



**HAL**  
open science

## Discriminations dans l'accès à un moyen de transport individuel : un testing sur le marché des voitures d'occasion

Souleymane Mbaye, Mathieu Bunel, Yannick L'Horty, Pascale Petit, Loic Du Parquet

► **To cite this version:**

Souleymane Mbaye, Mathieu Bunel, Yannick L'Horty, Pascale Petit, Loic Du Parquet. Discriminations dans l'accès à un moyen de transport individuel : un testing sur le marché des voitures d'occasion. 2018. halshs-01878160

**HAL Id: halshs-01878160**

**<https://shs.hal.science/halshs-01878160>**

Preprint submitted on 20 Sep 2018

**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.



# *RAPPORT DE RECHERCHE*

*N° 2017 - 07*

**DISCRIMINATIONS DANS L'ACCES A UN MOYEN DE  
TRANSPORT INDIVIDUEL :**  
*UN TESTING SUR LE MARCHE DES VOITURES D'OCCASION*

---

SOULEYMANE MBAYE, MATHIEU BUNEL, YANNICK L'HORTY,

PASCALE PETIT, LOIC DU PARQUET

[www.tepp.eu](http://www.tepp.eu)

TEPP - Travail, Emploi et Politiques Publiques - FR CNRS 3435

# Discriminations dans l'accès à un moyen de transport individuel :

## *Un testing sur le marché des voitures d'occasion*

Souleymane MBAYE<sup>1</sup>, Mathieu BUNEL<sup>2</sup>, Yannick L'HORTY<sup>3</sup>,  
Pascale PETIT<sup>4</sup>, Loïc du PARQUET<sup>5</sup>

### Résumé

En France, comme à l'étranger, plusieurs travaux empiriques ont montré que les difficultés d'accès à la mobilité constituent un frein à l'accès à l'emploi ou même à la formation. Cependant, si une fois le permis obtenu, les jeunes ne sont pas en mesure d'acquérir un véhicule pour cause de discriminations liées à certaines de leurs caractéristiques individuelles (âge, sexe, origine ethnique ou lieu de résidence), cette mobilité ne sera pas effective pour un grand nombre d'entre eux. C'est la raison pour laquelle nous examinons ici l'existence de discriminations dans l'accès à la mobilité à travers le marché des voitures d'occasion qui permet à un individu d'accéder à une mobilité effective.

A cette fin, nous avons construit six profils d'individus fictifs, parfaitement similaires à l'exception de leur âge, de leur sexe, de leur origine signalée par la consonance de leur nom et de leur prénom ou de leur lieu de résidence. Entre janvier et mai 2015, ces six profils d'individus fictifs ont répondu quasi-simultanément à 489 annonces de vente de voitures d'occasion localisées en Ile de France. L'analyse statistique des réponses à ces tests met en évidence l'existence de discriminations sur ce marché : une discrimination en raison du lieu de résidence et dans une moindre mesure des discriminations en raison de l'origine ethnique et du sexe.

**Mots clés** : Discrimination, testing, mobilité, voitures d'occasion

**Codes JEL** : C93, J14, M53

*Cette étude a été financée par le Fonds d'Expérimentation pour la Jeunesse dans le cadre de l'appel à projets APDISCRI lancé en 2014 par le Ministère chargé de la jeunesse (projet DIAMANT : Discrimination Inter Age et selon d'autres Motifs : Analyse à partir d'une Noria de Testings). Ses résultats n'engagent que leurs auteurs, et ne sauraient en aucun cas engager le Ministère de la Ville, de la Jeunesse et des Sports.*

---

<sup>1</sup> Souleymane MBAYE, Université Paris-Est Marne la Vallée, ERUDITE (EA 437), TEPP-CNRS (FR 3435), UPEC, UPEM, F-77454 Marne-La-Vallée France, [souleymane.mbaye@u-pem.fr](mailto:souleymane.mbaye@u-pem.fr)

<sup>2</sup> Mathieu BUNEL, Université de la Nouvelle-Calédonie, LARJE (EA 3329) TEPP-CNRS (FR 3435), [mathieu.bunel@univ-nc.nc](mailto:mathieu.bunel@univ-nc.nc)

<sup>3</sup> Yannick L'HORTY, Université Paris-Est Marne la Vallée, ERUDITE (EA 437), TEPP-CNRS (FR 3435), UPEC, UPEM, F-77454 Marne-La-Vallée France, [yannick.lhorty@u-pem.fr](mailto:yannick.lhorty@u-pem.fr)

<sup>4</sup> Pascale PETIT, Université Paris-Est Marne la Vallée, ERUDITE (EA 437), TEPP-CNRS (FR 3435), UPEC, UPEM, F-77454 Marne-La-Vallée France. [pascale.petit@u-pem.fr](mailto:pascale.petit@u-pem.fr)

<sup>5</sup> Loïc du PARQUET, Université du Mans, GAINS et TEPP-CNRS, UFR Droit, Sciences Economiques, Gestion, Avenue Olivier Messiaen 72085 Le Mans cedex, [loic.duparquet@univ-lemans.fr](mailto:loic.duparquet@univ-lemans.fr)

## Introduction

En France, de nombreux travaux empiriques utilisant soit des données non expérimentales issues d'enquêtes (Cavaco et Lesueur, 2004) ou de sources administratives (Duguet, et al, 2009), soit des données expérimentales (Duguet, et al, 2010 ; Le Gallo, et al., 2017) ont montré que l'aptitude à la mobilité a un impact positif sur l'accès à l'emploi. Les recruteurs valorisent positivement le fait de posséder un permis de conduire ou le fait de disposer d'un moyen de transport individuel. Cependant, accéder à une mobilité effective suppose, pour les titulaires du permis de conduire, d'être en mesure d'acquérir un véhicule neuf ou d'occasion. Or, cette possibilité n'est pas acquise pour tous les groupes sociodémographiques. Il se peut que ceux qui sont habituellement discriminés sur le marché du travail, rencontrent des obstacles liés à leur caractéristiques individuelles (âge, sexe, origine ethnique ou lieu de résidence) lorsqu'ils cherchent à acquérir un véhicule neuf ou d'occasion. Pour ces publics particuliers, la discrimination dans l'accès à un moyen de transport individuel peut constituer une puissante barrière à la mobilité qui peut limiter l'accès à l'emploi plus fortement que pour d'autres publics.

A l'étranger, des preuves expérimentales de discriminations ont été accumulées depuis longtemps dans l'accès à un moyen de transport individuel. Par exemple, des discriminations liées au sexe et à la couleur de la peau ont été mises en évidence dans le processus de négociation d'achat d'une voiture neuve aux Etats-Unis (Ayres et Siegelman, 1995). La situation est différente en France. Aucune étude cherchant à examiner la discrimination dans l'accès à un moyen de transport individuel n'a encore été réalisée.

Nous nous intéressons aux discriminations sur le marché des voitures d'occasion. En France, ce marché connaît une réelle progression depuis quelques années. Selon le site AutoScout24, les ventes de véhicules d'occasion ont atteint un niveau record au cours de l'année 2016 avec 5,62 immatriculations enregistrées, soit une progression de 1% par rapport à 2015 qui constituait déjà une année record avec 5,56 millions d'immatriculations enregistrées, en progression de +2,1 % par rapport à 2014. Le dernier record datait de 2007, avant la crise économique, avec 5,57 millions d'immatriculations enregistrées. Chaque année, il est vendu plus de véhicules d'occasion que de véhicules neufs. En 2016, le rapport entre les ventes de l'occasion et du neuf est de 2,8 en France alors que ce rapport se situe à 2,3 en Allemagne et 1,4 Belgique.

Notre objectif dans cette étude est de mesurer la discrimination à raison de l'âge, et parmi les jeunes, la discrimination en raison du sexe, de l'origine et de la réputation du lieu de résidence sur le marché des voitures d'occasion avec une méthode de testing.

Nous avons construit six profils d'individus fictifs, parfaitement similaires à l'exception de leur âge, de leur sexe, de leur origine signalée par la consonance de leur nom et prénom ou de leur lieu de résidence. Entre janvier et mai 2015, ces six profils d'individus fictifs ont répondu quasi-simultanément à 489 annonces de vente de voitures d'occasion localisées en Ile de France. L'étude consiste à exploiter statistiquement les réponses à ces tests.

Nous présentons dans la première section un survol de la littérature sur les effets de l'aptitude à la mobilité sur l'emploi et un survol des travaux sur les discriminations dans ce domaine. Dans la troisième section, nous présentons le protocole de collecte des données et dans la dernière, nous exposons les résultats.

## **1. L'accès à la mobilité comme condition nécessaire à l'insertion**

Plusieurs travaux empiriques ont montré que la mobilité est un facteur clé d'insertion et d'accès à l'emploi. Elle constitue un déterminant majeur dans le parcours d'insertion socioprofessionnelle des individus et les difficultés d'accès à la mobilité constituent un frein à l'accès à l'emploi et même à la formation.

Aujourd'hui en France, 7 millions de personnes en insertion peuvent être touchées par des problèmes de mobilité. 25 % de ces personnes ne disposent d'aucun moyen de transport et 50% ont déjà refusé un emploi ou une formation pour des raisons de mobilité.<sup>6</sup>

L'enquête réalisée en 2013 par le cabinet Auxilia auprès de personnes en insertion, d'accompagnateurs et d'employeurs sur les liens entre mobilité et accès à l'emploi, montrait déjà qu' « une personne en insertion sur deux a déjà refusé un travail ou une formation pour des problèmes de mobilité et 28% ont même abandonné un travail ou une formation en cours ». Par ailleurs, 41% des employeurs ont déclaré avoir rencontré des difficultés à pourvoir un poste pour des questions de mobilité et plus de la moitié a déclaré avoir déjà rencontré le cas de candidats qui ont refusé une embauche suite à des problèmes de mobilité. Dans un même registre, les résultats de l'enquête menée en 2012 par l'Agence nationale pour la cohésion sociale et l'égalité des chances (ACSE) auprès des organismes (65% des interrogés classent la mobilité comme le frein premier à l'accès à l'emploi et à la formation) et ceux de l'enquête menée en 2011 par la Délégation générale à l'emploi et à la formation professionnelle auprès des structures d'insertion (pour 71% des interrogés) montrent qu'être mobile (posséder son propre moyen de transport) est un moyen déterminant pour mieux s'insérer dans la vie professionnelle.

Un certain nombre de travaux aux Etats-Unis mettent en avant l'effet favorable dû au fait de disposer d'un moyen de transport dans l'accès à l'emploi. Raphael et Rice, 2002 montrent que la possession d'une voiture permet d'accroître les chances d'être en emploi mais également le nombre d'heures travaillées. Dans un même registre, les travaux réalisés par Ong, 2002 et Gurley et Bruce, 2005 insistent sur l'effet favorable d'avoir accès à une voiture ou de posséder une voiture pour les bénéficiaires du revenu minimum, donc pour les personnes potentiellement les plus éloignées de l'emploi. Pour Ong, qui se concentre sur l'aire métropolitaine de Los Angeles, la possession d'une voiture augmenterait de 9% la probabilité de trouver un emploi pour les bénéficiaires du revenu minimum. Gurley et Bruce vont plus loin et montrent que l'accès à un véhicule, outre le fait de permettre de sortir du revenu minimum, permet à ceux déjà en emploi de trouver des emplois mieux rémunérés. Enfin, Ong et Miller, 2005 démontrent que le manque d'accès à un véhicule privé est un facteur majeur

---

<sup>6</sup> Etude issue du laboratoire de la mobilité inclusive

expliquant les mauvaises performances sur le marché du travail, particulièrement pour les habitants des quartiers les plus défavorisés de l'aire métropolitaine de Los Angeles.

Les travaux réalisés sur données françaises confirment l'effet positif de l'accès à un moyen de transport individuel sur l'emploi. Par exemple, Duguet, Goujard et L'Horty, 2009, montrent en mobilisant des sources administratives exhaustives, que le pourcentage d'équipement en automobile dans une commune a un impact significatif sur la durée locale du chômage. Duguet, L'Horty et Sari, 2009, confirment ce résultat sur des données régionales sur les temps de transports domicile-travail couvrant l'Île-de-France. Brunet et Lesueur, 2004, trouvent un résultat analogue sur données d'enquête pour la région Rhône-Alpes.

Par ailleurs, dans une étude réalisée à l'aide d'un testing, Duguet, et al, 2010, trouvent qu'afficher une forte mobilité intra-régionale dans un *curriculum vitae* en mentionnant être titulaire du permis A et du permis B augmente les chances d'être invité à un entretien d'embauche pour les jeunes franciliens. Enfin, l'expérimentation « 10 000 permis pour réussir » financée par le Fonds d'Expérimentation pour la Jeunesse a montré qu'une subvention au permis de conduire augmentait l'accès à la mobilité des jeunes en difficulté d'insertion et favorisait à plus long terme leur insertion économique et sociale (Le Gallo *et al.*, 2017).

Or, si une fois le permis obtenu, les jeunes ne sont pas en mesure d'acquérir un véhicule, cette mobilité ne sera pas effective pour un grand nombre d'entre eux. C'est la raison pour laquelle nous examinons ici l'existence de discriminations dans l'accès à la mobilité à travers le marché des voitures d'occasion permettant à un individu d'accéder à une mobilité effective.

## **2. Discriminations dans la vente des voitures neuves ou d'occasion : très peu d'études**

Depuis plusieurs années, la méthode du testing est mobilisée pour examiner les discriminations dans l'accès à un marché particulier. Certes, cette méthode est fréquemment utilisée en France dans d'autres domaines, principalement sur le marché du travail et celui du logement, mais elle n'a pas encore été appliquée dans le domaine de l'accès à un moyen de transport individuel. A notre connaissance, il n'existe que deux études sur plan international qui ont évalué avec une méthodologie d'expérience contrôlée les discriminations dans l'accès à ce marché.

Ayres et Siegelman, 1995, ont réalisé un testing dans la ville de Chicago pour examiner si les concessionnaires discriminaient selon le sexe et la couleur de la peau lorsqu'ils négociaient le prix d'une voiture neuve avec un acheteur potentiel. 153 concessionnaires ont été testés : chacun a reçu successivement la visite de deux acheteurs fictifs se distinguant l'un de l'autre par leur sexe ou la couleur de leur peau. Les deux acheteurs se disaient intéressés par le même modèle de voiture et négociaient son prix avec le vendeur. Les résultats mettent en évidence une discrimination significative : les concessionnaires ont plus souvent proposé le même véhicule à un prix plus faible à un homme blanc plutôt qu'à une femme ou un acheteur noir.

A l'aide d'une campagne de testing menée en 2013, Zussman a étudié l'ampleur de la discrimination ethnique d'acheteur arabe par des vendeurs juifs sur le marché israélien des voitures d'occasion. Cette étude est faite en 2 étapes. La première a consisté d'abord à envoyer en réponse à 8000 annonces de ventes de voitures d'occasions publiées sur internet par des vendeurs juifs, des paires de courriers

électroniques d'acheteurs fictifs où chaque paire est constituée d'un courrier électronique d'acheteur arabe et d'un autre d'acheteur juif se distinguant par la consonance de leur nom et prénom. Ensuite, pour faciliter la monétisation directe de la mesure de la discrimination, des acheteurs choisis aléatoirement ont suggéré des prix aux vendeurs.

L'auteur a montré l'existence d'une forte discrimination à l'encontre de l'acheteur arabe qui a 22% de chances en moins d'acquérir une voiture d'occasion que son homologue juif. Aussi, pour qu'un acheteur arabe obtienne la même probabilité de recevoir une réponse positive qu'un acheteur juif, il doit offrir au vendeur un prix de 5 à 10% plus élevé que celui proposé par son homologue juif au même vendeur.

La seconde étape a consisté à entrer en contact avec certains vendeurs juifs choisis aléatoirement, par téléphone, dans le but de prendre des informations sociodémographiques et les attitudes de ces vendeurs face aux acheteurs arabes. Les résultats de cette enquête téléphonique montrent que la plupart des vendeurs juifs a des a priori négatifs sur les arabes.

Nous examinons ici une problématique similaire. Notre testing comporte toutefois plusieurs différences avec celui d'Ayres et Siegelman, 1995 et celui de Zusmann, 2013. D'abord, nous nous intéressons au marché des véhicules d'occasion, et non des voitures neuves. Sur ce marché, deux types de vendeurs coexistent : des professionnels et des particuliers. Ensuite, il ne s'agit pas d'une étude d'audit par couples : aucune personne physique ne rencontrera les vendeurs. Le développement d'internet permet aujourd'hui d'entrer en contact avec des vendeurs sans encourir des biais liés à la personnalité ou à l'apparence physique des acheteurs fictifs. Enfin, nous examinons simultanément un plus grand nombre de critères de discriminations et non un seul ou deux: Nous mesurons la discrimination à raison de l'âge, et parmi les jeunes, la discrimination en raison du sexe, de l'origine supposée et de la réputation du lieu de résidence.

### 3. Protocole et collecte des données

Pour mesurer les discriminations sur ce marché, nous mobilisons la méthode du testing et avons construit six profils d'individus fictifs, se distinguant seulement par leur âge, leur sexe, leur origine signalée par la consonance de leur prénom et de leur nom et la réputation de leur lieu de résidence. Les caractéristiques distinctives de ces six individus sont présentées dans le Tableau 1.

**Tableau 1 : Caractéristiques distinctives des 6 individus fictifs**

Individu	Age	Sexe	Consonance prénom et nom	Réputation du lieu de résidence (en Ile de France)
A	42	Homme	Française	Neutre
B	22	Homme	Française	Neutre
C	22	Femme	Française	Neutre
D	22	Homme	Africaine (non musulmane)	Neutre
E	22	Homme	Française	Défavorisée (Localisation dans un Quartier « Politique de la Ville »)
F	22	Femme	Africaine (non musulmane)	Neutre

*Note : Plusieurs travaux ont montré l'existence d'une discrimination spécifique liée à la religion supposée des candidats à l'emploi (Adida et al. (2010), Pierné (2013)). Nous choisissons ici d'examiner la discrimination liée à l'origine, au sens strict.*

Dans de courts messages similaires adressés en réponse à une annonce de vente de voiture d'occasion, les six individus fictifs montrent un intérêt pour le véhicule et sollicitent une demande de rendez-vous pour l'essayer. Dans ces messages, apparaît la caractéristique distinctive du candidat (âge, sexe, origine ethnique, réputation du lieu de résidence).

Sur chacune de ces annonces, le jour même de sa mise en ligne, nous avons envoyé les six messages émanant de chacun de nos six candidats fictifs, à quelques heures d'intervalle. L'ordre d'envoi des demandes des six individus à un même offreur est déterminé par tirage au sort. Sur l'ensemble de l'échantillon, le message de chacun a ainsi été envoyé en premier un même nombre de fois.

Nous avons construit deux jeux de messages. L'un ne comporte aucune faute de français dans sa rédaction, l'autre en contient, de façon comparable pour les six individus. Pour répondre à une annonce donnée, nous mobilisons l'un ou l'autre des deux jeux de messages. Ainsi, soit les messages des six individus fictifs comportent des fautes, soit ils n'en comportent pas. L'ordre d'envoi des six messages est aléatoire et varie d'une annonce à l'autre. Nous reportons dans le tableau 2, à titre d'illustration, les messages avec ou sans faute adressés par l'individu fictif de 42 ans, par la femme de 22 ans d'origine française et par le jeune de 22 ans d'origine française résidant en QPV.

**Tableau 2 : Exemples de messages avec ou sans faute adressés par 3 individus fictifs sur les annonces dans Paris *intramuros***

Individus fictifs	Jeu de messages sans faute	Jeu de messages avec fautes
Christophe LEROY (42 ans, origine française, lieu de résidence neutre)	Bonjour, Je vous contacte car je suis intéressé par votre voiture, est-il possible de la voir et de faire un essai moi-même? Et si oui : où et quand ? Moi, je suis dans le 14 <sup>ème</sup> . Je vous précise que j'ai mon permis depuis plus de 20 ans. En vous remerciant par avance, Christophe Leroy	Bonjour Je vous contact car je suis intéresser par votre voiture, il est possible de la voir pour je fasse un essai moi-même. ou et quand ? moi je suis dans le 14e. Je vous précise que j'ai mon permis depuis +de 20 ans. merci Christophe Leroy
Laura DURAND (22 ans, origine française, lieu de résidence neutre)	Bonjour, j'ai vu votre annonce pour votre voiture et elle m'intéresse. Est-elle toujours en vente ? Est-ce que je peux la voir et l'essayer? Peut-on se voir du côté de Nation où j'habite mais sinon je suis mobile. J'ai 22 ans et je conduis depuis 4 ans. Merci d'avance. Laura Durand	Bonjour j'ai vue votre annonce pour la voiture qui m'intéresse. Elle est toujours en vente ? je peux la voir et l'essayer? on peut ce voir coté nation ou j'habite mais sinon je peux venir. J'ai 22 ans je conduis depuis 4ans. Merci d'avance. Laura Durand
Florian ROUX (22 ans, origine française, lieu de résidence en « quartier politique de la ville »)	Bonjour, Je cherche une voiture comme celle que vous vendez. Pouvons-nous prendre un rendez-vous pour que je puisse la voir pour faire un essai (j'ai 3 ans de permis) ? Comme j'habite à la Goutte d'Or dans le 18 <sup>ème</sup> , nous ne sommes pas très loin. Merci par avance, Florian ROUX.	bonjour, je cherche justement une voiture comme celle là. Nous pouvons avoir un rdv pour que je la voit et que je l'essai ; j'ai 3 ans de permis ; on est pas loin j'habite la goutte d'or dans le 18 <sup>ème</sup> . merci florian roux



Chacun des six individus fictifs est doté d'une boîte mail et d'une ligne de téléphone portable pour collecter les retours des offreurs, auxquels aucune suite n'est donnée. Nous examinons si un même offreur a répondu à l'ensemble des six individus fictifs et le cas échéant, nous comparons le contenu de ses réponses.

Nous avons testé des annonces émanant de vendeurs professionnels ou particuliers, répartis dans toute la région Ile-de-France. Les six individus fictifs signalent un lieu de résidence dans le même département que celui de l'offreur.

Les principaux sites utilisés sont Le bon Coin, La Centrale et Vivastreet. Les véhicules mis en vente sont très variés. Ils se distinguent par leur type (citadine, berline, monospace, 4x4, cabriolet, etc.), leur marque, leur motorisation et le nombre de portes, ainsi que leur prix (de quelques centaines d'euros à plus de 10 000 euros).

Entre janvier et mai 2015, nous avons testé 489 annonces de vente de voitures d'occasion mises en ligne sur Internet, ce qui correspond à l'envoi de 2934 messages (489 x 6).

On considère qu'une réponse est négative lorsque l'offreur ne répond pas au message de l'individu fictif ou qu'il indique explicitement que la transaction ne pourra pas se faire, par exemple parce que le véhicule est déjà vendu. Dans les autres cas, on considère que la réponse est non négative.

#### 4. Résultats

Sur l'ensemble des 489 annonces testées, 99 ont fait l'objet d'au moins une réponse non négative à l'un de nos individus fictifs. La répartition du nombre de réponses par annonce testée est donnée dans le Tableau 3.

**Tableau 3: Répartition du nombre de réponses par annonce testée**

	Réponse non négative	
	Nombre	%
Aucune	390	79,8%
1 et plus	99	20,3%
Total	489	100%
Nombre de réponses non négatives par annonce:		
1	39	39,4%
2	17	17,2%
3	11	11,1%
4	15	15,2%
5	7	6,1%
6	10	11,1%
Total	99	100%

*Source : Testing TEPP-CNRS, DIAMANT, marché des voitures d'occasion.*

*Lecture : Sur les 489 annonces testées, 390 n'ont fait l'objet d'aucune réponse non négative et 99 ont donné lieu à une réponse non négative à au moins un de nos 6 individus fictifs. Parmi elles, 39 annonces ont fait l'objet d'une réponse à un seul des six individus, 17 ont donné lieu à une réponse à deux individus fictifs.*

Un cinquième des annonces testées a donné lieu à au moins une réponse non négative. Cette proportion peu élevée tient certainement au nombre important de contacts reçus par les offreurs suite à la parution de leur annonce. Si face à une multitude de messages reçus, l'offreur n'est pas en capacité de répondre positivement à tous, en proposant notamment de présenter son véhicule, il semble toutefois qu'il ne réalise pas sa sélection de façon aléatoire. En effet, les chances d'obtenir une réponse non négative diffèrent selon les individus (Tableau 4). Ainsi, lorsque l'offreur choisit d'adresser une réponse non négative à un seul de nos six individus fictifs, il s'agit dans 31% des cas du jeune homme d'origine française mentionnant un lieu de résidence neutre et dans seulement 5% des cas de son contrefactuel féminin.

**Tableau 4: Ventilation des réponses non négatives obtenues par chacun des six individus, selon le nombre de réponses non négatives envoyées par l'offreur**

	Taux de réponse non négative		Taux de réponse non négative conditionnel au nombre total de réponses non négatives											
			1		2		3		4		5		Au moins 1	
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
Femme 22 ans origine française	41	8,4%	2	5,1%	8	47,1%	8	72,7%	7	46,7%	6	83,3%	41	41,4%
Femme 22 ans origine africaine	47	9,6%	5	12,8%	8	47,1%	10	90,9%	8	53,3%	6	83,3%	47	47,5%
Homme 42 ans origine française	42	8,6%	6	15,4%	5	29,4%	3	27,3%	12	80,0%	6	83,3%	42	42,4%
Homme 22 ans origine française	52	10,6%	12	30,8%	7	41,2%	4	36,4%	13	86,7%	6	83,3%	52	52,5%
Homme 22 ans origine française, résidant en QPV	38	7,8%	8	20,5%	4	23,5%	4	36,4%	7	46,7%	5	66,7%	38	38,4%
Homme 22 ans origine africaine	42	8,6%	6	15,4%	2	11,8%	4	36,4%	13	86,7%	7	100,0%	42	42,4%
Nombre d'annonces testées	489		39		17		11		15		7		99	

Source : Testing TEPP-CNRS, DIAMANT, marché des voitures d'occasion.

Lecture : Sur les 489 annonces testées, la jeune femme d'origine française a reçu une réponse non négative dans 41 cas (soit dans 8,4% des cas). Elle a été la seule à recevoir ce type de réponse dans 2 cas (soit 5,1% des cas). Lorsque l'offreur a adressé une réponse non négative à seulement deux individus fictifs, la jeune femme d'origine française en faisait partie dans 8 cas (soit 47,1% des cas). Parmi les 99 cas où l'offreur a adressé une réponse non négative à au moins l'un des 6 individus fictifs, la jeune femme d'origine française figure parmi les individus fictifs contactés dans 41 cas (ce qui représente 41,4% des cas).

Le Tableau 5 compare les taux de réponse non négative des six individus fictifs donnés dans la première colonne du Tableau 4. A ce titre, ce tableau identifie l'existence d'une discrimination sur le marché des voitures d'occasion. Globalement, le jeune homme d'origine française mentionnant un lieu de résidence neutre a significativement plus de chances d'obtenir une réponse non négative que son contrefactuel résidant en quartier politique de la ville, et dans une moindre mesure que la jeune femme d'origine française et le jeune homme d'origine africaine.

**Tableau 5 : Différences de taux de réponse non négative sur les mêmes annonces (discrimination)**  
(Référence : jeune homme d'origine française mentionnant un lieu de résidence neutre)

	Ecart de taux de réponse non négative (en pts de %)	Probabilité critique
Femme 22 ans origine française	-2,24*	0,089
Femme 22 ans origine africaine	-1,06	0,446
Homme 42 ans origine française	-2,03	0,123
Homme 22 ans origine française, résidant en QPV	-2,85**	0,044
Homme 22 ans origine africaine	-2,04*	0,097

Source : Testing TEPP-CNRS, DIAMANT, marché des voitures d'occasion.

Lecture : Sur les 489 annonces testées, la jeune femme d'origine française a reçu une réponse non négative dans 8,4% des cas. Ses chances de succès sont de 2,24 points de pourcentage plus faibles que celles du jeune homme d'origine française mentionnant un lieu de résidence neutre. Cet écart n'est toutefois significatif qu'à 10%.

Les statistiques de Student et les intervalles de confiance ont été calculés par la méthode du bootstrap réalisée sur 10 000 tirages

\*\*\* significatif au seuil de 1%, \*\* significatif au seuil de 5%, \*significatif au seuil de 10%.

Ces taux de réponse non négative portent sur l'ensemble des annonces testées. Etant donné l'hétérogénéité des annonces testées, ces taux peuvent être *a priori* sensibles à des effets de composition. En effet, il est possible que certaines caractéristiques de l'annonce, de l'offreur ou du testing lui-même influencent différemment les chances de succès des six individus fictifs. Tel est en particulier le cas des fautes introduites dans les messages (Tableau 6). Si les chances de recevoir une réponse non négative sont plus faibles pour les six individus fictifs lorsque leur message comporte des fautes, la pénalité diffère selon les individus. Elle n'est pas significative dans le cas du jeune homme d'origine française résidant dans un « quartier politique de la ville ». Pour lui, ses chances de recevoir une réponse non négative sont sensiblement les mêmes que son message comporte ou non des fautes. En revanche, pour les cinq autres individus, la pénalité est significative, de l'ordre de 5 points de pourcentage.

**Tableau 6 : Sensibilité des chances de succès aux fautes dans les messages**

	Taux de réponse non négative avec les messages <u>avec</u> fautes (1)	Taux de réponse non négative avec les messages <u>sans</u> fautes (2)	Ecart en pts de % (1)-(2)
Femme 22 ans origine française	6,1%	11,1%	-5,0**
Femme 22 ans origine africaine	7,2%	12,4%	-5,2**
Homme 42 ans origine française	6,5%	11,1%	-4,6*
Homme 22 ans origine française	8,0%	13,7%	-5,7**
Homme 22 ans origine française, résidant en QPV	7,2%	8,4%	-1,2
Homme 22 ans origine africaine	6,1%	11,5%	-5,4**

Source : Testing TEPP-CNRS, DIAMANT, marché des voitures d'occasion.

Test du Khi 2

Lecture : Sur les annonces auxquelles nous avons envoyé six messages comportant des fautes, la jeune femme d'origine française a reçu une réponse non négative dans 6,1% des cas. Ses chances de succès sont 11,1% sur les annonces où nous avons envoyé des messages sans faute. Cet écart de 5 points de pourcentage est significativement différents de zéro au seuil de 5% .

\*\*\* significatif au seuil de 1%, \*\* significatif au seuil de 5%, \*significatif au seuil de 10%.

Le Tableau 7 est issu d'une estimation économétrique. Il montre que d'autres caractéristiques influent sur les chances qu'un individu fictif obtienne une réponse non négative. Nous reportons dans ce tableau plusieurs déterminants de cette probabilité. Cette analyse ne rend pas compte de la discrimination à

proprement parler. Elle examine les déterminants de recevoir une réponse non négative, indépendamment des réponses adressées par le même offreur aux cinq autres individus fictifs. Pour certains individus, les caractéristiques de l'offreur et celles du véhicule en vente ont un effet significatif sur leurs chances de recevoir une réponse non négative. Ainsi, les chances de succès d'une femme de 22 ans d'origine française sont plus élevées lorsqu'elle se montre intéressée par une voiture de petite taille vendue par un professionnel ou un particulier et lorsque le vendeur identifié sur l'annonce est une femme. Une femme de 22 ans d'origine africaine a, quant à elle, des chances plus élevées lorsqu'elle ne contacte pas un professionnel pour une grande berline. Parallèlement, toutes choses étant égales par ailleurs, elle a plus de succès si elle s'intéresse à un véhicule qui a un prix très faible (inférieur à 1000 euros) plutôt que plus élevé (entre 2000 et 5000 euros). Si son lieu de résidence est neutre, un homme de 22 ans d'origine française a plus de succès pour une petite voiture vendue par un particulier mais ses chances se réduisent lorsque l'offreur identifié sur l'annonce est un homme. En revanche, s'il réside dans un « quartier politique de la ville », les chances d'un jeune homme d'origine française sont plus élevées sur des annonces de particuliers proposant une grande berline, et celles proposant un véhicule à un prix plus élevé (entre 5000 et 10000 euros). Les caractéristiques du véhicule offert et du vendeur apparaissent sans effet significatif sur les chances de succès de l'individu de 42 ans et du jeune homme d'origine africaine.

**Tableau 7 : Déterminants de la probabilité de recevoir une réponse non négative pour chacun des six candidats fictifs**

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
<b>Type de véhicule</b> (ref : Professionnel × Grande berline et autres)						
Professionnel × Citadine ou moyenne berline	0,49*	<b>1,24***</b>	0,15	0,14	0,21	-0,36
Particulier × Grande berline et autres	0,10	<b>1,08***</b>	0,14	0,05	<b>0,64**</b>	-0,72
Particulier × Citadine ou moyenne berline	0,56*	<b>1,21***</b>	0,43	0,48*	0,49	0,41
<b>Prix du véhicule</b> (ref <1 000 euros)						
[1 000-2 000[ euros	-0,47	-0,30	-0,06	-0,52	0,25	-1,06
[2 000-5 000[ euros	-0,21	<b>-0,69**</b>	-0,21	-0,10	0,21	-1,23
[5 000-10 000[ euros	0,24	0,22	0,15	0,32	<b>0,91***</b>	0,34
>10 000 euros	0,35	0,24	0,10	0,28	0,55	0,59
<b>Genre de l'offreur</b> (ref : Femmes)						
Hommes	<b>-0,79**</b>	-0,33	-0,31	<b>-0,87**</b>	0,14	-1,23
Inconnue	-0,14	0,47	0,28	0,33	0,63*	0,97
<b>Consonance du nom de l'offreur</b> (ref : français)						
Inconnu	<b>-0,58**</b>	<b>-0,56**</b>	<b>-0,82***</b>	-0,29	<b>-1,11***</b>	-1,48
Non-Française	-0,24	-0,55	-0,67	-0,11	<b>-1,00**</b>	-0,81

Source : Testing TEPP-CNRS, DIAMANT, marché des voitures d'occasion.

Modèle probit

Les statistiques de Student et les intervalles de confiance ont été calculés par la méthode du bootstrap réalisée sur 10 000 tirages

\*\*\* significatif au seuil de 1%, \*\* significatif au seuil de 5%, \*significatif au seuil de 10%.

1. Femme de 22 ans, origine française
2. Femme de 22 ans, origine africaine
3. Homme 42 ans, origine française
4. Homme 22 ans, origine française
5. Homme 22 ans, origine française, résidant en QPV
6. Homme de 22 ans, origine africaine

*Lecture : Pour une jeune femme d'origine française, les chances d'obtenir une réponse non négative de la part d'un professionnel ou d'un particulier tendent à être plus élevées, toutes choses étant égales par ailleurs, lorsque le véhicule en vente est une citadine ou une moyenne berline, plutôt qu'une grande berline vendue par un professionnel. Le prix du véhicule est toutefois sans effet significatif. En revanche, lorsque l'offreur est identifié comme étant un homme sur l'annonce, ses chances de succès sont moindres.*

Plus que le prix, il semble donc que ce soit le type de véhicule et de vendeur qui exerce une influence sur les chances d'obtenir une réponse non négative. Le Tableau 8 compare les chances de succès des individus en distinguant le type du véhicule et le caractère professionnel ou particulier du vendeur. Globalement les particuliers favorisent le jeune homme d'origine française mentionnant un lieu de résidence neutre, et ils pratiquent une discrimination significative à l'encontre de son contrefactuelle féminin et de son contrefactuel d'origine africaine ; dans une moindre mesure ils pénalisent également son contrefactuel résidant dans un quartier politique de la ville. Ce résultat obtenu sur l'ensemble de l'échantillon cache toutefois des effets de composition : le comportement discriminatoire des particuliers est variable selon le type de véhicule en vente. Parmi les jeunes, la discrimination liée au lieu de résidence et celle liée à l'origine s'exercent essentiellement sur les véhicules de petite et moyenne taille, alors que la discrimination liée au sexe tend plutôt à s'exercer sur les véhicules de grande taille. Globalement, les professionnels, quant à eux, ne pratiquent pas de discrimination : sur l'ensemble des annonces testées, ils répondent de façon non négative aux six individus fictifs dans des proportions statistiquement comparables. En revanche, la jeune femme d'origine africaine bénéficie d'une discrimination positive lorsqu'il s'agit d'une voiture de taille petite ou moyenne, mais elle pâtit d'une discrimination négative lorsque le concessionnaire met en vente une voiture de grande taille.

**Tableau 8: Différences de taux de réponse non négative sur les mêmes annonces, selon le type de véhicule et de vendeur (discrimination conditionnelle)**

(Référence : jeune homme d'origine française mentionnant un lieu de résidence neutre)

	<b>Ecart de taux de réponse non négative (en pts de %)</b>	<b>Probabilité critique</b>
<b>Particuliers tous les véhicules</b>		
Femme 22 ans origine française	<b>-3,78**</b>	0,03
Femme 22 ans origine africaine	-2,08	0,27
Homme 42 ans origine française	-2,76	0,14
Homme 22 ans origine française, résidant en QPV	<b>-3,42*</b>	0,09
Homme 22 ans origine africaine	<b>-3,45**</b>	0,03
<b>Particuliers citadines et moyennes berlines</b>		
Femme 22 ans origine française	-4,13	0,11
Femme 22 ans origine africaine	<b>-4,16*</b>	0,09
Homme 42 ans origine française	-3,57	0,16
Homme 22 ans origine française, résidant en QPV	<b>-7,09***</b>	0,01
Homme 22 ans origine africaine	<b>-4,17**</b>	0,05
<b>Particuliers grandes berlines et autres</b>		
Femme 22 ans origine française	<b>-3,29*</b>	0,10
Femme 22 ans origine africaine	0,86	0,78
Homme 42 ans origine française	-1,62	0,57
Homme 22 ans origine française, résidant en QPV	1,58	0,58
Homme 22 ans origine africaine	-2,46	0,31
<b>Professionnels tous les véhicules</b>		
Femme 22 ans origine française	0,02	0,993
Femme 22 ans origine africaine	0,52	0,789
Homme 42 ans origine française	-1,00	0,565
Homme 22 ans origine française, résidant en QPV	-2,00	0,284
Homme 22 ans origine africaine	0,01	0,997
<b>Professionnels citadines et moyennes berlines</b>		
Femme 22 ans origine française	1,71	0,53
Femme 22 ans origine africaine	<b>4,28*</b>	0,09
Homme 42 ans origine française	-0,88	0,70
Homme 22 ans origine française, résidant en QPV	-1,72	0,47
Homme 22 ans origine africaine	-0,86	0,70
<b>Professionnels grandes berlines et autres</b>		
Femme 22 ans origine française	-2,49	0,40
Femme 22 ans origine africaine	<b>-4,93*</b>	0,09
Homme 42 ans origine française	-1,20	0,66
Homme 22 ans origine française, résidant en QPV	-2,38	0,42
Homme 22 ans origine africaine	1,24	0,70

Source : Testing TEPP-CNRS, DIAMANT, marché des voitures d'occasion.

Lecture : Sur l'ensemble des annonces testées proposant un véhicule (quel que soit son type) vendu par un particulier, les chances d'une jeune femme d'origine française de recevoir une réponse non négative sont de 3,78 points de pourcentage plus faibles que celles du jeune homme d'origine française mentionnant un lieu de résidence neutre. Cet écart est significatif au seuil de 5%.

Les statistiques de Student et les intervalles de confiance ont été calculés par la méthode du bootstrap réalisée sur 10 000 tirages

\*\*\* significatif au seuil de 1%, \*\* significatif au seuil de 5%, \* significatif au seuil de 10%

## Conclusion

Nous proposons une évaluation de comportements discriminatoires liés à l'âge, et parmi les jeunes, au sexe, à l'origine et à la réputation du lieu de résidence sur un marché qui n'a jamais encore été étudié sous cet angle en France et qui pourtant conditionne l'insertion professionnelle et sociale des individus : le marché des voitures d'occasion. A cette fin, nous utilisons la méthode du testing. Nous avons construit six profils d'individus fictifs ne se distinguant que par leur âge, leur sexe, la consonance de leur nom et de leur prénom et leur lieu de résidence et avons sélectionné 489 annonces de vente de voitures d'occasions mises en ligne sur Internet entre janvier et mai 2015 en Ile de France. Sur chacune de ces annonces, le jour même de sa mise en ligne, nous avons envoyé six messages similaires, montrant un intérêt certain pour le véhicule. Ces six messages émanent de chacun de nos six candidats fictifs.

Nous examinons si globalement, les six individus fictifs reçoivent des réponses similaires de la part des mêmes offreurs ou si en moyenne, ces derniers pratiquent des discriminations. Un cinquième des vendeurs testés a adressé une réponse non négative à au moins l'un de nos six candidats fictifs. Cette proportion peu élevée tient certainement au nombre important de contacts reçus par les offreurs suite à la parution de leur annonce.

Nos résultats mettent en évidence l'existence de discriminations sur le marché des voitures d'occasion. Globalement, le jeune homme d'origine française mentionnant un lieu de résidence neutre a significativement plus de chances d'obtenir une réponse non négative que son contrefactuel résidant en quartier politique de la ville, et dans une moindre mesure que la jeune femme d'origine française et que le jeune homme d'origine africaine. Nous montrons que ces résultats sont sensibles à des effets de composition. Plus que le prix du véhicule, il semble que ce soit le type de véhicule et les caractéristiques du vendeur qui exerce une influence sur les chances d'obtenir une réponse non négative.

Les particuliers pratiquent une discrimination significative à l'encontre de la jeune femme d'origine française, du jeune homme d'origine africaine et dans une moindre mesure du jeune homme résidant dans un quartier politique de la ville.

Toutefois, le comportement discriminatoire des particuliers est variable selon le type de véhicule en vente. Parmi les jeunes, la discrimination liée au lieu de résidence et celle liée à l'origine s'exercent essentiellement sur les véhicules de petite et moyenne taille, alors que la discrimination liée au sexe tend plutôt à s'exercer sur les véhicules de grande taille.

Notre protocole de testing ne permet pas de déterminer si cette discrimination est fondée sur des préférences exogènes à la Becker et/ou sur une discrimination statistique<sup>7</sup>. Toutefois, on peut avoir sur ce marché une forte présomption de discrimination statistique selon la réputation du lieu de résidence. Soit le lieu de résidence apparaît pour le vendeur comme un marqueur du prix de réservation de

---

<sup>7</sup> Le vendeur connaît mieux les caractéristiques de sa voiture que l'acheteur éventuel. Il peut avoir un comportement opportuniste sur la transaction (Akerlof, 1970). De même, l'acheteur pourrait aussi avoir une occasion de tricher, par exemple, en manquant à sa parole sur un accord convenu.

l'acheteur : comme les résidents des QPV ont en moyenne un pouvoir d'achat plus faible que les résidents des quartiers non défavorisés, les vendeurs identifient que ces derniers ont un prix de réservation plus faible. Soit d'un point de vue théorique, cette discrimination peut être liée au risque supposé d'une non-solvabilité de l'acheteur, c'est-à-dire la crainte que l'acquéreur se révélera incapable d'apporter le financement nécessaire pour acheter le véhicule, parce que les personnes résidant en QPV ont en moyenne un pouvoir d'achat plus faible et sont davantage exposés au risque de chômage et de pauvreté.

Nous produisons des mesures expérimentales de discriminations. Des précautions quant à la généralisation des résultats doivent toutefois être prises. En effet, selon Heckman, 1998, les résultats d'un testing fournissent une mesure ponctuelle, localisée et partielle de la discrimination, donc à ce titre ne sont pas représentatifs de l'ensemble du marché des voitures d'occasion. Nous n'avons testé que la partie active du marché au moment de la collecte des données dans la seule région Ile-de-France. Pour autant, il s'agit de la seule méthode permettant de fournir une mesure quantitative robuste de la discrimination dans l'accès à un marché particulier, dépourvue de biais de sélection et d'hétérogénéité inobservée.



## Références

- Akerlof G.A, 1970, "The market for lemons: quality uncertainty and the market mechanism", *Quarterly Journal of Economics*, 84 (3), pp. 488-500.
- Ayres, I. et P. Siegelman, 1995, "Race and Gender Discrimination in Bargaining for a New Car", *American Economic Review*, 85 (3), pp 304-321.
- Auxilia, 2013, " Mobilité, insertion et accès à l'emploi" Enquête 2013
- Brunet C. et Lesueur J-Y, 2004, "Le Statut Résidentiel affecte-t-il la Durée de Chômage ? Une estimation micro-économétrique sur données françaises", *Revue Economique*, 55(3)
- Cavaco et Lesueur, 2004, "Contraintes spatiales et durée de chômage", *Revue française d'économie*, 18 (3), pp. 229-257
- Duguet E., Goujard A. et L'Horty Y., 2008, "Les inégalités territoriales d'accès à l'emploi : une exploration à partir de sources administratives exhaustives", *Economie et statistique*, 415 (1), pp. 17-44
- Duguet E., L'Horty Y. et Sari F., 2009, "Sortir du chômage en Île-de-France. Disparités territoriales, spatial mismatch et ségrégation résidentielle", *Revue économique*, 60 (4), pp. 979-1010
- Du Parquet L., Duguet E., L'Horty Y., Petit P. et Sari F., 2010, "Être mobile pour trouver un emploi ? Les enseignements d'une expérimentation en région parisienne" *Revue française d'économie*, 26 (4), pp 33-56
- Gurley T., Bruce D., 2005, "The effects of car access on employment outcomes for welfare recipients", *Journal of Urban Economics*, 58(2), pp. 250-272
- Heckman J. J, 1998, "Detecting Discrimination, *Journal of Economic Perspectives*", 12 (2), pp. 101-116.
- Le Gallo J., L'Horty Y., Petit P., 2016, "Does Enhanced Mobility of Young People Improve Employment and Housing Outcomes? Evidence from a Large and Controlled Experiment in France," *Journal of Urban Economics*, 97, pp. 1-14
- L'Horty Y., Duguet E., Kaltenmark S., Petit P., 2011, "10000 permis pour réussir" Évaluation quantitative, rapport FEJ
- Ong P., 2002, "Car Ownership and Welfare-to-Work", *Journal of Policy Analysis and Management*, 21 (2), pp. 239-252.
- Raphael S. et Rice L., 2002, "Car Ownership, Employment and Earnings", *Journal of Urban Economics*, 52, pp. 109-130.
- Zussman, 2013, "Ethnic Discrimination: Lessons from the Israeli Online Market for Used Cars," *Economic Journal*, Royal Economic Society, 123(11), pp 433-468.

## **TEPP Rapports de Recherche 2017**

---

### **17-06. Peut-on parler de discriminations dans l'accès à la formation professionnelle ?**

#### **Une réponse par testing**

Loïc Du Parquet, Mathieu Bunel, Yannick L'Horty, Souleymane Mbaye, Pascale Petit

### **17-05. Evaluer une action intensive pour l'insertion des jeunes: le cas du Service Militaire Volontaire**

Dennis Anne, Sylvain Chareyron, Yannick L'Horty

### **17-04. Les effets du CICE sur l'emploi, les salaires et l'activité des entreprises: une nouvelle évaluation ex post pour la période 2013-2015**

Fabrice Gilles, Yannick L'Horty, Ferhat Mihoubi, Xi Yang

### **17-03. La faiblesse du taux d'emploi des séniors: Quels déterminants?**

Laetitia Challe

### **17-02. Les effets du CICE sur l'emploi, les salaires et la R&D: une évaluation ex post: Résultats complémentaires**

Fabrice Gilles, Mathieu Bunel, Yannick L'Horty, Ferhat Mihoubi, Xi Yang

### **17-01. Les discriminations dans l'accès au logement à Paris: Une expérience contrôlée**

Mathieu Bunel, Yannick L'Horty, Loïc Du Parquet, Pascale Petit

---

## **TEPP Rapports de Recherche 2016**

---

### **16-10. Attractivité résidentielle et croissance locale de l'emploi dans les zones d'emploi métropolitaines**

Emilie Arnoult

### **16-9. Les effets du CICE sur l'emploi, les salaires et la R&D: une évaluation ex post**

Fabrice Gilles, Mathieu Bunel, Yannick L'Horty, Ferhat Mihoubi, Xi Yang

### **16-8. Discriminations ethniques dans l'accès au logement: une expérimentation en Nouvelle-Calédonie**

Mathieu Bunel, Samuel Gorohouna, Yannick L'Horty, Pascale Petit, Catherine Ris

### **16-7. Les Discriminations à l'Embauche dans la Sphère Publique: Effets Respectifs de l'Adresse et De l'Origine**

Mathieu Bunel, Yannick L'Horty, Pascale Petit

### **16-6. Inégalités et discriminations dans l'accès à la fonction publique d'Etat : une évaluation par l'analyse des fichiers administratifs de concours**

Nathalie Greenan, Joseph Lafranchi, Yannick L'Horty, Mathieu Narcy, Guillaume Pierné

### **16-5. Le conformisme des recruteurs: une expérience contrôlée**

Florent Fremigacci, Rémi Le Gall, Yannick L'Horty, Pascale Petit

### **16-4. Sélectionner des territoires de contrôle pour évaluer une politique localisée : le cas des territoires de soin numériques**

Sophie Buffeteau, Yannick L'Horty

### **16-3. Discrimination à l'embauche à l'encontre des femmes dans le secteur du bâtiment : les résultats d'un testing en Ile-De-France**

Emmanuel Duguet, Souleymane Mbaye, Loïc Du Parquet et Pascale Petit

### **16-2. Accès à l'emploi selon l'âge et le genre: Les résultats d'une expérience contrôlée**

Laetitia Challe, Florent Fremigacci, François Langot, Yannick L'Horty, Loïc Du Parquet et Pascale Petit

### **16-1. Faut-il encourager les étudiants à améliorer leur orthographe?**

Estelle Bellity, Fabrice Gilles, Yannick L'Horty, Laurent Sarfati

---

## **TEPP Rapports de Recherche 2015**

---

### **15-5. A la recherche des incitations perdues : pour une fusion de la prime d'activité, de la CSG, des cotisations sociales et de l'impôt sur le revenu**

Etienne Lehmann

### **15-4. Crise économique, durée du chômage et accès local à l'emploi : Eléments d'analyse et pistes d'actions de politique publique locale**

Mathieu Bunel, Elisabeth Tovar

### **15-3. L'adresse contribue-t-elle à expliquer les écarts de salaires ? Le cas de jeunes sortant du système scolaire**

Emilia Ene Jones, Florent Sari

### **15-2. Analyse spatiale de l'espace urbain : le cas de l'agglomération lyonnaise**

Emilie Arnoult, Florent Sari

### **15-1. Les effets de la crise sur les disparités locales de sorties du chômage : une première exploration en Rhône-Alpes**

Yannick L'Horty, Emmanuel Duguet, Florent Sari

---

## **TEPP Rapports de Recherche 2014**

---

### **14-6. Dépréciation du capital humain et formation continue au cours du cycle de vie : quelle dynamique des externalités sociales ?**

Arnaud Chéron, Anthony Terriau

### **14-5. La persistance du chômage ultra-marin**

Yannick L'Horty

### **14-4. Grèves et productivité du travail : Application au cas français**

Jérémy Tanguy

### **14-3. Le non-recours au RSA "socle seul": L'hypothèse du patrimoine**

Sylvain Chareyron

### **14-2. Une évaluation de l'impact de l'aménagement des conditions de travail sur la reprise du travail après un cancer**

Emmanuel Duguet, Christine Le Clainche

### **14-1. Renforcer la progressivité des prélèvements sociaux**

Yannick L'Horty, Etienne Lehmann

---

## La Fédération TEPP

---

La fédération de recherche « Travail, Emploi et Politiques publiques » (FR 3435 CNRS) rassemble des équipes de recherche en Economie, Sociologie et Gestion :

- **L'Equipe de Recherche sur l'Utilisation des Données Individuelles en lien avec la Théorie Economique**, « ERUDITE », équipe d'accueil n°437 rattachée aux Universités Paris-Est Créteil et l'UPEMLV ;
- Le **Centre de Recherches en Economie et en Management**, « CREM », unité mixte de recherche n°6211 rattachée au CNRS, à l'Université de Rennes 1 et à l'Université de Caen Basse-Normandie ;
- Le **Centre Pierre Naville**, « CPN », équipe d'accueil n°2543 rattachée à l'Université d'Evry Val d'Essonne ;
- Le **Centre de Recherche en Economie et Droit**, « CRED », équipe d'accueil n°7321, rattachée à l'Université Panthéon-Assas ;
- Le **Centre d'Etude des Politiques Economiques**, « EPEE », équipe d'accueil n°2177 rattachée à l'Université d'Evry Val d'Essonne ;
- Le **Groupe d'Analyse des Itinéraires et des Niveaux Salariaux**, « GAINS », équipe d'accueil n°2167 rattachée à l'Université du Maine ;
- Le **Groupe de Recherche Angevin en Économie et Management**, « GRANEM », unité mixte de recherche UMR UMR-MA n°49 rattachée à l'Université d'Angers ;
- Le **Laboratoire d'Economie et de Management Nantes-Atlantique**, « LEMNA », équipe d'accueil n°4272, rattachée à l'Université de Nantes ;
- Le **Laboratoire interdisciplinaire d'étude du politique Hannah Arendt** – Paris Est, « LIPHA-PE », équipe d'accueil n°7373 rattachée à l'UPEM. »
- Le **Centre d'Economie et de Management de l'Océan Indien**, « CEMOI », équipe d'accueil n°EA13, rattachée à l'Université de la Réunion

La Fédération TEPP rassemble 200 chercheurs et enseignants-chercheurs, 140 doctorants et 40 chercheurs associés, qui étudient les mutations du travail et de l'emploi en relation avec les choix des entreprises et analysent les politiques publiques en mobilisant les nouvelles méthodes d'évaluation.