POLITIQUES LOCALES ET GOUVERNANCE

Obligations réelles environnementales : concevoir, négocier et suivre le contrat

Protéger une zone humide une haie ou une prairie suppose souvent d'acheter le terrain ce que peu de collectivités et d'associations peuvent financer. L'obligation réelle environnementale propose une autre voie : un engagement attaché au bien lui-même et qui continue de s'appliquer aux propriétaires successifs. Cette journée de 7 heures part du foncier concerné pour aboutir à un contrat utilisable. Elle traite du choix du site de la négociation avec le propriétaire de la rédaction des engagements et du suivi dans le temps. Les participants examinent des configurations foncières variées et repartent avec une trame d'engagements et une méthode de préparation du rendez-vous.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
1 jour — 7 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 860 € HT**	**11 jours ouvrés après validation du financement.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ
Agents de collectivités et d'établissements publics chargés des espaces naturels responsables associatifs gestionnaires de sites et élus en charge de l'environnement.

PRÉREQUIS
Aucun prérequis

POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Situer l'obligation réelle environnementale parmi les outils de protection foncière
- Identifier les situations où cet outil est plus adapté que l'acquisition
- Préparer et conduire la négociation avec un propriétaire foncier
- Formuler des engagements précis mesurables et opposables dans la durée
- Organiser le suivi du site et la gestion des manquements constatés
- Anticiper les effets de la transmission du bien sur les engagements souscrits

03 Programme détaillé

M1 Un outil foncier parmi d'autres

- Choisir la bonne solution pour le bon site
- Logique de l'engagement attaché au bien et non à la personne
- Comparaison avec l'acquisition le bail et les servitudes classiques
- Parties au contrat et rôle des cocontractants possibles
- Nature des enjeux écologiques concernés
- Cas où l'outil n'est pas le bon choix
- À retenir : L'intérêt de l'outil tient à sa durée et à sa transmissibilité plutôt qu'à son coût immédiat.

M2 Négocier avec le propriétaire

- Obtenir un accord que le propriétaire comprend et accepte
- Identification des propriétaires et repérage des usages en place
- Motivations et craintes exprimées par les propriétaires
- Contreparties envisageables et équilibre du contrat
- Association des exploitants agricoles et des usagers du site
- Préparation et conduite du rendez-vous de négociation
- Mise en situation : Entretien joué avec un propriétaire agricole inquiet des conséquences de l'engagement sur la valeur de son terrain.

M3 Rédiger et suivre dans le temps

- Des engagements qui restent applicables après le départ des signataires
- Description du site et état initial de référence
- Formulation des engagements d'action et d'abstention
- Durée réexamen et conditions d'évolution du contrat
- Modalités de contrôle et constat des manquements
- Transmission du bien et information des acquéreurs successifs
- Atelier : Rédaction d'une trame d'engagements pour un site présenté en séance puis relecture croisée sur leur caractère vérifiable.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel ou à distance

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel, À distance — Classe virtuelle

MÉTHODES MOBILISÉES
• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

DÉLAI D'ACCÈS
11 jours ouvrés après validation du financement.

FINANCEMENTS POSSIBLES
- OPCO et plan de développement des compétences
- FAF et CFP
- France Travail
- Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

DATES / SESSIONS
Entrées permanentes

FORMULE	DÉTAIL	TARIF
Inter-entreprises	-10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session.	**À partir de 860 € HT**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 26/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr