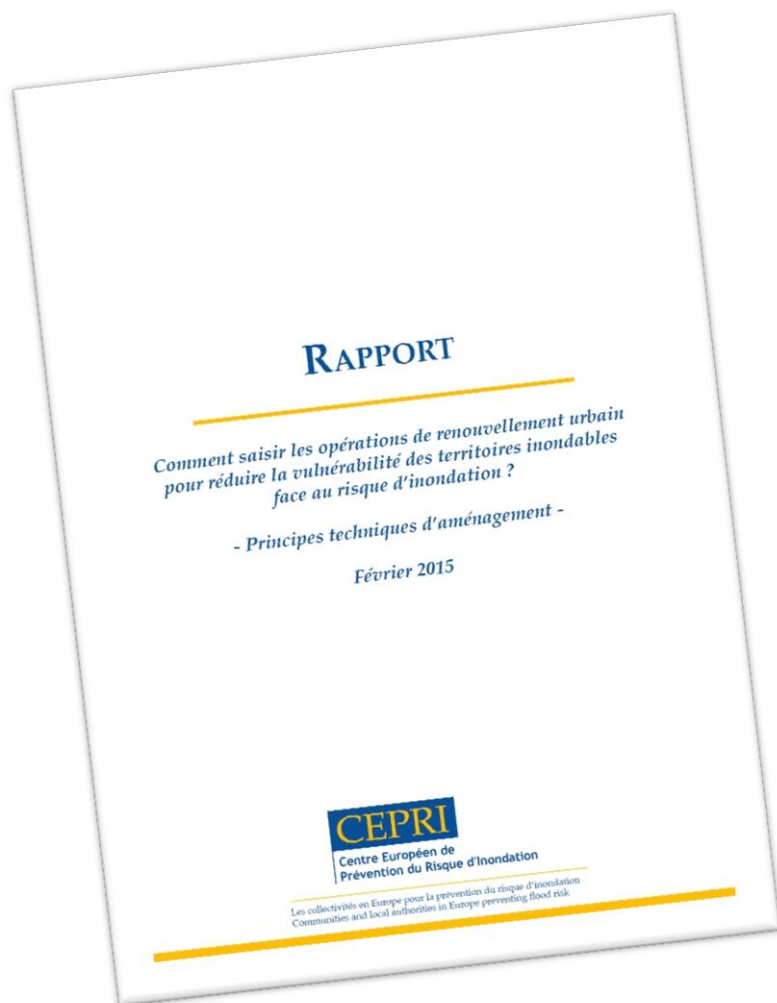


Qui gagne quoi à réaliser des aménagements résilients aux inondations ?

Anne-Laure Moreau

A l'origine du questionnement



- Les travaux du CEPRI depuis 2009, dont le rapport sur les principes d'aménagement.
- Un contexte national illustré par les deux Grands Prix d'aménagement (2015-2016).
- Une réflexion engagée par la DRIEE dans le cadre de la SLGRI de la Métropole francilienne.
- Des cas concrets illustrent des difficultés à voir émerger massivement des projets d'aménagement résilients aux inondation.

A l'origine du questionnement

- Des freins techniques partiellement levés.
- Des freins économiques mal identifiés.
- Une distribution des « surcoûts » cohérente avec la distribution des gains ?



Les différentes étapes d'une opération d'aménagement

1. Initiative de l'opération - conception générale
2. Maîtrise foncière
3. Aménagement opérationnel
4. Construction - réalisation du programme de l'opération
5. Acquisition
6. Évolution



Principaux acteurs d'une opération d'aménagement

Constructeurs
concepteurs
et réalisateurs

Promoteur

CAUE

...

Etat

EPF

Notaires

Assureurs

Collectivités :
EPCI-FP,
communes,
Départements,
Régions

Agences
d'urbanisme

Aménageur

Gestionnaires
de réseaux

Acquéreurs



Principaux enseignements sur les surcoûts associés à la résilience

- Des surcoûts clairement identifiables à chaque étape
- Des surcoûts considérés comme relativement faibles
- Le surcoût est digéré au sein de l'opération avec un fort soutien des acteurs publics sans être dans la plupart des cas répercuté sur l'acquéreur
- Pas de recettes claires liées à la résilience, car pas de valorisation de la résilience et pas d'innovation technologique associée

Quels coûts non financiers pour les acteurs ?

- **Changement de pratiques** dans le domaine de l'aménagement opérationnel
- **Prise de risque** quant à la faisabilité de l'opération
- ...



Quels gains non financiers pour les acteurs ?

- **En termes d'image politique liée à la résilience** : exemplarité, démarche innovante (pour le public et le privé).
- **En termes de niche commerciale** : pour le secteur privé, c'est une spécialisation qui représente un atout pour remporter de nouveaux appels d'offres, voire de nouveaux marchés.
- **Multifonctionnalité** : des aménagements ayant plusieurs fonctions ou usages permettent d'amortir les coûts (rentabilité) et apportent une plus-value à l'opération pour la collectivité.

Quelques pistes de réflexion

- Diminuer les coûts en recherchant la multifonctionnalité.
 - Partager les coûts entre acteurs.
 - Développer l'innovation technologique.
 - Effectuer un choix en faveur de l'intégration du risque d'inondation dans les projets d'aménagement et l'urbanisme.
 - Réduire le coût du foncier dans les secteurs très attractifs, etc.
- L'importance de l'exemplarité au niveau local...
... mais une impulsion nécessaire au niveau national.