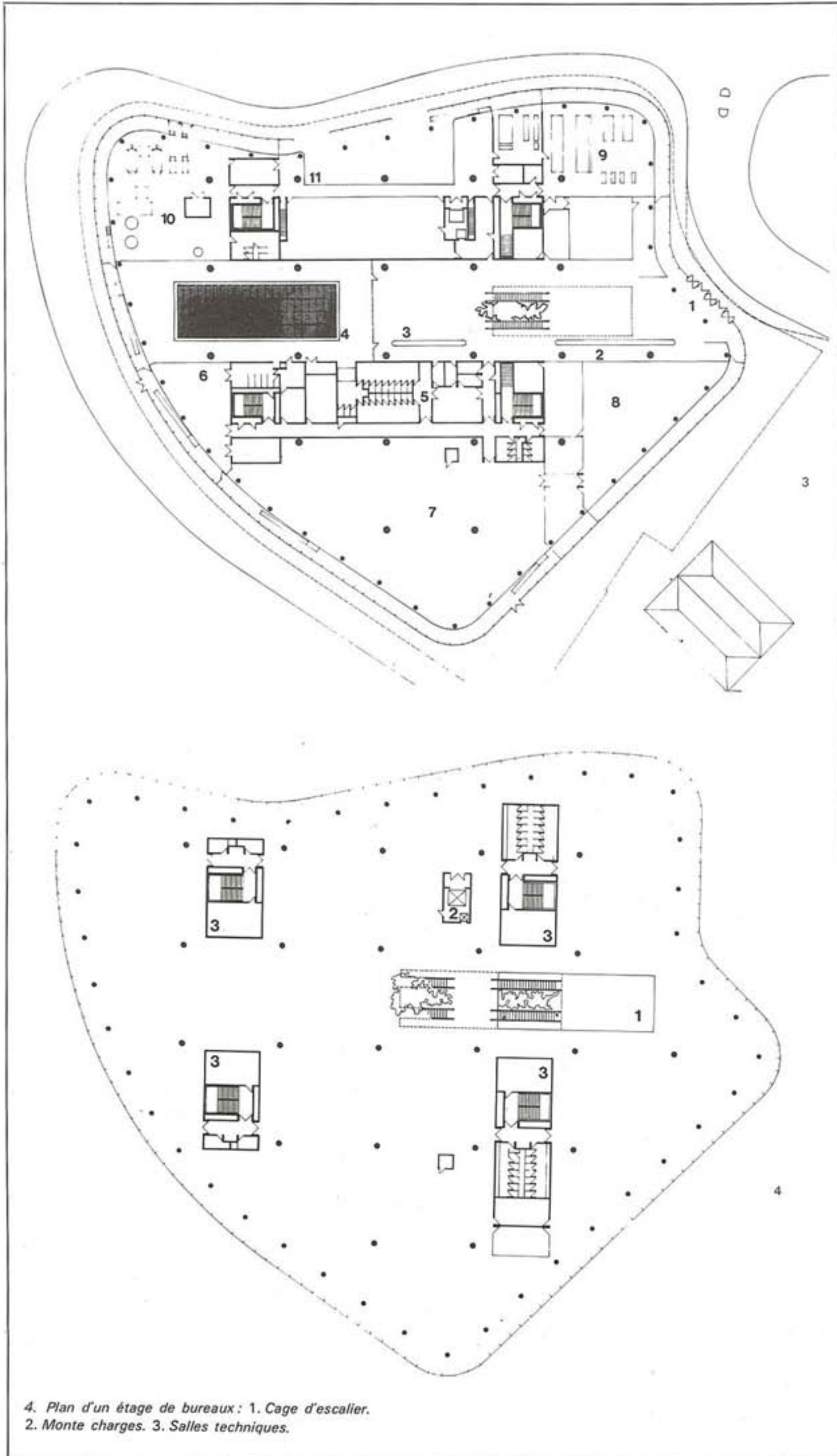


12

10

29

3. Plan du rez-de-chaussée : 1. Entrée. 2. Réception. 3. Bar. 4. Piscine. 5. Vestiaires et salle de gymnastique. 6. Crèche. 7. Traitement des données. 8. Ordinateurs. 9. Unité de refroidissement. 10. Chaufferie. 11. Accès des camions



5. Coupe longitudinale. 5