

Interview de

Laurent NOËL

architecte associé-fondateur, gérant

ATELIER MARTEL - Architecture - Art - Territoire

3, rue Martel, 75010 Paris - T + 33 (0)9 63 20 87 57, M + 33 (0)6 70 35 96 84

[www.ateliermartel.com](http://www.ateliermartel.com)

Sur le Chantier d'Homécourt

**Un mot sur le chantier lui-même : quelles étaient ces spécificités, ces challenges ?**

Laurent Noël : *Le challenge principal dans ce type de logement social est de créer des logements de qualité tout en gardant un coût maîtrisé : c'est le nerf de la guerre, et les limites budgétaires nous imposent de rationaliser la construction un maximum. C'est comme cela que nous pouvons faire des logements agréables à vivre : nous avons créé une stratégie consistant à créer des logements du T2 au T5 sur la base d'une seule et même trame qui sert de base, et dont les objectifs sont de libérer les façades « nobles » et exposées au sud de manière à pouvoir les créer entièrement en vitré pour faire entrer la lumière. Dans l'Est de la France c'est un impératif d'ouvrir un maximum !*

**Pourquoi avoir porté votre choix sur les produits Compobaie Solutions ?**

L.N. : *Nous avions besoin de réaliser de grandes ouvertures avec un procédé innovant, quand on a découvert Compobaie Solutions on a compris que cela correspondait exactement à nos besoins. L'avantage est d'avoir un produit industriel tout en gardant des marges de manœuvre grâce au sur-mesure que propose Compobaie Solutions ; en effet les modénatures caractéristiques des garde-corps des loggias sont un clin d'œil à la Cité Radieuse dessinées par Le Corbusier située à moins de 10 km d'Homécourt.*

**Comment s'est passé la collaboration avec Compobaie Solutions sur le chantier ?**

*Le chantier d'Homécourt est le premier grand chantier vitrine pour Compobaie Solutions dans l'Est, et la marque nous a aidé à dessiner le projet et à concevoir les baies. Nous avons convaincu le maître d'ouvrage qu'utiliser des blocs baie Compobaie Solutions était un atout, et ils ont été emballés à la livraison des produits. L'entrepreneur n'avait jamais travaillé avec ce type de produits et le process simple sur le papier mais très différent de leur habitude les a obligé à revoir une partie de leurs méthodes, mais au final l'avantage en gain de temps et en pratique – une fois posé, pas besoin de revenir sur une baie, les modénatures et menuiseries sont déjà prêtes – et la possibilité de livrer bien plus rapidement hors d'eau et hors d'air les a convaincus.*

**Un mot pour finir ?**

*Le partenariat a été très agréable avec Compobaie Solutions, leur envie d'innover et de s'adapter en proposant du sur mesure nous donne envie de travailler à nouveau ensemble !*