**« AMI APPELS À PROJETS : les nouveaux modes de commercialisation en amÉnagement »**



**Une formation en présentiel**

**12 & 13 Octobre 2021**



**Pour tout renseignement ou formation intra,**

**contactez le service formations**

formations@cadredeville.com **- 01 86 95 72 10**

**FORMATION EN presentiel**

**12 & 13 Octobre 2021**

**« AMI APPELS À PROJETS : les nouveaux modes de commercialisation en amÉnagement »**

**PROBLÉMATIQUE :**

Face à la complexité accrue de réaliser des opérations d’aménagement sur des fonciers difficiles, les collectivités locales élargissent leur cadre de consultation afin de désigner des opérateurs privés et proposer de nouveaux programmes hybrides, avec des modèles économiques novateurs, sans en assumer le risque économique. Cette formation vise à exposer le nouveau spectre des consultations, de commercialisation et de cession auquel il peut être recouru.

**PUBLIC VISE :**

Directeurs de collectivités, en charge de l’urbanisme, du logement, du juridique ou du financier, Directeurs de SEM, Directeurs des grands projets, Directeurs immobiliers, Responsables de pôle urbain, Responsables de l’aménagement, Promoteurs, Responsables du développement, Responsables immobiliers, Chefs de projets, Urbanistes, Architectes, Bureaux d’études

**OBJECTIFS PEDAGOGIQUES :**

* Être capable de comprendre les différents modes de cession de foncier
* Être capable d’arbitrer entre ces différents modes

**PRE-REQUIS :**

Avoir déjà travaillé dans l’aménagement ou l’urbanisme.

**MOYENS PEDAGOGIQUES ET METHODES MOBILISEES :**

* La formation sera adaptée en fonction des attentes formulées par les stagiaires interrogés deux semaines auparavant par une fiche de recueil des attentes. La pédagogie et la documentation pédagogique seront adaptées en fonction des attentes formulées par les stagiaires au préalable
* La convocation est envoyée  2 semaines avant la formation par mail.
* La documentation pédagogique est envoyée une semaine avant par mail. Il est demandé aux stagiaires de l’avoir avec eux lors de la formation
* La formation commence par un tour de table de présentation et de rappel des attentes de chacun. Un exercice sur cas pratique pendant la formation, permettra d'évaluer les acquis, en sous-groupes
* Des documents complémentaires pourront être envoyés à postériori le cas échéant.

**EVALUATION ET SUIVI :**

* Un exercice sur un cas pratique réel est réalisé en cours de formation.
* Une étape de questions/réponses à mi-parcours est organisée afin de juger de la compréhension de la formation par les stagiaires.
* En fin de session de formation, le formateur fera un tour de table de débriefing et évaluera les acquis de la session pour chaque stagiaire à partir du débriefing et de l’exercice mis en application lors de la formation.
* L’attestation de fin de formation précisera cette évaluation des acquis. Elle sera envoyée à chaque stagiaire dans les jours suivants la formation avec une fiche d’évaluation.
* Si la formation est en présentiel, le stagiaire devra signer une feuille d’émargement.
* Si la formation est en distanciel, le rapport de connexion de la plateforme Zoom permettra de valider la présence des stagiaires.
* Une attestation de présence sera envoyée à l’entreprise dans les jours suivant la formation.

**ACCESSIBILITE :**

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

Le règlement intérieur des formations de Cadre de Ville est en ligne et disponible 24h/24 :

<https://www.cadredeville.com/reglement-interieur-pour-les-formations-de-cadre-de-ville>

Les conditions générales de ventes sont en ligne et lisible via ce lien :

<https://www.cadredeville.com/announces/2020/02/21/formations-conditions-generales-de-vente>

**PROGRAMME :**

**Introduction**

* Le nouveau contexte de l’aménagement
* Les enjeux de la commercialisation : choisir les bons partenaires
* Vers une multiplication et une diversité des modes de consultation, de commercialisation et de cession

**Les préalables**

* Que vendre : terrain, droits à construire, usage ?
* A qui : aménageur, promoteurs, investisseurs, utilisateurs ?
* Comment : procédures formalisées, procédures non formalisées ?

**Les procédures formalisées**

* + La concession d’aménagement
	+ Champ d’application
	+ La question du partage du risque économique : un critère substantiel de la notion de concession d’aménagement
	+ Les différentes procédures de passation
	+ Les critères de sélection
	+ Les clauses du contrat
	+ Le partenariat avec une collectivité : le cas de la SEMOP
* La cession foncière avec charges d’intérêt général
	+ Champ d’application
	+ Les clauses du contrat
	+ Les risques juridiques

**Les procédures non formalisées**

* Appel à manifestation d’intérêt, appel à projets : analyse comparative
	+ Champ d’application
	+ Les règles de passation
	+ Les critères de sélection
	+ Le déroulement de la consultation
* Illustrations à travers plusieurs exemples :
	+ La cession de terrains en ZAC
	+ La cession de terrains publics hors ZAC
	+ La « commercialisation » de terrains non encore détenus par la collectivité

**La commercialisation : la formalisation du partenariat avec les opérateurs retenus**

* Le développement des protocoles de partenariats : objet, objectifs, contenu
* Les avant-contrats : les différents types de promesse de vente (analyse comparée)
* Les conditions suspensives

**La cession : la formalisation du partenariat avec les opérateurs retenus**

* La vente
* Le développement des baux emphytéotiques

**FORMATEUR : Stanley GENESTE**

**Il anime les formations de Cadre de Ville suivantes**

* Nouveaux montages d’opérations d’aménagement : aspects juridiques et opérationnels
* PUP et PUP inversés
* Nouveaux modes de commercialisation et de cession en aménagement
* Opérations d’aménagement : Sécuriser et optimiser financement & fiscalité
* Atelier pratique sur les nouveaux montages d’opérations d’aménagement

**Compétences**

Stanley Geneste est un expert depuis plus de 15 ans dans le montage et la conduite d’opérations urbaines, une expertise acquise au sein plusieurs sociétés d’aménagement publiques.

Cette compétence est désormais mise au service du plus grand nombre par une activité d’enseignant, de formateur, d’auteur et de conseil.

Il exerce son expertise dans les domaines suivants :

- Le montage de projets d’aménagement, en particulier les aspects opérationnels, financiers et partenariaux et à la fiscalité de l’aménagement

- L’établissement et l’exécution de stratégies foncières

- Le pilotage d’opérations d’aménagement

**Actuellement**

Stanley GENESTE est maître de conférences associé à l’Ecole d’Urbanisme de Paris : il participe a plusieurs enseignement et responsable des ateliers de diagnostics urbains (Master 1) et ateliers de maîtrise d’ouvrage de projet urbain (Master professionnel).

Stanley GENESTE a constitué en 2013 la société de conseil en aménagement et en urbanisme GUAM pour effectuer des missions d’accompagnement sur de plus grandes durées.

**Expériences**

- De 2009 à 2013 : Chef de Projets Fonciers à l’Etablissement Public Foncier EPF 92

- De 2007 à 2009 : Directeur à Haut Val de Marne Développement [EPL de la CA Haut Val de Marne]

- De 2006 à 2007 : Responsable de l’Aménagement à SEMERCLI [EPL de la Ville de Clichy-la-Garenne]

- De 2001 - 2006 : Responsable d’opérations puis Directeur adjoint à SEMVHER [SEM de la Ville d’Herblay]

- De 1998 - 2001 : Chargé d’Etudes en Urbanisme à la Ville de Saint-Denis

**Formations**

* 2005 : Diplôme de l’Institut de la Construction et de l’Habitation [CNAM] Option : promotion et construction / mention bien
* 2005 : Certificat de l’Ecole de Management des Dirigeants de SEM [4ème promotion] à HEC
* 1998 : DESS Urbanisme et Aménagement [IFU]

**FORMATEUR : Clément CORRION**

Il anime aussi les formations suivantes :

* AFUP (Association Foncière Urbaine de Projet), nouvel outil de l’aménagement
* PUP&PUP inversés
* Première Approche du Projet Urbain (concevoir, piloter, concerter, faire advenir)

Urbaniste-programmiste, Clément CORRION est diplômé de Sciences politiques Lille et d'un master d'urbanisme et aménagement de l'Ecole d'Urbanisme de Paris.

Après 3 ans passés en planification urbaine puis 3 ans en cabinet de conseil en urbanisme et aménagement chez GUAM CONSEIL, spécialiste des montages innovants, Clément CORRION a rejoint FILIGRANE PROGRAMMATION pour mettre en place des montages juridiques et financiers et de la programmation urbaine.

**CONVENTION DE FORMATION PROFESSIONNELLE**

**(Article L.6353-1 du Code du travail)**

 Entre les soussignés :

1) **Cadre de Ville**, 160 rue Montmartre 75 002 Paris, ci-après dénommée l’organisme, agissant en tant que dispensateur de formation, organisme de formation enregistré sous le n° 11755425775 auprès du Préfet de région Ile de France, représenté par Nathalie AUBURTIN, Directrice du développement

ET

2) ……………………………………………….…………………………………., ci-après dénommée l’entreprise,

dont l’adresse est ………………………………………………………………………………………...…………….

représentée par ……………………………………..…………………………………………………..………………

et l’adresse mail : ………………………………………………..@.......................................................................

est conclue la convention suivante, en application des dispositions du Livre III de la Sixième partie du Code du

travail portant organisation de la formation professionnelle continue.

**ARTICLE 1ER : OBJET DE LA CONVENTION**

L’organisme Cadre de Ville organisera l’action de formation suivante :

* **Intitulé du stage :** *«*AMI appels à projets : les nouveaux modes de commercialisation en aménagement »
* **Dates** : 12 & 13 Octobre 2021
* **Objectifs :**
* Être capable de comprendre les différents modes de cession de foncier
* Être capable d’arbitrer entre ces différents modes
* **Type d’action de formation** (article L.6313-1 du Code du travail): action d'acquisition, d'entretien ou de perfectionnement des connaissances
* **Lieu :** à pAris – Espace Vocation Saint Lazar – sous réserve.
* **Horaires :** 7h de formation/journée - 9h – 17h
* **La formation comprend :**
* La documentation pédagogique
* La participation à la formation

**ARTICLE 2 : EFFECTIF FORME**

L’organisme CADRE DE VILLE accueillera de l’entreprise le(s) stagiaire(s) :

1. Nom : ………………………………………………………………………... Tél : ………………………………………………………………..

mail :.............................................................................@...........................................................................

1. Nom : …………………….................................................................... Tél : …………………………..……………..…….…

mail : ...........................................................................@......................................................................................

1. Nom : …………………….................................................................. Tél : …………………………..............................

mail : ...........................................................................@......................................................................................

**ARTICLE 3 : ACCESSIBILITE DES STAGIAIRES A LA FORMATION**

**Y a-t-il des stagiaires RQTH ?**

O oui O non

Et merci de prendre contact avec Nathalie Auburtin – nathalie.auburtin@cadredeville.com – 01 86 95 72 10.

**ARTICLE 4 : DELAIS ET MODALITES D’INSCRIPTION**

L’inscription à cette formation doit intervenir au plus tard 7 jours avant la formation. Dès réception par Cadre de Ville de la convention de formation avec la fiche d’inscription des stagiaires, Cadre de Ville signera la convention après validation des pré-requis et recueil des attentes des stagiaires. L’inscription sera considérée comme ferme et définitive dès lors que l’entreprise puis Cadre de Ville ont signé la convention.

Un mail est alors envoyé pour confirmation au signataire de la convention.

Le règlement s’effectue à réception de la facture par chèque ou virement bancaire.

**ARTICLE 5 : DISPOSITIONS FINANCIERES**

En contrepartie de cette action de formation, l’entreprise s’acquittera des coûts suivants selon le choix de la date et du format en article 1er.

Prix de formation par stagiaire

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | 2 jours en présentiel | 2 jours en distanciel |
| Tarif public | 1 680€ HT – 2 016€ TTC | 1 530€ HT - 1 836€ TTC |
| Tarif abonnés Cadre de Ville | 1 480€ HT - 1 776€ TTC | 1 330€ HT - 1 596€ TTC |

La totalité du règlement s’effectuera à réception de facture après la session de formation.

* **La prise en charge est-elle faite par :**

O l’entreprise O un OPCO : ……………………………………………………………….

* **La facture doit-elle être :**

O déposée sur une plateforme (bon de commande à envoyer). Laquelle ? ………………..…………………………………

O envoyée par mail. A quelle adresse ? ………………………………………………………………………………………………………….

* **A quel nom et adresse postale la facture doit-elle être rédigée ?**

……………………………………………………………………………………………………………………………………………………

…………………………………………………………………………………………………………………………………………………….

**ARTICLE 6 : DEDIT OU ABANDON**

Conformément aux conditions générales de vente sur le site CadredeVille.com, toute annulation intervenant moins de 20 jours avant une journée de formation donnera lieu (sauf cas de force majeure) à une facturation de la journée.

Toute demande d’annulation parvenant à CADRE DE VILLE moins de vingt (20) jours ouvrés avant la date de la formation programmée donnera lieu à facturation d'une indemnité forfaitaire :
• 50 % du prix dans un délai compris entre 20 jours et 10 jours francs avant le début de la formation.
• 100 % du prix dans un délai inférieur ou égal à 10 jours.
L’indemnité forfaitaire ne relève pas de la formation professionnelle continue.

**ARTICLE 7 : DIFFERENDS EVENTUELS**

Si une contestation ou un différend ne peuvent être réglés à l’amiable, le Tribunal de Paris sera seul compétent pour régler le litige.

Paris, le ……………………………….

Pour l’organisme Cadre de Ville Pour l’entreprise

Nathalie AUBURTIN, Directrice associée