

Urbanisme négocié : comment réaliser une opération d'aménagement dans ce cadre

Objectif

Savoir identifier les outils et le process pour monter une opération d'aménagement en urbanisme négocié

Prérequis et publics visés

Avoir déjà exercé dans le domaine du foncier, de l'aménagement, de l'urbanisme, de l'immobilier, du logement, de l'architecture, de l'ingénierie, et de la construction.

Tout professionnel du foncier, de l'aménagement, de l'urbanisme, de l'immobilier, du logement, de l'architecture, de l'ingénierie et de la construction.

Programme

L'urbanisme négocié, nouvelle façon de réaliser une opération d'aménagement, prend diverses formes et se traduit par de nouveaux types de partenariats.

Cette formation vise à maîtriser les fondamentaux de cet urbanisme négocié qui devient désormais le mode opératoire dominant.

Grâce à cette formation, vous maîtriserez les outils et les process pour monter une opération d'aménagement en urbanisme négocié.

1. Introduction

- De l'urbanisme de projet à l'urbanisme négocié
- Les principes de la conception et de la réalisation d'un projet urbain
- Les bases d'une négociation réussie

2. Les fondamentaux d'un urbanisme négocié

- Cadre juridique
- Cadre opérationnel
- Cadre financier
- La notion de partenariats
- Les invariants à un urbanisme négocié

3. Les différents modes d'urbanisme négocié, sélection et rôle des acteurs, outils juridiques et financiers à mobiliser

- Les opérations d'aménagement privées encadrées par les acteurs publics
- Les opérations d'aménagement privées avec l'intervention des acteurs publics
- Les opérations d'aménagement publiques avec l'intervention des acteurs privés
- Présentation de cas & retour d'expériences

4. Approche comparée

- Avantages et inconvénients
- Anticiper les conséquences sur la programmation et les formes urbaines
- Quel mode opératoire négocié privilégié : critères de choix ?
- S'appuyer sur les outils existants tout en innovant
- Mettre en place une gouvernance sur mesure

5. Mise en perspective par rapport aux autres modes de réalisation

- Urbanisme négocié vs opération d'aménagement publique classique
- Urbanisme négocié vs opération d'aménagement privée incitée

6. Atelier pratique

- Cas pratique fil rouge
- Mise au point d'un partenariat contractuel

7. Synthèse

- L'essor de l'urbanisme négocié
 - Les étapes clés
 - Les difficultés, les limites et les risques d'un urbanisme négocié
- Les facteurs de réussite

Formations complémentaires :

- [Introduction aux montages d'opérations d'aménagement](#)
- [Nouveaux Montages d'Opérations d'Aménagement : aspects juridiques et opérationnels](#)
- [Atelier pratique sur les nouveaux montages d'opérations d'aménagement](#)
- [PUP, PUP inversés et AFUP, les nouveaux outils de l'aménagement](#)
- [AMI, Appels à projets : les nouveaux modes de cession et de commercialisation en aménagement](#)
- [Montages d'opérations: sécuriser et optimiser financement & fiscalité](#)

Moyens & supports pédagogiques

- ▶ La formation sera adaptée en fonction des connaissances des stagiaires et de leurs attentes formulées par la fiche de recueil.
- ▶ La convocation est envoyée avant la formation par mail.
- ▶ La pédagogie et la documentation pédagogique seront adaptées en fonction des connaissances et des attentes formulées par les stagiaires.
- ▶ La documentation pédagogique est envoyée avant la formation par mail. Il est demandé aux stagiaires de l'avoir avec eux lors de la formation.
- ▶ Si la formation est en présentiel, le stagiaire devra signer une feuille d'émargement.
- ▶ Si la formation est en distanciel, le formateur valide la présence du stagiaire sur la plateforme numérique.
- ▶ La formation commence par un tour de table de présentation des stagiaires.
- ▶ Durant la formation, plusieurs outils pédagogiques pourront être mobilisés tels que des exercices, cas pratiques, quizz, questions/réponses ou jeux de rôle.
- ▶ Des éventuels documents complémentaires pourront être envoyés à posteriori le cas échéant.

Modalités d'évaluation & suivi

- ▶ En fin de formation, les stagiaires rempliront une fiche d'appréciation et d'auto-évaluation de leurs acquis via un questionnaire en ligne.
- ▶ Une attestation de présence sera envoyée à l'entreprise dans les jours suivant la formation.
- ▶ Une attestation de fin de formation sera envoyée aux stagiaires dans les jours suivant la formation.

Modalités pédagogiques

La formation prévoit des alternances entre l'apport théorique et des cas concrets/exercices

Modalités & délais d'accès

Vous êtes intéressés par une formation ? Vous avez une demande d'Intra ?

Vous pouvez nous contacter (Téléphone : 01 83 64 04 59 / Mail : isabelle.bianchi@cadredeville.com) pour vérifier s'il reste de la place disponible et si vous avez bien les pré-requis nécessaires cette formation. Vous pouvez télécharger la convention de formation et nous l'envoyer complétée par mail. Vous pouvez vous inscrire - sous réserve de places disponibles - jusqu'à 5 jours ouvrés avant la session de formation. Une réponse vous sera communiquée dans les 24h.

Accessibilités :

Les lieux de formation sont accessibles aux personnes à mobilité réduite. Pour toute autre demande spécifique liée au handicap d'un potentiel stagiaire, merci de contacter Nathalie AUBURTIN – nathalie.auburtin@cadredeville.com – 01 86 95 72 10. Il s'agira de connaître les compensations nécessaires mobilisables. Nous analyserons ensuite la situation particulière du potentiel stagiaire avec notre réseau de partenaires.

Règlement intérieur & CGV, consultables sur le site cadredeville.com.

Contacts

Isabelle BIANCHI – Responsable Formations

Isabelle.bianchi@cadredeville.com

01 83 64 04 59 / 06 66 99 94 49

Ruth DIKINDA – Assistante Formations

formations@cadredeville.com

01 86 95 72 10 / 06 11 86 70 63

Nathalie AUBURTIN – Directrice du développement

Nathalie.auburtin@cadredeville.com

01 89 16 79 19 / 06 14 03 12 30

N.B. : [b]Compétences est la marque du service de formation Cadre de Ville.