

## Discriminations et ségrégation : le visible et l'invisible

Jean-Paul Fitoussi, Éloi Laurent et Étienne Wasmer

Les discriminations envers les minorités visibles et la ségrégation urbaine se sont durablement incrustées dans le modèle français qui a longtemps différé la reconnaissance de leur existence et, par conséquent, la mise en œuvre des moyens nécessaires pour les combattre. Alors qu'aujourd'hui une prise de conscience s'est cristallisée sur ces questions, il faut revenir à leur complexité à l'aide de l'approche économique.

### Le réseau entremêlé des discriminations dites « ethniques » en France

L'édition du journal *Le Parisien* du 31 janvier 2007 rendait compte du résultat d'un sondage Sofres commandé par le Conseil représentatif des associations noires de France (CRAN) indiquant que 56% des personnes «noires» se disaient, en France, victimes de discriminations. Au-delà du sensationnalisme d'une telle annonce, cet abord de la question des discriminations envers les minorités visibles révèle au moins trois problèmes.

La quantification objective des phénomènes de discrimination dites « ethniques » est d'abord malaisée : on ne peut s'empêcher de ressentir un malaise face à la catégorisation univoque d'une partie de la population qui se voit ici « assignée à identité ». Et pourtant il apparaît encore plus difficile de refuser toute quantification au motif qu'introduire des catégories identificatoires amplifierait les problèmes de leurs membres. Ensuite, il faut distinguer le phénomène des *discriminations*, qui relève en partie de la perception subjective qu'en ont les individus, et le phénomène objectif des *inégalités* : deux salariés peuvent être rémunérés inégalement sans qu'il y ait pour autant discrimination. Il faudra pour cela définir les différents types de discrimination. Enfin et surtout, le caractère spectaculaire de cette annonce ne doit pas masquer le fait que les discriminations sont en général cachées – si on parle souvent des « minorités visibles », les discriminations qu'elles subissent sont le plus souvent invisibles ou indirectes.

Dans son premier rapport d'activité, la Halde (Haute Autorité de Lutte contre les Discriminations et pour l'Égalité, 2005)<sup>1</sup> reconnaît d'ailleurs la complexité inhérente à sa mission et la nécessaire complémentarité entre les diverses approches: « *Les données statistiques peuvent souvent fournir des preuves indirectes de discrimination. Des preuves directes peuvent être tirées des incidents signalés et des procès, ainsi que des études. Le présent rapport annuel examine ci-après des exemples de ce type de preuve ayant émergé en 2005.* »

Parce qu'elle a développé de longue date une réflexion théorique sur les différents types de discrimination et des outils statistiques qui visent à détecter ce qui est caché, l'approche économique peut contribuer à la fois à éclairer la réalité et l'ampleur du problème des discriminations et à identifier les outils efficaces pour les combattre (et ceux qui ne le sont pas).

De même qu'une hausse simultanée du chômage et des offres d'emplois vacants révèle à l'économiste du travail un problème d'appariement sur le marché de l'emploi, l'observation d'un loyer plus élevé « toutes choses égales par ailleurs » pour un ménage appartenant à

---

<sup>1</sup> HALDE, Rapport annuel 2005, <http://www.halde.fr/rapport-annuel/2005/>

une minorité visible reflètera un déficit d'offre de logement locatifs envers cette minorité et pourra révéler l'ampleur des discriminations. Ce type de quantification indirecte des phénomènes de discrimination permettra alors au législateur de développer des mesures adéquates et ciblées. Encore faut-il commencer par distinguer les différents types de discriminations.

### **L'approche économique des discriminations**

Pour des raisons qui tiennent aux avancées du droit et au progrès des consciences, la forme prise par les discriminations a beaucoup évolué en France, ne serait-ce que par rapport à la situation des années 1960 ou 1970 : les discriminations dont sont victimes les minorités visibles sont souvent devenues... invisibles.

Dès lors, leur détection suppose une analyse fine de leurs conséquences plutôt que la révélation au grand jour de leur cause. Divers exemples permettent de préciser ce point. Considérons une action économique telle que i) vendre une entrée de boîte de nuit, ii) embaucher un salarié, iii) louer un appartement, iv) accorder un crédit. Dans ces quatre exemples, l'action n'est pas motivée par l'altruisme, mais par le désir de générer un profit ou un rendement pour celui qui s'engage dans cette transaction économique. La discrimination, si elle existe, va avoir pour effet de modifier les termes de la transaction (prix, quantité) voire de la rendre impossible (annulation pure et simple).

L'important pour l'approché économique est de comprendre que le refus de vente ou d'embauche ou la modification des termes de la transaction économique ne sont pas motivés par un facteur directement économique – pour reprendre la liste précédente, et dans l'ordre, i) le pouvoir d'achat de la personne qui souhaite entrer dans la boîte de nuit, ii) la compétence du travailleur, iii) la capacité à payer un loyer ou iv) rembourser un crédit. Dans cette perspective, la discrimination est un acte irrationnel dont il faut éclairer la motivation.

### **Discrimination « pure » et discrimination « statistique »**

La discrimination fondée sur la préférence (*taste discrimination*) introduite par Becker<sup>2</sup> consiste pour une entreprise à diminuer son profit, en embauchant par exemple un salarié (disons B) qui revient plus cher qu'un autre (disons N) car l'employeur a une aversion pour les personnes du groupe N. On appelle cette discrimination « la discrimination pure ». Elle repose sur une dissociation entre les objectifs individuels et les objectifs purement économiques. En supposant par exemple que nos deux salariés B et N soient identiquement compétents et donc parfaitement substituables, le patron d'une petite entreprise dédaignera le salarié d'une minorité quand bien même celui-ci serait employé pour 20% moins cher, mais l'embaucherait peut-être si l'écart était de 30%. L'intensité de la discrimination pourra se mesurer par un « taux marginal de substitution » qui est le profit qu'est prêt à sacrifier cet employeur pour satisfaire ses « préférences ».

Une prédiction-clé de Becker, sans doute exagérément optimiste, est que le libre jeu du marché devrait éliminer cette forme de discrimination : en effet, s'il est vrai que les femmes et les hommes sont parfaitement substituables et identiquement productifs, alors, compte tenu du fait que les salaires des femmes sont 20% inférieurs à ceux des hommes, une ou un chef d'entreprise qui emploierait uniquement des femmes parviendrait à réduire ses coûts de production de façon significative et sortirait alors ses concurrents du marché. Le

---

<sup>2</sup> Becker, Gary (1957). *The Economics of Discrimination*. Chicago University Press.

fonctionnement de l'économie vient ici contrecarrer ce que l'on peut interpréter comme du racisme.

Mais comme le note Arrow<sup>3</sup>, cet argument de Becker peine à convaincre, compte tenu de la persistance des discriminations. La réponse classique d'Arrow, ainsi que celle de Phelps<sup>4</sup>, est qu'il existe une autre forme de discrimination, plus insidieuse, dite « statistique » : dans un monde d'incertitude (on parle d'asymétries d'information), le propriétaire ou l'employeur va tenter d'utiliser ce qu'il croit savoir des individus dont il ne connaît qu'imparfaitement la qualité professionnelle ou la capacité à payer un loyer. Ici, c'est le fonctionnement même du système économique (le besoin de conclure des transactions dans un monde incertain) qui nourrit les discriminations, ce qui les rend bien plus difficiles à mesurer et à combattre.

Par exemple, dans le cas d'un refus de bail, seule une petite minorité de propriétaire refusera un logement à un locataire sous le prétexte explicite de la nationalité ou de l'appartenance à une minorité visible et jamais de manière écrite ou formelle. Il est en revanche vraisemblable qu'un plus grand nombre prétextera de manière mensongère que l'appartement a déjà été visité le matin même et que la signature du bail est imminente, ce qui rendra difficile et parfois impossible la détection et la preuve de la discrimination.

Une distinction parallèle, relevant du domaine juridique, permet de comprendre comment le droit entend lutter contre les discriminations cachées. On parle ainsi de « discrimination directe » si une embauche, par exemple, est refusée sous le prétexte de la couleur de peau. On parle de « discrimination indirecte » si un critère en apparence neutre se traduit concrètement par l'exclusion d'un groupe. Ainsi, « *au Danemark, le comité des plaintes pour inégalité de traitement d'origine ethnique a pu prouver que les autorités municipales avaient enfreint l'interdiction de discrimination directe en plaçant un étudiant dans une classe spéciale pour «étudiants souvent absents». Cette classe n'accueillait que des étudiants d'origine ethnique rom.»* (Observatoire Européen des Phénomènes Racistes et Xénophobes, 2006)<sup>5</sup>.

Une complication supplémentaire de la notion de « discrimination statistique » est que les stéréotypes ont un caractère *auto-réalisateur*. Il convient alors de distinguer la discrimination par le marché, c'est-à-dire le fait que le marché sanctionne injustement un individu en lui infligeant une pénalité fondée sur une « discrimination pure » ou « statistique », et la discrimination antérieure au marché (« pré-marché »), qui affecte le comportement d'un individu avant même qu'il ne se confronte aux discriminations du marché : les choix individuels (d'éducation, de formation, de résidence, ...) des personnes discriminées par le marché se trouveront modifiés avant même que celles-ci n'entrent dans l'espace social des transactions économiques.

Certains travaux théoriques ont ainsi montré que le fait d'anticiper qu'on sera discriminé dans un certain type d'emploi nécessitant des études poussées va conduire, rationnellement, les membres de la minorité discriminée à ne pas entreprendre ces études. Les discriminations seront d'autant plus difficiles à détecter du fait de cette auto-censure. Il y a en quelque sorte auto-discrimination.

---

<sup>3</sup> Voir notamment Arrow, Kenneth. (1985). The Theory of Discrimination, in Collected Papers of Kenneth J. Arrow, volume 6. Cambridge, Mass. and London: Harvard University Press, Belknap Press, 1973 et Arrow, Kenneth. (1985). Models of Job Discrimination, in Collected Papers of Kenneth J. Arrow, volume 6. Cambridge, Mass. and London: Harvard University Press, Belknap Press, 1973.

<sup>4</sup> Phelps, Edmund S. (1972). The Statistical Theory of Racism and Sexism, American Economic Review (72), 659-661.

<sup>5</sup> Rapport annuel sur la situation concernant le Racisme et la Xénophobie dans les États membres de l'UE, Observatoire Européen des Phénomènes Racistes et Xénophobes, 2006, <http://eumc.europa.eu/eumc/material/pub/ar06/AR06-P2-FR.pdf>

## Mesurer les discriminations

Le problème central de la mesure des discriminations tient à son effet sur les perceptions qui, nous l'avons vu, jouent un rôle décisif dans le développement de la discrimination statistique et de ses effets sur l'intégration sociale des individus. En demandant aux individus de s'identifier à un groupe ou en diffusant dans l'espace public des résultats d'études réalisées selon telle ou telle catégorisation, on ne peut empêcher que se renforce, selon le principe d'incertitude d'Heisenberg, l'importance de celles-ci dans la carte mentale des individus qui participent à l'espace social<sup>6</sup>.

Qui plus est, la question de la nature et de la finalité des catégorisations statistiques apparaît décisive. Une étude de Simon et Clément (2006)<sup>7</sup> explore ainsi la réponse des individus résidant en France à diverses façons d'appréhender leur origine. Certaines catégorisations provoquent des réticences, d'autres non. Le type de base de données pour laquelle ces informations seraient collectées joue également un rôle important : s'agissant des enquêtes à vocation scientifique, la mention des origines ne semble pas poser de problèmes majeurs aux individus, alors que dans les bases de données touchant par exemple à la gestion du personnel d'une entreprise, l'opposition est forte.

Au plan juridique, la situation est bien résumée par l'Observatoire Européen des Phénomènes Racistes et Xénophobes (2006). Celui-ci note que « *alors que la loi française relative à la protection des données à caractère personnel interdit, en son article 8, la collecte de données et la dissémination d'informations révélant, directement ou indirectement, les origines raciales ou ethniques, une recommandation adoptée par la Commission nationale de l'informatique et des libertés («CNIL») le 9 juillet 2005 établit que la législation française relative à la protection des données n'empêche pas la collecte «temporaire» de certaines informations portant sur l'origine ethnique des personnes individuelles si elle a pour objet la prise d'une action contre la discrimination. Certaines conditions doivent néanmoins être remplies (la liste n'est pas exhaustive): les données recueillies et utilisées doivent avoir un lien direct avec l'objectif ; les individus concernés et les représentants du personnel doivent être informés (avant le démarrage du traitement des données) ; le traitement des données doit se faire dans un cadre confidentiel; les statistiques doivent porter sur un groupe de plus de dix personnes ; à l'issue de la production des résultats statistiques, les fichiers de données individuelles doivent être détruits sans délai* ». Le même rapport indique plus loin que la France n'est pas le seul pays à avoir ce type d'interrogation sur la pertinence de la mesure des groupes en fonction du caractère ethnique.

### Quels groupes considérer ?

La première méthode, très répandue dans le monde anglo-saxon, consiste à interroger la personne sur le groupe « ethnique » duquel elle se sent le plus proche. Dans le *Current Population Survey* américain, les individus sont ainsi invités à « s'auto-identifier » selon leur groupe « d'origine ethnique » et leur « race », le croisement de ces deux catégories permettant de localiser l'individu dans l'espace ethno-racial<sup>8</sup>. Le concept ethno-racial et cette

---

<sup>6</sup> Une discussion sur ce thème peut être trouvée dans l'introduction du premier numéro spécial d'Annales d'Economie et Statistiques sur les discriminations (voir notamment Etienne Wasmer et Yves Zenou. Introduction du numéro spécial, 71 – 72, « Discrimination and Unequal Outcome », Juillet - Décembre 2003).

<sup>7</sup> Simon, Patrick et Clément, Martin (2006) "Comment décrire la diversité des origines en France? Une enquête exploratoire sur les perceptions des salariés et des étudiants", Population et Sociétés, juillet-août 2006, numéro 425.

<sup>8</sup> <http://www.census.gov/population/www/cps/cpsdef.html>

notion d'appartenance sont évidemment complexes, et de nombreuses discussions ont eu lieu sur l'approche statistique elle-même aux Etats-Unis, indiquant que la façon de poser la question ou les réponses proposées importaient.

Une autre approche, fondée sur la nationalité de l'individu, peut sembler plus objective. Elle rencontre cependant rapidement ses limites lorsqu'on s'interroge sur le degré d'insertion des jeunes français issus de l'immigration. Dans ce cas, un critère plus pertinent est le lieu de naissance des parents, critère retenu par l'INSEE pour la première fois dans ses enquêtes emploi et logement 2005. Mais le critère de nationalité des parents serait sans doute préférable car un enfant dont les parents sont nés Français à l'étranger, comme les « pieds-noirs », ne semble pas relever a priori du même groupe que le fils d'un algérien émigré en France.

Une troisième approche, bien plus délicate, consiste à utiliser l'information apportée par le nom, et surtout le prénom, renseigné dans certaines enquêtes de l'INSEE. Cette approche comporte un biais subjectif, puisqu'il est difficile de classer tous les prénoms sans ambiguïté : si « François » et « Kader » ne posent pas de problèmes, il existe des choix plus difficiles. Malgré ces difficultés, des recherches récentes ont montré l'importance du critère du prénom<sup>9</sup>. Qui plus est, dans bien des cas, comme celui du marché immobilier locatif, le propriétaire qui examine une candidature peut lui-même se fonder sur le nom ou le prénom de son interlocuteur et pas sur sa fiche d'état-civil, et ce d'autant qu'il est illégal de demander la carte d'identité.

Wasmer (2006)<sup>10</sup> a par exemple tenté d'identifier, sur un échantillon de personnes de nationalité française, l'impact d'un prénom à consonance nord-africaine, africaine ou turque sur, d'une part les probabilités de défaut de paiement du loyer – il n'y a pas d'effet – et d'autre part, sur le degré d'insatisfaction dans le logement ou le ratio loyer/revenu – la corrélation est forte et positive. Une interprétation de ces résultats est qu'il s'agit d'une discrimination liée à l'origine des individus qui voient l'offre de logement réduite et doivent donc payer un loyer plus élevé, toutes choses égales par ailleurs.

Un dernier critère, déterminant dans le cas de la France, est celui du lieu de résidence, qui renvoie au problème de la ségrégation urbaine, c'est-à-dire de la concentration spatiale de populations en difficulté sociale, ce qui conduit à la fois à l'aggravation objective de ces difficultés et à la dégradation des perceptions dans l'espace social.

### **La ségrégation urbaine comme facteur aggravant des discriminations**

Les discriminations envers les minorités visibles sont à la fois cristallisées et entretenues par la ségrégation urbaine. Fitoussi, Laurent et Maurice (2004)<sup>11</sup> montrent ainsi que les inégalités sociales se sont durablement inscrites dans l'espace urbain, cette inscription ayant trouvé une traduction particulièrement brutale avec la formation des zones urbaines sensibles (ZUS) qui sont aujourd'hui au nombre de 718, soit cinq fois plus qu'il y a 20 ans et regroupent 4,5 millions d'habitants (soit 8% de la population).

---

<sup>9</sup> On se référera notamment à Bertrand M. and S. Mullainathan. "Are Emily and Greg More Employable than Lakisha and Jamal? A Field Experiment on Labor Market Discrimination", *The American Economic Review*, September 2004.

<sup>10</sup> Wasmer (2006), « Pour une réforme radicale du droit du logement: une analyse économique », Cahier numéro 27, En temps réel. <http://en.temps.reel.free.fr/cahiers/cahier27.pdf>

<sup>11</sup> Jean-Paul Fitoussi, Éloi Laurent et Joël Maurice, *Ségrégation urbaine et intégration sociale*, Rapport du Conseil d'analyse économique n°45, 2004, La Documentation française.

Cette polarisation socio-spatiale procède selon les auteurs avant tout d'un chômage de masse persistant qui atteste de la disparition d'une garantie collective d'activité, fige les positions et enferme les populations des zones défavorisées dans une situation où l'absence de perspectives de mobilité obstrue le devenir social. La concentration du chômage de masse dans les ZUS (21% dans les ZUS, 35% chez les jeunes de ZUS) a ainsi engendré, par sa concrétisation, une dynamique de divergence urbaine qui se perpétue à travers les inégalités d'accès à l'éducation et à la formation, au logement et aux équipements collectifs qui, en faisant système, menacent les quartiers défavorisés de désintégration sociale.

Or, dans les ZUS, les immigrés ou supposés tels sont surreprésentés (il y a 16% d'étrangers dans les ZUS contre 5% pour la France entière) et cette situation introduit une complexité supplémentaire dans la question urbaine que l'on ne peut feindre d'ignorer. Il se produit un brouillage des causalités : si les immigrés sont proportionnellement plus nombreux dans les ZUS que dans les autres quartiers, c'est qu'ils sont proportionnellement plus nombreux dans les groupes sociaux les moins intégrés, notamment sur le marché du travail qui peuplent ces zones (il y a 50% d'ouvriers et d'employés dans les ZUS contre 33% pour la France entière).

Une partie de l'opinion impute cependant leur situation, non pas à leur position sociale, mais à leur origine réelle ou supposée. Les discriminations qui en résultent exacerbent leurs difficultés sociales (le revenu annuel moyen en ZUS est de 64% du revenu annuel moyen français, 26% des ménages sont pauvres contre 10% en France). Le critère territorial est donc dans le cas français à la fois un révélateur et un indicateur avancé des discriminations.

## **Les discriminations dans les faits en France**

### *Les discriminations « pré-marché » : le diplôme et la spécialisation*

- Selon le critère de l'origine des parents :

Les études menées sur la question, comme celle de Laîné et Okba (2005)<sup>12</sup>, indiquent que l'origine des parents, en particulier l'origine du père, joue un rôle déterminant dans le type de diplôme obtenu. C'est l'origine maghrébine du père qui en l'occurrence semble avoir l'impact le plus fort. Si 7,5 % des participants de l'enquête dont le père est Français de naissance sont sortis sans qualifications, ce nombre est de 23,7% pour les participants dont le père est d'origine maghrébine. Pour les participants dont le père est d'Europe du Sud, la proportion est proche de la moyenne, soit 8,1%.

On peut s'interroger sur le fait que la variable « origine du père » reflète des variables familiales cachées du type éducation ou revenu, qui expliqueraient les fortes disparités sur le parcours scolaire des enfants. C'est sans doute vrai, mais en partie seulement. Laîné et Okba (2005) mette en effet en lumière le déterminisme social du parcours des parents sur le parcours des enfants : « *après contrôle des caractéristiques sociales des parents, de leur situation professionnelle et de la région d'études, il reste cependant des spécificités de scolarité associées aux origines géographiques des jeunes* ». La variable « origine du père » conserve un impact fort quant à la probabilité d'accéder à un emploi non-qualifié une fois introduits la CSP et le statut d'emploi et d'activité du père.

---

<sup>12</sup> Frédéric Laîné et Mahrez Okba, « L'insertion des jeunes issus de l'immigration : de l'école au métier », Net.Doc.15, CEREQ <http://www.cereq.fr/pdf/Net-Doc-151.pdf>

- Selon le critère de la résidence (appartenance à une ZUS) :

Si on considère les écarts de formation et d'éducation entre les ZUS et la France entière, on constate sur le strict plan statistique de fortes disparités. Le Rapport 2006 de l'Observatoire des Zones Urbaines Sensibles<sup>13</sup> indique ainsi que la proportion d'élèves en retard de deux ans ou plus est de l'ordre de 1/16 dans les ZUS et de 1/32 en France hors ZUS, soit un rapport de 1 à 2. Au niveau de la troisième, le rapport indique un taux d'élèves avec deux ans ou plus de retard de 9% pour les ZUS, et de 5% hors ZUS : l'écart géographique ne se comble pas avec l'âge.

Les différences de niveau d'éducation sont aussi qualitatives. Si on considère les élèves de troisième orientés en seconde générale ou technologique, la fraction s'orientant vers la première S (considérée comme une voie d'accès privilégiée vers les classes préparatoires aux écoles d'ingénieurs) est de 29,5% dans toute la France hors ZUS, mais de 22% dans les ZUS en 2003-2004, et cet écart s'est accentué plutôt que de se résorber l'année suivante (21,4% soit une baisse dans les ZUS, 30,2 soit une hausse hors ZUS). Les ZUS orientent plus vers les STT et comportent également au stade de la 3<sup>ème</sup> davantage de redoublants.

On pourrait multiplier les exemples quantitatifs démontrant l'importance des écarts d'éducation : taux de réussite plus faible au brevet (68,3% en ZUS, 80,9% hors ZUS) ainsi qu'au baccalauréat (76,8% en ZUS, 81,2% pour toute la France). On pourrait penser qu'une partie de ces écarts tient à l'origine socio-économique des parents. On peut cependant contrôler indirectement ces facteurs en utilisant la catégorie sociale et l'âge des élèves pour calculer un taux de réussite « attendu », par exemple au baccalauréat, et le comparer au taux de réussite effectif. L'écart entre les deux chiffres mesure la « valeur ajoutée ». Pour toutes les séries de baccalauréat, la valeur ajoutée est négative pour le lycée médian en ZUS. Le rapport ne donne cependant pas d'éléments de comparaison avec la France hors ZUS.

#### *Les discriminations par le marché : inactivité et chômage*

- Selon le critère de l'origine des parents :

On retrouve dans l'enquête Laîné et Okba (2005) le phénomène de déqualification des enfants de parents d'origine maghrébine, en particulier chez les garçons. Les auteurs montrent ainsi qu'en 2001, 41% de ces jeunes étaient dans des emplois considérés comme non qualifiés, contre 25% pour les enfants de Français.

- Selon le critère de la résidence (appartenance à une ZUS)<sup>14</sup> :

Le taux des actifs occupés dans la population des 15-59 ans en ZUS est de 15 points inférieur à la moyenne française (51% contre 66%), et de 14 points inférieur à la moyenne des zones hors ZUS comportant une ZUS – en clair, les centres-villes et les quartiers résidentiels, c'est-à-dire 51% contre 65%. Par la suite et par abus de langage, on qualifiera ces zones de centre-ville. On retrouve des écarts importants en terme de ratio chômage / population.

---

<sup>13</sup> Rapport 2006 de l'Observatoire des Zones Urbaines Sensibles, Les indicateurs commentés <http://www.ville.gouv.fr/pdf/editions/observatoire-ZUS-rapport-2006-synthese.pdf>

<sup>14</sup> Les données sont issues du Rapport 2006 de l'Observatoire des Zones Urbaines Sensibles.

Ces chiffres ne sont guère surprenants, sauf peut-être par leur ampleur. Le taux de chômage selon la définition du BIT est également très différent entre ZUS et zones hors ZUS, pour toutes les catégories d'âge. A noter notamment un taux de 44.9% pour les jeunes hommes en ZUS contre 22,2% dans les « centres-villes ». Le ratio des taux de chômage semble par ailleurs avoir augmenté entre 2003 et 2005 en particulier pour les jeunes hommes, encore qu'il faille relativiser la portée des indicateurs de ratio de taux de chômage pourtant souvent utilisés. L'écart de taux de chômage est préférable, et il s'avère que cet écart s'est également creusé entre 2003 et 2005, notamment pour les jeunes hommes.

On peut à nouveau tenter de distinguer « l'effet ZUS » de « l'effet de l'origine ». Les deux ont un impact, puisque le taux de chômage augmente dans la direction verticale (dimension de la nationalité) ou horizontale (dimension de la zone de résidence). Un modèle multivarié indique que le contrôle pour de nombreuses caractéristiques ne supprime pas l'effet ZUS. Or, compte tenu du fait que les contrôles n'incluent pas l'origine des parents, l'effet du lieu de résidence « net de l'effet des autres caractéristiques » capture en partie cet effet d'origine des parents.

Enfin, qualitativement, on note un taux d'accès au CDI plus faible dans les ZUS conditionnellement au fait de détenir un emploi : 77% des emplois des personnes résident en ZUS ont un CDI, contre 83 à 84% dans le reste de la France. De plus, les diplômés du supérieur sont très peu représentés dans les catégories de cadre lorsqu'ils vivent en ZUP, en particulier s'ils sont étrangers hors UE. La proportion des diplômés qui sont cadres parmi les Français est de 51% en ZUS, 67% en « centre-ville ». Pour les étrangers non communautaires, la fraction de cadre parmi les diplômés est de 19%, contre 54% en « centre-ville ».

La conclusion de ce tour d'horizon conduit à penser que les discriminations, renforcée par la ségrégation urbaine, se sont durablement incrustées dans le modèle social français de manière à la fois visible, concrète, et invisible et insidieuse. C'est sur ces deux plans qu'il faut aujourd'hui combattre ces phénomènes.