

Aménagement négocié

[*Negotiated planning*]

L'aménagement négocié fait référence aux pratiques où l'acteur public valorise systématiquement, et au service de l'intérêt public, toutes les plus-values que son action génère pour les faire reconnaître et les négocier auprès des autres acteurs impliqués dans la production des territoires. L'objectif étant de définir des solutions dont la mise en œuvre, à défaut de pouvoir être garantie, est favorisée.

Notion à la fois théorique et opérationnelle, l'aménagement négocié a pour fondement les avantages que le droit public confère aux propriétaires par rapport au droit privé (Ruegg, 2000). Il met en cause la vision technico-juridique et linéaire de la planification, en réfléchissant aux ressources que l'acteur public mobilise et peut mobiliser pour améliorer sa capacité de négociation (Adams, 1994 ; Ennis, 1997 ; Claydon, 1996). En termes opérationnels, l'aménagement négocié se traduit par des démarches moins normatives qui s'appuient souvent sur des instruments contractuels et partenariaux. Il répond au besoin de flexibilité dans la programmation des projets urbains, en particulier lorsque l'acteur public n'a pas la maîtrise foncière, en permettant une meilleure conception du programme par rapport aux réalités du marché et en exigeant de l'acteur public qu'il exploite ses marges de manœuvre et négocie la répartition des plus-values dues notamment à des changements de zones ou à des augmentations d'indices de construction, pour mettre en œuvre des politiques publiques ou financer des équipements. Il peut être institutionnalisé, à l'exemple des ZAC françaises, ou être mené de manière plus informelle sans pour autant supplanter les procédures en place.

Pour préserver la possibilité de négocier, une différence importante existe entre des systèmes fondés sur le droit romano-germanique où le poids donné au « précédent » tend à figer les situations qu'un zonage préalable a formalisées d'une manière anticipée, et des systèmes plus souples fondés sur la *Common Law* (aménagement discrétionnaire anglais, par exemple). Comme la formalisation des droits à bâtir doit intervenir à l'issue de la négociation (Vilmin et Llorente, 2011), l'aménagement négocié peut menacer la sécurité du droit et l'égalité de traitement. Il doit donc être cadré par une base légale appropriée précisant explicitement ce qui est négociable (Renard, 2003). Si la pratique de l'aménagement négocié semble avoir ses origines dans les pays anglo-saxons, elle tend à se généraliser dès lors que la conduite des projets urbains est en jeu.

JR & LT

→ *DROITS À BÂTIR - MAÎTRISE FONCIÈRE - PLUS-VALUE - ZONAGE*

Adams D., 1994, *Urban planning and the development process*, UCL Press, London, 248 p.

Claydon J., 1996, « Negotiations in planning », p. 110-120, in Greed C. (ed.), *Implementing Town Planning: The Role of Town Planning in the Development Process*, Longman, Harlow.

Ennis F., 1997, « Infrastructure provision, the negotiating process and the planner's role », *Urban Studies*, 34 (12), p. 1935-1954.

Renard V., 2003 « Infrastructure provision, the negotiating process, and property market cycles », p. 75-94, in Ennis F. (ed.), *Infrastructure provision and the negotiation process*, Ashgate, Hampshire, Burlington.

Ruegg J., 2000, *Zonage et propriété foncière*, adef, Paris, 256 p.

Vilmin T. et Llorente M., 2011, « Nouveau regard sur l'aménagement », *études foncières*, n°153, p. 23-30.