

Mutations en vue d'un intérêt public

Cessions de terrains publics : nouveaux enjeux, nouvelles règles du jeu

Quand une collectivité vend l'un de ses terrains pour la réalisation d'une opération immobilière, elle ne vend pas forcément au plus offrant. Elle fait aussi intervenir des critères qualitatifs (exigence environnementale, qualités d'usages, etc.). Les collectivités peuvent faire preuve de créativité pour fixer les règles du jeu. Exploration des pratiques et de leurs évolutions.

Cet article est inspiré par les constats suivants :

Vendre un terrain public¹ est une pratique qui n'est pas encadrée par les règles de la commande publique (voir encadré ci-contre), ce qui permet une grande variété de modes de faire et donc une certaine inventivité de la part des collectivités.

Pour autant, cette vente repose en général sur la formulation d'attentes politiques au travers d'un jeu de « charges » ou de contreparties, formulées dans la cession.

Malgré cela et contrairement, par exemple, à la pratique du concours d'architecture, la cession de terrains publics est finalement peu documentée, alors même que s'y joue une partie de l'intérêt général des politiques urbaines.

Si les appels à projets urbains innovants (APUI), comme Réinventer Paris, ont récemment mis en lumière un type spécifique de consultation pour céder du patrimoine public, ils restent une modalité marginale.

Pour ces raisons, nous proposons une plongée dans les mille et une façons de céder un foncier public. C'est un ensemble de pratiques plutôt opaques et lourdes de conséquences qui influent sur la qualité du projet à venir puisqu'il engage, en cascade (dans des ordres différents) plusieurs choix qui « font système » : un promoteur immo-

bilier, un ou des architectes, un projet, une programmation, des preneurs, des solutions techniques et... un prix de vente. Dans les coulisses du projet urbain, quelles continuités et évolutions observe-t-on en matière de cessions foncières conduites par les collectivités et leurs aménageurs ?

Alors que les collectivités ont, pour reprendre les mots de l'économiste et urbaniste Jean Haëntjens, « plus de défis (économiques, écologiques, sociaux, financiers) à relever, [...] plus de solutions (économiques, techniques, énergétiques, numériques) à leur disposition [...] plus d'acteurs à mobiliser (entreprises, associations, habitants) pour mettre en œuvre ces solutions »², elles ont aussi moins d'argent, ce qui octroie au secteur privé une place de plus en plus centrale, l'époque voulant par ailleurs que celui-ci soit perçu comme plus inventif et plus à même de comprendre l'expérience de l'usager, auquel il commercialise directement biens et services. Si la promotion privée a toujours été le principal bâtisseur des projets urbains, la tendance à l'œuvre aujourd'hui est celle d'une « extension du domaine des opérateurs » poussée à développer des projets immobiliers intégrant toujours plus d'ingénierie environnementale, de gestion urbaine, de services de tous ordres, d'attention aux usages, à la mobilité, etc.

Ce constat rend d'autant plus déterminante la façon dont on désigne les opérateurs en charge d'acheter et construire sur

¹ Même si par la suite, on parle de cession de fonciers publics, bon nombre des développements qui suivent s'appliquent à des fonciers contenus dans des opérations d'aménagement non nécessairement maîtrisés par le public.

² Jean Haëntjens, *Comment les géants du numérique veulent gouverner nos villes. La cité face aux algorithmes*, éd. Rue de l'Échiquier, 2018, p. 20.



les terrains publics. Face à la baisse des disponibilités, les cessions de fonciers par les collectivités deviennent aussi une transaction de pouvoirs, nécessairement inégale selon l'attractivité des territoires.

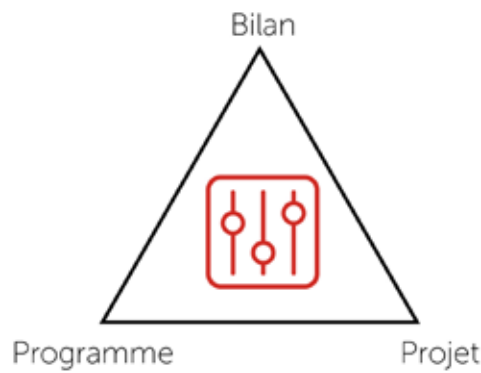
Les APUI et AMI : émulation par l'effet label

Contrairement à ce que son acronyme indique, l'appel à projet innovant recouvre plus souvent une échelle immobilière qu'urbaine. Dans sa version de départ, l'APUI est à l'échelle d'un bâtiment unique (une valeur médiane de 700 m² de terrain pour les sites de Réinventer Paris) et ne s'inscrit généralement pas dans une opération d'aménagement.

L'une de ses forces est précisément de créer de l'émulation sur des terrains en secteur diffus qui ne bénéficient pas spécialement de l'investissement public contrairement à un terrain dans une opération d'aménagement dont la valeur repose en partie sur un environnement nouveau ou amélioré.

À défaut de l'effet d'entraînement de l'investissement public, la collectivité crée une dynamique qui relève d'abord du marketing et de la communication : faire partie du jeu, concourir pour « en être », être exposé au Pavillon de l'Arsenal³ etc. Cet effet label des APUI a fonctionné à plein régime pendant

³ Le Pavillon de l'Arsenal est le centre d'information, de documentation et d'exposition d'urbanisme et d'architecture de Paris et de la métropole parisienne. Les résultats des grandes consultations architecturales et urbaines parisiennes y sont systématiquement présentés au public



Une fabrique incrémentale du projet (par ajustements progressifs) entre les trois pôles que sont le programme, le bilan et le projet, a été consacrée par le *modus operandi* des opérations Réinventer Paris.

les consultations, permettant d'obtenir des offres sur des sites qui n'avaient pas trouvé preneur jusqu'à présent.

Les APUI sont en fait venus consacrer une tendance déjà à l'œuvre sur certains territoires : des offres de promoteurs réunissant des équipes aux compétences et aux métiers multiples, à même d'assembler des réponses au spectre élargi : de l'agriculture urbaine aux procédés constructifs écologiques, en passant par des innovations techniques numériques ou des montages immobiliers innovants. Les candidats placent souvent les usages au cœur de leur réponse et agrègent des porteurs de projets artisanaux, culturels, solidaires, etc.

Certaines consultations immobilières de projets urbains avaient impulsé ce type

de réponses depuis quelques années déjà (nous pensons par exemple au projet Ilink dans le secteur de la Prairie au Duc sur le territoire de l'île de Nantes), faisant ainsi du « Réinventer Paris » avant l'heure. Les APUI sont venus accélérer cette tendance et diffuser cette demande de propositions programmatiques singulières, fondées sur la présence des utilisateurs ou exploitants.

Diffusion du modèle APUI en secteur d'aménagement

Il y a deux ans, nous opposions, dans *La revue foncière*, deux modèles : celui de la ville prescrite et celui de la ville collaborative.⁴ Le premier était incarné par la production d'un projet en zone d'aménagement concertée (ZAC), selon un chemin de séquences successives balisées par un ensemble de documents prescriptifs ; le second était incarné par les appels à projets urbains innovants alors naissants, selon un processus plus incrémental entre projet, programme et bilan et sur la base d'une (quasi) feuille blanche de la collectivité.

La réalité des pratiques des collectivités semble depuis avoir colonisé l'espace entre ces deux modèles « purs ». D'une part, on observe un effet de contagion très net des appels à projets sur un nombre important de consultations de promoteurs en opération d'aménagement, avec une diffusion des modes de faire qui concerne autant les acteurs publics que les acteurs privés. C'est le cas par exemple de l'établissement public d'aménagement Paris Saclay (EPAPS) avec la consultation du Central à Saclay. Cette consultation de promoteurs reprend clairement les règles du jeu et les codes de l'appel à projets : injonction à innover, incitation à former des équipes intégrant des profils variés et notamment des utilisateurs finaux, élargissement des thématiques à prendre en compte (mobilité, usages numériques, services du quotidien etc.).

Dans le même temps, au sein des appels à projets innovants, la feuille blanche programmatique se décline désormais en nuances de gris et les terrains sont fréquemment des lots d'opérations d'aménagement (18 sites sur 55 pour la première édition d'Inventons la métropole).

Il en résulte qu'aujourd'hui, bien souvent, il n'y a pas de différence de nature, au sein d'une opération d'aménagement entre →

La cession d'un foncier n'est pas considérée de manière générale comme une commande publique. Régie par « le code général de la propriété des personnes publiques [...] la cession des biens immobiliers de l'État doit être précédée d'un minimum de mesures de publicité et de mise en concurrence, tandis que celle des collectivités territoriales est libre. »¹ (Vandepoorter, 2015).

Pour faire simple, les règles du code des marchés publics (publicité et mise en concurrence préalable) s'appliquent pour acheter mais non pour mettre en vente un bien ou service. Cela n'a pas toujours été le cas : jusqu'à la décentralisation (1982), les collectivités locales devaient procéder à une mise en concurrence. Quelques garde-

fous continuent toutefois de s'imposer aux personnes publiques pour la cession de leur foncier et notamment la validation de son prix par France Domaines. Il en résulte une grande palette de solutions possibles : aujourd'hui, chaque collectivité ou aménageur façonne les règles du jeu qui lui semblent les plus adaptées à ses objectifs, du gré à gré jusqu'à des consultations formalisées. Les cessions complexes avec « charges », qui sont abordées dans cet article viennent complexifier l'analyse : elles hybrident une vente (le terrain) et un achat (l'obligation de réaliser un équipement d'intérêt général ou un espace public à rétrocéder par exemple).

À l'avenir, le droit communautaire pourrait de toute façon contribuer à renforcer l'encadrement de la cession des biens publics. ■

¹ https://www.seban-associes.avocat.fr/wp-content/uploads/2015/08/pub_artvandepoorter.pdf

⁴ Vincent Josso et Flore Trautmann, « Fabrique urbaine cherche méthodes collaboratives », *La revue foncière*, n° 9, janvier-février 2016, p. 15-20.

→ une consultation d'opérateurs telle qu'on l'entend classiquement et un APUI⁵.

La stratégie d'une cession simultanée de plusieurs terrains fait elle-aussi son chemin. À Bagneux, par exemple, dans la ZAC Victor Hugo, l'aménageur (SADEV94) commercialise simultanément cinq lots à bâtir. Sans savoir lequel lui sera dévolu *in fine*, chaque candidat doit obligatoirement répondre sur l'intégralité de ces lots... une façon non dissimulée d'attirer des opérateurs sur des terrains plus petits ou moins attractifs. C'est une pratique qui est loin d'être généralisée mais qui témoigne d'une conscience accrue. Est-ce un signal faible ou plus général ?

À ce stade, deux constats s'imposent donc :

- La nouveauté principale des APUI/AMI est de sortir du gré à gré et créer de la concurrence sur des fonciers isolés qui en étaient parfois exclus.
- Dans le cadre d'opérations d'aménagement en revanche, on observe un rapprochement entre les modèles d'APUI et les consultations opérateurs.

Cette fabrique incrémentale du projet entre les trois pôles que sont le programme, le bilan et le projet, a été consacrée par le *modus operandi* des Réinventer (notamment du fait de la place importante prise par les utilisateurs finaux). Au-delà de ce coup de projecteur, cette fabrique incrémentale s'impose progressivement comme la seule réponse possible face à des enjeux qui se sont à la fois complexifiés et diversifiés.

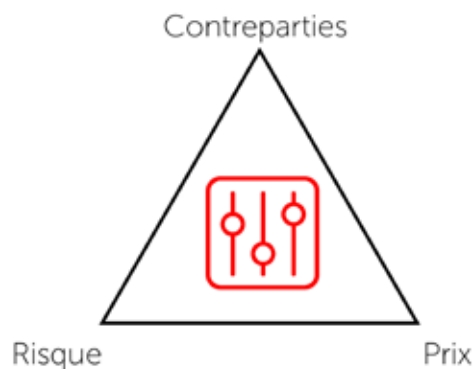
Dans le cas où l'aménageur est privé, les contreparties se négocient principalement au moment de la signature du traité de concession et de l'approbation du dossier de réalisation de l'opération d'aménagement mais très peu lors des cessions foncières par l'aménageur au promoteur (aménageur et promoteur étant alors souvent la même entité). Ce cas de figure pose question parce que les opérations d'aménagement étant souvent longues, les contreparties sont globalement négociées pour un avenir long. Brémond-Quartus a ainsi été désigné aménageur de Néaucité en 2006 et l'opération est encore assez loin d'être achevée.

5 Nous préférons la dénomination appel à projets à celle, parfois employée d'appel à manifestation d'intérêts (AMI) qui prête plus à confusion. Nous renvoyons à Hébert Guillaume, Moreil Laura, Le Corre Laurent, « Appels à projets, appels à manifestation d'intérêt : quels facteurs-clés de succès ? », Réseau national des aménageurs, 23 juin 2017 pour plus de précisions (notamment) sur la question terminologique.

Les fondamentaux du choix : risques, prix et contreparties

La vente d'un terrain public n'a jamais été une vente comme les autres. Les zones d'urbanisation prioritaire (ZUP) et les grands ensembles en instituant dans les années 1960 les droits à construire ont substitué le mètre carré constructible au mètre carré de terrain. Ce faisant, le vendeur public adjuge le terrain selon une destination imposée et une capacité constructive du terrain fixées contractuellement. C'est, depuis lors, un « droit à programme » plus qu'un terrain qui est en général vendu par la collectivité (Auger, 2004).

À cette charge du « programme », les cessions de terrains sont venues sédimenter progressivement d'autres exigences à charge de l'acheteur, au premier rang desquelles la qualité architecturale et urbaine. Puis, dans les années 2000, ont été ajoutées comme



Les trois curseurs de la négociation : le risque (fonction inverse de l'attractivité du terrain), le prix et les contreparties exigées.

condition des cessions publiques les exigences paysagères et surtout environnementales. Les appels à projets urbains innovants ont enfin ouvert une nouvelle génération de critères de sélection des acquéreurs de foncier : l'injonction à innover.

Dans tous les cas, s'établit un rapport de négociation entre le risque porté par l'acquéreur du foncier (principalement celui de la commercialisation du programme demandé), un prix de cession et un ensemble de contreparties.

Des contreparties sur quoi ?

Les cessions foncières sont, pour la collectivité, l'un des rares moments pour formuler des exigences que ni la puissance publique ni le marché seuls n'apportent « naturellement » :

Plusieurs catégories d'exigences se font jour :

- des impératifs de qualité architecturale (symboliques pour un bâtiment signal dans un site emblématique, de qualités typologiques, de fonctionnement) ;
- des exigences environnementales, réductibles ou non à l'obtention d'un label ;
- une orientation programmatique pouvant s'exprimer de façon plus ou moins ouverte (faire venir familles et propriétaires occupants dans un nouveau quartier, créer des rez-de-chaussée actifs, créer une offre de logements abordables, reloger des ménages expropriés, faire émerger un lieu de destination culturelle, créer un équipement privés d'intérêt collectif⁶) ;
- l'engagement de gérer certains espaces (par exemple faire émerger un gestionnaire de quartier ou propulser un noyau dur capable de jouer un rôle d'entraînement pour le quartier etc.) ;
- la réalisation d'espaces extérieurs ouverts au public, venant se substituer parfois à la production de vrais espaces publics ;
- la capacité à co-construire certains sujets avec le public ainsi qu'avec des parties prenantes très variées, un éventail d'actions pouvant aller de la concertation à la préfiguration, etc.

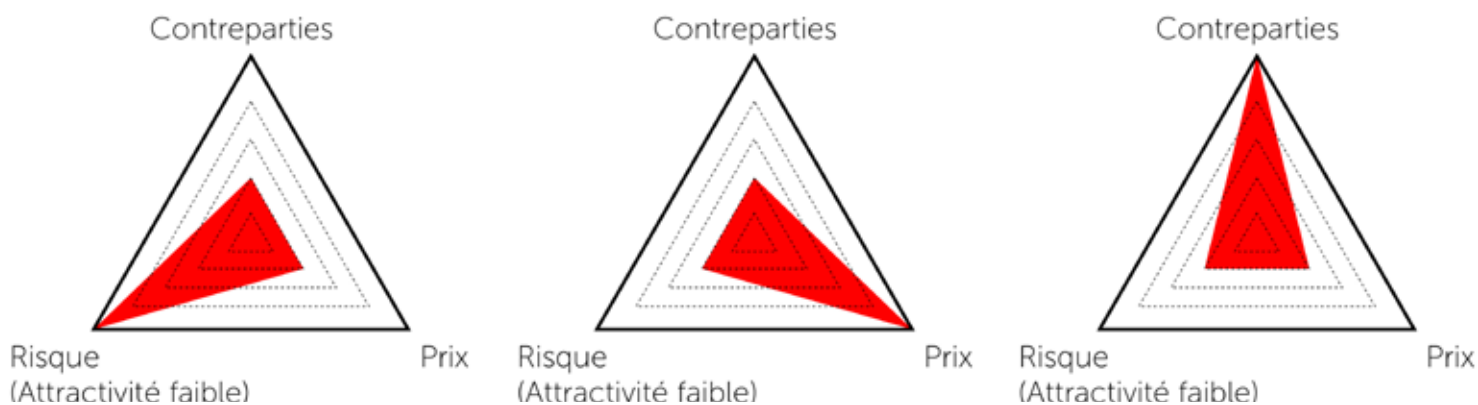
La collectivité, consciente que les enjeux sont à la fois complexes et nombreux, préfère de plus en plus, et c'est notre troisième constat, opter pour un jeu de contreparties que pour le projet le plus offrant.

Il est évident que ce choix n'a lieu que lorsque l'attractivité est au rendez-vous. Si les risques sont élevés (parce que la commercialité n'est pas gagnée du fait d'une faible attractivité), alors les leviers prix et contreparties sont assez peu manipulables.

Les configurations possibles à l'intérieur du triptyque (risque/prix/contreparties) peuvent être schématisées comme ci-après.

Si l'attractivité est moindre, et que le vendeur veut encore jouer sur le prix, les exigences de contreparties seront quasi nulles. Si l'attractivité est quasi nulle, aucun des deux leviers – prix et contreparties – ne sont manipulables. Et dans certains cas, l'attractivité est tellement problématique qu'il faut aller chercher les opérateurs le plus en amont possible

6 Vincent Josso, Nicolas Rio, Flore Trautmann, « Le privé au chevet de l'intérêt public ? Les programmes privés d'intérêt collectif dans les appels à projets urbains innovants », *Métropolitiques*, 15 octobre 2018. URL : <https://www.metropolitiques.eu/Le-prive-au-chevet-de-l-interet-public-Les-programmes-prives-d-interet.html>



Trois configurations possibles du triptyque risque/prix/attractivité. À gauche, un terrain en secteur très détendu, où l'aménageur a peu de leviers de négociations. En zone tendue : le choix d'une cession au plus offrant (enchères foncières) au centre. Ou, à droite, le choix de faire primer la négociation de contreparties sur le prix de vente.

pour imaginer avec eux un découpage et des modalités de réalisation-commercialisation compatibles avec un marché hyper détendu.

Les macro-lots sont aussi le résultat de ce jeu de contreparties de plus en plus nombreuses. Les économies d'échelle justifient ainsi – pour nombre d'aménageurs ou de promoteurs – un découpage par grandes quantités de surfaces à bâtir : pour proposer des objets ou services d'intérêt collectif (espaces partagés, conciergeries etc.), l'opérateur immobilier demande à pouvoir les faire financer par le plus grand nombre de foyers possibles au risque sinon de les rendre indigestes économiquement⁷.

Deux options tactiques : la concurrence ou le partenariat

Dans cette négociation complexe, l'enjeu du vendeur public est de garder le maximum

de prise sur l'ensemble des choix. Pour cela, deux options opposées s'offrent à lui :

- Pousser au plus loin les vertus de l'émulation pour être en position de force dans la négociation, notamment en secteur tendu et utiliser la concurrence sur des fonciers convoités pour obtenir le meilleur compromis contreparties/prix.
- Chercher à établir une relation de confiance sur la base d'un partenariat précoce, généralement sur la base d'un prix fixe. La ville de Reims a par exemple opté pour une discussion en gré à gré sur la cession du site des Magasins généraux au sein du secteur du Port Colbert avec le promoteur Kaufmann and Broad, demandant à l'opérateur privé de prendre le risque d'études plus approfondies qu'il ne l'aurait fait sinon.

Ce choix de partenariat peut aussi passer par une mise en concurrence réduite débouchant sur un droit de préférence sur un vaste secteur foncier. C'est le cas des partenariats amont et, plus récemment, du projet des Fabriques dans le périmètre d'Euroméditerranée à Marseille où le la-

uréat (le groupement Linkcity et Bouygues Immobilier) s'est vu octroyer une exclusivité sur 240 000 m² de la ZAC littorale, moyennant là aussi un jeu de contreparties (études urbaines et environnementales approfondies, urbanisation de terrains complexes en renouvellement urbain, mécénat pour la création d'un « makerspace » (ateliers artisanaux partagés), etc.)

Dans les deux cas, une tendance s'affirme : celle d'un travail itératif au cours d'un processus d'ateliers entre le vendeur public et les acheteurs potentiels avant même de signer une promesse de vente, actant le besoin d'échanges que ressent la collectivité pour comprendre et évaluer les dimensions multiples des projets.

Dans les deux cas également, le cadre de ces cessions reste une promesse et un acte de vente notariés. Ces documents sont cependant de plus en plus complexes et longs à mettre au point, contenant des clauses de toutes sortes. Les notaires deviennent des acteurs essentiels à qui l'on demande désormais de jouer une partition non seulement robuste mais aussi créative. On peut regretter toutefois que ces actes soient passés sans publicité et que ces cessions, quand bien même elles intègrent des critères d'intérêt collectif, restent des transactions bien opaques. →

⁷ Nous travaillons aujourd'hui avec plusieurs aménageurs (Samoa et Paris et Métropole Aménagement notamment) à trouver des solutions alternatives à ces grands découpages.



Concevoir une consultation de promoteurs : une succession de choix opérationnels aux impacts nombreux sur le projet.

→ **Discours de la méthode**

En amont, idéalement, les règles du jeu en matière de consultation pour céder le foncier sont adoptées pour répondre aux enjeux prioritaires identifiés par la collectivité. Ces enjeux résultent des contreparties évoquées plus haut mais aussi de contraintes technico-financières qui peuvent être très dimensionnantes (par exemple le traitement d'une pollution lourde impliquant un portage long par l'opérateur immobilier) voire d'enjeux de régulation des acteurs immobiliers et/ou du calendrier (éviter la surchauffe, lisser le travail, servir tout le monde).

Parmi ces exigences, de plus en plus de sujets ne peuvent être objectivés qu'après livraison du bâti. Contrairement à la qualité architecturale (mesurable au travers du permis de construire) ou à la qualité constructive environnementale (labellisable), comment mesurer l'effectivité de la programmation, de la gestion, des consommations énergétiques réelles ? Comment garantir ces engagements post-livraison ? On a vu apparaître dans les années 2000 des exigences de résultat après la vente, garanties par des séquestres⁸ assurant le vendeur que les exigences (notamment environnementales) seront bien satisfaites. Il reste toutefois difficile d'imaginer de tels dispositifs sept ou huit ans après livraison contre atteinte des modalités de gestion attendues non seulement parce que séquestrer des sommes importantes deviendrait punitif sur une telle durée mais aussi parce qu'on est en train d'imaginer des dispositifs nouveaux et qu'il relève de l'injonction paradoxale d'innover d'un côté et de garantir de l'autre.

On voit donc apparaître des exigences de moyens et non de fin, obligeant les opérateurs immobiliers à anticiper les méthodes qu'ils mettront en œuvre pour chercher à atteindre les objectifs poursuivis. Les auto-

rités publiques cédant leur foncier exigent ainsi, de plus en plus souvent, des protocoles d'engagement devant détailler les méthodes envisagées et le budget qui leur serait consacré. À l'injonction d'innover, on répond trop souvent à coup de groupement pléthorique de startups et d'utilisateurs, un type de réponse qui ne peut qu'être une fabrique de l'obsolescence programmée de l'innovation (puisque, par définition, les startups ne seront alors plus particulièrement innovantes au moment de la livraison des bâtiments et que les utilisateurs finaux, pour beaucoup, ne seront plus au rendez-vous à la livraison). À défaut de baliser les innovations attendues, il serait plus convaincant de se mettre d'accord sur un cadre de méthode susceptible de faire advenir le projet porté et qu'il soit organisé qu'au cours de ce processus de projet (qui peut durer au-delà de la livraison) la collectivité garde une voix. Le projet deviendrait comme incubé pendant un certain nombre d'années, avec parmi les fées au-dessus du berceau, une fée publique qui s'assurerait que l'ensemble bâti est, de façon robuste, sur la bonne rampe de lancement.

Comment combiner l'acte de cession, lequel est, par définition ponctuel (le moment de « remise des clés ») avec une modalité de fabrication processuelle mettant en itérations projet, bilan et programme par ajustements progressifs ? Que ce soit par un jeu de concurrence ou de partenariat, on assiste de plus en plus à des cessions en plusieurs temps au cours desquelles le lauréat ne gagne, dans un premier temps, que le droit de continuer « à jouer ». Durant les étapes successives faisant passer le candidat de finaliste à nouveau propriétaire en passant par les cases « lauréat » et signataire d'un protocole ou d'une promesse de vente, les contreparties exigées par la puissance publique auprès du candidat acquéreur sont précisées et contractualisées.

Il n'y a guère que les territoires attractifs qui aient les moyens de mener ces transactions qui consistent à échanger un foncier

contre un prix assorti de garanties d'intérêt collectif. Le manque d'attractivité ne met pas en position de force pour exiger des contreparties de la part de l'opérateur immobilier. La diminution des moyens publics amenant les collectivités à basculer vers les opérateurs immobiliers certaines exigences d'intérêt collectif est donc un autre chemin d'aggravation des inégalités territoriales. Et c'est pour cette raison aussi que le positionnement du « discours de la méthode » est intéressant : rentrer dans une démarche partenariale avec la collectivité fondée sur une obligation de moyens et non de fin permet de chercher une forme d'optimum entre une situation urbaine donnée, un prix et des contreparties imaginables de façon la plus transparente possible. Cela suppose néanmoins que la collectivité concernée ait les moyens humains de cette implication dans le projet ! ■

⁸ Un séquestre est une somme d'argent versée par l'acheteur entre les mains d'un tiers de confiance (en l'espèce, un notaire), dont le sort dépend de la bonne réalisation d'une condition suspensive (avant la vente) ou de tout autre engagement (après la vente).

Repères bibliographiques

- Auger Jean, « La charge foncière, entre aménageur et constructeur » in *Villes en parallèle*, [en ligne], n° 38-39, décembre 2004. *Des grands ensembles à la banlieue. Témoignages sur une page de l'histoire urbaine française*, p. 98-111. URL : www.persee.fr/doc/vilpa_0242-2794_2004_num_38_1_1413
- Lorrain Dominique, « La ville et les marchés : ce qui change au début du XXI^e siècle », *EspacesTemps.net*, [en ligne], 2013, page consultée le 15.06.2016. URL : <http://www.espacestemp.net/articles/la-ville-et-les-marches-ce-qui-change-au-debut-du-21e-siecle/>, pas vu, cité dans l'article.

- Maurice Romain, « L'inversion des rôles ? Aménageurs, promoteurs immobiliers et pouvoirs publics dans la régulation des ZAC du Grand Lyon », *Métropoles* [en ligne], 20|2017, mis en ligne le 15 juin 2017, consulté le 12 décembre 2018. URL : <http://journals.openedition.org/metropoles/5450>.
- Orillard Clément, « Les appels à projets innovants : un renouveau de l'articulation public-privé dans l'aménagement urbain ? », *Métropolitiques*, [en ligne], 21 juin 2018. URL : <https://www.metropolitiques.eu/Les-appels-a-projets-innovants-un-renouveau-de-l-articulation-public-privé-dans.html>, pas vu, cité dans l'article.
- Vandepoorter Alexandre, « Mise en concurrence et cession domaniale « complexe » », *Contrats publics*, n° 119, mars 2012, p. 60-63.