

# URBANISME NÉGOCIÉ : COMMENT RÉALISER UNE OPÉRATION D'AMÉNAGEMENT DANS CE CADRE

---

## Organisation

Cette formation est dispensée sur **2 journées de 14 heures (9h - 17h)** pour un effectif de 3 à 15 participants.

Dates des sessions consultable sur le site [bcompetences.com](http://bcompetences.com)

## Objectif

- Avoir un panorama des nouveaux modes de réalisation des projets
- Apprécier les outils opérationnels et financiers de manière globale
- Définir des montages agiles sur mesure, en sortant d'une logique purement comparative

## Formateur

Stanley GENESTE, Gérant, consultant expert en urbanisme et aménagement chez Guam Conseil

## Public et prérequis

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.

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.

## Tarifs

Tarif Session en présentiel ou à distance : **1 720 € HT**

**Pour connaître le tarif réservé aux abonnés contactez nous [formations@bcompetences.com](mailto:formations@bcompetences.com)**

---

## Contenu de la formation

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.

## 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

## Les fondamentaux d'un urbanisme négocié

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

## 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

### 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

### 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

### Atelier pratique

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

### 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

---

## Modalités pédagogiques

Cette formation est dispensée en **présentiel** ou en **distanciel** (zoom ou équivalent) ou en **hybride** (un groupe de stagiaires en présentiel et un groupe en distanciel en simultané).

Une approche **théorique** et **methodologique** à travers de **cas pratiques ou ateliers ou exercices, de mise en situation** par des jeux d'acteurs et **partage des compétences** par **des échanges** entre stagiaires et formatrices/formateurs.

### Supports pédagogiques

Les **supports** sont envoyés par **mail** ou accessible les **espaces apprenant** sous format PDF avant ou pendant la formation.

*Des documents supplémentaires pourront être transmis par la formatrice ou le formateur lors de la formation.*

### Evaluation des compétences

Avant chaque formation, il est demandé aux stagiaires de remplir une **fiche des recueils et des attentes**, ainsi qu'un **questionnaire d'auto-évaluation**, disponible sur l'espace apprenant

Au début de la formation, un **tour de table** est prévu pour reformuler les attentes des stagiaires

A l'issue de la formation, les stagiaires devront répondre à **une évaluation sous forme de QCM**, ou ils seront évalués à partir d'une **grille de compétences** lors de la réalisation d'un cas pratique, ce qui nous permettra de nous assurer la **bonne acquisition des compétences**.

## Accessibilité aux personnes en situation de handicap

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 **Clarisse PUL ou Isabelle BIANCHI**, par mail : [formations@bcompetences.com](mailto:formations@bcompetences.com), par téléphone : 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.*

## Lieu

### Paris 2ème

Salle adaptée à la formation. L'adresse est communiquée au moment de l'envoi de la convocation (J-15)

---

Toutes participations à nos formations doivent **être contractées par une convention de formations**.

**Les demandes d'inscription** se font soit en ligne via notre site internet **bcompetences.com** soit en contactant **Clarisse PUL** (assistante formations) par mail à l'adresse **formations@bcompetences.com**

***Possibilités d'inscription sous réserve de places disponible, jusqu'à 5 jours ouvrés avant la formation.***