

Club FNAU international

9 février 2011- Lyon

- ***La stratégie urbaine des bailleurs dans les villes émergentes et en développement... et notamment leurs politiques d'appels d'offres***
- ***Les agences d'urbanisme et leurs activités commerciales à l'international (intérêt, limites... partenariats avec l'ingénierie française).***

Depuis plusieurs décennies et dans les deux décennies à venir, les pays émergents et en développement vivent et vont vivre un mouvement d'urbanisation massif.

Aujourd'hui, tous les bailleurs de fond reconnaissent que l'urbanisation joue un rôle économique moteur dans ces pays et augmentent progressivement leurs parts de financement affectés à l'urbain (Banque mondiale – 14 % - AFD – 20 %).

Dans ce contexte favorable à « l'urbain », les bailleurs appellent les agences d'urbanisme à davantage s'impliquer à l'international, soit en appui à la coopération décentralisée, soit en répondant à des appels d'offres.

Même s'il ne s'agit pas de « copier-coller », **l'approche transversale des agences d'urbanisme répond bien à l'évolution de l'action des bailleurs auprès des villes du Sud** qui vise notamment à :

- Mettre l'accent sur le transfert de connaissance aux cadres des villes du Sud.
- Préparer des projets « intégrés ».
- Aider les villes du Sud à définir une vision de leur développement, une planification stratégique, intégrant diverses thématiques : articulation transport et urbanisme, politique foncière et logement, gouvernance, services de base, développement économique....

Les bailleurs incitent les agences à se faire connaître sur leurs sites et auprès de leurs référents géographiques . Ils leur suggèrent notamment de se spécialiser sur des géographies et sur des thèmes pour augmenter leur visibilité.

En plus des contrats négociés , **la croissance des appels d'offres sur des questions transversales de politiques urbaines constitue une opportunité pour les agences, notamment en partenariat avec l'ingénierie française qui travaille à l'international.**

Les bureaux d'études présents lors du club ont tous souligné l'intérêt pour eux d'un partenariat avec les agences d'urbanisme, basé sur la **complémentarité** :

Ils apportent aux agences leur technicité et leur propre expérience en matière de réponse à des appels d'offres ; ils apprécient des agences leur approche transversale , leur vision stratégique et leur expérience de la demande politique et des collectivités locales.

Ils reconnaissent cependant certaines limites des agences dans cet exercice : manque de réactivité, manque de flexibilité pour gérer les incertitudes, peu de prise de risque, adaptation nécessaire aux impératifs commerciaux.

La FNAU et les agences doivent analyser comment améliorer leurs contacts avec les bailleurs d'une part et les bureaux d'études d'autre part, pour répondre aux appels d'offres internationaux, (sachant que la **coopération décentralisée** constitue un excellent « pied à l'étrier » pour se rôder aux sujets internationaux avant de se lancer dans les appels d'offres).