

**FORMATION**

Territoires et villes en transition  
Urbanisme et projets d'aménagement  
Projets urbains  
Mis à jour le 21/03/2025

## La ville sous contrat : élaborer et renégocier des montages contractuels adaptés aux nouveaux modes de faire la ville

### > CETTE FORMATION S'ADRESSE À

Responsables, directeurs, chefs de projet, chargés de mission des services aménagement, urbanisme, politique de la ville et marchés publics des collectivités territoriales, EPF, services déconcentrés de l'État, agences d'urbanisme, bureaux d'études, aménageurs, juristes et AMO...

### > PRÉ-REQUIS

Une expérience préalable de l'aménagement est requise.

### > INFORMATIONS PRATIQUES

Modalité : Présentiel  
Durée : 2,00 jours

### EN BREF

Depuis 2005, l'aménagement urbain a vu la montée en puissance des opérateurs, poussant les collectivités locales à adapter leurs modes d'intervention dans le champ de l'urbanisme opérationnel. Le contrat est devenu central dans la production de la ville, articulant la politique urbaine des villes avec les projets des opérateurs. Cette formation vise à adapter les pratiques et les organisations aux nouveaux modes de faire la ville, tant pour les collectivités que pour les opérateurs.

### OBJECTIFS

DEFINIR le bon montage contractuel associé au projet urbain. ADAPTER les logiques contractuelles du territoire aux nouveaux modes de faire la ville. MAITRISER les nouveaux cadres contractuels des opérations complexes de toutes tailles. FAIRE ÉVOLUER les contrats dans le temps pour intégrer les adaptations nécessaires du projet. ASSUMER un rôle d'acheteur et de contact manager.

### THÉMATIQUES

L'évolution du contexte de l'aménagement après 2005. L'évolution des acteurs de la chaîne de l'aménagement. L'émergence de nouveaux types de contrats. L'enjeu du partage des risques. La nécessaire adaptation des acteurs à la nécessité de négocier les projets d'aménagement. Les limites du modèle contractuel face aux enjeux de long terme.

### PRINCIPES ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

-Questionnaire d'autopositionnement (prérequis, expériences, attentes), fil rouge assuré par le coordinateur expert ou un référent de PFC, temps d'interaction avec le(s) expert(s) et les apprenants, apports théoriques et méthodologiques, illustrations concrètes, exemples d'application, étude de cas, quiz, retour d'expérience. Evaluation des connaissances : exemples d'application, étude de cas, quiz..

### EVALUATION DES CONNAISSANCES

Exemples d'application, étude de cas, quiz...

### COORDINATION

Thierry LACROIX, Directeur délégué Villes & Territoires, Egis Conseil  
Walter SALAMAND, Avocat associé, Fiducial Legal

PROGRAMME DÉTAILLÉ

<b>Journée</b>	Présentation de la session et tour de table.
<b>La rupture de 2005</b>	Avant 2005 : la CPA comme cadre contractuel faible de la production de la ville. 2005 : changement de paradigme avec l'intervention du droit de la concurrence. L'arrivée de nouveaux entrants. L'adaptation du droit public aux nouveaux modes de faire la ville.
	Les nouveaux cadres contractuels de l'aménagement : refonte de l'existant et création de nouveaux outils juridiques.
<b>Le contrat au centre de l'aménagement</b>	Le changement d'échelle de l'aménagement. Le resserrement des opérations d'initiative publique. L'enjeu de la définition du programme. La réduction des échelles d'opérations. L'accroissement du nombre d'opérateurs. Le primat de l'initiative privée. Petit atelier cas pratique
	L'évolution des manières de faire de la ville. L'opérateur à l'initiative de l'opération. Changer la nature des contrats de l'aménagement.
	Retours d'expérience : quelques illustrations.
<b>Journée</b>	Des modes de réalisation plus complexes : - La logique de découpage des opérations ; - L'hybridation des montages.
<b>L'adaptation de la posture de la collectivité aux nouveaux cadres contractuels de la ville</b>	Rendre l'aménagement réaliste : - penser un montage adapté au projet ; - penser l'ingénierie financière ; - penser le partage contractuel des risques. Petit atelier cas pratique (+ pause en milieu de séquence)
	Une collectivité contract manager : - la stratégie d'encadrement par la planification territoriale ; - le programme d'opération ; - la négociation des contrats.
	Une évolution de la collectivité vers une posture d'acheteur : - Sourcer les opérateurs ; - Penser les critères ; - Analyser les offres et les challenger ; - L'enjeu du closing. Petit atelier cas pratique
<b>Les solutions de renégociation des contrats dans un cadre contraint</b>	La mutabilité des contrats à l'épreuve de la commande publique. La recherche d'un équilibre contractuel entre les parties dans un contexte territorial et économique en constante évolution.
	Conclusion et évaluation de la session.