# Flash Economie

N° 21
28 février 2025

# Le modèle social européen est-il réellement favorable aux ménages européens ?

Quand on compare l'Europe continentale aux Etats-Unis, on voit que le modèle social européen est très différent du modèle américain : politiques redistributives importantes en Europe et faibles aux Etats-Unis, forte protection de l'emploi en Europe et faible protection de l'emploi aux Etats-Unis. Les conséquences sont conformes à l'intuition : pauvreté et inégalités plus fortes aux Etats-Unis qu'en Europe, dynamisme entrepreneurial plus important aux Etats-Unis qu'en Europe.

Mais il est intéressant de voir que certains pays européens (Danemark, Suède) arrivent à conserver une protection sociale forte et à obtenir un dynamisme élevé de leur économie. Ces pays ont la caractéristique d'être passés d'une forte protection de l'emploi à une forte protection des salariés.

**Patrick Artus**
**Conseiller économique senior**
patrick.artus-ext@ossiam.com
@PatrickArtus

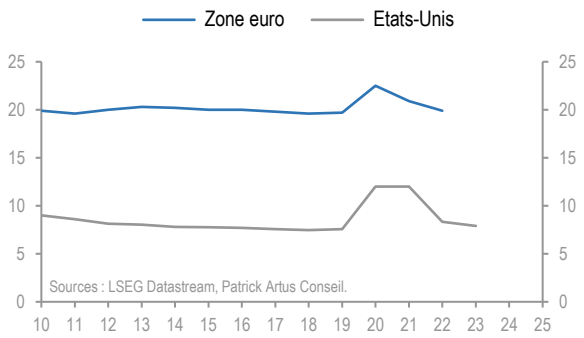
**Communication marketing** : ce document n'a pas été élaboré selon les dispositions réglementaires visant à promouvoir l'indépendance des analyses financières et ses auteurs ne sont pas soumis à l'interdiction d'effectuer des transactions sur l'instrument concerné avant la diffusion de la communication.

## Les différences majeures entre le modèle social européen et le modèle social américain

Le modèle social européen est très différent du modèle social américain. On voit en particulier :

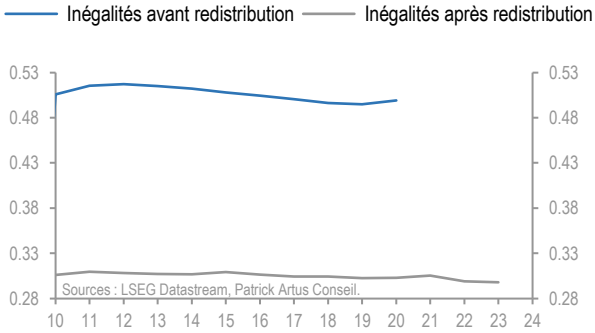
- **des politiques redistributives** de beaucoup plus grande taille en Europe (zone euro) qu'aux Etats-Unis (**Graphique 1**) ;

**Graphique 1**
**Dépenses publiques de protection sociale**
**(en % du PIB valeur)**

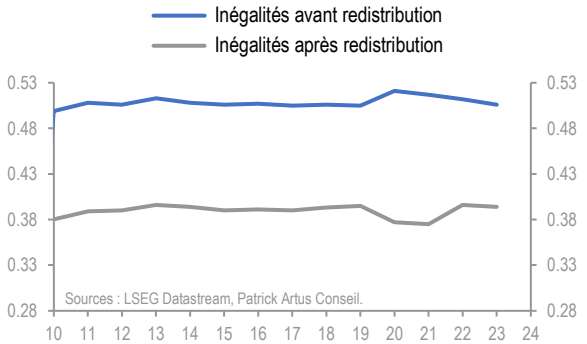



- **des inégalités de revenu assez faibles et fortement réduites en Europe par les politiques redistributives**, ce qui n'est pas le cas aux États-Unis (**Graphiques 2a/b**) ;

**Graphique 2a**
**Zone euro : indices de Gini des inégalités de revenu**
**avant et après redistribution (échelle de 0 à 1)**




**Graphique 2b**
**Etats-Unis : indices de Gini des inégalités de revenu**
**avant et après redistribution (échelle de 0 à 1)**




- **une protection de l'emploi** nettement plus forte en Europe qu'aux États-Unis (**Tableau 1**) ;

**Tableau 1 : Rigueur de la protection de l'emploi* (2019)**

| Rigueur de la protection de l'emploi | France | Allemagne | Espagne | Italie | États-Unis |
|---|---|---|---|---|---|
| Licenciements individuels et collectifs (contrats à durée indéterminée) | 2.68 | 2.33 | 2.43 | 2.86 | 1.31 |
| Licenciements collectifs | 3.25 | 2.61 | 2.43 | 3.19 | 1.33 |
| Licenciements individuels (contrats à durée indéterminée) | 2.45 | 2.22 | 2.43 | 2.72 | 1.30 |
| Contrats temporaires | 2.58 | 1.67 | 2.47 | 2.82 | 0.27 |

Source: OCDE

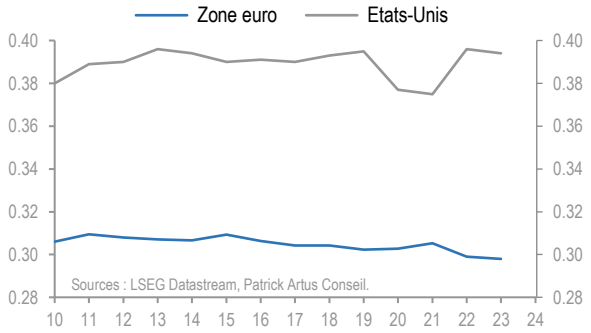
* Echelle de 0 à 6, les valeurs augmentant avec le degré de rigueur de la réglementation

## Des conséquences conformes à l'intuition de ces différences entre les modèles sociaux

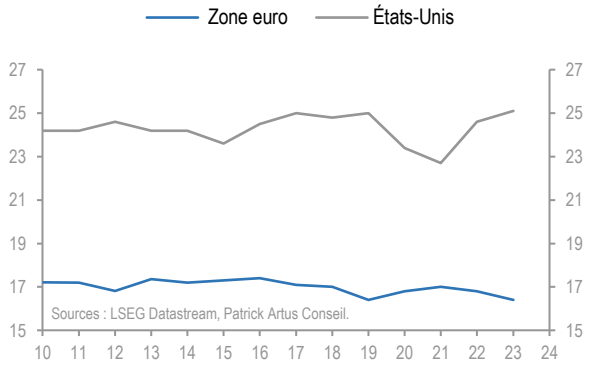
### 1. Inégalités et pauvreté

La faiblesse des politiques redistributives aux États-Unis a comme conséquence directe **le niveau élevé des inégalités de revenu (Graphique 3) et de la pauvreté** (**Graphique 4**).

**Graphique 3**
**Indice de Gini des inégalités de revenu (après redistribution)**




**Graphique 4**
**Taux de pauvreté***



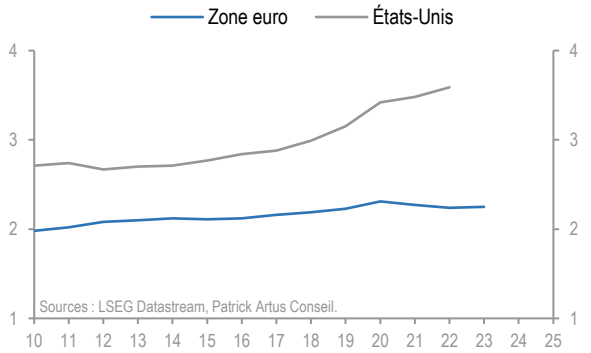

(*) calculé par rapport au seuil de 60% du revenu disponible médian

### 2. Dynamisme entrepreneurial

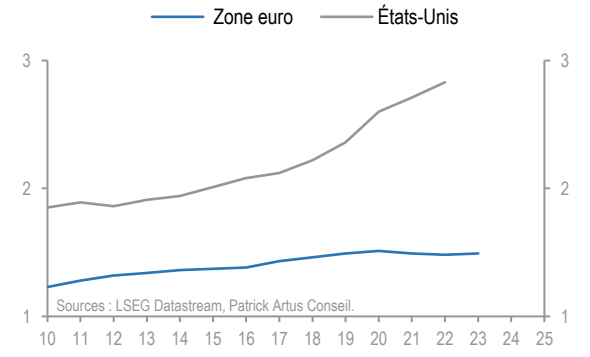
La faiblesse des politiques redistributives et de la protection de l'emploi aux États-Unis par rapport à la zone euro a de nombreuses conséquences :

- **fonds plus élevés disponibles pour financer la recherche-développement ou les investissements en nouvelles technologies** (**Graphiques 5 a/b, Graphique 6**), puisque les dépenses publiques ou privées associées à la redistribution sont plus faibles aux États-Unis.

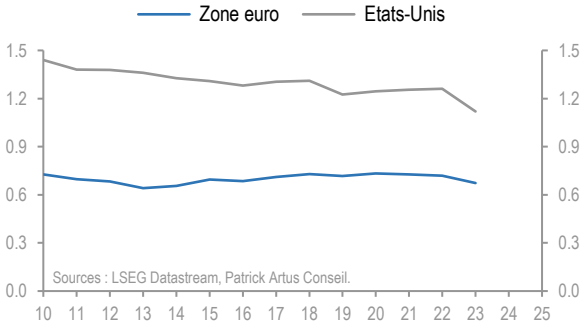
**Graphique 5a**
**Dépenses totales de R&D (en % du PIB valeur)**




**Graphique 5b**
**Dépenses de R&D des entreprises (en % du PIB valeur)**

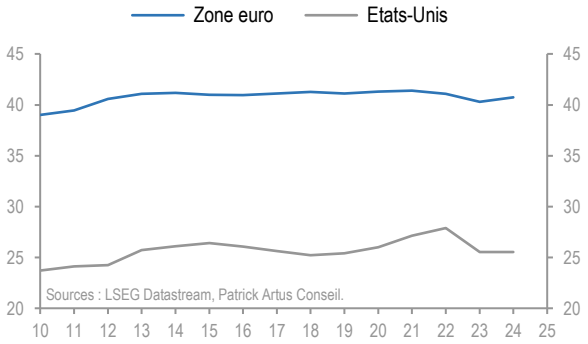



**Graphique 6**
**Investissement en technologies de l'information et de la communication (en % du PIB valeur)**



- **pression fiscale nettement plus forte en Europe qu'aux États-Unis, Graphique 7**, ce qui freine la prise de risque et l'incitation à investir.

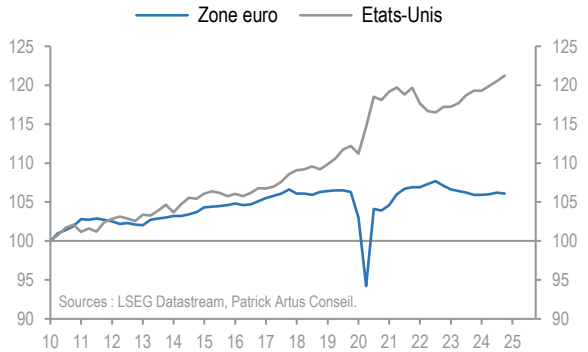
**Graphique 7**
**Pression fiscale (en % du PIB valeur)**




- **développement nettement plus important des fonds de pension aux États-Unis**, (ils représentent 142% du PIB aux États-Unis et 24% du PIB dans la zone euro), puisque le système de retraite par répartition y est de faible taille, d'où **une quantité nettement plus importante d'épargne risquée aux États-Unis qu'en Europe** (les fonds levés par le capital-risque - venture capital - représentent 22 milliards d'euros en 2023 en Europe et 280 milliards de dollars aux États-Unis ; la capitalisation boursière des États-Unis (S&P 1500) et de 165% du PIB, celle de l'Europe (STOXX Europe 600) de 50% du PIB ;

- en conséquence de cette capacité des États-Unis à financer des investissements risqués à la fois en raison de la disponibilité des fonds et du caractère risqué de l'épargne, **les États-Unis ont une taille de leur industrie des nouvelles technologies** (1900 milliards de dollars en 2023) **qui est nettement plus grande que celle de l'Europe** (400 milliards de dollars en 2023). Ce développement nettement plus grand des industries des nouvelles technologies aux États-Unis explique une partie importante de **l'écart entre les gains de productivité aux États-Unis et dans la zone euro** (**Graphique 8**) ;

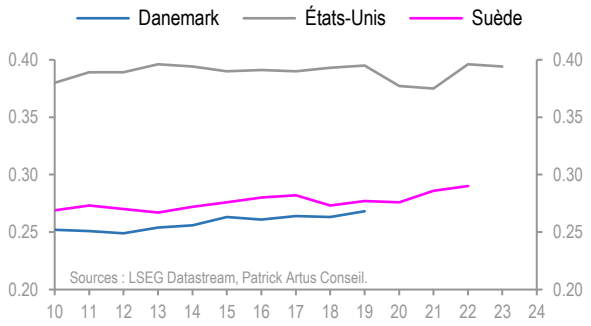
**Graphique 8**
**Productivité par tête (100 : 2010.T1)**



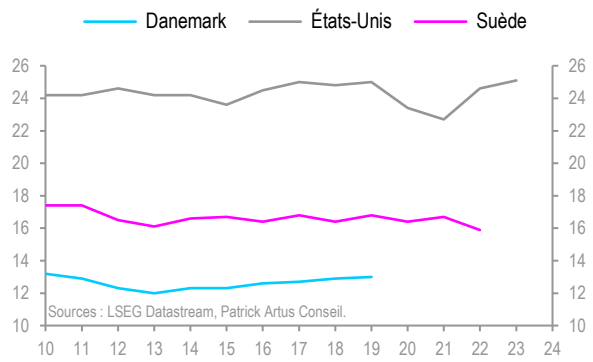

## Faut-il choisir entre un modèle social généreux et une économie dynamique ?

La comparaison entre les États-Unis et la zone euro qui précède pourrait faire croire qu'il faille choisir entre un modèle social généreux et une économie dynamique.
Or, nous défendons ici la thèse selon laquelle certains pays européens ont su conserver **un modèle social généreux tout en ayant des entreprises et une économie dynamique**. Nous prenons l'exemple de la **Suède et du Danemark**.
Les inégalités de revenu après redistribution sont faibles dans ces deux pays, ainsi que le pourcentage de personnes en dessous du seuil de pauvreté (**Graphiques 9/10**).

Graphique 9
Indice de Gini des inégalités de revenu
(après redistribution)



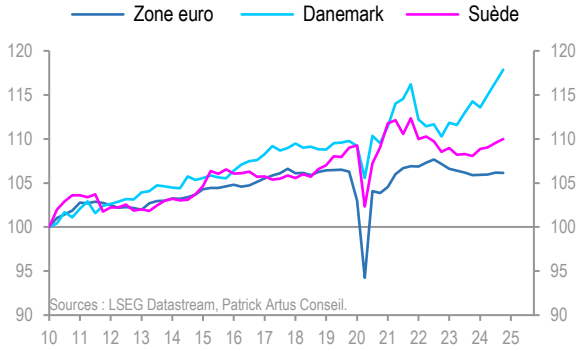

Graphique 10
Taux de pauvreté*




(*) calculé par rapport au seuil de 60% du revenu disponible médian

Pourtant ces deux économies sont dynamiques (**Graphique 11**), et ont su développer de grandes entreprises (en Suède, Assa Abloy, Electrolux, Ericsson, H&M, IKEA, Skanska, Spotify ; au Danemark, Maersk, Novo Nordisk, Vestas, Carlsberg…).

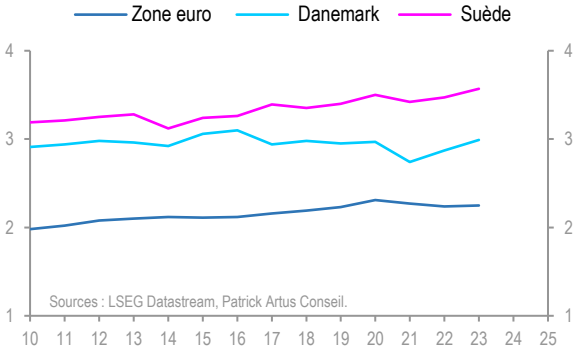
Graphique 11
Productivité par tête (100 : 2010.T1)




On peut attribuer **le dynamisme européen de la Suède et du Danemark** :

- **à l'existence d'un système de retraite largement en capitalisation** ;
- **aux dépenses élevées de recherche-développement** (**Graphique 12**) ;

Graphique 12
Dépenses totales de R&D (en % du PIB valeur)




- **au passage d'un marché du travail axé sur la protection de l'emploi à un marché du travail ayant comme objectif la protection des salariés**.
  Dans ces pays, il est facile de licencier (la protection de l'emploi est faible, surtout au Danemark, **Tableau 2**), les chômeurs subissent des contraintes fortes qui les poussent à revenir rapidement à l'emploi, mais les indemnités de chômage sont élevées (90% du salaire antérieur) et la formation des chômeurs est bien organisée ce qui conduit à un chômage de longue durée très bas, surtout au Danemark (**Graphique 13**) et à un taux d'emploi très élevé au Danemark et en Suède (**Graphique 14**).

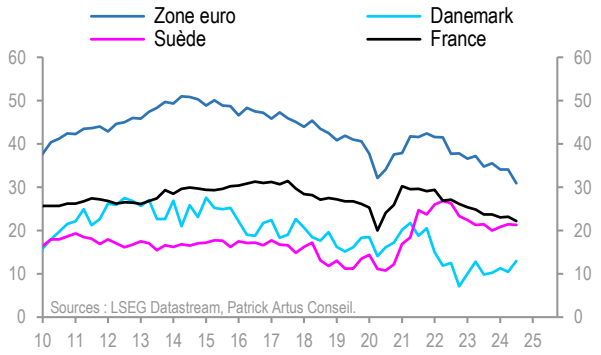
Tableau 2 : Rigueur de la protection de l'emploi* (2019)

| Rigueur de la protection de l'emploi | France | Allemagne | Espagne | Italie | Danemark | Suède |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Licenciements individuels et collectifs (contrats à durée indéterminée) | 2.68 | 2.33 | 2.43 | 2.86 | 1.94 | 2.54 |
| Licenciements collectifs | 3.25 | 2.61 | 2.43 | 3.19 | 2.18 | 2.72 |
| Licenciements individuels (contrats à durée indéterminée) | 2.45 | 2.22 | 2.43 | 2.72 | 1.84 | 2.48 |
| Contrats temporaires | 2.58 | 1.67 | 2.47 | 2.82 | 1.60 | 1.55 |

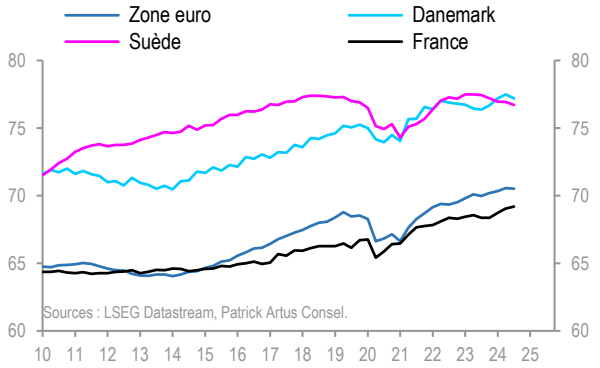
Source: OCDE

* Echelle de 0 à 6, les valeurs augmentant avec le degré de rigueur de la réglementation

Graphique 13
Chômage de longue durée
(chômeurs depuis plus d'un an en % des chômeurs)




Graphique 14
Taux d'emploi des 15-64 ans (en %)



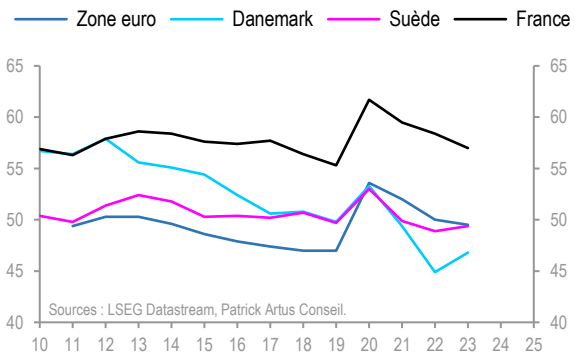

Le passage d'une protection forte de l'emploi à une protection forte des salariés améliore les compétences des salariés, accélère la rotation sur le marché du travail ce qui implique que les salariés passent plus facilement d'emplois peu qualifiés à des emplois plus qualifiés.

## Synthèse : comment concilier une protection sociale généreuse et une économie dynamique ?

L'exemple des pays nordiques européens montre qu'il est possible d'avoir à la fois une protection sociale généreuse et une économie dynamique à condition :

- de disposer de marges de manœuvre pour investir l'argent public dans la formation, les investissements technologiques, la recherche-développement, ce qui impose de contrôler les dépenses publiques (**Graphique 15**) ;

Graphique 15
Dépenses publiques (en % du PIB valeur)




- de privilégier la protection des salariés et non la protection de l'emploi ;
- de disposer d'une épargne importante s'investissant dans des projets risqués, ce qui nécessite d'avoir un système de retraite géré au moins partiellement en capitalisation.

## Avertissement

Ossiam, filiale de Natixis Investment Managers, est un gestionnaire d'actifs français agréé par l'Autorité des Marchés Financiers (Agréement n° GP-10000016). Bien que l'information contenue dans le présent document provienne de sources jugées fiables, Ossiam ne fait aucune déclaration et ne donne aucune garantie quant à l'exactitude de toute information dont elle n'est pas la source. Les informations présentées dans ce document sont basées sur les données du marché à un moment donné et peuvent changer de temps à autre. Le présent document a été préparé uniquement à des fins d'information et ne doit pas être considéré comme une offre, une sollicitation d'offre, une invitation ou une recommandation personnelle d'acheter ou de vendre des actions participantes, tout titre ou instrument financier d'un Fonds Ossiam, ou de participer à toute stratégie de placement, directement ou indirectement. Il est destiné à être utilisé uniquement par les destinataires auxquels Ossiam le met directement à disposition. Ossiam ne traitera pas les destinataires de ce document comme ses clients du fait qu'ils aient reçu ce document. Tous les renseignements sur la performance présentés dans ce document sont fondés sur des données historiques et, dans certains cas, sur des données hypothétiques, et peuvent refléter certaines hypothèses à propos des frais, des impôts, des charges de capital, des attributions et d'autres facteurs qui influent sur le calcul de rendements. Toutes les opinions exprimées dans ce document sont des énoncés de notre jugement à cette date et sont susceptible de changer sans préavis. Ossiam n'assume aucune responsabilité fiduciaire pour les conséquences, financières ou autres, provenant d'un placement dans un titre ou un instrument financier décrit dans ce document ou dans tout autre titre, ou de la mise en œuvre d'une stratégie de placement. Les informations contenues dans ce document ne sont pas destinées à être distribuées ou utilisées par une personne ou une entité, par un pays ou une juridiction, où cela serait contraire à la loi ou à la réglementation ou qui assujettirait Ossiam à toute exigence d'inscription dans ces juridictions. Ce document ne peut être distribué, publié ou reproduit, en entier ou en partie.