



***Les inégalités au Canada : Démystifier un enjeu
incontournable et agir sur les politiques***

Mémoire déposé au Comité permanent des Finances
du Parlement du Canada, 30 avril 2013

Nicolas Zorn
Chargé de projet



Les inégalités existent depuis toujours et les causes sont multiples; lieu de naissance, famille, environnement, institutions économiques et sociales, talents individuels et pure chance. Toutefois, les inégalités de revenus se font croissantes depuis une trentaine d'années : « Une série d'études en arrivent à la même conclusion : depuis les années 1980, une large part de la croissance économique a profité aux riches, tandis que les pauvres et la classe moyenne ont vu leurs conditions s'étioler. » (Grammond, 2011) L'an dernier, selon un rapport du Forum économique mondial de Davos, « les inégalités croissantes sont parmi les plus grands risques mondiaux » (Bérubé, 2012), attisant la colère populaire et menaçant la croissance économique. Depuis la crise économique et financière majeure de 2007-2008, l'OCDE affirme que la relance de la croissance économique et la réduction des inégalités « peuvent et doivent aller de pair. » (Desrosiers, 2012). L'Organisation internationale du travail (OIT, 2008) a produit un rapport sur l'évolution récente des inégalités dans les pays développés. Son constat : entre le début des années 1990 et 2008, les revenus des ménages à haut revenu s'est accru beaucoup plus rapidement que les ménages à moyen et bas revenu, pour environ les deux tiers des pays dont ils disposent de données. « Dans le même temps, les disparités de revenu entre les 10 pour cent des salariés les mieux payés et les 10 pour cent les plus mal rémunérés se sont accrues dans 70 pour cent des pays étudiés » (p. 3). Pourtant, soulignent-ils, cette période bénéficia d'une croissance économique relativement rapide et connut une forte création d'emplois.

Selon une étude du Conference Board, le Canada connaît l'une des augmentations les plus fortes (Desrosiers, 2011). Depuis 1980, le coefficient de Gini de l'ensemble des ménages économiques, un indice qui mesure le degré d'inégalités, a augmenté de 19 % pour les revenus marchands. L'État n'a pas pu empêcher cette hausse des inégalités, avec une augmentation de 12 % après transferts et impôts. La part des revenus marchands captée par le 1 % le plus riche au Canada, qui était de 8 % en 1982, a connu une forte croissance pour atteindre 13,3% de tous les revenus en 2010. Même après impôts et transferts, la part du 1 % est passée de 6,3 à 9,9 % pour la même période.

D'où viennent ces changements ?

Depuis une trentaine d'années, donc, les inégalités de revenu se font croissantes dans la plupart des pays développés et la richesse se concentre généralement davantage au sommet de la pyramide sociale. Comment l'expliquer?

Le marché

Pour de nombreux analystes et observateurs, les inégalités de revenu sont créées ou accentuées par les mécanismes du marché.

1. Les inégalités de revenu seraient grandement attribuables à l'offre et la demande du marché de l'emploi. Le talent individuel et la demande pour de telles capacités sont les principaux critères pour fixer les salaires, premiers déterminants des niveaux de revenu et donc de l'équilibre (ou du déséquilibre) qui s'ensuit.

2. Les changements technologiques des dernières décennies ont polarisé le marché du travail en favorisant les travailleurs hautement qualifiés, au détriment de ceux qui le sont très peu. Le diplôme universitaire a ainsi pris une importance croissante dans la répartition des revenus.

3. La mondialisation du commerce a pour effet de polariser les revenus: elle exerce une pression croissante sur les travailleurs peu qualifiés des pays développés à accepter une rémunération plus faible, et elle incite à rémunérer beaucoup mieux les travailleurs qui sont davantage qualifiés. La compétition entre travailleurs et entre nations aurait grandement contribué à l'augmentation des inégalités.

Un choix politique avant tout : le déclin des institutions redistributives

Tous les pays développés ont subi ces phénomènes. Alors comment expliquer que des pays qui ont un PIB par habitant presque identiques comme le Canada, la Suède et l'Allemagne, soient si différents en termes d'inégalités de revenus ? La réponse : les pays font des choix de politique en fonction de leurs valeurs et leurs priorités. Ils choisissent qui payera combien d'impôt, quel est le minimum qu'un citoyen doit avoir pour vivre décemment, à quel point la société se doit de ne laisser personne derrière et comment donner une chance égale à chacun pour réussir sa vie. Le niveau d'inégalités, de pauvreté et de fortunes excessives est avant tout un choix politique.

Selon plusieurs économistes, historiens et politologues, la croissance récente des inégalités de revenu seraient dues au déclin des institutions économiques et politiques favorables aux travailleurs, remplacées par le modèle néolibéral – accompagné d'un affaiblissement des programmes de protection sociale, d'une privatisation des services publics, de déréglementations des marchés, particulièrement financiers, et d'une «flexibilité» accrue du marché du travail au détriment de la protection des travailleurs.

Ces effets seraient particulièrement forts dans les pays anglophones. Les institutions ont été soulignées comme étant centrales dans la formation de consensus politiques, tant sur les plans politique et économique qu'en matière de normes sociales.

Les missions que se donnent les États nationaux influencent grandement le niveau d'inégalité: les pays industrialisés ont un État qui contrôle et redistribue entre 30 % et 50 % des ressources produites par l'économie nationale, et les gouvernements ne peuvent donc pas ne pas avoir d'effet sur la distribution des revenus et des richesses. Chaque pays subit généralement les mêmes contraintes (mondialisation, innovation technologique, conjoncture économique, marchés compétitifs). Par contre, chaque pays fait des choix économiques et politiques qui ont une influence sur le type d'économie et la distribution des revenus au sein de la société.

Quelques consensus

Quelques sources d'inégalités font consensus: 1) la part grandissante, dans le revenu total des individus, des dividendes corporatifs et gains de capital, qui sont l'apanage d'une tranche très mince des populations; 2) les écarts grandissants des salaires les plus bas par rapport aux salaires les plus hauts; 3) la perte d'efficacité des mécanismes redistributifs assurés par les États-providence.

Le déclin de la classe moyenne

L'OIT (2008, p. 4) soutient qu'en « raison de la forte modération salariale, les travailleurs et leurs familles se sont endettés davantage afin de financer l'acquisition de logement – et parfois aussi leurs besoins de consommation. » Les innovations financières auraient facilité l'augmentation de la dette des ménages, situation qui affecte particulièrement le Canada. La mondialisation financière, issue de la déréglementation des flux de capitaux, serait également responsable de la hausse des inégalités de revenu, en amplifiant les crises du système bancaire, dix fois plus fréquentes au cours des années 1990 que pendant les années 1970. « Cette instabilité accrue a généralement un coût excessif pour les catégories à bas revenus », en termes de destruction d'emploi, où l'effondrement de l'investissement aurait un impact important sur le chômage. De plus, la mondialisation financière renforcerait la tendance à la baisse des salaires.

Dans une étude sur la financiarisation des firmes non financière de 1970 à 2008 aux États-Unis, Lin et Tomaskovic-Devey (2011) constatent qu'elle favorise une hausse des

inégalités de revenu. En effet, une part croissante des revenus des firmes dépendrait des bénéfices réalisés dans les circuits financiers, ce qui aurait augmenté le pouvoir de négociation des dirigeants, propriétaires et travailleurs très qualifiés relativement aux autres travailleurs. De plus, cette conception financière de la firme réduirait l'engagement du capital et de la gestion en faveur de la production et marginaliserait le rôle des travailleurs. Le résultat serait une exclusion progressive de la main d'œuvre des processus de fixation des rémunérations, réduisant la part des salaires des travailleurs, tout en augmentant celle des dirigeants et des travailleurs les mieux qualifiés.

La baisse du pouvoir égalisateur de la fiscalité et des programmes sociaux est montrée du doigt comme l'une des principales causes de la montée des inégalités. Selon l'OCDE (2011), la capacité de réduction des inégalités au Canada est passée de 90 % à 20 %. La réduction des prestations d'assurance-emploi, et autres transferts auraient également favorisé l'accroissement des inégalités de revenus, alors que l'impôt y serait pour peu. Ils notent également que les crédits d'impôt profitent surtout aux plus riches. Frenette, green et Milligan (2008) soutiennent que les transferts ont pu absorber la hausse des inégalités de marché au Canada pendant les années 1980, mais n'ont pu la contenir pendant les années 1990.

Les riches s'éloignent du reste de la société

Plusieurs facteurs expliquent la croissance plus rapide des revenus des mieux nantis. Les normes sociales, la gouvernance d'entreprise et l'impôt sont les plus importants.

Normes sociales

Les normes sociales auraient un impact important sur les missions de l'État financées collectivement, ainsi que le partage des gains de productivité, notamment en délimitant ce qui est une rémunération juste et adéquate. Selon Parienty (1999),

« L'hypothèse [...] que le marché du travail répondait comme tous les autres aux variations de l'offre et de la demande est peu satisfaisante. Ainsi, alors que la théorie prescrit que la rémunération de chacun dépend de sa contribution à la production, cette contribution est généralement inobservable, car le travail est collectif. L'écart de rémunération entre niveaux de qualification relève donc souvent plus de la convention que d'une mesure objective de la contribution de chacun à la production. »

Dans la même veine, Krugman considère que, en matière de normes sociales, le salaire des PDG est un exemple illustratif, car l'évolution du salaire ne serait en aucun cas liée à la performance. En effet, alors que les grandes entreprises ont vu une croissance moyenne stable parallèle au PIB annuel au cours du dernier demi-siècle, les 100 PDG les mieux payés sont passés d'un salaire en moyenne 40 fois supérieur à l'actif moyen travaillant à temps plein aux États-Unis à une rémunération 367 fois supérieure au début des années 2000 (2007, p. 241). L'Institut sur la gouvernance d'organisations privées et publiques (2012) observe le même phénomène au Canada; la rémunération médiane des chefs de la direction a atteint jusqu'à 150 fois le salaire moyen dans le secteur privé en 2010, versus un rapport de 60 fois le salaire moyen en 1998. Or, si le Japon abrite parmi les plus grandes et prospères multinationales de la planète, ses dirigeants ont un salaire seulement 16 fois supérieur au travailleur moyen (Stiglitz, 2012, p. 21). Les normes sociales semblent ici déterminantes.

Gouvernance d'entreprise

Selon Mousli, « depuis les années 1990, les rémunérations des grands patrons se sont envolées sous l'effet des techniques de gouvernance d'entreprise », qui visent à resserrer les liens entre les intérêts des dirigeants et ceux des actionnaires. « Pour que le dirigeant opérationnel concentre tous ses efforts sur la maximisation du cours de l'action, on le rémunère en grande partie par des stock-options ou des actions gratuites, de sorte que sa rémunération s'accroît fortement lorsque l'action grimpe. » (2013, p. 74) Toutefois, ce type de politique salariale n'est pas sans risque et augmente significativement la rémunération de leurs principaux bénéficiaires :

un directeur général opportuniste peut gagner beaucoup d'argent en prenant des décisions favorables à son enrichissement personnel à court terme, mais désastreuse pour l'entreprise à moyen terme. De plus, il n'existe aucune justification rationnelle à ces niveaux de rémunérations. Pour les revenus les plus élevés, il n'existe pas de rapport direct entre la taille de l'entreprise ou le montant de son chiffre d'affaires et le salaire de son dirigeant. Il n'y a pas non plus de corrélation stricte entre le niveau de rémunération et les performances de la société, ni de lien avec l'économie

Le manque d'information des actionnaires pour juger adéquatement de la performance de ses dirigeants encourage cette pratique, tout comme le manque d'indépendance des administrateurs siégeant sur les conseils d'administration par rapport au PDG, « dont la puissance est grande puisqu'il détient à la fois l'information et l'autorité. ». Selon Bebchuck et Fried (2004), la position dominante des cadres dirigeants dans la

négociation de leurs salaires face aux actionnaires serait un facteur important dans les pratiques de haute rémunération, ce qui est une forme d'extraction de rente. Selon Stiglitz (2012, p. 31), la concurrence devrait normalement limiter la rémunération excessive des hauts cadres et dirigeants. Toutefois, l'État doit s'assurer que les conseils d'administration sont suffisamment indépendants, sinon les PDG s'accapareront une rémunération extravagante. Comme le rapporte Veall (2012, p. 10), Jensen et Murphy (2004) affirment que les PDG sont fortement incités à contrôler l'information au sein de la firme qui détermine leur rémunération. Veall soutient que les délits d'information privilégiée pourraient également contribuer à favoriser les hauts revenus, tout comme les options d'achat antidatées : « *An environment of insider control seems likely to foster excessive CEO compensation* » (p. 21).

Impôt

Dans un échantillon de 18 des principaux pays de l'OCDE de 1975 à 2009, Piketty, Saez et Stantcheva (2011) observent qu'il existe une forte corrélation entre l'évolution des hauts revenus et le niveau du taux marginal d'imposition (TMI) : « Interestingly, the link between top rate cuts and top income share increases is strong in English speaking countries. » L'érosion de la progressivité de l'impôt n'est pas un phénomène limité aux États-Unis : « dans tous les pays, les taux marginaux les plus élevés ont décliné et le nombre de paliers d'imposition a diminué » (Vallée, 2000, p. 42). Selon l'OCDE (2011), « la part de la charge fiscale globale supportée par les hauts revenus a reculé ces dernières années (par exemple parce que les barèmes d'imposition deviennent uniformes et/ou que les dépenses fiscales bénéficient essentiellement aux groupes ayant les revenus les plus élevés) ». Ce phénomène est également observé par l'OIT, qui soutient que « la fiscalité est devenue moins progressive dans l'immense majorité des pays et donc moins apte à redistribuer les gains de la croissance économique. Cela se traduit par des baisses d'impôts pour les plus hauts revenus. » (2008, p. 6) Nous arrivons à deux constats : le premier centile (le 1% des plus riches) est sensible aux changements dans la fiscalité, en particulier le TMI, et ce dernier a significativement baissé dans les pays développés. Cette sensibilité se traduit par un plafonnement de la croissance des hauts revenus lorsque le TMI est élevé, alors qu'un bas taux favorise une augmentation de la part des revenus captée par le premier centile.

Comment est-ce que les impôts ont un impact sur les revenus marchands du premier centile, c'est-à-dire avant impôts et transferts ? Selon Leigh (2011, p. 165), un TMI élevé

affecte la part des revenus captée par le premier centile de deux manières : à court terme, il incite à travailler moins et à plus long terme, il a un effet dynamique sur l'accumulation de capital. Notons toutefois que, si le TMI peut effectivement inciter à travailler moins chez certaines personnes, ce phénomène peut être contrebalancé par l'effet inverse chez d'autres : « *Higher tax rates can increase work effort if there is a large enough "income effect," whereby individuals have to work harder to achieve a given level of post-tax income.* » (Sefton, 2008, p. 613) L'effet décalé sur le long terme d'accumulation de capital fonctionne ainsi : les plus riches ont un taux d'épargne plus élevé que la moyenne. Cette épargne peut devenir un patrimoine générant une rente, dont les héritiers perpétueront sa pratique, ainsi que l'iniquité de leur situation. Autrement dit, ces revenus « excédentaires » (non-consommés) qui seront transformés en épargne peuvent devenir une source de revenu additionnel, ce qui accentuera la concentration des revenus vers le sommet.

Piketty, Saez et Stantcheva (2011) soutiennent que le taux marginal d'imposition aurait un autre effet sur la hausse du P99-P100; lorsque le TMI est élevé, il réduit les gains après-impôt issus de la négociation salariale des travailleurs à revenus élevés, ce qui les dissuade à fournir des efforts supplémentaires afin d'obtenir une rémunération plus importante. Lorsqu'il est moins élevé, la négociation de compensation supplémentaire devient « rentable ». Toutefois, cette rémunération additionnelle n'est pas accompagnée d'une hausse de la productivité du salarié, ce qui en fait une rémunération au-dessus du niveau économiquement optimal, car c'est un jeu à somme nulle; le gain de l'un est la perte de l'autre. Autrement dit, ce phénomène tient de l'extraction de rentes.

Les inégalités : un problème de société

Bien que les Canadiens dans leur ensemble aient amélioré leur sort, la croissance a profité bien davantage à ses mieux nantis depuis un quart de siècle. Cette tendance, en augmentation depuis les années 2000 au sein des pays développés, va de pair avec une augmentation des inégalités économiques et leur lot de problèmes économiques (Stiglitz, 2012) et sociaux. Selon Wilkinson et Pickett (2010). il y a forte corrélation entre les inégalités de revenu et une foule de maux économiques et sociaux. Ils arrivent à la conclusion que plus les ressources d'une société sont également réparties, plus l'ensemble de la population se porte mieux. Comme les professeurs de philosophie David Robichaud et Patrick Turmel le soulignent si bien dans leur ouvrage *La juste part*,

personne ne s'enrichit individuellement puisqu'il est impossible de départager la part de chacun dans la production globale des richesses sociales. L'intervention collective et la redistribution des richesses rend possible la mobilité sociale, la croissance économique et l'épanouissement de l'ensemble de la société. Il n'existe aucune justification économique, sociale, morale et éthique à la hausse des inégalités. Puisque c'est un choix de société, laissons les citoyens choisir.

3 propositions pour réduire les inégalités

Les élus et le gouvernement ont le pouvoir d'agir. Parmi un ensemble de mesures possibles, trois nous paraissent particulièrement pertinentes.

Un revenu décent et une aide à la formation : Le marché de l'emploi est plus compétitif que jamais et les travailleurs sont parfois dépourvus face à ces changements. Une meilleure coordination entre la formation des travailleurs et l'assurance-emploi pourrait outiller efficacement les travailleurs face à ces risques sociaux. Pour les travailleurs à faible revenu, ainsi que les individus incapables de réintégrer le marché de l'emploi, un filet social capable de fournir un revenu décent

Une fiscalité plus progressive : La fiscalité est devenue moins progressive depuis les années 1980, avec la baisse du taux marginal d'imposition, l'ajout de crédits d'impôt, la baisse du nombre de paliers d'imposition et la part grandissante de taxes indirectes régressives. L'abolition des crédits d'impôt favorisant les hauts revenus, incluant le traitement de faveur réservé aux gains en capital et dividendes corporatifs et une augmentation du taux marginal d'imposition permettrait de rééquilibrer la répartition des revenus.

La démocratisation des décisions économiques et fiscales : Toute réforme des politiques économiques et fiscales gagnerait à inclure les citoyens dans le processus décisionnel. La population est la première concernée par ces changements et le savoir des citoyens permet de compléter le savoir académique des experts. En outre, en incluant les citoyens « ordinaires » dans ces processus, l'on rééquilibre le rapport de forces entre la population en général et les puissantes organisations (patronales ou syndicales) qui interviennent dans les débats publics principalement pour défendre des intérêts particuliers. Enfin, en incluant les citoyens, on leur permet de mieux comprendre les enjeux et ainsi d'acquiescer une capacité d'agir sur ces questions.

Un rendez-vous stratégique sur les inégalités sociales

L'Institut du Nouveau Monde (INM) considère qu'un débat d'envergure est plus que jamais nécessaire. L'importance de l'enjeu n'est plus à démontrer car cet enjeu touche tout le monde. L'INM propose donc la réalisation d'un Rendez-vous stratégique sur les inégalités sociales afin de faire émerger une volonté sociale claire en matière de prévention en santé et de réduction des inégalités sociales, dans le cadre d'un débat public serein et constructif. Vaste démarche délibérative, le Rendez-vous stratégique vise donc à faire émerger une volonté sociale claire en matière d'inégalités sociales. Plusieurs activités auront lieu dans les prochains mois :

- **Informier** : Tout débat éclairé doit commencer avec de l'information. Nous avons mis en ligne un dossier d'information accessible sur le sujet. Nous organiserons également une conférence internationale, un ouvrage et un séminaire scientifique sur les inégalités.
- **Débattre** : Afin de donner la parole aux citoyens et faire émerger des choix sociaux, des valeurs et des priorités d'action en matière de réduction des inégalités, nous engageons une démarche citoyenne et délibérative qui comprend la tournée d'une caravane citoyenne, des cafés citoyens à travers le Québec, un laboratoire d'innovation sociale (LABIS) et un Rendez-vous national, événement synthèse de la démarche.
- **Proposer** : Nous engagerons une tournée de rencontres auprès des décideurs afin d'influencer les politiques publiques pour réduire les inégalités.

À propos de l'Institut du Nouveau Monde - Des citoyens, des idées, des projets

L'Institut du Nouveau Monde (INM) a pour mission d'accroître la participation des citoyens à la vie démocratique.

L'INM est une organisation non partisane œuvrant principalement au Québec dans une perspective de justice et d'inclusion sociales, dans le respect des valeurs démocratiques et des principes du développement durable, dans un esprit d'ouverture et d'innovation.

Nicolas Zorn
Chargé de projet
Rendez-vous stratégique – Inégalités sociales
Institut du Nouveau Monde
Nicolas.zorn@inm.qc.ca
514 934-5999, #222
www.inm.qc.ca/inegalites

Bibliographie

Anthony Atkinson et Andrew Leigh. 2007. « The Distribution of Top Incomes in Five Anglo-Saxon Countries over the Twentieth Century ». Non publié.

Bebchuck, Lucian et Jesse Fried. 2004. *Pay Without Performance: The Unfulfilled Promise of Executive Compensation*. Boston : Harvard University Press, 375 p.

Bérubé, Gérard. 2011. « Cette fiscalité toujours plus opaque », *Le Devoir* (Montréal), 19 février, p. C2.

Desrosiers, Éric. 2012. « Une occasion de réduire les inégalités », *Le Devoir* (Montréal), 24 janvier, p. B1.

Desrosiers, Éric. 2011. «Un rapport du Conference Board - Dangereuses inégalités », *Le Devoir* (Montréal), 17 septembre 2011, p. B1.

Frenette, Marc, David A. Green et Kevin Milligan. 2009. « Taxes, Transfers and Canadian Income Inequality ». *Canadian Public Policy*, vol. 35, n° 4, p. 389-411.

Grammond, Stéphanie (La Presse). *L'écart entre les riches et les pauvres se creusent*. En ligne. <http://lapresseaffaires.cyberpresse.ca/economie/canada/201105/13/01-4399274-ecart-entre-riches-et-pauvres-le-fosse-se-creuse.php>. Page consultée le 28 octobre 2011.

Krugman, Paul. 2007. *L'Amérique que nous voulons*. Coll. « Champs actuel ». Paris : Flammarion, 475 p.

Leigh, Andrew. 2009. « Top Incomes ». In *The Oxford Handbook of Economic Inequality*, sous la dir. de Wiemer Salverda, Brian Nolan et Timothy M. Smeeding, p. 347-376. New York : Oxford University Press.

Lin, Ken-Hou et Donald Tomaskovic-Devey. 2011. «Income Dynamics, Economic Rents, and the Financialization of the U.S. Economy ». *American Sociological Review*, vol. 76, n°4, p. 538-559.

Mousli, Marc. 2013. «Revenus des grands patrons : la dérive continue ». *Alternatives Économiques*, n° 322, pp. 75-76.

Organisation de coopération et de développement économique. 2008. *Croissance et inégalités. Distribution des revenus et pauvreté dans les pays de l'OCDE*. Paris : Éditions OCDE, 345 p.

Organisation de coopération et de développement économique. 2011. « Tour d'horizon des inégalités croissantes de revenus dans les pays de l'OCDE : principaux constats ». In *Toujours plus d'inégalité : Pourquoi les écarts de revenus se creusent*, OCDE, p. 23-50. Paris : Éditions OCDE.

Organisation internationale du travail, *Rapport sur le travail. In le monde 2008 : Les inégalités de revenus à l'épreuve de la mondialisation financière* (Résumé), 2008. En ligne. <http://www.ilo.org/public/french/bureau/inst/download/summf08.pdf>.

Parienty, Arnaud. 1999. « Pourquoi des inégalités augmentent-elles ? ». *Alternatives Economiques*, n° 175, pp. 43-46.

Piketty, Thomas, Emmanuel Saez et Stefanie Stantcheva. 2011. « Optimal Taxation of Top Labor Incomes: A Tale of Three Elasticities ». *NBER Working Paper* n° 17616.

Sefton, Tom. 2009. « Distributive and Redistributive Policy ». In *The Oxford Handbook of Public Policy*, sous la dir. de Michael Moran, Martin Rein, Robert E. Goodin, p. 384-417. New York : Oxford University Press. *The Oxford Handbook of Public Policy*

Stiglitz, Joseph E. 2012. « *Le prix de l'inégalité* » Paris : Les liens qui libèrent, 510 p.

Vallée, Annie. 2000. *Les systèmes fiscaux*. Paris : Éditions du Seuil, 242 p.

Veall, Mike. 2010. « Top Income Shares in Canada: Updates and Extensions ». McMaster University, *Department of Economics Working Papers*, 23 p.

Wilkinson, Richard et Kate Pickett, *The Spirit Level: Why Equality is Better for Everyone*, Londres, Penguin Books, 2010, 400 p.