



**REPRENDRE UNE ENTREPRISE : UNE ALTERNATIVE  
POUR CONTOURNER LES DISCRIMINATIONS SUR LE  
MARCHE DU TRAVAIL?**

---

SOULEYMANE MBAYE

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

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

# Reprendre une entreprise: Une alternative pour contourner les discriminations sur le marché du travail ?

Souleymane MBAYE<sup>1</sup>

## Résumé

La création/reprise d'entreprise n'obéit pas toujours à la recherche du gain et du profit. Elle peut être le moyen par lequel certains groupes sociaux (jeunes, femmes, résidents des quartiers défavorisés, minorités visibles) contournent les discriminations à l'embauche. Cette stratégie alternative au marché du travail est-elle payante ?

Entre février et octobre 2015, nous avons effectué un testing afin de mesurer les discriminations dans la reprise de fonds de commerce, un domaine qui n'a jamais été encore exploré en France. Nous mesurons simultanément les effets de l'âge, du sexe, de la consonance du nom et du prénom (évoquant une origine française ou africaine) et du lieu de résidence (quartier défavorisé ou non) sur les chances de reprendre un fonds de commerce en vente. Nous avons construit six profils d'individus fictifs et envoyé 2046 messages de demande d'informations, en réponses à 341 annonces de vente de fonds de commerce localisés en Ile de France, mises en ligne sur internet.

Nous montrons que la reprise d'entreprises ne permet pas d'éviter systématiquement les discriminations. Les jeunes issus de l'immigration (originaires d'Afrique subsaharienne) demeurent pénalisés sur ce marché. Par contre, les jeunes issus des quartiers prioritaires de la politique de la ville sont favorisés lorsque le fonds de commerce en vente est de « faible » qualité.

**Mots clés** : Discrimination, testing, âge, origine ethnique supposée, sexe, lieu de résidence, reprise de fonds de commerce, entrepreneuriat.

**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 l'auteur, 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)

## Introduction

En France, malgré l'interdiction légale des pratiques discriminatoires, de nombreux travaux empiriques mettent en évidence l'existence de celles-ci à l'encontre de certains groupes démographiques en raison d'un ou de plusieurs critères sur un marché particulier. La plupart de ces travaux, très souvent réalisés par la méthode du testing, s'est intéressée à la discrimination à l'embauche : en raison du sexe (Duguet et Petit, 2005, Petit, 2007), de l'origine apparente (Berson, 2011), de la réputation du lieu de résidence (Bunel *et al.*, 2013), de la religion supposée (Adida *et al.*, 2010, Pierné, 2013) ou en raison de plusieurs critères de discrimination cumulés, par exemple le genre et l'origine (Duguet *et al.*, 2010, L'Horty *et al.*, 2011), Petit *et al.*, 2013) ou encore l'origine et le lieu de résidence (Duguet *et al.*, 2011).

Dans la littérature économique, deux grandes théories ont cherché à expliquer les fondements de la discrimination sur le marché du travail. La première, de Gary Becker (1957) repose sur les préférences discriminatoires exogènes de certains employeurs à l'encontre d'un groupe démographique. Selon cette théorie, les employeurs discriminants ne cherchent pas seulement à atteindre ce qui devrait être leur objectif principal : la maximisation de leur profit. Ils sont également animés par la satisfaction de leurs préférences à s'associer avec les membres du même groupe qu'eux, et recherchent ainsi à maximiser leur utilité. Pour Becker, les entreprises discriminantes vont finir par disparaître du marché, car elles devront payer «une prime salariale» aux travailleurs du même groupe qu'elles pour les attirer, donc auront des coûts salariaux plus élevés et par conséquent feront moins de profits que les entreprises non discriminantes. Cependant, ces prédictions de Becker ont été trop optimistes car des études empiriques ont montré une persistance de la discrimination sur le marché du travail. Pour expliquer ce phénomène, Becker a prolongé son modèle en 1971: les préférences d'autres agents ont été considérées. Il existe deux autres types d'agents dont les préférences sont susceptibles de manifester un "goût" pour la discrimination: les travailleurs d'une part, qui ne veulent travailler qu'avec des collègues d'un certain groupe sociodémographique et les consommateurs d'autre part, qui préfèrent aussi n'être en contact qu'avec des salariés de leur groupe. Dans le premier cas, la conséquence est une segmentation verticale du marché du travail et dans le second cas, une segmentation horizontale. La limite de cette approche est l'absence de fondement à l'aversion.

Une seconde explication théorique, la discrimination statistique, repose sur l'hypothèse selon laquelle l'employeur n'observe pas parfaitement la productivité des candidats au moment du recrutement. Cette théorie en information imparfaite a été développée et modélisée en 1972 par Arrow et Phelps. Un employeur, étant dans l'impossibilité d'observer parfaitement la productivité du candidat à l'embauche, va se fonder sur ses connaissances et ses croyances vraies ou erronées quant à la productivité moyenne du groupe du candidat considéré et l'imputer au candidat.

Confrontés à ces obstacles et à des taux de chômage élevés, en particulier dans un contexte de crise économique, les populations habituellement discriminées sur le marché du travail (jeunes, femmes, minorités visibles, résidents des quartiers défavorisés) peuvent être incitées à recourir à l'entrepreneuriat (« *self employment* ») pour s'insérer économiquement. Il s'agit de créer ou reprendre une entreprise.

En France, selon le Ministère du Redressement Productif, en 2010, 32 % des entreprises créées (y compris les autoentrepreneurs) l'ont été par des femmes (Martine Liautaud, 2014). Parallèlement, en

2012, 37% des jeunes de moins de 30 ans envisageaient de créer ou de reprendre une entreprise un jour, et parmi eux, 44% déclaraient vouloir passer à l'acte dans les cinq années suivantes<sup>2</sup>.

En 2008, une étude menée par le Ministère de l'immigration en collaboration avec l'Agence pour la Création d'Entreprises (APCE) et l'Agence pour la Cohésion Sociale et l'Égalité des chances (ACSE) a montré que 8% des créations d'entreprises sont le fait d'entrepreneurs issus de la « diversité » contre 6% en 2002<sup>3</sup>. L'étude souligne également que la raison principale de cet engouement est le souci d'échapper aux pratiques discriminatoires à l'embauche. De même, l'enquête quantitative réalisée par le cabinet Alexis Alsace en 2008 auprès de 72 porteurs et créateurs d'entreprise du bassin d'emploi de Mulhouse montre que les deux tiers des personnes interrogées qui estiment avoir rencontré des discriminations dans le monde du travail déclarent qu'elles créent leur entreprise pour dépasser ou contourner les discriminations. Toutes ces études indiquent que les discriminations sur le marché du travail font partie des principales raisons pour lesquelles les personnes potentiellement concernées se tournent vers la création/reprise d'entreprise.

On peut distinguer deux types de facteurs pour expliquer les raisons qui incitent certaines personnes à créer ou reprendre une entreprise: les facteurs d'attraction ou «pull factors» relatifs au désir et à la recherche d'un gain économique (Carsrud et Brännback, 2011), et/ou au désir d'indépendance (Hughes, 2003) et les facteurs d'impulsion ou «push factors» relatifs au chômage, aux disparités de salaires entre groupes sociodémographiques, à la précarité des conditions de travail et aux discriminations perçues.

Plusieurs auteurs ont mis l'importance sur ces facteurs «push» et ont montré que la dynamique de l'entrepreneuriat est une opportunité d'emploi pour faire face aux discriminations sur le marché du travail (en raison du handicap (Groschl, 2010), de l'homophobie (Bécuwe et Falcoz, 2009 ou l'étude de Schindehutte et al., 2005), à l'encontre des femmes (Moore et Buttner, 1999 et Lerner et al., 1997 en Israël).

Pour les publics discriminés, l'entrepreneuriat est alors un facteur important d'intégration économique (Chaw et Crawford, 2004 pour les femmes issues de l'immigration) et sociale (Gem 2007 pour les femmes immigrées).

Il s'agit pour ces individus de créer une entreprise ou d'en acquérir une cédée par son propriétaire actuel. La seconde possibilité peut apparaître moins risquée (existence d'une clientèle, activité clairement identifiée et pérennisée, positionnement sur un marché, prise de risque moindre pour une banque, etc.).

Il convient alors d'examiner dans quelle mesure ces populations discriminées sur le marché du travail le sont également lorsqu'elles cherchent à acquérir une petite entreprise en vente.

Selon le Centre Régional d'Observation du Commerce de l'Industrie et des Services<sup>4</sup>, en Ile-de-France, plus d'une entreprise francilienne sur trois est dirigée par un chef d'entreprise âgé de 55 ans ou plus. Ainsi, potentiellement, 266 300 entreprises de moins de 50 salariés vont être concernées par la

---

<sup>2</sup> <http://www.jeunes.gouv.fr/interministeriel/emploi-1004/entrepreneuriat/article/quelques-chiffres>

<sup>3</sup> <http://www.capital.fr/votre-carriere/creer-sa-societe-une-solution-pour-echapper-a-discrimination-a-l-embauche-458023>

<sup>4</sup> <http://www.crocis.cci-paris-idf.fr/>

problématique du changement de dirigeant à court ou à moyen terme. Parmi ces dernières, les petites structures sont majoritaires : 72 % ont moins de 5 salariés. Ce marché se caractérise par une inadéquation entre l'offre (cédants) et la demande (repreneurs). Elle se traduit par des différences importantes sur la taille, le chiffre d'affaires, le secteur d'activité des entreprises à céder (TPE) et celles qui sont recherchées (plus grandes entreprises). Par exemple, 78 % des cédants souhaitent vendre leur entreprise pour moins de 500 000 euros mais, seulement 38 % des repreneurs ciblent ce type d'entreprises.

A notre connaissance, aucune étude n'a encore examiné les discriminations dans l'accès à ce marché sur données françaises.

Une étude similaire à celle que nous proposons a été réalisée en Suède à l'automne 2008 (Ahmed *et al.*, 2009). Deux individus fictifs, l'un portant un nom et un prénom à consonance suédoise, l'autre à consonance maghrébine, ont envoyé un court message demandant un complément d'informations aux mêmes 546 cédants de fonds de commerce. Dans 67% des cas, l'individu d'origine maghrébine recevait une réponse, alors que cette proportion s'élevait à 76% pour celui d'origine suédoise.

Notre étude comporte toutefois des différences avec celle de Ahmed *et al.*, 2009. Nous évaluons simultanément plusieurs motifs de discrimination et non un seul. Nous mesurons la discrimination à raison de l'âge, et parmi les jeunes, en raison du sexe, de l'origine et de la réputation du lieu de résidence. Comme il a été montré sur le marché du travail, certains individus peuvent cumuler les pénalités liées à plusieurs critères de discrimination lorsqu'ils cherchent à acquérir une petite entreprise en vente. Cette campagne de testing permet alors d'une part, d'identifier les groupes démographiques discriminés sur ce marché et d'autre part, d'examiner dans quelle mesure les difficultés se cumulent pour certains groupes démographiques.

Pour rendre compte de l'existence et de l'ampleur des discriminations dans l'accès à ce marché, nous mobilisons la méthode du testing. C'est une méthode expérimentale qui permet de produire une mesure chiffrée des discriminations. Dans la pratique, cette méthode consiste à construire deux candidatures fictives parfaitement similaires qui se ressemblent en tout point à l'exception de la variable dont on veut étudier l'effet (par exemple l'âge, le sexe, l'origine, le lieu de résidence...) et de les envoyer simultanément en réponse aux mêmes annonces. On compare ensuite les taux de succès entre les deux individus fictifs sur les mêmes annonces. Si leurs taux de succès sont significativement différents, on imputera cette différence de traitement à l'unique caractéristique distinctive.

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 fonds de commerce. 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.

Nous présentons dans une première partie le protocole de testing réalisé, et dans une deuxième partie nous mettons en avant les principaux résultats de cette évaluation. Une troisième partie est consacrée à la discussion des résultats du testing.

## 1. Protocole de collecte des données

Nous évaluons la discrimination liée à l'âge et parmi les jeunes, la discrimination en raison du sexe, de l'origine et de la réputation du lieu de résidence à l'encontre de demandeurs sur le marché de la reprise de petites entreprises.

Nous mobilisons la méthode du testing et utilisons 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. 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. A cette fin, la création de profils d'individus fictifs ayant un nom et un prénom à consonance africaine est nécessaire. Sambou et Goudiaby sont des patronymes fréquemment portés dans l'ethnie Diola au Sénégal. Il s'agit d'une communauté catholique dont les membres portent par ailleurs le plus souvent des prénoms à consonance chrétienne.<sup>5</sup> Les noms des individus suggérant une origine française figurent, quant à eux, parmi les plus répandus en France ; leur prénom fait partie des dix prénoms les plus fréquemment donnés aux nouveaux nés durant l'année de leur naissance.

Pour mettre en évidence la discrimination liée à la réputation du lieu de résidence, nous créons également le profil d'un jeune homme d'origine française (Florian Roux) mentionnant dans son message une adresse de résidence se situant dans un quartier prioritaire de la politique de la ville (QPV). L'INSEE définit la politique de la ville comme étant « une politique de cohésion urbaine et de solidarité, nationale et locale, envers les quartiers défavorisés et leurs habitants. Elle se déploie sur des territoires infra-urbains appelés quartiers prioritaires de la politique de la ville, caractérisés par un écart de développement économique et social important avec le reste des agglomérations dans lesquelles ils sont situés. ». Les quartiers politique de la ville, présentant les dysfonctionnements urbains les plus importants, sont identifiés par la loi de programmation pour la ville et la cohésion urbaine du 21 février 2014 selon des modalités particulières de détermination (critères de délimitation des quartiers, de revenu des habitants). Ils remplacent aujourd'hui les zonages formés par les zones urbaines sensibles (ZUS) et les contrats urbains de cohésion sociale (CUCS).

De courts messages électroniques émanant de chacun de ces six individus fictifs créés ont été envoyés en réponse à des annonces de vente de fonds de commerce. Dans leur message, chacun des six individus se dit être intéressé par le fonds de commerce en vente et sollicite un rendez-vous pour le visiter. Seules les annonces récemment mises en ligne (datant de moins de 3 jours) ont été testées. Les messages sont envoyés le même jour en laissant des intervalles de temps variables (entre 10 minutes et 2 heures).

Par ailleurs, l'ordre d'envoi des messages à un même offreur a été déterminé par tirage au sort, de façon à ce que sur l'ensemble de l'échantillon, le message de chacun ait été envoyé en premier un même nombre de fois. Les caractéristiques distinctives de ces six individus sont présentées dans le Tableau 1.

---

<sup>5</sup> [http://www.planete-senegal.com/senegal/noms\\_et\\_prenoms\\_senegal.php](http://www.planete-senegal.com/senegal/noms_et_prenoms_senegal.php)

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

Individu	Identité	Age	Sexe	Consonance prénom et nom	Réputation du lieu de résidence (en Ile de France)
H-42-OF	Christophe LEROY	42	Homme	Française	Neutre
H-22-OF	Kévin PETIT	22	Homme	Française	Neutre
F-22-OF	Laura DURAND	22	Femme	Française	Neutre
H-22-OA	Désiré SAMBOU	22	Homme	Africaine (non musulmane)	Neutre
H-22-OF-QPV	Florian ROUX	22	Homme	Française	Défavorisée (Localisation dans un Quartier Politique de la Ville)
F-22-OA	Grâce GOUDIABY	22	Femme	Africaine (non musulmane)	Neutre

Sur chacune des annonces testées, la même semaine que sa mise en ligne, nous avons envoyé six messages similaires, sous forme de courrier électronique, montrant un intérêt pour le fonds de commerce. Ces six messages émanent de chacun de nos six candidats fictifs. L'ordre d'envoi des six messages est aléatoire et varie d'une annonce à l'autre. Il y'a eu aussi des permutations de messages entre les différents envois. Nous reportons dans le tableau 2, à titre d'illustration, les messages adressés par l'individu fictif de l'origine française, celui de l'individu d'origine africaine et celui de l'individu d'origine française résidant en QPV.

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

Individus fictifs	Messages
Kévin Petit (22 ans, origine française, lieu de résidence neutre)	Bonjour, j'ai vu votre annonce et elle correspond à ce que je cherche. J'ai 22 ans, j'ai une formation dans le domaine du commerce et je cherche à reprendre un fonds de commerce comme celui-ci. Peut-on se rencontrer pour que je puisse le voir ainsi que le quartier ? J'habite à Montparnasse et je suis relativement disponible. Merci. Kévin PETIT
Désiré Sambou (22 ans, origine africaine, lieu de résidence neutre)	Bonjour, Je cherche actuellement un fonds de commerce à reprendre. Le vôtre correspond à ce que je cherche. J'ai terminé ma formation en techniques de vente en 2011. Je suis disponible pour vous rencontrer comme cela vous arrange, le soir ou en journée. Cela me permettra aussi de voir les commerces à proximité. Je suis dans le 12 <sup>e</sup> arrondissement, c'est relativement proche. Je vous remercie par avance. Désiré SAMBOU
Florian Roux (22 ans, origine française, QPV)	Bonjour, J'ai 21 ans, je suis diplômé dans la vente depuis plus de 2 ans et je suis intéressé par l'achat d'un fonds de commerce comme celui que vous vendez. Pouvons-nous prendre un rendez-vous en semaine ou le week end pour que je puisse voir les locaux et l'activité dans le quartier ? 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

Les offreurs testés sont répartis dans toute la région Ile-de-France. Les individus fictifs mentionnent leur lieu de résidence dans leur court message adressé à l'offreur. Or, une certaine proximité peut être privilégiée par celui-ci. Nous avons donc localisé les individus fictifs dans le même département que l'offreur, pour chacune des annonces testées. Notre objectif est de maximiser les chances d'obtenir au moins une réponse non négative. Nous présentons dans le Tableau 3, pour chacun des départements franciliens, les lieux/communes de résidence mentionnés par les six individus fictifs dans leur message. Les cinq communes de résidence « neutre » dans chaque département sont proches du point de vue du revenu net moyen déclaré par les foyers fiscaux en 2010.

**Tableau 3 : Les lieux/communes de résidence mentionnés par les six individus fictifs pour chacun des départements franciliens**

	<b>5 communes de résidence « neutre »</b>	<b>Quartier Politique de la ville (QPV)</b>
<b>75</b>	Paris 13, Paris 11, Paris 15, Paris 14, Paris 12	Barbes dans le 18 <sup>ème</sup> Arrondissement de Paris
<b>77</b>	Bussy-Saint-Georges, Chessy, Mareuil- les-Meaux, Ozoir-la-Ferrière, Vaux-le- Pénil	Les-Quartiers-Nord à Melun
<b>78</b>	Bois d'Arcy, Houilles, Rambouillet, Vélizy Villacoublay, Mézières-sur-Seine	Le-Val-Fourré à Mantes la Jolie
<b>91</b>	Brunoy, Leuville-sur-Orge, Palaiseau, Saint-Pierre-du-Perray, Saulx-les- Chartreux	la Grande Borne à Grigny
<b>92</b>	Châtenay-Malabry, Châtillon, Montrouge, Fontenay-aux-Roses, Asnières- sur- Seine	Petit Nanterre à Nanterre
<b>93</b>	Coubron, Gagny, Neuilly Plaisance, Villemomble, Les Lilas	Les 4000 à la Courneuve
<b>94</b>	Joinville-Le-Pont, Saint Maurice, Charenton le Pont, Villecresnes, Sucy- en-Brie	Le Grand Ensemble à Choisy le Roi
<b>95</b>	Asnières sur Oise, Beauchamp, Eaubonne, Herblay, Soisy sous Montmorency	Les Carreaux à Villiers le Bel

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.

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 fonds de commerce est déjà vendu. Dans les autres cas, on considère que la réponse est non négative.

La comparaison des réponses données par les mêmes offreurs à ces six individus, considérées deux à deux, permet de mettre en évidence une discrimination possible en raison de plusieurs critères : la discrimination liée à l'âge et parmi les jeunes, la discrimination liée au sexe, à l'origine supposée et à la réputation du lieu de résidence.



Par exemple, en comparant le taux de succès obtenu par le candidat d'origine française âgé de 42 ans (H-42-OF) et celui obtenu par le candidat d'origine française âgé de 22 ans (H-22-OF), on met en évidence la discrimination liée à l'âge parmi les hommes d'origine française. La discrimination liée à l'origine supposée est déterminée en comparant le taux de réponses non négatives obtenues par le jeune homme ayant un nom et un prénom à consonance française et celui obtenu par le jeune homme ayant un nom et un prénom à consonance africaine.

Les discriminations que nous allons identifier dans cette campagne de testing sont reportées dans le Tableau 4.

**Tableau 4 : Mesure des discriminations**

Comparaison des taux de succès des individus considérés deux à deux, sur chacun des 7 marchés	Discrimination mise en évidence
H-22-OF / H-42-OF	Discrimination liée à l'âge parmi les hommes d'origine française (signalée par la consonance du prénom et du nom)
H-22-OF / F-22-OF	Discrimination liée au sexe parmi les jeunes (signalée par la consonance du prénom et du nom)
H-22-OF / H-22-OA	Discrimination liée à l'origine supposée (signalée par la consonance du prénom et du nom) parmi les jeunes hommes
H-22-OF / H-22-OF-QPV	Discrimination liée à la réputation du lieu de résidence parmi les jeunes hommes

## 2. Résultats

### 2.1. Caractéristiques des annonces testées

Nous avons sélectionné 341 annonces de vente de petites entreprises (fonds de commerce), mises en ligne sur Internet entre février et octobre 2015, auxquelles nous avons envoyé 2046 messages (341 x 6). Les principaux sites utilisés sont Le bon Coin, Papcommerce, Paruvendu, Placedescommerces et Vivastreet. Les fonds de commerce mis en vente sont très variés. Ils se distinguent par leur activité (restauration, beauté, alimentation, habillement, etc.), leur localisation dans toute l'Île-de-France, leur prix (de moins de 50 000 à plus de 100 000 euros) ou encore l'urgence et le motif affichés de la vente.

**Tableau 5 : Caractéristiques des offres, fréquences et taux de réponses non négatives**

		Taux de réponses non nulles	Offres testées	
			Nombre	En pourcentage
Source de l'annonce	Bon coin	28,0%	232	68,0%
	Autres (Paru-vendu ; Place des commerces ; Pap commerces ; Vivastreet)	44,0%	109	32,0%
Type de fonds de commerce	Restaurant Fast-food	34,6%	127	37,2%
	Alimentation	22,4%	58	17,0%
	Bar-tabac	12,1%	33	9,7%
	Institut de beauté ; vente de vêtements ; Magasin de décoration	49,2%	59	17,3%
	Autre	35,9%	64	18,8%
Localisation des fonds de commerces	Paris	30,6%	111	32,6%
	Seine et marne	43,2%	37	10,9%
	Yvelines	36,4%	44	12,9%
	Essonne	32,3%	31	9,1%
	Hauts-de-Seine	38,6%	44	12,9%
	Seine-Saint-Denis	34,6%	26	7,6%
	Val-de-Marne	14,3%	21	6,2%
Prix des fonds de commerce	Val-D'Oise	29,6%	27	7,9%
	Non-renseigné	38,5%	26	7,6%
	<50 000 €	36,8%	76	22,3%
	[50 000 € - 100 000 € [	35,6%	87	25,5%
	[100 000 € - 200 000 € [	31,1%	74	21,7%
>100 000 €	26,9%	78	22,9%	
Total		33,1%	341	

Source : Testing TEPP-CNRS, DIAMANT, marché des fonds de commerce.

Lecture : Sur les 341 annonces testées, 127 soit 37,2 % sont de type Restaurant Fast-food. 34,6% ont donné lieu à au moins une réponse non négative.

## 2.2. Taux bruts de succès

Sur l'ensemble des 341 annonces testées, 116 ont fait l'objet d'au moins une réponse à l'un de nos individus fictifs (114 ont donné lieu à au moins une réponse non négative). La répartition du nombre de réponses par annonce testée est donnée dans le Tableau 6.

**Tableau 6: Répartition du nombre de réponses non négatives par annonce testée**

	Réponse non négative	
	N	%
Aucune	227	66,6%
1 et plus	114	33,4%
Total	341	100%
<b>Nombre d'individus contactés en cas de réponse non négative à au moins 1</b>		
1	61	53,5%
2	13	11,4%
3	22	19,3%
4	6	5,3%
5	9	7,9%
6	3	2,6%
Total	114	100%

Source : Testing TEPP-CNRS, DIAMANT, marché des fonds de commerce.

Lecture : Sur les 341 annonces testées, 114 ont donné lieu à une réponse non négative à au moins un de nos 6 individus fictifs. Parmi elles, 61 annonces ont fait l'objet d'une réponse non négative à un seul des six individus, 13 ont donné lieu à une réponse non négative à deux individus fictifs.

Un tiers 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 répondant aux questions posées et en faisant visiter son entreprise, 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 candidats (Tableau 7). Ainsi, lorsque l'offreur choisit de n'adresser une réponse non négative qu'à un seul de nos six individus fictifs, il s'agit dans 65% des cas du jeune homme d'origine française résidant dans un quartier « politique de la ville » et dans seulement 2% des cas du jeune homme d'origine africaine mentionnant un lieu de résidence neutre.

**Tableau 7 : 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	42	12,3%	6	9,8%	3	23,1%	16	72,7%	6	100,0%	8	88,9%	42	36,8%
Femme 22 ans origine africaine	38	11,1%	6	9,8%	8	61,5%	10	45,4%	5	83,3%	6	66,7%	38	33,3%
Homme 42 ans origine française	33	9,7%	3	4,9%	3	23,1%	11	50,0%	5	83,3%	8	88,9%	33	28,9%
Homme 22 ans origine française	37	10,8%	5	8,2%	4	30,8%	14	63,6%	2	33,3%	8	88,9%	37	32,4%
Homme 22 ans origine française, résidant en QPV	75	<b>22,0%</b>	40	<b>65,6%</b>	5	38,5%	13	60,0%	6	<b>100,0%</b>	8	88,9%	75	<b>65,8%</b>
Homme 22 ans origine africaine	16	<b>4,7%</b>	1	1,6%	3	23,1%	2	10,0%	0	0,0%	7	77,8%	16	14,0%
Nombre d'établissements	341		61		13		22		6		9		114	

Source : Testing TEPP-CNRS, DIAMANT, marché des fonds de commerce.

Lecture : Sur les 341 offreurs testés, 12,3% ont adressé une réponse non négative à la jeune femme d'origine française (soit 42 cas). Dans 9,8% des 61 cas où seulement un des six individus fictifs a reçu une réponse non nulle, elle a été la destinataire de cette réponse (soit 6 cas). Parmi les 114 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 42 cas (ce qui représente 36,8% des cas).

### 2.3. Mise en évidence des discriminations

Le Tableau 8 compare les taux de réponse non négative des six individus fictifs donnés dans la première colonne du Tableau 7 en prenant comme individu de référence le jeune homme d'origine française mentionnant un lieu de résidence neutre. En effet, ce dernier se distingue des autres seulement par son âge, ou son sexe ou son origine supposée ou par la réputation de son lieu de résidence. En le choisissant comme individu de référence, on met en évidence les effets propres et stricts de chacun des quatre critères de discrimination que l'on souhaite tester. A ce titre, le tableau 8 identifie l'existence d'une discrimination sur le marché de la reprise de fonds de commerce. Globalement, nous constatons une discrimination significative en faveur du jeune d'origine française résidant dans un quartier « politique de la ville », et une discrimination en défaveur du jeune homme d'origine africaine. Ce résultat peut sembler surprenant dans la mesure où la discrimination statistique liée à l'origine a à priori des ressorts proches de ceux de la discrimination statistique liée à la réputation du lieu de résidence, liés en particulier à des effets de pairs supposés (Heckman, 1998). En effet, ces deux critères de discrimination se recoupent en partie. Les localités économiquement défavorisées concentrent en général une proportion plus importante d'individus issus de l'immigration. Par ailleurs, on ne trouve pas de discrimination significative en raison du sexe et de l'âge. Les écarts de taux de réponse non négative entre « homme 22 ans origine française » versus « femme 22 ans origine française » et entre « homme 22 ans origine française » versus « Homme 42 ans origine française » ne sont pas significatifs. Les jeunes femmes et les jeunes individus d'origine française ont respectivement

autant de chances que les jeunes hommes et les plus âgés d'origine française d'obtenir une réponse non nulle de la part des cédants. L'effet du sexe gommerait même la discrimination liée à l'origine ethnique. L'origine africaine n'est plus pénalisante lorsque l'acheteur est une femme.

**Tableau 8 : 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	1,47	0,383
Femme 22 ans origine africaine	0,29	0,880
Homme 42 ans origine française	-1,17	0,474
Homme 22 ans origine française, résidant en QPV	<b>11,14***</b>	0,000
Homme 22 ans origine africaine	<b>-6,16***</b>	0,000

Source : Testing TEPP-CNRS, DIAMANT, marché des fonds de commerce.

Lecture : Sur les 341 annonces testées, la jeune femme d'origine française a reçu une réponse non négative dans 12% des cas. Ses chances de succès ne sont pas significativement différentes de celles du jeune homme d'origine française mentionnant un lieu de résidence neutre.

Les statistiques de Student et les intervalles de confiance ont été calculés par la méthode du bootstrap réalisée sur 5000 tirages

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

Par ailleurs, nous réalisons un test binomial (Tableau 2 en annexes) pour vérifier l'existence de discriminations liée à l'origine et celle liée à la réputation du lieu de résidence. On conclut à l'existence d'une discrimination en raison de l'origine (à l'encontre du jeune homme d'origine africaine) et une discrimination en faveur du candidat qui réside dans un quartier « politique de la ville ».

En outre, en réalisant le test de Dunnett, qui est le test de comparaison multiple le plus puissant lorsqu'il s'agit de déterminer les écarts de taux de réponses significatifs entre un groupe de référence et chacun des autres groupes, on trouve également les mêmes types de résultats (Tableau 3 en annexes).

#### 2.4. Déterminants de la probabilité de recevoir une réponse non négative

Nous analysons tout d'abord les déterminants de la probabilité de recevoir une réponse non négative pour chacun des six individus fictifs. Le tableau 9 montre les effets positifs ou négatifs des caractéristiques des fonds de commerce sur la probabilité d'obtenir une réponse non nulle pour chacun des six candidats fictifs. Ces coefficients sont obtenus à l'aide d'un modèle probit. Cependant, cette analyse ne rend pas compte à proprement parler de la discrimination conditionnelle, dans la mesure où elle s'intéresse aux caractéristiques des fonds de commerce et celles des offreurs qui influencent la probabilité qu'un individu reçoive une réponse non négative, indépendamment des réponses faites par ce même offreur aux autres individus fictifs. Le genre identifié du vendeur a un effet sur les probabilités de succès de l'individu de 42 ans et de la jeune femme d'origine africaine : un homme réduit leurs chances, toutes choses égales par ailleurs. La localisation du fonds de commerce exerce également une influence. Lorsque le fonds de commerce est localisé dans le 93 (Seine Saint-Denis) ou le 95 (Val d'Oise), plutôt que dans les autres départements franciliens, les chances de succès de l'individu de 42 ans sont plus faibles. Il en est de même pour la jeune femme d'origine française et les jeunes hommes d'origine africaine ou française. Enfin, les caractéristiques de l'annonce ont également un effet sur les

chances de succès des individus fictifs. Une annonce présentée comme urgente augmente les chances des deux individus d'origine africaine et du jeune homme d'origine française. Par ailleurs, lorsqu'il est fait mention sur l'annonce d'un emplacement de qualité, les chances de succès de l'individu de 42 ans augmentent ; il en est de même pour celles du jeune homme d'origine française.

Il semble enfin que la seule caractéristique observable qui augmente les chances du jeune homme d'origine française résidant en QPV soit l'activité du fonds de commerce. Toutes choses étant égales par ailleurs, ses chances sont plus élevées lorsqu'il ne s'agit pas d'un commerce alimentaire ou d'un restaurant (y compris restauration rapide).

**Tableau 9 : Déterminants de la probabilité de recevoir une réponse non négative pour chacun des six candidats fictifs (Coefficients de régression du modèle probit)**

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
<b>Type de fonds de commerce</b> (ref : Autres)						
Institut de beauté ; vente de vêtements ; magasin de décoration	0,193	0,257	-0,041	0,232	<b>0,452**</b>	0,504
<b>Genre de l'offreur</b> (ref : Femme)						
Homme	0,052	<b>-0,871***</b>	<b>-0,857***</b>	-0,028	-0,265	-0,263
Inconnue	-0,071	0,435	<b>-1,855***</b>	<b>-1,717***</b>	-0,726	<b>-1,494***</b>
<b>Localisation de l'offre</b> (ref : Autres)						
Départements 93 ou 95	<b>-0,523*</b>	-0,485	<b>-0,697**</b>	<b>-0,650*</b>	-0,140	<b>-0,839**</b>
<b>Caractéristiques de l'annonce</b>						
Offre présentée comme urgente	0,405	<b>0,619*</b>	0,447	<b>0,974***</b>	0,181	<b>0,663*</b>
Cause départ à la retraite	0,336	-0,281	0,226	0,164	0,115	0,357
Cause de cession inconnue	0,383	-0,32	0,343	<b>0,620**</b>	0,129	<b>0,779**</b>
Localisation et/ou emplacement présentés comme étant de qualité	0,239	-0,22	<b>0,576**</b>	<b>0,524***</b>	-0,196	0,275
Une partie de la clientèle est constituée d'habitues	-0,181	0,101	-0,403	<b>-0,560*</b>	-0,091	-0,152
Annonce diffusée sur le Bon coin	<b>-0,979***</b>	<b>-0,794***</b>	<b>-1,153***</b>	<b>-1,196***</b>	-0,051	<b>-1,137***</b>

Source : Testing TEPP-CNRS, DIAMANT, marché des fonds de commerce

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%.

Remarque : La localisation et les prix et le fait que les prix soient à débattre ne sont significatifs pour aucun candidat ; ces variables ont donc été écartées.

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

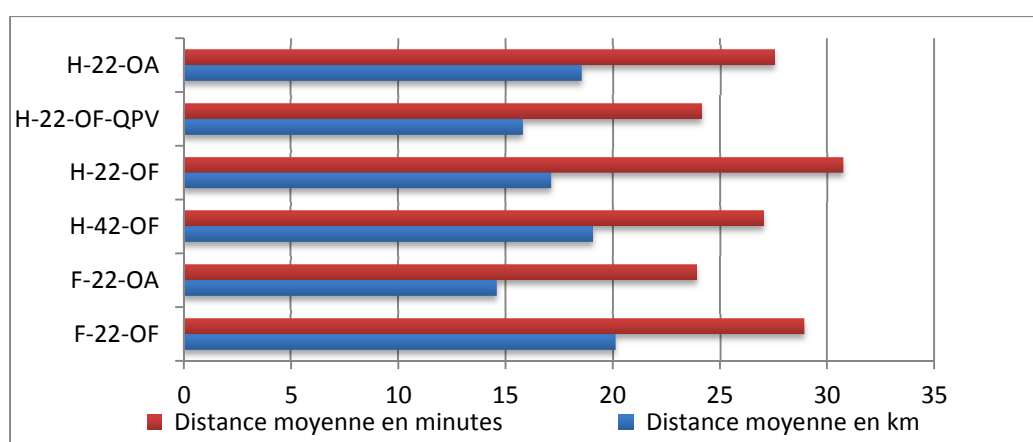
Lecture : Pour une jeune femme d'origine française, les chances d'obtenir une réponse non négative de la part d'un vendeur tendent à être plus élevées, toutes choses étant égales par ailleurs, lorsque le fonds de commerce se situe dans un département autre que le 93 ou le 95, et lorsque l'annonce a été diffusée sur un site autre que Le Bon Coin.

Les annonces de fonds de commerce de type non alimentaire présentent certaines caractéristiques communes, toutes choses étant égales par ailleurs : le vendeur identifié est plus souvent une femme, portant un patronyme figurant parmi les plus courants en France ; le fonds de commerce est plus souvent localisé dans les départements 93 ou 95 ; la vente est moins fréquemment évoquée comme

urgente et plus souvent liée à un départ en retraite. Enfin, l'annonce mentionne plus souvent qu'une partie de la clientèle est constituée d'habitues. C'est donc sur ces annonces que l'individu fictif d'origine française résidant dans un QPV a plus de chances de recevoir une réponse non négative.

Nous constatons aussi que pour les annonces pour lesquelles seul l'individu d'origine française résidant en QPV a été contacté, la distance moyenne entre le lieu de résidence et la commune dans laquelle se trouve le fonds de commerce est plus faible pour cet individu et pour la jeune femme d'origine africaine, que pour les quatre autres individus fictifs. Pour calculer la distance en temps de trajet en voiture et la distance en nombre de km entre le fonds de commerce et le lieu de résidence du candidat, nous avons considéré les distances de Mairie à Mairie entre les deux communes (celle du fonds de commerce et celle du candidat).

**Graphique 3 : Distances moyennes fonds de commerce-lieu de résidence des candidats**



Source : Testing TEPP-CNRS, DIAMANT, marché des fonds de commerce

## 2.5. Impact sur la mesure des discriminations

Nous examinons alors dans quelle mesure la discrimination liée à l'origine et celle liée à la réputation du lieu de résidence, opérant en sens inverse, pourraient être liées à des effets de composition. Par effet de composition, nous entendons l'effet des caractéristiques des fonds de commerce, de leur localisation, etc. sur les différences de taux de réponses non nulles.

### 2.5.1. Effet de l'activité du commerce : une pénalité pour l'origine africaine dans les commerces alimentaires et une prime pour le lieu de résidence en QPV dans les commerces non alimentaires

Le premier effet que l'on peut étudier dans notre protocole est celui de l'activité du fonds de commerce. Le Tableau 10 présente la discrimination selon l'activité du fonds de commerce. Quel que soit le type d'activité, le jeune homme résidant dans un QPV a significativement plus de chances de recevoir une réponse non négative, mais cette discrimination positive en sa faveur est plus forte dans les commerces non alimentaires. La discrimination liée à l'origine dépend elle-aussi de l'activité du commerce : la discrimination à l'encontre du jeune homme d'origine africaine n'est statistiquement significative que dans les commerces alimentaires (y compris restaurants).

**Tableau 10 : Différences de taux de réponse non négative sur les mêmes annonces, selon l'activité du commerce (discrimination)**

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

	<b>Alimentaires (restauration dont restauration rapide- alimentation)</b>	<b>Non_Alimentaires (beauté-habillement- déco)</b>	<b>Autres activités (jardinier-papeterie- autres)</b>
H-22-OA	<b>-0.0704***</b> (0.001)	-0.0508 (0.256)	-0.0482 (0.150)
H-42-OF	-0.0201 (0.368)	-0.0000 (1.000)	-0.0000 (1.000)
H-22-OF-QPV	<b>0.0905***</b> (0.002)	<b>0.2203***</b> (0.000)	0.0843* (0.097)
F-22-OA	-0.0151 (0.549)	0.0847 (0.153)	-0.0120 (0.705)
F-22-OF	0.0050 (0.828)	0.0339 (0.417)	0.0241 (0.410)
Constante	0.1005*** (0.000)	0.1356*** (0.003)	0.1084*** (0.001)
N	1194	354	498

Source : Testing TEPP-CNRS, DIAMANT, marché des fonds de commerce

Les statistiques de Student et les intervalles de confiance ont été calculés par la méthode du bootstrap réalisée sur 5000 tirages

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

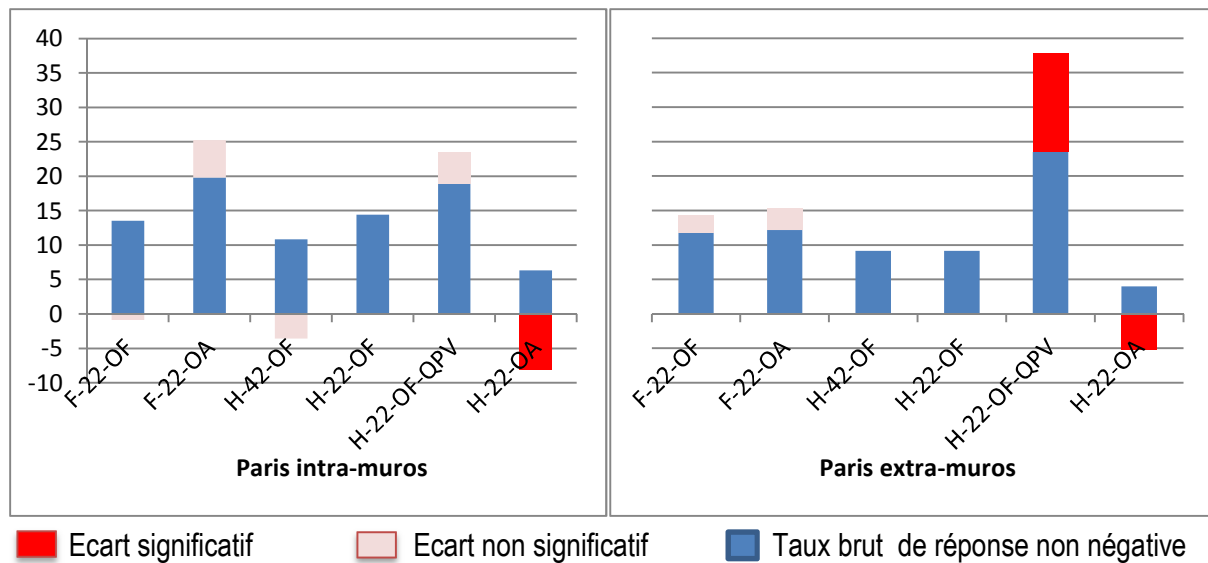
### 2.5.2. Effet de la localisation des offres : une pénalité pour l'origine africaine plus importante dans Paris intra-muros et une prime pour le lieu de résidence en QPV uniquement dans Paris extra-muros

Il apparaît également intéressant d'examiner les chances de recevoir une réponse non négative selon la localisation des fonds de commerce et pas uniquement celle des candidats. En les distinguant selon qu'ils se situent dans Paris intra-muros ou dans sa banlieue, on constate effectivement des différences sur les niveaux de taux de succès et sur les écarts.

Le graphique 4 représente les taux et les différences de taux de succès selon la localisation (Paris intra-muros et Paris extra-muros) des fonds de commerces en vente. On constate que le jeune homme d'origine africaine est pénalisé quelle que soit la localisation de l'offre, et cette discrimination est plus forte lorsque le fonds de commerce se situe à Paris. En revanche le jeune homme résidant dans un QPV est favorisé dans les offres localisées dans la banlieue parisienne.



**Graphique 4 : Niveaux et écarts de taux de réponse selon la localisation des fonds de commerce**



Source : Testing TEPP-CNRS, DIAMANT, marché des fonds de commerce

### 2.5.3. Effet de la distance entre la localisation des offres et celle des candidats : une pénalité pour l'origine africaine et une prime pour le lieu de résidence en QPV

Les individus fictifs n'habitent pas toujours à égale distance du fonds de commerce en vente. Il est possible que les taux de réponses bruts des candidats soient sensibles à un effet « distance ». En comparant deux candidats selon leur localisation et celle des fonds de commerce, trois cas de figures sont possibles : soit le premier candidat habite plus près du fonds de commerce que le second, soit tous les deux candidats habitent à égale distance du fonds de commerce soit il habite plus loin. Pour une transaction plus simple, plus rapide parce qu'animer un fonds de commerce est chronophage, on pourrait attendre une préférence des vendeurs pour le candidat qui habite le plus près. C'est le cas dans nos données. L'individu d'origine africaine est défavorisé quelle que soit sa situation géographique par rapport au fonds de commerce c'est-à-dire qu'il habite plus près ou à égale distance ou plus loin que son homologue d'origine française. Mais cette pénalité est plus forte s'il habite plus loin. Egalement, le jeune homme qui réside dans un QPV est favorisé quelle que soit sa localisation, et cette discrimination en sa faveur est plus forte s'il habite plus près du fonds de commerce que son homologue résidant dans un quartier non défavorisé. Enfin, on ne trouve pas des écarts de taux de réponse significatifs à l'encontre des autres individus fictifs du testing.

**Tableau 11 : Différences de taux de réponse non négative sur les mêmes annonces, selon l'éloignement du candidat (distance en km)**

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

Taux de réponses non négatives des candidats s'ils habitent <b>plus près ou à égale distance</b> du fonds de commerce que le candidat H-22-OF (référence)	H-22-OA	H-42-OF	H-22-OF-QPV	F-22-OA	F-22-OF
	0.0658	0.1377	0.2350	0.9850	0.1338
Ecart de taux de réponses non négatives (probabilité critique)	<b>-0.0602**</b> (0.018)	-0.0290 (0.320)	<b>0.1366***</b> (0.000)	-0.0207 (0.449)	0.0255 (0.342)
	H-22-OA	H-42-OF	H-22-OF-QPV	F-22-OA	F-22-OF
Taux de réponses non négatives des candidats s'ils habitent <b>plus loin</b> du fonds de commerce que le candidat H-22-OF (référence)	0.3370	0.0690	0.2026	0.1284	0.1141
	H-22-OF	H-22-OF	H-22-OF	H-22-OF	H-22-OF
Ecart de taux de réponses non négatives (probabilité critique)	<b>-0.0625***</b> (0.004)	0.000 (1.000)	<b>0.0823**</b> (0.020)	0.0338 (0.226)	0.0054 (0.796)
	0.0962	0.0690	0.1203	0.0946	0.1087

Source : Testing TEPP-CNRS, DIAMANT, marché des fonds de commerce

Les statistiques de Student et les intervalles de confiance ont été calculés par la méthode du bootstrap réalisée sur 5000 tirages

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

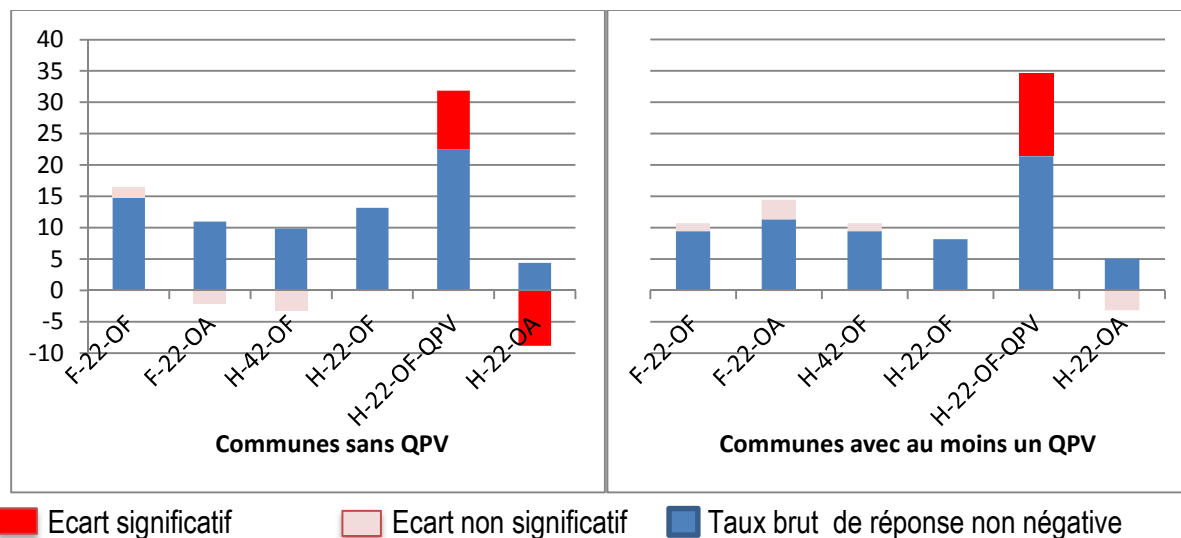
Ces résultats sont robustes. En effet, en considérant la distance en nombre de kilomètres, on trouve également les mêmes types de résultats (Tableau 1 en annexes).

#### **2.5.4. Effet du nombre de QPV dans la commune où se situe le fonds de commerce : une pénalité pour l'origine africaine dans les communes ne comportant aucun QPV**

Le graphique 5 examine les taux de réponse non nulle des individus et la discrimination selon le type de fonds de commerce selon qu'il se situe dans une commune comportant ou non au moins un QPV. Les comportements discriminatoires diffèrent : la discrimination liée à l'origine n'apparaît significative que dans les communes où il n'y a aucun QPV. En revanche, la discrimination en faveur du jeune homme

résidant en QPV apparaît dans les deux types fonds de commerce, mais elle tend à être plus importante dans ceux localisés dans des communes avec au moins un QPV.

**Graphique 5 : Niveaux et écarts de taux de réponse selon la localisation des fonds de commerce dans communes sans QPV et dans des communes avec au moins un QPV**



Source : Testing TEPP-CNRS, DIAMANT, marché des fonds de commerce

### 2.5.5. Effet de la proportion d'immigrés et de la proportion d'étrangers originaires de l'Afrique noire : une pénalité pour l'origine africaine dans les communes les moins mixtes

Nous examinons la discrimination selon la part d'immigrés (quelle que soit leur origine) résidant dans la commune où se situe le fonds de commerce mis en vente. Le tableau 12 présente les écarts de taux de réponses non négatives dans les fonds de commerce des quatre quartiles de notre échantillon. On constate que les fonds de commerce localisés dans les communes où la part d'immigrés est relativement forte (Q3 et Q4) ne pratiquent pas de discrimination significative selon l'origine, alors qu'une forte discrimination selon ce motif s'opère dans les fonds de commerce appartenant au Q1 et au Q2. Quant au critère de la réputation du lieu de résidence, une discrimination significative en faveur du jeune homme résidant en QPV apparaît quelle que soit la proportion d'immigrés dans la commune.

**Tableau 12 : Différences de taux de réponses non négatives selon le quartile de la proportion d'immigrés résidant dans la commune où se situe le fonds de commerce**  
(Référence : jeune homme d'origine française mentionnant un lieu de résidence neutre)

	Q1	Q2	Q3	Q4
H-22-OA	<b>-0.0919***</b> (0.009)	<b>-0.0810**</b> (0.017)	-0.0357 (0.357)	-0.0357* (0.077)
H-42-OF	-0.0349 (0.353)	0.0102 (0.692)	-0.0334 (0.344)	0.0111 (0.756)
H-22-OF-QPV	<b>0.1363***</b> (0.009)	<b>0.0942**</b> (0.046)	<b>0.1100**</b> (0.018)	<b>0.1052***</b> (0.005)
F-22-OA	-0.0086 (0.840)	0.0216 (0.581)	-0.0238 (0.566)	0.0228 (0.502)
F-22-OF	0.0369 (0.301)	0.0345 (0.313)	-0.0476 (0.148)	0.0346 (0.265)
Constante	0.1395*** (0.000)	0.1034*** (0.002)	0.1310*** (0.000)	0.0595** (0.021)
N	512	525	501	508

Source : Testing TEPP-CNRS, DIAMANT, marché des fonds de commerce.

Les statistiques de Student et les intervalles de confiance ont été calculés par la méthode du bootstrap réalisée sur 5000 tirages

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

Dans le même esprit, en considérant la part d'étrangers issus d'Afrique subsaharienne dans chaque département, on trouve des résultats quasiment similaires pour l'individu d'origine africaine. Ce dernier a moins de chances d'obtenir une réponse non nulle lorsque le fonds de commerce est localisé dans un département où la proportion d'étrangers originaires des pays d'Afrique subsaharienne est relativement faible. Il s'agit principalement de la Seine Saint-Denis qui est le département francilien qui concentre le plus de personnes originaires d'Afrique subsaharienne. Ces personnes sont relativement moins présentes dans les départements 78 (Yvelines) et 75 (Paris) où l'on trouve une discrimination significative selon l'origine (Tableau 4 en annexes). En effet, dans ces localités, il y'a relativement moins de chances que le vendeur et/ou la clientèle soient issus de l'immigration.

**Tableau 13 : Différences de taux de réponses non négatives selon le quartile de la part d'étrangers issus d'Afrique subsaharienne par département**

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

	Q1	Q2	Q3	Q4
H-22-OA	<b>-0.0720**</b> (0.012)	<b>-0.0811**</b> (0.018)	-0.0741 (0.311)	-0.0128 (0.313)
H-42-OF	0.0000 (1.000)	-0.0360 (0.213)	-0.0370 (0.656)	0.0128 (0.560)
H-22-OF-QPV	<b>0.1520***</b> (0.000)	0.0450 (0.269)	0.0370 (0.653)	<b>0.1667***</b> (0.000)
F-22-OA	0.0480 (0.179)	-0.0541* (0.099)	-0.0741 (0.311)	0.0385 (0.257)
F-22-OF	0.0480 (0.133)	-0.0090 (0.763)	-0.0000 (1.000)	0.0000 (1.000)
Constante	0.1120*** (0.000)	0.1441*** (0.000)	0.1111* (0.066)	0.0513** (0.042)
N	750	666	162	468

Source : Testing TEPP-CNRS, DIAMANT, marché des fonds de commerce

Les statistiques de Student et les intervalles de confiance ont été calculés par la méthode du bootstrap réalisée sur 5000 tirages

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

## 2.6. Estimations économétriques

Les caractéristiques des individus fictifs dans ce testing sont constantes sur l'ensemble des annonces testées. En revanche, les caractéristiques des annonces varient. Les taux de réponse non nulle qui portent sur l'ensemble des annonces testées peuvent donc être *a priori* sensibles à des effets de composition, étant donnée leur hétérogénéité. En effet, il est possible que certaines caractéristiques de l'annonce influencent différemment les chances de succès des six individus fictifs.

Le tableau 14 présente les résultats des estimations toutes choses égales par ailleurs des effets des variables d'intérêt à l'aide de modèles économétriques. Cette étape permet d'examiner si nos mesures de discrimination sont influencées par des caractéristiques spécifiques aux annonces et ainsi de mettre en évidence ces préférences conditionnelles si elles existent: on parlera alors de discrimination conditionnelle. Elle permet également de fournir une mesure corrigée éventuelle de ces préférences. Afin de déterminer toutes choses égales par ailleurs, les effets de l'origine et de la réputation du lieu de résidence sur la probabilité d'obtenir une réponse non nulle, il est possible de recourir à un modèle probit polytomique ordonné ou à un modèle de probabilité linéaire. L'idée est la suivante.

Sur l'ensemble des annonces de fonds de commerce examinées, on compare deux candidatures. En codant 1 si le candidat a reçu une réponse non négative et 0 s'il reçoit une réponse négative ou s'il n'a pas reçu de réponse, quatre solutions sont possibles : i) le premier candidat est choisi ou préféré au second et la différence entre leurs réponses vaut 1 en faisant (1-0), ii) le second candidat est choisi seul ou préféré au premier et la différence vaut -1 en faisant (0-1), iii) les deux candidats reçoivent tous les

deux des réponses non négatives (la différence sera nulle dans ce cas : 1-1=0) ou iv) ils reçoivent tous les deux des réponses négatives ou aucune réponse (différence nulle aussi : 0-0=0). Ceci revient à étudier la différence entre les réponses qu'ils obtiennent. La différence des réponses offre donc une mesure de la préférence en faveur du premier candidat (-1 : il est défavorisé, 0 : traitement égal; 1 : il est préféré). Il s'agit d'une variable qualitative ordonnée, que l'on explique en fonction des variables explicatives disponibles. Pour estimer ce type de relation, on utilise un modèle probit polytomique ordonné qui repose sur l'hypothèse d'une distribution normale.

$$D_i = Y_{a,i} - Y_{b,i} \in \{-1, 0, 1\}$$

$$D_i = b_0 + X_i b + u_i$$

$X$  : Vecteur de variables explicatives. On centre les explicatives par rapport à leur moyenne dans l'échantillon

$u_i$  : Une perturbation normale centrée et réduite qui représente les facteurs inobservables affectant l'utilité des réponses (non corrélés avec  $X$ ).  $E(u_i) = 0$

$b_0$  mesure l'aversion exogène au point moyen de l'échantillon.

$b$  (coefficient de préférence au point moyen) mesure la discrimination conditionnelle

Nous introduisons les variables de contrôle suivantes : le département de l'annonce, le type de fonds de commerce (alimentaire, non alimentaire ou autre), la distance en temps et en km entre la commune de résidence du candidat et la commune dans laquelle se trouve le fonds de commerce, le prix, le quartile de la part d'étrangers issus d'Afrique subsaharienne dans le département, et le nombre de QPV dans la commune du fonds de commerce. Les écarts-types sont mesurés par la méthode du bootstrap.

Nous examinons dans le tableau 14 si les écarts de taux de réponse précédemment établis résistent à la prise en compte des caractéristiques des fonds de commerce. Nous montrons que les coefficients des variables d'intérêt ne sont pas modifiés par l'ajout de ces contrôles. Les effets au point moyen sont les mêmes quand on prend en compte les variables de contrôle. Ceci confirme les résultats précédemment trouvés : une discrimination à l'encontre du jeune homme d'origine africaine et une discrimination en faveur du jeune homme résidant en QPV.

**Tableau 14: Ecarts des taux de réponses avec correction des caractéristiques de l'annonce**

Ecart au point moyen de l'échantillon

	Ecart des moyennes	Modèle à probabilité linéaire		Modèle probit polytomique ordonné	
		Régression avec variables de contrôle	Régression avec produit croisé Dép. et TFC	Régression avec variables de contrôle	Régression avec produit croisé Dép. et TFC
Effet du lieu de résidence (écart QPV vs nonQPV)	0,111***	0,113***	0,113***	0,115***	0,113***
Effet de l'origine (écart africain vs français)	-0,062***	-0,064***	-0,061***	-0,062***	-0,064***

Source : Testing TEPP-CNRS, DIAMANT, marché des fonds de commerce

Les statistiques de Student et les intervalles de confiance ont été calculés par la méthode du bootstrap réalisée sur 5000 tirages

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

## Conclusion

Entre février et octobre 2015, nous avons réalisé une campagne de testing dans le but d'évaluer l'ampleur des discriminations dans l'accès à la reprise des fonds de commerce, un domaine qui n'a jamais été encore exploré en France. Pendant cette période, nous avons envoyé six messages, émanant de six profils d'individus fictifs qui se distinguent uniquement par leur âge, leur sexe, leur origine et la réputation de leur lieu de résidence, en réponses à chacune des 341 annonces de vente de fonds de commerce identifiées mises en ligne sur internet.

Nous trouvons trois principaux résultats :

Premièrement, les repreneurs d'origine africaine sont pénalisés quelles que soit les caractéristiques des annonces. Suite à leur demande d'achat de fonds de commerce, ils ont significativement moins de chances d'être contactés par les cédants. Ce résultat est similaire à ceux que l'on trouve habituellement dans les travaux de testing sur la discrimination liée à l'origine sur le marché du travail. Nous pouvons dire que recourir à l'entrepreneuriat par la reprise de fonds de commerce comme une alternative à la discrimination en raison de l'origine dans l'accès à l'emploi ne permet pas aux personnes d'origine africaine de contourner les discriminations. Au-delà de ce constat, il n'est pas possible à l'aide de notre protocole de testing, de déterminer si cette discrimination est fondée sur des préférences exogènes à la Becker et/ou sur une discrimination statistique.

Deuxièmement, les repreneurs d'origine française résidant dans un QPV connaissent une discrimination en leur faveur. Ils ont plus de chances d'avoir une réponse non nulle de la part des cédants que leurs homologues résidant dans un quartier non défavorisé. Toutefois, ce résultat moyen cache des effets de composition. Ce supplément de chances du candidat résidant dans un QPV n'apparaît que lorsque le commerce est de « faible qualité » (prix et loyer faibles, surface petite, moindre mention de la qualité de l'emplacement, relativement aux réponses données au jeune français ne vivant pas en QPV). Les vendeurs savent qu'ils ont un fonds de commerce de « mauvaise qualité » à vendre (prix faibles, loyers faibles, prix au m<sup>2</sup> faibles). Les négociations étant souvent longues avant que la vente soit effective, ils privilégient le candidat pour lequel ils pensent que la transaction a le plus de chances de se réaliser. Ils vont donc favoriser le candidat d'origine française résidant dans un quartier défavorisé, au détriment des autres candidats d'origine française, pour éviter de supporter les coûts d'une longue recherche de l'acheteur définitif. Par exemple, seul le candidat qui vit en QPV a reçu le message suivant: « on peut se voir demain à 12h00. Mais voilà il y'a deux personnes qui sont très intéressé ils m'ont proposé 22.000 euros sans passer par un crédit par ce que c'est longue. » [199] (« Local commercial » 24 000 €).

Troisièmement, on ne trouve pas de discrimination significative liée à l'âge ou au sexe. Les femmes et les personnes âgées de plus de 40 ans d'origine française ont autant de chances que les jeunes hommes d'origine française de recevoir une réponse non négative.

La reprise de fonds de commerce, même si elle permet aux femmes de contourner les discriminations dont elles sont potentiellement victimes sur le marché du travail, elle ne permet pas d'éviter complètement les discriminations pour tous ceux qui veulent reprendre un fonds de commerce en raison des discriminations rencontrées préalablement. Les personnes d'origine africaine sont tout autant pénalisées sur ce marché qu'ils le sont déjà sur le marché du travail.

Ce résultat suggère que les politiques publiques de lutte contre les discriminations à mettre en œuvre, du côté de la demande, devraient être davantage ciblées sur les personnes les plus touchées, en l'occurrence celles qui ont un nom et un prénom à consonance africaine.

La méthode du testing est utilisée depuis plusieurs années pour examiner les discriminations dans l'accès à un marché particulier. C'est une méthode qui permet de supprimer les biais de sélection et l'hétérogénéité inobservée habituellement présente dans les données d'enquêtes. Cependant, sa limite est qu'elle ne fournit qu'une mesure partielle, ponctuelle et localisée de la discrimination. Nous avons testé uniquement les offres de fonds de commerces disponibles en ligne entre février et octobre 2015 en région d'Ile de France. Afin de confirmer et de généraliser nos résultats, il serait probablement nécessaire de reconduire cette campagne de testing plus tard et ailleurs.

Enfin, nous notons que nous avons examiné qu'une étape parmi les différentes étapes du parcours de reprise de petites entreprises. Ces individus peuvent également être victimes de discriminations lorsqu'ils effectuent des démarches auprès des banques pour solliciter un prêt bancaire, et/ou vis-à-vis des clients une fois passée la reprise. Il serait également intéressant de rendre compte des difficultés auxquelles sont confrontés ces groupes sur tout le parcours de la reprise pour envisager des politiques publiques de remédiation efficace.



## Références

- Ahmed A.M., Andersson L. et Hammarstedt M., 2009 "Ethnic Discrimination in the Market Place of Small Business Transfers," *Economics Bulletin, AccessEcon*, 29(4), pp 3050-3058
- Alexis Alsace, 2008 "Discriminations et création d'entreprise, Rapport final "
- Becker G., 1971, "The Economics of discrimination", 2nd edition *Economic Research Studies*
- Becuwe A., Falcoz C., 2009, "La gestion des minorités discréditables: le cas de l'orientation sexuelle", *Travail, genre et sociétés*, 2009/I n°21
- Berson C., 2011, "Testing sur les jeunes français issus de l'immigration en fonction du degré de concurrence", rapport final d'évaluation, AP2 091.
- Carsrud A., Brännback M., 2011, "Entrepreneurial Motivations: What Do We Still Need to Know?" *Journal of Small Business Management*, 49(1), pp 9-26
- Chaw IH., Crawford R., 2004, "Gender, Ethnic Diversity and Career Advancement in the Workplace: The Social Identity Perspective", *SAM Advanced Management Journal* 69(3), pp 22-31
- Davidson M., Fielden S., Wood G., 2012, "Minorities in Entrepreneurship: An International Review", Edward Elgar Publishing, pp 131
- Duguet E., Leandri N., L'Horty Y., Petit P., 2010 "Are Young French Jobseekers of Ethnic Immigrant Origin Discriminated Against? A Controlled Experiment in the Paris Area", *Annals of Economics and Statistics*, (99-100), pp. 187-215.
- Global Entrepreneurship Monitor GEM, 2007, "Report on Women and Entrepreneurship"
- Gröschl S., 2010, "The role of entrepreneurship in the integration of persons with disabilities into the workplace", in *Entrepreneuriat et Insertion (Belgique)* : Bruylant, pp. 271-281
- Lerner M., Brush C., Hisrich R., 1997, "Israeli women entrepreneurs: An examination of factors affecting performance", *Journal of business venturing*, 12 (4), pp 315-339
- L'Horty Y., Duguet E., Du Parquet L, Petit P. et Sari F., 2011, "Les effets du lieu de résidence sur l'accès à l'emploi : Une expérience contrôlée sur des jeunes qualifiés en Ile-de-France", *Economie et Statistique*, (447), pp. 71-95.
- L'Horty Y., Bunel M., Petit P. et Jones E., 2016, "Effets de quartier, effet de département : discrimination liée au lieu de résidence et accès à l'emploi", *Revue économique*, 67 (3), pp. 525-550
- L'Horty Y., Duguet E., Petit P., 2011, "Discrimination résidentielle et origine ethnique", *TEPP n° 2011-08*
- Liautaud M., 2014, "Culture Mentoring: Accompagner les femmes pour réussir", Eyrolles, pp 40
- Moore DP., Buttner EH., 1999, "Review: Women entrepreneurs: Moving beyond the glass ceiling", *Academy of Management*, 24(3), pp.585-589
- Petit P., Duguet E., L'Horty Y., Du Parquet L. et Sari F., 2014, "Discriminations à l'embauche : les effets du genre et de l'origine se cumulent-ils systématiquement ?", *Economie et Statistique*,(464).
- Phelps E.S., 1972, "The Statistical Theory of Racism and Sexism", *American Economic Review*, 62, pp. 65

## Annexes :

**Tableau 1 : Différences de taux de réponse non négative sur les mêmes annonces, selon l'éloignement du candidat (distance en nombre de minutes de trajet)**

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

Taux de réponses non négatives des candidats s'ils habitent <b>plus près ou à égale distance</b> du fonds de commerce que le candidat H-22-OF (référence)	H-22-OA	H-42-OF	H-22-OF-QPV	F-22-OA	F-22-OF
	0.0512	0.1306	0.2391	0.1077	0.1215
	H-22-OF	H-22-OF	H-22-OF	H-22-OF	H-22-OF
H-22-OF (référence)	0.1080	0.1457	0.0978	0.1077	0.0939
Ecart de taux de réponses non négatives (probabilité critique)	<b>-0.0568***</b> (0.006)	-0.0151 (0.508)	<b>0.1413***</b> (0.000)	0.000 (1.000)	0.0276 (0.251)
Taux de réponses non négatives des candidats s'ils habitent <b>plus loin</b> du fonds de commerce que le candidat H-22-OF (référence)	H-22-OA	H-42-OF	H-22-OF-QPV	F-22-OA	F-22-OF
	0.0424	0.0493	0.1974	0.1164	0.1250
	H-22-OF	H-22-OF	H-22-OF	H-22-OF	H-22-OF
H-22-OF (référence)	0.1091	0.0563	0.1210	0.1096	0.1250
Ecart de taux de réponses non négatives (probabilité critique)	<b>-0.0667***</b> (0.009)	-0.007 (0.763)	<b>0.0764**</b> (0.033)	0.0068 (0.786)	0.000 (1.000)

**Tableau 2: Test binomial de discrimination**

Comparaisons 2 à 2 sur les mêmes offres		P=N1/ (N1+N2)	H0=1/2		
			Alternative P<1/2	Alternative P≠1/2	Alternative p>1/2
Effet Origine (africaine vs française)					
Homme 22 ans origine africaine est préféré (N1=16)	Homme 22 ans origine française est préféré (N2=37)	0,302	<b>0,002***</b>	<b>0,005***</b>	0,998
Effet lieu de résidence (quartier défavorisé vs quartier intermédiaire)					
Homme 22 ans origine française, résidant en QPV est préféré (N1=75)	Homme 22 ans origine française est préféré (N2=37)	0,669	0,999	<b>0,000***</b>	<b>0,000***</b>

Lecture : Une statistique de test significative dans la colonne « Alternative P<1/2 signifie que le jeune homme d'origine française âgé de 22 ans (Petit) est préféré et une statistique de test significative dans la colonne « Alternative P>1/2 signifie qu'il est défavorisé.

**Tableau 3: Test de Dunnett**

(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	1,47	0,964
Femme 22 ans origine africaine	0,29	1,000
Homme 42 ans origine française	-1,17	0,986
Homme 22 ans origine française, résidant en QPV	<b>11,14***</b>	0,000
Homme 22 ans origine africaine	<b>-6,16**</b>	0,048

**Tableau 4 : Différences de taux de réponses non négatives selon la localisation des offres par département**

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

Départements franciliens	75	77	78	91	92	93	94	95
H-22-OA	<b>-0.0811**</b> (0.018)	-0.0541 (0.313)	<b>-0.0909**</b> (0.038)	-0.0323 (0.314)	-0.0682 (0.166)	-0.0000** (0.020)	-0.0000 (0.130)	-0.0741 (0.311)
H-42-OF	-0.0360 (0.213)	-0.0270 (0.651)	0.0455 (0.307)	-0.0323 (0.308)	-0.0227 (0.650)	0.0385 (0.313)	0.0476 (0.302)	-0.0370 (0.656)
H-22-OF-QPV	0.0450 (0.269)	0.1081 (0.193)	<b>0.1591**</b> (0.025)	<b>0.1613**</b> (0.015)	<b>0.1818***</b> (0.002)	<b>0.2308***</b> (0.005)	0.0952 (0.124)	0.0370 (0.653)
F-22-OA	-0.0541* (0.099)	-0.0000 (1.000)	0.0682 (0.247)	-0.0323 (0.563)	0.0682 (0.313)	0.1538** (0.030)	-0.0000 (0.117)	-0.0741 (0.311)
F-22-OF	-0.0090 (0.763)	0.0270 (0.658)	0.0682 (0.172)	-0.0323 (0.308)	0.0455 (0.407)	0.0385 (0.313)	-0.0000 (0.116)	-0.0000 (1.000)
Constante	0.1441*** (0.000)	0.1351** (0.016)	0.1136** (0.019)	0.1290** (0.032)	0.0909** (0.034)	0.0000** (0.011)	0.0000 (0.102)	0.1111* (0.066)
N	666	222	264	186	264	156	126	162

## **TEPP Rapports de Recherche 2017**

---

### **17-08. Discriminations dans l'accès à la banque et à l'assurance : Les enseignements de trois testings**

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

### **17-07. 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, Loïc Du Parquet

### **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.