

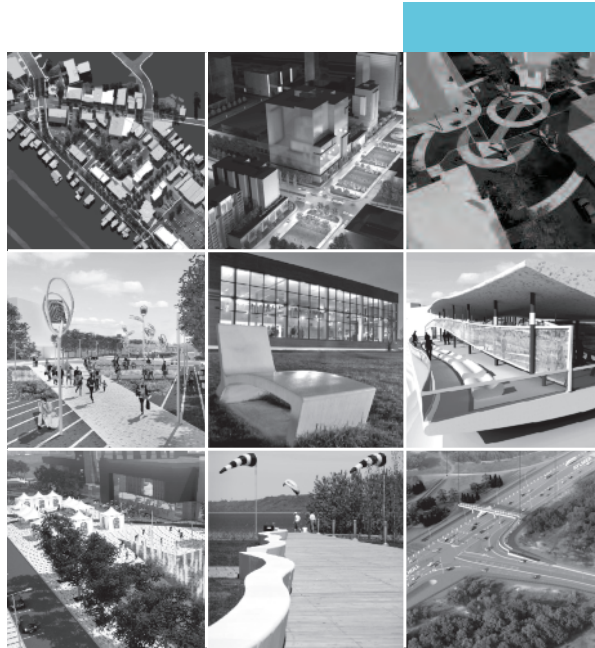
URBANITÉ

Revue de l'Ordre des urbanistes du Québec

11,25 \$
Été 2012



L'urbanisme négocié



URBANISME ET AMÉNAGEMENT DU TERRITOIRE

ARCHITECTURE DE PAYSAGE

DESIGN URBAIN

PLANIFICATION STRATÉGIQUE

DÉVELOPPEMENT DURABLE

ENVIRONNEMENT

RÉCRÉOTOURISME

PLANIFICATION DES TRANSPORTS

info@plania.com

PLANIA.COM

MONTREAL QUÉBEC SAGUENAY OTTAWA GATINEAU

MARIE-JOSÉE ALLIE
DOLLY ANAYA
ANDRÉ ARATA
MAUDE BARABÉ
VÉRONIQUE BEAUDOIN
MARIE-CLAUDE BÉGIN
AMÉLIE BERGERON
ALAIN BILODEAU
STÉPHANE BILODEAU
MICHELINE BOULET
ANDRÉ BRODEUR
KATHERINE BRUNET
SIMON CANTIN
JONATHAN CASAUBON
ARTUR CHOJNACKI
LAURENCE CLAIR
LAURENT COMTOIS
CHRISTIAN CÔTÉ
CHANTAL DÉRY
RICHARD DION
THOMAS DUCHAINE
BENOIT DUCHARME
SERGE FILION
MARIE-ÈVE GARON
DANIEL GAUTHIER
ELENA GELFUSA
PIERRE GOYER
JEAN-PHILIPPE GROU
ISABELLE LACASSE
RENÉE LAFLAMME
JULIE LAKIS
LUCIE LARAMÉE
PAUL LECAVALIER
AURÉLIE LÉPINOUX
CATHERINE MARCHAND
GENEVIÈVE MARQUIS
NATHALIE MARTIN
ANDRÉ MOREAU
ALEXANDRE PARENT
GÉRALD PAU
SÉBASTIEN PINARD
SERGE POITRAS
CÉDRIC PROULX
MARINA RIVERA
VIANNEY ROSS
JACQUES ROUSSEAU
LOUISE ST-DENIS
GILLES STE-CROIX
BRIGITTE SYLVAIN
ANDRÉ TURCOT
MARC-ANTOINE VALLÉE
MARIE-HÉLÈNE VALLÉE
JEAN-FRANÇOIS VIENS
LISE WOODS



La revue *Urbanité*

Tirage : 2 500 exemplaires

Distribution

Membres de l'OUQ – 1011 • Abonnés et autres – 1489

Mission

PROMOUVOIR l'urbanisme et les urbanistes;
INFORMER les lecteurs sur les divers sujets relatifs à l'aménagement du territoire et à l'urbanisme;
FORMER sur une base continue, les professionnels de l'aménagement du territoire.

Comité éditorial

Pascal Lacasse, coprésident – Serge Vaugois, coprésident
 François Goulet – Paul Arsenault – Jacques Trudel

Collaborateurs

Marie-Soleil Brosseau – Pénélope Darcy – Jonathan Denis-Jacob
 Rebecca Desaulniers – Sarah-Maude Guindon
 Charlotte Horny – Laurent Lussier – Joël Thibert
 Catherine Vandermeulen – Renée Veillette

Conception graphique

Lucie Laverdure – L'Infographe enr.

Révision et correction

Alexandre Drolet

Publicité

Communications Publi-Services Inc.
 Serena Hillaert, conseillère publicitaire
 shillaert@cpsmedia.ca | 450 227-8414, poste 311
 www.cpsmedia.com

Imprimerie

Imprimerie F.L. Chicoine

Abonnements, information et suggestions

www.ouq.qc.ca | 514 849-1177, poste 27
 gmasson@ouq.qc.ca

Auteurs

Vous êtes invités à soumettre vos articles ou textes au comité éditorial. Le comité éditorial se réserve le droit de publier ou de refuser un article.
 Information : www.ouq.qc.ca

Dépôt légal

Bibliothèque nationale du Québec • Bibliothèque nationale du Canada
 Tous les textes publiés dans *Urbanité* ne reflètent pas forcément la position ou l'opinion de l'Ordre et n'engagent que l'auteur.

Le genre utilisé dans cette publication englobe le féminin et le masculin dans le seul but d'en alléger la présentation.

Ordre des urbanistes du Québec

Administrateurs :

André Frenet, président
 Robert Cooke, vice-président
 Donald Bonsant, trésorier
 Louise Audet, administratrice
 Mathieu Bélanger, administrateur
 Marie-Josée Casaubon, administratrice
 Raphaël Fischler, administrateur
 Florent Gagné, administrateur nommé
 Richard Martel, administrateur nommé

Permanence :

Claude Beaulac, directeur général
 Odette Michaud, adjointe à la direction et secrétaire de l'Ordre
 Nathalie Corso, coordonnatrice, admission et qualité
 Geneviève Masson, chargée des communications
 Geneviève Ballard, secrétaire-réceptionniste

Adresse :

85, rue Saint-Paul Ouest
 4^e étage, suite 410, Montréal, QC, H2Y 3V4
 (514) 849-1177 • www.ouq.qc.ca



Ordre des
 Urbanistes du
 Québec

SOMMAIRE

4	Mot du comité éditorial	36	Chronique juridique
5	Actualités	37	Observatoire municipal
6	Nouvelles publications	40	Tendance
8	Coup d'œil municipal	43	Regards sur le passé
12	Coup d'œil régional	46	Nouvelles de l'ordre
14	Coup d'œil américain	50	Calendrier
15	Coup d'œil international		

L'urbanisme négocié

- 18 L'approche de la négociation raisonnée appliquée à l'urbanisme
- 21 Émergence et consolidation de l'urbanisme contractuel sur le plan juridique
- 25 L'urbaniste municipal et la négociation
 Trouver la faisabilité
- 28 Négocier avec un urbaniste
 Le point de vue des promoteurs
- 30 Dénouer l'impasse
 La médiation dans les conflits publics en aménagement du territoire
- Les accords de bénéfices à la collectivité, l'avenir de l'urbanisme contractuel?
- 32 Entrevue avec Julian Gross
- 34 Le plan d'urbanisme est non négociable
 Entrevue avec Gérard Beaudet, urbaniste émérite

Les accords de bénéfices à la collectivité, l'avenir de l'urbanisme contractuel ?

Entrevue avec Julian Gross

Propos recueillis par Catherine Vandermeulen, urbaniste
Traduction : Dijana Lazar

Julian Gross est le principal expert dans le domaine des accords de bénéfices à la collectivité aux États-Unis. Il a négocié avec succès plus d'une dizaine d'accords de ce type pour diverses organisations communautaires en plus d'écrire et de s'exprimer abondamment sur le sujet. Cet avocat a aussi travaillé à l'élaboration de nombreux accords et politiques en matière de développement économique communautaire. *Urbanité* s'est entretenu avec lui.

DOSSIER



En février 2011, Julian Gross était conférencier à l'école d'urbanisme de McGill dans le cadre d'un colloque organisé par le réseau « Mégaprojets au service de communauté », une alliance de recherche université-communauté (ARUC) financée par le Conseil de recherches en sciences humaines du Canada.

Encore peu connus au Québec, les accords de bénéfices à la collectivité (ABC) sont apparus en Californie il y a dix ans déjà. Il s'en est signé depuis un bon nombre aux États-Unis, de même qu'à Toronto et à Vancouver et l'on commence à en discuter dans le cadre des consultations autour de certains grands projets urbains au Québec.

Un accord de bénéfices à la collectivité est un contrat exécutoire privé entre un promoteur et des groupes communautaires en vertu duquel le promoteur s'engage à intégrer certains avantages à la collectivité dans son projet de développement; en contrepartie, les groupes communautaires acceptent d'appuyer le projet pendant le processus d'approbation du gouvernement. Il ne faut pas confondre un accord de bénéfices à la collectivité avec des règlements municipaux ou des déclarations sans valeur juridique réclamant certains avantages pour la collectivité.

Quel mécanisme existait-il avant les accords de bénéfices à la collectivité ?

Avant l'apparition de ces accords et même aujourd'hui, lorsque ces accords ne sont pas négociés, le processus typique est le suivant. Pendant que le promoteur négocie les conditions d'un plan de développement avec les fonctionnaires de la ville, divers organismes communautaires font du lobbying auprès des élus municipaux afin d'obtenir certains avantages pour la collectivité ou des mesures d'atténuation du projet. Les avantages pour la collectivité que les élus choisissent de négocier avec le promoteur, et qu'ils négocient avec succès, sont intégrés dans l'accord de développement ou deviennent conditionnels à l'approbation du projet.

Comment avez-vous commencé à négocier des accords de bénéfices à la collectivité ?

Des coalitions d'organismes communautaires ont retenu mes services d'avocat afin que je les représente dans la négociation des deux premiers grands accords de bénéfices à la collectivité à Los Angeles en

2001. Ces groupes connaissaient déjà mon travail pour la ville de East Palo Alto où j'ai élaboré des politiques en matière de recrutement municipal et d'octroi de contrats pour les projets de réaménagement de cette ville.

Quelles sont les différences clés entre les accords de bénéfices à la collectivité et les accords de développement ?

La principale différence réside dans le fait qu'un accord de bénéfices à la collectivité est un contrat entre divers groupes communautaires privés et un promoteur alors qu'un accord de développement est un contrat entre une instance publique et un promoteur. Donc, en vertu d'un accord de bénéfices à la collectivité, ce sont les organismes communautaires qui négocient directement les détails des retombées pour la collectivité et qui ont le droit d'en exiger l'application. Dans le cas d'un accord de développement, c'est l'organisme public, tout en tenant compte de l'opinion de la population, qui négocie les détails de l'accord et qui en assure l'application au fil du temps. Cette mise en œuvre est souvent défailante à cause des budgets serrés et du départ des fonctionnaires et des élus qui ont négocié ces accords de développement.

Quels avantages les groupes communautaires retirent-ils de la négociation d'un accord de bénéfices à la collectivité ?

Les groupes communautaires s'intéressent à ce type d'accord parce qu'ils leur permettent d'avoir une place à la table de négociation lorsqu'il s'agit de modeler les projets qui auront un impact sur leur vie. Cependant, l'élément le plus important est que ces accords représentent le seul mécanisme

« [...] un accord de bénéfices à la collectivité est un contrat entre divers groupes communautaires privés et un promoteur, alors qu'un accord de développement est un contrat entre une instance publique et un promoteur. »

juridique fiable qui permet aux groupes communautaires de s'assurer que les avantages promis soient mis en œuvre. Cet aspect juridique contraignant est la raison principale pour laquelle les intervenants communautaires s'intéressent aux accords de bénéfices à la collectivité.

Selon vous, quel doit être le rôle de l'urbaniste dans la négociation de ces accords?

Je crois que les urbanistes qui œuvrent au sein des instances publiques devraient se concentrer sur les conditions d'approbation du projet exigées par ces instances et devraient encourager, sans l'exiger, que les promoteurs entament des négociations d'un accord de bénéfices à la collectivité avec les intervenants privés. Si un tel accord est négocié, les urbanistes devront s'assurer que toutes les parties connaissent les attentes de l'instance publique par rapport au projet afin que les négociations respectent les

paramètres établis par celle-ci.

Un engagement soutenu de la part des groupes communautaires dans le processus de négociation assure la validité d'un accord de bénéfices à la collectivité. Quels autres éléments confèrent une crédibilité à de tels accords?

Je peux en citer au moins cinq. Les groupes communautaires doivent être aidés de leur propre avocat pendant les négociations. L'accord final doit être juridiquement contraignant et lier toutes les parties signataires; l'accord doit traiter d'une diversité de retombées pour la communauté; il ne doit pas simplement identifier des questions à négocier dans l'avenir. Enfin, les engagements sur les retombées pour la communauté doivent être clairs et précis, sans qualificatifs tels que « si faisable », « dans la mesure où le budget le permet », « ...fera tout pour fournir... », etc.

Le ralentissement du marché immobilier aux États-Unis a-t-il affecté l'intérêt pour les accords de bénéfices à la collectivité ?

Oui, mais pas autant qu'on l'aurait cru. Beaucoup de grands projets urbains s'étalent sur plusieurs décennies. Les promoteurs passent cinq à dix ans en phase de planification et d'approbation au cours desquelles un accord de bénéfices à la collectivité peut être négocié. Étant donné ces longs délais, les promoteurs sont moins touchés par les fluctuations annuelles dans le marché immobilier que l'on pourrait penser. Dans les villes qui traversent une période d'accalmie en matière de développement immobilier privé, les groupes communautaires se sont plutôt concentrés sur les dépenses publiques telles que les infrastructures, les projets portuaires et aéroportuaires et la création d'emplois verts.



Prix Jean-Paul-L'Allier

Vous connaissez un élu québécois s'étant distingué par sa vision, son leadership et ses réalisations en aménagement du territoire?

L'Ordre des urbanistes du Québec vous invite à proposer sa candidature pour le **Prix Jean-Paul-L'Allier** lequel sera remis lors de l'événement Facteur d., le 16 octobre 2012.





Pour information
Geneviève Masson, Chargée des communications

(514 849-1177 #27)
gmasson@ouq.qc.ca
Date limite de mise en candidature :
24 août 2012 à 16 h

www.ouq.qc.ca