

XXVIIèmes journées de l'Association d'Economie Sociale
Université Paris X Nanterre
6 et 7 septembre 2007

A la recherche des *Merit Goods*
(version préliminaire)

E. Brahic*, V. Clément*, N. Moureau¹*, M. Vidal*
*lameta – Université Montpellier 1

I Introduction

‘Les films interdits aux moins de 18 ans ne sont pas accessibles aux mineurs même accompagnés de personnes majeures’; ‘pourquoi donner de l’argent à un clochard, un ticket restaurant sera plus profitable’; ‘La Banque Rhône-Alpes du livre, structure modèle existant depuis fin 1997, gère le don de livres vers les pays du Sud et décide des ouvrages qui leur seront utiles’; ‘Est-il justifié de pallier les inégalités injustes lorsque les personnes concernées se déclarent satisfaites de leur sort’, etc. Ces quelques exemples illustrent la diversité des situations quotidiennes dans lesquelles le principe de souveraineté du consommateur est mis en question, où nos choix sont guidés, voire restreints par une entité extérieure, la plupart du temps gouvernementale. Ces cas sont liés à la notion de *merit good*, ou de bien sous tutelle, concept introduit par Musgrave en 1957 pour qualifier les situations où l’Etat s’érige en tuteur des préférences des individus et décide à leur place. L’invocation d’un argument de type *merit good* pour justifier des subventions de l’Etat dans le domaine culturel, la santé ou l’éducation est fréquente. Pour autant, la légitimation de cet argument demeure obscure dans la théorie économique. L’objet de cet article consiste à clarifier cette notion en revenant sur les différents débats qui ont animé les économistes. Certains développent une conception très extensive qui tend à inclure dans l’argument *merit good* des cas de défaillance de marché, d’autres sont beaucoup plus restrictifs, voire rejettent la pertinence économique de la notion. La première partie de l’article définit le concept et présente les problèmes qu’il pose à la théorie économique. La seconde partie étudie comment certaines extensions de la théorie néo-classique contribuent à asseoir la légitimité économique du concept, légitimité qui trouve par ailleurs naturellement sa place lorsque l’on change de paradigme pour se situer dans un cadre théorique qui revendique une détermination sociale des personnes et de leurs comportements.

¹ Correspondance : Nathalie.Moureau@univ-montp3.fr

II Un concept problématique pour la théorie économique

Le concept de merit good pose la question de l'intervention des pouvoirs publics dans la vie économique. Dès son introduction par Musgrave, un certain flou a entouré sa définition, soulevant de nombreuses interrogations. Ainsi après un exposé de la définition de Musgrave (2.1), nous aborderons les questions induites par le concept. S'agit-il d'un argument à part entière distinct de la notion de défaillances de marché pour distinguer l'intervention des pouvoirs publics (2.2)? Pourquoi les préférences individuelles ne permettent pas de parvenir dans certaines situations à un choix optimal (2.3)? Ce concept est-il économique ou doit-il être réservé à une analyse strictement politique (2.4)?

2.1 Définition

L'acte de naissance des *merit wants* (ou *merit goods*) réside dans un article datant de 1957 dans lequel Musgrave étudie les trois fonctions de l'Etat, production, redistribution et stabilisation. Observant la non neutralité des processus de redistribution qui cherchent à influencer les préférences individuelles (*via* le subventionnement de certains biens) ou à interférer directement avec elles (*i.e.* transferts en nature), il souligne la nécessité d'élargir le canevas théorique '*where interference with individual preferences is desired, our **shema** must be expanded. Such wants –which lack of a better name I refer to as merit wants- may be thought of as provided for in a separate branch*' (p. 341).

En 1959, il revient sur le concept en le liant explicitement à une mise en cause de la souveraineté du consommateur et à une interférence dans les choix individuels. L'idée sous jacente est que les choix effectués par les individus sur le marché sont erronés pour certaines catégories de biens. Il convient dès lors de corriger les préférences individuelles et de les remplacer par celles d'un décideur extérieur : '*While consumer sovereignty is the general rule, situations may arise, within the context of a democratic community, where an informed group is justified on imposing its decision upon others. (...) These are matters of learning and leadership which are an essential part of democracy reasonably defined and which justify the satisfaction of certain merit wants within a normative model*' (p.14).

Les questions de l'identité et de la légitimité du décideur qui impose ses propres préférences aux individus sont posées par Musgrave qui y apporte quelques éléments de réponse. Dans certains écrits, il note qu'il existe une *élite* à même de connaître les 'bonnes préférences' ou

‘les préférences véritables’ des personnes² *‘preferences should be imposed with certain limits by a chosen elite, be it because its members are better educated, possess greater innate wisdom...’* (Musgrave, 1969, p. 143), dans d’autres il se réfère à des normes collectives ou à des ‘communautés de préférences’ (1987). Commentant les travaux de Musgrave, Jois (2006) souligne la position parfois critique que ce dernier a vis-à-vis de l’élite, *‘even a democracy such as ours has aspect of an autocratic society, where it is considered proper that the elite, however defined, should impose its preferences’* (Musgrave and Musgrave 1973, cité par Jois 2006, p. 23).

2.2 Merit good, biens public et externalité : une parentèle ambiguë

Les liens pouvant exister entre la notion de *merit good* et celle de bien public ont longtemps été entourés de confusion. Dans ses travaux initiaux, Musgrave souligne que les *merit goods* peuvent posséder certaines caractéristiques de biens publics et générer également des externalités. S’il affirme en 1987 qu’il importe de distinguer les deux³, sa position sur la question n’a pas toujours été aussi claire. Jois (2006) relève ainsi qu’après avoir affirmé la différence entre les deux, il affaiblit sa position dans divers écrits mentionnant que certains *merit goods* pouvaient être des public goods déguisés ou pour reprendre ses termes, des biens publics qui sont à ‘la frontière’ entre biens publics et biens privés (Jois, p. 18).

La parenté existant entre bien collectif et *merit good* est rappelée par de nombreux auteurs, dont Head qui souligne *‘Moreover, merit goods frequently exhibit public goods characteristics’* (Head, 1974, p.252). Il poursuit en notant que trois types de problématique apparaissent de façon concomitante dans la notion de *merit good* 1) l’existence de distorsions dans les préférences individuelles, 2) la question de la redistribution 3) les problèmes induits par les biens collectifs. *‘It may therefore be desirable for many purposes to preserve a sharp distinction between ‘corrective goods’, ‘necessity goods’ and ‘public goods’, each concept epitomizing one of the three characteristics frequently found together in the Merit good’* (Head 1974, p. 253).

Il n’en reste pas moins que la revendication théorique inaugurée par Musgrave tient à ce que les *merit goods* constituent une justification de l’intervention de l’Etat distincte de celle liée aux défaillances du marché et à la redistribution. De fait, on peut faire une différence

² Il souligne par ailleurs que dans certains cas la mise en cause de la souveraineté du consommateur est simplement liée à la volonté d’un groupe dominant d’imposer ses propres normes.

³ Dans l’article du Palgrave en 1987 que Musgrave consacre à la notion de Merit good il souligne que la notion de *Merit good* transcende celle de biens publics et de biens privés, bien qu’à l’origine le cas ait été discuté dans un contexte fiscal.

conceptuelle et formelle nette entre *merit good* et bien public d'une part et *merit good* et externalité d'autre part. Alors qu'il existe un lien dans le cas de biens publics entre les disponibilités marginales à payer des consommateurs et la production du bien public, ce lien est rompu dans le cas des *merit goods*, puisque les quantités à produire dépendent des seules préférences du décideur social. Cette dissociation entre bien public et *merit goods* est soulignée par Ver Eecke (2001) lorsqu'il distingue deux catégories de biens, les biens privés et les biens politico économiques, ces derniers regroupant d'une part les biens collectifs et d'autre part les biens méritoires pour lesquels les préférences des individus ne sont pas respectées et où il est fait appel à un jugement de valeur extérieur.

Par ailleurs, la question pertinente dans le cas des externalités est de savoir si l'individu intègre dans son choix le bien-être des autres (interdépendance des fonctions d'utilité). Pour les *merit goods*, il s'agit plutôt de savoir si l'individu intègre dans son choix les conséquences sur son propre bien-être. Ainsi, dans l'exemple de l'addiction aux drogues, les questions relatives à la dépendance et à l'état de santé de l'addict relèvent de considérations sur les biens tutélaires. Celles relatives à la violence sociale générée par le trafic relèvent des externalités.

2.3 La disqualification des préférences individuelles dans le choix optimal

Dans l'article qu'il rédige pour le Palgrave en 1987, Musgrave précise les contours de sa définition initiale. Il réaffirme la mise en cause de la souveraineté du consommateur *via* l'interférence d'une autorité extérieure comme point central de la définition des *Merit Goods*. Comment justifier cette interférence ? La littérature propose deux types de justifications. La première est celle de l'irrationalité des préférences, la seconde est liée à l'existence de problèmes informationnels.

L'argument des 'defective preferences' ou l'irrationalité des choix

Pour l'économiste, l'individu est généralement considéré comme irrationnel lorsqu'il ne se comporte pas conformément à ce que prédit la théorie. Cette irrationalité ne doit pas être confondue avec une irrationalité au sens technique comme l'intransitivité des préférences. Elle signifie que les choix sont contraires au bien-être individuel, et ne constituent pas la meilleure alternative pour l'individu⁴ (Head, 1974). Même en situation d'information complète, les choix peuvent être erronés et conduire à une situation non optimale pour

⁴ S'agissant du cas singulier des personnes mentalement déficientes ou des enfants, Musgrave (1987) note qu'il ne relève pas nécessairement d'une situation de *Merit Good* : on ne peut considérer qu'il y a une mise en cause de la souveraineté du consommateur mais plus un problème dans son application.

l'individu. Il existe un exemple célèbre dans la théorie économique où l'irrationalité des agents conduit l'Etat à intervenir *contre* leurs préférences. Il s'agit du choix intertemporel consommation-épargne pour lequel Pigou (1920) souligne que l'impatience des consommateurs se traduit par un biais dans leur '*telescopic faculty*' : '*our telescopic faculty is defective, and that, we, therefore, see future pleasures, as it were, on a diminished scale*' (Pigou 1920 p.25 cité par Peart 2000). L'Etat intervient pour modifier le choix d'un niveau sous-optimal d'épargne. Head (1990) définit pour sa part quatre situations d'irrationalité qui justifient une disqualification des préférences individuelles : le caractère impulsif du comportement, la faiblesse de la volonté, la réponse des individus à un manque d'information, ou encore l'endogénéité des préférences.

L'argument des problèmes informationnels

Mettre en cause des préférences individuelles et justifier une intervention des pouvoirs publics au titre des *merit goods* ne va pas de soi et a d'ailleurs largement été discuté, en particulier par Mc Lure (1968). Ne s'agit-il pas plutôt d'un cas de défaillance de marché plutôt que de *merit good* puisque la question est de rétablir l'information afin que les choix ne soient pas biaisés. L'ambiguïté autour du rôle joué par les problèmes informationnels pour justifier des *merit goods* trouve en fait son origine dans deux facteurs différents : l'ambiguïté des définitions initiales de Musgrave et l'interprétation des *merit goods* diffusée par Head (1974), l'un de ses commentateurs les plus célèbres. L'exemple emblématique est celui de l'éducation. C'est dans ses premiers écrits que Musgrave introduit ce cas pour illustrer la problématique des *merit goods*. Il reconnaît ensuite dans l'article du Palgrave en 1987 que cette intervention de l'Etat vise à fournir un supplément d'information. Il s'agit donc d'une délégation de choix et non pas une mise en cause des préférences individuelles⁵. Le cas de l'éducation est également discuté par West et Mc Kee (1983) qui montrent qu'il n'est pas nécessaire de faire appel à la notion de bien sous tutelle pour expliquer le caractère obligatoire de l'éducation. Ce dernier apparaît comme la simple résultante des choix individuels dès lors que l'on adopte une approche en terme de capital humain, dans la lignée des travaux de Stigler et Becker.

⁵ Le caractère flou de la pensée de Musgrave face aux problèmes informationnels peut se justifier par le fait que ses premiers écrits sont antérieurs aux écrits sur les asymétries informationnelles.

Une argumentation que l'on retrouve dans la modélisation

L'argument informationnel et celui des 'defective preference' se retrouvent tous les deux à l'origine de propositions de modélisations distinctes des *merit goods*.

La modélisation doit rendre compte de la divergence entre *l'évaluation individuelle* et *l'évaluation sociale* du bien.

La première approche, inaugurée par Pazner (1972), reprend l'idée des préférences individuelles défectueuses. Dans ces conditions, les préférences individuelles ne peuvent pas être les seuls guides du choix social et les préférences du décideur en termes de *merit goods* interviennent comme un argument supplémentaire dans la fonction de bien être social. La première modélisation des *merit goods* - même si elle vise selon son auteur à étudier cette notion dans le cadre de l'appareil formel standard de l'économie du bien être - (Pazner p. 460) ne fait donc que confirmer le problème posé au principe de la souveraineté du consommateur.

Pour la seconde approche, proposée par Sandmo (1983), cette divergence entre évaluation individuelle et sociale s'explique par le fait que les agents n'ont qu'une information imparfaite contrairement au décideur et elle est modélisée par des différences de croyances sur l'occurrence des états du monde entre les individus et le décideur. Sandmo se place en effet dans le cas d'un décideur social qui agit en situation d'incertitude⁶. Les préférences des consommateurs ne sont donc pas mises en cause. Le décideur respecte les goûts et préférences d'un agents *informé* et son intervention concerne uniquement le cas où la demande de l'agents reflète pas ses préférences par manque d'information. Les 'corrections' opérées par le décideur influent sur les *probabilités* affectées par les individus à certains états du monde et non sur les préférences ce qui selon Sandmo permet le maintien du respect de la souveraineté du consommateur. Dans le programme de premier rang un système de taxes personnalisées permet de corriger la sous optimalité de l'équilibre. La taxe individuelle est fonction de la déviation entre la probabilité de l'individu et celle du décideur social. Lorsque le décideur considère que la demande de l'individu est basée sur une estimation trop optimiste de l'utilité marginale de la consommation du bien (probabilité de l'individu > probabilité du décideur) le *demerit good* est taxé.

Bien que la modélisation de Sandmo permette de respecter les fondements individualistes du choix social, les travaux ultérieurs ont privilégié la voie de Pazner en utilisant une fonction de bien être social non welfariste. Son approche a été généralisée par Roskamp (1975) puis par

⁶ Au lieu d'utiliser la fonction de bien-être social *ex-ante* c'est-à-dire qui dépend des utilités espérées individuelles, il choisit l'approche *ex-post* qui dépend des niveaux d'utilité réalisés et intègre la distribution de probabilité propre au décideur social, selon la distinction faite par Hammond 1981.

Wenzel et Wiegard (1981) pour le second rang. Besley (1988) propose d'introduire dans la fonction de bien-être social la quantité consommée par les individus pondérée par un scalaire qui rend compte de la correction imposée par le décideur aux préférences des agents⁷. Plus récemment Racionero (2001) étudie le cas d'une économie avec des *merit goods* dans laquelle le décideur dispose à la fois d'une taxe linéaire sur les biens et d'un impôt non linéaire sur le revenu.

2.4 Les problèmes posés à la théorie économique

Qu'elle soit induite par l'irrationalité ou par des problèmes informationnels, la mise en cause de la souveraineté du consommateur ne va pas sans poser problème à l'analyse économique. Mc Lure (1968) récuse ainsi toute légitimité aux *merit goods* et considère qu'ils n'ont aucune place dans la théorie économique normative parce qu'ils violent les préférences individuelles : '*Musgrave entire concept of merit wants has no place in a normative theory of the public household based upon individual preferences*' (p.482). Pazner lui même en proposant sa modélisation des *merit goods* est conscient qu'elle pourrait être appelée une "théorie économique de la dictature" (Pazner 1972 p. 461).

Le principe de souveraineté, initialement introduit par Hutt en 1936 '*The consumer is sovereign when, in his role of citizen, he has not delegated to political institutions for authoritarian use the power which he can exercise socially through his power to demand (or refrain from demanding*' (Hutt 1936 cité par Persky, 1993, p.184), a par la suite fait l'objet d'interprétations quelques peu divergentes [Scitovsky (1962), Bergson, Wellisz, Baumol (1962), Persky (1993)]. Head (1974) souligne par ailleurs que si Musgrave utilise le concept de façon répétée, il n'en donne pas de définition claire. Derrière le flou qui peut parfois entourer ces définitions, c'est l'axiome des préférences révélées qui se profile. Ce lien n'est pas neutre, puisqu'il est au fondement de la théorie du marché. L'introduction des *merit goods*, outre la mise en cause de l'axiome des préférences révélées, pose un autre problème théorique pour le choix social. L'adjonction des préférences de l'élite (pouvoirs public ou autre) aux préférences des individus questionne en effet le principe de Pareto et ouvre sur les approches non welfaristes du choix social. Le welfarisme - qui est le cadre dominant en économie normative- pose que seule l'information fournie par les fonctions d'utilité individuelle peut servir de référence pour le choix social (Sen 1970,1979). Il impose une

⁷ La modélisation de Besley a fait l'objet de critiques importantes: Feehan (1990) relève une erreur dans les conditions de premier ordre, Schroyen (2005) montre que lorsque la demande pour les biens est inélastique, les prescriptions du modèle de Besley sont contre intuitives puisqu'elles consistent à taxer un *Merit good*. La critique de Capeau et Ooghe (2003) portent sur les conditions de second ordre dans le modèle de Besley.

contrainte informationnelle dans l'évaluation sociale. Les principes welfaristes évaluent et classent les différentes distributions en utilisant uniquement les données relatives au bien-être des individus et ignorent tout autre type d'information. Avec une fonction de bien-être social non welfariste, le principe de Pareto peut être mis en cause dans la mesure où on pourrait se trouver dans le cas où une allocation A est préférée socialement à une allocation B alors que les agents sont unanimes pour préférer B à A.

Il apparaît que la pleine intégration du concept de *merit good* dans la théorie économique passe par une réconciliation avec les fondements individualistes du choix social. Par quels moyens théoriques peut se faire cette réconciliation? Si elle n'a pas lieu, existe-t-il des cadres d'analyse qui offrent une justification à une intervention de l'Etat qui se ferait 'contre' ou en 'dehors' des préférences des individus? La partie 3 offre des pistes de réponses à ces questions.

III Les Merit Goods retrouvés

Comment s'en sortir ? Est-il possible de dépasser ces écueils théoriques ? Nous montrons qu'il existe deux types de démarche.

La première se situe dans une perspective libérale de la Justice, au sens où elle postule qu'il existe une pluralité des conceptions de la bonne vie et que l'Etat doit rester neutre par rapport à ces différentes conceptions. Le problème posé par les *merit goods* consiste à savoir comment introduire ce concept tout en maintenant les fondements individualistes du choix social. Deux stratégies peuvent être utilisées pour dépasser ce problème : étendre le domaine des préférences individuelles (3.1) ou modifier les hypothèses comportementales utilisées dans la description de l'agent de façon à ce que les préférences du décideur social et celles de l'individu trouvent une cohérence avec cette nouvelle rationalité (3.2). Dans les deux cas, l'accent est mis sur le *choix* de l'individu et sur les éléments de la rationalité individuelle.

La seconde démarche qui permet de justifier théoriquement l'existence des *merit goods* met plutôt l'accent sur le bien lui-même, sur *l'objet du choix* individuel. Elle relève de conceptions de la justice alternatives à la conception libérale qui considèrent que les biens sont dotés d'une *signification sociale* qui détermine leur mode d'allocation. Par construction, dans ce cadre d'analyse, la critique de la souveraineté du consommateur n'a pas lieu d'être puisque les préférences individuelles ne sont pas mises en avant dans le choix social (3.3).

3.1 L'extension du domaine des préférences

Pour expliquer l'apparente irrationalité de certains comportements, les économistes ont cherché à étendre le domaine des préférences au-delà du simple choix en introduisant le concept d'utilité multiple (Sen 1977, Etzioni 1986). Deux approches peuvent être distinguées (Brennan, 1989). La première introduit l'existence de relation de préférences parallèles tandis que la seconde considère qu'il existe une hiérarchie entre les relations préférences.

'Multiples selves' et existence de relation de préférences parallèles.

Dans ces modèles, les différentes relations de préférences qui caractérisent un individu se concurrencent pour contrôler sa décision sans qu'aucun ne domine. Ce cadre d'analyse renvoie au concept de 'multiple personnalités' (*multiple selves*) (Harsanyi 1955 ; Elster 1985 ; Etzioni 1986 ; Schelling 1984, 1996).

Les modèles de '*multiple selves*' cherchent à comprendre le choix individuel en le considérant comme analogue au choix social. L'agent économique est perçu comme une 'collection' de personnalités différentes et indépendantes, chacune d'entre elles procédant à un classement différent des mêmes éléments. L'individu n'est pas une personne unifiée et doit 'lutter' pour contrôler son comportement (Schelling 1984, 1996). Les modèles introduisent une disjonction entre 'ce qui est' et 'ce qui devrait être', entre les préférences portant sur des considérations morales et celles basées sur des considérations d'utilité (Moldoveanu & Stevenson 2001). *'People behave sometimes as if they had two selves, one who wants clean lungs and long life, and another who adores tobacco, or one who wants a lean body, and another who wants dessert, or one who yearns to improve himself by reading Adam Smith on self-command and another who would rather watch an old movie on television'* (Schelling 1984).

C'est cette même logique que suivent Brennan et Lomasky (1983) dans un article consacré aux *merit goods* lorsqu'ils décrivent les individus comme 'des personnalités divisées' (*split personalities*) entre plusieurs ordres de préférences qui peuvent être incompatibles entre eux : (i) les préférences de marché ('je veux') qui sont révélées par la disposition à payer et le choix. (ii) les préférences réflexives ('je devrais') qui rendent compte des opinions et se révèlent dans les interviews, les discours et renvoient au concept de méta-préférence, (iii) les préférences politiques ('la société devrait') qui s'expriment par le vote. Pour illustrer leur propos, ils choisissent l'exemple d'un individu qui prend le volant un soir après avoir bu (préférences de marché révélées par son comportement) et qui reconnaît le lendemain qu'*il ne*

faut pas boire en conduisant (préférence réflexive). Ce conducteur ivre est ‘rationnel’ quand il vote en faveur de lois (préférences politiques) renforçant la lutte contre l’alcool au volant alors même que ces lois expriment des préférences qui sont incohérentes avec son choix. La ‘rationalité’ de son comportement se définit ici par rapport à ses préférences réflexives.

Dans cette perspective, la critique selon laquelle les *merit goods* interfèrent avec les préférences des consommateurs trouve une voie de résolution. L’intervention de l’Etat ne peut plus être qualifiée de paternaliste dès lors qu’elle permet de satisfaire, sinon les préférences de marché, du moins les préférences réflexives. Ainsi, Brennan et Lomasky (1983) définissent les *merit goods* comme des biens que les individus *après réflexion* voudraient consommer en quantités plus importantes: ‘*We might define merit goods for institutional purposes as those which the individuals recognizes he ought to provide, but which due to weakness of will, moral turpitude or laxity he will not adequately provide in the market where the cost of selfish pleasure foregone is too high*’ (Brennan & Lomasky 1983, p. 199).

Dès lors qu’elle est définie dans une approche en termes de *multiple selves*, la notion de *merit good* redevient compatible avec l’individualisme et ne nécessite pas un jugement de valeur externe aux individus. De surcroît, elle n’est pas seulement utile à la compréhension des choix actuels mais permet également de faire des recommandations en termes de politique publique. Ainsi, suivant ces arguments Mann (2003) montre que les subventions pour l’alimentation ‘bio’ peuvent être justifiées en termes de *merit goods*.

Méta-préférences ou existence d’une hiérarchie des préférences.

Un individu peut avoir des préférences sur ses préférences, ce peuvent-être des préférences morales *versus* un intérêt personnel ou encore, des préférences individuelles différentes de celles qu’il peut avoir en tant que membres d’une communauté politique ou sociale. Cette hiérarchie renvoie au concept de méta-préférences⁸ (Frankfurt 1971 ; George 1993, 1998, 2001 ; Jeffrey 1974 ; Sen 1977). Une méta-préférence peut être définie comme une préférence qu’un individu a sur ses préférences actuelles et reflète un jugement normatif (Tomer 1996). Ce sont les philosophes Frankfurt (1971) et Jeffrey (1974) qui les premiers ont introduit ce concept. Les méta-préférences proviennent de notre capacité de réflexion qui nous permet de porter un jugement critique sur nos préférences et d’envisager consciemment leurs valeurs. Le problème qui se pose résulte alors de la difficulté d’expérimenter les préférences

⁸ L’exemple le plus courant de l’expression d’une méta-préférence est celui d’une personne qui veut fumer mais qui souhaiterait ne pas vouloir fumer

préférées *'For the most part we do not simply choose our preferences any more than we choose our beliefs, so that direct manifestation of preferences in choice is rare when the object of preference are themselves preferences'* (Jeffrey 1974, p. 378-379).

Chez les économistes, Sen (1974, 1977) et Hirschman (1984) développent cette notion sous la forme de *préférences de second ordre*. Sen utilise la notion d'engagement⁹ (*commitment*) pour qualifier l'état dans lequel l'individu résiste à ses préférences pour essayer d'accomplir ses méta-préférences. Hirschman (1984) souligne qu'il y a un conflit perpétuel entre préférences et méta-préférences. Les individus peuvent présenter des préférences altruistes ou avoir des buts qui dépassent l'objectif de maximisation de l'utilité tels que des valeurs morales ou des choix socialement valorisants. Un conflit entre préférences et méta-préférences peut être une des sources de l'expression d'un mécontentement de l'agent dans une situation de choix (George, 1998, 2001). *'A mismatch between preference and metapreference would be one cause for expression of discontent over one's choice situation'* (George 1993, p. 324). Dans cet exemple, on voit que l'existence des méta-préférence permet de rendre compte de l'expérience d'un mécontentement de l'agent par rapport à un choix qu'il effectue (pourtant). Cette situation ne peut pas apparaître dans le cadre des hypothèses standard sur la rationalité et sur les préférences révélées.

L'introduction des méta-préférences dans le raisonnement conduit à modifier l'analyse et la description du comportement des individus tel qu'ils se présentent dans le cadre 'standard' car les individus sont désormais dotés d'une capacité d'évaluation et de réflexion sur les goûts et préférences qu'ils expérimentent et choisissent. Les méta-préférences sont susceptibles d'exprimer une insatisfaction sur nos préférences et peuvent générer une tension entre ce que nous sommes et ce que nous aimerions être. Dans les modèles de méta-préférences, les individus peuvent avoir des préférences qu'ils souhaiteraient ne pas avoir et agir d'une façon qu'ils réprouvent *in fine* de sorte qu'ils peuvent – guidés par leur méta-préférences- être conduits à engager des actions et à prendre des décisions pour changer leurs préférences. Certains comportements qui paraissent *a priori* être irrationnels peuvent être des actions pour façonner les préférences futures. *'One way out of this normative impasse is to allow for the*

⁹ Sen (1977) définit l'engagement de la manière suivante : "One way of defining commitment is in terms of a person choosing an act that he believes will yield a lower level of personal welfare to him than an alternative that is also available to him "(p. 327). L'engagement ex ante peut coïncider ex post avec le choix qui maximise l'utilité même si la recherche de ce bien être n'est pas la raison de son choix.

possibility that one who is restricting one's future freedom is motivated by a second-order preference' (Georges 1998, p. 183).

L'expression d'une méta-préférence peut être un moyen d'essayer de dépasser un comportement que l'individu juge non satisfaisant (Frey & Benz 2002), soit en s'imposant des contraintes soit en ayant recours aux institutions sociales. *'And if the restriction of future choice manages to shape the first-order preference as she wishes to have it shaped, such self-imposed restrictions make sense*' (George 1998, p. 183). Schelling (1996) parle d'*'irrationalité anticipée*', Elster (1979) de *'rationalité de second rang*' (*second-best rationality*): *'Man often is not rational, and rather exhibits weakness of will. Even when not rational, man knows that his is irrational and can bind himself against irrationality. This second-best or imperfect rationality takes care of both reason and passion*' (Elster 1979, p.111).

L'extension du domaine des préférences tant par les méta préférences que par les *'multiple selves*' permet d'expliquer pourquoi la violation de la souveraineté du consommateur n'est qu'apparente dans le cas des *merit goods*. Les individus peuvent chercher à être guidés par l'Etat pour suivre leurs préférences réflexives lesquelles leur procurent une plus grande satisfaction. L'Etat apparaît alors comme un médiateur entre les préférences de marché d'une part et les préférences réflexives ou les méta-préférences d'autre part; cette médiation s'exerçant par une intervention au titre des (*de*)*merit goods*.

3.2 Le cadre unifié de behavioral economics

Focalisés sur les choix, les économistes se sont longtemps appuyés sur l'idée que les préférences étaient cohérentes et parfaitement définies. La mise en évidence et l'analyse de biais comportementaux est à la base du courant dit de la Behavioral Economics, défini comme *'the combination of psychology and economics that investigates what happens in markets in which some of the agents display human limitations and complication*' (Mullainathan et Thaler 2004, p. 1094).

La Behavioral Economics décrit les manières dont les individus échouent parfois à se comporter au mieux de leur intérêt, en raison de traits de comportement tels que des problèmes de maîtrise de soi, l'incapacité à traiter l'information objectivement ou la mauvaise appréciation préalable des coûts et des avantages des choix potentiels. Plusieurs biais sont

identifiés, citons *l'effet de dotation, les préférences variant dans le temps, les effets de cadrage*. Le phénomène d'«incohérence» des comportements a par exemple été mis en évidence par Lichtenstein et Slovic (1971) avec le concept de renversement des préférences (*Preferences reversal*). Il s'agit de cas où les mêmes personnes font des choix qui reflètent deux ordres de préférences distincts. Cet effet est montré à travers un protocole expérimental qui consiste dans un premier temps à demander à des sujets de choisir entre deux loteries L_1 (où la probabilité de gain est élevée mais le gain faible) et L_2 (où la probabilité de gain est faible mais le gain élevé) présentées simultanément puis, dans un second temps, à leur demander d'attribuer un prix à chacune des loteries. Lorsqu'ils ont à choisir entre les deux, ils préfèrent en général L_1 à L_2 . Cependant, lorsqu'ils doivent attribuer un prix à ces loteries, les sujets accordent un prix plus élevé à la loterie L_2 qu'à la loterie L_1 . L'inconsistance de ces choix peut avoir lieu même si l'axiome de transitivité des préférences est respecté (Holt 1986 ; Karni & Safra 1987; Loomes, Starmer & Sugden 1989, Tversky, Slovic & Kahneman 1990. Tversky et Simonson (1993) ont montré pour leur part l'importance du contexte dans les comportements économiques et dans la formation des préférences. *'The systematic failure of this model'¹⁰, we suggest, is not due to its complexity, but rather to the fact that people often do not have a global preference order and, as a result, they use context to identify the most 'attractive' option'* (Tversky & Simonson 1993¹¹, p. 1187). Une des particularités du courant est que les défaillances dans le choix ne proviennent pas uniquement d'un manque d'information et même si l'information est complète, les individus peuvent ne pas être capables de comprendre ou d'utiliser cette information.

Notons enfin que deux écoles de pensées coexistent au sein de la Behavioral (Berheim & Rangel 2005). La première retient la doctrine des préférences révélées pour évaluer les politiques économiques. Les anomalies observées sont expliquées en étendant le domaine de préférences ce qui permet de maintenir la correspondance entre composante comportementale et composante welfariste. La seconde considère que si les choix des individus sont erronés, le principe de préférences révélées doit être appliquée de façon sélective.

Parce qu'il fournit un prolongement au modèle standard de prise de décision, ce courant offre un cadre d'analyse susceptible de justifier une politique de *merit good* fondée sur les

¹⁰ Les auteurs font référence au modèle de choix rationnel selon lequel, les agents ont un classement des préférences sur toutes les options et sélectionnent toujours l'option la plus élevée de ce classement.

¹¹ Tversky A. & Simonson I. (1993), "Context-Dependent Preferences", *Management Science*, vol. 39, n°10, pp. 1179-1189.

anomalies de comportement. *'In many respects, the situation described above¹² is fairly common in welfare and normative economics. Perhaps the most well-know example is the analysis of so-called merit good'* (Kanbur, Pirrttilä & Tuomala 2004, p. 4).

Partant de ce constat, dans un récent article, Jones et Cullis (2002) soulignent la pertinence d'une intervention de l'Etat pour corriger certaines des anomalies comportementales mises en lumière au travers des travaux d'économie expérimentale. Ils effectuent une distinction entre les interventions de l'Etat qui corrigent les fêlures du marché des fêlures individuelles « Individual failure occurs when individuals are unable to act in the sophisticated (net utility maximizing) manner expected of homo economicus ». Ils montrent que le statut de *merit good* conféré par les autorités publiques à un bien ou une activité conduit à modeler les préférences via une influence sur la motivation des agents « *the proposition is that merit want status affects motivation (p.87)* ». Par exemple, si l'on a un consensus social pour considérer que l'accès à la santé ou à l'éducation sont des droits individuels, cela influe sur le comportement des individus en modifiant leur cadre de référence.

3.3 Une conception sociale des biens

Nous présentons ici deux approches pour lesquelles le concept de *merit good* ne pose pas de problème théorique. Dans ce paradigme, la critique de l'interférence avec les préférences individuelles n'est pas opérante puisque celles-ci ne servent pas de référence dans le choix social. La première approche considère en effet que la distribution des biens dépend de leur signification de sociale (Walzer, 1983). Dans la seconde les préférences des individus sont 'prédéterminées' par les valeurs de la communauté à laquelle il appartiennent, ils ne peuvent alors se retrouver en conflit avec elles (approche communautarienne).

L'exemple des sphères de Justice de Walzer

La théorie de Walzer (1983) s'articule autour de deux notions fondamentales que sont les biens sociaux et les sphères distributives¹³. La notion de sphère redistributive découle directement de l'idée selon laquelle chaque bien est assujetti à une distribution particulière qui reflète son identité sociale. Cette dernière rend compte de la signification sociale concrète, positive, communément acceptée du bien qui s'est forgée dans chaque société à travers le partage d'un bagage culturel et historique commun. Dans cette approche, la notion de bien

¹² Les auteurs font référence aux interventions de l'Etat légitimées par la Behavioral Economics.

¹³ L'objet du présent paragraphe n'est pas de présenter extensivement la théorie de Walzer mais de souligner en quoi elle peut intéresser la notion de merit good. Pour une présentation détaillée des travaux de Walzer, on pourra se référer par exemple à Roman 1993.

intègre non seulement les biens matériels marchands mais également l'ensemble des biens non marchands, symboliques, des rôles et des places que la société a en charge de distribuer. Le mode de distribution d'un bien est en relation avec ce qu'il représente pour la société étudiée et avec ceux à qui il est destiné.

C'est l'analyse empirique des différentes procédures de distribution en vigueur dans une société qui permet d'extraire les significations sociales accordées aux biens. Celles-ci sont donc *déjà là* et aucun principe distributif 'extérieur', issu par exemple d'une réflexion philosophique menée sur une conception idéalisée de nos sociétés, ne peut s'y substituer.

Walzer retient trois critères de distribution : le marché, le mérite et le besoin, seule l'analyse de signification sociale du bien permet de savoir à quel critère recourir. Suivant cette logique, les préférences individuelles ne sont pas mises en avant comme des arguments particuliers dans le choix social. Certains biens sont retirés du marché en raison de leur signification sociale ce qui renvoie directement à la notion de *merit good*.

Le cadre des approches communautariennes

Les approches communautariennes constituent une critique de l'individualisme libéral et développent une conception de l'individu selon laquelle ce sont les liens sociaux et les valeurs partagées dans la communauté à laquelle il appartient qui définissent ses préférences.

Ces approches ne constituent pas des approches *libérales* au sens où la question du respect par l'Etat de la pluralité des systèmes de valeurs des individus ne se pose pas en tant que telle. En effet, le Bien commun est 'situé' (Taylor 1989,1992, McIntyre 1981) *i.e.* les valeurs à promouvoir sont substantielles à une communauté, à une société donnée. Dans ce cas, il ne peut pas y avoir une neutralité des institutions face aux différentes conceptions du bien au sens où ces institutions, au premier rang desquelles l'Etat, incarnent précisément le système de valeur et la conception du Bien autour de laquelle s'organise la vie en société. La conception du Bien commun n'est donc pas définie à partir des préférences individuelles mais fournit au contraire le critère d'évaluation de ces préférences.

Pour mieux saisir pourquoi le fait que le système de préférences et de valeurs de l'Etat ou de la communauté sert de référence ultime pour choisir les préférences individuelles à promouvoir, il est nécessaire de définir la conception de l'individu adoptée par ces approches.

Pour les communautariens, il est impossible de définir l'individu en dehors de sa communauté ou des valeurs et des pratiques qui s'y expriment, car ce sont précisément ces valeurs et ces

pratiques qui le constituent en tant que personne. Le propre de l'être humain est d'être enraciné dans un groupe et à ce titre ce qui constitue l'identité humaine, c'est le lien social entendu comme les pratiques sociales partagées, le contexte historique, les traditions communes.

Sandel (1982) critique en particulier l'individu Rawlsien désincarné ou 'désengagé', simple 'porteur de préférences'. Taylor (1989,1992) conteste également toute conception abstraite de l'individu qui selon lui est défini par le contexte des 'significations partagées' dans lequel il évolue. L'individu ne s'appartient pas et n'existe pas comme entité fondamentalement distincte et autonome au sens où ses préférences et les fins à poursuivre sont en réalité construites et déterminées par la société à laquelle il appartient. L'idée fondamentale est alors que le 'moi' est découvert plus que choisi car par définition, on ne peut choisir ce qui est déjà donné. Pour Sandel, la question que se pose l'individu d'une théorie libérale est 'quelles fins vais-je choisir ?' alors que celle que se pose l'individu communautarien est 'qui suis-je ?'. La réponse de l'Etat à la première question est de veiller à une neutralité vis-à-vis des différentes conceptions de la bonne vie que l'individu peut choisir. Dans une optique de choix social, cette 'neutralité' se traduit par l'idée selon laquelle les préférences sociales sont déterminées en fonction des préférences individuelles.

Dans la logique d'une conception de l'individu telle que celle des communautariens, la réponse de l'Etat et son rôle sont de permettre à l'individu de connaître les 'significations partagées', les valeurs qui fondent la société ou la communauté dans laquelle il se situe et qui le définissent. La promotion par l'Etat d'un système de préférence ou d'un système d'évaluation différent de ceux de l'individu, ne pose pas de problème théorique dans ce cadre. Au contraire, ce système de préférence est considéré comme un guide qui permet aux individus de découvrir leur identité *i.e.* de découvrir les conceptions du Bien et les valeurs conformes à celles qui caractérisent sa communauté. *'Le poids attribué à telle ou telle préférence individuelle dépend de son degré de conformité ou de contribution au Bien commun. (...) L'Etat communautarien est par conséquent un Etat perfectionniste puisqu'il implique une hiérarchisation de la valeur des différentes conceptions de la bonne vie'* (Kimlicka 2003, p. 225-226).

Par construction de l'identité des individus, l'idée d'une 'interférence' des préférences de la collectivité dans les choix et préférences individuelles n'a pas la connotation négative qu'elle prend dans le contexte des approches libérales individualistes et on comprend que la notion de merit goods trouve parfaitement sa place dans une vision communautarienne de la société.

Ainsi, par exemple, c'est à partir d'une optique communautariste que Rushton (1999) propose une défense des biens culturels en termes de i.

Conclusion

Nous avons montré dans cet article comment la question des *merit goods* constitue un argument à part entière, distinct de celui des défaillances de marché, qui permet de justifier dans certaines situations l'intervention des pouvoirs publics. Un double constat peut être fait suite à cette analyse de la position occupée par les *merit goods* en économie du bien être. En premier lieu, nous avons montré comment, depuis l'introduction du concept par Musgrave, le cadre théorique de l'économie standard s'est élargi et ouvert à de nouvelles idées (méta-préférences, Behavioral Economics mais aussi à des approches non welfaristes du bien être) qui permettent d'accueillir le concept de *merit good* et d'en préciser les conséquences en termes de politiques publiques. Citons en particulier les travaux récemment développés sur la fiscalité (voir par exemple Kanbur, Pirttilä & Tuomala, 2004). En second lieu, il faut souligner la richesse des intuitions des auteurs précurseurs sur les *merit goods*. Le cas de Pazner, élève de Musgrave, mérite d'être cité pour ce qui concerne la question des approches non welfaristes du bien-être. Dès 1972, il introduisait la question de la compatibilité de ces approches avec l'axiome de Pareto, problème qui est aujourd'hui au cœur des débats sur le choix social.

Une question toutefois demeure à explorer, celle de la révélation des méta préférences, sans leur connaissance, la définition d'une politique de *merit goods* risque de sombrer dans l'arbitraire.

Indications bibliographiques

- Bergson A., Wellisz S. & Baumol W.J. (1962), "Reappraisal of the Doctrine of Consumer Sovereignty: Discussion, *American Economic Review*, 52(2), pp. 284-290.
- Bernheim D. B. & Rangel A. (2005), "Behavioral Public Economics: Welfare and Policy Analysis with Non Standard Decision Makers", Working Paper 04-33, Stanford University.
- Besley T. (1988), "A simple model for merit good argument", *Journal of Public Economics*, 35(3), pp. 371-383.
- Brennan G. & Lomasky L. (1983), "Institutional Aspects of 'Merit Goods' Analysis", *Finanzarchiv*, 41(2), pp. 183-206.
- Brennan G. & Lomasky L. (1983), "Institutional Aspects of 'Merit Goods' Analysis", *Finanzarchiv*, 41(2), pp. 183-206.
- Brennan T. J. (1989), "A Methodological Assessment of Multiple Utility Frameworks", *Economics and Philosophy*, 5(2), pp. 189- 208.

- Camerer C. & Loewenstein G. (2004), "Behavioral Economics: Past, Present, Future", in Camerer C., Loewenstein, G. and Matthew R., *Advances in Behavioural Economics*, Princeton University Press, pp. 3-51.
- Capéau B. & Ooghe E. (2003), "Merit Goods and Phantom Agents", *Economics Bulletin*, 8(8), pp. 1-5.
- Cowen T. (1991), "Self-Constraint versus Self-Liberation", *Ethics*, 101(2), pp. 360-373.
- Cowen.T. (1993), "The Scope and Limits of Preference Sovereignty", *Economics and Philosophy*, 9(2), pp. 253-269.
- Elster J. (1979), *Ulysses and the Sirens: Studies in Rationality and Irrationality*, Cambridge University Press, p. 193.
- Elster J. (1985), "Weakness of Will and the Free-Rider Problem", *Economics and Philosophy*, 1(2), pp. 231-265.
- Etzioni, A. (1986) "The Case for a Multiple Utility Conception", *Economics and Philosophy*, 2(2), pp. 159- 183.
- Feehan J. (1990), "A Simple Model for Merit Good Arguments. A Comment", *Journal of Public Economics*, 43 (1), 127-129
- Fiorito R. & Kollintzas T. (2004), "Public Goods, Merit Goods and the Relation between Private and Government Consumption", *European Economic Review*, 48, pp. 1367-98.
- Frankfurt H. G. (1971), "Freedom of the Will and the Concept of a Person", *Journal of Philosophy*, 68(1), pp. 5-20.
- Frey B.S. & Benz M. (2002), "From Imperialism to Inspiration A Survey of Economics and Psychology", *Zurich IEER Working Paper*, 118, p. 29.
- George D. (1993), "Does the Market Create Preferred Preferences?", *Review of Social Economy*, 51(3), pp. 323-346.
- George D. (1998), "Coping Rationally with Unpreferred Preferences", *Eastern Economic Journal*, 24(2), pp.181-194.
- George D. (2001), "Unpreferred Preferences: Unavoidable or a Failure of the Market?", *Eastern Economic Journal*, 27(4), pp. 463-479
- Goodin R.E. (1989), "Stars to Steer By : the Political Impact of Moral Values", *Journal of Public Policy*, 9(3), pp. 241-259.
- Hammond P. J. (1981), "Ex Ante and Ex Post Welfare Optimality under Uncertainty", *Economica*, 48 (191), pp. 235-250.
- Harsanyi J. (1955), "Cardinal Welfare, Individualistic Ethics, and Interpersonal Comparisons of Utility", *Journal of Political Economy*, vol. 63, n°4, pp. 309-321.
- Head J. G. (1974), "Merit Goods Revisited", in *Public Goods and Public Welfare*, Duke University Press, Durham North Carolina, pp. 248-261. (Publié aussi dans *Finanzarchiv*, 1969, 28(2), pp. 214-225.
- Head J. G. (1974), "On Merit Goods", in *Public Goods and Public Welfare*, Duke University Press, Durham North Carolina, pp. 214-247. (Publié aussi dans *Finanzarchiv*, 1966, 25(1), pp. 1-29.
- Head J.G. (1990), "On merit wants. Reflections on the evolution, normative status and policy relevance of a controversial public finance concept", in: Brennan G., Walsh C. (Eds.), *Rationality, Individualism and Public Policy*, The Australian National University, pp. 211-244.
- Hirschman A.O. (1984), "Against Parsimony: Three Easy Ways of Complicating Some Categories of Economic Discourse", *American Economic Review*, 74(2), pp. 89-96.
- Holt C. (1986), "Preference Reversals and the Independence Axiom", *American Economic Review*, 76(3), pp. 508-515.
- Hutt W. (1940), "The concept of Consumers' Sovereignty", *Economic Journal*, 50(197), pp. 66-77.
- Jeffrey, R. (1974), "Preferences among Preferences", *Journal of Philosophy*, 71(13), pp. 377-391.
- Jois G. U., (2006), "Can't Touch This ! Private Property, Takings and the Merit Goods Argument", *Working Paper*, Harvard Law School, p. 69.
- Jones P., Cullis J. (2002), "Merit Want Status and Motivation: the Knight Meets the Selfloving Butcher, Brewer, and Baker", *Public Finance Review*, 30(2), pp. 83-101.
- Kahneman D. & Tversky A. (1973), "Availability : a Heuristic for Judging Frequency and Probability", *Cognitive Psychology*, 5, pp. 207-232
- Kahneman D. & Tversky A. (1979), "Prospect Theory : An Analysis of Decision Under Risk", *Econometrica*, 47(2), pp. 263-291.
- Kanbur R., Pirttilä J. & Tuomala M. (2004), "Non-Welfarist Optimal Taxation and Behavioral Public Economics", CESifo Working Paper Series, 1291.
- Karni E. & Safra Z. (1987), "Preference Reversals' and the Observability of Preferences by Experimental Methods", *Econometrica*, 55(3), pp. 675-685.
- Kavka G.S. (1991), "Is Individual Choice Less Problematic Than Collective Choice?", *Economics and Philosophy*, 7(2), pp. 143-165.
- Kimlicka, W., (2003), *Les théories de la justice: une introduction, La découverte.*
- Lichtenstein S. & Slovic P. (1971), "Reversals of Preference between Bids and Choices and Gambling Decisions", *Journal of Experimental Psychology*, 89(1), pp. 46-55.

- Loomes G., Starmer C. & Sugden R. (1989), "Preference Reversal: Information-Processing Effect or Rational Non-transitive Choice?", *Economic Journal*, 99(395), pp. 140-151.
- Mac Intyre A., (1981), *After Virtue. A Study in Moral Theory*, Notre Dame, University of Notre Dame Press, trad fr. 1997 *Après la vertu – Etude de théorie morale*, PUF.
- Malkin, J., Wildavsky, A., (1991), "Why the traditional distinction between public and private goods should be abandoned", *Journal of Theoretical Politics* 3 (4), pp. 355–378
- Mann S. (2003), "Why Organic Food in Germany is a Merit Good", *Food Policy*, 28 (5/6), pp. 459-469.
- Mann S. (2006), "Merit Goods in a Utilitarian Framework", *Review of Political Economy*, 18(4), pp. 509-520.
- Mazzanti M. (2002), "Cultural Heritage as a Multi-dimensional, Multi-value and Multi-Attribute Economic Good: Toward a New Framework for Economic Analysis and Valuation", *Journal of Socio-Economics*, 31(5), pp. 529-558.
- McLure C.E., (1968), "Merit wants: a normative empty box", *Finanzarchiv*, 27(2), pp. 474–483.
- Moldoveanu M. & Stevenson H. (2001), "The self as a Problem: the Intra-Personal Coordination of Conflicting Desires", *Journal of Socio-Economics*, 30(4), pp. 295-330.
- Mullainathan S. & Thaler R. H. (2004), "Behavioral Economics", *International Encyclopedia of the Social & Behavioral Sciences*, pp. 1094-1100.
- Mulligan C. & Philipson T. (1999), "Policy Design and Incidence in a Merit Good Economy", *Working Paper*, 25/09/99, University of Chicago, p. 48.
- Munro A. (1992), "In Kind Distribution, Uncertainty and Merit Wants : a Simple Model", *Public Finance Review* , 20(2), pp. 175-194.
- Musgrave R. (1987), "Merit Goods", in Eatwell J., Milgate M., Neuman P. (editors), *The New Palgrave: a Dictionary of Economics*, Macmillan London, pp. 452-453.
- Musgrave R.A. (1957), "A Multiple Theory of Budget Determination", *Finanzarchiv*, 17(3), pp. 333-343.
- Musgrave R.A. (1959), *The Theory of Public Finance: a Study in Public Economic*, McGraw-Hill Book Company, New York, p. 628.
- Musgrave R.A. (1971), "Provision for Social Goods in the Market System", *Public Finance*, 26, pp. 304 -320.
- MUSGRAVE, R. et P. MUSGRAVE (1973). *Public Finance in Theory and Practice*, McGraw Hill.
- Musgrave, R.A. (1969), "Provision for Social Goods", in Margolis J. & Guitton H. (Eds.), *Public Economics*, Macmillan Press Ltd, London, pp. 124–144.
- Opschoor J. B. (2006), "Water and Merit Goods", *International Environmental Agreements*, 6(4), 423-428.
- Pazner E. A. (1972), "Merit Wants and the Theory of Taxation", *Public Finances*, 27(4), pp. 460-472.
- Peart, S., (2000), Irrationality and Intertemporal choice in early neoclassical thought, *Canadian Journal of Economics*, vol.33, n°1, February.
- Persky J. (1993), "Retrospectives: Consumer sovereignty", *The Journal of Economic Perspectives*, 7(1), pp. 183-191.
- Pigou A. C. (1920), *The Economics of Welfare*, London: Macmilian.
- Pigou, A.C., (1920), *The economics of welfare*, 3ieme ed., London, Macmillan.
- Racionero Del Mar M., (2001), "Optimal Tax Mix with Merit Goods", *Oxford Economic Papers*, 53 (4), pp. 628-641.
- Roman, J., (1993), Le pluralisme universaliste de Walzer, in Affichard, de Foucauld (eds) *Justice sociale et inégalités*, Esprit.
- Roskamp K. W. (1975), "Public Goods, Merit Goods, Private Goods, Pareto optimum and social optimum", *Public Finances*, 30(1), pp. 61-69.
- Rothenberg J. (1962), "Consumers' Sovereignty Revisited and the Hospitality of Freedom of Choice", *American Economic Review*, 52(2), pp. 269-283.
- Rushton M. (1999), "Methodological Individualism and Cultural Economics", *Journal of Cultural Economics*, 23(3), pp. 137-147.
- Samuelson P.A. (1948), "Consumption Theory in Terms of Revealed Preference", *Economica*, 15, 60, pp. 25-243.
- Sandel M., (1982), *Liberalism and the Limits of Justice*, Cambridge University Press, 1982. Trad.fr. (1999), *Le Libéralisme et les limites de la justice*, Le seuil.
- Sandmo A. (1983), "Ex Post Welfare Economics and the Theory of Merit Goods", *Economica*, 50(197), pp. 19-33.
- Schelling T. (1984), "The Intimate Contest for Self Command", in *Choice and Consequence*, Harvard University Press.
- Schelling T. C. (1984), "Self-Command in Practice, in Policy, and in a Theory of Rational Choice", *American Economic Review*, 74(2), pp. 1-11.
- Schelling T. C. (1996), "Coping Rationally with Lapses from Rationality", *Eastern Economic Journal*, 22(3), pp. 251-269.

- Schroyen F. (2005), "An Alternative Way to Model Merit Good Arguments", *Journal of Public Economics*, 89(5/6), pp. 957-966.
- Scitovsky T. (1962), "On the Principle of Consumers' Sovereignty", *American Economic Review*, 52(2), pp. 262-268.
- Sen A.K. (1974), "Choice, Ordering and Morality", in *Practical Reason* sous la direction de Körner S., pp. 54-67.
- Sen A.K. (1977), "Rational Fools : A Critique of the Behavioural Foundations of Economic Theory", *Philosophy and Public Affairs*, 6(4), pp. 317-344.
- Sen, A., (1970), *Collective Choice and social welfare*, Oliver and Boyd.
- Sen, A., (1979), 'Utilitarianism and welfarism', *Journal of Philosophy*, 76(8), pp. 463-489.
- Taylor C., (1992), *Multiculturalism and the 'Politics of Recognition'*, Princeton University Press. Trad.fr (1994) *Multiculturalisme. Différence et démocratie*, Aubier.
- Taylor,C., (1989), *Sources of the self : the making of the modern identity.*, Cambridge, Mass. : Harvard University Press, Trad.fr (1998), *Les sources du moi*, Seuil.
- Thaler R. & Shefrin M. (1981), "An Economic Theory of Self-Control", *Journal of Political Economy*, 89(2), pp. 392-406.
- Tomer J.F. (1996), "Good Habits and Bad Habits : A new Age of Socio-Economic Model of Preference Formation", *Journal of Socio-Economics*, 25(6), pp. 619-638.
- Tversky A, Slovic P. & Kahneman D. (1990), "The Causes of Preference Reversal", *American Economic Review*, 80(1), pp. 204-217.
- Tversky A. & Simonson I. (1993), "Context-Dependent Preferences", *Management Science*, 39(10), pp. 1179-1189.
- Ver Eecke (2001), "The concept of 'Merit Good' the Ethical Dimension in Economic Theory and the History of Economic Thought or the Transformation of Economics into Socio Economics", *Journal of Socio-Economics*, 27(1), pp. 133-153.
- Ver Eecke (2003), "Adam Smith and Musgrave's Concept of Merit Goods", *Journal of Socio-Economics*, 31(6), pp.701-720.
- Walzer M. (1983), *Spheres of Justice.*,New York:A defense of pluralism and equality, Basic Books.
- Wenzel H-D. & Wiegard W. (1981), "Merit Goods and Second-Best Taxation", 36 (1), *Public Finance*, pp. 125-139.
- West E.G. & Mac Kee M. (1983), "De Gustibus est Disputandum, the Phenomenon of Merit Wants Revisited", *American Economic Review*, 7(5), pp.1110-1121
- Whitman G. (2006), "Against the New Paternalism, Internalities and the Economics of Self-Control", *Policy Analysis*, 563, pp. 1-16.
- Winston G.C. (1980), "Addiction and Backsliding : A theory of compulsive consumption", *Journal of Economic Behavior and Organization*, 1(4), pp. 295-324.
- Yuengert A.M. (2001), "Rational Choice with Passion : Virtue in a Model of Rational Addiction", *Review of Social Economy*, 59(1), pp. 1-21.