



**HAL**  
open science

## Ségrégation Urbaine, Logement et Marchés du Travail

Jacques-François Thisse, Etienne Wasmer, Yves Zenou

► **To cite this version:**

Jacques-François Thisse, Etienne Wasmer, Yves Zenou. Ségrégation Urbaine, Logement et Marchés du Travail. 2003. hal-03462332

**HAL Id: hal-03462332**

**<https://sciencespo.hal.science/hal-03462332>**

Preprint submitted on 1 Dec 2021

**HAL** is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

**Working  
Paper**

**2003/1**

# **Ségrégation urbaine, logement et marchés du travail**

**Jacques-François Thisse  
Etienne Wasmer  
Yves Zenou**

**CESAER**

Centre d'Economie et Sociologie appliquées à l'Agriculture et aux Espaces Ruraux  
BP 87999 – 26, Bd Dr Petitjean- 21079 DIJON cedex



# Ségrégation urbaine, logement et marchés du travail \*

**Jacques-François Thisse**

CORE, Université catholique de Louvain et CERAS, Ecole nationale des ponts et chaussées

**Etienne Wasmer**

Université de Metz et ECARES, Université libre de Bruxelles

**Yves Zenou**

Université du Maine et Université de Southampton

## Préambule

D'entrée de jeu, trois remarques s'imposent. En premier lieu, les recherches effectuées au cours des deux dernières décennies ont permis de mieux comprendre la dimension économique des mécanismes d'exclusion, du moins tels qu'on les connaît dans les villes nord-américaines. En France, et plus généralement en Europe continentale, les données et études portant sur la composante économique de ces problèmes sont rares. En dépit de la richesse des travaux consacrés à ces sujets, peu connus des économistes français, l'impression prévaut que l'économie n'a rien à dire en la matière. Malgré l'absence de données précises sur la nature et l'intensité de la ségrégation dans les villes françaises, il est cependant possible d'énoncer un certain nombre de principes que devrait suivre une politique urbaine plus efficace. Sans nécessairement faire nôtres les propos de Karl Marx pour qui « Le pays qui est industriellement le plus avancé ne fait que montrer au pays moins développé l'image de l'avenir qui l'attend » (préface du *Capital*), nous pensons que cette opinion contient une part de vérité suffisante pour que nous ayons pas mal de choses à apprendre en étudiant la réalité économique et sociale des Etats-Unis.

En deuxième lieu, il faut savoir que, sans faire de nombreuses simplifications, il est impossible de démêler l'écheveau des forces agissant au sein de l'espace urbain et pesant sur les décisions des agents (pensons à la qualité du logement, à la distance au lieu de travail, à l'hétérogénéité sociale et culturelle des quartiers, aux moyens de transport disponibles, à la qualité des services scolaires, à la sécurité publique, etc.). En voulant aborder la question urbaine dans toute sa complexité, on se condamne en effet à des analyses descriptives sans portée générale et peu instructives pour l'action. Il nous paraît donc plus utile d'isoler les forces fondamentales - forces de marché et effets externes échappant par leur nature au marché - afin de mieux comprendre leur rôle, mais aussi leur articulation réciproque. On risque sinon de voir des mesures, procédant pourtant d'une réelle volonté de résoudre les problèmes posés, être rattrapées par ces forces et produire des effets à la fois pervers et inattendus. C'est la raison pour laquelle nos sociétés ont besoin d'analyses *finis* des mécanismes socio-économiques rencontrés dans les phénomènes de ségrégation (Loury, 1987). Dès lors, s'impose la nécessité de séparer les différentes forces en action par une démarche dont on verra, au fur et à mesure de cet article, les hypothèses et les conclusions principales. Cette approche économique, en fait cartésienne, consiste à simplifier les phénomènes concernés, pour enrichir progressivement les modèles et déterminer, à chaque étape, les conséquences des modifications apportées, permettant ainsi de mieux appréhender le jeu des forces en présence.

---

\* Nous remercions Jöel Maurice, Sergio Perelman, Harris Selod et deux rapporteurs pour leurs commentaires.

Enfin, il faut garder à l'esprit que les questions qui nous occupent s'inscrivent dans une problématique plus large formée à partir des tendances lourdes que connaissent nos sociétés. On pense principalement, mais pas uniquement, aux déséquilibres démographiques entre pays ou continents, à la montée des inégalités, à l'internationalisation des échanges économiques et à la mobilité croissante des facteurs de production au sein d'espaces de plus en plus polarisés, thèmes qui ne peuvent être abordés dans cet article mais qui en constituent pourtant la toile de fond.

Nous commençons par évoquer successivement les apports principaux de l'économie urbaine<sup>1</sup> et de l'économie du travail<sup>2</sup>, en ne retenant que le strict nécessaire pour notre sujet. Il faut en effet savoir que les thèmes couverts sont vastes et que les contributions intéressantes sont nombreuses. Dans un deuxième temps, nous présentons un bref aperçu de la manière dont les économistes appréhendent les phénomènes de discrimination, pour ensuite esquisser ce qui pourrait devenir une théorie des ghettos. Cette ébauche est fondée sur l'interaction des marchés urbains du travail et du logement, qui dépend elle-même de variables non médiatisées par le marché - les externalités. Nous terminons par une brève discussion de quelques préconisations susceptibles de lutter plus efficacement contre la ségrégation et le chômage urbains.

## **A. Marchés urbains du logement et du travail**

### **A1. L'organisation de l'espace urbain**

#### *Répartition des activités en milieu urbain*

La répartition des populations et des activités au sein des villes a, pendant longtemps, été dictée par des logiques non économiques. Les règles d'affectation du sol y étaient principalement régies par la coutume, la religion ou le pouvoir politique, ce qui, dans certains cas, pouvait favoriser une plus grande mixité sociale au sein des mêmes quartiers, voire dans les mêmes logements. Dans ces sociétés, toutefois, la proximité spatiale allait souvent de pair avec une distance sociale très grande entre groupes sociaux et individus. Tout se passait, semble-t-il, comme s'il y avait substitution entre proximité spatiale et distance sociale.

Lorsque émerge la propriété privée des sols et le droit de les aliéner, l'achat et la vente de parcelles vont conduire à une spécialisation croissante des localisations fondée sur leur rentabilité relative. En bref, *l'existence de marchés fonciers devient l'élément structurant de l'espace urbain qui conduit à une séparation progressive des lieux de travail, de résidence et de loisir*. Il est donc important de comprendre comment se forme le prix du sol - la rente foncière - et comment les activités s'organisent au sein de l'espace urbain en fonction des variations de ce prix. Le principe de base en a été énoncé par von Thünen (en 1826 !) dans son étude de la rente agricole, principe qui reste valable pour les sols urbains : tout se passe comme si, de manière implicite, chaque ménage comparait toutes les localisations possibles et évaluait pour chacune d'elle le montant maximum (ci-après appelé « enchère ») qu'il serait disposé à payer pour y résider. Chaque lot est alors attribué au ménage ayant l'enchère la plus élevée pour le lot en question.

L'enchère d'un ménage pour une localisation particulière dépend de nombreux facteurs tels que la qualité du logement et de son voisinage immédiat, les facilités existantes à proximité et les moyens de transport disponibles. Toutefois, la distance au centre d'emploi où doivent se rendre les membres du ménage reste un des facteurs fondamentaux, même si son rôle décline avec les progrès réalisés dans le domaine du transport. De cette prémisse résulte le fait que la structure urbaine est le produit d'interactions complexes entre firmes et ménages dont les localisations sont, par conséquent, interdépendantes. Autrement dit, on ne peut comprendre le choix des premières sans se référer à celui des seconds et vice versa. On perçoit d'emblée la complexité du problème posé et la nécessité de procéder par étapes, fût - ce au prix de simplifications drastiques.

---

<sup>1</sup> Dans ce qui suit, on doit se limiter à l'essentiel. L'ouvrage de Fujita (1989) contient de nombreux développements importants qui ne sont pas abordés ici.

<sup>2</sup> Pour une vision plus large, on se rapportera très utilement à Cahuc et Zylberberg (2001).

## *L'arbitrage entre coût de déplacement et rente foncière*

Dans une première approche simplificatrice, on va penser la ville comme un réceptacle indifférencié pouvant accueillir une population de ménages identiques, à ceci près que la ville possède un centre unique où tous les emplois sont concentrés, point qui va jouer le rôle de centre d'emploi. L'espace étant indifférencié, les ménages n'ont *a priori* aucune préférence pour certains sites. Toutefois, puisqu'ils doivent se rendre au centre-ville pour y travailler et, éventuellement, y faire leurs achats, ils souhaitent tous habiter à proximité de ce centre. La rareté du sol les en empêche et les conduit à s'installer plus loin qu'ils ne le souhaitent. En outre, la quantité de biens de consommation disponible ainsi que la quantité de sol utilisée influent positivement sur la satisfaction des ménages. Si tous les ménages disposent du même revenu, ceux qui s'installent à des distances croissantes du centre vont disposer d'un revenu net après déduction des coûts généralisés de transport<sup>3</sup> qui varie en raison inverse de la distance. Or, à l'équilibre résidentiel, les ménages doivent atteindre des niveaux de satisfaction identiques, faute de quoi certains seraient incités à déménager vers les sites leur assurant un niveau de bien-être plus élevé. Il doit donc y avoir arbitrage entre ces deux formes de consommation, afin que l'accroissement des frais de transport provoqué par un allongement de la distance au centre soit, du moins partiellement, compensé par une baisse de la rente foncière. Autrement dit, plus on s'éloigne du centre-ville, plus le coût à l'unité de surface va baisser. Cette *rente foncière différentielle* s'explique donc par les différences de proximité au centre-ville, qui sont -partiellement- *capitalisées* dans la valeur de la dite rente<sup>4</sup>.

Alors que le niveau de satisfaction est le même pour tous, la structure de consommation change avec la distance. Au fur et à mesure que l'on s'éloigne du centre-ville, la modification des prix relatifs en faveur du foncier induit les ménages à consommer davantage de sol ; en revanche, ils consomment moins de biens de consommation et disposent de moins de loisir. Les ménages situés à proximité du centre-ville disposant d'un revenu net (c'est-à-dire une fois payés les frais de transport) plus élevé que ceux situés près de la frontière urbaine, leur enchère foncière est plus élevée ce qui entraîne, à son tour, la formation d'une rente foncière plus élevée. Et de fait, c'est bien ce que l'on observe dans les villes : à qualité égale, le logement coûte plus cher à proximité du centre-ville tandis que la taille des logements augmente lorsque l'on s'en éloigne. Ceci a comme corollaire immédiat que la densité de population décroît en raison inverse de la distance.

En résumé, le marché foncier guide la mise en pratique de l'arbitrage entre consommation du sol et longueur des déplacements journaliers en compensant les ménages les plus éloignés par l'acquisition de plus grandes surfaces à un prix unitaire inférieur à celui du centre-ville. A l'équilibre résidentiel, chaque travailleur est localisé de façon à ce qu'un accroissement marginal de ses frais de transport soit égal à la diminution correspondante de ses dépenses foncières évaluées à la superficie initiale<sup>5</sup>. Il est important d'observer que le marché n'introduit aucun biais systématique entre les ménages. En effet, *des ménages a priori identiques sur le plan des grandeurs économiques éprouvent a posteriori des niveaux de satisfaction équivalents*, quand bien même leur structure de consommation varie avec la distance au centre-ville. Il est vrai que les ménages sont *séparés* à l'équilibre résidentiel, mais cette séparation est due à la rareté des sols et non au marché qui permet seulement de répartir les ménages sur l'espace disponible.

## *Stratification sociale des villes*

En dépit d'un pouvoir explicatif incontestable, on peut légitimement s'interroger sur la pertinence du modèle canonique de l'économie urbaine puisque l'on y suppose des individus dotés d'un revenu identique. On s'attend que certaines formes de segmentation de l'espace urbain apparaissent du fait de l'existence de différences de revenu. Et de fait, Tabard (1993, p. 6) observe que « les personnels

---

<sup>3</sup> Ce coût n'est pas seulement de nature monétaire. Il inclut également la valeur du temps consacré au déplacement ainsi que la perte d'utilité provoquée par les difficultés multiples que l'utilisateur peut rencontrer durant son parcours.

<sup>4</sup> Pour de plus amples détails concernant la capitalisation, le lecteur peut consulter Fujita et Thisse (2003).

<sup>5</sup> Ce n'est que dans le cas particulier où la consommation résidentielle des ménages est donnée *a priori* que coûts de transport et rente foncière se compensent exactement.

d'exécution ne résident pas dans les mêmes quartiers - ni, parfois, dans les mêmes communes - que le personnel de direction, chefs d'entreprise et cadres » quand bien même ils se rencontrent sur leur lieu de travail. Il reste cependant à déterminer la forme que prend la stratification sociale à l'équilibre résidentiel, lorsque les consommateurs possèdent des revenus différents et, par conséquent, des enchères foncières différentes.

Le logement étant un bien essentiel dont la consommation augmente avec le revenu, quand on passe d'une catégorie socio-économique à une autre plus riche, les ménages ont tendance à être plus éloignés du centre-ville afin de pouvoir consommer de plus grandes surfaces. Dans ce cas, ce seraient les ménages les plus pauvres qui s'installeraient près du centre-ville et y utiliseraient de petites surfaces, tandis que les ménages les plus riches devraient résider en périphérie, phénomène effectivement observé dans la plupart des villes américaines, mais également en Europe - à Bruxelles, par exemple. Il n'est pas inutile d'insister sur le fait que cette stratification est le résultat d'une concurrence pour l'occupation du sol entre utilisateurs possédant des disponibilités à payer différentes ; il n'est en rien le produit de mécanismes de discrimination tels qu'ils seront étudiés plus loin, quand bien même ceux-ci peuvent, dans la réalité, venir la renforcer.

Toutefois, ce type d'organisation ne correspond pas à ce que l'on constate dans plusieurs villes européennes - Paris où les banlieues accueillent les couches de population à bas revenu étant sans doute le contre-exemple le plus marquant, mais Lyon et Strasbourg sont d'autres contre-exemples qui viennent spontanément à l'esprit. En fait, l'ordonnancement contraire peut tout aussi bien se réaliser<sup>6</sup>. Par exemple, l'existence d'un centre historique et d'aménités associées (musée, restaurants, théâtres, etc.), en permettant une vie culturelle riche et dense, est susceptible d'attirer les ménages à haut revenu et, par conséquent, de repousser les ménages à bas revenu vers les banlieues. Pour des raisons symétriques, l'existence d'aménités naturelles et récréatives disponibles en périphérie peut conduire à la configuration précédente, dans laquelle ces ménages bénéficient d'un environnement naturel de qualité, les ménages à revenu bas se retrouvant dans ce cas au centre-ville. Si, pour une raison ou une autre, les ménages riches souhaitent être regroupés<sup>7</sup>, il existe donc *deux* structures résidentielles possibles. La présence d'aménités historiques ou naturelles est susceptible de jouer le rôle de point focal permettant de soutenir une structure particulière (Brueckner *et al.*, 1999). Quand bien même les différences entre centre et périphérie seraient historiquement faibles, les groupes sociaux les plus influents peuvent être amenés à sélectionner une configuration particulière par le développement des équipements publics au sein de la zone choisie. Cette sélection étant le résultat d'effets de pairs (*peer effects*) au sein de groupes sociaux, *l'équilibre résidentiel qui en résulte est socialement inefficace*. Qui plus est, une fois un certain seuil dépassé, le mécanisme ainsi enclenché devient auto-renforçant : un quartier dont les logements et les services sont de qualité attire de nouveaux habitants ; réciproquement, l'arrivée de nouveaux résidents disposant d'un pouvoir d'achat élevé favorise un renouvellement du patrimoine immobilier et une expansion des services disponibles<sup>8</sup>. Autrement dit, se met en place un cercle vertueux pour la zone considérée. A ce stade, il est tentant de conclure que ce développement se fait au détriment d'autres zones, mais ce jugement est trop rapide car, faut-il le rappeler, la vie économique et sociale est rarement un jeu à somme nulle.

Quelle que soit la configuration observée, il y a de nouveau séparation spatiale des ménages, mais celle-ci est maintenant fondée sur les différences de revenu : *la stratification sociale de l'espace urbain est en effet le reflet de la dispersion des revenus*, qui s'exprime au travers des enchères différentes des ménages. Une façon de favoriser une plus grande mixité des villes et des quartiers consiste évidemment à modifier les enchères des ménages défavorisés par une politique ciblée d'aide (voir ci-dessous).

---

<sup>6</sup> Si l'examen comparé de la pauvreté révèle de fortes disparités entre villes, il met aussi en lumière le fait que les « pauvres » sont souvent regroupés spatialement (Mansuy et Pallez, 2002).

<sup>7</sup> Ce phénomène semble être bien avéré au niveau empirique. Voir, par exemple, l'analyse fouillée des déterminants de la rente foncière dans la ville de Brest que propose Jayet (1998).

<sup>8</sup> C'est d'ailleurs ce que montrent les études empiriques : les « quartiers riches » sont ceux disposant du plus grand nombre d'équipements (Martin-Houssart et Tabard, 2002).

## *Dépassement de la structure monocentrique et structure de l'emploi urbain*

Tout en conservant une grande pertinence empirique, la ville monocentrique connaît des transformations structurelles importantes<sup>9</sup>. Celles-ci se manifestent aux Etats-Unis depuis plusieurs décennies par l'apparition d'une décentralisation croissante des emplois ; ce phénomène est également observé en Europe, bien qu'il y soit moins marqué. Il se caractérise par l'émergence de centres secondaires au sein de la ville, qui devient alors polycentrique ou par la création de villes satellites localisées à la périphérie des grandes métropoles, permettant aux firmes et ménages de bénéficier de lots fonciers peu onéreux tout en maintenant des liens étroits avec la ville grâce à des modes de transport plus performants et aux nouvelles technologies de l'information. La rente foncière ne suit plus un profil monotone car sa valeur remonte dans le voisinage des centres secondaires. En outre, le centre-ville voit son rôle diminuer en tant que centre d'emploi traditionnel.

La création de centres secondaires d'emploi obéit en fait à une logique sectorielle forte. Avec la Révolution industrielle, ce sont les usines les plus grandes qui vont quitter les villes après s'y être d'abord installées et ce, afin de pouvoir disposer de surfaces de production suffisantes. La rente foncière est si élevée dans le voisinage du centre-ville que les usines, mais aussi la plupart des ateliers, vont chercher en banlieue une nouvelle localisation. Ce mouvement, facilité par la baisse des coûts de transport, se poursuit jusqu'à nos jours, les centres-villes ayant perdu la presque totalité de leurs emplois industriels. Usines et ateliers ont été relayés par les grandes surfaces commerciales pour des raisons similaires. L'encombrement des centres-villes ne permet plus un accès suffisant aux clients automobilistes. Il induit la construction de complexes commerciaux qui s'installent en périphérie où les terrains sont peu coûteux et l'accès rendu plus aisé par la construction de grandes infrastructures de transport. Ces départs n'entraînent pourtant pas nécessairement la désertification des villes où de nombreux emplois restent concentrés. Graduellement, les emplois industriels sont remplacés par des emplois dans les domaines des services, principalement dans la banque, l'assurance, le conseil, bref les activités où les contacts personnels restent un facteur déterminant.

Enfin, quand les villes s'y préparent par une politique favorisant l'offre de services culturels et récréatifs, leur centre devient aussi un centre de consommation et de loisir attirant des populations possédant des niveaux de formation et des revenus élevés<sup>10</sup>. Dans ce cas de figure, on observe un renversement partiel des migrations alternantes, certains ménages résidant alors à proximité du centre-ville et travaillant à la périphérie dans des centres secondaires d'emploi (Glaeser *et al.*, 2001).

## *L'étalement urbain*

La baisse du coût des migrations alternantes, jointe à la hausse des revenus des ménages, constitue la raison majeure de l'étalement caractéristique des villes modernes, beaucoup moins compactes que les villes anciennes (*urban sprawl*). Toutes choses égales par ailleurs, une baisse des coûts de déplacement à l'intérieur de la ville, qui équivaut formellement à une augmentation du revenu réel des ménages, provoque une demande plus élevée de sol en chaque localisation, ce qui devrait pousser les rentes foncières à la hausse ; il en va évidemment de même lorsque les revenus des ménages s'accroissent. Toutefois, à population constante, ces évolutions sont contrecarrées par le fait que les localisations éloignées du centre-ville deviennent plus attrayantes, leur accès étant plus aisé qu'auparavant. Cet effet provoque le départ de certains ménages du centre vers la frontière urbaine, ce qui conduit à un desserrement des densités, au travers d'une augmentation des surfaces individuelles, et à une baisse de la rente foncière dans le voisinage du centre-ville. En revanche, densité et rente augmentent dans les faubourgs. Ces augmentations provoquent, à leur tour, un déplacement vers l'extérieur de la frontière résidentielle, permis par la réduction des coûts de déplacement. La résultante de ces diverses forces est un plus grand étalement de la zone résidentielle. Dès lors, on peut conclure que *le développement des nouveaux modes de transport urbains (vélos, tramways, voitures) concourt, en même temps que la hausse des revenus observée depuis la Révolution industrielle, à une tendance à*

---

<sup>9</sup> La pertinence de ce modèle dépend également de l'échelle spatiale que l'on retient. Ainsi, la ville de Paris n'est pas monocentrique, mais la région parisienne peut être considérée comme possédant un seul centre (Goffette-Nagot, 2000).

<sup>10</sup> Dans *Paris la grande*, Philippe Meyer rappelle que déjà Montaigne vantait Paris pour sa variété.

*l'aplatissement des densités de population et à une extension de la consommation totale des sols.* Ce phénomène peut être interprété comme la traduction spatiale des besoins des ménages en termes de plus grandes surfaces résidentielles, à mesure de leur enrichissement progressif. Il permet aussi de décongestionner le cœur des villes et de résoudre certains des problèmes qui s'y rattachent.

En revanche, l'étalement des villes va souvent de pair avec un renforcement de la ségrégation urbaine du fait de l'accroissement des distances entre zones d'habitat et de l'isolement croissant de certains groupes socio-économiques. La stratification de l'espace urbain devient plus lâche et les contacts sociaux moins fréquents. Qui plus est, l'étalement des villes induit un accroissement de la pollution, provoqué par l'allongement des déplacements et le développement de « l'autosolisme », et une diminution des surfaces réservées aux zones naturelles. Enfin, il a des implications importantes en matière d'organisation territoriale des pouvoirs publics locaux chaque fois qu'elle entraîne une prolifération de biens publics et d'infrastructures financés par des collectivités voisines mais distinctes. En résumé, le bilan de l'étalement urbain n'est pas clair (Brueckner, 2000).

Dans tous les cas de figure, il est clair que *la tarification du transport en dessous de son coût marginal favorise, outre l'accroissement de la population urbaine, l'étalement des villes et une surconsommation des sols à des fins résidentielles.* En ne pratiquant pas le péage urbain dans le cas, fréquent, de congestion dans les transports privés, les pouvoirs publics contribuent donc involontairement à l'extension spatiale des agglomérations urbaines et aux difficultés qui l'accompagnent. C'est un aspect qu'il convient de garder à l'esprit quand on discutera des subventions au transport.

## **A2. Fonctionnement des marchés urbains du travail**

*Le marché du travail ne peut pas être considéré, de façon réaliste, comme un marché global où le travail serait un facteur de production homogène* et ce, surtout dans un contexte urbain. Il faut prendre en compte l'hétérogénéité et la segmentation fine en sous-marchés caractérisés par une faible mobilité des travailleurs entre segments. Cette segmentation peut d'ailleurs apparaître paradoxale dans la mesure où les canaux d'informations sont sans cesse plus développés et devraient permettre au contraire une centralisation croissante de l'allocation des ressources sur le marché du travail. La constitution de marchés segmentés du travail peut résulter de la stratégie de localisation choisie par les entreprises. Celle-ci étant le fruit d'un arbitrage entre des forces d'attraction et de répulsion, les choix de localisation changent avec la nature des firmes, en particulier avec l'importance plus ou moins grande de leurs besoins d'accessibilité au centre-ville. En outre, les « métiers » de la ville se multiplient et se démultiplient dans un processus de différenciation croissante de la force de travail, tant à cause des nouvelles technologies que d'une spécialisation croissante de certaines professions. Si cette logique est poussée à l'extrême, on peut anticiper l'éclatement spatial de l'emploi urbain en micro-marchés, régulés chacun par un petit nombre d'entreprises. Toutefois, il ne faut pas oublier que la mobilité sectorielle est souvent plus aisée à l'intérieur de la ville, réduisant ainsi le pouvoir de marché des entreprises sur les travailleurs. En résumé, des tendances lourdes s'opposent : s'il est possible de dissocier clairement les forces en présence, il n'est pas facile d'en prévoir la résultante.

Qui plus est, *les marchés du travail ne peuvent pas être pensés comme étant compétitifs*, à fortiori s'ils sont locaux. Il faut au contraire introduire dans l'analyse les multiples imperfections qui les caractérisent, qu'elles apparaissent dans la formation des salaires, dans l'existence de planchers salariaux (salaire minimum national ou de branche), dans l'existence d'asymétries informationnelles (par exemple, l'employeur est généralement mal informé quant à la disposition du travailleur à accepter un effort long et exigeant), ou encore qu'elles prennent la forme de coûts frictionnels ralentissant la répartition des travailleurs aux emplois disponibles (par exemple, les firmes disposent d'une information très incomplète quant aux disponibilités des travailleurs, alors que ceux-ci sont mal informés quant aux besoins des entreprises).

*Les marchés du travail sont aussi entachés de phénomènes de discrimination*, qui peuvent, soit être un frein à l'efficacité des marchés, soit résulter de leurs imperfections, notamment les asymétries informationnelles. Il s'agit d'une problématique tellement vaste que nous la traitons plus en détail dans la deuxième partie de cet article.

## La formation des salaires

En première approximation, on peut voir le salaire comme le résultat d'une négociation entre employeur et travailleur, qui est individuelle ou collective. Cette négociation vise à partager un surplus lié à l'activité du travailleur au sein de l'entreprise. Dans un modèle compétitif avec information parfaite, le surplus marginal de l'employé serait nul : l'emploi de l'entreprise augmenterait jusqu'à ce que la productivité marginale du salarié soit égale à son salaire de réserve<sup>11</sup>. Dans un modèle non compétitif, au moins deux éléments peuvent expliquer l'existence d'un surplus positif. Lors de la recherche d'informations, le travailleur et son employeur sont confrontés à diverses *frictions* qui consomment des ressources (temps, effort, coûts directs). En cas de rupture de la relation salariale, les deux parties ont donc à supporter de nouveaux coûts de prospection, ce qui suffit à engendrer un surplus positif. Par ailleurs, les travailleurs devant suivre une formation adaptée à leur spécialisation, leur productivité nette des coûts de formation varie avec leur type et les besoins des entreprises. Cette différenciation constitue une autre source de pouvoir de marché des entreprises sur les travailleurs qui, à leur tour, peuvent tenter de jouer un employeur contre un autre.

Lorsque le surplus est positif, les deux partenaires sont en situation de monopole bilatéral. Dans ce cas, le salaire d'un travailleur est une moyenne de sa productivité marginale et de son salaire de réserve (qui caractérise son option de sortie), pondérée par le pouvoir de négociation du salarié. Formellement, on a l'équation de salaire suivante :

$$w = \theta MP + (1 - \theta) w_r$$

où  $\theta$  désigne le pouvoir de négociation du salarié,  $MP$  sa productivité marginale et  $w_r$  son salaire de réserve. Dans un contexte urbain, le salarié doit également couvrir des coûts liés à l'espace et provoqués par son activité professionnelle. Tel est le cas de ses déplacements domicile-travail, mais également de son loyer qui peut augmenter s'il décide de déménager pour se rapprocher de son nouveau lieu de travail (*cf. supra*). En désignant par  $T$  les coûts de la migration alternante des employés et par  $L$  le différentiel de loyer payé par l'individu lorsqu'il est employé ou au chômage, l'équation de salaire devient (on suppose un cadre statique pour simplifier l'analyse<sup>12</sup>) :

$$w = \theta (MP) + (1 - \theta) (b + T + L)$$

où  $b$  représente les indemnités de chômage perçues en l'absence d'emploi. Il faut rappeler que  $T$  intègre les coûts non monétaires causés par les déplacements supplémentaires associés à l'emploi, ce qui inclut l'effort marginal mais aussi les tensions liées aux risques éventuels encourus dans les transports en commun. Qui plus est,  $T$  doit également intégrer le fait que le travailleur n'ont souvent pas la possibilité d'arbitrer entre travail et loisir, de sorte que la valeur du temps passé dans les déplacements professionnels peut être très élevée. Quant à  $L$ , il est déterminé à la fois par l'équilibre sur le marché foncier et par le choix résidentiel du travailleur. Comme on l'a vu précédemment, les grandeurs  $T$  et  $L$  sont liées : plus la distance au centre d'emploi est grande, plus  $T$  est élevé et plus  $L$  a des chances de décroître.

En conséquence, tant que les pouvoirs de négociation sont partagés, *les employeurs ne compensent pas intégralement les travailleurs pour les surcoûts provoqués par leur activité* à l'équilibre du marché du travail. Cette conclusion a deux implications importantes. Tout d'abord, la propension des salariés éloignés des emplois à accepter un emploi est plus faible. Ensuite, des gradients de rente foncière élevés (ou des transports en commun chers, lents et peu fréquents ou des accès routiers congestionnés)

---

<sup>11</sup> Le salaire de réserve est habituellement défini comme le salaire minimal qu'il faut offrir à un salarié pour qu'il accepte un emploi. Dans le cas présent, c'est aussi le salaire qui le rend indifférent entre maintenir ou rompre la relation avec l'entreprise qui l'emploie.

<sup>12</sup> Pour une analyse intertemporelle, voir Wasmer et Zenou (2002a).

obligent les entreprises à offrir des salaires plus élevés (à  $\theta$  constant), ce qui réduit leur propension à créer des emplois dans ces zones<sup>13</sup>.

D'autres mécanismes, liés à l'existence d'hétérogénéités dans la productivité de l'appariement entre employeurs et employés, peuvent renforcer la ségrégation spatiale des travailleurs. En effet, si l'appariement est bon, le salaire sera plus élevé, ce qui augmente l'enchère foncière du travailleur et lui permet de s'assurer une résidence (relativement) proche son lieu de travail. Ainsi, *imperfections sur le marché du travail et coûts liés à la friction spatiale se combinent pour pousser les travailleurs à bas salaire vers des localisations résidentielles situées en périphérie*. Dans ce cas, l'hétérogénéité spatiale renforce l'exploitation monopsonistique des travailleurs, qui sont éloignés à la fois physiquement de leur lieu de travail et des qualifications requises par les entreprises (Brueckner *et al.*, 2002).

De cette discussion, on peut donc conclure que *la politique des transports et le fonctionnement du marché foncier ont un impact direct sur le niveau salarial*. En conséquence, toute politique de lutte contre le chômage urbain qui négligerait soit le logement, soit la mobilité spatiale des habitants, soit a fortiori les deux, risque fort de ne pas produire les effets espérés<sup>14</sup>.

### **La prospection en matière d'emploi et le chômage urbain**

En économie du travail, la théorie de la prospection cherche à expliquer les passages du chômage vers l'emploi ou de l'activité vers l'inactivité, à partir des coûts monétaires et autres associés au fait de trouver un partenaire et de déterminer les termes de l'échange. *L'espace accentue naturellement ces frictions en augmentant les barrières entre partenaires potentiels* (Stigler, 1962 ; Wasmer et Zenou, 2002b). En fait, la distance aux emplois peut se révéler être un obstacle important à la formation d'une relation salariale dans la mesure où le succès d'une recherche d'emploi peut dépendre, de différentes façons, de la localisation des chômeurs/travailleurs. Plus précisément, l'hypothèse dite du *spatial mismatch*, formulée par Kain (1968), énonce que le fait de résider en des lieux éloignés et mal connectés aux centres d'emplois peut avoir des conséquences très importantes en termes de niveau de salaire et de chômage. Dans le contexte des villes américaines, où les emplois ont été décentralisés et où les travailleurs noirs ont continué à résider au centre des villes, cette hypothèse a mis en évidence la distance à l'emploi comme principal responsable du taux de chômage élevé observé parmi les travailleurs américains noirs. La majorité des travaux empiriques qui ont cherché à tester cette hypothèse confirme qu'un mauvais accès aux emplois dégrade les performances sur le marché du travail (Holzer, 1991).

Si les causes (attitudes vis-à-vis des autres groupes sociaux) et les conséquences du *spatial mismatch* (taux de chômage élevés et faibles salaires) sont assez bien connues, le mécanisme de causalité reste complexe parce que multiforme. En effet, a) les chômeurs peuvent disposer de moins d'information sur les opportunités d'emploi si celles-ci sont plus éloignées ; b) ils peuvent faire moins d'effort pour trouver un emploi si leurs résidences sont éloignées des entreprises ; c) ils peuvent refuser des offres d'emploi qui impliquent des temps et des coûts de transport très importants, préférant attendre des opportunités proches de leur lieu de résidence ; d) ils peuvent être perçus comme moins fiables par les employeurs s'ils habitent plus loin du lieu de travail du fait d'une plus grande fatigue et d'un absentéisme qui risque d'être plus élevé ; e) ils peuvent être perçus comme plus chers dans la mesure où il faut les compenser, du moins partiellement, pour leurs coûts de transport ; f) leur salaire de réserve peut augmenter s'ils doivent payer un coût additionnel pour déménager et diminuer leur coût de déplacement ; g) ils peuvent être discriminés par les employeurs si ceux-ci ont des *a priori* sur certains quartiers éloignés des centres d'emploi ; enfin h) ils peuvent être exclus de certains emplois

---

<sup>13</sup> On peut étendre les conclusions qui précèdent au cas des négociations collectives, en remarquant que le coefficient  $b$ , qui reflète le pouvoir de négociation des travailleurs, devient une fonction du pouvoir effectif des syndicats dans l'entreprise. Sans rentrer dans le détail de l'analyse sous-jacente, la littérature sur le sujet établit que ce pouvoir effectif est renforcé par l'importance du taux de syndicalisation, de la générosité de l'indemnisation du chômage, des coûts de licenciements ou plus généralement de la complexité des procédures de licenciements en particulier collectifs, enfin de paramètres économiques au niveau de l'entreprise, tels que le manque de substituable capital-travail, l'inélasticité de la demande de travail aux salaires et la faible élasticité de l'offre de capital.

<sup>14</sup> Voir aussi, sur les interactions entre marché du travail et marchés urbains, l'analyse de Gobillon et Selod (2000).

transitant par un réseau social du fait de leur lieu d'habitation <sup>15</sup>. Tous ces mécanismes, sauf celui repris sous g), peuvent se représenter par l'hypothèse d'une probabilité de recevoir une offre d'emploi dépendant négativement de la distance entre le lieu d'habitation des chômeurs et les centres d'emploi. Remarquons encore que les entreprises manifestent une forte aversion vis-à-vis du risque en ce qui concerne leur environnement, que celui-ci soit local ou global, même lorsqu'elles peuvent s'assurer sur des marchés d'assurance parfaits, l'aversion trouvant alors son origine dans le coût de l'assurance. Or, l'insécurité qui règne dans certaines banlieues étant source d'incertitude, les entreprises sont incitées à créer des emplois, toutes choses égales par ailleurs, là où elles perçoivent les risques locaux comme plus faibles. Le rejet de certaines zones par les entreprises est d'autant plus marqué que les marchés d'assurance sont imparfaits ou que les entreprises ont une forte aversion au risque, comme dans le cas des PME. On peut enfin remarquer que dans des contextes à haut risque, le marché de l'assurance peut devenir très cher, voire même disparaître<sup>16</sup>.

### A3. Une première synthèse

On peut déjà tirer de l'observation du fonctionnement joint des marchés du logement et du travail quelques conclusions suffisantes pour alimenter le débat, sans qu'il soit besoin de mobiliser d'autres considérations. En premier lieu, on a vu que la répartition de l'espace urbain entre des ménages à revenus différents apparaît comme le résultat d'arbitrages différents entre les disponibilités à payer pour le logement et les coûts généralisés de transport (y compris le temps passé dans les déplacements). Une intervention publique serait ici principalement fondée sur l'équité, et non sur l'efficacité, car les marchés fonciers semblent bien remplir leur rôle de régulation de la demande face à une offre foncière par essence limitée, encore qu'une plus grande transparence des marchés fonciers soit souhaitable. Si les disponibilités à payer sont faibles, c'est très souvent parce que les revenus sous-jacents le sont eux-mêmes. En revanche, les marchés urbains du travail nous semblent intrinsèquement non compétitifs pour les raisons que l'on a vues (asymétries informationnelles nombreuses, réglementations salariales multiples, mauvais appariement entre demandeurs d'emploi et emplois offerts, etc.). Il y a donc place ici pour une intervention publique visant à améliorer le fonctionnement de ces marchés, et ce pour des raisons qui dépassent largement la seule préoccupation de l'équité.

**Tableau 1 : Taux de chômage et prix du logement à Paris en 1995**

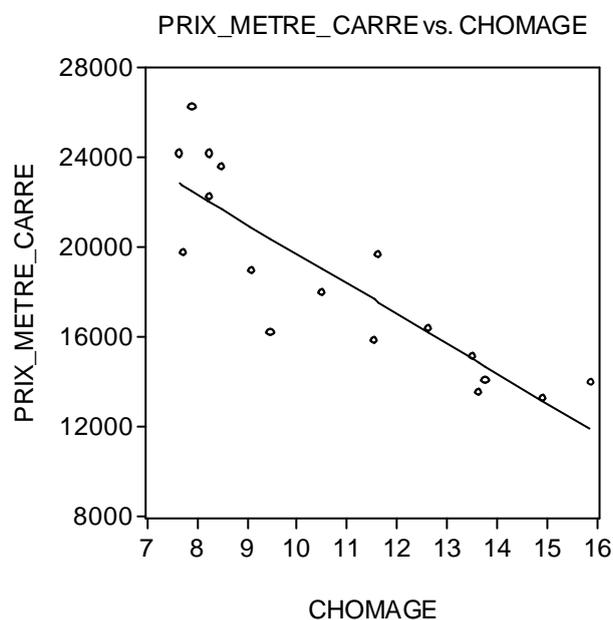
	Taux de chômage (%)	Prix du logement (FF par $m^2$ )
1 <sup>er</sup> au 4 <sup>ème</sup> arrondissement	11,61	19 690
5 <sup>ème</sup> arrondissement	8,24	22 213
6 <sup>ème</sup> arrondissement	7,64	24 159
7 <sup>ème</sup> arrondissement	7,91	26 238
8 <sup>ème</sup> arrondissement	8,49	23 579
9 <sup>ème</sup> arrondissement	11,53	15 846
10 <sup>ème</sup> arrondissement	13,63	13 484
11 <sup>ème</sup> arrondissement	13,51	15 143
12 <sup>ème</sup> arrondissement	9,48	16 194
13 <sup>ème</sup> arrondissement	12,64	16 376
14 <sup>ème</sup> arrondissement	9,07	19 005
15 <sup>ème</sup> arrondissement	7,71	19 747
16 <sup>ème</sup> arrondissement	8,25	24 613
17 <sup>ème</sup> arrondissement	10,52	17 967
18 <sup>ème</sup> arrondissement	15,84	13 989
19 <sup>ème</sup> arrondissement	14,88	13 286
20 <sup>ème</sup> arrondissement	13,76	14 110

Source: Blondel et Marchand (1997).

<sup>15</sup> Voir, par exemple, Wilson (1996).

<sup>16</sup> Dans le cas récent de Strasbourg, où quarante véhicules ont brûlé lors de la nuit de la Saint-Sylvestre, les surprimes d'assurance peuvent devenir très élevées. L'administration pourrait d'ailleurs utiliser les barèmes des compagnies d'assurances (où le code postal du lieu d'habitation détermine la prime d'assurance des véhicules à moteurs) pour estimer le surcoût des entreprises et calculer les subventions nécessaires pour favoriser les implantations de nouvelles activités économiques dans les zones sensibles.

L'interaction entre marché du travail et rente foncière engendre alors des mécanismes cumulatifs simples à comprendre. Ceux-ci sont illustrés dans le tableau 1 dans le cas de Paris (où le prix du logement est le prix de vente) : la rente foncière varie sensiblement quand on passe d'un arrondissement à un autre et l'ampleur de la variation est fortement corrélée à celle du taux de chômage<sup>17</sup>. En effet, le coefficient de corrélation est égal à  $-0,87$  tandis que le  $R^2$  de la régression vaut  $0,75$ . On peut donc conclure sans grands risques qu'il existe une forte interaction entre marché du travail et marché du logement, interaction qui se trouve à la source des phénomènes de ségrégation urbaine. Une explication possible est qu'un travailleur perdant son emploi peut difficilement résider à proximité des centres d'emplois où les loyers sont, comme on l'a vu, plus élevés qu'ailleurs. Une autre explication est que les quartiers à loyers faibles attirent des travailleurs moins dotés en capital humain, dont la probabilité d'être au chômage est plus élevée. Dans tous les cas, et sans mettre en avant les phénomènes d'externalités spatiales discutés plus loin dans cet article, on voit apparaître des mécanismes cumulatifs reliant marchés du travail et du logement et impliquant que *toute politique urbaine cohérente doit intégrer de façon prioritaire les mesures relatives à ces deux marchés*.



Les conclusions politiques à tirer de ces résultats sont reportées à la prochaine section car il nous paraît important de faire un détour par la théorie économique de la discrimination. On rencontre en effet de nombreuses pratiques discriminatoires à la fois sur le marché du travail et sur celui du logement et il est important de bien en comprendre la nature avant de discuter toute forme de prescription.

## B. Comportements sociaux et phénomènes cumulatifs

### B1. La discrimination vue par les économistes<sup>18</sup>

Commençons par une définition. Une *discrimination* existe lorsque deux agents identiques sur le plan des grandeurs économiques objectives (talent, éducation, productivité, etc.) reçoivent une rémunération différente sur la base de caractéristiques non économiques, telles que la couleur de peau, le genre, les convictions politiques ou religieuses, voire encore les préférences sexuelles. Dans le cas

<sup>17</sup> Les arrondissements sont choisis par commodité statistique ; ils ne constituent probablement pas l'échelon d'analyse le plus pertinent.

<sup>18</sup> Cette section est inspirée de Wasmer (2002).

des marchés urbains du travail, on retrouve également le lieu de résidence et l'environnement socioculturel des travailleurs. Comme précédemment, il n'est pas possible de traiter de manière exhaustive l'ensemble de ces questions. On se limitera donc à une description des concepts fondamentaux au travers de leurs interactions avec le milieu urbain et, plus précisément, les marchés fonciers.

Une fois cette définition posée, nous voyons que la discrimination peut être le produit de deux types de facteurs : soit des éléments «subjectifs », qui diffèrent de la productivité proprement dite, entrent directement en compte dans les décisions d'embauche de salariés ; soit ces éléments subjectifs sont utilisés pour estimer la productivité des salariés, ce qui nous ramène à l'analyse des asymétries d'information. On distingue donc traditionnellement deux types de discrimination dont les motivations sont très différentes : la discrimination pure et la discrimination statistique. Dans le cas de la *discrimination pure* (aussi appelée discrimination à la Becker), un employeur préfère les employés d'un groupe, disons le groupe A, à ceux d'un autre, le groupe B. Par hypothèse, ces travailleurs sont parfaitement substituables et ont la même productivité ; toutefois, ils diffèrent par leur appartenance à l'un ou l'autre des deux groupes. Comment dès lors caractériser l'attitude de l'employeur ? Considérons pour cela l'exemple de Becker. *Un employeur discrimine lorsqu'il est prêt à payer un salaire plus élevé pour embaucher un travailleur de type A qu'un travailleur de type B.* Si l'employeur est indifférent entre embaucher un membre du groupe B à un salaire de 1 000 € et un membre du groupe A de même productivité à un salaire de 1 200 €, il se conduit comme si le coût du travail était de 1 200 € pour tous, donc comme si un surcoût de 200 € existait pour les individus discriminés.

A la suite d'Arrow (1972) et de Phelps (1972), on parle de *discrimination statistique* lorsque les caractéristiques économiques (productivité, qualité) sont inconnues, mais corrélées à certaines caractéristiques non économiques propres à une population. Par exemple, un groupe ethnique peut être, en moyenne, moins productif que d'autres à cause de traditions culturelles valorisant moins l'effort individuel. L'employeur, imparfaitement informé quant aux caractéristiques individuelles des postulants, va ainsi être amené à utiliser l'information disponible pour faire son choix d'embauche. En pratique, cela implique que les membres du groupe ethnique considéré auront moins de chances de trouver un emploi. Il faut noter que la discrimination statistique peut s'ajouter à la discrimination pure, si les perceptions de l'employeur sont systématiquement biaisées contre un groupe particulier (par exemple, les habitants de certaines banlieues). *Dans les marchés où les asymétries d'information sont fortes et les transactions personnalisées, comme dans le cas du logement ou du travail, la discrimination statistique est en fait susceptible de jouer un rôle important.*

Un exemple particulièrement saisissant des effets pervers que ce type de discrimination peut provoquer a été proposé par Loury (1998). Supposons une population qui puisse se trouver dans une des deux situations suivantes. Dans la première, la population est hétérogène en ce que 10% de ses membres sont des tire-au-flanc alors que les 90% restants sont parfaitement fiables. Dans la seconde, la population est homogène mais chaque individu a une probabilité 1/10 de commettre des erreurs au travail. Supposons que le premier cas de figure soit le bon, mais qu'un employeur pense être dans le second du fait d'un préjugé négatif, aussi léger soit-il, à l'encontre de cette population. L'observation aléatoire des erreurs ne va jamais lui permettre de prendre conscience de son préjugé car la moyenne des ses observations est identique dans les deux cas. Autrement dit, l'employeur n'apprend rien car il n'a aucune incitation à suivre les trajectoires individuelles au sein d'une population qu'il pense être homogène. Bien au contraire, il pense avoir raison en restant suspicieux envers la dite population<sup>19</sup>.

### ***La discrimination sur le marché du travail***

L'une des conséquences de l'existence de discriminations sur le marché du travail réside dans l'existence d'écarts de salaires entre individus ayant la même productivité. Une autre conséquence est la présence d'un taux élevé de ségrégation entre occupations, certains emplois étant plus volontiers réservés à des individus d'un groupe. Une troisième consiste en l'existence de sous-emploi : lorsque les salaires sont trop faibles, des membres du groupe discriminé peuvent être découragés de rechercher un emploi. Les employeurs peuvent aussi refuser d'embaucher des individus d'un certain groupe.

---

<sup>19</sup> Cet exemple révèle à la fois le danger des statistiques globales et l'importance de suivre les trajectoires individuelles en matière d'infraction.

Enfin, une dernière conséquence peut être l'existence de sous-investissements en capital humain et, en conséquence, de justifications de comportements discriminatoires au travers de prophéties auto-réalisatrices.

Lorsqu'on se situe dans une zone où la demande de travail est faible et très inélastique aux salaires, il y a risque d'excès d'offre de travail et formation de « files d'attente » des demandeurs d'emploi, au sein desquels les employeurs « font leur marché » et choisissent les travailleurs les plus performants ou les moins discriminés, ce qui accumule les discriminés en bout de file (ils seront les premiers licenciés et les derniers repris). Si les demandeurs d'emploi sont conscients de l'existence d'un tel mécanisme, ils comprennent vite que l'effort de formation ne leur garantit pas à coup sûr une embauche, phénomène susceptible de les pousser au découragement. La « marginalisation » qui accompagne ces comportements devient à son tour une source de discrimination.

Dans un contexte urbain, il est utile de considérer une autre forme de discrimination, à savoir *la discrimination par le langage*, telle que l'a étudiée Lang (1986). Cet auteur introduit des coûts de transaction particuliers, qu'il appelle coûts de communication entre communautés de langage. Partant des difficultés de compréhension existant entre certains groupes qui prononcent différemment certains phonèmes, Lang étend ces différences linguistiques à tous les types d'attitudes, postures, intonations et accents qui peuvent rendre la conversation entre agents économiques plus compliquée. Son analyse est alors la suivante : *dans une entreprise dont l'employeur est de type A, l'embauche de salariés de type B peut entraîner un surcoût dans les relations du travail, surcoût dû aux risques d'incompréhension*. Dans ce cas, l'employeur est confronté aux choix suivants : soit il embauche uniquement des salariés de type A, auquel cas son coût est simplement le coût salarial total égal au nombre de salariés multiplié par le salaire des travailleurs de type A ; soit il embauche des salariés de type B à un coût salarial inférieur, mais en leur demandant d'apprendre son langage et en leur payant un surcoût salarial destiné à les compenser pour cet effort additionnel<sup>20</sup> ; soit il embauche des salariés de type B, apprend leur langage et supporte lui-même un surcoût. Il est clair que la deuxième possibilité est plus coûteuse pour l'entreprise que la troisième dès lors qu'il y a plus d'un salarié et que le coût d'acquisition du langage est identique pour le salarié et l'employeur. A l'équilibre de marché, les solutions 1 et 3 sont équivalentes<sup>21</sup>, ce qui permet de calculer le différentiel de salaire entre les travailleurs de type A et B, qui est égal au coût d'acquisition du langage divisé par le nombre d'employés. On retrouve presque le même résultat quand le manager choisit d'embaucher un superviseur « bilingue ». Dans ce cas, l'équilibre de marché consiste à minimiser les coûts de transaction, c'est-à-dire le nombre de personnes bilingues. Ce sont donc les employeurs ou les superviseurs qui acquièrent le langage, et non la masse des salariés de type B qui restent confinés dans des emplois moins rémunérés puisque *monolingues*. De telles situations confirment l'existence d'une distance sociale entre individus (Akerlof, 1997) qui soutient alors une triple discrimination, à savoir sur le marché du travail, sur le marché du logement et en matière culturelle.

### ***La discrimination sur le marché du logement***

On peut s'inspirer des concepts et résultats précédents pour étudier la discrimination sur le marché du logement locatif. Le concept de discrimination pure s'étend à un propriétaire qui demande un loyer plus faible aux membres du groupe A qu'aux membres du groupe B. Si cette attitude est corrélée dans l'espace, on va observer en outre une segmentation des logements qui prendra la forme d'une ségrégation urbaine, les membres de chaque groupe étant concentrés dans les mêmes quartiers. La discrimination statistique produit des effets comparables. Il faut y ajouter le fait que la difficulté d'expulser un locataire conduit à accroître le coût de sortie pour le propriétaire, ce qui est susceptible d'accentuer son comportement discriminant.

---

<sup>20</sup> La répercussion intégrale des coûts d'apprentissage du langage sur les salaires suggère qu'il est considéré comme un capital humain général.

<sup>21</sup> Dans ces deux solutions, les travailleurs continuent à pâtir du désavantage linguistique qui les caractérise. Le bilan social de ces différentes solutions de marché n'est donc pas clair.

## B2. Réseaux socioculturels et capital humain

Discrimination et ségrégation prennent une forme plus insidieuse, et par conséquent plus difficile à combattre, quand elles sont le résultat d'un grand nombre de décisions individuelles qui *a priori* ne se veulent pas discriminatoires.

La propension à interagir avec autrui (« le désir de l'homme pour l'homme » selon la formule de Pierre Chaunu) est une caractéristique fondamentale de l'être humain. Cette propension s'exprime par le plaisir de parler et de communiquer, mais aussi par le besoin de diffuser et de recueillir des connaissances et des informations. La distance constituant un obstacle à ces diverses interactions, les réseaux socioculturels et les quartiers apparaissent comme les institutions les plus naturelles pour le développement de telles relations. L'existence de réseaux au sein desquels les ménages entretiennent des relations privilégiées peut avoir un fondement social, culturel ou ethnique. En particulier, de tels réseaux sont susceptibles d'engendrer des externalités influençant l'accumulation de capital humain au sein de chaque groupe. Concrètement, ces réseaux ou « communautés » offrent l'équivalent de biens (qui sont parfois des « maux ») publics locaux à leurs membres, lesquels affectent à terme la productivité des jeunes quand ils arrivent sur le marché du travail. Ces biens sont multiformes : les écoles fréquentées, les amis avec qui les enfants jouent, les valeurs véhiculées par l'ensemble du groupe parental, les associations ou clubs auxquels les enfants appartiennent, etc.

Selon Bénabou (1993), le regroupement spatial de ménages à haut niveau de formation peut être expliqués par les effets de débordement engendrés par des familles disposant d'un capital humain élevé<sup>22</sup>. Dans ce contexte, il montre que *le seul équilibre résidentiel stable est tel que les ménages disposant d'un haut niveau de formation se rassemblent au sein de communautés spatialement séparées et ce, afin de bénéficier au maximum des avantages liés à la proximité des membres de leur groupe*. Cette recherche confirme en termes micro-économiques des résultats obtenus précédemment par Schelling (1978), à savoir que *la simple existence de préjugés faibles des membres d'un groupe vis-à-vis d'un autre suffisait à provoquer, à terme, une forte ségrégation entre les deux groupes*, et ce quelle que soit leur composition. Autrement dit, de petites différences dans les attitudes individuelles peuvent donner naissance à des différences importantes au niveau social (« la tyrannie des petites décisions »). La carte scolaire est ainsi contournée par des choix résidentiels débouchant sur la formation progressive de quartiers relativement homogènes en termes de capital humain. Pour lutter efficacement contre cette ségrégation scolaire indirecte et, par conséquent, moins immédiate à appréhender, il faut préserver, voire rétablir, un enseignement de qualité sur l'ensemble du territoire. Un enseignement de basse qualité dans les zones défavorisées est probablement la manière la plus sûre de renforcer les inégalités économiques. A court terme, il faut également aider les ménages défavorisés à s'établir dans de meilleures zones scolaires en leur permettant d'augmenter leurs enchères foncières, ce qui favorise également une plus grande mixité sociale au travers d'une plus grande hétérogénéité des quartiers<sup>23</sup>. De telles politiques ne doivent pas être jugées à la seule aune de l'équité dans la mesure où elles peuvent également améliorer l'efficacité au sein de la ville. En effet, comme le montre Bénabou, une configuration résidentielle plus intégrée est susceptible de conduire à des niveaux de bien-être plus élevés<sup>24</sup>.

Qui plus est, le fait d'habiter certains quartiers permet aux jeunes de s'intégrer à divers réseaux qui facilitent l'obtention d'un emploi grâce aux recommandations faites par les « voisins ». Cette pratique est courante car elle offre une manière simple de réduire les asymétries d'information à l'embauche (aux Etats-Unis, à peu près à 50% des décisions d'embauche seraient fondées sur des recommandations faites par des employés des entreprises concernées). On devine alors aisément que des individus disposant de talents identiques puissent occuper des emplois très différents et recevoir, par conséquent, des rémunérations très inégales (Montgomery, 1991).

---

<sup>22</sup> Plus précisément, Bénabou souligne les avantages multiples dont certaines familles peuvent bénéficier en habitant dans le voisinage proche d'autres familles appartenant à des réseaux sociaux porteurs et disposant d'un niveau culturel élevé (les fameux *spillovers*).

<sup>23</sup> La question scolaire en milieu urbain réclame, par son ampleur, un rapport spécifique. Le lecteur consultera avec profit l'article de Selod (2002).

<sup>24</sup> Ce résultat ne doit pas surprendre car on est en présence d'externalités fortes.

Enfin, le regroupement de ménages appartenant à une même communauté est également recevable d'une explication en termes d'asymétries d'information. Ainsi, on constate que les nouveaux immigrés ont tendance à choisir un emploi dans des entreprises utilisant les services de travailleurs appartenant à leur groupe culturel ou ethnique, quand ce n'est pas dans une entreprise appartenant à un membre du même groupe qu'eux. Ce choix facilite, en effet, leur installation dans le pays d'accueil - problèmes posés par la langue, la culture, l'accès à l'information -, comme en témoigne la migration des Cubains en Floride, des Mexicains en Californie ou des Asiatiques en France. Dans de tels cas, la co-ethnicité est l'élément central qui impose aux employés aussi bien qu'aux employeurs des obligations réciproques attachées à l'appartenance à un même groupe culturel ou ethnique. Le travail au sein d'entreprises appartenant à un même groupe conduirait ainsi à une baisse des coûts de transaction. La co-ethnicité facilite également l'accès au capital ainsi que celle de la circulation de l'information, phénomène qui existe même dans des secteurs de haute technologie (voir, par exemple, Zhou, 1996, et les références que donne cet auteur). Le recours à un réseau culturel, religieux ou ethnique est considéré ici comme nécessaire, du moins dans une première étape, lors de la recherche d'emplois plus stables et mieux payés. Toutefois, les comportements adoptés favorisent l'émergence d'enclaves dont les membres futurs risquent bien de ne pas sortir pour les raisons invoquées précédemment.

### **B3. L'accumulation des problèmes dans certains quartiers**

De manière générale, on peut définir un « ghetto » par les deux attributs suivants. D'une part, ce sont des zones ou quartiers pauvres qui cumulent à la fois des taux de chômage élevés, un faible niveau de capital humain et peu d'opportunités économiques, mais qui appartiennent à des agglomérations urbaines ou à des régions plus prospères. D'autre part, ces zones sont souvent caractérisées par une certaine homogénéité ethnique, culturelle ou religieuse. En regroupant les éléments qui précèdent, on voit alors émerger l'amorce d'une « théorie des ghettos » dans laquelle les quartiers éloignés des centres d'emplois accueillent une population pour laquelle, en cas de perte d'emploi, l'effort requis pour en retrouver un est élevé et, conditionnellement à cet effort de recherche, une population ayant des chances d'accéder à l'emploi plus faibles.

La fracture principale apparaît entre les détenteurs d'emploi et les autres. Le chômage frappe majoritairement certains groupes d'individus ayant une « mauvaise » formation et un « mauvais » appariement spatial. La discrimination sur le marché du logement et les différences culturelles impliquent une baisse de la mobilité spatiale de certaines catégories de la population (typiquement, des immigrés et des Français peu qualifiés) et leur imposent souvent des lieux de résidence éloignés des nouveaux centres d'emploi. A son tour, ce *spatial mismatch* réduit leurs chances de trouver un travail et entraîne, par conséquent, les populations concernées à ne pas changer de résidence. Graduellement, les individus acceptent les normes du ghetto en formation : taux de chômage élevé, découragement face à l'inactivité, basse qualité du logement, faible niveau de scolarité, voire constitution d'un sentiment communautaire de rejet. Ces normes sociales induisent des comportements individuels qui, à leur tour, favorisent la discrimination sur le marché du travail, accentuant ainsi l'isolement et la ghettoïsation de ces populations. Le cercle vicieux est bouclé : mauvais appariement spatial et mauvais accès aux écoles et au logement ; formation de réseaux socioculturels peu porteurs pour l'obtention d'emplois ; et participation croissante à l'économie souterraine. On retrouve de nouveau un phénomène de causalité cumulative où les forces en action se renforcent mutuellement dès qu'un certain seuil est franchi<sup>25</sup>. Autrement dit, on se trouve confronté au problème de l'œuf et de la poule dans lequel il est vain, souvent, d'en chercher la cause première. Dans le cas de la France et d'autres pays européens, il est cependant raisonnable de penser avec Jacques Généreux que l'on a laissé « les minorités défavorisées, peu armées pour défendre leurs intérêts, supporter en totalité le poids des mutations technologiques et économiques engagées dès les années 1970 » (p. 38). Rien ne nous y condamnait.

---

<sup>25</sup> Cette problématique a été proposée, mais à une échelle spatiale différente, par Myrdal (1957) dans son étude du développement inégalitaire. Les principaux éléments de modélisation en sont présentés dans Fujita et Thisse (2003). Mutatis mutandis, l'analyse qui précède s'applique donc aux grands bassins d'emploi pouvant englober toute une région, de sa capitale à la campagne environnante.

Dans le processus que l'on vient de décrire, la sécurité des personnes et des biens joue un rôle crucial. L'insécurité qui prévaut dans certaines banlieues et quartiers doit être maîtrisée car elle contribue, à la fois, à enclaver les ménages peu mobiles, qui sont souvent les plus défavorisés, et à décourager les investissements privés<sup>26</sup>.

Ces observations ont deux implications majeures pour la politique urbaine. La première est évidente : *on ne peut lutter contre les ghettos par des mesures ponctuelles et catégorielles du fait du caractère auto-renforçant des mécanismes en action*. Il faut, au contraire, mener une action d'ensemble, prenant en compte les différentes dimensions du problème, et mobiliser des moyens sans doute considérables. Certaines composantes de cette politique sont discutées dans la section ci-dessous. La seconde est de prévenir partout où cela est encore possible la formation de nouveaux ghettos avant que la dynamique des cercles vicieux ne s'enclenche. Ceci peut se faire par des mesures réclamant toujours une approche large du problème, mais des moyens probablement plus réduits.

### C. Quelles politiques ?

Il faut distinguer les mesures visant à agir sur la demande de travail (les entreprises) et sur l'offre (les ménages). Dans cette perspective, si l'on souhaite aider un groupe défavorisé, on peut agir soit en subventionnant les entreprises embauchant les travailleurs membres de la minorité, soit en aidant les travailleurs concernés à augmenter leur capital humain. Si les qualifications des membres du groupe défavorisé sont difficilement observables, Coate and Loury (1993) montrent que le second type de politique doit être préféré au premier. Mais il faut pour cela que cette politique ait un impact substantiel (donc coûteux) pour modifier durablement, d'une part, les perceptions que les entreprises ont de la minorité et, d'autre part, l'idée que les travailleurs se font de la reconnaissance de leurs efforts par les employeurs.

Cette analyse semble être confirmée par les résultats empiriques de Choffel et Delattre (2002). Ces auteurs montrent en effet que la durée du chômage des individus vivant dans des zones urbaines sensibles n'est que de 10% supérieure à la moyenne nationale, une fois que l'on a contrôlé pour les caractéristiques observables habituelles (âge, expérience professionnelle, qualifications). Même si ce constat demande à être confirmé, il suggère que le chômage urbain est dû principalement à un déficit en investissement éducatif dont la raison peut se trouver aussi bien chez les individus concernés que dans les services éducatifs offerts dans ces zones. Quoiqu'il en soit, cela suggère que *les politiques portant sur l'offre de travail, via le capital humain et la mobilité spatiale, devraient être prioritaires*.

#### *Les zones franches*

Si les emplois sont loin des individus (en particulier ceux habitant dans les ghettos) et s'il est malaisé d'accéder aux emplois, il paraît alors logique d'essayer d'attirer des entreprises vers ces zones. Tel est la logique sous-jacente à la politique des « zones franches », qui a été mise en œuvre aussi bien en France qu'aux Etats Unis (sous le vocable de *enterprise zone* ou *empowerment zone programs*). L'idée est de sélectionner des zones urbaines spécifiques qui sont en déclin (cette définition doit être établie selon des critères clairs et objectifs, comme par exemple le taux de chômage de la zone, le niveau d'éducation, le taux de pauvreté, etc.) et de les développer économiquement à l'aide de subventions au travail et au capital. Entre 1997 et 2001, toute entreprise qui désirait s'installer dans une des 44 zones franches (ZFU) était exemptée de toute taxe pendant au moins 5 ans mais devait, en contrepartie, embaucher 20% de sa main d'œuvre dans de la zone franche en question. Cette logique d'allègement est de nouveau d'application en 2002, étendue aux 416 zones de redynamisation urbaine.

---

<sup>26</sup> Il n'est pas inutile de rappeler que la violence au sein des villes est un phénomène très ancien. Ainsi, à l'époque du Moyen Age, Leguay (1984, p. 214) remarque que « le viol individuel ou collectif est d'une telle banalité dans plus d'une ville qu'on a pu parler d'un véritable rite de virilisation ». De son côté, Gonthier (1992, p.203) observe que « les appréciations distinguent d'abord la violence de l'autochtone de celle de l'immigrant ou de l'inconnu ». De telles constatations invitent à un peu plus de circonspection dans l'analyse du phénomène. Les formes de la violence ont changé et les « forains » ne sont plus les mêmes qu'auparavant.

En France, peu d'études ont tenté d'évaluer sérieusement l'impact des politiques de zones franches sur l'emploi et le chômage. Du fait de l'insuffisance des données, les seuls travaux dont nous disposons s'en tiennent à un bilan comptable (Arnout, 2001 ; Rapport au Parlement du Ministère Délégué à la Ville, 2001). Il ressort du Rapport au Parlement que, pour l'année 2000, un peu moins d'un milliard et demi de francs d'exonération de charges sociales a été accordé aux entreprises dans le cadre des zones franches urbaines (ZFU). Fin 2000, la DARES estime le nombre de salariés exonérés à 54 000. En 1999, le nombre de travailleurs exonérés était évalué à 49 000, pour un milliard de francs d'exonérations. Durant cette même année, la création nette d'emplois est égale à 13 000, chiffre ne tenant compte ni des 3000 transferts d'emplois des entreprises bénéficiaires vers les ZFU, ni de l'embellissement conjoncturel caractéristique de cette année. Autrement dit, en 1999, les exonérations de charges sociales ont coûté approximativement 79 000 FF par emploi créé dans les ZFU, et ce dans l'hypothèse optimiste d'absence d'effets d'aubaine. Ce montant est à rapporter au salaire moyen brut annuel d'embauche des emplois comptabilisés par la DARES (Arnout, 2001) au titre des zones de revitalisation urbaines (ZRU), qui est de 88 000 FF en 1999. On notera enfin qu'un grand nombre des emplois créés le sont à durée déterminée.

Aux Etats-Unis, en revanche, les travaux consacrés à ce sujet sont relativement nombreux (Papke, 1994 ; Boarnet et Bogart, 1996 ; Mauer et Ott, 1999). Les bénéfices d'une politique de zone franche sont les emplois nets créés dans la zone et les coûts sont les dépenses directes et subventions indirectes (réduction des taxes, etc.). Il existe deux méthodes pour évaluer l'impact de ces politiques. La première consiste à procéder à des enquêtes ou à des études de cas des firmes localisées dans la zone. Par exemple, une enquête auprès des firmes participant aux programmes de zones franches dans le New Jersey en 1988 montrent que 9193 emplois ont été créés entre 1985 et 1988. Cependant, cette méthode a l'inconvénient de ne pas tenir compte des effets d'aubaine (les emplois se déplacent simplement d'une zone « non franche » vers une zone franche) ni des biais de sélection. Une seconde méthode, qui ne résout pas la question des effets d'aubaine mais qui élimine les biais de sélection, est d'inclure un groupe de contrôle de zones qui ont des caractéristiques similaires aux zones franches mais qui n'en ont pas le statut. Si les zones franches avaient été désignées aléatoirement, une simple comparaison entre zones avec ou sans politique de zone franche suffirait. Mais, parce que les zones sont désignées sur la base d'un objectif précis, il est important de prendre en compte les différences qui conduisent au fait qu'une zone soit désignée comme franche ou non. En utilisant cette méthode, Papke (1994) montre que, dans l'Indiana, les politiques de zones franches ont eu un effet significatif sur l'emploi mais pas sur le bien-être des individus concernés. Utilisant un mixte des deux méthodes, Dowall (1996) obtient des résultats plus pessimistes pour la Californie. Il montre que seulement 23% des entreprises ont été intéressées par les politiques de zones franches.

De manière plus générale, la question essentielle qui se pose face à la politique des zones franches est la suivante : est-il justifié de fournir des aides à une zone spécifique au lieu d'aider directement les individus qui habitent dans cette zone ? Pourquoi introduire des distorsions nouvelles dans les décisions d'investissement des entreprises au lieu de fournir une assistance directe comme, par exemple, la formation professionnelle, l'éducation, les services publics locaux (crèches, gardes d'enfants) ? En outre, la relocalisation de certaines activités vers les zones franches, même si elles aident celles-ci, peut se faire au détriment d'autres zones, non reprises dans la liste des zones prioritaires mais qui peuvent très bien se trouver sur le fil du rasoir. Dans ce cas, le bilan est loin d'être clair.

### ***Les politiques de transport urbain***

L'un des principaux enseignements de la littérature consacrée au *spatial mismatch* est que les travailleurs à bas revenu sont confrontés à de fortes barrières au travail du fait de la distance aux emplois<sup>27</sup>. La recommandation la plus courante pour résoudre ce problème est donc le recours à des politiques de transport permettant d'améliorer l'accessibilité aux emplois. En fait, le coût de transport n'implique pas uniquement des coûts monétaires. Beaucoup de localisations situées en banlieue (là où

---

<sup>27</sup> Ainsi, Raphael (1998) a montré que le différentiel d'accessibilité aux emplois explique 30 à 50% du différentiel de taux d'emploi local entre hommes jeunes blancs et noirs au sein de la CMSA (*Consolidated Metropolitan Statistical Area*) de San Fransis co-Oakland-San Jose pour l'année 1990.

les emplois se trouvent aux Etats-Unis) sont difficilement accessibles à partir du centre des villes (là où sont en général logés les personnes de couleur) en utilisant les transports publics. La plupart des localisations périphériques requièrent au moins un changement : avec des bus qui voyagent toutes les demi-heures ou toutes les heures, ces changements peuvent impliquer des temps de transport particulièrement longs<sup>28</sup>.

En France, le problème de l'accès à l'emploi existe aussi pour les plus déshérités. Par exemple, les 500 quartiers qui faisaient l'objet d'un contrat de ville au début des années 1990 étaient en général plus proches de la périphérie des villes que du centre (0,9 km au lieu de 2,3 km en moyenne) ; elles étaient physiquement séparées du centre ville par différents obstacles (routes, rivières, ou chemins de fer) ; enfin, elles étaient mal connectées aux centres urbains (là où se trouvent la majorité des emplois). Ainsi, alors que 70% de ces zones sont traversées par le chemin de fer, seulement 40% d'entre elles ont une gare (Castellan *et al.*, 1992).

Quelles sont les politiques de transport visant à réduire le chômage et la pauvreté mises en œuvre aux Etats-Unis et en Europe ? Dans une analyse très complète, Pugh (1998) recense les différentes politiques de transport qui ont été utilisées aux U.S.A. Il semble que les décideurs politiques commencent à accorder plus d'attention aux problèmes de transport auxquels font face les personnes à bas revenu et résidant au centre des villes américaines. Certains programmes sont ciblés pour les chômeurs qui reçoivent des indemnités, d'autres concernent plus généralement les pauvres. Un certain nombre d'états et de comtés ont utilisé des subventions fédérales pour mettre en œuvre des politiques de transport urbain pour les chômeurs. De plus, le Congrès a créé un programme de 750 millions de dollars (*Access to Jobs*) pour financer les services de transport pour les personnes pauvres.

En Europe, même si les politiques de transport attirent beaucoup d'attention dans le débat public, leur mise en œuvre a été en général plutôt négligée (par exemple, au Royaume Uni). En France, il n'y a pas de politique nationale de transport d'aide aux chômeurs. En revanche, de telles politiques peuvent être menées au niveau départemental. Ainsi, à partir de 1997, le conseil général de l'Essonne a offert aux jeunes demandeurs d'emplois (moins de 25 ans) et aux chômeurs de longue durée (plus d'un an) des chèques de mobilité permettant de couvrir des frais de déplacement. Ceci consiste à donner à ces personnes deux carnets de chèque de 1000 FF qui peuvent être dépensés uniquement en transport. Le syndicat des transports publics ajoute en outre 700 FF à cette somme. Des initiatives concernant la prise en charge du permis de conduire ont également été prises.

Malheureusement, peu d'études ont abordé l'impact de ce type de politique sur l'emploi et le chômage du point de vue de la théorie économique. Pourtant, si la subvention des coûts de transport est susceptible d'avoir des effets non négligeables sur l'emploi, ceux-ci peuvent des formes assez inattendues du fait de l'interaction entre les marchés foncier et du travail (Zenou, 2000 ; Martin, 2001). Considérons une situation avec asymétrie d'information dans la relation salariale. Une baisse des coûts de déplacement pour tous bénéficie davantage aux travailleurs qu'aux chômeurs, de sorte que les entreprises ont la possibilité de payer des salaires plus faibles. Cette baisse favorise à son tour l'embauche et la réduction du chômage. Cette politique, bien que favorisant une amélioration du bien-être de chacun, contribue toutefois à augmenter les inégalités entre chômeurs et employés. Autrement dit, il y a augmentation générale des niveaux de bien-être mais dégradation de la position relative de ceux qui restent chômeurs. En revanche, une politique qui ne subventionnerait que le coût de transport des chômeurs peut, paradoxalement, mener à une augmentation du chômage. En effet, contrairement au cas précédent, une telle politique entraîne une asymétrie nouvelle entre employés et chômeurs puisque seuls ces derniers bénéficient d'une réduction de leurs coûts de transport. En conséquence, la concurrence sur le marché foncier devient plus intense entre entreprises et salariés. La hausse de la rente qui en résulte conduit les entreprises à réduire leur demande de travail, provoquant ainsi une augmentation du chômage, du moins lorsque l'effort des chômeurs en matière de prospection reste le même.

---

<sup>28</sup> Par exemple le *New York Times* du 26 mai 1998 rapporte l'histoire de Dorothy Johnson, une habitante du centre de Detroit qui devait se rendre à un travail nocturne comme femme de ménage dans un bureau localisé en périphérie. En utilisant les transports publics, il lui fallait deux heures pour se rendre à son travail, alors qu'en voiture le transport n'aurait duré que 25 minutes.

Si on étend l'approche pour incorporer les comportements de prospection d'emploi, de telles subventions, si elles favorisent incontestablement l'effort de recherche des chômeurs, réduisent aussi le gain net à travailler car l'obtention d'un emploi conduit à la perte de l'aide au déplacement. Aussi, faudrait-il évaluer l'impact de la prolongation de ces aides pendant une certaine période après la reprise d'un emploi, par exemple deux mois, de façon à faciliter l'acceptation de l'emploi et à le consolider. De manière générale, la subvention des coûts généralisés de transport est une des politiques importantes à analyser plus en détail, mais ses effets sont complexes parce qu'elle affecte à terme le fonctionnement du marché foncier.

### ***Les MTO et l'aide au financement du logement***

Les programmes *Moving to Opportunity* (MTO), développés aux Etats-Unis, ont pour objet de favoriser une plus grande mixité sociale. L'idée de base est de permettre le déplacement des ménages pauvres ou résidant dans des quartiers pauvres, vers des quartiers plus riches afin de leur permettre de bénéficier d'un meilleur environnement (de meilleures écoles et moins de criminalité), d'un meilleur accès (à la fois physiquement mais aussi socialement) au marché du travail, de meilleurs réseaux sociaux, voire d'une plus grande diversité ethnique. Le point de départ en a été le célèbre programme Gautreaux, mis en œuvre en 1976 dans l'agglomération (MSA) de Chicago. Ce programme consiste en une aide au logement (bons et certificats) aux locataires à bas revenu de manière à desserrer leurs contraintes budgétaires et de leur permettre de se re-localiser dans des quartiers plus aisés.

En utilisant des méthodes *quasi-expérimentales*, les différentes évaluations du programme Gautreaux suggèrent que les personnes déplacées ont beaucoup amélioré leur niveau d'éducation ainsi que leurs performances sur le marché du travail (Rosebaum, 1995). Cependant, une des faiblesses de ce programme fut que les noirs étaient moins enclins de se déplacer à cause de la discrimination raciale dont ils sont victimes sur le marché du logement.

Depuis 1994, d'autres programmes MTO ont été lancés par le département américain du logement et du développement urbain (US HUD) à Baltimore, Boston, Chicago, Los Angeles et New York. Dans ces programmes, le problème de la discrimination raciale sur le marché du logement est résolu au moyen de services additionnels comme celui des conseils en logement et d'accords avec les propriétaires. Pour éviter les biais de sélection dans l'estimation des effets des programmes, les familles participantes au programme sont aléatoirement affectées à un de ces trois groupes suivants : (1) le groupe « expérimental », qui reçoit une aide au logement et à la mobilité spatiale et à qui on demande de changer de quartier pour aller vers un quartier ayant un taux de pauvreté inférieur à 10% ; (2) le groupe de « comparaison », qui reçoit une aide au logement et peut aller où il le désire ; et enfin (3) le groupe de « contrôle », qui ne reçoit pas de bons (*vouchers*) ou certificats et dont les membres ne peuvent se déplacer vers d'autres quartiers que par leurs propres moyens. Les résultats des programmes MTO pour la plupart des cinq villes considérées montrent une amélioration sensible du bien-être des participants et des performances sur le marché du travail (Ladd et Ludwig, 1997 ; Katz *et al.*, 2001 ; Rosenbaum et Harris, 2001). Cette méthode d'évaluation des politiques d'aide à l'emploi, dont le développement a valu son prix Nobel à James Heckman en 2000, doit être utilisée à tous les niveaux de décision, en particulier dans les collectivités locales.

Comme le remarquent fort justement Akerlof (1997) et Arrow (1998), il est crucial dans toute politique s'adressant aux ménages de tenir compte des liens multiples qui les associent au sein de nombreux réseaux et, en conséquence, d'élaborer *des politiques ciblant des groupes et non des personnes*. Les aides aux ménages qui négligeraient les nombreuses externalités sociales que l'on rencontre dans les quartiers difficiles risqueraient fort d'échouer en débouchant, au mieux, sur une « politique d'écroulement ».

## Conclusions

Il faut cibler géographiquement les aides sur les ménages habitant les zones prioritaires en élargissant *simultanément* leur univers de choix en matière de logement, d'emploi et de transport. En effet, on a vu tout au long de cet article combien ces différentes variables étaient intimement liées. La défaillance dans un domaine peut bloquer tout le processus de redéploiement car *les effets sont cumulatifs*. Dans cette perspective, les expériences *MTO* menées aux Etats-Unis constituent un réservoir riche d'enseignements dont on ferait bien de s'inspirer.

Cette politique doit également être accompagnée par des actions visant une plus grande mixité des populations. Toutefois, il faut être clair quant aux objectifs à atteindre. Si une plus grande hétérogénéité ethnique *et* sociale est souhaitable, il convient aussi de respecter les souhaits des ménages de vivre au sein de quartiers où les habitants ont des goûts et préférences similaires, comme l'ont montré les travaux inspirés par Tiebout (1956). Par exemple, toutes les villes ont fait l'expérience de quartiers « calmes » et de quartiers « bruyants » et chercher à les mélanger n'aurait aucun sens<sup>29</sup>. Comme l'observe fort justement Roncayolo (2001, p. 792), « la juxtaposition ne crée pas nécessairement lien social et les conduites de mixité ne se décrètent pas. » Si goûts et préférences, d'une part, culture et revenu, d'autre part, ne sont pas indépendants, les premiers ne se sont pas davantage déterminés par les seconds. En conséquence, il existe un espace de liberté qui doit être exploité pour favoriser une plus grande mixité, tout en respectant les choix que souhaitent faire les ménages<sup>30</sup>.

Les aides aux entreprises, qui semblent à première vue si convaincantes, engendrent souvent des effets d'aubaine et ressemblent à des cadeaux faits aux employeurs<sup>31</sup>. Néanmoins, si elles permettent une création *nette* d'emplois, elles peuvent être encouragées. Avant de conclure, une évaluation globale et systématique des politiques d'aide à l'emploi s'impose. D'une manière plus générale, les expérimentations locales, telles que celles effectuées aux Etats-Unis avec les incitations à la mobilité (*MTO*), et dont le principe est discuté dans le projet de loi sur la décentralisation, devraient être encouragées, afin de vérifier leur applicabilité au contexte urbain français.

En revanche, il ne faut pas hésiter à promouvoir le *retour des services publics* dans les zones prioritaires, car ceux-ci sont les auxiliaires incontournables d'une politique d'ouverture des choix et d'une plus grande mobilité sociale et géographique<sup>32</sup>. Police et administrations doivent y jouer leur rôle traditionnel ; les écoles doivent dispenser un enseignement de qualité afin de permettre l'intégration au sein de la société française des enfants nés dans les quartiers difficiles, en ayant recours à des enseignants mieux préparés et aidés davantage à accomplir cette tâche difficile ; de nouvelles crèches doivent être ouvertes pour favoriser l'ouverture des familles à la société extérieure ; les femmes immigrées doivent être encouragées à devenir des citoyennes à part entière. La « crédibilité » d'une telle politique est un atout essentiel pour sa réussite. C'est pour cela qu'elle doit prendre la forme d'un engagement contraignant pour les responsables politiques au fil des législatures, afin de lutter efficacement contre les processus auto-renforçants à l'œuvre dans les quartiers concernés. Cette crédibilité ne peut être obtenue qu'au travers d'un large débat impliquant le Parlement, la population, les associations, les syndicats et les experts provenant de différents horizons.

---

<sup>29</sup> Des politiques autoritaires de mixité se heurteraient en outre à de nombreux mouvements locaux de refus. Dans la mesure où la rente foncière reflète le caractère paisible d'un quartier, cette opposition viendrait principalement des propriétaires dont le patrimoine serait affecté négativement.

<sup>30</sup> Dans le cas de la France, Préteceille (2002) souligne avec raison que la mise en œuvre d'une politique de mixité ethnique est rendue plus complexe par le fait que l'appareil statistique s'interdit d'enregistrer toutes données portant sur l'origine ethnique des individus.

<sup>31</sup> Cette observation ne doit pas empêcher de réduire les charges sociales sur les bas salaires, mais une telle réduction doit porter sur l'ensemble du territoire national.

<sup>32</sup> Quantitativement, les équipements publics n'en sont cependant pas absents. Si les quartiers urbains pauvres sont en général défavorisés en matière d'équipements (toutes catégories confondues) cette tendance s'inverse quand on considère les seuls services publics (Martin-Houssart et Tabard, 2002). De telles évaluations ne prennent évidemment pas en considération la qualité des services offerts.

La France a besoin d'un plan global de lutte contre l'exclusion sociale et la ségrégation urbaine. Les moyens à mobiliser sont considérables et doivent être évalués. Il faudra du temps pour que les politiques menées produisent leurs effets. En outre, toute politique de saupoudrage serait synonyme de gaspillages et de nouvelles désillusions. La lutte contre les ghettos semble malheureusement obéir aux principes de non-décision collective étudiés par Généreux (1997). Si les coûts à supporter à court terme sont élevés, les bénéfices d'une plus grande mixité sociale au sein des villes ne se feront sentir qu'à long terme. Dès lors, décideurs et électeurs peuvent être tentés de retarder, comme ils l'ont fait jusqu'à présent, la mise en œuvre d'une véritable politique de lutte contre la ségrégation et le chômage urbains. Pourtant, tout nouveau retard ne fait qu'aggraver la situation, aggravation qui est elle-même synonyme d'une augmentation des coûts qu'il faudra supporter dans le futur. Pire, l'abandon *de facto* de toute politique ambitieuse déboucherait inévitablement sur la formation d'un territoire social en peau de léopard qui menacerait dangereusement la cohésion du pays. Une « pédagogie » de la lutte contre l'exclusion est par conséquent une composante essentielle de la politique à mener contre la ségrégation et le chômage urbains. Cette pédagogie est d'autant plus importante que les mesures requises risquent de ne pas être comprises par la fraction croissante de la population qui pratique des formes variées de nomadisme professionnel et résidentiel, parce que peu encline à saisir les mécanismes de socialisation qui se développent au sein des ghettos.

## Bibliographie

- Akerlof G. (1997) « Social Distance and Social Decisions », *Econometrica*, vol. 65, pp. 1005-1027.
- Arnout M. (2001) « L'exonération de cotisations sociales pour le développement territorial », Notes de la DARES, Août 2001, n°31.2.
- Arrow K.J. (1972) « Models of Job Discrimination », in A.H. Pascal (s. d.), *Racial Discrimination in Economic Life*, Heath, pp. 83-102.
- Arrow K.J. (1998) « What Has Economics to Say About Racial Discrimination? » *Journal of Economic Perspectives*, vol. 12, number 2, pp. 91-100.
- Bénabou R. (1993) « Working of a City: Location, Education, and Production », *Quarterly Journal of Economics*, vol. 108, pp. 619-652.
- Blondel S. et O. Marchand (1997) « Pourquoi les rendements locatifs parisiens augmentent-ils avec le chômage ? », *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, numéro 5, pp. 737-752.
- Boarnet M.G. et W.T. Bogart (1996) « Enterprise Zones and Employment: Evidence from New Jersey », *Journal of Urban Economics*, vol. 40, pp. 198-215.
- Brueckner J. K. (2000) « Urban Sprawl: Diagnosis and Remedies », *International Regional Science Review*, vol. 23, pp. 160-171.
- Brueckner J., J.-F. Thisse et Y. Zenou (1999) « Why is Central Paris Rich and Downtown Detroit Poor? An Amenity-based Theory », *European Economic Review*, vol. 43, pp. 91-107.
- Brueckner J., J.-F. Thisse et Y. Zenou (2002) « Local Labor Markets, Job Matching and Urban Location », *International Economic Review*, vol. 43, pp. 155-171.
- Cahuc P. et A. Zylberberg (2001) *Le marché du travail*, De Boeck.
- Castellan M., M. Marpsat et M.F. Goldberger (1992) « Les quartiers prioritaires de la politique de la ville », *INSEE Première*, numéro 234.
- Choffel Ph. et E. Delattre (2002) « Effets locaux et urbains sur les parcours de chômage », THEMA, mémo.
- Coate S. et G.C. Loury (1993) « Will Affirmative Action Policies Eliminate Negative Stereotypes? » *American Economic Review*, vol. 83, pp. 1220-1240.
- Dowall D. (1996) « An Evaluation of California's Enterprise Zone Programs », *Economic Development Quarterly*, vol. 10, pp. 352-368.
- Fujita M. (1989) *Urban Economic Theory. Land Use and City Size*, Cambridge University Press.
- Fujita M. et J.-F. Thisse (2003) *Economie des villes et de la localisation*, De Boeck.
- Généreux J. (1997) *Une raison d'espérer. L'horreur n'est pas économique, elle est politique*, Plon.
- Glaeser E.L., J. Kolko et A. Saiz (2001). « Consumer City », *Journal of Economic Geography*, vol.1, pp. 27-50.

- Gobillon, L. et H. Selod (2000). «Ségrégation urbaine et accès à l'emploi », éditorial CREST n°35, juin.
- Goffette-Nagot F. (2000) « Urban spread beyond the city edge », in J.-M. Huriot et J.-F. Thisse (s. d.), *Economics of Cities*, Cambridge University Press.
- Gonthier N. (1992) *Cris de haine et rites d'unité. La violence dans les villes, XIIIe-XVIème siècle*, Brepols.
- Holzer H. (1991) «The Spatial Mismatch Hypothesis: What Has the evidence Shown? », *Urban Studies*, vol. 28, pp. 105-122.
- Jayet H. (s. d., 1998) «L'analyse des prix fonciers et immobiliers dans le pays de Brest », rapport pour le Ministère de l'Équipement, du Logement et des Transports, Service des Etudes et de la Statistique.
- Kain J.F. (1968) «Housing Segregation, Negro Employment, and Metropolitan Decentralization », *Quarterly Journal of Economics*, vol. 82, pp. 175-197.
- Katz L.F., J.R. Kling et J.B. Liebman (2001) «Moving to Opportunity in Boston: Early Results of a Randomized Mobility Experiment », *Quarterly Journal of Economics*, vol. 116, pp. 607-654.
- Ladd H.F. et J. Ludwig (1997) « Federal Housing Assistance, Residential Relocation, and Educational opportunities: Evidence from Baltimore », *American Economic Review*, vol. 87, pp. 272-277.
- Lang K. (1986) « A Language Theory of Discrimination », *Quarterly Journal of Economics*, vol. 101, pp. 363-382.
- Legay J.-P. (1984) *La rue au Moyen Age*, Editions Ouest-France.
- Loury G.C. (1987) « Why Should We Care About Group Inequality? », *Social Philosophy and Policy*, vol. 5, pp. 249-271.
- Loury G.C. (1998) «Discrimination in the Post-Civil Rights Era: Beyond Market Interactions », *Journal of Economic Perspectives*, vol. 12, number 2, pp. 117-126.
- Mansuy M. et D. Pallez (2002) « Les dimensions territoriales de la pauvreté: synthèse des travaux de l'INSEE et de ses directions régionales », in *Les Travaux 2001-2002 de l'Observatoire de la Pauvreté et de l'Exclusion Sociale*, pp.291-320, La documentation française.
- Martin R.W. (2001) «Spatial Mismatch and Costly Suburban Commutes: Can Commuting Subsidies Help? », *Urban Studies*, vol. 38, pp. 1305-1318.
- Martin-Houssart G. et N. Tabard (2002) « Les équipements publics mieux répartis sur le territoire que les services marchands », in *France, Portrait Social 2002/2003*, INSEE, pp. 123-139.
- Mauer D.C. et S.H. Ott (1999) «On the Optimal Structure of Government Subsidies for Enterprise Zones and Other Locational Development Programs », *Journal of Urban Economics*, vol. 45, pp. 421-450.
- Ministère Délégué à la Ville (2001) «Rapport au Parlement. Bilan des zones franches urbaines », Juillet 2001.
- Montgomery J.D. (1991) «Social Networks and Labor-Market Outcomes: Toward an Equilibrium Analysis », *American Economic Review*, vol. 81, pp. 1408-1418.
- Myrdal G. (1957) *Economic Theory and Underdeveloped Regions*, Duckworth.

- Papke L. (1994) «Tax Policy and Urban Development: Evidence from the Indiana Enterprise Zone Program », *Journal of Public Economics*, vol. 54, pp. 37-49.
- Phelps E.S. (1972) « The Statistical Theory of Racism and Sexism », *American Economic Review*, vol. 62, pp. 659-661.
- Préteceille, E. (2002) «Comment analyser la ségrégation sociale? », *Etudes Foncières*, n°98, pp. 10-16, juillet - août.
- Pugh M. (1998) «Barriers to Work: The Spatial Divide between Jobs and Welfare Recipients in Metropolitan Areas », Discussion Paper 8/98, The Brookings Institution, Center on Urban and Metropolitan Policy.
- Raphael S. (1998) «The Spatial Mismatch Hypothesis and Black Youth Joblessness: Evidence from the San Francisco Bay Area », *Journal of Urban Economics*, vol. 43, pp. 79-111.
- Roncayolo M. (s. d., 2001) *La ville aujourd'hui*, Editions du Seuil.
- Rosenbaum J.E. (1995) « Changing the Geography of Opportunity by Expanding Residential Choice: Lessons from the Gautreaux Program », *Housing Policy Debate*, vol. 6, pp. 231-269.
- Rosenbaum E. et L.E. Harris (2001) «Residential mobility and opportunities: Early impacts of the Moving to Opportunity demonstration program in Chicago », *Housing Policy Debate*, vol. 12, pp. 321-346.
- Schelling T. (1978) *Micromotives and Macrobehavior*, W.W. Norton.
- Selod H. (2002) « Stratification urbaine et ségrégation scolaire : une revue de la littérature », CORE, mémo.
- Stigler G.J. (1962) « Information in the Labor Market », *Journal of political Economy*, vol. 70, pp. 94-104.
- Tabar, N. (1993) « Des quartiers pauvres aux banlieues aisées : une représentation sociale du territoire », *Economie et Statistique*, N° 270, 5-22.
- Tiebout C.M. (1956) « A Pure Theory of Local Public Expenditures », *Journal of Political Economy*, vol. 64, pp. 416-424.
- Wasmer, E. (2002) « Discrimination et Structure des Marchés », Actes du Deuxième Colloque Jean Monnet, Septembre 2001, Université de Metz.
- Wasmer E. et Y. Zenou (2002a) « Does City Structure Affect Job Search and Welfare? », *Journal of Urban Economics*, vol. 51, pp. 515-541.
- Wasmer E. et Y. Zenou, Y. (2002b) « Equilibrium Search Unemployment with Explicit Spatial Frictions », ECARES, mémo.
- Wilson J. (1996) *When Work Disappears. The World of the New Urban Poor*, Alfred Knopf.
- Zenou Y. (2000) «Urban Unemployment, Agglomeration and Transportation Policies », *Journal of Public Economics*, vol. 77, pp. 97-133.
- Zhou Y. (1996) «Inter-firm Linkages, Ethnic Networks, and Territorial Agglomerations: Chinese Computer Firms in Los Angeles », *Papers in Regional Science*, vol. 75, pp. 265-291.

## Résumé

Cet article a pour objectif de synthétiser les éléments que la théorie microéconomique peut nous apprendre en ce qui concerne les phénomènes d'exclusion en milieu urbain. Pour commencer, nous survolons les apports principaux de l'économie urbaine et de l'économie du travail qui peuvent être mobilisés pour notre propos. Dans un deuxième temps, nous présentons un bref aperçu de la manière dont les économistes appréhendent les phénomènes de discrimination, pour ensuite esquisser ce qui pourrait devenir une théorie des ghettos. Cette ébauche est fondée sur l'interaction des marchés urbains du travail et du logement, qui dépend elle-même de variables non médiatisées par le marché - les externalités. Nous terminons par une brève discussion de quelques préconisations susceptibles de lutter plus efficacement contre la ségrégation et le chômage urbains.

## Abstract

Our purpose is to survey the main ideas of modern economic theory that can contribute to a better understanding of the segregation and unemployment problems arising within cities. We start by discussing the main contributions of urban economics and of labor economics that can be used for our purpose. This is followed by a short discussion of the way economists deal with the phenomenon of discrimination. We then sketch what could become an economic theory of ghettos, which is based on the interactions between the labor markets and the market for housing as well as on various social externalities. We conclude by discussing some policy recommendations.

Jacques-François Thisse est professeur d'économie à l'Université catholique de Louvain, 34 Voie du Romain Pays, B-12348 Louvain la Neuve et à l'École Nationale des Ponts et Chaussées de Paris. Il est membre du CORE et du CERAS.

Etienne Wasmer est professeur d'économie à l'Université de Metz et à l'Université Libre de Bruxelles. Il y enseigne l'économie du travail, la macroéconomie et les théories de la discrimination. Il est membre de IZA, du CEPR et d'ECARES.

Yves Zenou est professeur d'économie à l'Université du Maine et à l'Université de Southampton. Il est aussi research fellow au CEPR et à l'IZA. Ses recherches portent sur la théorie des ghettos, les marchés locaux du travail et la théorie de la prospection d'emploi.