



RÉALISER UNE OPÉRATION D'AMÉNAGEMENT EN URBANISME NÉGOCIÉ

Objectifs



- Connaître le cadre juridique, opérationnel et financier de l'urbanisme négocié
- Identifier les différents modes d'urbanisme négocié
- Maîtriser les outils et les process pour monter une opération d'aménagement en urbanisme négocié
- Comprendre les avantages et points de vigilance par rapport aux autres modes de réalisation des opérations d'aménagement

Prérequis

Aucun

Durée

2 jours – 14 heures

Tarifs

1780€ HT *

Lieux

Paris et à distance ☎

Programme

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
- L'essor de l'urbanisme négocié

Dates

19 & 20/03/2026 - Paris

02 & 03/06/2026 - Paris

26 & 27/11/2026 - ☎

Connaître les fondamentaux d'un urbanisme négocié

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

Comprendre les différents modes d'urbanisme négocié, leurs acteurs et outils de mise en œuvre

- 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

Approche comparée : identifier les avantages et inconvénients de l'urbanisme négocié

- Les conséquences sur la programmation et les formes urbaines
- Quel mode opératoire négocier à privilégier : critères de choix ?

Maîtriser les outils et process pour monter une opération en urbanisme négocié

- Sélection et rôle des acteurs
- Outils juridiques et financiers à mobiliser : s'appuyer sur les outils existants tout en innovant
- Etapes clés à respecter
- Mise en place d'une gouvernance sur mesure
- Difficultés, limites et risques d'un urbanisme négocié
- Facteurs de réussite

Mettre en perspective l'urbanisme négocié par rapport aux autres modes de réalisation

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



Atelier pratique : autour d'un cas fil rouge, mise au point d'un partenariat contractuel.

A qui s'adresse cette formation

Aménageurs, collectivités (directions de l'urbanisme), AMO généralistes
Promoteurs, investisseurs
Economistes de la construction
Architectes-urbanistes

Les +

Un atelier pratique autour d'un cas fil rouge, avec la mise au point d'un partenariat contractuel.

* Abonnés au portail Cadre de Ville, vous bénéficiez de tarifs préférentiels. Contactez-nous : formations@bcompetences.com