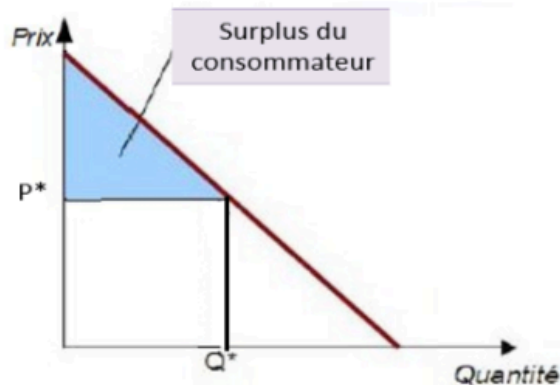


## Surplus du consommateur et du producteur et gains à l'échange

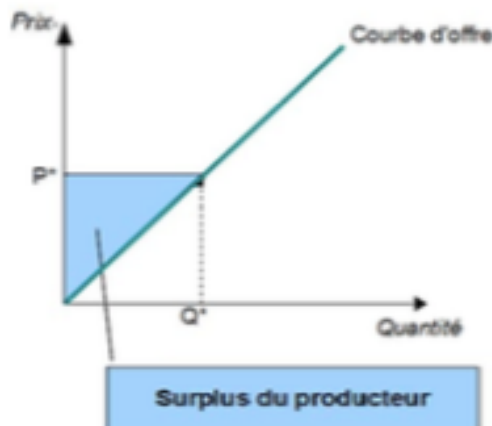
Les demandeurs (acheteurs) achètent tant que l'utilité qu'ils retirent de l'acquisition du bien est supérieure au coût de cette acquisition. Or l'utilité peut être approchée par le prix maximum qu'un acheteur est prêt à payer pour se procurer ce bien ou ce service alors que le coût d'acquisition correspond au prix d'équilibre effectivement payé par le demandeur. L'écart entre les deux représente donc la satisfaction qu'ils retirent de leur participation au marché : c'est ce que l'économiste nomme le surplus du consommateur.

On le représente graphiquement par la surface délimitée par la courbe de demande, au-dessus du prix du marché :



Inversement, les offreurs qui auraient proposé des prix plus faibles que le prix d'équilibre se retrouvent avec un surplus qui est égal à la différence entre le prix auquel ils étaient prêts à vendre le produit et le prix du marché.

On le représente graphiquement par la surface délimitée par la courbe d'offre, en dessous du prix du marché :



## Les gains à l'échange

Les gains à l'échange correspondent aux avantages que l'échange procure aux demandeurs et aux offreurs. Ces gains à l'échange correspondent à la somme du surplus des consommateurs et du surplus des producteurs.

Graphiquement :



À l'équilibre, les gains à l'échange sont maximums. Ainsi, si le prix est supérieur au prix d'équilibre, la quantité échangée est plus faible ; cela entraîne une baisse du surplus total (la baisse du surplus du consommateur n'est que partiellement compensée par la hausse du surplus du producteur). De même, si le prix est inférieur au prix d'équilibre, la quantité échangée est aussi plus faible et une partie du surplus total est perdue (l'augmentation du surplus du consommateur ne compense pas la baisse de celui du producteur). Lorsque le prix et la quantité ne sont pas à l'équilibre, le surplus total est donc plus faible qu'en situation d'équilibre.

