

3 NEGOCIATION AVEC LES PORTEURS DE PROJETS

3.1 Gouvernance, négociation et outils

Collectivités	Court-terme
<p>Objectif :</p> <p>Afin de faciliter les phases de négociation avec les acteurs privés en matière de développement commercial, le SMAC souhaite apporter aux élus et techniciens du territoire des éléments d'aide à la négociation.</p>	
<p>Comment :</p> <p>Dans l'optique de pouvoir négocier avec les promoteurs privés, il est essentiel de définir de manière plus précise les éléments de gouvernance en matière de commerce. Ainsi, le Pôle métropolitain du Genevois Français, définit les actions pouvant relever de la compétence du Pôle métropolitain et sur lesquelles les communes et les EPCI peuvent s'appuyer.</p> <p>Actions pouvant relever de la compétence du Pôle métropolitain du Genevois Français :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Débat possible au Bureau du Pôle métropolitain préalable aux CDAC, dans le cadre du suivi du SMAC ou envoi d'un avis écrit du Pôle Métropolitain sur les projets soumis à CDAC, • Présentation du SMAC aux membres de la CDAC, • Suivi des SCOT, DAAC et PLU(i). Accompagnement des territoires. • Rôle du Pôle métropolitain en termes d'innovation : <ul style="list-style-type: none"> - Favoriser le lien entre agriculture urbaine (végétalisation) dans les zones d'activités commerciales et les organismes de formation locaux : possibilité de lancer un appel à manifestation d'intérêt (exemple jardin partagé sur les toits). - Lien entre le SAE et le SMAC : pousser l'expérimentation sur l'économie circulaire. - S'appuyer sur les organismes de formation / d'enseignement supérieur dans le cadre de chantiers d'expérimentation (projets commerciaux) : expérimentation rénovation énergétique, construction durable. (Ex. Citoyenergie → coopérative de production d'énergie). • Observatoire du commerce à l'échelle du Pôle métropolitain (mise à jour tous les 2 ans) puis du Grand Genève. • EPF 74 : élargissement du champ d'action et de compétence vers la question du commerce. 	
	
<p style="text-align: center;"><i>Les jardins perchés sur le toit du parking en ouvrage d'Auchan Caluire (69)</i></p>	
<p>En parallèle, afin d'identifier les sujets sur lesquels les collectivités peuvent négocier avec les opérateurs privés, le Pôle métropolitain souhaite à travers cette fiche action mettre en avant des exemples de négociations pouvant être menées avec les opérateurs commerciaux sur les zones commerciales de périphérie :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Négociation sur les aménagements d'une zone commerciale : si le dimensionnement du projet provoque un besoin de développement d'infrastructures importantes, il peut être demandé aux promoteurs de financer tout ou partie des infrastructures <p>→ Exemples d'outils mobilisables : TA ou PUP, etc.</p>	

- Prévoir une clause de non-concurrence avec les enseignes du centre-ville dans le cadre de zones commerciales majeures
→ *Sur des secteurs soumis à une ZAC, PUP ou permis d'aménager*
- Permettre le développement de projets d'ampleur, seulement si cela permet de requalifier l'ancien et de réemployer des friches
→ *Exemples d'outils mobilisables : mise en place d'un plan d'aménagement d'ensemble (OAP, ZAC, etc.)*
- Les commerçants de périphérie qui investissent dans le commerce de proximité (programme de fidélisation redistribué entièrement au commerce de proximité)
→ *Négociation entre collectivité et commerçants/associations*
- Pour les enseignes alimentaires en périphérie : conditionner le développement en périphérie à l'implantation d'un format proximité en centralité (lorsque la taille de la centralité le justifie)
→ *Négociation entre la collectivité et le développeur privé*
- Créer du lien entre filières locales et zones commerciales (jardins partagés sur les toits des magasins, chantier d'insertion dans le cadre de la réalisation de travaux, etc.)
→ *Négociation entre la collectivité et les commerçants/développeurs (lien avec le Pôle Métropolitain)*

Enfin, le tableau ci-après, reprend l'ensemble des outils permettant de travailler sur le sujet du renouvellement urbain des zones de périphérie, nécessitant parfois une mobilisation des acteurs privés :

Type d'outil	Outil	Acteurs mobilisés
Outils règlementaires et d'encadrement du développement	PLUi (règlement et OAP)	Collectivité
	Zone d'aménagement concertée (ZAC) : permet à la collectivité de devenir propriétaire du foncier et de maîtriser le développement sur un secteur identifié	Collectivité
	Projet urbain partenarial (PUP) : permet à la collectivité sans être propriétaire du foncier de négocier avec un promoteur pour développer le secteur ou une partie du secteur : le promoteur négocie le foncier et fait son projet en participant financièrement aux équipements publics (pas de TA si PUP)	Acteurs publics et privés
	Permis d'aménager : Il est nécessaire pour la collectivité d'être propriétaire du foncier pour mettre en place un permis d'aménager	Acteurs publics et privés
Outils pour mobilisation du foncier	Droit de préemption urbain (DPU) et commercial (DPC) : rachat de locaux (DPU) et de baux, fonds de commerces ou terrain commerciaux (DPC). Est aussi utilisé comme un outil de veille	Collectivité
	Déclaration d'utilité publique (DUP) et expropriation : outil d'expropriation possible mais nécessité de justifier d'un projet d'utilité publique	Collectivité
	Association foncière urbaine (AFU) : Un outil qui permet aux propriétaires de négocier le remembrement de parcelles (mais utilisé plutôt dans un contexte rural sur du foncier nu)	Acteurs privés
Outils incitatifs pour	Versement de sous densité (VSD) : Outil à caractère dissuasif qui tend à rationaliser l'usage du foncier	Collectivité

densification du secteur		
Outils pour contribuer aux financements de certains aménagements	Taxe d'aménagement (TA) : permettre le financement des équipements publics induits par l'urbanisation comme la création ou l'extension de routes, d'assainissement, d'écoles, etc. (pas de PUP si TA)	Acteurs publics et privés
Outils de négociation propriétaire/promoteur	Le bail à construction : Le bail à construction est un contrat par lequel le locataire s'engage à édifier des constructions sur le terrain du propriétaire et à les conserver en bon état d'entretien pendant toute la durée du bail	Propriétaire et promoteur
	La dation : Vente d'un terrain contre la remise de locaux construits ou à construire	Propriétaire et promoteur