

Institut d'Études Politiques de Paris
ÉCOLE DOCTORALE DE SCIENCES PO
Programme doctoral en économie
Département d'économie de Sciences Po

Doctorat en Sciences économiques

Qui se ressemble ne s'assemble pas toujours.
Essais sur les effets socio-économiques de la diversité locale.

Camille Hémet

Thèse dirigée par Yann Algan, Professeur des Universités, IEP de Paris

Soutenue à Paris le 20 novembre 2013

Jury:

M. Yann Algan	Professeur des Universités, IEP de Paris
M. Bruno Deceuse	Professeur des Universités, Université d'Aix-Marseille, <i>Rapporteur</i>
M. Alan Manning	Professor of Economics, London School of Economics and Political Science
M. Thierry Mayer	Professeur des Universités, IEP de Paris
M. Yves Zenou	Professor of Economics, Stockholm University, <i>Rapporteur</i>

Résumé Long

« L'un des défis les plus importants auquel font face les sociétés modernes, et en même temps une de nos plus belles opportunités, est l'augmentation de la diversité ethnique et sociale dans la plupart des pays développés. » Putnam (2007)

1 Introduction

Les migrations postcoloniales, suivies par l'essor du commerce et l'intégration économique sont à l'origine de flux de migrations internationales de plus en plus importants. En outre, les personnes qui émigrent vers un pays donné proviennent d'un éventail toujours plus large de pays¹. Les pays modernes sont donc confrontés à des populations de plus en plus diverses, constituées de personnes aux multiples origines, aux cultures différentes et ne parlant pas toujours la même langue. Ces changements suscitent le débat aussi bien dans la sphère publique que dans le milieu académique. Des enquêtes d'opinion récentes révèlent par exemple qu'une part non négligeable de l'opinion publique est hostile aux immigrés, qui sont souvent perçus comme une menace pour la sécurité de l'emploi et pour les salaires, comme un fardeau en termes de dépenses sociales, ou comme un facteur de criminalité. Ce ressentiment envers l'immigration est renforcé par des exemples de l'échec des politiques d'intégration, largement relayés par les médias, tels que les émeutes urbaines dans les banlieues françaises en 2005, celles de Londres en 2011, et celles de Stockholm il y a quelques mois. Ce point de vue contraste fortement avec l'idée de la diversité comme facteur d'amélioration du bien-être des personnes, promue par les gouvernements et les organisations internationales. L'article 1 de la déclaration universelle de 2001 sur la diversité culturelle de l'UNESCO l'illustre bien : « La culture prend des formes diverses à travers le temps et l'espace. Cette diversité s'incarne dans l'originalité et la pluralité des identités qui caractérisent les groupes et les sociétés composant l'humanité. Source d'échanges, d'innovation et de créativité, la diversité culturelle est, pour le genre humain, aussi nécessaire que l'est la biodiversité

¹L'exemple de la diaspora chinoise en France illustre ces deux faits: il n'y avait pratiquement pas d'immigrés chinois en France au début du 20^{me} siècle (moins de 300 en 1912, ce qui contraste avec les 5.000 immigrés d'Algérie à la même date), mais ils étaient plus de 85.000 en 2009.

dans l'ordre du vivant. En ce sens, elle constitue le patrimoine commun de l'humanité et elle doit être reconnue et affirmée au bénéfice des générations présentes et des générations futures. » Chez les universitaires non plus, aucun consensus ne semble se dégager. Dans un article intitulé *Le choc des civilisations*, [Huntington \(1993\)](#) fait valoir que « les grandes divisions de l'humanité et la source dominante de conflit seront [désormais] culturelles, » et non idéologiques ou économiques comme dans le passé. Paraphrasant [Manning et Roy \(2010\)](#), il semble pourtant que des « clubs des cultures » se dessinent au profit de ce « choc des cultures » annoncé. Manning et Roy montrent en effet qu'au Royaume-Uni, les immigrés sont d'autant plus susceptibles de se considérer comme Britanniques qu'ils vivent depuis longtemps dans le pays, ce processus d'assimilation étant plus rapide pour les immigrés venant des pays les plus dissemblables au Royaume-Uni.

Par ailleurs, les économies modernes sont confrontées à des niveaux croissants d'hétérogénéité sociale et économique, en raison de divers événements historiques et changements économiques. La révolution industrielle a d'abord amplifié les inégalités économiques spatiales, non seulement entre pays mais aussi à l'intérieur des pays, comme le soulignent [Combes et al. \(2008\)](#) dans le premier chapitre de leur livre. Par la suite, les années 1980 ont été caractérisées par une augmentation des inégalités en termes de salaires et de rendements de l'éducation, principalement due au changement technologique en faveur des emplois qualifiés (*skill-biased technological change*) (voir par exemple [Bound et Johnson, 1992](#)). Parallèlement, l'urbanisation et les politiques de mixité sociale, incarnées par l'expansion des logements sociaux dans les années 1960 et 1970 ont conduit des familles d'origines sociales diverses à cohabiter dans les mêmes espaces urbains (c'est notamment le cas du programme Section 8 aux Etats-Unis et des Grands Ensembles en France). Pourtant, cette proximité spatiale n'a pas nécessairement réduit la distance sociale, comme l'ont analysé les sociologues [Chamboredon et Lemaire \(1970\)](#). En outre, dans le cas français au moins, le logement social qui était initialement destiné à favoriser la mobilité sociale pour les ménages de la classe moyenne en leur permettant d'accéder à la propriété, est en fait devenu une trappe à pauvreté pour les familles les plus modestes (souvent immigrées). Cependant, des études américaines récentes suggèrent que la diversité sociale peut avoir des retombées positives, en particulier en termes de santé mentale et physique (voir [Ludwig et al., 2013](#)).

La discussion précédente permet de mieux définir la diversité telle qu'elle est abordée dans cette thèse. La notion de diversité reflète le fait que les membres d'une communauté diffèrent selon certaines caractéristiques, liées à l'origine ethnique, au statut socio-économique ou à la culture. Deux points évoqués précédemment méritent d'être soulignés. Premièrement, les sociétés modernes sont confrontées à des niveaux de diversité croissants, non seulement d'un point de vue ethnique et culturel, mais aussi économique et social. Deuxièmement, bien que la diversité représente une opportunité à saisir, elle

peut aussi engendrer certaines difficultés. Évaluer l'effet de la diversité sur les pays, les entreprises et les individus n'est donc pas trivial, et mérite un examen attentif. L'objectif de cette thèse est d'apporter quelques réponses à cette vaste question. Plus précisément, ce travail répond à la question suivante : les individus vivant dans des quartiers plus diversifiés s'en sortent-ils mieux ou moins bien que ceux vivant dans des quartiers plus homogènes ? Cette thèse s'intéresse principalement à la diversité des origines, en montrant comment elle affecte les conditions de vie des individus et leurs perspectives d'emploi. Elle étudie également le rôle des disparités spatiales en matière de chômage, dans une moindre mesure. Ce facteur se révèle notamment être un important déterminant de la victimisation, ce qui n'est pas le cas de la diversité des origines. Avant d'entrer dans le vif du sujet, la première partie de ce résumé de thèse présentera les concepts centraux et fournira des éléments contextuels nécessaires à la bonne compréhension de mes travaux. J'expliquerai dans un premier temps comment la diversité peut influencer les performances économiques et sociales, à partir des théories développées dans les diverses sciences sociales. Ensuite, je présenterai et discuterai les résultats de la littérature économique concernant les effets de la diversité. Je donnerai enfin un bref aperçu de ce qui pourrait être considéré comme des solutions permettant de contrecarrer les potentiels effets négatifs de la diversité. La deuxième partie sera consacrée à la thèse proprement dite.

2 Concepts importants et contexte de la thèse

2.1 Comment la diversité peut-elle affecter les performances socio-économiques ?

L'objectif de cette section est d'expliquer comment la diversité peut influencer les résultats sociaux ou économiques, synthétisant les principaux mécanismes théoriques proposés par les sociologues, les politologues, les psychologues sociaux et les économistes.

Les membres appartenant à des groupes différents ne partagent pas nécessairement les mêmes goûts ni les mêmes objectifs, et ont donc des préférences divergentes. Un premier canal par lequel la diversité peut avoir de l'influence est précisément celui des *préférences*. Ce canal peut se révéler particulièrement pertinent pour expliquer la production de biens publics si les différents groupes ne parviennent pas à s'accorder sur la nature du bien à produire. Par exemple, des communautés parlant des langues différentes peuvent être en désaccord sur la langue à adopter dans les écoles publiques (aux États-Unis ou dans certains pays d'Afrique notamment). D'autre part, si chaque groupe vit à un endroit différent d'une juridiction donnée, la localisation des investissements publics (par exemple

un pont) peut être source de conflit. De même, riches et pauvres peuvent avoir besoin de biens publics opposés, par exemple une autoroute contre des transports en commun. La diversité peut par conséquent conduire à une offre insuffisante de biens publics, comme le suggèrent [Alesina et al. \(1999\)](#). Par ailleurs, [Page \(2007\)](#) soutient qu'un autre effet possible des préférences divergentes est d'éroder la confiance dans la mesure où elles peuvent inciter les individus à déformer ce qu'ils ressentent vraiment et à manipuler les processus de décision pour arriver à leurs fins.

Un canal différent mais connexe à travers lequel la diversité peut influencer sur les résultats économiques est celui de la *préférence vis-à-vis des autres*, l'idée étant que les individus retirent une plus grande utilité du bien-être de leurs pairs (par exemple les personnes du même groupe ethnique) que de celui des autres ([Tajfel et al., 1971](#)). En conséquence, un individu peut être plus réticent à contribuer au bien public s'il sait qu'il sera plus bénéfique aux membres d'un autre groupe que le sien. Cela peut ainsi également conduire à une production sous-optimale de biens publics dans les communautés les plus diversifiées (voir [Alesina et al., 1999](#), à nouveau). C'est aussi l'idée sous-jacente du modèle de [Tiebout \(1956\)](#), dans lequel les ménages les plus riches choisissent leur localisation de façon à éviter d'être soumis à des politiques trop redistributives. Une autre conséquence possible de ce penchant pour les membres de son propre groupe est une tendance à se désengager des activités sociales dans les communautés les plus diversifiées, pour ne pas interagir avec les personnes issues d'autres groupes. Cette idée est formalisée par [Alesina et La Ferrara \(2000\)](#), qui suggèrent en outre que ce canal peut être à l'oeuvre aussi bien du fait de la diversité ethnique que du fait d'inégalités sociales.

D'autre part, la diversité peut avoir des effets importants à travers le canal du *contrôle social*. Les communautés hétérogènes sont en effet plus susceptibles d'avoir une structure sociale ouverte, c'est-à-dire avec peu de liens entre les groupes. Comme le défend [Coleman \(1988\)](#), cette absence de fermeture empêche la mise en place de mesures qui auraient des effets externes sur les autres membres de la communauté, et gêneraient par là même l'émergence de normes sociales efficaces. En particulier, ce type de structure sociale peut être un obstacle à l'application de sanctions visant à normaliser les comportements. Autrement dit, la menace d'une sanction sociale est moins crédible d'un groupe à l'autre, de sorte que plus une communauté est diversifiée, plus sa capacité à décourager collectivement les comportements déviants est faible ([Miguel et Gugerty, 2005](#)). Cette idée est également à l'origine de la théorie de la désorganisation sociale développé par [Shaw et McKay \(1942\)](#), qui défendent que la pauvreté et la diversité ethnique minent la capacité et la volonté des communautés à exercer un contrôle informel sur leurs membres, facilitant ainsi les comportements criminels.

Parce que la diversité peut se traduire par différentes normes sociales et culturelles et par différentes langues, elle peut évidemment conduire à problèmes de *communication*,

qui peuvent eux aussi aider à comprendre l'impact de la diversité. Par exemple, [Lazear \(1999\)](#) stipule que les firmes multinationales qui embauchent des travailleurs parlant des langues différentes peuvent faire face à d'importants coûts, notamment de traduction ou de coordination. En outre, compte tenu de l'importance du réseau dans le processus de recherche d'emploi (voir [Ioannides et Datcher Loury, 2004](#), pour une revue de la littérature), la diversité peut aussi réduire les perspectives d'emploi en empêchant la transmission d'informations pertinentes. Par ailleurs, les difficultés de communication sont un frein à la coordination, et peuvent notamment empêcher l'initiative d'actions collectives qui permettraient d'améliorer les conditions de vie. Enfin, le manque d'information peut être un frein au contrôle social. Comme le soulignent [Fearon et Laitin \(1996\)](#), « il est plus difficile d'obtenir des informations concernant une transaction potentielle ou un partenaire social lorsqu'on est de l'autre côté de la barrière. S'il est de surcroît difficile d'identifier les individus appartenant à un autre groupe et de se renseigner sur eux, alors la coopération et la confiance entre groupes ne peuvent pas être maintenues par des stratégies de punition collectives conditionnées sur les comportements individuels ».

Cependant, la diversité peut aussi avoir des effets positifs, par le canal de la *complémentarité*. Les travailleurs d'origines différentes sont en effet plus susceptibles d'avoir été exposés à des cultures diverses et à des systèmes scolaires distincts, ayant ainsi acquis des compétences multiples et adoptant des approches complémentaires pour résoudre un problème donné. Dans ce cas, la diversité peut augmenter la productivité et faciliter l'innovation. Plus formellement, [Hong et Page \(2001\)](#) développent un modèle montrant qu'une équipe de travailleurs peu qualifiés mais ayant des compétences variées peut être plus productive qu'une équipe homogène de travailleurs hautement qualifiés. En utilisant un cadre théorique différent, [Lazear \(1999\)](#) montre aussi que lorsque des travailleurs de cultures différentes sont complémentaires, c'est-à-dire lorsqu'ils peuvent échanger des informations non redondantes et pertinentes, alors les avantages de la diversité compensent ses coûts.

De même, l'hétérogénéité sociale et économique peut avoir un impact positif à travers les *effets de pairs*. Les familles les plus aisées peuvent par exemple jouer un rôle de modèle positif moteur pour les familles à faibles revenus: [Wilson \(1987\)](#) soutient par exemple que les Noirs vivant dans des quartiers pauvres aux Etats-Unis ne sont pas exposés à des modèles « standards », ce qui peut nuire à leur mobilité économique. Les sociologues ont également documenté une relation positive entre le niveau d'éducation des enfants et les caractéristiques du quartier, telles que le revenu moyen ou la part des travailleurs hautement qualifiés ([Crane, 1991](#)). Plus récemment, la littérature économique a mis en évidence l'existence d'effets de pairs ([Evans et al., 1992](#)) et d'effets de voisinage ([Ioannides et Topa, 2010](#)). Par conséquent, l'hétérogénéité socio-économique pourrait améliorer les conditions de vie des familles à faibles revenus ou des personnes peu qualifiées en les

mettant en contact avec des personnes réussissant mieux.

2.2 Mesurer l'effet de la diversité : résultats et difficultés

Dans la section précédente, on a décrit les mécanismes par lesquels la diversité ethnique ou l'hétérogénéité sociale peuvent influencer sur les performances socio-économiques. Cette section se concentre maintenant sur la littérature consacrée à évaluer l'impact de la diversité. Elle donne un aperçu des résultats de la littérature économique en soulignant la difficulté d'établir des liens de causalité et de mesurer des effets sans biais. La question de l'impact de la diversité a connu une attention croissante de la part des économistes au cours des deux dernières décennies. S'intéressant initialement à la croissance d'un point de vue macroéconomique, les économistes s'en sont également remis à des approches plus microéconomiques, tournant notamment leur attention vers la productivité des entreprises, l'offre de biens publics dans les communautés locales, et le comportement pro-social des individus.

Une part importante de la littérature économique sur la diversité s'intéresse à la diversité ethnique ou ethnolinguistique, généralement mesurée à l'aide d'indices de *polarisation* ou de *fractionalisation* (encore appelée fragmentation). La notion de *polarisation* fait référence au fait que la population est divisée en deux grands groupes homogènes distincts. Par exemple, une communauté composée d'une importante minorité ethnique et d'une majorité ethnique est dite polarisée². Cette mesure a été développée par [Esteban et Ray \(1994\)](#) qui cherchaient à caractériser la distribution des richesses, et a été adaptée au cas des groupes ethniques par [Reynal-Querol \(2002\)](#). La polarisation s'est avérée particulièrement pertinente pour expliquer les conflits ethniques et les guerres civiles (voir par exemple [Montalvo et Reynal-Querol, 2005](#)), qui sont au contraire décorrélés de la fractionalisation (voir [Fearon et Laitin, 2003](#)). La majeure partie de la littérature sur la diversité ethnique, y compris cette thèse, utilise plutôt l'indice de *fractionalisation*, qui indique la probabilité que deux individus tirés au hasard dans la population appartiennent à deux groupes différents.

Dans le premier article sur le sujet, [Easterly et Levine \(1997\)](#) cherchent à expliquer les différences de taux de croissance entre les pays d'Afrique par des différences de niveaux de fragmentation ethnique. Cet article apporte des preuves empiriques qu'un niveau élevé de diversité ethnolinguistique est au moins partiellement responsable d'importantes primes sur le marché noir, d'un faible développement financier, d'infrastructures insuffisantes et de niveaux d'éducation bas, qui sont les principaux déterminants de la crois-

²Plus formellement, la polarisation mesure la distance entre la répartition des groupes ethniques et une distribution bipolaire (1/2, 0, 0, ..., 0, 1/2), qui représente le plus haut niveau de polarisation.

sance économique. Les auteurs concluent que le niveau élevé de diversité ethnique en Afrique aide à comprendre ses « taux de croissance tragiques ». Dans la même veine, [Alesina et al. \(2003\)](#) construisent des mesures d'hétérogénéité ethnique, linguistique et religieuse pour un très grand nombre de pays, et trouvent qu'en moyenne, la fractionnalisation est plus corrélée aux performances politico-économiques qu'ils étudient que la polarisation. En outre, ils confirment le fait que la diversité ethnique et linguistique est associée négativement aux mesures de bonne gouvernance, mais qu'on observe l'inverse pour la diversité religieuse.

Deux études récentes revisitent cette branche de la littérature, en se détournant de la diversité ethnolinguistique au profit d'autres formes de diversité, néanmoins liées. En utilisant le fait que la diversité génétique au sein d'un pays est inversement proportionnelle à la distance de migration depuis le berceau de l'humanité (l'Afrique de l'est), [Ashraf et Galor \(2013\)](#) montrent que le niveau de diversité génétique au sein d'une société a un effet croissant puis décroissant sur le développement, à la fois pendant la période précoloniale et dans l'ère moderne. Les auteurs indiquent que cela reflète le compromis entre les effets bénéfiques et néfastes de la diversité sur la productivité, et qu'il existe donc un niveau optimal de diversité. Dans une autre analyse portant sur plusieurs pays, [Alesina et al. \(2013\)](#) mesurent la diversité en termes de pays de naissance. Leurs résultats révèlent un effet positif de cette forme de diversité sur le revenu par habitant, contrastant ainsi avec les résultats obtenus avec la diversité ethnolinguistique.

Une autre branche de la littérature s'écarte des études menées sur un ensemble de pays pour se concentrer sur des régions à l'intérieur d'un pays donné, adoptant un point de vue plus microéconomique. Dans un article sur les villes, les métropoles et les comtés urbains des Etats-Unis, [Alesina et al. \(1999\)](#) montrent par exemple que la fragmentation ethnique va de pair avec une part plus faible du budget consacrée aux biens publics locaux tels que les écoles, les routes et la collecte des ordures. Leurs résultats empiriques et leur modèle théorique suggèrent que deux canaux expliquent que les communautés les plus hétérogènes contribuent le moins aux impôts locaux : le canal des préférences divergentes et celui de la préférence vis-à-vis des autres. [Miguel et Gugerty \(2005\)](#) montrent également que la production de biens publics est moins efficace dans les villages kenyans les plus diversifiés, mais ils mettent en avant un mécanisme différent. Ils expliquent que la menace de sanctions sociales est moins crédible entre groupes ethniques et qu'il est donc plus difficile d'éviter le problème du passager-clandestin dans les communautés les plus diverses.

D'autres articles étudient par ailleurs l'effet de la diversité sur des caractéristiques relatives au capital social. Il est intéressant de noter que ces travaux ne s'intéressent pas seulement à la fragmentation ethnique ou raciale, mais insistent aussi sur le rôle de l'hétérogénéité des revenus. En utilisant des données sur les métropoles américaines,

[Alesina et La Ferrara \(2000\)](#) trouvent que le niveau de revenu et la diversité ethnique sont tous les deux associés à une moindre participation aux activités sociales. Ce résultat est plus marqué pour la diversité ethnique, et il est particulièrement saillant pour les activités qui impliquent un fort degré d'interaction entre individus. De même, [Costa et Kahn \(2003\)](#) révèlent que la participation à la vie civique est entravée dans les communautés plus inégalitaires et avec des niveaux élevés de diversité ethnique, tandis qu'[Alesina et La Ferrara \(2002\)](#) montrent empiriquement que la confiance est plus faible dans les communautés les plus diverses et avec les plus fortes inégalités de revenus.

Enfin, un segment de cette littérature étudie l'effet de la diversité sur la productivité. Comme nous l'avons vu dans la section précédente, la diversité peut être préjudiciable pour les entreprises en imposant des coûts liés aux difficultés de communication et de coordination. Cependant, la diversité peut aussi être bénéfique par le canal de la complémentarité. Quelques études théoriques montrent que sous certaines conditions, les effets positifs de la diversité compensent ses inconvénients (voir par exemple [Lazear, 1999](#); [Hong et Page, 2001](#)). Les travaux empiriques associés tendent à ignorer la diversité purement ethnique et se tournent plutôt vers d'autres formes de diversité. Par exemple, à partir de données sur les métropoles des États-Unis, [Ottaviano et Peri \(2006\)](#) constatent que la diversité en termes de pays de naissance, assimilable à de la diversité culturelle, a un impact net positif sur la productivité des travailleurs natifs.

Les résultats de cette vaste littérature peuvent se résumer ainsi : les performances économiques et sociales (au sens large) sont négativement associées à la diversité en termes de revenu et d'origines, mais positivement corrélées à la diversité culturelle. Je parle ici de simple corrélation, car les résultats présentés ne peuvent pas tous être interprétés comme des relations de causalité. Estimer un véritable effet causal de la diversité présente en effet certaines difficultés, notamment dues au problème de l'endogénéité. Par exemple le fait que les individus préfèrent généralement vivre auprès des leurs et ont donc tendance à se regrouper selon leur appartenance ethnique représente une préoccupation majeure lorsqu'on s'intéresse à la diversité ethnique. Cela implique en effet que les personnes les moins contraintes vis-à-vis de l'emplacement de leur logement, en général les plus riches, peuvent effectivement être en mesure de s'auto-ségréger, de sorte que les zones les plus homogènes correspondent systématiquement à des quartiers riches, tandis que les zones les plus diverses se retrouvent peuplées des ménages les plus démunis. Dans ce cas, les estimations des conséquences sociales et économiques de la diversité seront biaisées (sous-estimées). Un problème similaire peut survenir si, au contraire, les quartiers les plus diversifiés attirent systématiquement les personnes ayant le moins de préjugés ou accordant plus facilement leur confiance. Dans ce cas, l'effet estimé de la diversité sur les caractéristiques ayant trait au capital social (par exemple) pourrait être

biaisé (sur-estimé). Par ailleurs, si les immigrants s'établissent à dessein dans des zones plus dynamiques économiquement, on peut alors faire face à un problème de causalité inverse, c'est-à-dire que la situation économique expliquerait la diversité et non l'inverse.

Afin d'estimer des effets de causalité sans biais, il est donc nécessaire de veiller à ce que la diversité ne soit pas générée par un facteur qui influe également sur le résultat considéré, ou de trouver un moyen de séparer les deux effets. Ce n'est que récemment que la littérature a commencé à s'attaquer à ce problème. Une approche largement utilisée est l'estimation par variables instrumentales. Cette technique consiste à trouver des variables expliquant la diversité, mais n'ayant aucun rapport direct avec le résultat que l'on cherche à expliquer (emploi, croissance, confiance,...). La plupart des articles qui s'efforcent d'établir un lien de causalité allant de la diversité vers le résultat considéré, reposent souvent sur la localisation passée des immigrants ou sur des données historiques analogues pour instrumenter la diversité (voir par exemple Miguel et Gugerty, 2005; Ottaviano et Peri, 2006; Glennerster *et al.*, 2013). Dans la même veine, les résultats d'Alesina *et al.* (2013) sont obtenus à partir d'un modèle de gravité prédisant la diversité des origines des immigrés sur la base de variables bilatérales exogènes. Par ailleurs, une partie de la littérature s'appuie sur des expériences naturelles ou aléatoires, qui garantissent l'exogénéité de la diversité. Un exemple célèbre d'une telle expérience est le programme *Moving To Opportunity* qui consiste à attribuer de façon aléatoire des bons de logement aux ménages américains défavorisés afin de faciliter leur emménagement dans des quartiers plus riches. Plusieurs articles utilisent cette expérience pour examiner l'effet de la diversité sociale. Par exemple, Ludwig *et al.* (2013) établissent que vivre dans un quartier favorisé améliore la santé physique et mentale des ménages vivant initialement dans des quartiers pauvres.

2.3 Quelques conditions pour une diversité prometteuse

Les résultats présentés dans la section précédente dessinent un tableau plutôt pessimiste de l'effet de la diversité, bien que certains effets positifs aient été soulignés. Cette section compense la précédente en donnant quelques conditions permettant de favoriser l'émergence des effets positifs de la diversité.

Tout d'abord, Fearon et Laitin (1996) montrent que dans les communautés diverses en termes d'origines ethniques, les conflits sont l'exception plutôt que la norme. À l'aide d'un modèle d'appariement social, ils obtiennent deux équilibres permettant de maintenir la coopération interethnique, même si les sanctions sociales ne sont pas crédibles entre les groupes. Le premier, appelé *équilibre en spirale*, fonctionne de la façon suivante : lorsqu'un individu fait défaut, cela déclenche une réaction en chaîne et se traduit par une rupture complète des relations entre groupes. Cet équilibre est possible lorsque chaque groupe peut tenir tous les membres de l'autre groupe pour responsables des actions d'un

seul de ses membres. Dans ce cas, la coopération est maintenue par la peur de perdre tous les gains futurs liés aux échanges entre groupes en cas de rupture des relations. Le second équilibre est appelé *équilibre de surveillance interne* (*in-group policing equilibrium*). Il vient du fait que chaque groupe est mieux informé du comportement de ses propres membres que de ceux de l'autre groupe et peut donc cibler l'individu responsable plutôt que le groupe entier. Dans ce cas, les transfuges sont identifiés et punis par leur propre groupe, ce qui permet donc de contenir la violence entre groupes.

De façon plus générale, Putnam (2007) soutient que les retombées négatives de la diversité ethnique ne sont qu'une question de court terme. Il affirme que sur du long terme, les individus issus de milieux différents finissent par s'entendre, de sorte que seul l'effet positif de la diversité persiste. Ce processus, étroitement lié à l'intégration des immigrants, est obtenu grâce à la création de « nouvelles formes de solidarité sociale, plus transversales et d'identités plus globales ». Cette idée suggère que l'intégration culturelle ou l'assimilation des immigrants est une condition essentielle pour surmonter la fragmentation sociale. Dans un livre consacré à ce sujet, Algan *et al.* (2012) passent en revue les conditions et les signes d'intégration des immigrants en Europe. Il en ressort que la connaissance de la langue du pays d'accueil est un facteur essentiel d'intégration dans l'ensemble des pays considérés. Cela implique en effet qu'après un certain temps passé dans le pays, les obstacles à la communication sont considérablement réduits. On peut aussi noter que le processus d'intégration facilite l'adoption de normes sociales communes, à travers la sécularisation ou l'éducation par exemple.

Enfin, plusieurs articles ont mis en évidence des facteurs modérateurs potentiels. Miguel (2004) n'observe par exemple aucun impact de la diversité au niveau local en Tanzanie, un pays dans lequel les autorités au pouvoir ont cherché à atténuer les clivages ethniques en promouvant une langue commune. Cela nous ramène à l'idée précédente que la connaissance d'une langue commune facilite la communication et la coopération. Un autre exemple est donné par Posner (2004) qui fait valoir qu'une modification des règles électorales peut élargir la définition des identités ethniques, réduisant ainsi la fragmentation. Enfin, dans une étude récente, Glennerster *et al.* (2013) montrent que la présence de chefs locaux charismatiques au Sierra Leone se traduit par une meilleure efficacité de la coopération inter-ethnique, même si cela contribue paradoxalement à renforcer l'appartenance ethnique.

3 Contributions et plan de la thèse

Cette thèse s'inscrit dans la lignée de la littérature présentée ci-dessus, dans la mesure où elle évalue les effets sociaux et économiques de la diversité au niveau local. Ce travail élargit cependant la portée de cette littérature, en étant complémentaire aux études exis-

tantes à plusieurs égards : il s'intéresse à des questions encore inexplorées, se concentre sur de nouveaux niveaux géographiques, creuse davantage les mécanismes sous-jacents, s'appuie sur des mesures de diversité alternatives, et propose une stratégie d'identification innovante. Plus précisément, la question principale de cette thèse est la suivante : les individus vivant dans des quartiers plus diversifiés réussissent-ils mieux ou moins bien que ceux vivants dans des quartiers moins diversifiés ? Répondre à cette question m'amène à traiter deux questions secondaires mais néanmoins primordiales : celle des mécanismes en jeu derrière la relation entre la diversité et les différents résultats considérés, et celle de l'endogénéité afin de s'assurer d'estimer des relations causales et sans biais.

Cette thèse est divisée en deux grandes parties, traitant respectivement des conditions de vie (chapitres 1 et 2) et de l'emploi (chapitres 3 et 4). Le premier chapitre étudie l'impact de la diversité des origines à un niveau très local sur les conditions de logement et les conditions de vie dans le quartier. Il développe en outre une nouvelle stratégie d'identification permettant de contourner le problème d'endogénéité de la diversité. Ce chapitre est directement lié au deuxième chapitre, qui s'intéresse aux déterminants locaux de la victimisation, en explorant en particulier le rôle de l'hétérogénéité spatiale du chômage. Le chapitre trois étudie l'effet de la diversité locale sur les perspectives d'emploi des individus, testant l'impact de diverses mesures de diversité et les opposant les unes aux autres : la diversité y est calculée à partir de diverses définitions des origines et à différents niveaux géographiques. Enfin, le quatrième chapitre développe un modèle dans lequel des agents appartenant à deux groupes ethniques décident de s'engager dans le travail déclaré ou non déclaré. Ce modèle met l'accent sur le rôle de la transmission d'informations relatives aux emplois vacants. Le contenu de chaque chapitre est décrit plus amplement ci-dessous.

3.1 Les effets sociaux de la diversité ethnique au niveau local : une expérience naturelle avec allocation exogène des logements

Ce premier chapitre met en évidence les effets de la diversité d'un quartier sur les conditions de logement et de vie dans le quartier³. La principale contribution de ce chapitre est de déterminer l'effet de la diversité des origines sur les relations sociales et la qualité des biens publics à un niveau de voisinage très fin. Nous utilisons les données de l'enquête logement de l'INSEE qui renseignent sur les conditions de logement, et qui sont géo-localisées au niveau de l'îlot⁴. Ceci constitue une amélioration essentielle par

³Ce chapitre est coécrit avec Yann Algan (Département d'économie de Sciences Po) et David Laitin (département de science politique de Stanford), d'où l'usage du "nous".

⁴L'îlot était l'unité géographique de base pour la statistique et la diffusion des recensements de la population jusqu'à celui de 1999. Les îlots étaient définis par l'INSEE en concertation avec les communes. En

rapport à la littérature antérieure qui utilise des données agrégées au niveau départemental, régional ou national. Cela permet en effet d'analyser plus finement la façon dont la diversité façonne les relations sociales. L'effet de la diversité peut être différent selon le niveau géographique considéré, et les canaux par lesquels la diversité opère peuvent dépendre de la taille de l'unité d'observation. En se concentrant sur l'offre de biens publics à un niveau agrégé, la littérature précédente s'intéresse principalement à l'effet de la diversité sur l'action collective à travers le lobbying ou le mécénat (voir [Alesina et La Ferrara \(2005\)](#) pour une revue de la littérature). Au lieu de cela, ce chapitre analyse la façon dont la diversité au sein d'une communauté locale affecte le bien-être et la satisfaction des individus vis-à-vis de leurs conditions de logement, par le biais des relations entre voisins. L'enquête que nous utilisons contient des informations spécifiques sur les négligences et les dégradations volontaires des espaces communs des immeubles, sur la qualité du logement de façon plus générale, et sur les situations de conflits dans le voisinage. Ces données nous permettent d'identifier différents effets de la diversité sur les relations sociales et sur la qualité des biens publics locaux, tout en explorant les mécanismes possibles.

Nos résultats montrent qu'une augmentation de la diversité d'un îlot implique d'avantage de dégradations volontaires et d'actes de vandalisme dans les parties communes des immeubles (boîtes aux lettres cassées, graffitis sur les murs, etc...), et une moindre qualité des installations et des équipements de base dont les propriétaires ou les gestionnaires de l'immeuble sont responsables (par exemple le chauffage, les ascenseurs, etc...). À l'inverse, nous ne trouvons pas d'impact significatif de la diversité sur les agressions, les cambriolages ou les vols dans le quartier. Ces variables semblent plutôt associées à des taux de chômage élevés.

Lorsque les résidents d'îlots plus diversifiés signalent d'avantage de négligences et de dégradations volontaires dans leur immeuble, nous interprétons cela comme une conséquence de l'incapacité des communautés diversifiées à mettre en place des normes sociales communes qui permettraient de limiter les comportements déviants. Quand les résidents signalent des pannes et plus généralement une mauvaise qualité des infrastructures de base (telles que le chauffage, l'isolation et l'insonorisation), il semble que cela résulte plutôt d'une diminution de la capacité à agir collectivement afin de faire pression pour que les propriétaires fassent les travaux de réparation et d'amélioration nécessaires. Autrement dit, bien que ces infrastructures et commodités de base ne soient pas directement dégradées par la diversité, on peut expliquer l'irrégularité de l'entretien et l'absence

zone bâtie dense, l'îlot représente le plus souvent un pâté de maison, éventuellement scindé en cas de limite communale ou cantonale traversant le pâté de maison. En zone « périphérique », l'îlot est un ensemble limité par des voies (ou autres limites visibles) découpant cette zone en plusieurs morceaux. Les îlots peuvent être vides d'habitants (par exemple une gare).

de réparation dans les îlots les plus diversifiés par le fait que la diversité limite l'efficacité (voire l'émergence) d'actions collectives. Ceci peut être soutenu à l'équilibre si les organismes de gestion des immeubles anticipent que les locataires des immeubles les plus diversifiés seront incapables de se coordonner pour mener une action collective exigeant de meilleurs services, et se permettent donc de négliger les installations dans ces immeubles. Enfin, nous interprétons l'absence d'effet de la diversité sur les incidents entre personnes comme une marque d'indifférence plus que d'inimitié entre voisins dans les communautés les plus diversifiées. Nous testons ces canaux en utilisant des mesures de la qualité des relations de voisinage, ainsi qu'à l'aide de mesures plus objectives mais indirectes de la qualité des espaces communs, tels que le nombre de réparations, de travaux d'entretien et d'équipements de sécurité.

Afin d'établir une relation de causalité entre la diversité locale et les conditions de logement et d'estimer des effets sans biais, nous proposons une stratégie d'identification innovante. Le fait que les individus puissent choisir leur lieu de résidence en fonction de préférences liées aux origines peut rendre la diversité endogène à la question considérée et notamment aux relations de voisinage. Cela constitue donc une préoccupation majeure de cette littérature. Nous abordons ce problème en utilisant une expérience naturelle fournie par le système des logements sociaux français, qui sont attribués aux ménages sans prendre en compte leurs origines ou leurs préférences pour la diversité. En raison d'une idéologie républicaine fortement ancrée dans la loi, les logements sociaux (HLM) sont alloués aussi bien aux natifs qu'aux immigrés sans se préoccuper de leur origine culturelle et ethnique, les mélangeant ainsi au sein d'un même quartier. Certains quartiers HLM sont donc très diversifiés tandis que d'autres sont beaucoup plus homogènes. En outre, les habitants du parc HLM changent rarement de logement, car les loyers sont beaucoup plus bas que ceux du marché, et il reste assez difficile de se déplacer entre deux quartiers HLM. Par conséquent, les locataires du parc HLM ne sont pas en mesure de choisir de vivre dans le même quartier que les personnes ayant la même origine qu'eux. Au contraire, ils ont tendance à accepter leur lieu d'affectation, qu'ils se retrouvent avec leurs pairs ou avec des étrangers. D'un point de vue méthodologique, cela signifie que nous pouvons considérer le niveau de diversité d'un quartier HLM donné comme exogène. Dès lors, il devient possible d'examiner si plus de diversité dans un quartier conduit à une offre de biens publics de moins bonne qualité ou à des relations sociales plus tendues. Nous documentons largement le processus de répartition des ménages dans le secteur du logement social. Nous montrons que les règles juridiques interdisent l'attribution des logements basée sur les origines ethniques et qu'en pratique il est très compliqué de contourner la loi au vu des caractéristiques de ce secteur de logement. Nous procédons ensuite à une série de tests statistiques plus formels pour vérifier l'absence d'auto-sélection selon des critères liés à

l'origine. En particulier, nous montrons que la distribution observée des résidents entre les différents quartiers de logements sociaux n'est pas statistiquement différente d'une distribution aléatoire générée par des simulations de Monte Carlo. Nous effectuons une série de tests supplémentaires. Nous montrons notamment que la tendance à l'auto-ségrégation observée chez les ménages s'installant dans un nouveau quartier dans le secteur du logement privé (moins contraint que celui du logement social) ne se retrouve pas chez les ménages s'installant dans un nouveau quartier dans le secteur HLM. Nous examinons également l'éventualité d'un processus d'auto-sélection avant l'emménagement : nous montrons que les ménages ayant refusé au moins une offre de logement social se retrouvent finalement dans des quartiers qui affichent le même niveau de diversité ethnique que ceux ayant directement accepté leur première offre. Ainsi, même si les ménages essaient de faire la fine bouche concernant la composition ethnique de leur quartier (ce qui pourrait expliquer les refus), ils ne sont finalement pas en mesure de s'auto-ségréger dans le secteur du logement HLM en raison de la procédure d'allocation et de la rareté des offres de logements sociaux.

3.2 Les déterminants locaux de la victimisation

Ce chapitre fait écho au précédent en abordant une autre dimension des conditions de vie, à savoir la probabilité d'être victime d'un acte criminel, et en travaillant toujours à un niveau très local. Bien que le premier chapitre examine en partie la question de la victimisation à travers les cambriolages, les vols et les agressions, le deuxième se concentre sur cette question et fait appel à des données plus appropriées. Les résultats du chapitre précédent suggéraient que la criminalité locale n'était pas liée à la diversité, mais plutôt au taux de chômage. Ce chapitre souligne donc le rôle de ce facteur, et s'intéresse en particulier aux disparités spatiales en termes de taux de chômage.

Certains facteurs tels qu'une densité de population élevée ou un fort taux de chômage, sont reconnus comme favorisant la criminalité. Vivre dans une région défavorisée expose donc à un risque de victimisation plus élevé que vivre dans une région prospère. Pourtant, une telle affirmation peut cacher des disparités géographiques importantes, dans la mesure où une région caractérisée par des critères sociaux et économiques bien définis englobe généralement des zones très hétérogènes. À mesure que l'on se concentre sur des zones de plus en plus fines, la relation entre criminalité et caractéristiques sociales, économiques ou démographiques établie à des niveaux plus agrégés peut être modifiée. Considérons par exemple deux quartiers adjacents, l'un prospère et l'autre défavorisé. Le quartier défavorisé sera certainement le plus criminogène, étant donné que le chômage et la pauvreté encouragent les comportements criminels. Cependant, les criminels issus de ce quartier

peuvent soit passer à l'acte dans leur propre quartier, soit se déplacer pour commettre leur forfait dans le quartier voisin, plus attrayant. À la limite, on pourrait donc obtenir une relation négative entre le taux de chômage d'un quartier et la probabilité d'être victime dans ce quartier. Par ailleurs, cela pourrait conduire à mettre à jour l'existence d'un marché du crime dual, où différents types de crimes correspondraient à différents quartiers (par exemple, du vandalisme dans les quartiers pauvres et des cambriolages dans les zones riches). Ce simple exemple illustre l'idée que l'étude de la criminalité à un niveau très local peut remettre en question certains résultats établis à un niveau plus agrégé, et permettre une meilleure compréhension des mécanismes à l'origine des actes criminels. Adopter une approche locale permet notamment au chercheur de poser ou de revisiter les questions suivantes. Quels sont les déterminants locaux de la criminalité ? Dans quelle mesure la probabilité d'être victime d'un acte criminel dans un quartier donné est-elle affectée par les caractéristiques des quartiers voisins ? Peut-on observer une dualité de la criminalité, avec certains crimes expliqués par les caractéristiques intrinsèques du quartier où ils sont commis et d'autres expliqués par les caractéristiques de quartiers plus éloignés ?

Ce chapitre répond à ces questions en tirant profit des données de l'enquête de victimisation française (INSEE) qui fournit des informations détaillées localisées à un niveau géographique très fin. L'unité géographique considérée, l'IRIS (Ilots Regroupés pour l'Information Statistique), est un quartier d'environ 2000 personnes et est la plus petite unité pour laquelle des indicateurs économiques, démographiques et sociaux représentatifs peuvent être construits en France. Comme dans le chapitre précédent, ce travail est confronté à la question de la sélection résidentielle, qui peut biaiser l'effet estimé du taux de chômage du quartier sur la victimisation. Pour résoudre ce problème, j'utilise justement le fait que les données soient localisées à un niveau géographique très précis en adoptant la stratégie développée par [Bayer et al. \(2008\)](#). L'hypothèse d'identification faite dans cet article est la suivante : même si les ménages sont en mesure de sélectionner la zone dans laquelle ils veulent vivre, ils ne sont toutefois pas en mesure de choisir un quartier précis au sein de cette zone. Cette hypothèse signifie que même si les ménages peuvent choisir une zone résidentielle donnée, il n'y aura pas de corrélation entre facteurs inobservés affectant le risque de victimisation des personnes vivant dans le même quartier *au sein de la zone sélectionnée*. De ce fait, une fois qu'on contrôle pour les caractéristiques de la zone choisie par l'individu, la variance résiduelle du taux de chômage entre les différents quartiers *à l'intérieur de la zone sélectionnée* est censée être exogène. Bien que cette hypothèse ne soit pas formellement testée dans ce chapitre, les principaux arguments justifiant sa crédibilité y sont donnés.

Ce chapitre se distingue du reste de la littérature en économie du crime en explorant les déterminants de la victimisation à un niveau géographique très fin (IRIS) : [Gould et al.](#)

(2002) et Kelly (2000) se basent sur des comtés américains qui sont au nombre de 3140 pour l'ensemble du pays ; Buonanno *et al.* (2009) et Bianchi *et al.* (2012) utilisent les données des 95 provinces italiennes ; et Fougère *et al.* (2009) s'appuient sur les données des 96 départements français. Loin de vouloir remettre en question la validité des résultats obtenus sur des données agrégées, je pense néanmoins qu'ils ne parviennent pas à rendre compte de la mobilité des criminels, en supposant implicitement que ces derniers passent à l'acte dans la région où ils vivent (par exemple le département) et en ignorant l'hétérogénéité entre les quartiers de cette région (en termes de conditions économiques par exemple). Je défends au contraire l'idée que selon le type de crime et la rétribution espérée, les criminels peuvent agir soit dans leur propre quartier, soit dans un quartier plus éloigné. On peut par exemple raisonnablement penser qu'un voleur sera plus susceptible de vivre dans un quartier défavorisé et de voler dans des zones plus riches, tandis qu'un simple délinquant n'aura pas d'incitation à payer des coûts de transport pour vandaliser des voitures dans un quartier éloigné. Travailler à un niveau très local me permet d'ajouter une dimension spatiale à l'étude de la criminalité, en comparant les effets des caractéristiques de quartiers adjacents sur la victimisation au sein d'un quartier donné et ainsi d'avoir une idée plus précise des mécanismes en jeu derrière les résultats observés à des niveaux plus agrégés.

En plus de permettre la localisation des personnes interrogées au niveau de l'IRIS, les données des enquêtes de victimisation utilisées dans ce chapitre présentent plusieurs caractéristiques intéressantes. Tout d'abord, dans certains cas, il est possible de savoir où la victimisation a eu lieu, et donc de contrôler pour les caractéristiques de cet endroit. Cela contraste avec les études précédentes, principalement basées sur des données de police et qui prennent généralement en compte l'emplacement du poste de police où le crime a été signalé plutôt que le lieu de l'événement lui-même. D'autre part, ces données fournissent des informations détaillées sur les individus, de sorte que les caractéristiques individuelles pertinentes, relatives à l'attractivité des victimes potentielles, peuvent être prises en compte, alors qu'elles sont ignorées dans le reste de la littérature. Enfin, les enquêtes de victimisation sont connues pour éviter le problème de sous-déclaration dont souffrent traditionnellement les données de crimes déclarées à la police. Non seulement les individus sont moins susceptibles de signaler des agressions personnelles ou des petits crimes contre les biens à la police, mais les actes criminels de l'ordre de la tentative ou de la menace ne sont pas toujours pris en compte par la police. Utiliser les données de l'enquête de victimisation permet donc notamment d'aller un peu plus loin concernant les petits crimes et les agressions que ce qui a été fait auparavant. La distinction entre les infractions mineures telles que le vandalisme et les crimes économiques plus importants se révèle d'ailleurs pertinente dans la mesure où ces différents types de crimes semblent être entraînés par différents canaux.

La nature et la qualité des données me permettent de répondre aux questions posées plus haut. Concernant les déterminants de la victimisation au niveau local, je montre que caractéristiques sociales, économiques et démographiques du quartier expliquent mieux la victimisation que les caractéristiques individuelles. Ce résultat est particulièrement fort pour des délits mineurs tels que les vols de deux-roues à moteur et les actes de vandalisme sur les voitures, et il est valable pour tous les types de crimes considérés à l'exception des agressions violentes qui sont, elles, mieux expliquées par les caractéristiques individuelles. Il semblerait donc que les criminels ciblent des quartiers plutôt que des ménages ou des individus bien précis. Parmi les diverses caractéristiques du quartier considérées, le taux de chômage apparaît comme le facteur le plus important, avec un coefficient positif et significatif au seuil de 1%, tandis que d'autres facteurs tels que la part d'immigrés dans le quartier ne sont pas corrélés avec la victimisation. Ces résultats sont obtenus après correction des biais liés à la sélection. Les autres résultats de ce chapitre se concentrent donc sur le rôle du chômage sur la victimisation.

Enfin, pour tester l'idée que les auteurs des crimes peuvent éventuellement se déplacer entre quartiers, notamment dans le cadre de crimes économiques, j'adopte une approche spatiale qui consiste à contrôler à la fois pour les caractéristiques du quartier de référence (celui où la victimisation a eu lieu) et pour celles des quartiers voisins. Les résultats montrent que pour les cambriolages et les vols d'objets provenant des voitures, l'effet du taux de chômage dans les quartiers adjacents est plus fort que l'effet du taux de chômage du quartier de référence, alors que la tendance est inversée pour les crimes moins importants, de type vandalisme. Autrement dit, pour un taux de chômage local donné, être entouré par des quartiers ayant un taux de chômage élevé augmente la probabilité d'être cambriolé, mais n'affecte pas le vandalisme. Au contraire, le vandalisme est stimulé par de forts taux de chômage dans le quartier de référence, pour un niveau de chômage dans les quartiers environnants donné. Cela va de pair avec l'idée que les criminels sont mobiles pour les crimes économiques, ce qui est cohérent avec la théorie économique du crime (Becker, 1968), mais qu'ils ne se déplacent pas pour des infractions mineures ou violentes, en cohérence avec la théorie de la désorganisation sociale (Shaw et McKay, 1942). C'est à mon avis le résultat le plus important de ce travail, puisqu'il permet de mieux comprendre comment le chômage augmente la criminalité à des niveaux plus agrégés. Le chômage aurait un effet direct au niveau très local sur les crimes mineurs et violents, et un effet à distance sur les crimes économiques les plus importants. Cela signifie non seulement que la relation entre chômage et criminalité est d'autant moins triviale qu'on se concentre sur des zones géographiques plus fines, mais que cette relation dépend aussi du type d'infraction. Ce résultat montre donc la nécessité de prendre la mobilité des criminels en compte, et implique que la distance, les transports et la géographie mériteraient plus

d'attention dans la recherche à venir sur la criminalité.

3.3 Diversité et emploi : les voisins jouent-ils un rôle ?

Dans le troisième chapitre, j'évalue l'effet de la diversité des origines au niveau local sur les perspectives d'emploi des individus. Comme on l'a vu dans les chapitres précédents, la diversité peut avoir des effets différents selon le niveau géographique considéré. On peut raisonnablement penser que l'effet de la diversité sur l'emploi obéit à cette règle : à un niveau très local, la diversité peut constituer un obstacle à la transmission d'informations relatives à l'emploi entre voisins et donc réduire les chances de trouver un emploi, tandis qu'à un niveau plus global, la diversité peut améliorer la productivité grâce à la complémentarité des compétences et éventuellement accroître les possibilités d'emploi. Il semble donc que la relation entre diversité et emploi n'est pas triviale et ce chapitre vise à comprendre aussi précisément que possible les mécanismes sous-tendant cette relation.

Alors que de nombreux articles s'intéressent aux effets de l'immigration sur l'emploi et les salaires des natifs (voir [Borjas, 2003](#); [Ottaviano et Peri, 2012](#); [Manacorda *et al.*, 2012](#), par exemple), les travaux se penchant sur les effets de la diversité en tant que telle sur ces variables restent assez rares. À partir de données sur les villes américaines, [Ottaviano et Peri \(2006\)](#) estiment simultanément une équation salaires et de loyers et constatent que la diversité est positivement associée à ces deux variables. Ils en concluent que la diversité a un impact net positif sur la productivité des travailleurs natifs. En utilisant une méthode similaire, [Prarolo *et al.* \(2009\)](#) reproduisent ces résultats sur les régions européennes. Ce sont, à ma connaissance, les deux seuls articles de la littérature sur la diversité s'intéressant aux performances liées au marché du travail, sans toutefois se pencher directement sur la question de l'emploi. Ce chapitre propose de combler cette lacune en évaluant l'impact de la diversité locale sur les perspectives d'emploi des individus. Il répond ainsi à la question suivante : dans quelle mesure les personnes vivant dans des quartiers plus hétérogènes ont des probabilités d'emploi différentes de ceux qui vivent dans des quartiers plus homogènes ? En d'autres termes, ce chapitre examine comment les individus font face à des niveaux de diversité croissants, et en particulier comment leurs perspectives d'emploi sont affectées. Cette question revêt une importance particulière dans le contexte actuel de chômage élevé, et notamment dans les pays à forte immigration comme la France, l'Italie et plus récemment l'Espagne.

D'un point de vue microéconomique, si les différents groupes ethniques ou culturels sont hermétiques les uns aux autres, c'est-à-dire si aucune interaction n'a lieu entre groupes, alors la diversité peut constituer un obstacle à la communication et en particulier à la

transmission d'informations relatives à l'emploi. Compte tenu de l'importance du réseau et des relations personnelles dans le processus de recherche d'emploi (voir [Ioannides et Datcher Loury, 2004](#)), la diversité pourrait donc réduire les chances de trouver un emploi. Si au contraire il n'y a pas de problème de communication entre groupes, alors la proximité de personnes détenant chacune des informations différentes (par exemple parce qu'elles proviennent de différents milieux ou ont reçu une éducation différente) peut certainement améliorer les perspectives d'emploi. À un niveau plus global, la diversité peut affecter la probabilité de trouver un emploi à travers son impact sur la productivité. La diversité peut par exemple avoir un effet bénéfique sur la productivité en raison de la complémentarité des compétences des travailleurs (voir [Lazear, 1999](#); [Alesina et La Ferrara, 2005](#)). En revanche, l'hétérogénéité des travailleurs peut aussi nuire à la productivité en empêchant la formation de capital social ([Coleman, 1988](#)) et en augmentant les coûts de communication et de coordination.

Comme le montre cette brève discussion, la question du rôle de la diversité sur l'emploi n'est pas triviale. En m'intéressant à cette question au niveau local, j'ai l'intention de montrer comment la diversité affecte directement les travailleurs en tant qu'individus, en plus de les impacter indirectement via la productivité des entreprises. Cela m'est rendu possible par l'utilisation des données géolocalisées de l'enquête emploi en continu (INSEE), qui me permettent de mesurer la diversité à des niveaux géographiques très fins. Plus précisément, je mesure la diversité en utilisant différentes définitions des origines et différents niveaux géographiques. J'adopte en outre diverses stratégies d'identification afin de contourner les problèmes d'endogénéités susceptible de biaiser les effets estimés de l'impact de la diversité. Ces trois éléments méthodologiques grâce auxquels je suis en mesure de répondre à la question centrale de ce chapitre, sont détaillés ci-dessous.

Premièrement, le niveau de diversité est mesuré à deux niveaux géographiques différents. Comme expliqué plus haut, la diversité pourrait affecter les perspectives d'emploi au niveau local via le réseau et à un niveau plus agrégé via la productivité. Afin de tenir compte de ces deux effets, je mesure la diversité au niveau d'un voisinage très restreint (constitué de 30 ménages en moyenne) et au niveau du marché du travail local (zone d'emploi). C'est à ma connaissance la première fois que différentes échelles géographiques sont simultanément prises en compte pour évaluer l'effet de la diversité. En outre, c'est la première fois (avec le chapitre 1) que des études sur la diversité sont réalisées à des niveaux aussi désagrégés. Les résultats révèlent que la probabilité d'être en emploi est négativement corrélée avec le niveau de diversité du quartier, mais positivement corrélée avec le niveau de diversité de la zone d'emploi, suggérant un effet négatif à via le réseau et positif via la productivité.

Deuxièmement, je m'appuie sur trois définitions différentes de l'origine pour mesurer

la diversité, à savoir la nationalité, le pays de naissance et les origines des parents. Cela contraste avec la littérature existante, qui repose principalement sur des groupes ethno-linguistiques et religieux. La définition de l'origine fondée sur celle des parents inclut les immigrés de première et de deuxième génération, et est donc plus étroitement liée à une classification ethnique des individus. En revanche, la définition de l'origine fondée sur la nationalité prend en compte la notion d'assimilation des immigrés par naturalisation, et est donc plus proche d'un indicateur d'appartenance culturelle des individus. Cette distinction me permet de conclure sur l'importance relative de la dimension ethnique ou culturelle de la diversité. Un résultat important de ce chapitre est que la diversité fondée sur la nationalité a un impact plus important que la diversité fondée sur le pays de naissance, qui est elle-même plus pertinente que la diversité fondée sur les origines des parents. Ceci suggère un rôle prépondérant de la diversité culturelle par rapport à la diversité ethnique.

Troisièmement, je contourne les problèmes d'endogénéité de la diversité qui ont déjà été évoqués à plusieurs reprises. Dans le cadre de ce chapitre, deux problèmes se posent. Une première préoccupation est liée au fait que les individus peuvent préférer vivre auprès des personnes de même origine, risquant alors de biaiser les estimations de l'effet de la diversité. Un autre problème est celui de la causalité inverse qui peut se produire si les immigrés décident de s'établir dans des zones économiquement plus dynamiques. Pour résoudre le problème d'endogénéité de la diversité du voisinage, j'adopte la même stratégie que dans le chapitre précédent (celle de Bayer *et al.*, 2008), qui se base sur l'hypothèse que même si les ménages sont en mesure de sélectionner la zone précise dans laquelle ils veulent vivre, ils ne sont toutefois pas en mesure de choisir le quartier exact dans lequel ils vont emménager, à l'intérieure de cette zone. Par conséquent, une fois que la sélection dans cette zone plus large est prise en compte, l'affectation des individus à un quartier spécifique est pratiquement aléatoire et constitue une source exploitable de variation exogène permettant d'identifier l'effet de la diversité. Il s'avère que l'effet de la diversité locale sur l'emploi est corrigée à la baisse, c'est-à-dire qu'il devient plus négatif. Concernant la diversité au niveau de la zone d'emploi, j'adopte une approche par variable instrumentale, en proposant deux instruments différents. Le premier s'inspire de Card (2001) et Saiz (2007) : il s'agit du niveau attendu - ou prévu - de diversité dans chaque zone d'emploi, obtenu à partir de la répartition passée des différents groupes d'origines sur l'ensemble des zones d'emploi, et du nombre actuel de personnes de chaque origine en France. Le deuxième instrument est plus innovant puisqu'il s'agit du niveau de diversité dans le parc du logement social de la zone d'emploi. L'idée vient de la stratégie d'identification développée dans le premier chapitre, où l'on a montré que la répartition des ménages dans des logements sociaux en France ne tient pas compte de leurs origines ou de leur préférence pour la diversité, de sorte que la diversité de la population

vivant en HLM peut être considérée comme exogène. Une fois que la diversité de la zone d'emploi est instrumentée par l'une ou l'autre de ces variables, la relation positive avec l'emploi est réduite à zéro, confirmant ainsi l'intuition que l'effet observé précédemment était effectivement dû à de la sélection.

3.4 Réseaux ethniques et marché du travail informel

Ce dernier chapitre est théorique et est donc très différent des précédents de ce point de vue. Cependant, parce qu'il s'intéresse aux relations sociales dans un contexte où un groupe majoritaire et un groupe minoritaire coexistent, ce chapitre fait écho au reste de la thèse. Il est particulièrement lié au chapitre précédent, car il souligne le rôle de la transmission d'informations relatives à l'emploi sur la décision d'entrer sur le marché du travail formel ou informel.

Les études sur l'intégration économique des immigrants dans les économies occidentales révèlent toutes que les minorités ethniques sont confrontées à des conditions défavorables sur le marché du travail. [Chiswick \(1980\)](#) et [Borjas \(1994\)](#), montrent que les travailleurs issus de minorités ethniques ont des salaires nettement inférieurs à ceux des travailleurs de la majorité (sur des données américaines et britanniques respectivement). Plus récemment, [Pendakur et Pendakur \(2011\)](#) établissent que les personnes nées au Canada appartenant à des minorités visibles font face à d'importants écarts de salaire, qui ne se sont pas érodés au cours des vingt dernières années. Dans une étude comparant la France, l'Allemagne et le Royaume-Uni, [Algan et al. \(2010\)](#) révèlent que les immigrants de première et de deuxième génération ont non seulement des salaires inférieurs à ceux des natifs, mais qu'ils sont également confrontés à des taux de chômage plus élevés. [Manacorda et al. \(2012\)](#) trouvent même que les vagues d'immigration récentes au Royaume-Uni ont une incidence négative sur les salaires des immigrants précédents.

On peut alors naturellement se demander comment les travailleurs issus de minorités font face à ces conditions défavorables sur le marché du travail, et en particulier lorsqu'ils sont peu qualifiés. La littérature sociologique a été la première à défendre l'idée que le travail au noir peut être une solution pour compenser des salaires trop bas et une demande de main d'oeuvre insuffisante ([Tienda et Rajman, 2000](#)). [Portes et Haller \(2005\)](#) soulignent également la « fonction d'amortisseur » (*cushioning function*) de l'emploi informel, qu'ils décrivent comme une source standard de revenus supplémentaires quand le chômage est élevé et les aides sociales maigres. En économie, [Lemieux et al. \(1994\)](#) révèlent qu'à Québec le taux de participation dans l'économie souterraine s'élève à 28% chez les étudiants et les chômeurs, et à 32,4% chez les bénéficiaires d'aides sociales. Toutes ces études suggèrent que l'économie informelle est un moyen d'améliorer la situation économique

des individus faisant face à des conditions défavorables sur le marché du travail.

Suivant cette idée, on peut facilement penser que le recours à des activités non déclarées en réponse à une situation économique précaire est particulièrement pertinent pour les travailleurs issus de minorités et les travailleurs immigrés. Plusieurs études, principalement en sociologie, soutiennent empiriquement cette idée d'une surreprésentation des minorités ethniques dans l'économie informelle : dans un rapport de l'OCDE, [Lubell \(1991\)](#) donne quelques exemples illustrant le fait que les immigrés font largement partie du secteur informel de l'économie. Plus récemment, [Baganha \(2000\)](#) fait valoir que le travail non-déclaré est le mode dominant d'intégration économique des immigrés au Portugal, [Light et Gold \(2000\)](#) estiment que 10% des travailleurs du groupe ethnique moyen aux États-Unis sont employés dans le secteur informel de l'économie ethnique et [Tienda et Raijman \(2000\)](#) constatent que 38% des ménages immigrés mexicains à Chicago travaillent dans l'économie souterraine.

J'en viens maintenant aux arguments plus formels soutenant l'idée que les immigrés et les minorités ethniques sont probablement surreprésentés dans l'économie souterraine. D'abord, et comme mentionné ci-dessus, les minorités connaissent des taux de chômage plus élevés et des salaires inférieurs à ceux de la majorité, et sont donc plus susceptibles d'utiliser le travail informel comme un "filet de secours économique" (*economic safety net*). De plus, parce que les emplois informels sont caractérisés par l'absence de contrat écrit et, plus largement, parce qu'ils ne sont soumis à aucune législation du travail, le travail au noir permet de contourner les difficultés liées à la bureaucratie⁵. Étant donné que les immigrés sont soumis à des formalités administratives plus lourdes que les natifs (par exemple pour l'obtention d'un permis de travail), ils peuvent être plus enclins à se tourner vers l'économie souterraine pour cette raison aussi. Par ailleurs, les immigrés et les minorités ethniques sont en moyenne moins éduqués que les natifs, et sont donc plus susceptibles d'occuper des emplois non déclarés qui sont généralement caractérisés par des travailleurs peu qualifiés ([Boeri et Garibaldi, 2002](#)). En outre, de nombreuses études soulignent le rôle des réseaux dans l'économie informelle, et montrent que les réseaux ethniques sont particulièrement favorables à l'économie souterraine. Comme le soulignent [Portes et Haller \(2005\)](#), la confiance est un élément essentiel des transactions informelles : en l'absence de contrat écrit, c'est le seul moyen de maintenir des relations établies de façon informelle. Or, le fait de partager une culture et une identité communes, est un des meilleurs moyens d'établir de telles relations de confiance, d'autant plus que les immigrés dans un pays donné ont tendance à avoir une cohésion sociale particulièrement forte ([Munshi, 2003](#)).

⁵Éviter les démarches administratives et la paperasse est d'ailleurs l'une des raisons principales de se tourner vers des emplois informels, après l'évasion fiscale. Voir le rapport de la Commission européenne sur l'enquête pilote Eurobaromètre sur le travail non déclaré [work \(2007\)](#).

De ce qui précède, on peut raisonnablement penser que les immigrés et les minorités ethniques sont plus enclins à s'engager dans des activités non déclarées. Autrement dit, les estimations actuelles de la situation du marché du travail des minorités ethniques pourraient sous-estimer leur véritable taux d'activité ainsi que leurs revenus. Dans ce chapitre, je donne un cadre théorique au fait que les minorités ethniques puissent contourner les difficultés auxquelles elles font face sur le marché du travail formel en s'engageant dans des emplois non déclarés. Plus précisément, ce chapitre développe un modèle dynamique dans lequel les agents appartenant à deux groupes ethniques différents se rencontrent au hasard par paire à chaque période, et échangent des informations sur deux activités concurrentes : le travail formel et le travail informel. Les travailleurs du secteur formel paient des impôts, tandis que les travailleurs non déclarés y échappent, mais s'exposent à des sanctions financières s'ils sont découverts. Les travailleurs de chaque groupe sont similaires en termes de compétences (le contexte de ce chapitre peut par exemple faire penser à des travailleurs non qualifiés). Dans ce modèle, le réseau joue un rôle central, dans la mesure où les informations concernant les possibilités d'emploi ne peuvent être obtenues que par le bouche à oreille, que ce soit dans le secteur formel ou informel. Il existe en effet nombreuses preuves, tant dans la littérature économique que sociologique, que les réseaux sociaux sont primordiaux quand il s'agit de trouver un emploi. Enfin, la population est caractérisée par de l'homophilie, c'est-à-dire la tendance des individus à s'associer avec leurs semblables, et en particulier avec les personnes de même origine, de sorte que l'information sur les offres d'emploi circule mal entre groupes.

Le cadre de ce chapitre est proche de celui de [Calvó-Armengol et al. \(2007\)](#) qui étudient le rôle du réseau, et de la force des relations, sur la décision d'entrer sur le marché du crime plutôt que de l'emploi. Cependant, les deux modèles se distinguent selon trois aspects importants. Tout d'abord, je considère deux groupes différents au lieu d'un seul afin d'introduire une certaine asymétrie dans la population en termes de taille du réseau. Deuxièmement, parce que je me concentre sur le rôle de la transmission de l'information, je suppose que les offres d'emplois formels et informels circulent uniquement par le bouche à oreille. [Calvó-Armengol et al. \(2007\)](#) supposent au contraire que l'information passe par le réseau pour une seule des deux activités (en l'occurrence le crime). Troisièmement, je laisse de côté la notion de force des liens sociaux, abandonnant ainsi la structure dyadique du réseau qui est celle de leur modèle. Cela simplifie mon modèle qui est déjà compliqué par les deux premières modifications. L'idée que les relations ne sont pas identiques pour n'importe quelle paire d'agents est néanmoins conservée grâce à l'hypothèse d'homophilie.

J'analyse les flux d'agents entre les différentes occupations (emploi formel, informel, et chômage) et caractérise tous les états stationnaires de cette économie dynamique. Pour

cela, je caractérise de façon endogène la décision des individus d'accepter ou de rejeter les offres d'emploi formel et informel. J'obtiens ensuite les conditions pour lesquelles ces états stationnaires sont des équilibres. Il apparaît notamment que lorsque le salaire net du secteur formel est supérieur à celui du secteur informel, tous les équilibres dans lesquels il y a de la participation à l'économie informelle existent pour des niveaux suffisamment bas de l'allocation chômage. On peut en déduire que lorsque l'allocation chômage est trop faible, les individus sont plus enclins à accepter immédiatement une offre d'emploi informel quand ils en reçoivent une plutôt que de la refuser et d'attendre une opportunité d'emploi formel.

Il existe en particulier un équilibre dans lequel les deux groupes sont employés dans le secteur formel, mais où un seul des deux groupes s'engage aussi dans le secteur informel, et je montre que ce groupe est le groupe minoritaire. Cet équilibre va de pair avec l'intuition que le secteur informel peut être utilisé comme un filet de sécurité économique quand les perspectives d'emploi formel sont faibles. En effet, les membres du groupe minoritaire reçoivent si peu d'offres d'emplois formels (en raison de la taille de leur réseau), qu'ils préfèrent accepter immédiatement une offre d'emploi informel quand ils la reçoivent que d'attendre plus longtemps pour une offre d'emploi formel. Au contraire, les chômeurs issus de la majorité, dont le réseau est plus développé et qui sont donc plus susceptibles de recevoir des offres d'emplois formels, peuvent se permettre de décliner des offres d'emploi informel peu attrayantes.

De simples exercices de statique comparative permettent de montrer que lorsqu'on améliore la communication entre les groupes, c'est-à-dire lorsque le degré d'homophilie du réseau diminue, alors cela se traduit par une augmentation du taux d'emploi formel pour les deux groupes, tandis que le taux d'emploi informel est réduit. Ainsi, même si une meilleure transmission de l'information peut a priori favoriser à la fois le secteur formel et informel, les individus réagissent en déclinant d'avantage les offres d'emploi informel. Je trouve aussi que l'augmentation du taux d'appréhension des travailleurs informels par les autorités fiscales a un impact positif sur le taux d'emploi formel pour les deux groupes et négatif sur le taux d'emploi informel. Toutefois, parce qu'une telle politique ne favorise pas directement le taux d'entrée vers l'emploi formel, la réduction de l'emploi informel se fait au prix d'une hausse des taux de chômage. Au contraire, la réduction de l'homophilie a un impact négatif global sur le chômage.

Bibliography

- ALESINA, A., BAQIR, R. et EASTERLY, W. (1999). Public goods and ethnic divisions. *The Quarterly Journal of Economics*, 114(4):1243–1284.
- ALESINA, A., DEVLEESCHAUWER, A., EASTERLY, W., KURLAT, S. et WACZIARG, R. (2003). Fractionalization. *Journal of Economic Growth*, 8(2):155–94.
- ALESINA, A., HARNOSS, J. et RAPOPORT, H. (2013). Birthplace diversity and economic prosperity. NBER Working Papers 18699, National Bureau of Economic Research, Inc.
- ALESINA, A. et LA FERRARA, E. (2000). Participation in heterogeneous communities. *The Quarterly Journal of Economics*, 115(3):847–904.
- ALESINA, A. et LA FERRARA, E. (2002). Who trusts others? *Journal of Public Economics*, 85(2):207–234.
- ALESINA, A. et LA FERRARA, E. (2005). Ethnic diversity and economic performance. *Journal of Economic Literature*, 43(3):762–800.
- ALGAN, Y., BISIN, A., MANNING, A. et VERDIER, T. (2012). *Cultural integration of immigrants in Europe*. Oxford University Press.
- ALGAN, Y., DUSTMANN, C., GLITZ, A. et MANNING, A. (2010). The economic situation of first and second-generation immigrants in france, germany and the united kingdom. *Economic Journal*, 120(542):F4–F30.
- ASHRAF, Q. et GALOR, O. (2013). The 'out of africa' hypothesis, human genetic diversity, and comparative economic development. *American Economic Review*, 103(1):1–46.
- BAGANHA, M. I. (2000). *The Economic Incorporation of the Immigrants in the Portuguese Informal Economy*, volume Southern Europe, vol. 2 of Towards Emerging Ethnic Classes in Europe? Eliseo Aja et al. Weinheim Germany : Freudenberg Stiftung.
- BAYER, P., ROSS, S. L. et TOPA, G. (2008). Place of work and place of residence: Informal hiring networks and labor market outcomes. *Journal of Political Economy*, 116(6):1150–1196.

- BECKER, G. S. (1968). Crime and punishment: An economic approach. *Journal of Political Economy*, 76:169–217.
- BIANCHI, M., BUONANNO, P. et PINOTTI, P. (2012). Do immigrants cause crime? *Journal of the European Economic Association*, 10(6):1318–1347.
- BOERI, T. et GARIBALDI, P. (2002). Shadow activity and unemployment in a depressed labour market. CEPR Discussion Papers 3433, C.E.P.R. Discussion Papers.
- BORJAS, G. J. (1994). The economics of immigration. *Journal of Economic Literature*, 32(4):1667–1717.
- BORJAS, G. J. (2003). The labor demand curve is downward sloping: Reexamining the impact of immigration on the labor market. *Quarterly Journal of Economics*, 118(4): 1335–1374.
- BOUND, J. et JOHNSON, G. (1992). Changes in the structure of wages in the 1980's: An evaluation of alternative explanations. *American Economic Review*, 82(3):371–92.
- BUONANNO, P., MONTOLIO, D. et VANIN, P. (2009). Does social capital reduce crime? *Journal of Law and Economics*, 52(1):145–170.
- CALVÓ-ARMENGOL, A., VERDIER, T. et ZENOU, Y. (2007). Strong and weak ties in employment and crime. *Journal of Public Economics*, 91(1-2):203–233.
- CARD, D. (2001). Immigrant inflows, native outflows, and the local labor market impacts of higher immigration. *Journal of Labor Economics*, 19(1):22–64.
- CHAMBOREDON, J.-C. et LEMAIRE, M. (1970). Proximité spatiale et distance sociale. les grands ensembles et leur peuplement. *Revue Française de Sociologie*, 11(1):3–33.
- CHISWICK, B. R. (1980). The earnings of white and coloured male immigrants in Britain. *Economica*, 47(185):81–87.
- COLEMAN, J. S. (1988). Social capital in the creation of human capital. *American Journal of Sociology*, 94(Supplement: Organizations and Institutions:Sociological and Economic Approaches to the Analysis of Social Structure):S95–S120.
- COMBES, P.-P., MAYER, T. et THISSE, J.-F. (2008). *Economic Geography: The Integration of Regions and Nations*. Princeton University Press.
- COSTA, D. L. et KAHN, M. E. (2003). Civic engagement and community heterogeneity: An economist's perspective. *Perspectives on Politics*, 1(1):103–111.

- CRANE, J. (1991). The epidemic theory of ghettos and neighborhood effects on dropping out and teenage childbearing. *American Journal of Sociology*, 96(5):1226–1259.
- EASTERLY, W. et LEVINE, R. (1997). Africa's growth tragedy: Policies and ethnic divisions. *The Quarterly Journal of Economics*, 112(4):1203–1250.
- ESTEBAN, J. et RAY, D. (1994). On the measurement of polarization. *Econometrica*, 62(4):819–51.
- EVANS, W. N., OATES, W. E. et SCHWAB, R. M. (1992). Measuring peer group effects: A study of teenage behavior. *Journal of Political Economy*, 100(5):966–91.
- FEARON, J. D. et LAITIN, D. D. (1996). Explaining interethnic cooperation. *American Political Science Review*, 90(4):715–735.
- FEARON, J. D. et LAITIN, D. D. (2003). Ethnicity, insurgency, and civil war. *American Political Science Review*, null:75–90.
- FOUGÈRE, D., KRAMARZ, F. et POUGET, J. (2009). Youth unemployment and crime in france. *Journal of the European Economic Association*, 7(5):909–938.
- GLENNERSTER, R., MIGUEL, E. et ROTHENBERG, A. D. (2013). Collective action in diverse sierra leone communities. *The Economic Journal*, 123(568):285–316.
- GOULD, E. D., WEINBERG, B. A. et MUSTARD, D. B. (2002). Crime rates and local labor market opportunities in the united states: 1979-1997. *The Review of Economics and Statistics*, 84(1):45–61.
- HONG, L. et PAGE, S. E. (2001). Problem solving by heterogeneous agents. *Journal of Economic Theory*, 97(1):123–163.
- HUNTINGTON, S. P. (1993). The clash of civilizations? *Foreign Affairs*, 72(3):22–49.
- IOANNIDES, Y. M. et DATCHER LOURY, L. (2004). Job information networks, neighborhood effects, and inequality. *Journal of Economic Literature*, 42(4):1056–1093.
- IOANNIDES, Y. M. et TOPA, G. (2010). Neighborhood effects: Accomplishments and looking beyond them. *Journal of Regional Science*, 50(1):343–362.
- KELLY, M. (2000). Inequality and crime. *The Review of Economics and Statistics*, 82(4): 530–539.
- LAZEAR, E. P. (1999). Globalisation and the market for team-mates. *Economic Journal*, 109(454):C15–40.

- LEMIEUX, T., FORTIN, B. et FRECHETTE, P. (1994). The effect of taxes on labor supply in the underground economy. *American Economic Review*, 84(1):231–54.
- LIGHT, I. et GOLD, S. J. (2000). *Ethnic Economies*. Academic Press Inc.
- LUBELL, H. (1991). *The Informal Sector in the 1980's and 1990's*. OECD Publishing.
- LUDWIG, J., DUNCAN, G. J., GENNETIAN, L. A., KATZ, L. F., KESSLER, R. C., KLING, J. R. et SANBONMATSU, L. (2013). Long-term neighborhood effects on low-income families: Evidence from moving to opportunity. *American Economic Review*, 103(3): 226–31.
- MANACORDA, M., MANNING, A. et WADSWORTH, J. (2012). The impact of immigration on the structure of wages: Theory and evidence from Britain. *Journal of the European Economic Association*, 10(1):120–151.
- MANNING, A. et ROY, S. (2010). Culture clash or culture club? national identity in Britain. *Economic Journal*, 120(542):F72–F100.
- MIGUEL, E. (2004). Tribe or nation? nation building and public goods in Kenya versus Tanzania. *World Politics*, 56:328–362.
- MIGUEL, E. et GUGERTY, M. K. (2005). Ethnic diversity, social sanctions, and public goods in Kenya. *Journal of Public Economics*, 89(11-12):2325–2368.
- MONTALVO, J. G. et REYNAL-QUEROL, M. (2005). Ethnic polarization, potential conflict, and civil wars. *American Economic Review*, 95(3):796–816.
- MUNSHI, K. (2003). Networks in the modern economy: Mexican migrants in the U.S. labor market. *The Quarterly Journal of Economics*, 118(2):549–599.
- OTTAVIANO, G. I. et PERI, G. (2006). The economic value of cultural diversity: evidence from US cities. *Journal of Economic Geography*, 6(1):9–44.
- OTTAVIANO, G. I. P. et PERI, G. (2012). Rethinking the effect of immigration on wages. *Journal of the European Economic Association*, 10(1):152–197.
- PAGE, S. (2007). *The Difference: How the Power of Diversity Creates Better Groups, Firms, Schools, and Societies*. Princeton University Press.
- PENDAKUR, K. et PENDAKUR, R. (2011). Color by numbers: Minority earnings in Canada 1995-2005. *Journal of International Migration and Integration*, 12(3):305–329.

- PORTES, A. et HALLER, W. (2005). *The Handbook of Economic Sociology*, chapitre 18. The Informal Economy, pages 403–428. Neil J. Smelser and Richard Swedberg, Princeton University Press, 2nd édition.
- POSNER, D. N. (2004). The political salience of cultural difference: Why chewas and tumbukas are allies in zambia and adversaries in malawi. *American Political Science Review*, pages 529–545.
- PRAROLO, G., BELLINI, E., OTTAVIANO, G. I. et PINELLI, D. (2009). Cultural diversity and economic performance: Evidence from european regions. Working Papers 2009.63, Fondazione Eni Enrico Mattei.
- PUTNAM, R. D. (2007). E pluribus unum: Diversity and community in the twenty-first century the 2006 johan skytte prize lecture. *Scandinavian Political Studies*, 30(2).
- REYNAL-QUEROL, M. (2002). Ethnicity, political systems, and civil wars. *Journal of Conflict Resolution*, 46(1):29–54.
- SAIZ, A. (2007). Immigration and housing rents in american cities. *Journal of Urban Economics*, 61(2):345–371.
- SHAW, C. et MCKAY, H. (1942). *Juvenile Delinquency and Urban Areas*. University of Chicago Press.
- TAJFEL, H., BILLIG, M., BUNDY, R. P. et FLAMENT, C. (1971). Social categorization and intergroup behavior. *European Journal of Social Psychology*, 1:149–179.
- TIEBOUT, C. M. (1956). A pure theory of local expenditures. *Journal of Political Economy*, 64(5):416–424.
- TIENDA, M. et RAIJMAN, R. (2000). Immigrants' income packaging and invisible labor force activity. *Social Science Quarterly*.
- WILSON, W. (1987). *The Truly Disadvantaged: The Inner City, the Underclass, and Public Policy*. Sociology, urban studies, black studies. University Press.
- WORK (2007). Undeclared work in the european union. Report 67.3, European Commission. Special Eurobarometer 284.