

LES SYNTHÈSES DU LAB 2024



Opération Eiffage à Ivry-sur-Seine (94200), populaire auprès des primo-accédants (photo personnelle, visite de terrain mars 2024)

LES JEUNES ACTIFS FACE AU RESSERREMENT DU CRÉDIT ET À LA CRISE DU LOGEMENT EN FRANCE

Vers une évolution des projets, habitudes et modes de
consommation immobiliers ?

**MASTER GOVERNING THE LARGE
METROPOLIS**

POTAVIN Lény
CHAIA Mohamed-Amine
FRY Brian
N'GUESSAN Kévina

Tutrice : BESSONNET Alice

SciencesPo
ÉCOLE URBAINE

EIFFAGE

SOMMAIRE

1	Partenaire	p.3
2	Méthodologie	p.3
3	Terrains étudiés	p.4
4	Enjeux du sujet	p.5
5	Principaux Résultats	p.7
6	Enseignements plus généraux	p.13
7	Pour en savoir plus	p.14

1

LE PARTENAIRE

Eiffage est un des géants français de la construction et des concessions immobilières, avec une empreinte majeure en Europe. Sa division Eiffage Immobilier se spécialise dans le développement et la construction de projets immobiliers en France. Elle couvre un large éventail de logements résidentiels, de complexes commerciaux et d'opérations d'aménagement urbain. Cette branche se distingue par son engagement envers la qualité, l'innovation et la durabilité, façonnant ainsi le paysage immobilier français.



Le projet Smartseille à Marseille, 2016
© Eiffage Immobilier

2

LA MÉTHODOLOGIE

Nous avons commencé par explorer les plateformes de recherche usuelles (Cairn, Bibliothèque de Sciences Po, revues d'urbanisme, et autres revues de presse, France Culture...) en recherchant les mots-clés du sujet ("primo-accédants", "crises", "immobilier", etc.) pour établir une première familiarisation avec le sujet, et particulièrement avec le public d'acheteur visé, assez peu recherché, notamment au vu de l'actualité de la question posée par le partenaire (post-covid, et surtout post 2022, en corrélation avec le resserrement du crédit).

Dans la première phase de notre travail, nous avons analysé des données quantitatives des consommateurs d'Eiffage afin de montrer l'évolution du comportement des primo-accédants par rapport à la population totale de ses consommateurs.

Tout au long de notre étude, nous avons également conduit des échanges avec différents acteurs du secteur immobilier en Île-de-France et à l'international (projets à Genève, Lausanne et Barcelone). En Ile-de-France (Ivry, Montparnasse, Montreuil ou encore dans les Xe et XIXe arrondissements de Paris), les entretiens ont été effectués avec des agents immobiliers, courtiers, chercheurs, habitants de projets immobiliers alternatifs et agents commerciaux d'Eiffage. À l'international, les entretiens ont été effectués avec des chercheurs, des habitants, et des professionnels dans le milieu du logement coopératif, qui ont notamment pu mener à des visites de logements.

LES TERRAINS ÉTUDIÉS : ILE-DE-FRANCE, ESPAGNE ET SUISSE

Nos études de terrain en Ile-de-France avaient d'abord pour but d'aller observer des opérations d'Eiffage avec une forte présence de primo-accédants, comme à Ivry-Sur-Seine ou à Asnières-sur-Seine. Nous nous sommes ensuite tournés vers des visites de logements participatifs pour questionner les alternatives au logement traditionnel conçu par les promoteurs, en Ile-de-France comme à Montreuil, mais surtout à l'international :

LES COOPÉRATIVES À GENÈVE ET LAUSANNE

Les coopératives suisses, créées il y a plus de 100 ans, sont une "troisième voie" d'habitation, développée dans les années 1920 pour loger les ouvriers. Aujourd'hui, elles innovent face à la crise du logement, représentant plus de 5% du marché immobilier suisse en 2000. Elles se divisent en trois catégories : historiques, professionnelles et participatives. Ces coopératives, à but non lucratif, sortent les immeubles du marché spéculatif et fixent les loyers à prix coûtant, soit environ 20% moins chers que le marché.

Ce modèle a profondément marqué le marché immobilier suisse, avec une répartition inégale dans le pays, favorisé dans des villes comme Bâle, Zoug et Genève, où le taux de vacance est très bas (0,5%), indiquant une grave crise de logement. Dans certains cantons, des mesures politiques facilitent l'établissement des coopératives, avec des garanties de prêts hypothécaires de 15%.

Cette réflexion propose d'appliquer le modèle coopératif suisse en France, en le combinant avec des concepts locaux comme la copropriété, les Organismes Fonciers Solidaires et les Habitations à Loyer Modéré. Pour réussir, une collaboration entre pouvoirs publics et promoteurs privés est essentielle, avec une initiative émanant d'abord de la base avant d'être soutenue par le haut à long terme, face à la centralisation française.



La coopérative **Polygones** à Meyrin, Genève

LES COOPÉRATIVES À BARCELONE

À Barcelone, l'efficacité des coopératives croît face à la crise du logement, similaire à Paris et l'Île-de-France, où le tourisme et l'augmentation des prix posent des défis. Nous avons rencontré des chercheurs et experts en logement coopératif, ainsi qu'une habitante d'un de ces projets innovants. Nos discussions ont révélé que l'architecture et la forme du logement sont essentielles pour ces projets. En décidant ensemble de la forme du bâtiment, les habitants créent un espace adapté à leurs attentes, favorisant le sentiment communautaire. La forme du logement doit refléter la composition des habitants, offrant des espaces partagés adaptés à leurs attentes. Cette flexibilité améliore l'efficacité de l'utilisation de l'immeuble et rassure les potentiels habitants sur l'adaptabilité du logement à leur style de vie.

Le format coopératif propose un financement et un style de vie attractifs pour les jeunes et ceux souhaitant fonder une famille. Le financement communal et les prêts des banques éthiques facilitent l'accès à la propriété pour les jeunes aux revenus irréguliers. Cette approche permet l'achat dans des zones préférentielles, contrairement aux projets traditionnels plus abordables situés ailleurs. La vie communautaire planifiée renforce le sentiment de sécurité et de pérennité, rendant l'achat plus attrayant que la location. Ces aspects du modèle coopératif peuvent donc rendre les projets plus abordables et attractifs pour les jeunes actifs.



La coopérative **La Borda** à Barcelone

Depuis la pandémie en 2020 qui a fait naître des envies nouvelles en terme de logement, la guerre en Ukraine en 2022 qui a causé une augmentation des coûts des matières premières et une forte inflation, et le resserrement du crédit depuis 2022 avec des taux en hausse, le monde de l'immobilier connaît des difficultés, autant du côté des acheteurs que des promoteurs.

C'est dans ce contexte que Eiffage a dû faire face à cette évolution renversante du marché immobilier. Les primo-accédants, public particulièrement sensible à ces fluctuations de la conjoncture économique, sont les premiers impactés par ces obstacles à l'accession à la propriété. Ainsi, il s'agit de se questionner sur leurs comportements et envies face à ce contexte de crise, pour mieux comprendre comment elle les impacte. La question initiale de ce travail est :

“Y A-T-IL UNE ÉVOLUTION DES PROJETS, HABITUDES ET MODES DE CONSOMMATION IMMOBILIERS DES JEUNES ACTIFS SOUHAITANT ACCÉDER À LA PROPRIÉTÉ FACE AU RESSERREMENT DU CRÉDIT ET À LA CRISE DU LOGEMENT EN FRANCE ?”

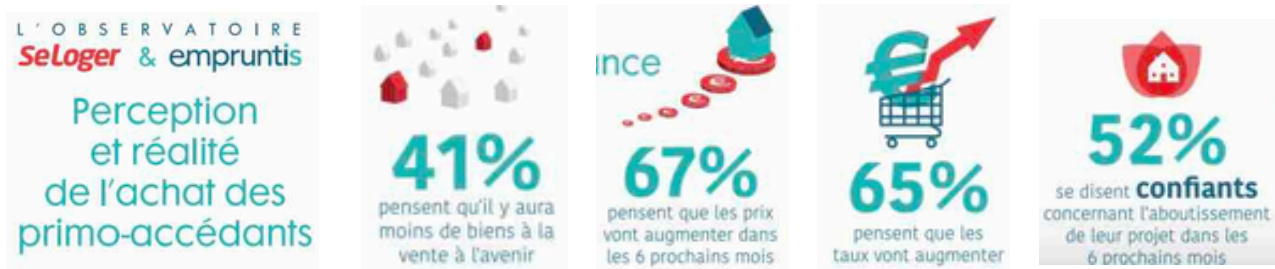
Cette problématique soulève des enjeux cruciaux sociaux et économiques pour les acheteurs en difficulté, pour les promoteurs qui ont des difficultés à vendre leurs biens, mais aussi plus largement pour le monde de l'immobilier. D'une part, l'inaccessibilité à la propriété compromet la stabilité financière et la sécurité résidentielle des jeunes actifs, affectant ainsi leur bien-être et leur projet de vie. D'autre part, cette situation fragilise l'équilibre du marché immobilier et entrave le développement socio-économique du pays.

Dans cette optique, il convient d'analyser les comportements, profils, envies et habitudes de consommation immobilière des jeunes actifs, afin de mieux comprendre comment la crise les impacte et ce qui les motive dans un achat immobilier. Ainsi, notre première phase de travail, guidée par la question initialement posée par le partenaire, a visé à :

- 1. Etudier les jeunes actifs qui aspirent à la propriété ou y ont accédé récemment pour comprendre quel impact la crise immobilière et le resserrement du crédit ont eu sur eux, leurs envies et leurs caractéristiques, afin de mieux comprendre cette population souvent mal qualifiée.**

Cette première phase de travail nous a mené à la conclusion selon laquelle les difficultés vécues par les primo-accédants induisaient un impératif : le monde de l'immobilier doit apprendre à s'adapter à ce contexte de crise pour dépasser le paradigme actuel où le primo-accédant est vulnérable sur le marché et l'offre ne sait répondre à ses attentes.

Le manque de flexibilité du monde de l'immobilier est représenté par les indécisions et doutes des jeunes acheteurs :



(Dossiers de presse | Empruntis, s. d.)

Ainsi, il est essentiel d'explorer les possibilités d'adaptation des modes d'habitation et de construction afin de répondre aux besoins émergents des jeunes générations et aux évolutions du marché immobilier, tout en favorisant l'innovation et la durabilité. Notre deuxième phase de travail, marquée par une redéfinition de la question posée, a visé à :

2. Etudier les modes alternatifs de concevoir le logement, tout en questionnant sa localisation, ses usages et son financement, pour apprendre de modèles différents qui offrent des pistes de réponses aux besoins et envies des jeunes acheteurs.

Ce livrable explore comment la branche immobilière d'Eiffage, avec son expertise et ses ressources, peut contribuer à la construction d'une nouvelle voie d'habitation du logement en France. En s'appuyant sur des pratiques innovantes et durables, une analyse du profil des jeunes actifs, des études du marché face à la crise, nous examinerons les actions potentielles qu'Eiffage pourrait mobiliser face aux besoins et envies des primo-accédants d'aujourd'hui. Cette réflexion s'inscrit dans une démarche globale de réinvention du modèle résidentiel français, où Eiffage pourrait jouer un rôle de premier plan en tant qu'acteur majeur du secteur.

Ce projet s'inscrit dans la problématique d'équité face à l'accès au logement pour un public vulnérable, à savoir les jeunes actifs primo-accédants franciliens, qui sont confrontés aux contraintes économiques et financières. Les questions d'abordabilité, et plus largement de justice sociale peuvent aussi être discutées au coeur de ce sujet.

Enfin, les enjeux d'adaptabilité et durabilité du logement, face aux besoins et envies évolutifs des jeunes et du marché immobilier sont centraux ; comment repenser un logement qui sait prendre en compte les nombreux besoins de ses acheteurs et s'adapter aux bouleversements rapides qui peuvent émaner de crises immobilières ou d'envies changeantes des jeunes ?

A. LE PROFIL TYPE DU PRIMO-ACCÉDANT

Dans cette étude, nous nous concentrons spécifiquement sur les personnes n'ayant jamais réalisé le moindre achat immobilier, et étant donc issus du locatif, du logement social, ou habitant auparavant chez un proche.

Le premier achat d'un bien immobilier, surtout une résidence principale, est un investissement important. Traditionnellement synonyme de stabilité, posséder un logement permet de ne plus payer de loyer mais implique d'autres coûts comme les remboursements d'emprunts. Les critères d'achat incluent localisation, taille, coût, et accès au crédit. Depuis 2018, les préférences ont évolué, avec un attrait croissant pour un espace extérieur. Malgré une légère augmentation du taux d'endettement autorisé, la hausse des taux d'intérêt et des prix immobiliers pénalise les acheteurs. La crise sanitaire a aussi influencé les priorités, favorisant plus d'espace et de verdure dans la conception du logement.



**DE 32 À
36 ANS**
Age moyen des
primo-accédants



63%
des primo-accédants
achètent en couple







7/10
des acheteurs
célibataires sont
des hommes



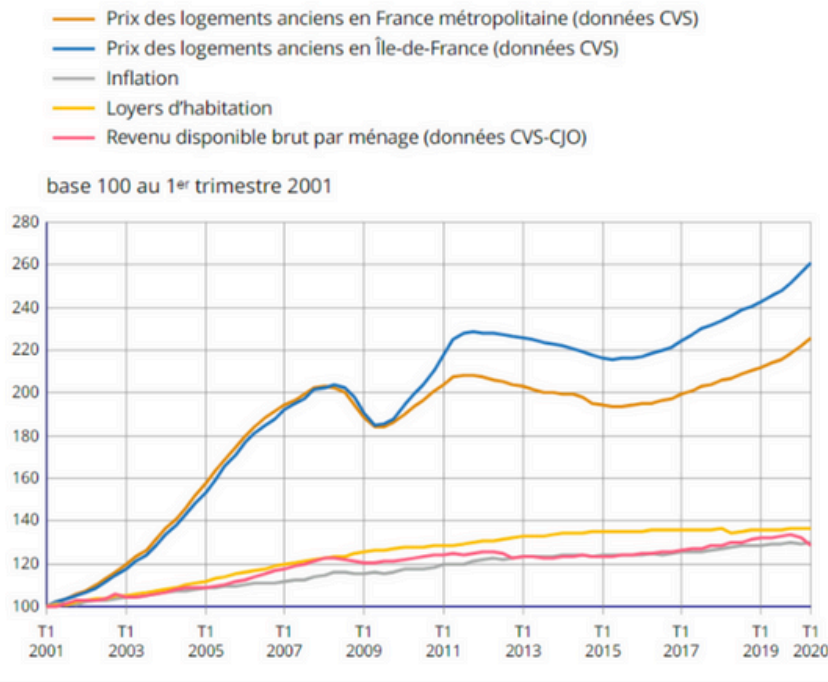
65% des couples acheteurs ont
des enfants

Les évolutions entre 2021 et 2023 :

	1ER TRIMESTRE 2021		1ER TRIMESTRE 2023
 Prix moyen du bien	283 000 €	+2,7%	290 000 €
 Revenus moyens mensuels	3 865 €	+8%	4 174 €
 Part de l'apport	17%	+4 points	21%
 Financement bancaire	235 000 €	-3%	228 000 €

Sources : Enquêtes SeLoger et Empruntis, Le Parisien

B. ENJEUX ET RISQUES D'UNE CRISE IMMOBILIÈRE EN 2024



Crise du logement, rapport mission d'information, Commission des affaires économiques (Sénat, avril 2024)

La crise immobilière actuelle, marquée par des difficultés croissantes d'accès à la propriété, résulte de facteurs économiques, financiers et structurels. À court terme, la hausse de l'inflation a conduit la Banque centrale européenne (BCE) à augmenter brusquement les taux d'intérêt en 2022 pour contenir la demande et éviter une spirale prix-salaires. Ce resserrement du crédit pénalise surtout les primo-accédants et les ménages modestes, compliquant l'acquisition de logements pour ces publics.

La crise financière de 2008 a restreint l'accès au crédit hypothécaire, aggravé par des taux d'intérêt élevés et des procédures d'achat complexes. La pandémie de COVID-19 a ajouté de l'incertitude en réduisant les revenus des ménages et perturbant l'économie. Structurellement, l'offre insuffisante de logements dans les zones urbaines prisées, conjuguée à une croissance démographique rapide et à l'urbanisation, a constamment fait grimper les prix.

De nombreux logements sont inadaptés aux besoins du marché en raison de leur prix ou de leur emplacement. Les politiques publiques comme la loi Élan n'ont pas suffi à encourager les investissements dans des logements abordables. Les politiques d'urbanisme restrictives et la pénurie de terrains constructibles augmentent les coûts de construction, exacerbant les obstacles à la propriété.

La rareté des terrains disponibles, surtout en zones urbaines, fait monter les prix. La hausse de la taxe foncière et des coûts associés à l'achat et à la détention de biens immobiliers alourdit le fardeau financier des acheteurs potentiels, accentuant la crise d'accession à la propriété.

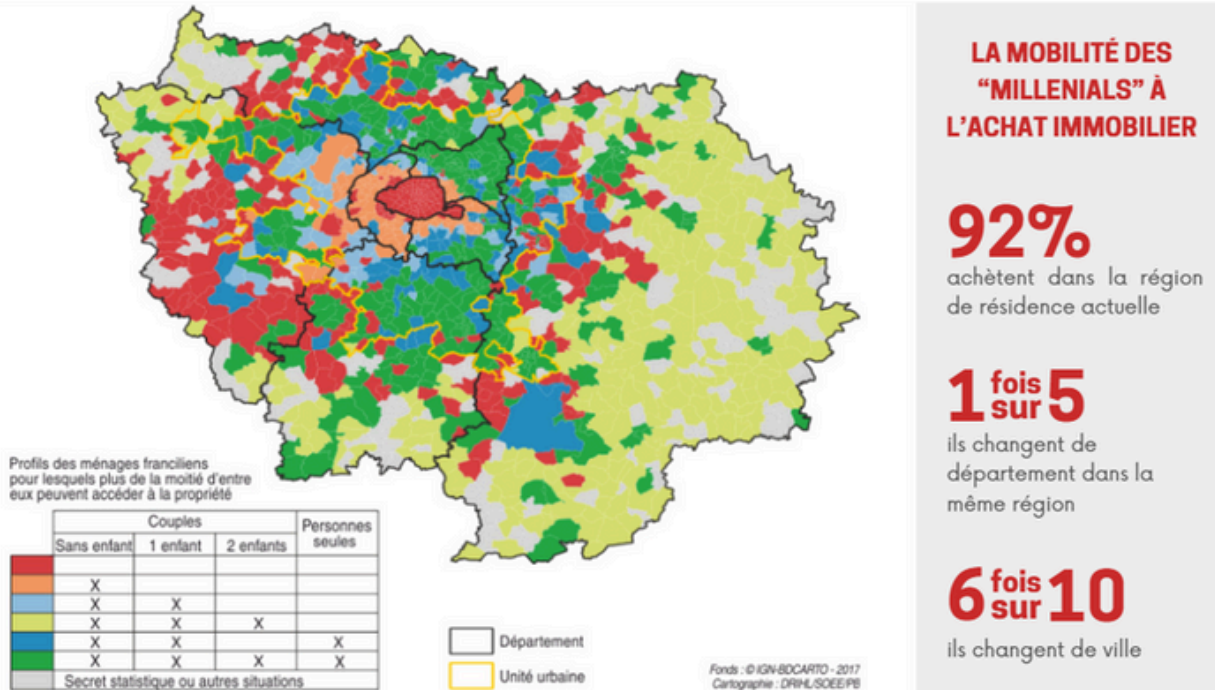
C. LE PRIMO-ACCÉDANT, UN ACTEUR EN DIFFICULTÉ DONT LE PROFIL, LES ENVIES, LES STRATÉGIES ET LES HABITUDES DE CONSOMMATION IMMOBILIÈRES ÉVOLUENT

- **Evolutions du profil** : Le primo-accédant est un acteur en recul sur le marché immobilier et caractérisé par sa vulnérabilité. Les inégalités entre primo-accédants sont en hausse et les primo-accédants plus souvent issus de catégories socio-professionnelles supérieures. Le taux d'effort est en hausse, alors que de plus en plus de primo-accédants sont financièrement soutenus par leur famille.

	% Ménages à dominance cadres	% Ménages à dominance Employés ou Ouvriers	Age médian	Age acquéreur médian	Durée médiane emprunt	% Plus de 50% d'apport	% de prêt aidé	tx d'effort sup. à 33%	% ex locataires HLM	% aide familiale (don et hérit.)
Ayant remboursé leur emprunt	19	52	63	33	15 ans	10	23	12	25	20
En cours de remboursement	31	34	43	32	25 ans	10	32	47	16	28

Sources : Enquête ANR Wisd'hom

- **Evolutions des habitudes de consommation** : Dans les opérations d'Eiffage, les primo-accédants favorisent l'achat de T3 ou plus grand, malgré la hausse des achats d'appartements plus petits après 2022. De plus, certaines communes d'Île de France comme Asnières-sur-Seine sont particulièrement populaires auprès des jeunes acheteurs.
- **Evolutions des stratégies** : En réaction à la crise, les jeunes actifs mettent en place des stratégies pour se maintenir sur le marché, telles que :
 - Faire des compromis sur son achat immobilier (stratégie la plus employée) ou adopter une stratégie d'immobilisme en attendant que le marché s'améliore ; mais de plus en plus de jeunes sont contraints de renoncer à la propriété.
 - Se tourner vers des zones urbaines périphériques est une stratégie pour échapper aux prix élevés, mais beaucoup de jeunes rechignent à se délocaliser et essaient autant que possible de rester dans leur territoire de résidence.



Source : Insee, 2017

LA MOBILITÉ DES "MILLENNIALS" À L'ACHAT IMMOBILIER

92%

achètent dans la région de résidence actuelle

1 fois sur 5

ils changent de département dans la même région

6 fois sur 10

ils changent de ville

Source : SeLoger et Empruntis!, 2023

- **Evolutions des envies** : Certaines envies des jeunes acheteurs se maintiennent, alors que de nouvelles envies sont apparues ces dernières années :
 - Fort désir de propriété (*maintien d'une envie existante malgré la crise*)
 - Tension entre nature transitoire d'un premier achat immobilier (souvent revendu moins de 10 ans après son achat) et besoin de durabilité (*envie en recomposition*)
 - Envie de télétravail (*nouvelle envie*)
 - Conscience écologique (*nouvelle envie en formation*)
 - Trajectoires familiales et de mobilités "traditionnelles" comme l'envie d'avoir des enfants toujours forte (*maintien d'une envie existante malgré la crise*)

Ainsi, il est possible d'établir une liste des envies des jeunes actifs en terme d'immobilier :

- **Etre propriétaire**
- **Avoir un logement durable dans le temps et pas seulement transitoire**
- **Avoir un meilleur confort de vie (accès à des services et des espaces verts)**
- **Avoir la possibilité de travailler facilement depuis chez soi ou à proximité**
- **Avoir un logement adapté (ou facilement adaptable) pour une famille**

D. VERS DE NOUVELLES FORMES DE CONCEVOIR LE LOGEMENT ET SON FINANCEMENT POUR PALLIER LES DIFFICULTÉS DES PRIMO-ACCÉDANTS : PROSPECTION ET DESCRIPTION DE MODÈLES EXISTANTS

Accéder à la propriété, mais où ?

- Un besoin du périurbain pour accéder à la propriété à des montants raisonnables, et donc un regain du “périurbain dynamique” (Bonneval et Le Goix, 2024) qui sont des territoires alliant prix du mètre carré bas et accès aux services.
- Une évolution vers un mode de vie axé sur la nature et la qualité de vie, incitant les jeunes à envisager une migration hors des grandes agglomérations vers des zones rurales ou périurbaines.

Accéder à la propriété, mais pour quels usages ?

- Les modèles alternatifs d’habitat (tels que les coopératives, les habitats participatifs, les OFS-BRS, etc.) comme une solution pour répondre aux besoins et envies des jeunes, dont le promoteur peut tirer les éléments clés pour les intégrer à son modèle de production de logement.
- Les bienfaits des espaces partagés sur les modes de vie des jeunes et pour répondre à leurs attentes telles que le télétravail (espaces de coworking partagés directement dans l’immeuble d’habitation).
- Les bienfaits des possibilités de rendre le logement plus évolutif à travers sa nature collective pour qu’il soit adaptable aux besoins changeants d’un primo-accédant, rendant ainsi le logement plus durable.

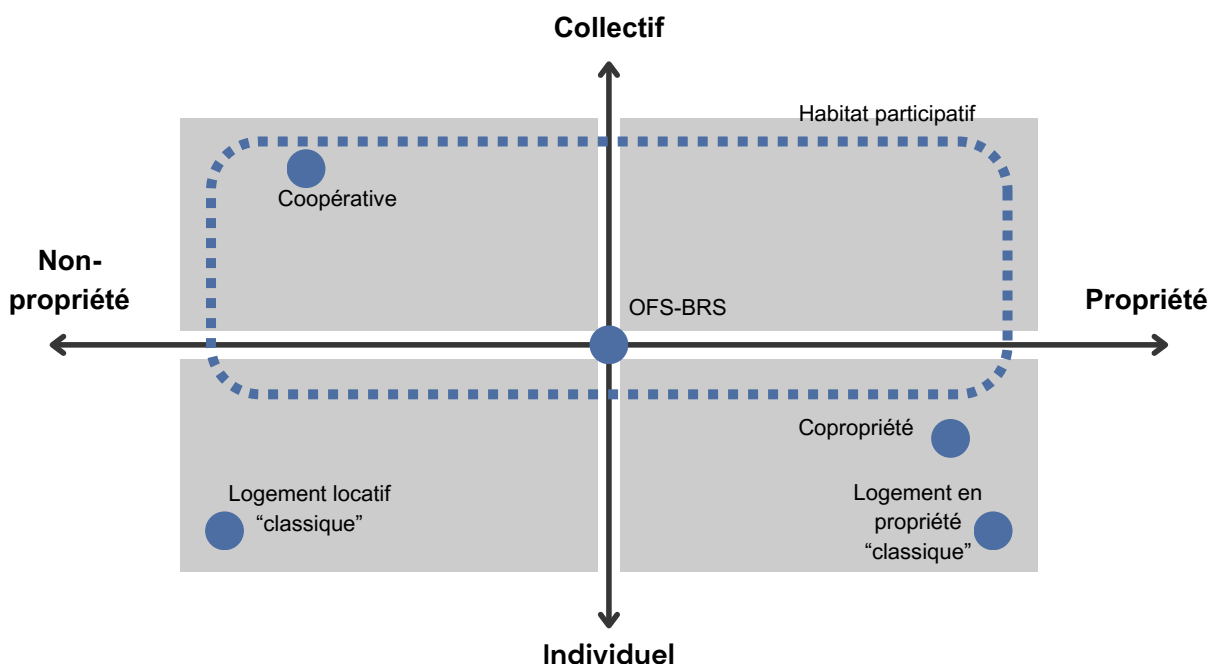
Accéder à la propriété, mais avec quel financement ?

- Le financement spécifique des projets collectifs comme les coopératives qui permet à un groupe d’acheter tout un immeuble, facilitant l’accès au crédit.
- L’importance des banques éthiques pour soutenir ces projets alternatifs.
- L’importation potentielle en France de prêts innovants tels que le Prêt In Fine.
- L’innovation des modes de financement qui questionnent la propriété totale, tels que les OFS-BRS (dissocier le bâti du foncier) ou les startups qui co-investissent avec les individus ou achètent une partie du bien pour rendre le logement plus accessible pour les jeunes.

Synthèse de nos hypothèses :

Nos hypothèses	En quoi elles répondent aux envies et besoins des primo-accédants ?	Leurs limites
Localisation	Le périurbain dynamique se présente comme la réponse à la question de localisation (abordabilité et distance raisonnable)	L'accès au terrain, l'appui des collectivités territoriales, la croissance rapide des zones dynamiques peuvent manquer
Usages	Logement évolutif et co-conçu qui s'adapte et implique les propriétaires	Coûts potentiels engendrés par de nouveaux espaces
Type d'habitat	L'habitat participatif (copropriétés, coopératives) permet une primo-accession plus abordable et en communauté, plus viable	Le cadre juridique n'est pas en faveur de ce type d'habitat en France et particulièrement en Ile-de-France
Financement	Collectif, individuel, en co-investissement etc. favorise la primo-accession	Il faut encore un apport considérable + la limite dans le collectif en France

Les différents modèles alternatifs que l'on a étudié :



Ce travail nous a permis de nous familiariser avec les mécanismes macroéconomiques de cycles de crises liées au marché de l'immobilier, en France et ailleurs.

Nous avons pu établir une typologie originale du profil-type du primo-accédant francilien post-2022, à partir de données restreintes et d'hypothèses tirées de recherches académiques (qualitatives et quantitatives) et de terrain (qualitatives).

Enfin, nous avons pu recenser les modes d'habiter alternatifs que nous présentons comme de potentielles solutions à la crise du logement aujourd'hui en France, mais plus largement en Europe ; le monde de l'habitat participatif, bien qu'il soit encore minoritaire gagne du terrain et prône le logement abordable pour tous, idéal qui converge vers l'intérêt de tous, et qui, pour se développer, doit être porté par une alliance d'acteurs privés et publics.

Le promoteur immobilier, en l'occurrence Eiffage, à travers notre étude, est amené à revoir sa manière de concevoir ses logements ; une idée qui a notamment émané de Luc Bouvet, Directeur Général Adjoint du groupe, est celle selon laquelle la réhabilitation du parc de logement ancien prendra le dessus sur la production de logement neuf pour plusieurs raisons (qualité des matériaux, vacance etc.).

Pour en apprendre plus sur le sujet, voici les principales sources qui ont éclairé notre recherche :

- **OBSERVATOIRE PARTENARIAL DE L'HABITAT. *L'accès au logement des jeunes ménages lyonnais : un début de parcours résidentiel sous contraintes ?* Novembre 2022.**
 - Ce rapport est un élément clé de nos recherches sur les évolutions du profil, envies et stratégies des primo-accédants face à la crise du monde de l'immobilier. Il est le résumé d'une rencontre débat à Lyon en Novembre 2022 entre des chercheurs et acteurs du monde du logement, questionnant la place des jeunes dans l'immobilier aujourd'hui. Ce rapport fait référence à plusieurs reprises aux études de ANR WISDHoM (Wealth Inequalities and the Dynamics of Housing Market) sur les métropoles Parisienne, Lyonnaise et Avignonnaise, dont nous avons beaucoup exploité les données.
- **Rey-Lefebvre, I. (2024). *Halte à la spéculation sur nos logements !: Les solutions pour habiter à nouveau les villes* (Illustrated édition). Rue de l'échiquier.**
 - Ce livre présente des modèles de concevoir l'habitat alternatifs au marché traditionnel du logement individuel privé. S'il paraît incongru d'exploiter un livre qui se place comme alternatif au marché spéculatif pour un travail de recherche pour un promoteur immobilier, ce livre fournit des informations clés sur les innovations de différentes villes européennes en matière de logement participatif et accessible.
- **Beurthey, R., & Costes, L. (2018). *Habitat participatif, Habitat groupé. Vers une ouverture à la diversité sociale ? L'Homme & la Société*, 208(3), 269-293.**
 - Similairement, cet article propose une explication du concept d'habitat participatif, qui nous a beaucoup aidé dans notre deuxième phase de recherche. Comprendre que le logement peut être conçu différemment qu'individuellement est essentiel pour voir quels bénéfices les jeunes actifs peuvent en tirer.
- **Lorente, D., Sakamoto, T., Devesa, R., & Bugés, M. (Éds.). (2023). *Cohousing in Barcelona*. Actar Publishers.**
 - Ce livre a été au cœur de notre voyage d'étude à Barcelone. Il explique le modèle spécifique des "coopératives" et prend exemple de différents projets barcelonais. Il nous a été utile pour mieux comprendre les spécificités de ce modèle, mais surtout ses avantages et innovations, afin de transposer ces idées dans les propositions faites au partenaire concernant les jeunes acheteurs.

L'exercice du projet collectif : un dispositif pédagogique original

Grâce à ce module original, les étudiants sont mis en situation de travail sur une problématique réelle posée par une organisation publique, privée ou associative. Pour tous les Masters de l'École urbaine, l'organisation et le pilotage sont identiques : le projet est suivi conjointement par la direction de l'École urbaine et les partenaires, à toutes les phases du projet ; un encadrement méthodologique régulier est assuré par un tuteur professionnel ou académique spécialiste de la question. Les projets collectifs permettent aux partenaires de mettre à profit les acquis de recherche et de formation développés au sein de l'École urbaine, de bénéficier d'une production d'études et de travaux de qualité, et de disposer d'une capacité d'innovation.

Les projets collectifs se prêtent particulièrement à des démarches d'étude, de diagnostic, de prospective, d'analyse comparée, voire de préparation à l'évaluation, et plus généralement à toute problématique pouvant éclairer l'organisation concernée dans une logique de « R&D ». Chaque projet mobilise un groupe d'étudiants de première année d'un des Masters de l'École urbaine. Les étudiants travaillent entre 1,5 jours et 2 jours par semaine sur des plages horaires exclusivement dédiées, pendant une durée de 6 à 9 mois (selon les Masters concernés). En formation continue, les projets collectifs concernent l'Executive master « Gouvernance territoriale et développement urbain » et mobilisent des professionnels pendant une durée de 4 mois.