

Pratiques et parcours* Mikael Koch, architecte, concepteur de composants

Le parcours professionnel de Mikael Koch diplômé de l'Académie royale danoise des Beaux-Arts, montre comment, sur la base d'une formation initiale d'architecte, se construisent une compétence et un champ d'intervention spécifiques. Cette évolution n'est pas le résultat d'une stratégie consciente, mais plutôt des demandes d'un secteur industriel en développement, celui des composants de construction.

Dès la fin de son cursus d'architecte, Mikael Koch est confronté à un marché du travail en crise. Cette situation le pousse à débiter sa carrière professionnelle dans une entreprise de développement technologique (*Danish green house technology*), laquelle produit des composants destinés, entre autres, au contrôle des dispositifs d'ouverture et à la régulation des consommations d'énergie. Mikael Koch explique son recrutement dans cette entreprise par une demande grandissante d'un « habitat écologique », notamment pour l'aménagement des immeubles de bureaux dotés de grandes façades en verre.

Une confrontation au terrain Avant d'investir des missions de conception dans cette entreprise, Mikael Koch est amené à travailler sur l'installation de ces systèmes de composants avec les équipes techniques. Ainsi fait-il la connaissance des produits directement sur le terrain et en contact avec les utilisateurs. Il constate alors que les composants produits par son entreprise sont efficaces mais relativement inesthétiques, et s'attache à développer de nouveaux éléments adaptés aux immeubles de bureaux. Il travaille alors directement en contact avec les services chargés de la vente et de la distribution des produits. C'est alors qu'il en approfondit la connaissance, tant du point de vue de l'écologie que de la forme et, surtout, de l'usage.

Développer des produits adaptés La formation d'architecte de Mikael Koch lui permet de saisir rapidement les contraintes de l'organisation de la production dans son entreprise, sur la conception architecturale. Il développe alors de nouveaux composants destinés à être commercialisés et mis en œuvre par des architectes.

* Les textes présentant les « pratiques et parcours » de professionnels ont été rédigés par Olivier Chadoin à partir des interventions orales des intéressés lors des rencontres Ramau 2002.

Il développe également une ligne de produits, en intégrant dans son travail la prise en compte des coûts de production, du montage et du coût d'installation. Selon ses propres termes, il devient alors un architecte doté d'un nouvel atout renforçant sa qualification initiale.

Retour vers l'architecture... Après cet épisode formateur, Mikael Koch intègre une agence d'architecture dotée d'un département « design ». C'est alors qu'il est conduit à travailler sur un projet pour une société de fabrication de composants de construction, qui souhaite être accompagnée dans le développement de ses composants, produits qu'il connaît bien du fait de sa première expérience professionnelle.

Mikael Koch est chargé de dessiner pour cette société une grande usine de production de laine minérale. Au cours de ce projet, il a l'occasion de réfléchir sur la production et l'utilisation des laines de verre et des laines minérales et, finalement, de convaincre la société de production de réorienter le développement de son projet. Il suggère alors notamment, d'une part, de mettre en œuvre des méthodes de régulation acoustique et, d'autre part, de travailler sur la relation au client et à l'usager. Il engage alors un vaste travail de connaissance sur les coûts et les rendements acoustiques.

.... et la relation aux clients Ce travail méthodologique lui vaut alors une certaine réputation et provoque l'intérêt de la compagnie pétrolière Shell. Cette dernière le contacte pour développer un projet nommé *Closer Consumers Relations*. Il rejoint l'équipe de ce grand industriel de l'énergie pour élaborer un projet visant à s'assurer des relations avec les clients-consommateurs. Mikael Koch fréquente alors trois services dans cette organisation : industrie, habitat et agriculture. Il apprend le fonctionnement des relations entre les clients et la compagnie, et acquiert un savoir sur ses méthodes de marketing. Il développe donc une connaissance qui vise non seulement l'ensemble des productions de la compagnie, mais aussi et surtout les relations entre produits et services. Son but est, en fait, d'en proposer une approche intégrée. L'outil qu'il met au point à cette époque est désormais utilisé avec satisfaction par le service marketing de la Shell.

De l'expérience à la compétence La capitalisation de ses expériences à la croisée des savoirs a finalement permis à Mikael Koch d'identifier un champ d'intervention spécifique : celui du développement de concepts par lesquels les produits sont en interrelation avec des services, notamment par l'usage d'internet. L'idée générale est bien, dans ce travail, d'utiliser les composants de construction en interaction

avec les réactions, les modes de vie et les comportements des consommateurs et de produire des constructions « interactives ».

Mikael Koch est actuellement designer en *freelance*. Il travaille pour diverses sociétés. Comme il l'explique lui-même, il a développé son activité dans un espace vide, « une niche », à la croisée du marketing, du design et de l'ingénierie. Ce positionnement a été possible du fait d'un important savoir généraliste acquis lors de sa formation initiale, qui lui permet de comprendre les processus et d'être en mesure de les utiliser.