

GLOSSAIRE POUR LE CORPUS DE CONNAISSANCES

SUR LA RÉGLEMENTATION DES INFRASTRUCTURES

ET DES SERVICES D'UTILITÉ COLLECTIVE

Préparé pour la Banque mondiale par :

Sanford V. Berg

Centre de recherche sur les services publics d'utilité collective, Université de Floride
avec l'assistance de

Farid Gasmi

Université de Toulouse

José I. Távora

Pontificia Universidad Católica del Perú

30 juin 2005

Nous tenons à remercier plus particulièrement Patricia Mason et Cynthia Stehouwer qui se sont occupées de l'assemblage et de la mise en forme du document, ainsi que le Mécanisme de conseil à l'appui de la formation de partenariats public-privé dans le secteur des infrastructures (PPIAF) pour l'aide qu'il a apportée à l'élaboration de ce glossaire. Un grand nombre de personnes ont participé à la relecture des premières versions et ont permis d'améliorer les définitions grâce à leurs suggestions. Le but de ce glossaire est de compléter et d'étoffer le Corpus de connaissances sur la réglementation des infrastructures afin de mieux comprendre les différents aspects de la réglementation. Les auteurs sont seuls responsables de toute erreur ou omission qui pourrait subsister.



WORLD BANK



Public Utility Research Center
www.purc.org



Pontificia Universidad
Católica del Perú
Tudo lo es posible.

GLOSSAIRE POUR LE CORPUS DE CONNAISSANCES SUR LA RÉGLEMENTATION DES INFRASTRUCTURES

Abaissement de tension (Step down) – Opération consistant à diminuer la tension électrique délivrée.

Abonné (Subscriber) – Personne qui souscrit un contrat pour des services de *télécommunications* accessibles au public.

Abus de position dominante (Abuse of dominant position) – Exploitation abusive par une entreprise de sa position dominante sur un marché pour maintenir ou renforcer cette position favorable.

Accès (Access) – Capacité d'un nouvel entrant à pénétrer un marché. Dans le contexte d'un réseau, signifie également la capacité d'un consommateur à se connecter au réseau pour obtenir un service. L'accès nécessite souvent un investissement fixe initial de la part du fournisseur (par exemple des installations de distribution), c'est pourquoi la tarification de l'accès doit être replacée dans un cadre réglementaire.

Accès au transport (Transmission access) – Possibilité pour des tiers d'utiliser des installations de transport détenues par d'autres entreprises (compagnies de transport d'électricité) pour acheminer de l'électricité.

Accès conditionnel (Conditional access) – Accès limité aux clients payants, au moyen de différents systèmes et technologies. Exemple : le brouillage interdit l'accès non autorisé à la télévision à péage.

Accès direct (Direct access) – Possibilité pour des particuliers d'acheter de l'électricité directement sur le marché de gros au lieu de passer par une compagnie de distribution locale. Voir aussi *Concurrence sur le marché de détail*.

Accès libre (Open access) – Capacité de prestataires de services à utiliser le réseau d'un exploitant de réseau dans des conditions facilitant leur accès.

Accès réglementé des tiers au réseau (Regulated third-party access) – Règle autorisant les clients habilités à avoir accès aux réseaux de transport et de distribution aux conditions des tarifs publiés.

Acheteur unique (Single buyer) – Organisation légalement chargée de la gestion unifiée du réseau de transport et/ou de l'achat et de la vente centralisées de l'électricité.

Actif(s) (Asset(s)) – Bien, créance ou autre valeur appartenant en propre à une personne physique ou morale. Poste d'un *bilan* indiquant la valeur comptable du bien possédé.

Actifs devenus improductifs (Stranded assets) – Lorsque des décisions relevant de la politique publique ont une incidence importante sur les flux de trésorerie nets pouvant être obtenus de certains actifs productifs, la valeur de ces actifs diminue. Par exemple, si l'admission de nouveaux acteurs sur le marché de la production d'électricité entraîne une diminution du nombre d'heures de

fonctionnement des « anciennes » installations sur un an, les flux de trésorerie nets associés à ces installations diminueront. Les analystes pourront alors chercher à déterminer si (et quand) les changements de la réglementation auraient pu être anticipés et pris en compte dans les décisions d'investissement. En pratique, si une mesure de *restructuration* est adoptée, les décideurs essaient de trouver la meilleure manière de limiter les pertes économiques induites par le changement de politique. Certains États des États-Unis ont imposé des *redevances d'ouverture à la concurrence* afin que la charge du passage à une nouvelle *structure de marché* et à un nouveau cadre réglementaire soit supportée en partie par les consommateurs. Voir *Coûts échoués*.

Actifs liquides (Liquid assets) – Éléments d'actif qui peuvent être convertis en disponibilités facilement et rapidement.

Actifs réglementaires (Regulatory Assets) – Coûts subis par les entreprises réglementées et dont le recouvrement sur un certain nombre d'années est autorisé par le régulateur. Ils peuvent comprendre des éléments tels que les coûts des programmes de maîtrise de l'énergie et des programmes d'aide à la fourniture d'énergie aux clients à faible revenu, ou encore les coûts de combustible différés. Au lieu d'être traités comme des dépenses sur une seule année, ces coûts sont comptabilisés comme des actifs et sont amortis sur une période plus ou moins longue.

Actionnaire (Shareholder) – Personne ou institution qui détient une partie des capitaux propres d'une société à responsabilité limitée sous la forme d'actions, qu'elle peut vendre si elle le souhaite.

Actions (Shares) – Titres émis par une société pour lever des fonds à long terme. Les *actionnaires* détiennent sur la société des droits de propriété proportionnels à leur participation dans le capital.

Activité à coûts décroissants (Decreasing-cost industry) – Activité dont la courbe d'offre est décroissante à long terme.

Actualisation (Discount rate) – Méthode permettant d'évaluer la valeur d'une unité de monnaie dans le futur par rapport à sa valeur au temps présent.

Actualisation des flux de trésorerie (Discounted cash flow) – Méthode d'évaluation des projets d'investissement qui prend en compte le moment des rentrées et des sorties de fonds. Dans la mesure où les gains des investissements se produisent toujours dans le futur, les techniques d'actualisation des flux de trésorerie ont pour but de déterminer leur valeur actualisée au moyen d'un taux d'actualisation.

Ad valorem (Ad valorem tax) – Qualifie une taxe, un impôt ou un droit calculé en pourcentage du prix de vente. Exemple de taxe ad valorem : la taxe sur la valeur ajoutée (TVA).

Administration électronique (E-government) – Utilisation de différentes technologies, en particulier des nouveaux développements dans le domaine de l'informatique et des télécommunications, tels qu'Internet, la télévision numérique et les téléphones portables, pour moderniser et améliorer les services administratifs locaux et nationaux.

Adoption d'une optique commerciale (Commercialization) – Processus faisant intervenir des programmes et des activités visant à augmenter la valeur ou à diminuer le coût des opérations, souvent par l'intégration de nouveaux produits et services dans le processus de production. Ces initiatives peuvent accompagner la *corporatisation ou transformation en société* d'une entreprise publique (notamment l'établissement de prix reflétant les coûts et l'octroi de subventions ciblées et non générales).

Affilié(e) (Affiliate) – Qualifie une personne ou une organisation ayant des liens avec une autre personne ou organisation. Dans le domaine des affaires, une entreprise affiliée est souvent un partenaire commercial.

Agrément (License) – Autorisation de mener une certaine activité, accordée par l'autorité compétente. Les obligations de service et les exigences techniques sont généralement précisées dans le document associé. Par exemple, un organisme de protection de l'environnement peut délivrer un agrément à une génératrice, ou une commission peut assurer le suivi d'un agrément délivré par un ministère à une société de services d'utilité collective.

Ajustement au titre du coût du combustible (Fuel cost adjustments) – Ajustement réalisé sur la facture d'un consommateur quand le coût réel du combustible aux stations de production du fournisseur varie par rapport à un coût unitaire préalablement défini. Cet ajustement est prévu dans l'accord sur les tarifs dans lequel les prix ont été définis pour une période donnée.

Allocation des ressources (Resource allocation) – Répartition particulière des ressources, à savoir la terre (ressources naturelles), le travail (capital humain) et le capital (bâtiments et équipements), en vue de la production de biens et de services par une entreprise, un secteur d'activité ou l'ensemble de l'économie. Voir *Efficiency allocative*.

Allocation des risques (Risk allocation) – Un risque est supporté par différentes parties selon la nature des contrats formels (ou informels) qui relient les parties. L'un des principes d'une allocation efficiente des risques est que les risques doivent être alloués aux parties les mieux capables d'atténuer les risques (en ajustant leur portefeuille ou en adoptant un comportement approprié). La *réglementation par le plafonnement des prix* transfère généralement les risques commerciaux et productifs aux investisseurs, qui vont demander en retour une rentabilité plus élevée de leur investissement. La *réglementation du taux de profit* a tendance à allouer davantage de risques aux consommateurs ; la rentabilité exigée par les investisseurs est alors moindre (mais le risque supporté par les consommateurs est plus grand).

Allocation optimale (Optimum allocation) – Répartition des biens telle qu'il ne serait pas possible d'augmenter le bien-être d'un consommateur sans diminuer celui d'un autre.

Amortissement (Amortization) – Processus consistant à récupérer un coût d'investissement au moyen d'un nombre défini de paiements réguliers.

Amortissement (Depreciation) – Charges déduites des produits pour répartir le coût des équipements amortissables moins la valeur nette de récupération des biens sur leur durée de vie utile estimée. L'amortissement ne correspond pas à un décaissement mais constitue un outil comptable permettant d'affecter un coût sur la durée d'utilisation du bien physique.

Analyse coûts-avantages (Cost-benefit analysis) – Évaluation des avantages et des *coûts sociaux* d'un projet d'investissement ou d'une mesure de politique publique.

Analyse coûts-efficacité (Cost-effectiveness analysis) – Analyse destinée à trouver la méthode la moins coûteuse pour atteindre un objectif économique ou social donné.

Analyse de régression (Regression analysis) – Étude statistique qui tente d'expliquer l'évolution d'une variable (par exemple la quantité demandée) par des changements (ou des différences) dans d'autres variables (par exemple le prix ou le revenu).

Analyse des ratios (Ratio analysis) – Outil employé pour analyser les performances financières d'une entreprise en calculant différents ratios à partir de leurs comptes publiés, et notamment examiner son taux de profit et ses liquidités à court et à long terme.

Année de référence (Base year) – Période de 12 mois sur laquelle des valeurs sont calculées en vue de leur comparaison à celles d'autres années.

Annuaire téléphonique (Directory) – Répertoire de noms et de numéros de téléphone.

Antisélection (Adverse selection) – Phénomène traduisant le fait que l'opérateur, parce qu'il dispose d'informations privées sur sa capacité à obtenir de bons résultats ou sur ses clients, est incité à dire aux pouvoirs publics que la situation est moins favorable qu'elle ne l'est réellement, lorsque ces derniers doivent décider des règles applicables à la fourniture de ses services. Synonyme : sélection adverse.

Antitrust (lois) (Competition, laws) – Lois sur la concurrence qui définissent les compétences des organes gouvernementaux ainsi que les structures de marché et les types de comportement qui diminuent les avantages que doit conférer l'existence de plusieurs décideurs sur un marché.

Appel à la concurrence ; voir aussi le terme Appel d'offres (Competitive tendering) – Procédure utilisée en vue de l'octroi d'une licence ou du droit d'exercer une activité. L'appel à la concurrence s'accompagne généralement d'un calendrier précis des conditions à remplir, notamment la fourniture d'informations et la soumission de l'offre proprement dite. Une très grande attention est accordée à la bonne forme et à la transparence des opérations.

Appel à longue distance (Long distance call) – Voir *Appel interurbain*.

Appel d'offres (Tendering) – Procédure par laquelle une entreprise ou une administration invite des fournisseurs extérieurs à lui proposer des offres, par exemple pour la fourniture de services ou de matériels. L'appel d'offres a pour objet de stimuler la concurrence, et donc de faire diminuer le prix des intrants. Le processus peut également donner lieu à la cession d'actifs ou à l'octroi de licences par la partie qui lance l'appel d'offres. Dans ce cas, l'objectif est d'obtenir le prix de vente le plus élevé ou d'atteindre un autre but, par exemple l'extension des services de réseau.

Appel d'offres (Tendering) – Processus par lequel une entreprise ou une administration invite des fournisseurs extérieurs à lui proposer des offres, par exemple pour la fourniture de services ou de matériels. L'appel d'offres a pour objet de stimuler la concurrence, et donc de faire diminuer le prix des intrants. Le processus peut également donner lieu à la cession d'actifs ou à l'octroi de licences par la partie qui lance l'appel d'offres. Dans ce cas, l'objectif est d'obtenir le prix de vente le plus élevé ou d'atteindre un autre but, par exemple l'extension des services de réseau.

Appel gratuit (Toll-free call) – Appel qui n'est pas facturé à l'appelant.

Appel interurbain (Toll call) – Type d'appel à longue distance pour lequel un prix fixe est facturé.

Appel local (Local call) – Appel téléphonique à l'intérieur d'une zone géographique limitée, définie par l'opérateur de téléphonie locale.

Appels facturés à un troisième numéro (Third-number calls) – Voir *Facturation à une tierce partie*.

Appréciation (Appreciation) – Augmentation de la valeur d'un actif.

Arbitrage (Arbitrage) – Opération rapide d’achat sur un marché et de vente sur un autre marché dans le but de tirer parti d’un écart de tarifs ou d’une évolution des prix.

Arbitrage (Trade-off) – Équivalent du *coût d’opportunité*. Un arbitrage suppose d’abandonner une chose en échange d’une autre.

Assistance annuelle (Directory assistance) – Service proposé par les opérateurs de téléphonie, qui permet de trouver des numéros de téléphone.

Assurance (Insurance) – Contrat financier fondé sur des études actuarielles des typologies de sinistres pour des populations importantes. L’assurance est un moyen de minimiser les pertes financières dues aux incendies, aux vols, etc. en permettant d’effectuer des paiements réguliers (les primes) afin de couvrir les coûts d’un éventuel sinistre.

Assure un suivi (Monitor) – Vérifier, observer ou inspecter. Dans le secteur des télécommunications, ce suivi peut être assuré par un employé d’un service d’information à tarification spéciale (aux États-Unis, les appels à indicatifs 900 ou 976, par exemple).

Asymétrie d’information (Information asymmetry) – Dans le contexte de la réglementation, situation où l’opérateur dispose d’informations auxquelles l’organisme de réglementation n’a pas accès. Voir *Antisélection* et *Risque moral*.

Attentes et besoins (Wants and needs) – Termes utilisés pour désigner les préférences des consommateurs. Les attentes sont parfois considérées comme étant influencées par la société, tandis que les besoins sont jugés être plus fondamentaux.

Audiences (Hearings) – Les commissions réglementaires instaurent souvent des procédures orales au cours desquelles elles recueillent les informations présentées par les différentes parties avant de rendre leurs décisions. Ces réunions donnent la possibilité au public de participer aux débats et améliorent la transparence du processus de décision. Certaines commissions procèdent d’une manière quasi-judiciaire, tandis que d’autres fixent leurs règles par des mécanismes plus informels.

Autoréglementation (Self-regulation) – Régime dans lequel la responsabilité du respect des normes réglementaires est laissée au secteur d’activité lui-même. Les pouvoirs publics peuvent toutefois avoir un rôle de surveillance pour garantir que le secteur d’activité autoréglementé atteint les objectifs économiques et sociaux définis.

Autorité de réglementation (Regulatory bodies) – Voir *Organisme de réglementation*.

Autoroute de l’information (Information superhighway) – Terme qui fait référence à Internet et à la Toile mondiale (web).

Avances (Advances) – Prêts accordés par une institution financière.

Avantage comparatif (Comparative advantage) – Avantage découlant d’une spécialisation qui permet, par exemple, à une entreprise de produire un bien ou un service à un coût inférieur à celui d’autres entreprises. Au niveau des pays, le commerce international peut permettre à un pays de produire des biens et services ayant des coûts d’opportunité faibles pour se procurer dans d’autres pays les biens et les services que ces derniers sont le plus aptes à produire.

Avantage concurrentiel (Competitive advantage) – Avantage que possède sur ses concurrents une entreprise supportant des coûts inférieurs dans la mesure où elle peut vendre moins cher ou faire un plus grand bénéfice au même prix.

Avantages naturels (Natural advantages) – Avantages inhérents à un lieu particulier, par exemple un climat favorable ou l'accès à un transport fluvial économique.

Avantages non salariaux (Non-wage benefits) – Avantages offerts aux travailleurs en plus de leur rémunération monétaire, par exemple l'accès à une assurance maladie, des tickets de repas, une pension de retraite.

Axe des X (X-axis) – Axe horizontal sur un graphique.

Axe des Y (Y-axis) – Axe vertical sur un graphique.

Baisse de tension (Brownout) – Diminution de la tension électrique fournie, en particulier pendant des périodes de forte demande. Elle entraîne une réduction de l'intensité des éclairages et peut endommager les appareils électriques sensibles.

Bande passante (Bandwidth) – Capacité d'une liaison de *télécommunication* à transporter des signaux, exprimée par la largeur de sa bande passante.

Banque commerciale (Commercial bank) – Institution financière proposant une vaste gamme de services, notamment d'épargne et de prêt.

Banques d'affaires (Merchant banks) – Banques fournissant principalement des services commerciaux, notamment l'émission d'actions de société.

Barème tarifaire (Price structure) – Voir *Méthode tarifaire*.

Barrières à l'entrée (Barriers to entry) – Facteurs rendant la pénétration sur un marché extrêmement coûteuse pour les entreprises extérieures. Ils peuvent aller d'obstacles politiques à des questions de brevet susceptibles de décourager les candidats potentiels, en particulier du fait que les entreprises déjà présentes sont déjà avantagées à différents égards.

Base d'évaluation du taux de profit (Rate base) – Définie par la loi ou par le régulateur comment étant la valeur de l'actif réglementaire sur laquelle s'applique le taux de profit autorisé. Elle peut être calculée au moyen de différentes méthodes comptables : la juste valeur, l'investissement prudent, le coût de reproduction ou le coût historique. Selon les juridictions, la base d'évaluation du taux de profit peut inclure l'actif circulant et les travaux de construction en cours. Elle peut être ajustée pour tenir compte de l'amortissement cumulé.

Base d'évaluation du taux de profit, méthode de la valeur (Rate base, value-based approach) – Méthode de calcul de la *base d'évaluation du taux de profit* axée sur les valeurs marchandes ou les cours boursiers — pour les actifs ou les actions. Il faut veiller à éviter le problème de la « circularité » car la valeur d'un actif est la valeur actuelle des flux de trésorerie. Une fois que le prix de l'extrait est fixé, la valeur des actifs est donc déterminée, et vice-versa.

Baumol-Willig – Voir *Règle de Baumol-Willig*.

Benchmarking – Voir *Référenciation*.

Bénéfices (Earnings) – Recettes moins les frais de vente, les dépenses d'exploitation et les impôts, sur une période de temps donnée. Voir *Résultat net*.

Bénéfices échoués (Stranded benefits) – Comme dans le cas des *actifs devenus improductifs*, la valeur des actifs peut être affectée dans un sens positif par un changement de politique. Du fait d'un emplacement avantageux ou d'excellentes performances, une installation de production peut avoir une valeur marchande supérieure à sa valeur comptable. Si les flux nets de trésorerie actuellement obtenus de l'installation sont calculés d'après sa valeur comptable historique au lieu de sa valeur marchande, le propriétaire de l'actif peut espérer voir ces flux augmenter en cas de *déréglementation*. Il faut alors se demander qui va bénéficier de l'augmentation de valeur, c'est-à-dire des *bénéfices échoués*. Ce terme est parfois utilisé dans un sens totalement différent, lorsque des objectifs ou des programmes procurant des gains sociaux, par exemple dans le domaine de la diversification des combustibles, de la protection de l'environnement, de l'efficacité énergétique, de l'aide aux ménages à faible revenu, sont compromis ou abandonnés du fait d'une restructuration du secteur de l'électricité. Les bénéfices attendus pourraient ainsi être perdus ou « échoués » en cas de changement de politique.

Bénéfices exceptionnels (Profits, windfalls) – Les bénéfices comptables (ou résultat net) traduisent les performances financières d'une entreprise une année donnée. Si l'on estime que ces bénéfices ne sont pas dus à de très bonnes décisions ou à des prises de risque mais à la « chance », ils peuvent être qualifiés d'« exceptionnels ». Par exemple, si une entreprise produit du pétrole dans son pays et qu'une guerre vienne réduire l'accès aux sources d'approvisionnement extérieures, le prix intérieur augmentera très fortement, générant des bénéfices élevés pour les producteurs nationaux. Les organes politiques seront tentés d'imposer ces bénéfices dans la mesure où, sur le plan social, ils peuvent être considérés comme injustes.

Bénéficiaires sans contrepartie (Free riders) – Consommateurs d'un bien ou d'un service dont ils bénéficient sans avoir à le payer parce qu'il est difficile de bloquer l'accès à ce bien ou à ce service. Exemple : une entreprise peut bénéficier des patrouilles de sécurité privées payées par une entreprise voisine.

Bertrand – Voir *Modèle de Bertrand*.

Besoin de recette (Revenue requirements) – Dans un régime de *réglementation du taux de profit*, *recette totale* que l'entreprise doit obtenir pour couvrir ses coûts.

Bêta (Beta) – Coefficient mesurant le degré de corrélation entre le rendement de l'ensemble des valeurs boursières et celui des actions d'une société. Dans le *modèle d'évaluation des actifs financiers*, plus le bêta d'une entreprise est élevé, plus grand est le *risque systématique* d'un placement dans les *actions* de cette société (un coefficient bêta égal à 1 indique que la société présente un risque moyen).

Bien durable (Durable good) – Bien censé rester utilisable longtemps.

Bien Giffen (Giffen good) – Type rare de bien de consommation pour lequel une augmentation du revenu entraîne une diminution de la demande. Un bien Giffen est une forme extrême de *bien inférieur*. Ce type de bien existe lorsque l'effet de revenu est de sens opposé et supérieur à l'effet de *substitution*.

Bien-être économique (Economic welfare) – Mesure des différentes manières par lesquelles un système économique profite à ses acteurs. Par exemple, le *niveau de vie* réel par habitant est un

indicateur du bien-être économique. Le bien-être généré par un projet est égal aux gains qu'il procure moins son *coût total*.

Bien-être économique mesurable (Measurable economic welfare) – Correctif apporté au PIB par la prise en compte du bien-être économique, par exemple la valeur du temps de loisirs et la valeur des services domestiques (ménage, éducation des enfants) non rémunérés. Ces mesures s'efforcent aussi d'intégrer les *externalités négatives* associées à la pollution.

Bien-être social (Social welfare) – Bien-être d'une société, qui reflète ses résultats économiques et leur répartition entre les membres de la société.

Biens de production (Producer goods) – Biens d'équipement servant à la production, par exemple les machines.

Biens économiques (Economic goods) – Produits et services achetés et vendus. D'autres biens économiques appréciables, tels qu'un air non pollué, ne peuvent pas faire l'objet de transactions commerciales.

Biens indépendants (Independent goods) – Contrairement aux *biens complémentaires*, les biens indépendants ne sont pas consommés conjointement, mais indépendamment les uns des autres.

Biens inférieurs (Inferior goods) – Biens pour lesquels l'élasticité-revenu de la demande est négative : une augmentation du revenu se traduit par une diminution de la quantité demandée pour un prix donné (ex. : le kérosène).

Biens normaux (Normal goods) – Produits dont la demande augmente lorsque le revenu par habitant est en hausse, par opposition aux *biens inférieurs*.

Biens privés (Private goods) – Biens qui ne profitent qu'à ceux qui les consomment : la consommation d'un bien par une personne implique que le bien ne sera pas disponible pour une autre.

Biens publics (Public goods) – Biens qui sont consommés conjointement par un grand nombre de personnes sans perdre en disponibilité ou en qualité, par exemple un phare. Ce type de biens n'existe pas dans une situation de totale liberté de marché car, une fois fournis, il est impossible de limiter ou d'empêcher leur consommation.

Biens socialement indésirables (Demerit goods) – Produits appréciés par certains consommateurs mais qui peuvent être nocifs, par exemple l'alcool et le tabac.

Biens tutélaires (Merit goods) – Contrairement aux *biens socialement indésirables*, qui sont perçus comme ayant une valeur sociale négative, les biens tutélaires (comme l'instruction) sont jugés utiles sur le plan social. Dans une situation de liberté totale du marché, l'offre de biens tutélaires tend à être insuffisante. Par exemple, les programmes de vaccination diminuent les cas de maladie, mais les individus soumis exclusivement aux forces du marché n'auront peut-être pas les moyens de se faire vacciner ou ne tiendront pas compte du bénéfice que les autres peuvent retirer d'être moins exposés à la maladie. Sans intervention de l'État, des effets sociaux négatifs apparaîtraient.

Bilan (Balance sheet) – État financier indiquant l'actif et le passif d'une entreprise, établi chaque année pour les actionnaires. C'est une photographie de la situation financière de l'entreprise à un instant donné, où la valeur de l'actif est égale à celle du passif plus la valeur nette de l'entreprise.

Bons du Trésor (Treasury bills) – Titres à court terme émis par l'État sur le marché monétaire. Leur échéance est généralement de trois mois.

Bourse d'électricité privée (PoolCo) – *Marché spot* spécialisé de l'électricité qui fonctionne comme un marché à court terme en fixant le prix d'équilibre à court terme tout en fournissant un système de contrats de transport à long terme. La réglementation de la bourse d'électricité garantit le libre accès, un service comparable et la récupération des coûts, et rend les services de production auxiliaires (suivi de charge, réserve tournante, électricité d'appoint, puissance réactive) accessibles à tous les acteurs du marché à des conditions comparables. Une bourse d'électricité privée fournit également des mécanismes de règlement pour compenser les écarts dans les volumes contractés entre acheteurs et vendeurs.

Bourse des valeurs (Stock exchange) – Marché sur lequel se vendent et s'achètent les *actions* et les autres valeurs mobilières. Il peut être physiquement localisé à un endroit précis, ou consister en un réseau d'opérateurs de marché reliés par des terminaux informatiques.

Branchement aérien (Service drop) – Câbles aériens acheminant l'électricité directement au bâtiment ou à la structure desservie.

Branchement souterrain (Service lateral) – Câbles souterrains allant de la conduite de la rue jusqu'au premier point de connexion aux conducteurs au point de livraison.

Budget (Budget) – Prévision détaillée des recettes et des dépenses d'une personne ou d'une entreprise sur une période future.

But non lucratif (Not-for-profit) – Un organisme à but non lucratif est un organisme qui n'a pas pour vocation de faire des profits. Exemple : un organisme caritatif.

Câblage téléphonique (Wiring, telephone) – Raccordement entre le téléphone de l'abonné et les lignes de l'opérateur de téléphonie qui achemine les appels.

Câble (Cable) – Faisceau de paires de fils transportant un grand nombre de circuits téléphoniques.

Cadre juridique (Legal Frameworks) – Ensemble des lois et des politiques applicables à plusieurs niveaux et qui, ensemble, affectent les comportements individuels et sociaux.

Campagnes de promotion (Promotion campaigns) – Actions menées en vue d'inciter les consommateurs à acheter un produit ou un service.

Capacité (Capacity) – Équipements et matériels qui déterminent le *potentiel de production* d'une installation de production.

Capacité de production (Productive capacity) – Quantité qu'une entreprise est capable de produire si toutes ses ressources sont employées de façon optimale de manière à obtenir les niveaux de production les plus élevés possibles. Les intrants fixes (par exemple le capital physique) constituent généralement le principal facteur limitant de la production.

Capacité de réserve (Spare capacity) – Capacité à produire davantage avec les ressources existantes.

Capacité interruptible (Power, interruptible) – Capacité contractuelle dont la fourniture peut être réduite ou arrêtée par le fournisseur aux termes du contrat. En contrepartie de cette qualité de

service inférieure, un rabais est accordé au consommateur, qui reflète la diminution de la capacité de réserve nécessaire.

Capital (Capital) – Ressources fabriquées par l’homme, par opposition aux ressources naturelles (ex. : matériel, bâtiments) ; l’un des facteurs de production.

Capital employé (Capital employed) – Le capital employé peut être défini de différentes manières, la plus courante étant la somme du capital fixe et de l’actif circulant (actif à court terme moins dette à court terme).

Capital humain (Human capital) – Compétences, créativité, savoirs et savoir-faire des travailleurs.

Capital social (Social capital) – Patrimoine d’une société constitué par ses institutions, son niveau de compétences, ses attitudes et ses valeurs civiques.

Capitaux propres négatifs (Negative equity) – Situation où la valeur de l’actif est inférieure au montant des créances dont il fait l’objet. Exemple : une maison qui vaut moins que l’hypothèque prise par son propriétaire.

Carences de l’information (Inadequacies of information) – Insuffisance des informations disponibles (notamment des données et des hypothèses relatives aux prévisions). Les informations sont généralement incomplètes (par rapport à une base de données idéale), mais lorsqu’elles sont également inexactes, ces carences commencent à avoir une incidence significative sur les décisions. Voir *Asymétrie d’information*.

Carte à puce (Smart card) – Petite carte en plastique dotée d’un microprocesseur contenant, entre autres, des informations sur le détenteur de la carte.

Centres de charge (Load centers) – Zones géographiques où la demande d’électricité des usagers est très forte.

Cession d’actifs (Divestiture) – Séparation des fonctions d’une société de services d’utilité collective dans le but de transférer la propriété des actifs associés aux fonctions. Pour l’électricité, la forme la plus courante consiste à céder les actifs de production de manière que les actionnaires conservent seulement la propriété des actifs de transport et de distribution. Voir *Désintégration*.

Cession d’une concession (Transfers of the franchise) – Une entreprise qui détient une licence ou une *concession* peut être habilitée à la vendre à un tiers. Ce type de cession peut aussi ne pas être autorisée.

Ceteris paribus – Expression latine signifiant « toutes choses étant égales par ailleurs », c’est-à-dire que l’on considère que tous les autres facteurs en jeu sont constants ; les fonctions de l’offre et de la demande, par exemple, sont établies toutes choses étant égales par ailleurs.

Chaîne de production (Chain of production) – Ensemble des étapes de la production, de la distribution et de la vente d’un bien ou d’un service.

Changement de réglementation/de gouvernement (Regulatory/government changes) – Lorsque des élections se soldent par un changement des partis au pouvoir, les politiques publiques peuvent changer une plus grande importance peut être accordée à certains *objectifs réglementaires*. Voir *Réforme réglementaire*.

Charge (Load) – Puissance appelée sur un réseau à un instant donné. La capacité de charge maximale est la puissance maximale pouvant être soutirée à un instant donné.

Charges ou services non réglementés (Unregulated charges or services) – Les entreprises d’infrastructures peuvent proposer certains produits qui ne sont pas soumis aux règles établies par les commissions réglementaires. Il faut alors définir la manière dont ces produits seront *cloisonnés* pour que les coûts de production associés ne soient pas imputés sur la partie réglementée de l’entreprise.

Choc (Shock) – Événement imprévu ou non anticipé qui affecte fortement les activités économiques normales. Par exemple, un ouragan peut endommager des éléments d’un réseau ; de même, une variation très importante des taux de change a des répercussions sur le prix des intrants importés. Ce type d’événement peut compromettre la viabilité financière d’une société de services d’utilité collective.

Choc sur l’offre (Supply shock) – Modification inattendue de l’offre sur laquelle l’entreprise ou l’économie n’a pas de prise, par exemple lorsqu’elle est due à une augmentation imprévue du prix des intrants.

Chocs externes (External shocks) – Changements imprévus trouvant leur origine en dehors d’une économie donnée sur laquelle ils ont un impact défavorable, par exemple une guerre ou une crise du cours des matières premières.

Cibles intermédiaires (Intermediate targets) - Objectifs manquant une étape en direction de l’objectif ultime, qui permettent d’évaluer la mesure dans laquelle la stratégie choisie contribue à la réalisation de l’objectif recherché.

Circuit de distribution (Distribution channel) – Ensemble des acteurs intervenant dans la fourniture de biens ou de services, qui comprend par exemple les distributeurs, les grossistes et les détaillants.

Citizens’ Charter – Au Royaume-Uni, programme lancé dans les années 90 imposant aux entreprises publiques de services d’utilité collective de spécifier des normes de performances, de définir les droits, les obligations et les recours des consommateurs, et de payer des amendes lorsqu’elles n’atteignent pas leurs objectifs de performances. Ce programme visait à amener ces entreprises à rendre davantage compte de leurs activités, les autorités de réglementation surveillant leurs performances pour s’assurer que l’avis des citoyens est suffisamment pris en compte.

Classe tarifaire (Rate class) – Groupe de consommateurs défini selon certains critères. Ils peuvent payer un tarif différent des autres consommateurs, en fonction de l’origine des coûts ou des imputations de coûts.

Classes de clients (Customer classes) – Groupes de clients présentant des caractéristiques analogues (ex : clients résidentiels, industriels, commerciaux, administrations).

Client (Customer) – Toute personne qui achète un bien ou un service.

Client captif (Captive customer) – Client qui n’a pas réellement d’autres choix de fournisseurs. Dans le secteur de l’énergie, un client captif se fournit auprès de la compagnie locale même lorsqu’il est légalement en droit de faire appel à des concurrents.

Client final (Final customer (end user)) – Particulier ou organisme qui achète un service (par exemple l'électricité) pour son propre usage.

Clients bénéficiant d'un service garanti (Native load customers) – Clients du marché de gros ou de détail qui sont desservis par un prestataire de services de transport en vertu d'une loi, d'une concession, d'un règlement ou d'un contrat.

Clients du marché de l'électricité de gros (Wholesale energy customers) – Organisation en mesure de (ou légalement autorisée à) acheter ou vendre de l'électricité sans assurer de fonctions de transport, de production ou de distribution.

Clients finals (Ultimate customers/consumers) – Clients qui achètent un bien, comme l'électricité, pour leur propre usage et non pour le revendre.

Clients habilités (Qualified (eligible) customers) – Clients légalement autorisés à conclure des engagements et des contrats d'approvisionnement.

Cloisonnement (Ring fencing) – Disposition réglementaire exigeant la *séparation comptable* de différents services d'une même société de manière que ces services soient traités comme des entreprises séparées. Il peut s'agir par exemple des services fixes et mobiles fournis par un opérateur de télécommunications, où les ressources ne peuvent pas être utilisées par les deux entités prestataires sans passer de contrat aux conditions du marché, ce qui limite le risque d'*interfinancement* entre les services.

Code des réseaux (Grid code) – Document qui contient les règles techniques minimales assurant la stabilité, la sécurité et la *fiabilité* des réseaux et auxquelles tous les acteurs du marché doivent se conformer. Ce document est rédigé par un gestionnaire de réseau de transport (GRT) et approuvé par un organe de réglementation, qui est soit un *organisme de réglementation*, soit un ministère représentant les pouvoirs publics du pays où le GRT est situé.

Coefficient de Gini (Gini coefficients) – Instrument précis permettant de mesurer la position d'une courbe de Lorenz, pour déterminer le degré d'inégalité entre des composantes.

Cogénérateur (Cogenerator) – Générateur qui, tout en fournissant des produits (services de chauffage ou de refroidissement d'eau), produit également de l'électricité à titre accessoire.

Collecte d'informations (Information gathering) – Activités liées au recueil et au rassemblement de données et d'informations. Par exemple, les organismes de réglementation collectent souvent les comptes de résultat des sociétés réglementées du secteur des services d'utilité collective.

Collusion (Collusion) – Coopération secrète entre des entreprises dans le but de limiter la concurrence ; on considère que le risque de collusion augmente dans une structure de marché de type oligopolistique.

Collusion avec le régulateur (Regulatory collusion) – La collusion est une entente secrète entre des parties. L'absence de transparence peut favoriser ce type d'ententes « en coulisses » entre le régulateur et une partie prenante, ou entre plusieurs parties prenantes. Lorsque ces ententes sont conclues ouvertement, elles peuvent être considérées comme une « coopération », comme dans le cas des *mécanismes substitutifs de règlement des différends*.

Collusion tacite (Tacit collusion) – Coordination implicite des tarifs ou d’autres facteurs, qui facilite l’exercice par un groupe d’entreprises d’une emprise sur le marché (ou la limitation de la concurrence). Contrairement à une conspiration, la collusion tacite n’implique pas de réunions secrètes ou d’accords explicites. La coordination se fait par des annonces, des signaux d’intention ou une entente implicite des acteurs du marché sur l’orientation des prix.

Commerce d’électricité (Electricity trade) – Flux programmés de puissance active entre les pays, facturés selon les termes de contrats conclus pour l’exportation, l’importation ou le transit d’électricité.

Commerce électronique (E-commerce) – Achat et vente en ligne sur Internet. Le terme s’applique aussi à l’utilisation de l’informatique pour accélérer les transactions et les rationaliser, depuis la production jusqu’à la livraison.

Communication directe (Direct connection) – Service téléphonique optionnel qui permet d’être mis en liaison automatiquement avec un numéro prédéfini lorsqu’on soulève le récepteur, sans avoir besoin de composer le numéro.

Communication *ex parte* (Ex parte communication) – Communication confidentielle d’une seule partie concernant une question de fond dans une procédure réglementaire. La communication s’adresse à un responsable qui doit prendre une décision sur le sujet, ce qui diminue la transparence du processus décisionnel.

Communications cellulaires (Cellular communication) – Radiocommunications téléphoniques utilisant des antennes-relais qui émettent et reçoivent des signaux en assurant leur *commutation* vers et à partir du central téléphonique le plus proche.

Commutation (Switching) – Transfert du courant sur un autre circuit électrique au moyen d’un commutateur.

Compagnie d’électricité (Electric utility) - Tout organisme, municipalité ou agence nationale titulaire d’une *concession* exclusive qui vend de l’électricité aux usagers.

Compagnie de distribution (Distribution Company) – Société de services d’utilité collective chargée d’entretenir et d’exploiter un réseau de distribution et de fournir d’autres services aux clients finals.

Compagnie de distribution locale (Local distribution company, LDC) – Compagnie assurant le transport d’un service dans une zone géographique restreinte. Dans le cas du gaz naturel, société qui achète du gaz pour le revendre aux usagers et qui peut acheminer le gaz depuis les gazoducs inter-États jusqu’aux installations des usagers.

Compagnie de transport (Transmitting utility, Transco) – Compagnie ou organisme qui détient ou exploite des installations de transport d’électricité pour la vente d’électricité en gros.

Compagnie sans infrastructures de transport (Transmission-dependent utility) – Compagnie d’électricité qui ne dispose pas de ses propres sources de production et qui dépend d’autres compagnies pour la production et le transport de l’électricité.

Compagnies de services d’utilité publique privatisées (Privatized utilities) – Résultat de la *privatisation* des secteurs d’infrastructures. Le service est fourni par des entreprises privées au lieu

de compagnies publiques.

Compatibilité (Compatibility) – Capacité de plusieurs systèmes à fonctionner ensemble, souvent grâce à l'adaptation de normes techniques.

Complémentaire – Voir *Demande complémentaire* et *Produits complémentaires*.

Comportement anticoncurrentiel (Anti-competitive behavior) – Comportement qui protège l'emprise ou la position d'une entreprise sur le marché. Exemple : la pratique des *prix d'éviction*.

Composante saisonnière (Seasonal component) – Variation observée dans une série chronologique qui s'explique par le moment de l'année où elle intervient. Par exemple, le coût de différents fruits et légumes varie selon les saisons.

Comptabilité (Accounting) – Méthodes de tenue des comptes utilisées pour répertorier des opérations financières et établir des tableaux comptables récapitulant les éléments d'actif et de passif d'une entreprise, ou encore calculer son résultat d'exploitation. Les trois principaux états comptables sont le compte de résultat, le bilan et l'état des flux de trésorerie.

Comptabilité d'engagement (Accrual accounting) – Méthode de comptabilité dans laquelle les produits et les dépenses sont enregistrés aux dates auxquelles ils sont réalisés et elles sont engagées, et non à la date de leur encaissement ou de leur décaissement éventuels.

Compte de profits et pertes (Profit and loss statement) – Liste des activités menées par une entreprise sur une période donnée. Contrairement au bilan, qui indique la position financière à un instant donné, le compte de profits et pertes examine comment l'entreprise a fonctionné pendant la période de référence, en énumérant les recettes et les dépenses. Le solde net des deux correspond au bénéfice comptable. Synonyme : *compte de résultat*.

Compte de résultat (Income Statement) – État financier faisant apparaître les ventes, les dépenses et le bénéfice net pour une période donnée.

Comptes à préavis (Time accounts) – Comptes de dépôt qui rapportent un intérêt mais pour lesquels un préavis de retrait est nécessaire.

Compteur électrique (Electric meter) – Appareil qui mesure la quantité d'électricité utilisée par un client. Les principaux types sont les compteurs d'énergie (qui mesurent la consommation d'électricité en kilowattheures), les compteurs de demande (qui mesurent aussi la puissance maximale appelée), les compteurs de demande à intervalle (qui enregistrent la consommation pendant certaines périodes de temps) et les compteurs à *différenciation temporelle* (qui permettent de facturer différemment l'électricité consommée pendant des périodes différentes).

Concentrateur (Concentrator) – Partie du central local située près des usagers. Il peut se trouver soit à l'intérieur du central local, soit à distance.

Concentration – Voir *Taux de concentration*.

Concentration du marché (Market concentration) – Domination du marché par les plus grandes entreprises du secteur, exprimée par le pourcentage de production attribué à un nombre d'entreprise défini parmi les principales. Une mesure plus sophistiquée de la concentration (l'indice de Herfindahl-Hirschman) tient compte de la distribution des tailles de toutes les entreprises du marché.

Concession (Concession) – Franchise accordée pour une période de temps donnée, aux termes de laquelle le concessionnaire accepte certaines obligations — par exemple satisfaire les objectifs de développement du réseau ou la fourniture d'un service à un prix réglementé. Le contrat de concession établit les responsabilités mutuelles des parties concernées.

Concession publique (Government franchising) – Processus par lequel un État sélectionne et surveille un organisme chargé de fournir un service dans une zone géographique.

Concessionnel (Concessional terms) – Qualifie un prêt accordé à des conditions plus favorables que les prêts commerciaux. Une grande part des aides octroyées aux pays en développement prend la forme de prêts concessionnels.

Concurrence (Competition) – On parle de *concurrence parfaite* quand le marché comprend tellement d'acheteurs et de vendeurs qu'aucun d'entre eux n'est en mesure d'influencer les prix du marché ou les quantités échangées. Dans les autres situations, où le nombre d'acheteurs et de vendeurs est limité et où chacun peut donc détenir un certain pouvoir de marché, la concurrence est dite imparfaite.

Concurrence émergente (Competition, emerging) – Apparition de nouveaux concurrents dans les premiers stades de la *concurrence*.

Concurrence entre organismes de réglementation (Regulatory competition) – Dans beaucoup de pays, il existe des commissions réglementaires à plusieurs niveaux juridictionnels (au niveau fédéral, au niveau des États et parfois au niveau local). Les fonctions et les attributions de ces différents organismes ne sont pas toujours clairement définies. Lorsqu'un problème nouveau (et souvent inattendu) apparaît, chaque organisme tend à considérer que les autres empiètent sur son domaine de compétence. Les tribunaux ou de nouvelles lois peuvent expliciter les attributions de chacun. Les organismes de réglementation chargés de l'environnement peuvent imposer des règles qui ont des implications pour l'organisme de réglementation sectoriel, et vice-versa, ce qui entraîne des différends et des conflits entre organismes.

Concurrence hors prix (Non-price competition) – Voies par lesquelles les entreprises se font concurrence en dehors des prix (offres spéciales, bons de réduction, conditionnement, etc.)

Concurrence imparfaite (Imperfect competition) – Situation dans laquelle le *prix d'équilibre* n'est pas le résultat des forces impersonnelles de l'offre et de la demande mais est dû aux interactions entre des concurrents de taille relativement importante. Elle résulte de structures de marché caractérisées par des *barrières à l'entrée* et des produits différenciés.

Concurrence monopolistique (Monopolistic competition) – Concurrence existant entre un grand nombre de petites entreprises offrant des *produits différenciés*, sur un marché où l'entrée et la sortie sont faciles. Exemple : les restaurants dans une grande ville.

Concurrence par comparaison (Competition, comparative) – Voir *Réglementation par comparaison*.

Concurrence par les prix (Price competition) – Efforts déployés par des entreprises concurrentes pour attirer des clients par des prix plus bas.

Concurrence parfaite (Perfect competition) – Situation de marché dans laquelle un grand nombre de petites entreprises vendent des produits homogènes à un grand nombre d'acheteurs.

Concurrence pour l'obtention de concessions (Competition, franchises) – Une *concession* définit le territoire sur lequel le service doit être assuré (et les obligations connexes remplies) par un fournisseur. Un organisme public peut lancer un appel d'offres en vue de l'octroi d'une *concession* (concurrence *pour* l'obtention du marché).

Concurrence sur le marché de détail (Retail competition) – Régime qui permet aux clients d'acheter des services énergétiques ou des services de *télécommunications* auprès de plus d'un fournisseur. Voir *Revendeur* pour les clients finals par opposition aux clients intermédiaires.

Concurrence sur le marché de l'électricité de gros (Wholesale energy competition) – Possibilité pour un distributeur d'électricité d'acheter de l'électricité à différents producteurs, qui sont en concurrence pour approvisionner un grand nombre de compagnies de distribution.

Conditionnement (Packaging) – Matériaux, y compris les contenants, utilisés pour présenter et commercialiser un produit.

Conditions essentielles (Essential requirements) – Conditions imposées concernant la création, le fonctionnement et/ou la fourniture d'un service de réseau. Il peut s'agir de la sécurité des opérations du réseau, du maintien de son intégrité, de la protection des données, de la protection de l'environnement, de l'utilisation efficace du spectre de fréquences (dans le cas des télécommunications), ou des normes de santé publique (dans le cas des réseaux d'adduction d'eau et d'évacuation des *eaux usées*).

Conditions tarifaires (Tariff schedule) – Description détaillée de la *méthode tarifaire* appliquée par un fournisseur. Document dans lequel sont présentés les tarifs légaux, les règles et les conditions de fourniture du service d'utilité collective au public.

Conflit d'intérêt (Conflicts of interest) – Situation dans laquelle les décisions d'un responsable du secteur public ou privé sont influencées par ses intérêts personnels. Exemples de conflits d'intérêt : les délits d'initié, les pots-de-vin, l'utilisation privée d'un bien public ou encore le fait d'occuper un emploi annexe auprès d'une personne affectée par la décision. Si un décideur a un intérêt personnel dans la décision à prendre, il ne devrait pas prendre part aux délibérations.

Conseiller commercial (Service representative) – Employé qui aide les clients à souscrire un abonnement auprès d'une compagnie ou à en modifier les conditions, par exemple un employé d'un opérateur de téléphonie qui aide les clients à choisir parmi les options disponibles.

Consommateur (Consumer) – Individu qui achète des produits ou des services pour son usage personnel et non pour les transformer ou les revendre.

Consommation non rivale (Non-rival consumption) – Consommation caractérisée par la libre disponibilité de la chose consommée, par exemple l'air. Voir *Gains non exclusifs*.

Constitution de stocks (Stockpiling) – Accumulation d'un stock de biens ou d'intrants, soit du fait d'une *surproduction*, ou d'une procédure établie (dans les secteurs où la demande est fortement saisonnière). Les stocks de réserve représentent des coûts encourus mais pas encore recouverts.

Continuité et disponibilité du service (Service continuity and availability) – Niveau de performance du service sur le plan des interruptions subies. Voir *Disponibilité*.

Contournement (Bypass) – Fourniture d'un service de réseau sans passer par (et sans payer) une liaison normalement utilisée pour fournir ce service. Par exemple, un service téléphonique peut

contourner le central de l'opérateur local et être relié directement à un opérateur de téléphonie longue distance.

Contraintes externes (External constraints) – Facteurs qui influencent le comportement économique mais sur lesquels le consommateur ou l'entreprise n'a pas de contrôle.

Contraintes internes (Internal constraints) – Limites imposées à une entreprise par ses propres règles, procédures et pratiques de gouvernance.

Contraintes réglementaires (Restrictions on competition and/or incumbent under regulation)

- Contraintes imposées à l'opérateur historique et/ou aux fournisseurs concurrents par une autorité de réglementation appropriée, et censées encourager l'efficacité ou promouvoir des objectifs réglementaires.

Contrat (Contract) – Accord liant deux ou plusieurs personnes et ayant généralement force exécutoire, par exemple pour la fourniture de biens ou de services à un prix convenu.

Contrat bilatéral (Bilateral contract) – Acte juridique par lequel une partie s'engage à acheter et une autre partie à vendre ; par exemple, un contrat direct entre un producteur d'électricité et un consommateur ou un *intermédiaire* ou *courtier* opérant en dehors d'un réseau d'interconnexion centralisé.

Contrat de couverture (Hedging contracts) - Contrat où les prix et les quantités des biens (par exemple l'électricité) sont fixés indépendamment du marché à court terme. Les *produits dérivés* peuvent être utilisés dans cette optique. Voir *Contrat de couverture des fluctuations*, *Marché à terme*, et *Option*.

Contrat de couverture des fluctuations (Contract for differences – CfD) – Type de *contrat bilatéral* qui permet à un producteur d'électricité d'être payé un montant fixe sur une période déterminée ; ce montant combine le prix du marché à court terme et un ajustement au niveau de l'acheteur au titre de l'écart entre le prix d'équilibre et le prix de vente au pool (modèle Poolco). Par exemple, un producteur peut vendre de l'électricité à une compagnie de distribution pour dix ans à 6/kWh. Cette électricité est proposée à un pool à une valeur /kWh faible (pour garantir qu'elle soit toujours achetée). Le vendeur obtient alors le prix d'équilibre du pool et l'acheteur lui verse la différence entre le prix de vente au pool et les 6/kWh (ou vice versa si le prix du pool est supérieur au prix contractuel).

Contrat de vente liée (Tying contract) – Arrangement qui conditionne la vente d'un bien par un producteur à l'achat d'un autre bien. Pour certains, ce type de contrat permet de réaliser des économies sur les coûts de production et de commercialisation. Pour d'autres, il aboutit à la fermeture de marchés et favorise l'emprise de certaines entreprises. Voir *Offre groupée*.

Contrat négocié (Special contracts) – Tout contrat de fourniture d'un service d'utilité collective contenant des conditions différentes de celles énoncées dans le tarif publié de la société de services d'utilité collective. Par exemple, une compagnie peut accepter de fournir de l'électricité à un gros client à un tarif inférieur, plutôt que risquer de perdre ce client. Le régulateur peut être habilité à surveiller ce type de contrats pour garantir que les autres clients n'en supportent pas démesurément la charge.

Contribution aux charges du service public d'électricité (System benefits charge) - Partie de la somme facturée aux abonnés d'une compagnie de distribution d'électricité qui correspond au coût

de certains *avantages publics* tels que l'aide aux ménages à faible revenu et la maîtrise de l'énergie.

Contrôle de l'appel de puissance (Direct Load Control –DLC) – Possibilité pour une entreprise de services d'utilité collective de commander à distance l'arrêt d'un appareil installé chez le client (afin de réduire la demande d'électricité). Ce type de délestage est généralement associé à une incitation financière pour le client affecté. Voir *Gestion de la puissance appelée*.

Contrôle des changes (Exchange control) – Politique gouvernementale influant sur le volume de devises dont les entreprises nationales peuvent disposer.

Contrôle du pouvoir réglementaire (Regulatory accountability) – Un *organisme réglementaire* suit des procédures qui font l'objet d'un examen périodique par un autre organisme public, par exemple une commission parlementaire, un groupe de travail ministériel ou une agence comptable publique. Cet examen a pour but de s'assurer que les ressources sont correctement utilisées et que l'organisme de réglementation applique la politique publique. Les procédures d'appel des décisions (par exemple par le biais du dispositif judiciaire) constituent un mécanisme d'examen supplémentaire, qui a pour objet de vérifier si la loi est correctement appliquée. Ce dispositif permet de surveiller les activités de la commission réglementaire indépendante, donnant ainsi une légitimité à ses décisions.

Contrôle juridictionnel (Judicial review) – Contrôle de la légalité d'une décision administrative par le pouvoir judiciaire. Cette procédure est utilisée pour vérifier l'impartialité et l'équité des organes administratifs dans le règlement des conflits.

Convergence (Convergence) – Rapprochement. Dans le secteur de l'énergie, la convergence fait référence au rapprochement étroit des marchés de l'électricité et du gaz. De même, les activités informatique et télécoms sont aujourd'hui difficiles à distinguer, ce qui affecte la réglementation des télécommunications traditionnelles.

Coopératives (Cooperatives) – Entreprises publiques de services d'utilité collective fournissant leurs services à un groupe de consommateurs sans chercher à faire de profits. Il existe des coopératives rurales qui assurent la fourniture de l'électricité, du téléphone et d'autres services à des zones géographiques faiblement peuplées.

Coopératives de crédit immobilier (Building societies) – En Grande-Bretagne, *institutions financières* spécialisées dans les prêts hypothécaires immobiliers.

Coordination entre organismes de réglementation (Regulatory coordination) – Pour éviter les situations de *concurrence entre organismes de réglementation*, ceux-ci peuvent créer des groupes de travail ou d'autres mécanismes chargés d'identifier et de résoudre les problèmes pouvant survenir entre différentes juridictions (entre États ou entre un État et les autorités fédérales). Ce type de coopération peut être l'occasion de préciser la répartition des attributions et d'identifier les instruments réglementaires les mieux à même de permettre la réalisation des objectifs économiques et sociaux.

Copropriété (Joint ownership) – Partage proportionnel des coûts (investissements et dépenses) et des bénéfices par deux ou plusieurs entreprises selon un arrangement contractuel (généralement en fonction des investissements).

Corporatisation (Corporatization) – Transformation d'une entreprise publique en une entité autonome ne dépendant plus d'un ministère. Le processus doit être accompagné d'informations

claires sur son *bilan* et son compte de résultat. Il peut s'agir d'une évolution dans la perspective d'une *privatisation*, ou simplement d'un moyen d'améliorer la transparence des opérations de l'entreprise.

Corruption (Corruption) – Comportement caractérisé par un manque d'intégrité ou de la malhonnêteté. Exemple : le fait pour un individu d'accepter des cadeaux dans l'exercice de ses fonctions. De même, le fait d'utiliser sa position pour obtenir des gains malhonnêtes constitue un abus de pouvoir. Ce comportement représente une forme extrême de *conflit d'intérêt*.

Coupure (Shut off) – Interruption du service. Synonyme : *déconnexion*.

Courbe d'offre (Supply curve) – Graphique représentant la relation entre le prix et la quantité disponible sur le marché. Pour un produit dont le *coût d'opportunité* est croissant, plus le prix est élevé, plus les producteurs sont prêts à proposer une quantité importante de produits.

Courbe d'offre du marché (Market supply curve) – Graphique illustrant la résultante de l'addition horizontale de toutes les *courbes d'offre* individuelles.

Courbe d'offre, déplacement le long de (Supply curve, movements along) – Un changement de prix entraîne un déplacement le long de la *courbe d'offre*. Ce mouvement est différent d'un déplacement de la courbe d'offre provoqué par des changements dans le prix des intrants, dans le nombre de producteurs ou dans les technologies de production.

Courbe de charge (Load curve) – Graphique illustrant la variation de la demande et de la charge sur une période donnée, en kilowatts.

Courbe de coût moyen à long terme (Long-run average cost curve) – Graphique montrant la variation du coût de production unitaire minimum à chaque niveau de production pour différentes dimensions de l'installation.

Courbe de coût total (Total cost curve) – Graphique représentant la variation du coût total pour chaque niveau de production par période de temps.

Courbe de demande (Demand curve) – Quantités d'un produit que les consommateurs sont prêts et capables d'acheter à différents prix, représentées par un graphique. Une courbe de demande normale a une forme descendante car la quantité demandée diminue lorsque le prix augmente, si l'on prend comme hypothèse que les consommateurs ont un revenu fixe.

Courbe de demande, déplacement le long de la (Demand curve, movements along) – Déplacement le long d'une *courbe de demande* lorsque le prix change. Ce mouvement est différent d'un déplacement de la courbe de demande provoqué par des changements du revenu ou d'autres facteurs.

Courbe de recette totale (Total revenue curve) – Graphique représentant la variation de la *recette totale* obtenue de la vente du produit, pour différents niveaux de production.

Courbe des coûts (Cost curve) – Courbe montrant la variation des coûts (total, moyen ou marginal, représentés sur l'axe vertical) en fonction de la quantité produite (sur l'axe horizontal ou *axe des X*).

Courbe des possibilités de production (Transformation curve) – Synonyme : *frontière des possibilités de production*.

Cours (Market value) – Valeur actuelle d'un titre ou d'un produit de base d'après les cotations actuelles du marché, et donc, en principe, prix auquel des quantités supplémentaires de ce titre ou de ce produit peuvent être achetées ou vendues.

Cours boursier (Stock value) – Valeur d'une action à un instant donné, basée sur les flux de trésorerie nets futurs anticipés et le potentiel d'*appréciation* du prix de l'action.

Court terme (Short run) – Période durant laquelle au moins un facteur de production (par exemple la capacité de production) reste fixe. Voir *Long terme*.

Courtier (Broker) – Intermédiaire dans la chaîne de production verticale. Par exemple, un négociant qui achète et vend de l'électricité ; peut aussi assurer le transport et d'autres services.

Coût (Cost) – En comptabilité, dépense occasionnée par l'achat d'un intrant ou l'affectation d'un investissement sur une période de temps (amortissement). Exemples de coûts : les salaires, les traitements et les matières premières. Voir *Coût d'opportunité*.

Coût actuel (Current cost) – Convention comptable par laquelle l'actif d'une entreprise est évalué et amorti en fonction de son coût de remplacement actuel, et le principe de la préservation de la capacité d'exploitation ou du capital nominal est respecté.

Coût d'opportunité (Opportunity cost) – Valeur d'une opération à laquelle on renonce quand on prend une décision. Par exemple, le consommateur qui choisit une marque renonce à une autre marque.

Coût d'opportunité (Opportunity cost) – Valeur des options auxquelles il faut renoncer à la suite de la prise d'une décision ; par exemple, un consommateur choisissant une marque donnée renonce à acheter un produit d'une autre marque. En économie, le *coût d'opportunité* est égal au gain qu'entraînerait le choix du meilleur autre emploi possible des ressources. Un coût d'opportunité implique parfois une certaine forme de paiement, par exemple un salaire mais son existence n'est pas liée à une sortie de fonds.

Coût de la dette après impôt (After-tax cost of debt) – Quand les intérêts d'un emprunt sont inclus dans les dépenses d'exploitation avant le calcul du bénéfice imposable, le coût de la dette déclaré (le taux d'intérêt) est exprimé sous la forme d'un chiffre « avant impôt » (par exemple 0,10). Par conséquent, si le taux d'imposition est de 40 %, le coût de la dette après impôt est inférieur à 0,10 puisque les charges d'intérêts diminuent la facture fiscale pour l'emprunteur. Dans cet exemple, le coût de la dette après impôt serait de 0,06.

Coût de la vie (Cost of living) – Niveau général des prix, généralement mesuré par l'indice des prix à la consommation.

Coût de remplacement (Replacement Cost) – Méthode utilisée pour évaluer un bien en fonction de ce qu'il en coûterait pour le reproduire (ou le remplacer) s'il était acquis aujourd'hui. Dans un système de comptabilité en coûts actuels, ces coûts peuvent être déterminés soit par l'application des prix actuels à des biens comparables, soit par l'application d'un coefficient d'inflation au coût historique. Pour calculer les composantes d'une *base d'évaluation du taux de profit* (dans un contexte de réglementation du taux de profit), cette méthode permet d'une part d'obtenir des valeurs plus proches de la valeur économique des biens pendant des périodes de forte inflation, et d'autre part d'obtenir des flux de trésorerie plus élevés pour les investisseurs qu'avec la méthode des coûts historiques.

Coût des facteurs (Factor cost) – Coût d'un intrant utilisé comme facteur de production. Valeur d'un extrant mesurée d'après le coût des *facteurs de production* utilisés pour le produire.

Coût du capital (Cost of capital) – Taux de rentabilité pouvant être attendu de titres présentant le même degré de risque sur le marché financier. Les investisseurs exigent généralement une rémunération au titre du risque, c'est pourquoi le coût du capital augmente avec le niveau de risque. Si une entreprise est financée à la fois par des emprunts et par des capitaux propres, son coût du capital est une moyenne pondérée du coût de ces deux catégories de ressources. Les investisseurs s'intéressant à la rentabilité après impôt, le calcul du *coût moyen pondéré du capital* prend en compte les prélèvements fiscaux.

Coût du service (Service-at-cost regulation) – Voir *Réglementation fondée sur le coût du service*.

Coût économique (Economic cost) – Coût associé à l'emploi par une entreprise de ressources économiques pour produire un bien ou un service, y compris le coût d'opportunité.

Coût évité (Avoided cost) – Lorsqu'une unité d'extrait n'est pas produite, le *coût total* diminue. Le coût évité est le coût différentiel qui n'est pas encouru lorsque l'extrait supplémentaire n'est pas produit. Par exemple, le terme peut s'appliquer au coût qu'une compagnie d'électricité n'aura pas à supporter parce que le service peut être assuré d'une autre manière, par un producteur indépendant, par exemple. Ce coût peut servir de base au calcul du prix que les fournisseurs indépendants reçoivent des compagnies d'électricité.

Coût externe marginal (Marginal external cost) – Coût résultant de la production d'une unité supplémentaire et subi par une partie autre que celle produisant ou consommant le produit. Voir *Externalités négatives*.

Coût fixe moyen (Average fixed costs) – *Variable* calculée en divisant le total des *coûts fixes* par la production totale. Le coût fixe moyen décroît lorsque la production augmente, les coûts fixes étant répartis sur un plus grand nombre d'unités produites. La somme du coût fixe moyen et du *coût variable moyen* est égale au *coût total moyen* pour un niveau de production donnée.

Coût historique (Original Cost) – Terme comptable désignant le coût associé à l'achat initial d'un bien.

Coût irrécupérable (Sunk cost) – Coût qui a déjà été encouru et qui ne peut donc être évité par aucune stratégie.

Coût marginal (Marginal cost) – Coût encouru pour fournir une unité d'extrait supplémentaire. Lorsqu'on considère un écart plus important, le terme équivalent est *coût différentiel*. Les coûts irrécouvrables ne sont pas pris en compte dans la mesure où ils ne sont pas modifiés par une petite augmentation de la production.

Coût moyen (Average costs) – Le coût moyen de chaque unité produite est obtenu en divisant le *coût total* par la quantité produite. Les différentes valeurs ainsi calculées décrivent généralement une *courbe des coûts* moyens en U, la partie décroissante correspondant à la zone des rendements croissants, tandis que la partie croissante indique la zone des rendements décroissants.

Coût privé marginal (Marginal private cost) – Coût généré par la consommation ou la production d'une unité supplémentaire, subi par l'entité consommant ou produisant le produit.

Coût social marginal (Marginal social cost) – Coût subi par l'entreprise et la société pour chaque unité supplémentaire produite d'un bien ou d'un service. Le coût social marginal comprend les éventuelles *externalités négatives*.

Coût social marginal (Social marginal cost) – *Coût social* complet d'une unité de production supplémentaire.

Coût total (Total costs) – Pour un niveau de production donné, somme du total des *coûts fixes* et du total des coûts variables.

Coût total moyen (Average total costs – ATC) – Voir *coût moyen*.

Coût unitaire (Unit cost) – Coût moyen calculé en divisant le *coût total* par la quantité produite.

Coût variable moyen (Average variable costs – AVC) – Total des coûts variables divisé par la production totale.

Coûts communs (Common costs) – Coûts encourus pour produire ou fournir un groupe de produits ou de services. Les coûts ne peuvent pas être directement imputés à un produit ou un service particulier.

Coûts communs (Joint Costs) – Lorsque plusieurs produits sont issus de la même unité de production, il est parfois difficile de déterminer l'origine des coûts. Si les produits peuvent être fabriqués uniquement dans des proportions fixes, ils n'ont pas de fonctions de coût marginal séparables. Dans ce cas, le coût marginal est le coût du produit composite. Toutefois, quand l'origine des coûts de plusieurs produits peut être déterminée séparément pour chaque produit (par des méthodes admises), on considère qu'il s'agit de coûts communs. Par exemple, certains frais généraux peuvent être reliés à des niveaux de production relatifs.

Coûts comparatifs (Comparative costs) – Des données sur les coûts d'activités comparables sont recueillies et utilisées pour évaluer les performances relatives de deux organisations.

Coûts contrôlables/non contrôlables (Controllable costs/non controllable costs) – Un coût est considéré contrôlable à un niveau donné d'encadrement si le responsable concerné a le pouvoir de l'engager pendant une période de temps donnée. Il s'ensuit que : 1) la plupart des coûts sont contrôlables par les membres de la haute direction du fait de l'étendue de leurs activités ; 2) plus on descend dans la hiérarchie, moins les coûts sont contrôlables puisque les responsables ont de moins en moins de pouvoirs d'engagement. En dehors des coûts non contrôlables dus à un pouvoir d'engagement insuffisant, des coûts non contrôlables peuvent être encourus en réponse à une situation inhabituelle ou inattendue. Des dispositions peuvent être incluses dans les contrats à terme pour tenter de contrôler ce type de coûts. Toutefois, un ouragan survenant une fois par siècle serait considéré comme générateur de coûts non contrôlables.

Coûts d'ouverture à la concurrence (Competitive transition costs) – *Coûts échoués* facturés aux usagers des services d'utilité collective sous la forme d'une redevance ou d'une surtaxe lorsqu'un élément d'actif est vendu ou retiré d'une compagnie à intégration verticale. Cette redevance peut être considérée comme le prix politique à payer pour passer à une nouvelle structure de marché plus efficiente. Voir *Coûts échoués* et *Actifs devenus improductifs*.

Coûts de l'électricité (Energy costs) – Coûts associés à la production et au transport de l'électricité.

Coûts de production (Costs of production) – Le *coût total* comprend les *coûts fixes* et les *coûts variables*. Le *coût total* peut également être décomposé en coûts directs et indirects. Voir *Coût*.

Coûts de transaction (Transaction costs) – Ensemble des coûts associés à l'achat et à la vente d'un bien ou d'un service, y compris les coûts encourus pour évaluer la qualité du bien et contrôler ses performances.

Coûts de transition (Transition costs) – Voir *Coûts inévitables supérieurs aux prix du marché* et *Coûts échoués*.

Coûts différentiels (Incremental costs) – Variation des coûts d'investissement et des coûts d'exploitation découlant d'une augmentation de la production, par opposition aux coûts intégralement répartis. Tant que la *recette différentielle* reste supérieure aux coûts différentiels, une entreprise augmente sa valeur lorsqu'elle produit davantage.

Coûts directs (Direct costs) – Ensemble des coûts de production imputables à un bien ou un service (reflétant la réalité des coûts).

Coûts échoués (stranded costs) – Coûts que l'opérateur a encourus et qu'il ne lui est raisonnablement pas possible de récupérer du fait de l'ouverture de son marché à la concurrence ou d'un autre changement (imprévu) dans la politique publique (par exemple de nouvelles réglementations environnementales entraînant la fermeture d'une installation de production). Les coûts échoués se mesurent en calculant la différence entre les coûts irrécupérables (généralement la valeur comptable) et la valeur actuelle des bénéfices opérationnels attendus des éléments d'actif correspondants. Les coûts échoués représentent donc un manque à gagner ou une diminution de la valeur du patrimoine subie par une entreprise réglementée lorsque de nouvelles politiques modifient un contrat réglementaire bien défini. La compagnie cherchera alors à recouvrer ces coûts auprès des clients qui lui restent après la mise en place du nouveau régime réglementaire. Voir *Actifs devenus improductifs*.

Coûts externes (External costs) – Effets négatifs générés par la production ou la consommation d'un produit et qui ne donnent lieu à aucune compensation, par exemple un cours d'eau pollué qui nuit à la santé des riverains. La somme des coûts externes et des *coûts privés* constitue les coûts sociaux.

Coûts fixes (Fixed costs) – Coûts de production indépendants de la quantité produite. Exemple : frais généraux, remboursements d'emprunts.

Coûts inévitables supérieurs aux prix du marché (Embedded costs exceeding market prices – ECEMP) – Coûts associés à des investissements réalisés par une société de services d'utilité collective pour s'acquitter d'une obligation réglementaire ou contractuelle. Il s'agit également des coûts qui sont utilisés pour calculer des tarifs qui sont plus élevés que les prix des autres solutions du marché. Les ECEMP deviennent des *coûts échoués* quand ils sont supérieurs au montant pouvant être recouvré par la vente de l'actif. La question de savoir si ces coûts doivent être recouverts par les actionnaires de la société de services d'utilité collective constitue un point délicat de la réglementation. Les *coûts d'ouverture à la concurrence* sont des coûts échoués facturés aux usagers des sociétés de services d'utilité collective lorsqu'un actif est vendu ou séparé d'une entreprise à intégration verticale.

Coûts intégralement répartis (Fully allocated cost, FAC) – Méthode comptable consistant à répartir tous les coûts entre les différents produits et services d'une entreprise. Par conséquent, cette

méthode peut inclure des coûts qui ne sont pas directement associés à un produit ou un service particulier.

Coûts privés (Private costs) – Inconvénients créés par une activité économique au niveau d'un individu ou d'une unité décisionnelle. En additionnant les coûts privés, on obtient les coûts privés pour un groupe, par exemple le *surplus du producteur* sur un marché.

Coûts sociaux (Social costs) – Coût total d'une activité économique, y compris ses répercussions sur des tierces parties. Les coûts sociaux correspondent au total des *coûts privés* et des *coûts externes*.

Coûts variables (Variable costs) – Coûts qui varient avec la quantité produite, comme le coût des combustibles. Ces coûts augmentent avec la quantité produite, contrairement aux *coûts fixes* et aux *coûts irrécupérables*, qui ne sont pas influencés par le volume de production.

Couverture (Hedging) – Achat ou vente de contrats à terme dans le but de se protéger contre les risques associés à la fluctuation des prix.

Créneau commercial (Niche market) – *Segment de marché* étroit ayant des besoins spécifiques satisfaits par des produits également spécifiques. Après avoir acquis une certaine expérience, les entreprises peuvent se développer au-delà de leur créneau d'origine.

Critères d'efficacité (Efficiency criteria) – Règles utilisées pour évaluer une allocation donnée de ressources.

Critères d'équité (Equity (fairness) criteria) – Mesurent le caractère socialement désirable d'une allocation de ressources particulière, du point de vue de la *justice procédurale* (égalité d'accès au processus décisionnel) ou de la *justice distributive* (effets sur les populations disposant de revenus différents — en particulier les pauvres).

Croissance de la productivité (Productivity growth) – Vitesse d'évolution d'un indice de *productivité*. La valeur prise par l'indice dépend du taux fondamental de mutation technologique et de l'accroissement de la qualité des produits. Les perspectives de croissance de la productivité varient selon les secteurs.

Croissance économique (Economic growth) – Augmentation de la production de biens et de services d'un pays, mesurée généralement par l'évolution du *produit intérieur brut* (PIB) réel.

Croissance externe (External growth) – Développement d'une entreprise par des acquisitions (fusions et prises de contrôle).

Cycle de facturation (Billing Cycle) – Intervalle de temps durant lequel une société de services d'utilité collective calcule la consommation du service d'un usager et pour lequel il émet une facture indiquant une date d'échéance pour le règlement.

Cycle de vie d'un produit (Product life cycle) – Différentes étapes suivies par un produit ou une ligne de production : élaboration, introduction, croissance, maturité et déclin.

Décaissement (Disbursement) – Sortie de fonds.

Décalage temporel (Time lags) – Temps qui s'écoule entre le moment où une politique est mise en œuvre et celui où elle produit un effet économique. Ce retard influe sur l'efficacité des différents

moyens d'action. Certains décalages temporels, comme la *période réglementaire*, peuvent avoir des effets incitatifs positifs sur le plan de la maîtrise des coûts.

Déclassement (Decommissioning) – Arrêt de l'exploitation d'une installation nucléaire à l'expiration de sa licence d'exploitation. Le propriétaire doit alors procéder aux investissements nécessaires pour réduire la radioactivité résiduelle à un niveau permettant l'utilisation déréglementée du terrain et des bâtiments.

Déconnexion (Disconnection) – Opération consistant à mettre fin à une liaison téléphonique ; aussi, toute interruption provoquant l'arrêt d'une communication.

Déconnexion permanente (Permanent disconnection) – Arrêt complet du service téléphonique, dont la rétablissement est subordonné à la soumission d'une nouvelle demande d'accès au service.

Déconnexion temporaire (Temporary disconnection) – Situation où le service téléphonique est interrompu mais où l'*abonné* reste considéré comme un client.

Découplage (Decoupling) – Processus réglementaire utilisé pour déterminer la *recette totale* dont une compagnie de services de réseau a besoin pour recouvrer ses coûts. La recette autorisée est différente de celle découlant des ventes réelles. Les écologistes sont favorables à ce processus dans la mesure où il n'incite pas les fournisseurs à augmenter les ventes pour accroître les bénéfices. Voir *Plafonnement des recettes*.

Découplage des revenus et des ventes (Decoupling of revenue and output) – Voir *Plafonnement des recettes*.

Défaillance réglementaire (Regulatory failure) – Il arrive que la réglementation soit la cause des mauvaises performances d'un secteur d'activité (les objectifs économiques ne sont pas atteints). L'organisme ayant instauré les règlements n'a pas rempli correctement son mandat légal, peut-être parce qu'il a privilégié les résultats à court terme (myopie) sous l'influence d'intérêts politiques, qu'il n'a pas été capable d'élaborer des incitations adaptées, qu'il y a mainmise sur cet organisme, ou encore pour d'autres raisons.

Définition de normes (Standards Setting) – Processus de définition de normes de qualité. Il tient généralement compte des coûts et des gains différentiels de normes plus sévères, de la capacité à surveiller les performances, et de la possibilité d'attribuer les résultats obtenus à des actes de gestion. Voir *Normes de qualité*. Dans certains cas, les normes ont des répercussions sur la santé et la sécurité : voir *Réglementation en matière de risques*.

Déflateur (Deflator) – Voir *Déflateur du PIB*.

Déflateur de prix (Price deflator) – Indice qui élimine l'effet de l'inflation.

Déflateur du PIB (GDP deflator) – Indice qui permet de faire abstraction de l'effet de l'inflation sur le PIB. On le calcule en divisant le revenu national par le déflateur et en multipliant le résultat par 100.

Degré-jour (Degree day) – Les deux types de degré-jours — les degré-jours de chauffage et les degré-jours de réfrigération, indiquent l'écart d'une température journalière par rapport à une valeur de référence, par exemple 18°C. Les prévisions de température peuvent aider à évaluer la consommation d'énergie pour le chauffage et la climatisation.

Dégroupage (Co-location) – Utilisation de la *boucle locale* pour permettre à des opérateurs qui ne possèdent pas les câbles de fournir des services téléphoniques.

Dégroupage (Unbundling) - Dissociation des composantes d'un réseau jusque là verticalement intégré. Exemple : la séparation du service d'électricité en ses différents éléments (production, transport, distribution et vente au détail), vendus ensuite isolément. La facturation étant distincte pour chaque composante, les activités potentiellement compétitives dans la chaîne de production sont susceptibles d'attirer de nouveaux acteurs, et d'améliorer ainsi les performances du secteur.

Délai de grâce (Grace period) – Période caractérisée par une souplesse particulière ou par une absence de pénalités, par exemple la période durant laquelle de nouveaux abonnés au téléphone peuvent choisir un opérateur de téléphonie interurbaine sans être facturés par l'opérateur local.

Délai de récupération (Payback period) – Période prévue pour le recouvrement de l'investissement initial dans un projet. Par exemple, si un investissement de 100 000 dollars génère un revenu net de 25 000 dollars par an (revenu moins coûts d'exploitation), le délai de récupération sera de quatre ans.

Demande (Demand) – Sous une forme graphique, elle montre comment la quantité demandée dépend du prix. Plus généralement, elle traduit les préférences des consommateurs et le prix qu'ils sont prêts à payer. Mesurée sur une période de temps donnée, la demande est déterminée, entre autres, par le revenu, les goûts et le prix des biens complémentaires et substituables.

Demande coïncidente (Demand, coincident) – Somme de deux ou plusieurs demandes survenant pendant le même intervalle de temps.

Demande complémentaire (Complementary demand) – Demande pour des biens ou des services associés qui augmente en parallèle (lorsque la demande augmente pour l'un, elle augmente pour l'autre).

Demande conjointe (Joint demand) – Demande parallèle pour des biens complémentaires, c'est-à-dire utilisés ensemble.

Demande de pointe (Demand, instantaneous peak) – Demande enregistrée au moment de la plus forte charge dans un réseau électrique.

Demande de transaction (Transactions demand) – Somme d'argent nécessaire pour assurer les achats courants. Pour une entreprise, il s'agit du *fonds de roulement*.

Demande dérivée (Derived demand) – Lorsque des biens et des services sont associés (par exemple les voitures et l'essence), la demande évolue dans le même sens. La demande secondaire est dérivée de la demande initiale.

Demande élastique (Elastic demand) – Situation où une variation de 1 % du prix entraîne une variation de plus de 1 % de la demande pour un service ou un produit. L'élasticité mesure la faculté de réponse d'une variable.

Demande excédentaire (Excess demand) – Situation dans laquelle les consommateurs veulent acheter plus que ce que les producteurs sont prêts à vendre au prix en vigueur. Elle entraîne une tendance à la hausse des prix, sauf s'il existe une certaine forme d'encadrement des prix (assortie de mécanismes de rationnement).

Demande facturée (Demand, billing) – Demande spécifiée dans un barème tarifaire ou un contrat, comme la puissance souscrite, pour laquelle un client est facturé.

Demande inélastique (Inelastic Demand) – Situation où une variation de 1 % du prix d'un bien ou d'un service entraîne une variation inférieure à 1 % de la quantité demandée de ce bien ou de ce service. Une variation de prix relativement importante provoque une variation de la demande plus faible en pourcentage. Une demande est inélastique lorsque la quantité demandée n'est pas très sensible à l'évolution des prix. Lorsque la demande est inélastique, le coefficient d'élasticité est compris entre zéro et moins un.

Demande infiniment élastique (Infinitely elastic demand) – Lorsqu'elle est portée sur un graphique, cette courbe de demande est complètement horizontale. La quantité demandée tombe à zéro pour un prix plus élevé, mais augmente de façon illimitée à un prix inférieur. Une entreprise en situation de *concurrence parfaite* (dans l'impossibilité d'influencer le prix) est caractérisée par une demande infiniment élastique.

Demande maximale (Demand, maximum) – Niveau maximal de la demande pendant une période de temps donnée, par exemple une période de facturation.

Demande maximale annuelle (Demand, annual maximum) – Niveau maximal de la demande pendant un intervalle de temps imposé sur une année civile. Sur les marchés de l'électricité par exemple, elle peut être déterminée sur une période de 15 minutes.

Demande maximale annuelle sur un réseau (Demand, annual system maximum) – Niveau maximal de la demande à laquelle un réseau peut être soumis pendant un intervalle de temps imposé sur une année civile.

Demande moyenne (Demand, average) – La demande moyenne à laquelle un réseau est soumis se calcule en divisant la consommation totale par le nombre d'unités de temps contenues dans l'intervalle. Exemple : le nombre d'appels téléphoniques par mois, ou le nombre de kWh par jour.

Démographie (Demographics) – Étude de l'évolution des populations, notamment la taille des familles, le lieu de résidence (ville/campagne) et la structure par âge.

Dépenses d'investissement (Capital expenditure) – Dépenses de biens d'équipement, comprenant les bâtiments et le matériel.

Dépenses publiques (Public expenditure) – Dépenses réalisées par l'État dans l'intérêt général.

Déplacement de charge (Load shifting) – Déplacement de la puissance appelée des périodes de pointe aux périodes creuses.

Dépôt de faible montant et à échéance courte (Retail deposit) – Dépôt d'argent auprès d'une banque de détail, dont les activités sont axées généralement vers les particuliers et les petites entreprises.

Dépôts à préavis (Time deposits) – Dépôts d'argent auprès d'une banque ou d'une autre institution financière, qui nécessitent un préavis de retrait.

Déréglementation (Deregulation) – Suppression du dispositif d'encadrement d'un marché particulier dans le but d'améliorer son efficacité économique ; considérée généralement comme une politique d'action sur l'offre.

Déséconomies d'échelle (Diseconomies of scale) – Hausses des *coûts moyens* à long terme qui accompagnent une augmentation des volumes de production.

Déséconomies d'échelle externes (External diseconomies of scale) – Hausse des *coûts moyens* d'une entreprise sur le long terme due à l'augmentation de sa taille. Elle peut provenir d'une surenchère du prix d'intrants peu abondants lorsque les niveaux de production augmentent (déséconomie pécuniaire).

Déséconomies de gamme (Diseconomies of scope) – Baisse d'efficacité enregistrée par une entreprise offrant plusieurs produits, par rapport à une situation où plusieurs entreprises distinctes seraient spécialisées dans la production d'un seul produit. Synonyme : déséconomies d'envergure.

Déséquilibre (Desequilibrium) – Situation d'inégalité des forces qui crée une tendance au changement. Par exemple, une *demande excédentaire* constitue un déséquilibre qui entraîne une tendance à la hausse des prix.

Désintégration (Disaggregation) – Séparation fonctionnelle d'une compagnie à intégration verticale en unités plus petites (c'est-à-dire la production, le *dispatching*, le transport, la distribution). Voir aussi *Cession d'actifs*.

Désutilité (Disutility) – Diminution de la satisfaction totale qui se produit lors de la consommation d'unités supplémentaires d'un bien. Par exemple, un risque supplémentaire crée une désutilité pour la plupart des investisseurs, conduisant à une aversion pour le risque.

Détournement de client (Slamming) – Pratique consistant à changer l'opérateur de téléphonie interurbaine d'un client sans son consentement.

Dettes (Debt) – Engagement financier sous la forme d'obligations, d'effets à payer ou d'hypothèques, envers une autre personne ou une entreprise et devant être payé avant une date donnée (échéance).

Dettes extérieures (External debt) – Montant total des dettes privées et publiques contractées par les résidents d'un pays envers des non-résidents du pays.

Développement durable (Sustainable development) – Développement qui tient compte de la capacité d'absorption de l'environnement, afin de ne pas épuiser ou endommager irrémédiablement les ressources naturelles. Il est difficile de définir le terme avec précision parce que le développement durable dépend de la technologie et que les innovations modifient les contraintes auxquelles les ressources sont soumises.

Différenciation des prix (Price differentiation) – Pratique consistant à facturer des prix différents pour des produits ou des services. Les écarts de prix peuvent se justifier par des différences de coûts, par exemple le coût moins élevé de l'électricité aux heures creuses. Ils peuvent aussi être fondés sur différentes élasticités de prix pour des groupes de clients (ex. : l'optimisation commerciale du remplissage des avions).

Différenciation temporelle (Time-of-use rates) – Application à un bien ou un service d'un tarif calculé en fonction de son coût estimé pendant une période de temps particulière. Lorsque le calendrier des différentes périodes est annoncé à l'avance, les clients peuvent ajuster leur consommation en fonction du prix. Ce type de tarification existe dans le secteur de l'électricité et des *télécommunications* pour certaines catégories de clients, étant donné les coûts encourus pour

assurer le comptage et répondre aux *pointes de charge*. La *tarification horaire* est fondée au contraire sur les coûts réels (et non sur les prévisions de coût), lesquels fluctuent tout au long de la journée (souvent en fonction de la demande due aux conditions météorologiques) au lieu de varier selon un calendrier défini.

Diffusion d'informations – Obligation pour un intervenant sur le marché (une entreprise réglementée, par exemple) de fournir certaines informations. Si celles-ci sont confidentielles (elles pourraient révéler des stratégies ou des données essentielles à des entreprises rivales), l'organisme de réglementation limitent les données qui sont communiquées à de tierces parties.

Dimensionnement efficient minimum (Minimum efficient plant size) – Plus petite taille d'une installation lui permettant de fonctionner à un niveau relativement proche du coût moyen minimum pour une installation plus grande.

Dimensions d'un marché (Extent of a market) – Limites d'un marché sur le plan à la fois du territoire géographique et de la gamme de produits fabriqués et vendus dans un secteur.

Directives ministérielles (Ministerial policy guidance) - Documents ou déclarations qui définissent les objectifs de la politique publique et la manière générale d'aborder les questions économiques et sociales, les organismes de réglementation compétents étant chargés d'assurer le travail de recherche et l'élaboration et l'application des règlements.

Directives pour la sélection des financements (Qualitative lending guidelines) – Directives bancaires visant à encourager ou à limiter les prêts à des groupes de clients particuliers.

Directives réglementaires (Regulatory guidelines) – Règles établies par les organismes de réglementation, qui orientent le fonctionnement des entreprises menant des activités qui relèvent de leur compétence. Ces règles peuvent être obligatoires ou constituer simplement des recommandations.

Discrimination par les prix (Price discrimination) – Stratégie consistant à vendre le même produit à des prix différents sur des marchés différents (les marchés doivent être séparés pour empêcher la revente). Le prix est plus élevé sur les marchés où la demande est comparativement moins élastique.

Dispatching (Dispatching) – Dans un réseau électrique intégré, opérations permettant d'organiser les échanges avec les autres réseaux électriques interconnectés et d'affecter les demandes de capacité à des centrales désignées ou à d'autres sources d'approvisionnement, de manière à assurer l'approvisionnement le plus fiable et le plus économique possible en fonction des fluctuations de la consommation totale des secteurs considérés. Le dispatching a des implications sur le fonctionnement et la maintenance des lignes à haute tension, des postes électriques et des équipements, y compris l'administration des procédures de sécurité.

Dispatching économique (Economic dispatch) – Répartition de la charge entre différentes unités de production, mises en route et arrêtées de manière à assurer la production d'électricité la plus économique pour les clients. Voir *Dispatching*.

Disponibilité (Reliability) – La disponibilité a deux composantes : l'adéquation et la sécurité. L'adéquation signifie que le fournisseur est équipé pour satisfaire la demande à des points de consommation dispersés. Dans les industries de réseau, le stockage peut coûter cher car il nécessite une capacité suffisante pour transporter les services (l'électricité ou les signaux de

télécommunications) jusqu'aux usagers. La sécurité est caractérisée par l'aptitude du réseau à supporter des perturbations soudaines et imprévues, par exemple lorsqu'une ligne de transport devient brusquement indisponible ou que des liaisons ou des nœuds de production ne fonctionnent plus.

Dispositif d'interface réseau, DIR (Standard network interface, SNI) – Type spécial de boîtier de raccordement téléphonique qui permet de diagnostiquer les problèmes de câblage dans les locaux du client.

Distribution (Distribution) – Opération consistant à transporter de l'énergie électrique depuis des points commodes du réseau de transport (généralement un poste électrique ou une sous-station) jusqu'aux consommateurs. Voir aussi *Circuit de distribution*.

Distribution primaire (Primary distribution, primary distribution feeder) – Partie du réseau de distribution d'électricité qui fournit généralement de la haute tension, par opposition aux plus basses tensions distribuées aux usagers. Voir *Tension primaire*.

Diversification (Diversification) – Élargissement de la gamme de biens ou de services fournis par une entreprise.

Division du travail (Division of labor) – Décomposition du processus de production en ses différentes étapes et répartition des tâches entre différentes personnes, groupes ou machines dans un souci d'efficacité. La division du travail, et la spécialisation qu'elle entraîne, favorise la productivité.

Domination (Dominant firm) – Capacité pour une entreprise d'agir de façon relativement indépendante par rapport à ses concurrents sur le plan de la fixation des prix et des volumes de production. La domination doit être évaluée dans le contexte du degré de concurrence existant sur un marché donné. Par exemple, une entreprise dominante ne peut pas, généralement, faire complètement abstraction des actions de ses concurrents, notamment ceux qui exercent une concurrence marginale. Elle peut afficher un pourcentage important du total des ventes, ce qui lui permet de fixer ses prix de manière à maximiser ses bénéfices en prenant en compte la manière dont les entreprises plus petites (sources d'une concurrence marginale) ajustent leur offre sur la base de ses prix.

Données nominales (Nominal data) – Données dont la valeur ou l'observation est codée de façon qu'elles puissent être comptées mais non ordonnées. Exemple : le nombre 0 correspond aux personnes de sexe masculin et le nombre 1 à celles de sexe féminin, ou encore la lettre M est affectée aux personnes mariées et la lettre C aux célibataires.

Données personnelles (Personal data) - Informations sur des personnes identifiables. Leur utilisation fait généralement l'objet de restrictions afin de ne pas empiéter sur la vie privée des individus.

Droits d'émission échangeables (Tradable permits) – Pour minimiser les coûts liés à la réalisation d'un objectif environnemental (par exemple la limitation des émissions de dioxyde de soufre à seulement un million de tonnes), des permis peuvent être distribués aux entreprises polluantes, qui sont alors autorisées à les échanger contre de l'argent. Les entreprises dont les coûts liés à la réglementation environnementale sont faibles peuvent vendre leurs permis et réduire leurs émissions. L'organisme qui délivre les permis peut également les vendre aux plus offrants, et autoriser ensuite leur revente au fur et à mesure que les entreprises auront découvert de nouveaux

moyens de réduire les émissions.

Droits de douane (Tariff) – Taxes imposées sur les biens importés.

Duopole (Duopoly) – Marché dominé par deux entreprises.

Dysfonctionnement du marché (Market failure) – Situation où l'existence d'*externalités positives* ou d'*externalités négatives* entraîne un niveau de production trop bas ou trop élevé pour un produit. Le *gain social marginal* s'écarte donc du *coût social marginal*. Voir aussi les *imperfections du marché* qui peuvent conduire à des niveaux de production non efficaces.

Eaux usées (Wastewater) – Flux comprenant les eaux d'égout domestiques et industrielles ainsi que les eaux de ruissellement.

Écart (Deviation) – Différence entre le résultat attendu et le résultat réel.

Économie d'échange (Exchange economy) – Marché caractérisé par des échanges commerciaux entre les consommateurs.

Économie de l'offre (Supply-side economics) – Branche de l'économie qui étudie le potentiel productif d'une économie et les moyens de l'augmenter.

Économie de marché (Market economy) – Système économique qui récompense les individus en fonction de leurs compétences, de leurs efforts et de la valeur des ressources qu'ils possèdent, et dans lequel les ressources sont allouées selon la loi de l'offre et de la demande (mécanisme des prix).

Économie du bien-être (Welfare economics) – Branche de l'économie qui étudie l'emploi optimal des ressources, où les préférences et la *répartition des revenus* peuvent être posées comme préétablies. Des modèles hautement stylisés sont parfois utilisés pour calculer les conditions optimales. Pour analyser la politique gouvernementale, on procède par approximations et, de ce fait, les conclusions sont fondées sur des estimations grossières de divers scénarios.

Économie environnementale (Environmental economics) – Étude de la manière dont les questions d'économie et d'environnement sont imbriquées, notamment des possibilités de réduire la pollution et d'analyser les ressources non renouvelables.

Économie mixte (Mixed economy) – Système économique associant la propriété individuelle et la propriété de l'État.

Économie normative (Normative economics) – Analyse économique donnant lieu à des jugements de valeur ne pouvant être ni prouvés ni récusés à propos des solutions à apporter aux problèmes économiques, principalement parce que l'importance accordée aux différents objectifs de la politique publique repose sur des préférences personnelles. Voir aussi *Économie positive*.

Économie ouverte (Open economy) – Économie qui pratique des échanges avec les autres pays, avec peu ou pas de restrictions sur les exportations et les importations.

Économie planifiée (Planned economies) – Économie dirigée par les pouvoirs centraux, qui déterminent le type et la quantité de biens à produire.

Économie positive (Positive economics) – Analyse économique qui énonce des faits pouvant être

prouvés ou récusés sur la manière dont une économie fonctionne. Voir *Économie normative*.

Économies d'échelle (Economies of scale) – Diminution des coûts unitaires découlant d'une augmentation de la capacité de production et pouvant être attribuée par exemple à la possibilité pour les grandes entreprises d'acheter en gros, d'organiser la production de façon plus efficace et/ou de lever des capitaux à moindre coût. On compare les résultats obtenus avec différents niveaux de production, en laissant un certain temps d'adaptation de la capacité de production.

Économies d'échelle financières (Financial economies of scale) – Capacité des grandes entreprises à emprunter de l'argent à des conditions plus favorables que les petites entreprises.

Économies d'échelle par étalement des risques (Risk-bearing economies of scale) – Capacité des grandes entreprises à répartir les risques sur un grand nombre d'investisseurs. Elle peut conduire à la *diversification* des emplacements — ou des risques spécifiques aux installations de production — afin de réduire le risque effectif pris par les investisseurs.

Économies d'échelle sur les coûts de marketing (Marketing economies of scale) – Avantage dont bénéficient les grandes entreprises, dont les coûts unitaires de publicité et de promotion sont inférieurs à ceux des petites entreprises.

Économies d'échelle techniques (Technical economies of scale) – Diminution des coûts par unité d'extrait, qui s'explique par l'expansion de tous les facteurs de production. On parle d'économies d'échelle « techniques » parce qu'elles sont basées sur la fonction de production et non sur des changements intervenant dans le prix ou la qualité des intrants du fait de l'augmentation d'échelle. Voir *Économies d'échelle*.

Économies de gamme (Economies of scope) – Économies qu'il est possible de réaliser en produisant deux ou plusieurs produits ou services ensemble. Synonyme : économies d'envergure.

Écoute (Monitoring) – Surveillance des conversations téléphoniques. Peut être mise en place pour des raisons administratives légales.

ECPR – Voir *Règle de Baumol-Willig*.

Écrémage (Cream-skimming) – Quand les prix sont réglementés, certains d'entre eux peuvent comporter une marge élevée par rapport aux coûts pour certains groupes de clients. Les nouveaux entrants vont cibler ces clients qui payent des prix élevés (par rapport au prix de revient du service). Ils vont « écrémer » le marché.

Écrémage (Skimming) – Stratégie consistant à fixer un prix élevé au moment de l'introduction du produit, pour s'assurer des bénéfices importants avant que des concurrents n'arrivent sur le marché.

Effet Averch-Johnson (Averch-Johnson effect – AJ effect) – Du nom de deux économistes ayant élaboré un modèle d'entreprise dont le taux de rendement est régulé. Ils ont constaté, dans ce cas, que si le taux autorisé est supérieur au taux de rentabilité du capital nécessaire, l'entreprise a tendance à surinvestir dans la capacité de production. Cette incitation à investir au-delà du niveau de capital nécessaire pour assurer une production économiquement efficace donne lieu à différentes hypothèses sur l'évolution future des taux de rendement autorisés et du coût du capital.

Effet de cliquet (Ratchet effect) – Description de la manière dont les individus réagissent à l'évolution du bien-être économique : ils ont une réaction positive en cas d'amélioration, et négative en cas de diminution. Une fois qu'un niveau de satisfaction particulier est atteint, un

nouveau « plancher » psychologique se crée, qui s'oppose aux pressions à la baisse. Cet effet est visible lorsque les revenus diminuent mais que les consommateurs ne sont pas disposés à modifier leurs schémas de consommation parce qu'ils sont habitués à un mode de vie ou un niveau de vie donné. À long terme, les consommateurs peuvent être obligés de s'adapter à la nouvelle situation.

Effet incitatif (Incentive effect) – Résultat d'une politique basée sur un système de récompenses et de sanctions ; cette politique peut viser, par exemple, à encourager la poursuite d'efforts accrus en subordonnant l'octroi d'une prime à la réalisation d'objectifs définis.

Effets de richesse (Wealth effects) – Modifications psychologiques et comportementales provoquées par un accroissement perçu du bien-être ou du revenu.

Effets redistributifs (Redistributive effects) – Résultat obtenu lorsque de l'argent reçu par un groupe est investi ou donné à d'autres groupes par l'État, par exemple par le biais de la fiscalité. Un changement dans la *méthode tarifaire* ou dans le développement des infrastructures influe également sur les niveaux de vie réels et a donc un effet sur la répartition des revenus.

Efficacité des incitations (Incentive efficiency) – Adoption d'un système approprié de récompenses et de sanctions à partir des informations disponibles.

Efficacité énergétique (Energy efficiency) – Capacité à utiliser moins d'énergie pour réaliser la même fonction.

Efficienc e (Efficiency) – Situation où une quantité donnée de ressources procure la plus grande satisfaction. Cet objectif économique est atteint lorsque la satisfaction procurée ne peut pas être augmentée par l'accroissement de la production d'un bien et la diminution de la production d'un autre. Voir *Efficienc e allocative* et *Efficienc e productive*.

Efficienc e allocative (Allocative efficiency) – Situation dans laquelle la production se fait au moindre coût (*efficienc e productive*) et le prix est égal au *coût marginal*. De ce fait, l'avantage marginal pour le consommateur qui achète le produit est égal au *coût d'opportunit é* de la fourniture dudit produit. La combinaison de produits et de niveaux de production génère ainsi le maximum d'avantages compte tenu de la technologie de production, des intrants disponibles et des préférences et des revenus des consommateurs.

Efficienc e économique (Economic efficiency principle) – Production au moindre coût. Situation où la production et la consommation de biens et de services sont optimales, le prix étant égal au coût marginal.

Efficienc e productive (Productive efficiency) – Production au moindre coût. On ne considère pas seulement les coûts techniques, mais la combinaison optimale des intrants, compte tenu de leur prix : les intrants sont utilisés de telle sorte que le ratio des produits marginaux soit égal au ratio des prix des intrants. En *concurrence parfaite*, cette situation correspondrait au cas où les entreprises produisent au plus petit coût unitaire possible, où le coût marginal est égal au coût moyen.

Efficienc e technique (Technical efficiency) – Production d'une quantité donnée d'extrants avec le nombre minimal d'intrants. Le terme *efficienc e productive* est différent en ce sens qu'il tient compte du prix des intrants et est associé à une production au moindre coût.

Égalité d'accès (Equal access) – Possibilité pour différents usagers d'obtenir des services de réseau dans les mêmes conditions. Dans le cas des télécommunications, c'est la possibilité pour les

usagers de choisir leur opérateur de téléphonie interurbaine et internationale et pour tous les opérateurs de téléphonie interurbaine et internationale de pouvoir desservir les usagers dans les mêmes conditions.

Élasticité (Elasticity) – Faculté de réponse d’une variable (par exemple la demande) à l’évolution d’une autre variable (par exemple le prix).

Élasticité croisée de la demande (Cross-elasticity of demand) – Variation en pourcentage de la demande pour un produit A divisée par la variation en pourcentage du prix d’un produit B. Si elle est positive, le produit A est substituable au produit B puisqu’une augmentation du prix de B entraîne un accroissement de la demande pour A. Si elle est négative, le produit A est complémentaire de B : une augmentation du prix de B entraîne une diminution de la demande portant sur A.

Élasticité de l’offre (Elasticity of supply) – Faculté de réponse de la quantité fournie à une variation de prix.

Élasticité de la demande (Elasticity of demand) – Faculté de réponse de la demande à l’évolution d’une variable telle que le prix, le prix d’un bien substituable, ou le revenu d’autres biens.

Élasticité-prix de l’offre (Price elasticity of supply) – Faculté de réponse de la quantité disponible à des variations de prix. Elle se calcule en divisant la variation de la quantité disponible en pourcentage par la variation de prix en pourcentage. Une valeur inférieure à 1 indique que la *courbe d’offre* n’est pas élastique, tandis qu’une valeur supérieure à 1 correspond à une courbe d’offre élastique, c’est-à-dire que la quantité disponible sera très sensible à une variation des prix.

Élasticité-prix de la demande (Price elasticity of demand) – Faculté de réponse de la demande à des variations de prix. Elle se calcule en divisant la variation de prix en pourcentage par la variation de la demande en pourcentage, et montre l’incidence d’une augmentation des prix sur la recette totale d’une entreprise. Une valeur inférieure à 1 indique que la demande n’est pas élastique, et donc qu’une augmentation des prix va générer une augmentation de la *recette totale* ; à l’inverse, une valeur supérieure à 1 indique que la *recette totale* diminuera en cas d’augmentation des prix. Voir *Élasticité de la demande*.

Élasticité-revenu de la demande (Income elasticity of demand) – Variation en pourcentage de la quantité demandée pour une augmentation de 1 % du revenu. Une valeur supérieure à 1 indique un produit dont la demande est élastique par rapport au revenu ou sensible au revenu : lorsque le revenu se modifie d’un certain pourcentage, la demande se modifie d’un pourcentage plus élevé. Une valeur inférieure à 1 indique un produit dont la demande n’est pas sensible au revenu. L’élasticité-revenu de la demande est une information importante pour une entreprise qui a besoin de prévoir comment la demande pour ses produits sera modifiée par l’augmentation du revenu par habitant ou l’évolution de la conjoncture.

Électricité autoproduite (Self-service power) – Voir *Installation d’autoproduction*.

Électricité verte (Green power) – Service optionnel, généralement facturé plus cher, donnant lieu à la fourniture d’électricité produite par des sources d’énergie renouvelables comme l’énergie éolienne et l’énergie solaire.

Élévation de tension (Step up) – Opération consistant à augmenter la tension électrique délivrée.

Emprise sur le marché (Market Power) – Capacité d’une entreprise à augmenter ses prix au-delà du niveau de prix concurrentiel pendant une période non transitoire. Généralement, ce pouvoir repose sur l’absence de produits de substitution proches, sur un faible degré de concurrence ou sur l’existence de barrières à l’entrée.

Emprunt obligataire (Debentures) – Emprunt à long terme et à taux fixe contracté par une entreprise sous la forme d’*obligations*. Ce type d’emprunt n’est pas garanti par une sûreté mais par la bonne réputation de l’entreprise.

Encadrement des importations (Import controls) – Mesures imposées par les pouvoirs publics pour limiter l’entrée (l’importation) de marchandises dans un pays.

Encadrement des prix (Price controls) – Limites imposées sur les prix par les pouvoirs publics.

Encadrement des recettes (Revenue yields controls) – Voir *Plafonnement des recettes*.

Encadrement qualitatif (Qualitative controls) – Mesures réglementaires destinées à limiter la nature ou la variété d’un article sans se préoccuper de sa quantité. Un encadrement qualitatif du crédit, par exemple, limiterait le type de prêts mais pas le montant emprunté.

Encadrement quantitatif (Quantitative controls) – Mesures réglementaires qui imposent à des activités certains objectifs mesurables. Il peut aussi s’agir de mesures limitant les quantités fournies, par exemple des mesures de rationnement.

Encadrement tarifaire des paniers de produits (Price basket controls) – Dans un régime de *réglementation par le plafonnement des prix*, des produits ou des groupes de produits particuliers peuvent être encadrés. L’ajustement de prix défini par la *formule de plafonnement des prix* peut différer d’un groupe de clients ou de produits à l’autre, ce qui limite la marge de manœuvre des entreprises en matière de prix. Le but est généralement de protéger les groupes dont la demande est inélastique parce qu’ils ne disposent pas de produits de substitution.

Enchères (Auction) – Ensemble de méthodes utilisées pour déterminer un prix de vente. Les parties intéressées soumettent des offres et celle qui fait l’offre la plus élevée obtient l’article vendu si cette offre est supérieure au prix de réservation (offre minimale acceptable). Des enchères peuvent aussi être organisées pour l’octroi d’une subvention à la fourniture d’un service (par exemple, pour une zone non desservie où les coûts sont élevés) ; dans ce cas, l’offre la plus basse remporte la subvention. Il existe différents types d’enchères ayant des caractéristiques spécifiques, par exemple les enchères hollandaises et les enchères au second prix (voir *Enchères à la Vickrey*).

Enchères à la Vickrey (Vickrey auction) – Enchères dans le cadre desquelles les concurrents soumettent des offres scellées. Comme pour les enchères classiques, c’est celui qui soumet l’offre la plus élevée qui gagne, mais il paye le montant de l’offre immédiatement inférieure. Économiste lauréat du prix Nobel, Vickrey avait observé qu’avec ce système, les soumissionnaires pouvaient sans crainte proposer leur meilleure offre puisque (dans le cas où ils gagneraient) ils bénéficieraient d’un excédent égal à l’écart entre leur offre et l’offre immédiatement inférieure. Lorsque les enchères portent sur un contrat, le gagnant est l’entreprise qui propose les coûts les plus bas (puisque les soumissionnaires n’ont pas besoin de deviner les offres des autres concurrents). Ainsi, les concurrents présentent leur vraies meilleures offres.

Enchères à plusieurs composantes (Menu auctions) – Enchères où les offres comprennent plusieurs composantes. Par exemple, une entreprise peut faire une offre sur le *prix maximum* qu’elle

facturera au cours des cinq années suivantes et sur le pourcentage de la population qui aura accès au service à la fin de la période. Pour sélectionner l'entreprise à qui le marché sera attribué, il est nécessaire d'affecter des coefficients de pondération à chaque composante.

Énergie (Energy) – Capacité de travail. Dans le secteur de l'énergie électrique, synonyme d'électricité et quantité d'électricité consommée pendant une période de temps donnée, mesurée en kilowattheures.

Énergie provenant d'une source secondaire (Energy, secondary or supplemental) – Énergie obtenue auprès de fournisseurs autres que la compagnie d'électricité (électricité non garantie).

Énergie provenant de la source permanente (Energy, primary) – Énergie disponible auprès des installations de la compagnie d'électricité (électricité garantie).

Énergies renouvelables (Renewable resources) – Voir *Sources d'énergie renouvelables*.

Engagement (Commitment) – Accord donné à la réalisation d'une action particulière à un certain moment dans le futur et dans certaines conditions.

Entrée (Entry) – Pénétration d'une nouvelle entreprise sur un marché. Dans certains secteurs d'activité, il peut exister des barrières à l'entrée qui gênent (ou rendent coûteux) le démarrage de la production pour les nouveaux arrivants.

Entrepreneur (Entrepreneurs) – Personne faisant preuve d'esprit d'entreprise, prête à prendre des risques dans la perspective de réaliser des profits.

Entrepreneur individuel (Sole proprietor) – Propriétaire d'une entreprise privée, qui en supporte tous les risques financiers.

Entreprise d'État (State-Owned Enterprise, SOE) – Organisation qui produit des biens ou des services qu'elle vend à sa clientèle. Elle appartient à l'État et peut être constituée en société ou sous une autre forme de structure commerciale. Voir *Entreprise publique*.

Entreprise dérivée (Spin-off) – Nouvelle entreprise formée par la scission d'une société dans le but de séparer certaines activités de la société mère.

Entreprise privée (Private Enterprise) – Recours à des organisations n'appartenant pas à l'État pour fournir des produits ou des services.

Entreprise publique (Public Enterprise) – Société ou grande entreprise non constituée en société dans laquelle l'État détient une majorité des parts et/ou un pouvoir de contrôle sur les décisions de la direction.

Entreprises transnationales (Transnational corporations) – Entreprises qui ont des activités dans plusieurs pays.

Environnement (Environment) – Ensemble des conditions et des circonstances qui affectent la croissance ou le développement. Le terme s'applique souvent aux caractéristiques naturelles d'une zone géographique : l'eau, l'air et le sol — y compris les relations écologiques.

Environnement concurrentiel (Competitive conditions) – Conditions de concurrence auxquelles les entreprises sont soumises, à savoir le nombre et la dimension des entreprises du secteur, les

conditions d'entrée, et la mesure dans laquelle la différenciation des produits (ou l'effet de marque) limite la concurrence des prix. Voir *Structure de marché*.

Équilibre (Equilibrium) – Situation d'égalité des forces tendant à être stable. Voir *Déséquilibre*.

Équipement d'abonné (Customer premises equipment) – Équipement (par exemple un poste téléphonique) installé dans les locaux privés ou professionnels du client, qui ne fait pas partie du *réseau de télécommunications public* mais qui lui est directement ou indirectement raccordé.

Équité des procédures réglementaires (Regulatory procedures, fairness of) – Les parties affectées par les décisions réglementaires évaluent l'impartialité du processus réglementaire. Le jugement des parties concernées sur l'équité des procédures dépend de leur transparence, du respect des calendriers, de l'égalité de traitement et des possibilités de participer à des ateliers ou des audiences pour présenter leurs requêtes ou contester les informations présentées par d'autres parties.

Équité horizontale (Horizontal equity) – Égalité de traitement entre des personnes se trouvant dans les mêmes conditions.

Erreur de type I (Type I error) – Rejet d'une hypothèse nulle qui est en réalité exacte. Exemple : écarter un nouveau médicament qui, en fait, aurait eu des effets très bénéfiques pour le traitement d'une maladie.

Erreur de type II (Type II error) – Acceptation d'une hypothèse nulle qui est en réalité fausse. Exemple : adopter un nouveau médicament qui se révèle avoir des effets secondaires néfastes sur certains consommateurs.

Espace réglementaire (Regulatory space) – Concept analytique défini par l'éventail de questions réglementaires soumises à une décision des pouvoirs publics. On a fait valoir que ses dimensions et ses occupants pouvaient être saisis en examinant la réglementation dans n'importe quel cadre national et en analysant ce cadre du point de vue de ses attributs politiques, juridiques et culturels spécifiques.

Esprit d'entreprise (Entreprise) – Aptitude à prendre des initiatives, en particulier à identifier de nouveaux produits et marchés, à prendre des risques et à générer des profits.

Essais de terrain (Field trials) – Essais réalisés sur un produit avec un petit groupe de consommateurs pour évaluer l'efficacité de ce produit ou identifier la meilleure méthode de marketing.

États financiers (Financial statements) – Ensemble des informations comptables d'une entreprise, comprenant le *compte de résultat*, le *bilan* et l'*état des flux de trésorerie*. Ils sont soumis à un examen destiné à vérifier la séparation des différentes branches d'activité, conformément aux réglementations qui interdisent les interfinancements injustifiés et imposent une tarification reflétant justement les coûts sans introduire de discrimination.

Éthique (Ethics) - Motivation fondée sur les notions de bien et de mal ; étude philosophique des règles et des valeurs morales. Certains principes, comme l'honnêteté ou la non-exploitation, sont largement acceptés dans beaucoup de communautés.

Étude qualitative (Qualitative research) – Collecte et organisation d'informations au moyen de techniques non statistiques, dans le but d'identifier des modèles pouvant aider à expliquer des

comportements ou des résultats. Par exemple, une étude de cas peut contenir des impressions ou des conclusions préliminaires basées sur des entretiens et des interprétations de contraintes institutionnelles.

Étude tarifaire (Rate survey) – Comparaison des prix facturés pour un même service par différentes entreprises.

Évaluation de la qualité pour les consommateurs (Quality valuation for customers) – Pour les dirigeants des sociétés de services d'utilité collective comme pour le régulateur, il n'est pas facile de déterminer la disposition des consommateurs à payer pour une meilleure qualité de service. Un niveau de qualité supérieur entraîne généralement des coûts accrus qui se traduisent par des prix plus élevés, rendant ces services moins accessibles aux ménages à faibles revenus. Le régulateur peut résoudre ce problème en autorisant d'autres fournisseurs à proposer des services de qualité inférieure à des prix plus bas que l'opérateur historique. Une autre solution consiste à permettre à l'opérateur d'offrir des services diversifiés, si ces services se prêtent à une différenciation des tarifs et si le groupe ciblé pour les services à qualité et prix inférieurs peut être identifié.

Évaluation des coûts liés à la réglementation (Compliance cost assessment) – Évaluation des coûts associés au respect des normes et dispositions réglementaires.

Évaluation des projets d'investissement (Investment appraisal) – Évaluation des projets d'investissement dans le but d'identifier le plus rentable.

Évaluation du coût du capital (Cost of capital estimation) – Ensemble des méthodes utilisées pour calculer le coût des capitaux propres et des capitaux provenant d'autres sources. Voir *Coût du capital*.

Examen des prix (Price reviews) – Processus réglementaire par lequel de nouveaux prix sont fixés pour un nombre d'années donné, souvent trois à cinq ans. Dans le cas d'un plafonnement des prix, l'examen des prix doit considérer un grand nombre d'aspects, notamment les paniers de prix, les *trajectoires d'ajustement progressif*, les ajustements automatiques (par exemple pour l'inflation), les variations de productivité (facteur X), la *qualité de service*, les objectifs de développement des infrastructures, et les modèles financiers. D'autres choix doivent être faits en ce qui concerne l'utilisation de zones neutres ou l'élaboration d'un indice regroupant plusieurs indicateurs de qualité de service (plutôt que des indicateurs individuels), l'utilisation de dispositifs symétriques (ou asymétriques) et l'identification des types d'événements qui devraient être exclus des programmes d'incitation. Le résultat sera explicité dans une *formule de plafonnement des prix* et dans les règles et définitions associées.

Exploitant de réseau (Common carrier) – Entreprise qui assure des services publics d'infrastructure soumis à réglementation.

Exploitant de réseau indépendant (Independant system operator, ISO) – Exploitant de réseau qui maintient l'équilibre du réseau en commandant le *dispatching* des installations et en veillant à ce que la puissance injectée corresponde aux ressources du réseau. L'opérateur doit donc être neutre et indépendant.

Externalités (Externalities) – Conséquences négatives ou positives issues de la production ou de la consommation d'un produit, ne donnant lieu à aucun paiement. Voir *Coûts externes* et *gains externes*. Synonyme : effets externes.

Externalités négatives (Negative externalities) – Effets négatifs du commerce subis par des personnes extérieures au processus de production ou de consommation et pour lesquels elles ne reçoivent aucun dédommagement. Exemple : le bruit supporté par les riverains d'un aéroport. Synonyme : *coûts externes*.

Externalités positives (Positive externalities) – *Gains externes* qui profitent gratuitement à des personnes extérieures au processus de production ou de consommation. Exemple : l'élargissement de la vaccination diminue la probabilité que les personnes non vaccinées contracteront la maladie.

Facteur de charge (Load factor) – Rapport entre la puissance injectée moyenne, en kilowatts, pendant une période donnée, et la puissance maximale pendant la période. Un facteur de charge égal à 1 correspond à une demande constante pendant toutes les périodes de 15 minutes.

Facteur variable (Variable factor) – Facteur de production dont la quantité peut varier à court terme, par exemple le travail ou les matières premières.

Facteur X (X-factor) – Facteur d'ajustement de la productivité dans une *formule de plafonnement des prix*, utilisé pour ajuster le prix en fonction des améliorations de la productivité auxquelles une entreprise peut s'attendre. Le calcul du facteur X approprié peut donner lieu à des controverses majeures dans la mesure où il influe sur l'évolution des prix dans le temps, et donc sur les flux de trésorerie nets pour l'entreprise et sur les gains procurés aux clients. Voir *Réglementation par le plafonnement des prix*.

Facteurs de production (Factors of production) – Ressources utilisées dans le processus de production, généralement classées de la manière suivante : la terre (toutes les ressources naturelles, notamment les minéraux et les autres matières premières), le travail (toutes les ressources humaines), le capital (toutes les ressources générées par l'homme) et l'entrepreneuriat. Le taux de croissance d'une économie est influencé par la quantité et la qualité de ses facteurs de production.

Facteurs institutionnels (Institutional factors) - Conditions et règles formelles et informelles qui posent des limites aux comportements. Ils peuvent provenir d'actes du pouvoir législatif, exécutif ou judiciaire et dépendre des capacités administratives, des normes informelles et de la cohésion sociale. Les organisations se développent et s'adaptent à l'intérieur du cadre fourni par les institutions.

Facturation à une tierce partie (Third-party billing) – Facturation d'un appel à un numéro autre que celui du destinataire et que celui du poste téléphonique d'où l'appel est passé.

Facturation fondée sur la capacité (Capacity-based charging) – Utilisation du coût de la capacité nécessaire à la fourniture du service pour établir le prix facturé.

Facturation minimale (Minimum charge) – Disposition d'un barème tarifaire qui prévoit de facturer un service à un niveau minimum quelle que soit la consommation. Ainsi, la facture ne descend pas en dessous d'un certain montant, même si une quantité faible ou nulle d'énergie est consommée. Le montant minimum facturé reflète la réalité des coûts s'il est basé sur les coûts du service, par exemple le relevé des compteurs, la facturation et l'entretien des installations.

Fermeture d'un marché (Market foreclosure) – Instauration par l'État de barrières à l'entrée. Peut également faire référence à des pratiques commerciales qui limitent l'accès au marché d'autres fournisseurs potentiels. Par exemple, l'*intégration verticale* d'un fabricant sur le marché du détail réduit considérablement la capacité des autres fabricants à trouver des circuits de distribution.

Fiabilité (Dependability) – Caractère d'un système qui présente systématiquement les mêmes résultats, de préférence en satisfaisant ou en dépassant ses spécifications.

Fibre optique (Optical fiber) – Fine fibre de verre utilisée dans les réseaux téléphoniques pour transporter les signaux. Voir *Transmission par fibre optique*.

Fidélité à la marque (Brand loyalty) – Préférence du consommateur pour une marque particulière, qui se traduit par une réticence à changer de fournisseur.

Fiscalité (Taxation) – Processus par lequel les pouvoirs publics collectent des fonds par un ensemble de mécanismes, comprenant par exemple des surtaxes sur des transactions, des droits sur certains biens, des impôts assis sur la valeur des biens, les revenus personnels ou les bénéfices de l'entreprise.

Fixeur de prix (Price makers) – Entreprise capable d'influer sur les prix.

Flux de trésorerie (Cash flow) – Rentrées et sorties d'argent d'une organisation sur une période de temps donnée.

Flux parallèles (Parallel path flow) – Flux d'électricité dans un réseau de transport, découlant de transferts d'électricité programmés entre deux autres réseaux électriques. (L'électricité circule sur toutes les trajectoires parallèles interconnectées en quantités inversement proportionnelles à la résistance de chaque trajectoire.)

Fonction de coût (Cost function) – Relation entre les coûts de production et les quantités produites et d'autres variables dont l'entreprise a la maîtrise.

Fonction de production à coefficients fixes (Fixed proportions production function) – Fonction de production nécessitant une combinaison définie et invariable de travail et de capital pour chaque niveau de production. Il n'y a pas d'autres arbitrages possibles (avec moins de travail et davantage de capital, la production diminue quand même).

Forfait local (Flat rate service) – Service téléphonique de base qui permet de passer un nombre illimité d'appels locaux pour un tarif mensuel forfaitaire.

Formation (Training) – Processus de transmission de savoirs et de compétences dans le cadre d'un programme organisé pouvant comprendre des exposés, des exercices pratiques et d'autres activités pédagogiques.

Forme de réglementation (Form of regulation) – Les prix peuvent être fixés et ajustés selon différentes méthodes, basées par exemple sur la limitation du taux de profit, le plafonnement des prix, ou une combinaison des deux. Divers outils, notamment des analyses comparatives, peuvent être utilisés pour définir les objectifs de performance des entreprises. En dehors du prix, la qualité de service (par exemple la fiabilité), l'augmentation de la capacité de production et d'autres éléments peuvent être réglementés.

Formule (Formula) – Équation ou règle établissant une relation entre des variables. Par exemple, une formule mathématique de la demande comporterait des coefficients sur les prix et d'autres variables indépendantes — montrant comment la quantité demandée dépend des valeurs de ces autres variables.

Formule de plafonnement des prix (Price cap formula) – Expression mathématique précise indiquant les restrictions imposées à une entreprise pendant la période d’encadrement tarifaire. Une version simple de cette formule serait par exemple : $IPC-X+K+Q$, qui prend en compte les variations de l’augmentation des prix de détail, de la productivité, de l’extension du réseau et de l’amélioration de la qualité du service. En pratique, lorsque l’on prend les paniers en considération, la représentation formelle de la formule peut être relativement complexe.

Formule IPC-X de réglementation par le plafonnement des prix (Price cap, RPI-X regulation) – Voir *Réglementation par le plafonnement des prix* et *Formule de plafonnement des prix*.

Fourchette de prix (Price band) – Plage continue de prix délimitée par un prix minimum et un prix maximum.

Fournisseur d’accès Internet (Internet service provider) – Entreprise qui fournit un accès aux services Internet.

Fournisseur d’électricité (Electric supplier) – Entreprise autorisée par un *organisme de réglementation* des sociétés de services d’utilité collective à fournir des services de production d’électricité. L’électricité est ensuite distribuée par la compagnie de distribution d’électricité du consommateur. L’activité de vente au détail est souvent combinée à des services de comptage, de facturation et de fourniture auprès de producteurs.

Fournisseur d’électricité concurrent (Alternative electric supplier – AES) – Fournisseur soumis à la concurrence vendant de l’électricité aux usagers.

Fournisseur de service (Service provider) – Entreprise assurant un service sur un réseau qui peut ou non lui appartenir.

Fournisseur en dernier recours (Provider of last resort) – Obligation légale qui impose aux sociétés de services d’utilité collective de fournir un service aux clients qu’aucune autre entreprise ne veut desservir.

Fournisseur réglementé (Regulated supplier) – Entreprise soumise à une réglementation.

Fourniture d’électricité haute tension (Bulk power supply) – Fourniture de volumes importants d’électricité.

Frais (Expenses) – Coûts encourus dans le cadre d’activités génératrices de revenus.

Frais administratifs (Customer charge) – Frais facturés pour couvrir les opérations administratives élémentaires associées à un compte client : la facturation, le comptage et le relevé du compteur. Dans la plupart des cas, le *montant minimum facturé* comprend des frais de gestion mensuels.

Frais d’électricité (Energy charge) – Élément de la facture d’électricité correspondant au montant perçu au titre de l’énergie électrique consommée ou facturée.

Frais d’exploitation (Operating Expenses) – Frais occasionnés par le cours normal des activités d’une entreprise, par exemple les salaires du personnel.

Franchisage (Franchise) – Régime commercial dans lequel une entreprise permet à des magasins d'utiliser son nom et ses produits, les magasins lui achetant ces droits mais appartenant à des personnes indépendantes.

Frontière des possibilités de production (Production possibility boundary) – Combinaison de biens qu'un pays peut fabriquer avec des ressources pleinement employées pendant une période donnée.

$$\underline{FT}_{1+} \quad \underline{FT}_{2+} \quad \underline{FT}_n$$

Fusion (Merger) – Regroupement de deux entreprises pour en former une nouvelle.

Fusion horizontale (Horizontal merger) – Fusion de deux sociétés opérant au même niveau dans la chaîne de production.

Fusion verticale (Vertical merger) – Regroupement d'entreprises opérant à des niveaux différents de la chaîne de production.

Gain en capital (Capital gains) – Différence entre le coût initial d'un élément d'actif et son prix de vente ou sa valeur économique à une date ultérieure. Pour un actionnaire, le gain en capital est l'écart entre le prix de vente des actions et leur prix d'achat.

Gain externe marginal (Marginal external benefit) – Gain résultant de la production ou de la consommation d'une unité supplémentaire qui bénéficie à une partie autre que celle produisant ou consommant le produit. Voir *Externalités positives*.

Gain privé marginal (Marginal private benefit) – Complément de gain tiré de la consommation ou de la production d'une unité supplémentaire par l'entité consommant ou produisant le produit.

Gain social net (Net social benefit) – Gain qui subsiste quand on déduit le *coût social* du *gain social*.

Gains de transfert (Transfer earnings) – Gain minimum devant être généré pour continuer d'affecter un facteur de production au même emploi.

Gains externes (External benefits) – Avantages procurés par la production ou la consommation d'un produit et dont bénéficient gratuitement des personnes autres que les producteurs ou les consommateurs du produit, par exemple la vue d'un jardin bien entretenu. La somme des gains externes et des *gains privés* constitue les gains sociaux.

Gains non exclusifs (Non-exclusive benefits) – Avantages dont profite tout le monde et non pas uniquement certains groupes.

Gains privés (Private benefits) – Avantages procurés par une activité économique au niveau d'un individu ou d'une unité décisionnelle. En additionnant les gains privés, on obtient les gains privés pour un groupe, par exemple le *surplus du consommateur* pour les demandeurs sur un marché.

Gains publics (Public benefits) – Avantages procurés par une activité économique au niveau de la société ou d'une collectivité.

Gains sociaux (Social benefits) – Ensemble des gains procurés par une activité économique, y compris ses répercussions sur des tierces parties. Les gains sociaux correspondent au total des *gains*

privés et des gains externes.

Garantie (Warranty) – Promesse faite de réparer ou de remplacer un produit défectueux, généralement dans le cadre d'un contrat écrit.

Gaz naturel (Gas, natural) – Mélange d'hydrocarbures gazeux (principalement du méthane) et d'autres gaz, que l'on trouve souvent associé au pétrole dans des formations géologiques poreuses.

Gazoduc inter-États (Interstate pipeline) – Conduite de transport de gaz naturel qui traverse la frontière d'un État. Aux États-Unis, ces gazoducs sont réglementés par la FERC en vertu du Natural Gas Act.

Génératrice hydroélectrique (Hydroelectric generator) – Appareil de production d'électricité utilisant l'énergie d'une chute d'eau. L'un de ces types de génératrices fonctionne également en mode pompage pour « stocker » des ressources : le surplus d'électricité est utilisé pour remonter de l'eau vers un bassin supérieur lorsque la demande et le coût de production de l'électricité sont faibles ; quand la demande est forte et que l'électricité coûte plus cher à produire, l'énergie hydraulique de l'eau ainsi stockée est utilisée pour produire de l'électricité.

Gestion de la demande (Demand side management) – Mesures visant à économiser l'énergie en limitant ou en réorganisant la consommation d'électricité de manière à pouvoir réduire la dimension et le nombre des installations de production ; également utilisée pour définir le développement stratégique de la charge.

Gestion de la puissance appelée (Load management) – Contrairement aux mesures de maîtrise de l'énergie qui s'efforcent de réduire la consommation d'énergie en général, la gestion de la puissance appelée vise à déplacer la demande des périodes de pointe vers les périodes creuses. Beaucoup de sociétés de services d'utilité collective encouragent la gestion de la puissance appelée en proposant aux clients un ensemble de services optionnels associés à des incitations financières. Voir *Service interruptible*.

Gestion de portefeuille (Portfolio management) – Regroupement et gestion d'un ensemble diversifié de ressources destinées à se couvrir contre différents risques qui pourraient affecter chacune de ces ressources individuellement. Dans le contexte d'une *bourse d'électricité privée* (PoolCo), le portefeuille serait constitué d'achats sur des marchés spot, de contrats de couverture des fluctuations, de contrats à terme et d'autres types de mécanismes et de contrats permettant de se couvrir contre les risques du marché.

Gestion du spectre (Spectrum management) – Mise en œuvre de mesures définissant les droits et les obligations associés à l'utilisation du spectre radioélectrique. Dans le secteur des télécommunications, gestion des types et de la quantité des appareils connectés et de leurs fréquences de manière à éviter le brouillage entre les services et à optimiser l'emploi des technologies afin de tirer parti au maximum des ressources limitées du spectre (par exemple, déployer une plus grande densité d'appareils de faible capacité, au lieu d'une densité moindre d'appareils de capacité supérieure).

Gestionnaire d'ouvrages de raccordement (Distribution utility – Disco) – Société de services d'utilité collective chargée de la construction et de l'entretien des câbles raccordant le client final au réseau de transport. Cette entité peut également assurer d'autres services, telles que le regroupement de clients, l'achat et le transport d'électricité pour ses clients, ainsi que la facturation des clients et le remboursement des fournisseurs. Voir *Compagnie de distribution*.

Gigawatt (gW) – Un gigawatt équivaut à un milliard (1 000 000 000) de watts, un million (1 000 000) de kilowatts, ou un millier (1 000) de mégawatts.

Gigawattheure (gWh) – Un gigawattheure équivaut à un milliard (1 000 000 000) de wattheures, un million (1 000 000) de kilowattheures, ou un millier (1 000) de mégawattheures.

Gouvernance (Governance) – Ensemble de règles, processus et comportements déterminant la manière dont le pouvoir de décision est exercé, en particulier en ce qui concerne la transparence, la participation, le *systeme de responsabilisation*, l'efficacité et la cohérence.

Gouvernance réglementaire (Regulatory governance) – La gouvernance réglementaire comprend le mandat légal confié à un organisme public, les ressources disponibles pour prendre les mesures définies, la structure hiérarchique de l'organisme, et les processus adoptés par l'organisme. Tous ces facteurs affectent les activités réglementaires et la perception qu'a le public de sa transparence, de son équité et de son niveau d'écoute des citoyens. S'il n'est pas possible de savoir clairement quel organisme est responsable de la mise en œuvre de telle ou telle mesure, la politique publique risque de souffrir de rivalités intergouvernementales.

Grille tarifaire (Rate structure) – Synonyme : *barème tarifaire*.

Groupes de pression (Pressure groups) – Groupes constitués pour promouvoir des causes particulières et influencer la politique publique.

Heures creuses (Energy, off-peak) – Périodes spécifiées par le fournisseur d'électricité, durant lesquelles le réseau est soumis à une demande relativement faible et où les *coûts différentiels* sont donc également faibles.

Hyperinflation (Hyperinflation) – Inflation très forte, qui peut générer des problèmes économiques majeurs et créer une situation d'instabilité politique. Dans les secteurs à haute intensité capitalistique, les entreprises sont moins incitées à investir lorsque l'évolution du taux d'inflation est très incertaine.

Imperfections du marché (Market imperfections) – Circonstances qui empêchent un marché concurrentiel de fonctionner correctement. L'existence d'une *emprise sur le marché* est incompatible avec une concurrence parfaite. Par ailleurs, quand les consommateurs ne sont pas conscients des conséquences de leurs décisions sur leur propre santé ou bien-être (par exemple des denrées alimentaires mauvaises pour la santé ou des produits nocifs), l'ignorance des consommateurs est parfois considérée comme une imperfection du marché. Ces imperfections peuvent justifier l'intervention de l'État (et des mesures antitrust et d'étiquetage des produits, dans les cas ci-dessus). Voir aussi *Dysfonctionnement du marché* pour d'autres catégories de problèmes.

Importations (Imports) – Biens, services et immobilisations achetés à l'étranger.

Impôt (Taxes) – Somme prélevée par une administration publique sur un produit, un revenu ou une activité. Si un impôt est calculé directement sur le revenu d'une personne ou d'une entreprise, il s'agit d'un impôt direct. S'il est calculé sur le prix d'un bien ou d'un service, c'est un impôt indirect. Les impôts collectés servent à financer les dépenses publiques.

Impôt indirect (Indirect taxation) – Toute majoration du prix de détail imposée par les pouvoirs publics et qui constitue donc un impôt sur les dépenses. Exemple : les taxes sur les alcools, sur le tabac, sur l'essence.

Impôt progressif (Progressive tax) – Type d'impôt où le pourcentage de prélèvement augmente avec le revenu. Par exemple, le taux marginal d'imposition sur le revenu augmente avec le montant des revenus acquis.

Impôt sur le revenu (Income tax) – Impôt sur les salaires, les rentes, les intérêts et les dividendes, qui est perçu selon un barème fixé par la loi.

Impôts régressifs (Regressive taxes) – Impôts qui prélèvent un pourcentage plus élevé des revenus des pauvres que des contribuables aisés. Par exemple, une taxe identique (forfaitaire) appliquée à tous les citoyens prélève une part plus importante de revenu chez les pauvres que chez les riches.

Impôts sur le revenu (Taxes, income) – Impôts dus sur l'argent gagné par les contribuables sous la forme de traitements, salaires, intérêts reçus et dividendes. Une comptabilité mal tenue peut conduire à une sous-estimation des revenus déclarés et à une fraude fiscale. En revanche, exploiter les lacunes de la législation constitue une évasion fiscale et non une fraude fiscale.

Imputation des coûts (Costs attribution) – Opération consistant à déterminer comment les différents intrants et activités affectent les extrants d'une entreprise, de manière à calculer les prix en fonction de l'origine des coûts.

Incidence fiscale (Tax incidence) – Effet d'un impôt ou d'une taxe.

Incidence fiscale sur les flux de trésorerie (Tax effect on cash flow) – Calcul précis des flux de trésorerie nets après impôt. Les impôts sur les bénéfices diminuent les flux de trésorerie nets (en général). Une opération de « normalisation » au titre d'un *amortissement* accéléré peut augmenter le flux de trésorerie net après impôt, à moins que le régulateur n'adopte une politique de répercussion des économies fiscales sur les clients d'aujourd'hui.

Incitations qualitatives (Quality incentives) – Dans un régime de *réglementation par le plafonnement des prix* ou de *réglementation du taux de profit*, le régulateur peut introduire des objectifs de qualité et récompenser le fournisseur en fonction du niveau de réalisation de ces objectifs. Pour cela, des récompenses et des sanctions appropriées doivent être mises en place (ce qui nécessite aussi d'évaluer la disposition des clients à payer). Voir *Mesure de la qualité*.

Indemnisation des riverains (Public compensation) – Versement d'une somme d'argent à des personnes ayant à supporter les nuisances générées par une entreprise, par exemple l'implantation d'une usine de production ou l'obtention de droits de passage, à titre de dédommagement.

Indépendance des organismes de réglementation (Regulatory agencies, independence) – Pour pouvoir fonctionner correctement, l'organisme public qui assure la surveillance réglementaire d'un secteur d'activité doit jouir d'une certaine autonomie l'abritant des pressions politiques quotidiennes. Cette indépendance facilite la prise de décisions sur le long terme et peut favoriser leur cohérence. Sans un certain degré d'indépendance, il est difficile d'éviter de fonder ses décisions sur des motifs d'ordre politique.

Indicateurs (Indicators) – Variables qui reflètent des performances économiques, par exemple les taux d'intérêt, le taux de chômage, les ventes au détail.

Indicateurs de performances comparables (Comparable performance indicators) – Indicateurs de qualité de service permettant de comparer directement des caractéristiques

comparables des entreprises.

Indice à pondération fixe (Fixed-weight index) – *Indice du coût de la vie* dans lequel les quantités de biens et de services sont maintenues constantes.

Indice chaîne (Chain-weighted price index) – *Indice du coût de la vie* qui tient compte de l'évolution des quantités de biens et de services.

Indice des prix (Price index) – Mesure du prix réel d'un panier de marchandises (c'est-à-dire compte tenu de l'inflation). Par exemple, l'indice des prix de détail ou indice des prix à la consommation (IPC) est une mesure statistique du prix de détail d'un ensemble type de marchandises achetées par un ménage ordinaire. D'autres indices portent sur les prix de gros, les prix à l'exportation, etc.

Indice des prix à la production (Producer price index, PPI) – Mesure statistique du coût d'un ensemble type de matières premières et d'autres intrants achetés par les entreprises.

Indice des prix de détail (Retail price index, RPI) – Mesure de l'inflation du point de vue des ménages. Cet indice montre l'évolution des prix d'un panier de biens consommés par les ménages. Synonyme : indice des prix à la consommation. Voir *Indice des prix*.

Indice des prix de détail X (Retail price index X, RPIX) – Au Royaume-Uni, mesure de l'inflation au niveau des prix de détail qui ne prend pas en compte les effets de l'évolution des taux de change.

Indice des prix de détail Y (Retail price index Y, RPIY) – Au Royaume-Uni, autre mesure de l'inflation sur les prix de détail qui prend en compte les effets à la fois des impôts indirects et de l'évolution des taux de change.

Indice du coût de la vie (Cost-of-living index) – Comparaison des prix actuels d'un ensemble de marchandises par rapport aux prix enregistrés pendant une période de référence.

Indivisibilité des facteurs (Indivisibilities) – Situations où l'augmentation de la production se traduit par des discontinuités. Les intrants doivent être utilisés à certains niveaux précis pour que la production ait lieu.

Industrie naissante (Infant industries) – Secteur d'activité qui se trouve aux premiers stades de son développement.

Ineffcience X (X-inefficiency) – Qualifié également d' « excédent organisationnel », traduisant l'emploi d'incitations inadaptées dans une organisation. Incapacité à produire les courbes de *coût marginal* et de coût moyen les plus basses possibles (les ressources ne sont pas employées de la manière la plus efficiente). Ce type d'ineffcience est fréquent lorsque la pression concurrentielle est insuffisante.

Inégalité de revenu (Income inequality) – Répartition inégale des revenus dans la population. Voir *Justice distributive*.

Inélastique (Inelastic) – Qualifie une variable insensible à la variation d'une autre variable.

Inflation (Inflation) – Augmentation de l'ensemble des prix qui s'accompagne d'une diminution de la valeur de la monnaie. Elle se mesure généralement par *l'indice des prix de détail*.

Information (Information) – Données qui ont été enregistrées, classifiées, organisées, rapportées ou interprétées de manière à faire apparaître leur signification.

Information du public (Disclosures) – Informations publiées sur les conditions, les tarifs, les risques, etc.

Infrastructures (Infrastructure) – Capital physique et financier mis en œuvre dans les réseaux de transport public, de télécommunication, d'énergie et de services publics. Exemples : les routes, les voies ferrées, les centrales électriques, les écoles, les ponts, les égouts et les hôpitaux.

Injonctions pénales (Punitive injunctions) – Ordonnance d'un tribunal ou décision réglementaire qui limite ou arrête les activités actuelles d'une entité. La sanction peut avoir de graves conséquences économiques pour la partie sanctionnée.

Innovation (Innovation) – Introduction et diffusion d'une nouvelle idée, d'une nouvelle méthode de production ou d'un nouveau produit dans l'ensemble d'une société et d'une économie, et qui aboutit à une évolution de l'une et de l'autre. L'innovation est considérée comme une source essentielle de croissance économique.

Innovation de process (Process innovation) – Utilisation de nouvelles technologies dans un processus de production.

Instabilité des prix (Price instability) – Fluctuations des prix imputables à l'instabilité de l'offre et de la demande.

Installation d'autoproduction (Self-generation facility) – Installation qui satisfait les besoins d'un usager particulier et est généralement située dans les locaux du client. Elle peut appartenir directement à ce dernier ou à un tiers chargé contractuellement de fournir de l'énergie pour satisfaire entièrement ou partiellement les besoins du client.

Installation de production d'électricité indépendante (Independent power facility) – Installation fonctionnant en dehors de la grille tarifaire d'une compagnie d'électricité. En fonction de la législation, elle peut être autorisée à vendre uniquement de l'électricité en gros, destinée à être revendue. Avec la *libéralisation*, appelée aussi déréglementation, ces installations peuvent vendre leur électricité directement aux *clients finals* dans le cadre de services de vente au détail ou de services de transport et de distribution.

Installation essentielle (Essential facility) – Installation ou élément d'infrastructure considéré comme nécessaire à un concurrent qui voudrait pénétrer un marché. Si une nouvelle entreprise n'y avait pas accès, le coût qu'elle encourrait pour reproduire l'installation essentielle pourrait être jugé prohibitif. Le fait d'obliger les entreprises déjà en place à donner aux concurrents l'accès à une installation essentielle à un prix très bas peut évidemment dissuader les concurrents d'investir dans la création de ces installations. Voir *Règle de Baumol-Willig*.

Installation goulet d'étranglement (Bottleneck facility) – Point d'un réseau (par exemple d'un réseau d'électricité) par lequel tous les produits (tels que l'électricité) doivent passer pour arriver aux clients finals. Lorsque la capacité de ce point est limitée, des choix doivent être faits pour définir l'ordre de priorité des livraisons (allouer la capacité) et décider s'il convient de construire des installations supplémentaires pour décongestionner le réseau.

Institution (Institution) – Terme doté de plusieurs sens. Il peut faire référence à un organisme dont la mission est de détenir des actifs (banque, compagnie d'assurance, société de placement, etc.). Il peut aussi désigner une tradition ou une procédure normalisée, prescrite par exemple par une commission réglementaire. Voir aussi *Facteurs institutionnels*.

Institutions financières (Financial institutions) – Entreprises ou organismes proposant différents services financiers, notamment des prêts, des comptes de dépôt et des opérations boursières.

Intégration horizontale (Horizontal integration) – Fusion de deux sociétés du même secteur d'activité et opérant au même niveau dans la chaîne de production.

Intégration vers l'amont (Backward integration) – Acquisition par une société d'intérêts dans des entreprises opérant en amont de sa chaîne de production. Exemple : une compagnie de distribution d'électricité rachète un producteur d'électricité.

Intégration vers l'amont (Forward integration) – Réunion d'entreprises se trouvant à des niveaux différents dans la chaîne de production. Un exemple d'intégration vers l'amont serait l'absorption d'une compagnie minière par une entreprise de transport de minerai. À l'inverse, le rachat d'une compagnie minière par une entreprise de transport constitue une opération d'*intégration vers l'aval*.

Intégration verticale (Vertical integration) – Regroupement au sein d'une même entité propriétaire de tous les aspects de la production, de la vente et de la fourniture d'un produit ou d'un service (souvent à la suite de la fusion d'entreprises opérant à différents niveaux de la chaîne de production). Dans le secteur de l'électricité, l'intégration verticale était traditionnellement la règle : une seule entreprise détenait les actifs et assurait la production, le transport et la distribution, ainsi que le comptage et la facturation des usagers.

Intensité capitalistique (Capital intensive) – Une activité économique à forte intensité capitalistique nécessite une proportion élevée de capital par rapport au travail et aux autres facteurs de production variables.

Interconnexion (Interconnection) – Liens qui facilitent les transactions entre des réseaux grâce à l'interopérabilité. Par exemple, toute connexion (lignes, câbles, transformateurs, etc.) pouvant être utilisée pour transporter de l'énergie électrique entre des réseaux, entre des postes électriques ou entre des postes électriques et des réseaux.

Intérêt privé (Private interest) – Comportement qui privilégie les avantages personnels.

Intérêt public (Public interest) – Terme difficile à définir avec précision, mais que l'on rapproche généralement du bien public. Voir des exemples à l'entrée *Objectifs d'intérêt public*.

Intérêts (Interest) – Paiements dus par le bénéficiaire d'un prêt en contrepartie de l'utilisation des fonds. Montant payé au prêteur en plus de la somme empruntée à l'origine.

Interface (Interface) – Lieu où des systèmes se rejoignent ou communiquent ensemble ; point de rencontre, par exemple, entre deux réseaux de télécommunication ou entre un réseau de télécommunication et un équipement d'abonné.

Interface réseau (Network interface) – Caractéristiques techniques qui permettent à différents réseaux de s'interconnecter. Chaque réseau doit fournir une interface au point de connexion, et ces

interfaces doivent être compatibles pour que les réseaux puissent fonctionner ensemble. Exemple : des signaux téléphoniques qui peuvent traverser les frontières.

Interfinancement – Voir *Subventions croisées*.

Intermédiaires financiers (Financial intermediaries) – Organismes servant d'intermédiaires entre les personnes ou les institutions souhaitant prêter de l'argent et celles qui cherchent à en emprunter. Ces organismes peuvent regrouper des produits financiers.

Interopérabilité (Inter-operability) – Capacité de différentes parties d'un réseau à fonctionner avec d'autres systèmes ou réseaux. Par exemple, certaines caractéristiques techniques d'un groupe de systèmes de télécommunications interconnectés permettent de fournir un service particulier d'une manière cohérente et prévisible.

Intervention (Intervention) – Toute action de l'État ayant pour effet d'empêcher le libre jeu des forces du marché dans le but, en particulier, d'influer sur les performances économiques. Exemples : la fixation de normes environnementales ou l'encadrement des prix.

Intervention de l'État (Government intervention) – Mesure prise par les pouvoirs publics qui affecte le fonctionnement d'un marché, par exemple un encadrement des prix.

Intrant fixe (Fixed input) – Facteur de production qu'il n'est pas possible de faire varier à court terme.

Intrants (Inputs) - Ressources qui contribuent à un processus de production et sont issues par exemple de la terre, du travail ou du capital.

Investissement (Investment) – Achat réalisé dans la perspective d'un gain ou d'une augmentation de valeur. Les investissements en capital concernent le matériel, les conduites ou toute autre immobilisation. Les investissements financiers font intervenir les actions, les obligations et les autres formes de titres.

Investissement à l'étranger (Overseas investment) – Achat de biens étrangers.

Investissement étranger direct (Foreign direct investment) – Investissement qui crée de la capacité de production dans un pays étranger, c'est-à-dire un investissement dans des actifs physiques et non dans des instruments financiers.

Investissements bruts (Gross investment) – Montant total des investissements sans tenir compte des amortissements.

Investissements nets (Net investment) – *Investissements bruts moins l'amortissement*.

Investissements privés (Private sector investment) – Dépenses d'équipement réalisées par des entreprises et des investisseurs individuels, par opposition aux dépenses publiques.

IRP – Voir *Planification intégrée des ressources*.

Isolation thermique (Weatherization) – Mesures prises pour réduire la consommation d'énergie en limitant les gains et les pertes de chaleur (mesures d'isolation, etc.). Parfois, partant du principe que les consommateurs risquent de sous-estimer l'intérêt d'une telle démarche, les pouvoirs publics mettent en place des mécanismes incitatifs pour encourager les sociétés de services d'utilité

collective à promouvoir ce type de mesures.

Itinérance (Roaming) – Dans le domaine de la téléphonie mobile, acheminement d'une communication par un réseau différent de celui de l'opérateur auprès duquel l'abonnement est souscrit. Les redevances facturées au client pour un service assuré en dehors de la zone d'appel standard sont spécifiées dans le contrat d'abonnement.

Jeu à somme nulle (Zero sum game) – Jeu où les gains d'un joueur sont exactement compensés par les pertes des autres. Le terme peut être employé pour qualifier une situation où la réglementation ne crée pas de nouvelles économies ou n'améliore pas l'évaluation du produit par les clients. La réglementation (ou la tarification imposée) ne fait que redistribuer les bénéfices nets existants entre le producteur et les consommateurs. La situation de l'une des parties est améliorée, et celle de l'autre partie se détériore du même montant monétaire.

Journalistes (Journalists) – Reporters et rédacteurs travaillant pour des journaux ou d'autres supports d'information, par exemple la télévision et les médias électroniques.

Juste valeur (Fair value) – Évaluation réalisée selon une méthode standard et considérée comme raisonnable par toutes les parties impliquées dans une transaction. Cette valeur dépend de toutes les conditions pré-existantes et prévisibles.

Justice distributive (Fairness, distributional outcome) – Voir *Critères d'équité*. Le terme fait référence aux conséquences sur les groupes de population ayant des niveaux de revenus différents — en particulier les pauvres.

Justice procédurale (Fairness, procedural) – Caractère de procédures se déroulant de façon conforme aux règles établies, avec toute la transparence voulue et où la participation du public est facilitée. Les processus réglementaires ouverts présentent cette clarté et cette accessibilité : une large publicité est donnée aux audiences et aux réunions, et aucun comportement arbitraire n'est toléré de la part de l'organisme de réglementation. Les parties prenantes peuvent participer et les calendriers établis sont respectés.

Laissez-faire (Laissez faire) – Philosophie économique qui s'oppose à l'intervention de l'État au-delà de ce qui est nécessaire pour maintenir la paix et les droits de propriété, estimant que les marchés régissent l'activité économique de la meilleure manière qui soit.

Large bande (Broadband) – Qualifie un service ou une connexion permettant de transmettre une très grande quantité d'informations, par exemple des images de télévision. Dans ce sens, le terme « haut débit » est souvent utilisé comme synonyme. On considère généralement que le haut débit commence lorsque la *bande passante* est supérieure à 2 Mbit/s.

Législation (Legislation) – Ensemble des lois édictées par un organe législatif.

Libéralisation (Liberalization) – Ouverture des marchés aux forces de l'offre et de la demande, qui suppose une diminution de l'intervention de l'État et notamment une plus grande liberté d'entrée.

Liberté d'entrée/de sortie (Free entry (exit)) – Absence de barrières à l'entrée ou à la sortie d'un marché.

Ligne d'abonné (Local loop) – Ligne raccordant l'équipement d'abonné au central téléphonique de l'opérateur de téléphonie. Synonyme : boucle locale.

Ligne d'abonné numérique (Digital Subscriber Line – DSL) – Ligne téléphonique ordinaire transformée en ligne numérique à haut débit grâce à une famille de technologies appelées DSL ou xDSL. Ces lignes permettent de bénéficier d'un accès rapide à Internet, avec des services de vidéo et de télévision à la demande. Elles comprennent les lignes ADSL (asymétriques), SDSL (symétriques), HDSL (à haut débit) et VDSL (à très haut débit).

Ligne de distribution (Distribution line) – Un ou plusieurs circuits d'un réseau de distribution qui fonctionnent à un niveau de tension relativement bas par rapport aux lignes de transport.

Liquidité (Liquidity) – Facilité avec laquelle un élément d'actif peut être converti en argent liquide.

Liste rouge (Non-published numbers) – Ensemble des numéros de téléphone que les abonnés ne souhaitent pas faire figurer dans l'annuaire ni communiquer par les renseignements téléphoniques.

Lobbying (Lobbying) – Actions entreprises par des personnes ou des organisations pour amener des représentants de l'État à prendre certaines mesures ou décisions. Ces actions peuvent apporter des informations utiles qui aident à mieux comprendre les implications des choix politiques. Toutefois, le lobbying profite pour une grande part à des intérêts particuliers qui disposent de moyens de pression économiques (et donc politiques) pour peser sur les décisions des parlementaires et des organismes publics. Pour limiter les problèmes éthiques liés à ce type d'abus, les États instaurent souvent des obligations d'enregistrement et d'information.

Loi (Law) – Premier sens : relation scientifique fondamentale, prouvée, vérifiée et couramment admise. Une loi est une relation de cause à effet scientifiquement vérifiée décrivant un phénomène naturel, qui a été testée de multiples fois par des méthodes scientifiques. La loi de l'offre et de la demande, la loi du coût d'opportunité croissant, et la loi de l'utilité marginale décroissante sont trois lois économiques fondamentales (et extrêmement importantes) de la nature. Deuxième sens : règle élaborée par le pouvoir législatif.

Loi de l'utilité marginale décroissante (Law of diminishing marginal utility) – Principe économique énonçant que plus un consommateur possède d'unités d'un produit donné, moins la satisfaction qu'il tire de chaque unité supplémentaire consommée est importante pendant une période donnée.

Loi de la demande (Demand, law of) – Loi selon laquelle plus le prix d'un bien (ou d'un service) est bas, plus la quantité demandée est élevée, toutes choses étant égales par ailleurs.

Long terme (Long run) – Période de temps relativement longue durant laquelle tous les facteurs économiques, notamment le capital, sont susceptibles de varier.

Loyer (Rent) – Somme versée en contrepartie du droit d'utiliser un bien appartenant à une autre personne ou organisation.

Main invisible (Invisible hand) – Théorie d'Adam Smith qui expose comment un marché libre (c'est-à-dire un marché en situation de *concurrence parfaite*) arrive à des résultats optimum et assure la prospérité générale lorsque chacun agit dans son propre intérêt. Né en 1723 et mort en 1790, Adam Smith était un philosophe et économiste écossais.

Mainmise sur un organisme de réglementation (Regulatory capture) – Lorsque l'organisme de réglementation reçoit uniquement les avis de certaines parties prenantes, il risque de prendre ses

décisions seulement en fonction des informations qu'il a eues de ces groupes et de leurs préoccupations particulières. Les décisions prises peuvent se traduire par des bénéfices excessifs pour l'entreprise réglementée, ou par des subventions accordées à des groupes de consommateurs puissants.

Mainmise sur un organisme public (Captured agency) – Situation dans laquelle un organisme public est exagérément influencé par des groupes d'intérêt économique directement affectés par ses décisions, et a ainsi tendance à favoriser ces groupes au détriment de l'intérêt général. Exemple : un *organisme de réglementation* qui prend des mesures profitant à des groupes de clients privilégiés aux dépens de groupes moins organisés et moins influents.

Maîtrise de l'énergie (Energy conservation) – Ensemble des mesures prises pour diminuer la consommation d'énergie, notamment les investissements dans les appareils et les équipements économes en énergie.

Majoration (Mark-up) – Supplément de prix sur un bien ou un service. Voir *marge bénéficiaire*

Marché (Market) – Ensemble d'acheteurs et de vendeurs qui déterminent le prix d'un produit par les forces de l'offre et de la demande.

Marché à terme (Forward market) – Partie du marché des changes où les ventes et les achats de devises se font à terme.

Marché à terme (Futures market) – Marché sur lequel sont négociés des contrats pour la fourniture de produits de base à une date et à un prix fixés à l'avance ; le prix est souvent fondé sur une enchère ou sur le cours du marché. Un marché à terme est généralement un mécanisme organisé, standardisé et réglementé par l'État permettant de se couvrir contre le risque d'une évolution des prix.

Marché concurrentiel (Competitive market) – Marché fonctionnant dans des conditions concurrentielles : grand nombre de fournisseurs, entrée facile, et produits relativement homogènes.

Marché contestable (Contestable market) – Marché où les *coûts irrécupérables* sont faibles : les coûts d'entrée sont bas ou peuvent être récupérés à la sortie (en récupérant les équipements et en les revendant ou en les réutilisant). Voir aussi *Théorie des marchés contestables*.

Marché de l'électricité de gros (Wholesale power market) – Achat d'électricité à des producteurs dans le but de la revendre à d'autres acteurs qui la vendent ensuite aux consommateurs. Comprend également les *services auxiliaires* nécessaires pour maintenir la *disponibilité* et la qualité de l'électricité au niveau du transport. Voir *Concurrence sur le marché de l'électricité de gros*.

Marché de l'énergie de détail (Retail energy market) – Marché sur lequel l'électricité et d'autres services énergétiques sont vendus directement aux usagers.

Marché de vendeurs (Sellers' market) – Marché favorable aux vendeurs dans la mesure où la demande augmente plus vite que l'offre et, donc, que les prix augmentent.

Marché des facteurs (Factor market) – Marché où se vendent et s'achètent les ressources nécessaires pour produire, comme le travail et le capital.

Marché des fonds prêtables (Market for loanable funds) – Marché financier où les entreprises empruntent de l'argent à des investisseurs.

Marché spot (Spot market) – Partie d'un marché où sont organisées des opérations d'achat et de vente pour un usage immédiat ; de tels marchés existent pour l'électricité et les devises.

Marché unique (Single market) – Marché caractérisé par la libre circulation des personnes, des biens, des services et des capitaux dans une zone géographique définie.

Marchés des produits de base (Commodity markets) – Marchés de plus en plus mondiaux sur lesquels se négocient des produits de base tels que le charbon, le pétrole, les métaux, les métaux précieux, etc.).

Marchés financiers (Capital markets) – Marchés sur lesquels sont émis et échangés des valeurs mobilières (actions, obligations et autres instruments).

Marge bénéficiaire (Profit margin) – Bénéfice exprimé en pourcentage du chiffre d'affaires (ventes).

Marge de disponibilité du transport (Transmission reliability margin) – Partie de la capacité totale de transport réservée pour couvrir les aléas, par exemple des coupures dans les liaisons de transport ou des conditions météorologiques exceptionnelles.

Marge de réserve (Reserve margin) – Dans le secteur de l'électricité, écart entre le potentiel de production net d'une compagnie et ses besoins maximum pour répondre aux pointes de demande. Dans certains cas, pour améliorer la *disponibilité*, le régulateur peut exiger une *marge de réserve* donnée.

Marge nette (Net profit margin) – Mesure du bénéfice réalisé par rapport à la recette des ventes, calculée en divisant le résultat d'exploitation après intérêts et impôts par les ventes et en multipliant par 100. Synonyme : marge d'exploitation. Une marge nette d'exploitation faible peut être compensée par des volumes de ventes importants. De même, une marge nette élevée permet à une entreprise d'obtenir avec de faibles volumes le taux de rentabilité des investissements dont elle a besoin.

Marketing ciblé (Targeted marketing) – Actions commerciales visant des personnes qui ont déjà exprimé un intérêt pour le produit vendu, ou qui répondent à certains critères.

Marketing mix (Marketing mix) – Combinaison de techniques de marketing employées pour vendre un produit ou un service. Le marketing mix comprend le prix (par rapport à la concurrence), le ciblage d'un segment de marché particulier, la promotion (publicité, etc.) et les circuits de distribution.

Marque (Trademark) – Nom commercial légalement réservé à l'usage exclusif de son propriétaire, qu'il soit fabricant ou revendeur.

Maximisation des bénéfices (Profit maximization) – Obtention du plus grand excédent de recettes possible par rapport aux coûts. Les bénéfices sont maximisés quand la *recette marginale* est égale aux coûts marginaux.

Maximisation du chiffre d'affaires (Sales revenue maximization) – Situation où la *recette marginale* est égale à zéro. C'est un objectif que peuvent se fixer les entreprises, par opposition à la *maximisation des bénéfices*. La maximisation du chiffre d'affaires peut aussi jouer le rôle d'indicateur pour les entreprises qui cherchent à étendre leur part de marché.

Mécanisme des prix (Price mechanism) – Mécanisme par lequel les prix indiquent aux entreprises et aux consommateurs qu'ils doivent modifier leur comportement économique. Ainsi, une augmentation du prix d'un produit particulier représente pour les entreprises un encouragement à augmenter la production, tandis que les consommateurs vont peut-être rechercher un produit de substitution.

Mécanismes substitutifs de règlement des différends (Alternative Dispute Resolution - ADR) – Méthodes permettant d'établir des règles de conduite ou de parvenir à un consensus et de régler un différend sans passer par une procédure judiciaire (procédure conflictuelle). Ces mécanismes peuvent donner lieu à des solutions négociées entre différentes parties pouvant être affectées par une décision de justice, ou à une médiation, dans le cadre de laquelle une partie aide d'autres parties, en conflit, à trouver un terrain d'entente. Ils peuvent permettre de résoudre des différends par une voie plus rapide et moins chère qu'une instruction formelle (à l'issue de laquelle il semble y avoir des gagnants et des perdants) ou qu'une procédure de recours contentieux.

Médiation (Mediation) – Processus par lequel un tiers impartial aide à régler des dissensions entre des parties en conflit : processus volontaire et informel destiné à résoudre des conflits sans avoir recours à un arbitrage obligatoire ou à un long procès.

Mégawatt, MW (Megawatt) – Un million de watts.

Mégawattheure, MWh (Megawatt-hour) – Un million de wattheures.

Mesure de la productivité (Productivity measurement) - Technique utilisée pour calculer l'utilité de l'emploi des ressources par une entité ou une entreprise. Cette mesure peut être particulièrement difficile pour les industries de services où les consommateurs font partie du processus de production. Voir *Productivité* et *Croissance de la productivité*.

Mesure de la qualité (Quality measurement) – Processus par lequel les caractéristiques d'un service appréciées des consommateurs sont identifiées et quantifiées. Ce processus doit privilégier les dimensions de la qualité pouvant être exprimées sous la forme de résultats objectifs, observables et vérifiables. Il implique de choisir des indicateurs pour un dispositif d'incitations, de déterminer le nombre de mesures à inclure dans le dispositif, et de définir les données de référence à utiliser pour comparer les performances de la compagnie (méthode comparative où les performances d'une société sont comparées à celles de sociétés similaires).

Mesure de valeur (Measure of value) – Utilisation d'un dénominateur commun, par exemple l'argent, pour comparer la valeur de biens, de services et de la rémunération des facteurs.

Méthode ascendante (de modélisation des coûts) (Bottom-up approach (to modeling of costs)) – Méthode de calcul des coûts dans laquelle on identifie et on totalise les dépenses associées aux intrants (main d'œuvre, matériels, etc.) utilisés pour produire un volume donné pour un produit ou une ligne de produit entière.

Méthode d'évaluation détaillée (Detailed Valuation Methodology – DVM) – Explication du mode d'évaluation aux coûts actuels.

Méthode tarifaire (Rate design) – Mode de fixation des tarifs utilisé pour envoyer un signal aux consommateurs et recouvrer les coûts. La méthode peut faire intervenir des tranches tarifaires, une *tarification à plusieurs composantes*, une *tarification saisonnière*, une *différenciation temporelle*, et des *offres groupées*. Voir *Barème tarifaire*, *Grille tarifaire*.

Mobilité des facteurs (Factor mobility) – Capacité des intrants à se déplacer (géographiquement ou d'une entreprise ou d'un secteur à l'autre) ou à être utilisés dans d'autres activités de production (ex. : mobilité de la main-d'œuvre).

Modèle d'évaluation des actifs financiers (MEDAF) (Capital Asset Pricing Model – CAPM) – Modèle financier utilisé pour évaluer la valeur des actions ou d'autres actifs en comparant le risque au rendement attendu. Le risque est défini comme étant le risque de marché non spécifique associé à l'actif. Dans le cas des actions, un portefeuille comprenant toutes les actions a un coefficient bêta égal à 1, le bêta mesurant le risque.

Modèle de Bertrand (Bertrand Model) – Modèle *d'oligopole* dans lequel les entreprises produisent un bien homogène et décident simultanément et séparément des prix à facturer.

Modèle financier pour le plafonnement des prix (Price cap financial model) – Certains types de *réglementation par le plafonnement des prix* ne visent pas à identifier un facteur X externe mais fondent l'encadrement des prix sur les recettes nécessaires pour couvrir les coûts d'exploitation et assurer une rentabilité des investissements satisfaisante pendant la période d'encadrement. La *valeur actuelle nette* de l'entreprise intègre les investissements nécessaires pour atteindre les objectifs de *qualité de service* et de développement, ainsi que les performances attendues (qui peuvent être reliées à un facteur X). Les résultats du modèle de flux de trésorerie sont utilisés pour définir l'encadrement des prix.

Modem (Modem) – Appareil qui relie les ordinateurs au moyen du réseau téléphonique, en convertissant les signaux à fréquence vocale en impulsions numériques et vice-versa.

Monopole (Monopoly) – Contrôle exclusif d'un marché par un prestataire, un fournisseur ou un vendeur unique.

Monopole bilatéral (Bilateral Monopoly) – Marché qui ne comprend qu'un seul vendeur (*monopole*) et un seul acheteur (*monopsonie*).

Monopole discriminant (Discriminating monopoly) – Structure de marché dans laquelle le fournisseur unique applique différents prix à différents groupes de clients en fonction des différentes élasticités de prix. Voir *Discrimination par les prix*.

Monopole naturel (Natural monopoly) – Situation où une entreprise peut assurer à elle seule un niveau de production donné pour un *coût total* inférieur à ce que pourrait obtenir n'importe quel ensemble d'entreprises. Cette situation s'explique par des *économies d'échelle* (par rapport à la taille du marché) et a souvent justifié l'existence des monopoles publics réglementés.

Monopsonie (Monopsony) – Marché dans lequel il n'y a qu'un seul acheteur (client unique). Une entreprise non réglementée en situation de *monopole* est incitée à maintenir une offre insuffisante (pour augmenter les prix), et à arrêter la production quand la *recette marginale* est égale au coût marginal. De la même façon, une entreprise en situation de monopsonie achète moins d'un produit pour faire baisser son prix, jusqu'à ce que sa dépense marginale soit juste égale au gain marginal apporté par une unité supplémentaire du bien ou du service.

Motif de transaction (Transactions motive) – Désir des consommateurs de détenir suffisamment de fonds pour leurs achats prévisibles à court terme.

Moyenne géographique des prix (Geographically averaged prices) – Méthode de fixation des

prix donnant lieu au calcul de la moyenne des coûts des éléments du réseau sur une grande région pour pouvoir appliquer les mêmes tarifs aux clients de différentes zones.

Moyenne pondérée du coût du capital (Weighted Average Cost of Capital, WACC) –

Moyenne représentant le rendement (différentiel) attendu de l'ensemble des titres d'une entreprise. À chaque source de capital financier (action, obligation, autre action privilégiée) est affecté un taux de rendement requis. Ces (estimations des) taux de rendement requis sont pondérés en proportion de la contribution de chaque source de capital à la structure financière globale de l'entreprise (correspondant aux valeurs actuelles du marché ou à la structure du capital visée). Le taux ainsi obtenu représente ce que l'entreprise utiliserait comme taux critique de rentabilité pour évaluer l'intérêt d'un projet d'équipement ou d'un investissement. Dans un régime réglementaire, le taux de profit autorisé serait basé sur la moyenne pondérée du coût du capital, parfois corrigée de manière à utiliser les valeurs comptables pour les pondérations relatives à la structure du capital et/ou au taux d'intérêt des obligations émises (au lieu du taux de rendement actuariel actuel des obligations à long terme de l'entreprise).

Moyens d'action publics (Policy instruments) – Éléments de la politique publique définis en vue d'atteindre des objectifs particuliers.

Multiplexeur d'accès de ligne d'abonné numérique (Digital Subscriber Loop Multiplex) (DSLAM) –

Équipement composé d'un multiplexeur et des modems de lignes d'abonné numérique nécessaires pour faire fonctionner les boucles desservies par l'opérateur depuis le central.

Municipalisation (Municipalization) – Transfert à une municipalité de la charge d'un service d'utilité collective. Dans le cas de l'électricité, la ville peut soit assurer la production et la distribution, soit acheter de l'électricité en gros et la distribuer. Le terme peut aussi faire référence au rachat par une municipalité d'une société de services d'utilité collective privée, parfois soumise à de très fortes pressions — par exemple le refus de droits de passage ou l'imposition de taxes rendant l'exploitation privée non viable sur le plan économique.

Nationalisation (Nationalization) – Prise de contrôle de l'État sur un secteur d'activité ou une entreprise, qui donne lieu au transfert de propriété du secteur privé à l'État.

Négociant (Marketer (for energy) – Dans le secteur de l'énergie, contrairement au *courtier* qui sert d'intermédiaire, le négociant fait office d'agent pour des projets de production et vend l'électricité pour le compte du producteur. Un négociant peut également proposer des services de transport ou d'autres *services auxiliaires* le cas échéant.

Négociation (Bargaining) – Opération consistant à parvenir à une entente entre des parties à un contrat ou à un accord. Processus visant à parvenir à une entente entre différentes parties prenantes.

Négociations collectives (Collective bargaining) – Négociations entre les syndicats et les employeurs concernant les salaires et les conditions de travail.

Niveau de tarif (Rate level) – Prix moyen qu'une société de services d'utilité collective est autorisée à facturer pour l'électricité. Un certain nombre de *méthodes tarifaires* différentes peuvent aboutir au même prix moyen.

Niveau de vie (Standard of living) – Mesure du bien-être économique, comme le revenu réel par habitant.

Nœud de transit (Flowgate) – Ligne, ensemble de lignes ou combinaison de lignes ou d'autres équipements de transport qui relie deux nœuds du réseau électrique.

Nombres indices (Index numbers) – Ces nombres commencent à la valeur 100, qui est attribuée à l'*année de référence*, les valeurs suivantes étant mesurées sous la forme d'une variation en pourcentage par rapport à la valeur de départ. Par exemple, une valeur de 105 indique que la variable mesurée a augmenté de 5 % par rapport à l'année de référence. L'un des indices le plus connu est l'indice des prix de détail, qui mesure l'évolution des prix de détail et représente donc un moyen de mesurer l'inflation.

Normes de performances (Performance Standards) – Données par rapport auxquelles on peut comparer les performances d'une activité ou de l'ensemble d'une organisation. Habituellement, les normes de performances ne précisent pas comment les objectifs doivent être atteints, mais seulement que le non-respect ou le dépassement des normes a des conséquences.

Normes de qualité (Quality standards) – Objectifs fixés par le régulateur (souvent en collaboration avec les fournisseurs, qui savent mieux combien peut coûter la réalisation de ces objectifs). En mettant en place des incitations appropriées, il est possible d'intégrer ces objectifs à la *réglementation de la qualité*.

Normes-cibles (Target standards) – Caractéristiques techniques du produit (notamment le taux de pénétration et le niveau de *disponibilité* du service) définies par le régulateur. Ces objectifs peuvent être fixés en collaboration avec les clients et les fournisseurs afin de garantir que les bénéfices différentiels soient égaux aux coûts différentiels dus à la réglementation.

Note de crédit (Credit-rating) – Appréciation donnée par une institution financière (telle que Standard and Poor's) sur la solvabilité d'une entreprise ou d'un organisme public émettant des obligations.

Notification à un tiers (Third-party notification) – Programme qui informe un ami ou un membre de la famille qu'un *abonné* n'a pas payé sa facture de téléphone dans le délai imparti.

Notifications de l'organisme de réglementation (Regulatory announcements) – Les décisions diffusées à toutes les parties concernées s'accompagnent de déclarations à la presse. Tout groupe parvenant à connaître les résultats d'un processus d'examen avant les autres se trouve avantagé. Les bons communiqués expliquent les fondements de la décision réglementaire et ses implications pour les parties concernées.

Numéros à tarification spéciale (Pay-per-call) – Type particulier de services d'information (ex. : lignes de rencontre, conseils psychologiques) proposés par des numéros téléphoniques spéciaux pour un prix supérieur au coût de l'acheminement de l'appel. Ce prix peut être forfaitaire ou facturé à la minute.

Numérotation par tonalité (Tone dialing) – Caractéristique des téléphones à fréquences vocales qui permet d'accéder à des services interactifs.

Numérotation rapide (Speed dialing) – Possibilité d'accéder directement à un numéro de téléphone enregistré en mémoire, en appuyant sur un ou deux boutons sur le poste téléphonique.

OASIS, système d'information instantanée en accès libre (Open access same-time information system, OASIS) – Système de partage d'information en temps réel qui donne aux

acheteurs et aux vendeurs d'électricité accès aux coûts de transport supportés par tous les autres acheteurs et vendeurs, de manière que les propriétaires des lignes de transport et les entreprises affiliées ne disposent pas d'un avantage déloyal pour vendre leur électricité. OASIS est accessible par Internet aux États-Unis.

Objectifs (Objectives) – Résultats désirés, tels que l'efficacité, l'innovation, l'élargissement des services ou la justice sociale. Dans le domaine réglementaire ou politique, les citoyens peuvent avoir pour objectifs la transparence des processus ou encore la participation des parties prenantes. Les objectifs généraux des citoyens en matière économique et sociale sont par exemple la liberté, l'égalité, la justice, un niveau de vie élevé et le progrès technologique. Les responsables politiques s'efforcent d'identifier (et d'orienter) les attentes des citoyens vis-à-vis des secteurs d'infrastructures. Les valeurs sociales peuvent refléter un consensus ou diviser profondément la société et conduire à une redéfinition complète de la politique publique. Des événements tels qu'une crise énergétique ou un accident grave peuvent également déclencher une modification des priorités publiques et un désir de changement.

Objectifs (Targets) – Buts, Résultats quantifiables recherchés.

Objectifs d'intérêt public (Public interest goals) – Dans le contexte de la réglementation du secteur de l'électricité, ces biens comprennent : 1) l'équité entre et à l'intérieur des classes sociales et des générations ; 2) un équilibre entre les objectifs à court et à long terme ; 3) une protection contre l'abus de pouvoir monopolistique ; 4) une protection générale de la santé, de la sécurité et du bien-être des populations et de l'environnement.

Objectifs de production (Production targets) – Résultats attendus en termes de quantités produites.

Objectifs réglementaires (Regulatory objectives) – Les commissions réglementaires ont des objectifs, habituellement spécifiés dans les lois d'habilitation. Les objectifs généraux sont notamment l'équité, des prix raisonnables, l'extension du réseau et la fiabilité du service. D'autres objectifs peuvent être plus précis, par exemple limiter l'emprise sur le marché (quand les prix sont « trop élevés »), éviter les prix « trop bas », donner aux fournisseurs la possibilité de rentabiliser leurs investissements de façon satisfaisante (d'atteindre les niveaux d'attractivité standard), encourager la maîtrise des coûts (efficacité productive), créer des incitations visant à optimiser la qualité, et encourager l'entrée lorsque cela est utile.

Obligation (Bonds) – Instrument de créance émis par une entreprise ou un organisme public pour lever des fonds, assorti d'un taux d'intérêt et d'une échéance donnés.

Obligation d'information (Disclosure regulation) – Principes imposés par la réglementation en matière d'*information du public*. S'applique aussi à la transparence exigée sur les transactions entre sociétés *affiliées*.

Obligation de desserte (Firm obligation) – Obligation pour une compagnie d'électricité de fournir de l'énergie ou de mettre de la capacité à disposition pendant un intervalle de temps donné.

Obligation de service (Obligation to serve) – Obligation pour une société de services d'utilité collective de fournir ses services à toute personne prête à payer les tarifs fixés. Cette obligation était traditionnellement assumée en contrepartie d'un monopole exclusif.

Offre (Supply) – Quantité d'un bien que les producteurs sont prêts à vendre à un prix donné.

Offre conjointe (Joint supply) – Concerne des produits fabriqués ensemble. Le produit B peut être considéré comme un sous-produit du produit A si la demande pour ce dernier est le principal déterminant du niveau de la capacité de production.

Offre excédentaire (Excess supply) – Situation dans laquelle les producteurs sont prêts à vendre plus que ce que les consommateurs sont disposés à acheter au prix en vigueur. Elle entraîne une tendance à la baisse des prix, sauf s'il existe une certaine forme d'encadrement des prix (assortie de mécanismes de subventionnement).

Offre groupée (Bundled service) – Offre regroupant différents services. Dans les télécommunications, le service international peut être couplé aux appels locaux. Dans le secteur de l'électricité, le fournisseur peut combiner dans un seul service la production, le transport, la distribution et les fonctions de support à la clientèle associés.

Oligopole (Oligopoly) – Marché dominé par quelques fournisseurs, par exemple un marché où le *taux de concentration* est de 80 % pour quatre entreprises.

Oligopole collusif (Collusive oligopoly) – Entente illégale entre quelques grandes entreprises d'un secteur dans le but de fixer les prix ou de limiter la production.

Opérateur (Operator) – Dans le secteur de l'électricité, organisme chargé de veiller à la concordance de l'offre avec la demande. Dans le secteur des télécommunications, employé de l'entreprise de téléphonie qui aide les personnes à passer des appels. Cette fonction est automatisée dans beaucoup de pays.

Opérateur d'origine (Primary carrier) – Opérateur de téléphonie assurant les appels longue distance d'une ligne téléphonique donnée.

Opérateur de téléphonie interurbaine (Inter-exchange carrier) – Dans le secteur des télécommunications, fournisseur de services réseau reliant différents centraux téléphoniques.

Opérateur de téléphonie locale (Local exchange carrier, LEC) – Entreprise assurant des communications téléphoniques locales.

Opérateur dominant (Dominant carrier) – Entreprise de télécommunications qui détient une *part de marché* suffisante pour jouer un rôle majeur dans la fixation des tarifs.

Opérateur terminal (Terminating operator) – Entreprise qui reçoit et achemine à destination des appels d'une autre zone de rattachement.

Opportunisme (Opportunism) – Attitude consistant à profiter des occasions ou des circonstances ou à rechercher un avantage stratégique immédiat, sans guère prêter d'attention aux conséquences que cela peut avoir sur autrui.

Optimum de Pareto (Pareto optimal) – Définition du *bien-être économique* maximum, tel qu'il n'est pas possible d'améliorer la situation d'une personne sans détériorer celle de quelqu'un d'autre.

Option (Option) – Accord contractuel donnant à son détenteur le droit d'acheter (option d'achat) ou de vendre (option de vente) une quantité définie de titres ou de produits de base à un prix fixé pendant une période de temps spécifiée. Le marché des options peut être organisé, standardisé et réglementé par l'État, ou libre et non réglementé.

Option à tarif réduit (Discount plan) – Abonnement à un tarif inférieur proposé pour un service particulier. Permet de diminuer les factures mais aussi de limiter la consommation.

Option optimale au moindre coût (Optimal least cost) – Option d’achat qui satisfait les exigences de l’usager au moindre coût. Exemple : un programme d’extension d’un réseau qui réduit au minimum la valeur actuelle des coûts.

Organes administratifs (Administrative bodies) – Entités ayant des responsabilités de direction ou d’organisation. Une commission réglementaire peut être considérée comme un organe administratif chargé de surveiller l’activité des fournisseurs d’infrastructures.

Organes consultatifs (Advisory Bodies) – Groupes créés par certaines commissions réglementaires pour fournir des informations sur le fonctionnement du secteur. Il s’agit généralement d’organismes de conseil obtenant leurs renseignements auprès d’associations de consommateurs.

Organes de recours (Appeal bodies) – Entités identifiées par la loi comme pouvant être saisies par des parties affectées par une décision réglementaire. Ces entités sont habilitées à réexaminer la décision et déterminer si elle est conforme au mandat judiciaire donné à l’organisme de réglementation. En général, les organes de recours vérifient si l’organisme de réglementation a dûment suivi la procédure normale d’établissement des faits avant de prononcer sa décision.

Organisation mondiale du commerce, OMC (World Trade Organization, WTO) – Organisme intergouvernemental créé en 1995 pour remplacer l’Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) constitué en 1947. L’OMC s’occupe des règles régissant le commerce entre les pays.

Organisations non gouvernementales, ONG (Non-governmental organizations, NGOs) – Organismes financés par des fonds privés, qui représentent des groupes ou des intérêts particuliers. Par exemple, le Sierra Club et Greenpeace sont des ONG de défense de l’environnement. Certaines ONG apportent une assistance financière et technique aux pays en développement. D’autres ont principalement des activités de *lobbying*.

Organisme de réglementation (Regulatory agency) – Organisme public chargé de superviser et d’établir des règles de conduite pour un certain type d’entreprises dans un secteur d’activité donné.

Organisme de réglementation sectoriel (Industry regulators) – Organisme public chargé de surveiller le fonctionnement d’un secteur d’activité. Autrefois, les ministères définissaient la politique publique et instituaient les règlements applicables. Aujourd’hui, la plupart des États ont créé des commissions réglementaires indépendantes qui assurent le *suivi* du comportement des entreprises et qui fixent les règles d’entrée sur le marché ainsi que les procédures de modification des tarifs. Les commissions mettent généralement en place des incitations pour promouvoir la qualité de service et l’accès universel. Certaines ont des fonctions de repérage des pratiques anticoncurrentielles. D’autres organismes peuvent surveiller les performances des entreprises de différents secteurs, notamment en ce qui concerne les effets sur l’environnement et la sécurité du travail.

Organisme de transport régional (Regional transmission organization, RTO) – Organisme indépendant qui gère les installations de transport appartenant à différentes sociétés dans un vaste bassin géographique. Voir *Exploitant de réseau indépendant*.

Ouverte (Public) – Qualifie une société dont les actions sont accessibles aux investisseurs sur le marché des capitaux. Certaines sociétés de services d'utilité collective sont des sociétés ouvertes à capitaux privés.

Ouvrages de raccordement (Distribution service) – Réseau de câbles et d'ouvrages amenant l'électricité depuis le réseau de transport jusqu'aux locaux du client.

Paiements de transferts (Transfer payments) – Paiements pour lesquels aucun bien ni service n'est échangé. Exemple : les pensions de retraite, les gains des loteries. Voir *Transferts*.

Paire torsadée (Twisted pair) – Paire de fils de cuivre utilisée dans les câbles téléphoniques classiques.

Paramètre (Parameter) – Lorsqu'on définit une relation entre des variables indépendantes et une variable dépendante en la quantifiant, les coefficients obtenus sont des paramètres. Si l'on ne connaît pas leur valeur exacte, des lettres peuvent être affectées aux coefficients. Par exemple, pour l'équation de la *demande*, $P=A-bQ$ (où P =prix et Q =quantité demandée), les paramètres sont A et $-b$. Une étude empirique peut permettre d'estimer la valeur des deux coefficients.

Parasites (Interference) – Bruit statique ou autre que l'on entend parfois sur une ligne téléphonique.

Parité des taux de change (Exchange rate parities) – *Taux de change* exprimés en or, en dollars ou en euros.

Part de marché (Market share) – Pourcentage des ventes d'un produit ou d'un service réalisé par une entreprise ou une marque.

Partage des bénéfices (Earnings sharing) – Forme de réglementation hybride où l'opérateur est autorisé à conserver une partie des bénéfices tirés de la vente du produit ou du service, mais il doit redistribuer le reste aux clients au moyen de réductions de prix, de remboursements ou d'investissements dans des installations ou des services.

Partage des recettes (Revenue sharing) – Transfert de recettes fiscales d'une administration publique, par exemple le gouvernement fédéral, à une autre administration, telle que le gouvernement d'un État ou une commune. Voir aussi *Partage des bénéfices*.

Partage proportionnel des recettes (Proportionate return) – Arrangement aux termes duquel les opérateurs de téléphonie obtiennent une part proportionnelle du trafic d'appels entrants et sortants.

Parties prenantes (Stakeholders) – Toutes les personnes et organisations concernées par les activités d'une entreprise, et notamment les investisseurs, le personnel, la clientèle, la population locale et les pouvoirs publics.

Passif (Liabilities) – Engagements financiers dont le total représente l'argent dû. Dans un bilan comptable, le passif comprend les dettes à court terme, les dettes à long terme et les dettes d'exploitation. Le passif d'une banque est constitué essentiellement des dépôts de ses clients.

Passivité réglementaire (Regulatory drift) – Tendance excessive des organismes de réglementation à maintenir le status quo, qui dénote une attitude très passive alors qu'une réglementation dynamique devrait permettre d'anticiper les problèmes.

Patrimoine (Wealth) – Ensemble des actifs capables de générer des revenus, qu'ils soient humains ou matériels.

Pauvres (Poor) – Ensemble des citoyens situés dans la fourchette inférieure de la répartition des revenus. Dans certains pays, un grand nombre de familles sont totalement démunies. Le manque d'instruction, de revenus et d'emplois fait de la pauvreté un important problème de politique publique. La pauvreté est également liée aux barrières d'accès aux services d'infrastructures.

Pays développés (Developed countries) – Pays ayant un niveau de revenu national réel par habitant élevé, et un secteur tertiaire (services) proportionnellement important.

Pays en développement (Developing countries) – Pays ayant un niveau de revenu national réel par habitant faible, et un secteur primaire (agriculture et ressources naturelles) proportionnellement important.

Pénalité de retard (Late charge) – Montant que doivent acquitter les clients en sus de leur paiement échu lorsque le règlement de ce dernier est en retard.

Pénétration du marché (Market penetration) – Stratégie de prix bas et de marketing intensif employée pour entrer sur un marché et s'y développer.

Pénurie (Shortage) - Situation de *demande excédentaire*, où le prix est inférieur au prix d'équilibre.

Période de transition (Transition period) – Nombre d'années jugé nécessaire pour permettre à une entreprise auparavant réglementée de récupérer ses *coûts échoués* par le biais d'une *redevance de transition*.

Période réglementaire (Regulatory lag) – Intervalle de temps entre les *examens des prix*. Dans le cas d'une *réglementation par le plafonnement des prix*, la période entre deux examens est précisée dans la décision et généralement comprise entre trois et cinq ans. Pour une *réglementation du taux de profit*, la période retenue dépend souvent de la situation. Le régulateur ou la société peut demander une audience si les profits sont jugés excessifs ou trop faibles. L'incertitude relative à la durée précise de la période peut encourager les entreprises à faire des efforts pour maîtriser leurs coûts.

Perte anormale (Abnormal loss) – Situation dans laquelle la *recette totale* ne couvre pas le *coût total*. Les entreprises ont tendance à abandonner les activités qui réalisent des pertes anormales ; puis, quand l'offre a beaucoup diminué, les prix augmentent et l'on retrouve un *profit normal*.

Perte de bien-être (Welfare loss) – Impossibilité d'obtenir une utilité sociale maximale parce que le gain social marginal n'est pas égal au coût social marginal. Le problème peut venir d'une surproduction ou d'une sous-production et traduire des dysfonctionnements du marché (tels que les *externalités* ou les biens collectifs), ou des *imperfections du marché* (dus à la mauvaise information des consommateurs ou à l'emprise de certaines entreprises sur le marché).

Perte de poids mort (Deadweight loss) – Mesure de l'inefficience économique découlant d'une mauvaise allocation des ressources lorsqu'un produit est proposé en trop grande quantité ou en quantité insuffisante. Le *bien-être économique* est maximisé quand le prix est fixé au coût marginal et que l'on se trouve en situation *d'efficience allocative*.

Pertes (pertes d'énergie, pertes d'eau et pertes de revenus) (Loss (energy, water, and commercial losses)) – Énergie (kilowattheures) et puissance (kilowatts) perdues ou non comptabilisées dans le fonctionnement d'un réseau d'électricité, principalement à cause de la conversion d'énergie électrique en chaleur dissipée dans les conducteurs et les appareils électriques (pertes en ligne). Les pertes d'eau sont souvent dues à des fuites dans un réseau. Les pertes de revenus correspondent à des vols du service par des usagers qui ne payent pas le prestataire de service.

Pertes de réseau (Network losses, GWh) – Pertes qui se produisent sur les réseaux de transport et de distribution expliquées par les lois de la physique (pertes de ligne) ou dues à des vols (pertes de revenus). On les chiffre en calculant la différence entre l'énergie électrique fournie au réseau et la consommation électrique nette mesurée par les compteurs.

Plafond de prix (Price ceiling) – Limite supérieure d'un prix.

Plafonnement des recettes (Revenue cap) – Comme dans le cas d'un *plafonnement des prix*, un niveau maximum est fixé, cette fois pour la *recette totale* au lieu d'un prix ou d'un panier de prix. La formule peut comporter un correctif d'inflation et un facteur d'efficience (ou facteur X). Dans le cas de l'électricité, la compagnie de distribution ou de transport ne subit pas de préjudice financier quand les consommateurs font des économies d'énergie. Ce type de plafond décourage les entreprises d'augmenter les quantités vendues (éventuellement par des améliorations qualitatives) dans la mesure où cette augmentation ne leur apporte pas d'avantages. Ce mécanisme réglementaire est souvent appliqué aux liaisons dans un réseau, où la plupart des coûts sont fixes par nature.

Plafonnement évolutif des prix (Price cap path) – Il peut arriver qu'au moment d'un examen du niveau des prix, une entreprise réglementée soumise à un *plafonnement des prix* fassent des bénéfices excessifs ou insuffisants. Le régulateur doit décider à quel niveau fixer le prix de départ pour la nouvelle *formule de plafonnement des prix*. Parfois, une *trajectoire d'ajustement progressif* est définie pour que l'entreprise soit toujours incitée à maîtriser ses coûts pendant les derniers stades d'encadrement. Inversement, les prix peuvent être directement ajustés à un niveau permettant de retrouver des taux de profit qui ne soient pas excessifs (ou insuffisants).

Planification (Planning) – Processus consistant à énoncer des objectifs, élaborer des stratégies, définir des tâches et fixer des calendriers de manière qu'un projet atteigne les objectifs qui lui ont été assignés (par exemple un certain niveau de fiabilité). Il est important de mettre en place un processus d'examen si l'on veut augmenter les chances que l'organisme chargé du projet tire les enseignements de ses succès et de ses échecs.

Planification centrale (Central planning) – Planification caractérisée par l'allocation des ressources par l'État et la définition d'objectifs de production associés afin d'atteindre les taux de croissance fixés.

Planification intégrée des ressources (Integrated resource planning, IRP) – Mode de planification des besoins en électricité qui satisfait des objectifs sociaux et environnementaux définis en tenant compte à la fois de la gestion de la demande (pour réduire la demande d'électricité) et de la gestion de l'offre (pour redistribuer les types de production entre les sources d'énergie, les emplacements, etc.). C'est un processus de planification publique qui vise à évaluer la combinaison optimale de ressources et de solutions. Aux États-Unis, la planification intégrée des ressources a été institutionnalisée par des lois dans certains États et par certaines dispositions des amendements de 1992 au Clean Air Act.

Pleine capacité (Full capacity) – Situation atteinte par une entreprise ou une économie qui ne peut pas produire plus avec les ressources existantes. Par exemple, une centrale électrique ne peut pas produire plus d'une certaine quantité d'électricité à l'heure.

Point de paiement agréé (Authorized payment location) – Lieu où il est possible de payer une facture en dehors des bureaux de la compagnie de services de réseau.

Pointe de charge/demande (Peak load/demand) – Demande ou charge représentant le niveau maximum de consommation d'électricité sur une période donnée.

Points de connexion (Points of connection, POC) – Connexions par commutation que les opérateurs de réseau peuvent mettre à la disposition d'autres fournisseurs de services téléphoniques contre paiement.

Politique de concurrence (Competition policy) – Politique publique qui encourage la concurrence et l'efficacité. Elle se traduit généralement par des lois antitrust.

Politique fiscalement neutre (Revenue-neutral policies) – Politique publique qui n'a pas d'incidence sur le budget en ce sens qu'une diminution des recettes fiscales sera compensée par une réduction équivalente des dépenses publiques.

Politique sectorielle (Sector Policy) – La politique publique fixe les contraintes légales auxquelles les décideurs sont soumis et définit les compétences des différents niveaux de l'administration publique. Elle se justifie principalement par le fait que le marché présente certaines imperfections (emprise sur le marché, carences de l'information) et certains dysfonctionnements (pollution) qui nécessitent une intervention de l'État. Les politiques relatives aux infrastructures portent sur trois grands axes : la structure de marché, le comportement des entreprises et les performances sectorielles. La réglementation antitrust vise les fusions et les pratiques anticoncurrentielles dans l'économie (notamment l'exercice d'une emprise sur le marché). La politique sectorielle s'emploie à lutter contre les éléments de la structure de marché (y compris la chaîne d'approvisionnement) considérés comme des monopoles naturels. Les pouvoirs publics ont tendance à intervenir lorsque des problèmes économiques ou sociaux qui influent sur le secteur ou y ont leur origine suscitent l'attention des acteurs de la vie politique.

Politique sociale (Social Policy) – Ensemble de mesures ciblées sur les problèmes sociaux, tels que la lutte contre la pauvreté, l'éducation et l'accès aux infrastructures. Ces mesures peuvent être axées sur la justice sociale, notamment la redistribution des revenus et le développement des infrastructures au profit des pauvres et des populations rurales. Voir *Politique sectorielle*.

Poste téléphonique (Extension) – Appareil de réception téléphonique ; ligne téléphonique interne.

Poste téléphonique à haut parleur (Speakerphone) – Poste téléphonique comprenant un micro et un système d'émission, qui permet au locuteur de converser sans tenir le récepteur.

Potentiel de production (Potential output) – Production qui pourrait être obtenue si toutes les ressources étaient entièrement déployées.

Pré-abonnement (Pre-subscription) – Choix d'un opérateur de téléphonie interurbaine pour assurer le service téléphonique à partir d'un publiphone.

Préavis de déconnexion (Disconnection notice) – Notification envoyée pour prévenir que le service va être interrompu.

Préfixe (Prefix) – Trois premiers chiffres d’un numéro de téléphone à sept chiffres.

Preneur de prix (Price taker) – Entreprise, généralement de petite taille, qui n’a pas la capacité d’influer sur les prix.

Prescriptions (Mandates) – Obligations d’information ou objectifs de performance spécifiés dans des textes législatifs ou réglementaires. Ces prescriptions doivent généralement être rigoureusement observées par les entreprises qui y sont soumises. Le respect des prescriptions génère des frais qui sont habituellement répercutés sur les clients sous la forme de prix plus élevés (à moins qu’il ne soit possible d’améliorer la gestion et ainsi de réaliser de notables économies). Le non-respect des prescriptions peut faire l’objet de sanctions.

Préservation de la vie privée (Privacy) – Droit qu’un individu a d’être à l’abri d’intrusions et de contrôler l’accès aux informations le concernant.

Presse (Press) – Ensemble des organismes et des individus travaillant à la publication de journaux imprimés ou à la préparation de programmes d’actualités télévisés. Les médias (journaux, télévision et de plus en plus Internet) orientent l’attitude du public en fournissant des informations sur les implications de différentes solutions envisageables concernant les infrastructures. Voir *Journalistes*.

Prestataire de services indépendant (Independent service provider, ISP) – Société fournissant des services de télécommunications fixes ou mobiles au moyen de réseaux qu’elle ne possède pas et qu’elle n’exploite pas.

Prêt aux conditions du marché (Hard loan) – Prêt assorti d’un taux d’intérêt commercial et n’offrant pas de conditions concessionnelles (ou de bonification implicite) à l’emprunteur. Les conditions du prêt sont fondées sur la perception par le prêteur des risques financiers associés à l’organisme ou au pays bénéficiaire du prêt.

Prévisions (Forecasting) – Conjectures sur des résultats à venir (par exemple les performances commerciales ou la demande), faites à partir d’études de marché. On utilise des analyses statistiques pour identifier les fonctions reliant d’autres variables à la variable dépendante (pour laquelle on établit les prévisions).

Prévisions de recettes (Revenue forecasting) – Lors d’un *examen des prix*, on fait une estimation des ventes futures afin d’évaluer les implications financières de différents scénarios de demande. Ces informations sont alors intégrées dans l’analyse des *méthodes tarifaires* proposées. Les demandes associées font également l’objet de prévisions, utiles pour élaborer le programme d’équipement d’une entreprise.

Principal (Loan principal) – Montant original emprunté dans le cadre d’un prêt.

Principe d’équité (Equity principle) – Idée ou notion de justice économique. Voir *Critères d’équité*.

Principe du pollueur payeur (Polluter pays principle, PPP) – Principe selon lequel les entreprises polluantes doivent supporter le coût du nettoyage ou dédommager les personnes subissant les effets négatifs de la pollution.

Privatisation (Privatization) – Passage d’un système de propriété d’État à un système de propriété privée (à but lucratif).

Privatisation (Privatization) – Vente à des investisseurs privés d'*actions* détenues par l'État dans des entreprises. La valeur de ces *actions* dépend de la valeur actuelle nette des flux de trésorerie anticipés des actifs vendus.

Prix (Prices) – Somme d'argent facturée et payée pour des biens et des services.

Prix d'écramage (Prestige pricing) – Prix fixé à un niveau plus élevé du fait de l'image ou de la réputation associée à un produit.

Prix d'équilibre (Equilibrium price) – Absence de *pénurie* ou d'excédent sur un marché, les quantités offertes étant égales aux quantités demandées.

Prix d'éviction (Predatory pricing) – Prix fixés temporairement à un niveau artificiellement bas dans le but d'éliminer les concurrents du secteur. Il est souvent difficile de faire la différence entre des prix d'éviction et des prix très compétitifs. L'intention d'éviction est généralement avérée quand les prix sont inférieurs au *coût marginal*.

Prix d'importation (Import prices) – Prix des biens importés.

Prix du marché (Market-based price) – Prix fixé par des décisions individuelles entre acheteurs et vendeurs sur un *marché* concurrentiel.

Prix excessif (Overcharge) - Prix supérieur au tarif autorisé.

Prix marginal (Marginal price) – Dans le cas d'un service, prix de l'unité suivante si elle était achetée. En cas de tarifs par tranches, le prix marginal dépend du niveau de consommation. Dans le cas de plusieurs produits, c'est l'écart de prix d'une *offre groupée* avec et sans un élément particulier.

Prix maximum (Maximum price) – Limite supérieure imposée sur les prix par l'État. Si cette limite est trop basse, la demande peut devenir fortement excédentaire, ce qui nécessitera un rationnement par un autre moyen que les prix.

Prix minimum (Minimum price) – Limite inférieure de prix fixée par les pouvoirs publics. Si cette limite est trop haute, l'offre devient fortement excédentaire et il n'est pas possible d'écouler toute la production ; cette situation débouche souvent sur l'adoption de mesures de restriction de la production. Voir *Surplus*.

Prix nodal (Nodal prices) – Dans le secteur de l'électricité, prix des services de transport fondés sur les écarts entre les prix de production aux nœuds reliés par la ligne de transport.

Prix plafond (Price cap) – Prix maximum légalement imposé sur un produit ou un service. Généralement, ce prix se situe en dessous de celui que facturerait normalement le fournisseur (par exemple s'il était en situation de monopole). La fixation d'un plafond a pour but de maintenir le prix bas, l'hypothèse posée étant sans doute que, sans cela, le prix serait trop élevé. Néanmoins, s'il est imposé sur un produit ou un service soumis à la concurrence, un prix plafond risque de créer une pénurie, ou une demande excédentaire, de ce produit ou service. Voir *Formule de plafonnement des prix*.

Prix plancher (Price floor) - Prix minimum fixé par un organisme (ou une administration publique) capable de faire respecter l'encadrement des prix.

Prix Ramsey-Boiteux (Ramsey pricing) – Ce type de discrimination par les prix se différencie de la tarification optimale (*efficience allocative*) pour laquelle le prix est égal au coût marginal. Il est possible de facturer des prix différenciés aux consommateurs de différents marchés si les produits ne peuvent pas être revendus. Toutefois, les prix sont fixés de manière à générer un profit seulement normal, c'est-à-dire que les prix sont inférieurs à ce qu'ils seraient dans le cas d'une discrimination par les prix non réglementée. Avec le prix Ramsey-Boiteux, les allocations de ressources inappropriées (ou les écarts par rapport à la tarification au coût marginal) sont minimisées mais pas éliminées. À noter que les groupes de consommateurs pour lesquels la demande est relativement inélastique payent les prix les plus élevés, de sorte que les consommateurs ne disposant pas de produits de substitution payent le plus par unité. Du point de vue du régulateur, cette méthode peut donc être contraire aux principes d'équité. D'autres *barèmes tarifaires* permettent de couvrir les *coûts fixes*, par exemple la *tarification à plusieurs composantes*. Voir aussi *Méthode tarifaire*.

Prix relatifs (Relative prices) – Prix d'un produit ou d'un service par rapport au prix d'un autre produit (ou par rapport à un indice général des prix).

Prix virtuels (Shadow prices) – Estimations de prix utilisées lorsqu'il n'existe pas de prix du marché. Les prix virtuels peuvent être estimés sur la base des comportements antérieurs et des réglementations contraignantes.

Problème d'agence (Agency problem) – Problème qui peut apparaître lorsqu'un propriétaire délègue à une tierce personne la charge de gérer ses ressources, par exemple lorsque des administrateurs, des directeurs et des employés sont recrutés pour protéger et maximiser les avoirs des actionnaires. Le « coût d'agence » peut découler d'une protection insuffisante de ces avoirs ou de procédures de gouvernance inadéquates.

Problèmes de politique publique (Policy problems) – Difficultés survenant dans l'élaboration et la mise en œuvre des politiques publiques.

Procédure de réclamation officielle (Formal complaint process) – Procédure spéciale destinée à résoudre les problèmes en suspens lorsqu'une *réclamation informelle* n'a pas abouti à un résultat satisfaisant pour le client.

Procédure judiciaire (Legal Process) – Ensemble d'opérations permettant de faire appliquer les lois, par exemple par une action en justice ou un recours judiciaire. La Constitution (telle qu'interprétée par la plus haute juridiction de l'État) représente l'étape finale dans la plupart des cas. La consignation des dépositions, des procédures et des décisions permettent de suivre les différentes étapes d'une procédure judiciaire.

Procès (Litigation) – Processus de contestation dans le cadre d'une procédure judiciaire contradictoire, qui peut être réglée par une décision du tribunal ou par un accord amiable.

Processus (Process) – Méthode utilisée pour obtenir des résultats. Il peut s'agir de procédures, de descriptions de flux d'activités, ou d'une séquence définie de tâches.

Producteur d'électricité indépendant (Independent power producer, IPP) – Tout propriétaire ou exploitant d'installations produisant de l'électricité de façon indépendante.

Producteurs grossistes exonérés (Exempt wholesale generators, EWG) – Créés aux États-Unis par l'Energy Policy Act de 1992, les EWG sont exonérés de certaines des restrictions financières et juridiques instituées par le Public Utilities Holding Company Act de 1935.

Production (Production) – Activité économique conduisant à l’offre de biens et de services.

Production d’électricité, centrale électrique (Generation, generating plant electric power) – Usine de production d’électricité à grande échelle. Une centrale électrique comprend une ou plusieurs unités, chacune équipée d’une turbogénératrice. Les turbogénératrices (turbines couplées directement à des génératrices) utilisent de la vapeur, le vent, un gaz chaud ou une chute d’eau pour produire de l’électricité.

Production d’électricité, dispatching et commande (Generation dispatch and control) – Organisation de la production d’électricité entre différentes installations, et fourniture de services d’appoint et de *fiabilité*. Les *services auxiliaires* comprennent la fourniture de puissance réactive, le contrôle de la fréquence et le suivi de charge. Voir *PoolCo* et *Réseau d’interconnexion centralisé*.

Production distribuée (Distributed generation) – Production de petites quantités d’énergie pour répondre à des pointes d’appels de puissance locales (au niveau des postes électriques), de manière à éliminer la nécessité de moderniser ou de construire de nouvelles lignes de distribution locales.

Production éolienne (Wind energy/wind generation) – Utilisation de turbines actionnées par le vent pour produire de l’électricité.

Production non marchande (Non-marketed output) – Activité économique qui n’est pas comprise dans les chiffres officiels du revenu national parce qu’aucune transaction formelle de ce type n’est enregistrée.

Production optimale (Optimum output) – Niveau de production auquel le gain marginal est égal au coût marginal.

Production socialement efficiente (Socially efficient output) – Niveau de production pour lequel le *coût d’opportunité* complet d’une unité supplémentaire est égal à la valeur que la société accorde à sa consommation.

Productivité (Productivity) – Indice d’efficience, qui rapporte la production aux intrants. La productivité totale des facteurs se calcule en divisant la production par les intrants, la quantité d’intrants étant pondérée en fonction du prix payé par unité d’intrant. Parfois, la productivité est mesurée par le quotient de la production sur le travail, mais la productivité du travail ne mesure que partiellement l’efficience d’une entité, puisque de meilleurs résultats de production peuvent aussi être dus à l’utilisation d’autres intrants complémentaires, par exemple des équipements ou des matériaux. Les intrants et les extrants peuvent être très difficiles à mesurer.

Produit intérieur brut, PIB (Gross domestic product, GDP) – Valeur totale de tous les biens et services produits dans un pays pendant une période donnée, généralement un an, déduction faite des revenus nets de la propriété reçus du reste du monde. Il correspond au total des revenus, des dépenses ou de la production.

Produit marginal (Marginal product) – Variation du *produit total* obtenu par une unité supplémentaire d’un facteur variable (par exemple le travail).

Produit marginal du travail (Marginal product of labor) – Augmentation de la production générée par l’ajout d’un travailleur supplémentaire (tous les autres intrants étant fixes).

Produit national brut, PNB (Gross national product, GNP) – Mesure des activités économiques menées dans le monde par les citoyens d’un pays. La différence entre le PNB et le PIB est égale à la

valeur des revenus nets de la propriété reçus du reste du monde.

Produit total (Total product) – Production totale.

Produits complémentaires (Complementary goods/products) – Biens de consommation et services associés, par exemple les voitures et l'essence. L'un des éléments indicateurs de la complémentarité des produits est *l'élasticité croisée de la demande*. Lorsque cette élasticité est négative, les produits sont complémentaires ; lorsqu'elle est positive, les produits sont substituables : une diminution du prix du produit A entraîne une baisse de la demande pour le produit B.

Produits dérivés (Derivatives) – Dans le secteur de l'énergie, titres spécialisés comprenant des options et des contrats à terme standardisés et de gré à gré.

Produits différenciés (Differentiated products) – Biens ou services qui se distinguent de leurs concurrents par différentes caractéristiques, par exemple le conditionnement, la publicité ou la qualité.

Produits intermédiaires (Intermediate outputs) – Éléments de produit ou de service utilisés à un autre stade du processus de production.

Profil de charge (Load profile) – Un profil de charge peut être établi à partir des données de clients individuels ou de moyennes pour une catégorie de clients particulière, afin d'évaluer la consommation d'électricité et de déterminer le coût du service. Les clients ayant des besoins énergétiques faibles peuvent souhaiter opter pour une facturation basée sur le profil de charge au lieu des chiffres indiqués par le compteur à intervalle.

Profit (Profit) – En économie, le *profit* est le gain supérieur à la normale obtenu par une entreprise grâce à l'innovation, à son emprise sur le marché ou à un concours de circonstances favorable (chance). En termes comptables, on parle souvent de *résultat net*. Certains considèrent que le *profit* rémunère les risques non assurables associés à la production.

Profit anormal (Abnormal profit) – Bénéfice supérieur à ce dont l'entreprise a besoin pour continuer à produire. Lorsque les profits restent longtemps anormaux, le secteur d'activité attire de nouvelles entreprises, l'offre augmente, les prix baissent et l'on retrouve un *profit normal*, à moins qu'il n'y ait des barrières à l'entrée du marché.

Profit normal (Normal profits) – Revenu minimum dont une entreprise a besoin pour attirer des capitaux et poursuivre ses activités. Ces bénéfices permettent de verser les intérêts dus aux porteurs d'obligations et d'offrir aux actionnaires une combinaison intéressante de dividendes et d'*appréciation* du cours des actions.

Profits excessifs en régime de plafonnement des prix (Price cap excessive returns) – Parce qu'une entreprise soumise à une *réglementation par le plafonnement des prix* peut atteindre des taux de profit très élevés dans des scénarios favorables (et grâce à une bonne politique de réduction des coûts), le régulateur adopte parfois un dispositif hybride où l'entreprise peut être tenue de partager des bénéfices élevés avec ses clients si le taux de profit dépasse un certain seuil. D'autre part, un taux de profit maximum peut être défini si les bénéfices élevés obtenus ont des conséquences politiques négatives. Avec ce type d'obligation de partage ou de taux de profit maximum, les entreprises sont moins encouragées à maîtriser leurs coûts et leurs incitations sont alors équivalentes à celles d'une *réglementation du taux de profit*.

Programme de facturation par abonnement (Calling plan) – Option permettant aux usagers de payer moins cher leurs communications téléphoniques vers certaines zones à certaines heures de la journée.

Propriétaire (Ownership) – Personne physique ou morale titulaire d'un droit de propriété sur un bien.

Protectionnisme (Protectionism) – Terme généralement utilisé pour décrire les mesures prises par les pays pour protéger leurs industries nationales de la concurrence étrangère (importations).

Public benefits fee (PBF) – Taxe créée par les autorités législatives de l'État du Wisconsin afin de financer le Utility Public Benefits (dispositif d'aide à la fourniture d'électricité aux ménages à faible revenu), le développement des programmes nationaux de *maîtrise de l'énergie* et d'efficacité énergétique, ainsi que la mise en valeur des sources d'énergie renouvelables.

Publiphone (Pay phone) – Téléphone public nécessitant un paiement sous la forme de pièces, de cartes de téléphone ou d'une facturation à un autre compte téléphonique.

Publiphone privé (COPT) – *Publiphone* qui est la propriété d'une personne ou d'une entreprise autre qu'un opérateur de téléphonie.

Puissance ferme (Power, firm) – Puissance ou capacité disponible à tout moment, même dans les situations défavorables, pendant une période couverte par contrat.

Puissance non garantie (Power, non-firm) – Par opposition à la puissance ferme, puissance ou capacité dont la disponibilité permanente n'est pas garantie en toutes circonstances.

QoS (QOS Standard) – Qualité de service. Voir *Normes de qualité de service*.

Qualifying facility (QF) – Aux États-Unis, producteur d'électricité indépendant qui est autorisé, en vertu de la loi PURPA (Public Utility Regulatory Policy Act), à vendre son électricité à la compagnie de distribution locale à des tarifs basés sur les *coûts évités*. Pour être habilités, les fournisseurs doivent produire leur énergie avec un type de combustible spécifié, soit en cogénération, soit à partir de sources renouvelables, et respecter différents *critères d'efficacité*, de structure du capital et de dimension établis par la commission réglementaire fédérale de l'énergie des États-Unis (FERC).

Quasi-rente (Quasi-rent) – Gain économique de courte durée dont bénéficient les producteurs du fait d'une inélasticité temporaire de l'offre.

Rabais sur volume (Deep discounting) – Pratique commerciale consistant à proposer un rabais important après l'achat d'un volume initial de produit.

Raccordement (Installation) – Opération consistant à relier un client à un réseau, par exemple au service téléphonique.

Rachat (Takeover) - Acquisition d'une autre entreprise. Lorsque la prise de contrôle d'une société va à l'encontre des souhaits de son conseil d'administration, on parle de rachat « hostile ».

Radiomessagerie (Paging service) – Service de transmission de messages à des récepteurs de recherche de personnes.

Rareté (Scarcity) – Caractéristique des ressources qui existent en quantité limitée, et qui implique que tous les besoins des consommateurs ne peuvent pas être satisfaits. Cette situation caractérise toutes les décisions économiques.

Ratio de couverture des intérêts (Interest cover) – Ratio indiquant la mesure dans laquelle une entreprise peut payer les intérêts qu'elle doit à partir des bénéfices qu'elle fait (résultat net avant intérêts et impôts, divisé par les intérêts versés) ; plus le ratio est élevé, plus l'entreprise peut payer facilement. De la même façon que le *ratio de structure financière* mesure le niveau relatif des dettes et des capitaux à long terme, le ratio de couverture des intérêts mesure le coût des dettes à long terme par rapport aux revenus actuels.

Ratio de liquidité générale (Current ratio) – Ratio calculé en divisant les actifs circulants par les dettes à court terme. Il mesure la capacité d'une entreprise à convertir immédiatement tous ses actifs circulants en liquidités pour faire face à ses engagements financiers à court terme, et donne ainsi une indication de sa solidité financière.

Ratio de liquidité immédiate (Acid test ratio) – Ratio financier calculé en divisant les actifs circulants moins les stocks, par les dettes à court terme. En déduisant les stocks (y compris les produits en cours), ce ratio donne une mesure prudente de la *liquidité* à court terme car il n'est pas toujours possible de convertir les stocks en liquidités à leur valeur totale.

Ratio de rotation de l'actif net (Net asset turnover ratio) – Mesure de la capacité des dirigeants à utiliser l'actif net d'une entreprise pour générer un chiffre d'affaires, calculée comme le montant des ventes divisé par le capital employé. Un nombre trop élevé peut indiquer un manque d'investissements insuffisants, tandis qu'un nombre trop faible (par rapport à des entreprises comparables) peut être le signe d'une gestion inefficace.

Ratio de structure financière (Gearing ratio) – Quotient des dettes à long terme et de la somme des capitaux propres et des dettes à long terme, multiplié par 100. Il mesure le pourcentage de capital dont dispose une entreprise qui est financée par des emprunts et des engagements à long terme. En règle générale, plus le ratio de structure financière est élevé, plus le risque l'est aussi.

Ratios de liquidité à court terme (Short-term liquidity ratios) – Ratios qui permettent d'évaluer si une société gère bien ses fonds et est capable d'honorer ses obligations financières à court terme.

Ratios de liquidité à long terme (Long-term liquidity ratios) – Ces ratios financiers évaluent la performance des fonds investis dans une société pendant une longue période et comprennent le *ratio de structure financière* et le *ratio de couverture des intérêts*. Ils montrent dans quelle mesure le *capital employé* dans l'entreprise a été financé par les actionnaires ou par des emprunts et des financements à long terme.

Ratios de rentabilité (Profitability ratios) – Ces ratios, qui comprennent le taux de rendement de l'actif total, le taux de rendement du capital employé, le taux de rendement des capitaux propres, la *marge bénéficiaire nette* et le ratio de rotation de l'actif, servent à évaluer la rentabilité d'une entreprise.

Ratios prudeniels (Prudential ratios) – Ratios de *liquidité* des banques considérés ne pas présenter de risque.

Réallocation des ressources (Reallocation of resources) – Réorganisation de l'utilisation de la terre, du travail et du capital, qui entraîne une modification de la combinaison d'extrants.

Recette (Revenue) – Somme d'argent reçue en contrepartie de la vente d'un bien ou d'un service. En divisant la *recette totale* par la quantité, on obtient la *recette moyenne* (prix moyen). La *méthode tarifaire* détermine les sources de recette provenant des redevances mensuelles et des différents groupes de clients.

Recette différentielle (Incremental revenue) – Recette supplémentaire obtenue par une augmentation de la production, ou par le regroupement de produits ou de services.

Recette marginale (Marginal revenue) – Variation de la *recette totale* liée à la vente d'une unité supplémentaire. Dans une situation de *concurrence parfaite* pour l'entreprise (ou le preneur de prix), la recette marginale est égale au prix. Pour une entreprise dont la courbe de demande est descendante, la recette marginale est inférieure au prix.

Recette moyenne (Average revenue) – *Recette totale* divisée par la production totale.

Recette totale (Total revenue) – Revenu total obtenu pour un niveau donné de production, calculé en multipliant le prix unitaire par la quantité vendue (pour les produits à tarification simple). Dans le cas d'une *tarification à plusieurs composantes* ou d'une offre groupée, la recette peut dépendre du nombre de clients, des redevances mensuelles et d'autres facteurs.

Réclamation (Complaint) – Expression d'insatisfaction. Lorsqu'on évalue les performances d'une entreprise d'infrastructures, les réclamations des clients constituent l'un des indices de qualité du service. Les problèmes signalés par les clients et les réponses apportées par la société sont consignés de façon rigoureuse.

Réclamation informelle (Informal complaint) – Réclamation adressée sans suivre les canaux officiels.

Récompenses (Rewards) – Incitations destinées à dédommager ou rémunérer des personnes ou des organisations pour des services rendus. Exemple : pour un investisseur, c'est le profit réalisé en contrepartie des différents degrés de risque qu'il prend en plaçant son argent dans une entreprise. Le coût de ces incitations pour le consommateur ne doit pas dépasser la valeur des améliorations associées aux meilleurs résultats de l'entreprise.

Reconduction (Rollover) – Maintien des conditions ou des exigences réglementations actuelles au-delà de la période pour laquelle elles avaient été définies.

Redevance d'accès (Access charge) – Droit perçu pour la connexion à un réseau donnant accès à un service ou à un produit. Exemple : la redevance d'utilisation du réseau de distribution ou de transport d'une société de services d'utilité collective.

Redevance d'utilisation des lignes (Wires charge (energy)) – Redevance facturée aux fournisseurs d'électricité ou à leurs clients pour l'utilisation de câbles de transport ou de distribution.

Redevance de capacité (Capacity charge) – Basée sur la quantité maximale d'électricité utilisée à un instant donné, la redevance de capacité est évaluée en fonction de la demande maximale et peut être l'un des éléments pris en compte dans un mode de tarification à deux composantes conçu pour assurer le recouvrement des coûts (l'autre étant l'*énergie consommée*). Lorsque le comptage ne permet pas de déterminer le moment auquel le système doit répondre à une demande de pointe, c'est la puissance maximale appelée par le client en kW qui est utilisée pour la facturation.

Redevance de combustible (Fuel charge) – Tarif facturé par kilowattheure ou par mètre cube pour couvrir les coûts de combustible associés à la production d'électricité.

Redevance de recouvrement des coûts des mesures d'économie d'énergie (Conservation cost recovery charge) – Composante ajoutée à une facture d'électricité pour couvrir les coûts des investissements réalisés par la compagnie d'électricité en vue de réduire la demande d'électricité. Les mesures d'économie d'énergie sont par exemple les audits d'*efficacité énergétique*, l'amélioration de l'isolation thermique, ou les dispositifs d'éclairage économes en énergie. Il importe d'établir à cette fin un cadre réglementaire pour vérifier que les mesures donnent effectivement les résultats attendus du point de vue des économies d'énergie.

Redevance de transition (Transition charge) – Contribution que les usagers qui achètent des services de production à un *fournisseur d'électricité concurrent* payent à leur compagnie d'électricité locale pour les services de distribution. Elle permet à la compagnie d'électricité de recouvrer ses *coûts échoués* et ses coûts d'adaptation liés à la perte d'une partie de sa clientèle (par rapport à la situation antérieure où les services étaient fournis par une compagnie réglementée à intégration verticale). Voir *Coûts d'ouverture à la concurrence*.

Redevance mensuelle (Monthly charges) – Prix facturé pour un service de façon récurrente, par exemple pour le service téléphonique de base.

Rééquilibrage des prix (Price Rebalancing) – Processus consistant à rapprocher les prix des coûts économiques associés, dans le but de promouvoir l'efficacité allocative. Toutefois, les consommateurs bénéficiant de prix de départ particulièrement bas peuvent être très pauvres et/ou politiquement puissants et risquent de s'opposer à une telle évolution des prix.

Rééquilibrage des tarifs (Tariff rebalancing) – Opération ayant pour but de rapprocher les prix des coûts. Elle peut être nécessaire lorsque certains clients bénéficient de tarifs ne permettant pas de recouvrer les coûts ou ne contribuant pas à la récupération de *coûts fixes* partagés. À l'inverse, d'autres groupes de clients (ou consommant d'autres produits) peuvent avoir payé des prix dépassant beaucoup les coûts du service qui leur est fourni. Le rééquilibrage des tarifs vise à réduire (ou éliminer) ce type d'*interfinancements*.

Référenciation (Benchmarking) – Voir aussi *Concurrence comparative*. Quantification des écarts de performances entre plusieurs entreprises ou divisions (par exemple des compagnies de distribution régionales). Des indicateurs de performances tels que la productivité du travail sont souvent utilisés pour suivre les tendances, établir des données de référence et définir des objectifs raisonnables — sur la base d'un échantillon d'entreprises comparables. On peut également se baser sur des modèles de production ou de coûts plus complets, faisant appel à l'analyse économétrique ou à la méthode d'enveloppe. Le niveau de complexité des études et leur facilité d'interprétation varient, mais elles fournissent toutes des informations importantes sur les performances relatives des entreprises confrontées à des conditions de production comparables. Une autre approche, la référenciation de processus, consiste à analyser et comparer en détail les caractéristiques de fonctionnement des entreprises dans la chaîne de production verticale. En outre, des enquêtes clients sont souvent employées pour suivre la perception que les clients ont de la qualité du service, de sa fiabilité et de la façon dont l'entreprise répond aux réclamations des clients. Voir *Réglementation par comparaison*

Réforme du marché (Market Reform) – Intervention de l'État destinée à améliorer le fonctionnement du marché en s'appuyant sur les leçons tirées de l'expérience. En général, elle implique un certain degré de libéralisation, dans le but de réduire les barrières à l'entrée et

d'encourager l'arrivée de nouveaux acteurs aux niveaux de la chaîne de production où ils peuvent entrer en concurrence. Dans le cas de l'électricité, une réforme du marché peut consister à restructurer la production, à mettre en place de nouvelles incitations en vue d'améliorer les services de transport et de distribution, à promouvoir les échanges régionaux et à adopter un dispositif de réglementation.

Réforme réglementaire (Regulatory reform) – Changement dans la manière dont un *organisme de réglementation* fonctionne, ou évolution de la réglementation dans l'optique d'améliorer les performances de l'organisme lui-même ou du secteur d'activité qu'il régleme. Chaque fois que différentes modifications sont encouragées, certaines peuvent être le résultat de compromis politiques qui sont en réalité en contradiction avec l'orientation générale de la réforme.

Règle de Baumol-Willig (Efficient components pricing rule, ECPR) – Méthode de tarification de l'accès qui prend essentiellement en compte le coût d'opportunité subi par le fournisseur d'accès intégré. Le coût d'opportunité dépend des conditions du marché, notamment des possibilités de différenciation des produits, de contournement et de substitution. Dans la situation la plus élémentaire, si l'opérateur historique tire le même profit de l'interconnexion et de l'accès que de la vente du produit final, les concurrents ne peuvent pénétrer le marché que s'ils assurent les fonctions de vente au détail de façon plus efficiente que l'opérateur historique. Synonyme : Règle ECPR.

Règlement en retard (Late payment) – Paiement d'une facture après la date d'échéance.

Réglementation (Regulation) – Processus par lequel l'autorité publique désignée joue un rôle de supervision et établit des règles pour les entreprises d'un secteur d'activité. La réglementation pose des limites au comportement des agents économiques, met en place des bonnes (ou des mauvaises) incitations, et traite les questions politiquement litigieuses. Les décisions sont appliquées à travers un règlement ou une ordonnance, rendue par un organe exécutif ou *organisme de réglementation* et ayant force de loi.

Réglementation contraignante (Command-and-control regulation) – Réglementation par les pouvoirs publics de la manière dont la demande doit être satisfaite au moyen de certaines technologies de production, notamment en vue de limiter la pollution. D'autres formes d'intervention ont, au contraire, recours à des mesures d'incitation pour améliorer les performances. Par exemple, le marché des droits d'émission tend à promouvoir des stratégies de réduction des émissions d'un meilleur rapport coût-efficacité.

Réglementation de la fourchette des taux de rentabilité (Banded Rate of Return Regulation) – Type de réglementation qui impose une fourchette de taux de rentabilité autorisée. Les entreprises réglementées doivent partager leurs profits ou leurs pertes lorsqu'elles sortent de cette fourchette. Elles sont donc davantage incitées à contenir leurs coûts qu'avec une réglementation qui fixe un taux de profit maximum, car les coûts ont tendance à augmenter quand toutes les économies réalisées sont immédiatement redistribuées aux clients.

Réglementation de la qualité (Quality regulation) – Instauration de procédures visant à surveiller et récompenser la qualité du service. Par exemple, les objectifs peuvent concerner l'amélioration de la fiabilité de l'alimentation en électricité, ou la réduction du bruit dans un réseau de *télécommunications*. Voir *Incitations qualitatives* et *Mesure de la qualité*.

Réglementation de type IPC-X (RPI-X regulation) - Forme de *réglementation par le plafonnement des prix* élaborée au Royaume-Uni et utilisée dans beaucoup de pays. Le prix est automatiquement ajusté en fonction de l'indice des prix de détail (IPC) de l'année précédente et des

améliorations attendues en termes d'efficience (X) pendant la période au cours de laquelle la formule d'ajustement des prix est appliquée. Le facteur X peut être calculé de différentes façons.

Réglementation des droits d'émission (Tradable permit regulation) – Voir *Droits d'émission échangeables*. Pour mettre en place un régime d'échange de droits d'émission, un organisme de protection de l'environnement doit définir le niveau d'émission autorisé et les autres limitations qui pourraient être imposées dans certaines zones dont la situation est particulière. En outre, l'organisme de réglementation sectorielle doit décider comment il convient de traiter les économies générées par le régime (si elles doivent être répercutées sur les consommateurs ou conservées par les entreprises) afin d'encourager les entreprises à participer aux marchés des droits d'émission.

Réglementation du partage des bénéfices (Profit-sharing regulation) – Dans un régime de *réglementation des taux de profit* ou de *réglementation par le plafonnement des prix*, des limites peuvent être posées aux bénéfices obtenus. Pour inciter les entreprises à maîtriser leurs coûts, des règles de partage des bénéfices peuvent être instaurées. Les consommateurs reçoivent immédiatement une part des gains tirés des bonnes performances de l'entreprise. On parle parfois de régimes hybrides. Voir *Profits excessifs en régime de plafonnement des prix*.

Réglementation du taux de profit (Rate of return regulation) – Méthode de réglementation qui donne à la compagnie de services d'utilité collective la possibilité de recouvrer les coûts encourus de façon prudente, moyennant un taux de rentabilité des investissements juste. Le besoin de recette est égal aux coûts d'exploitation plus le *taux de profit autorisé* multiplié par la *base d'évaluation du taux de profit*. Ce mécanisme limite les profits (et les pertes) qu'une entreprise peut faire sur ses investissements. Pour compenser l'effet dissuasif que ce mécanisme peut avoir sur le plan de la maîtrise des coûts, le régulateur met souvent en place une *période réglementaire* et des programmes d'incitation spéciaux. Voir *Réglementation fondée sur le coût du service*.

Réglementation en matière de risques (Regulating risks) – Ensemble de règles touchant aux risques pour la santé et la sécurité associés à la production ou à la consommation de produits. Le terme peut aussi s'appliquer à la définition par les pouvoirs publics de limites à la structure financière d'une entreprise, dans le but de limiter le risque de faillite ou de crise financière et favoriser la réalisation des objectifs réglementaires.

Réglementation fondée sur le coût du service (Cost of service regulation) – Forme de réglementation dans laquelle les prix sont déterminés en fonction des coûts encourus pour desservir différents clients et produire différents services. Elle est parfois critiquée pour ne pas encourager les entreprises à maîtriser leurs coûts. Voir *Réglementation du taux de rendement*.

Réglementation fondée sur les résultats (Performance-based regulation, PBR) – Tout mécanisme de fixation des prix qui associe des récompenses aux résultats ou objectifs souhaités en définissant des prix (ou des éléments de prix) pour une durée donnée sur la base des indications externes et non du coût réel du service fourni par une société de services d'utilité collective. La réglementation fondée sur les résultats incite davantage que la réglementation fondée sur le coût du service les sociétés de services d'utilité collective à réduire leurs coûts. Pour définir les normes de performances à atteindre, une société de services d'utilité collective doit : comprendre l'évolution de ses résultats dans le temps afin d'établir une base de référence appropriée ; déterminer les domaines où des économies peuvent être réalisées et où la qualité peut être améliorée ; et commencer à recueillir des informations sur la qualité du service et élaborer des outils de mesure utilisables pour la *référenciation* des performances.

Réglementation hybride (Hybrid Regulation) – Méthode de réglementation combinant des caractéristiques de différents systèmes réglementaires. Voir *Systèmes réglementaires hybrides*.

Réglementation incitative (Incentive Regulation) – Réglementation qui encourage certains types de comportement des entreprises, notamment par le biais de récompenses et de sanctions. Certaines incitations peuvent avoir des effets pervers et dissuader les entreprises de chercher à maîtriser leurs coûts.

Réglementation par comparaison (Yardstick regulation) – Quand les sociétés de services d'utilité collective n'ont pas de concurrents directs, le régulateur peut leur imposer de baser leurs prix sur les coûts d'entreprises comparables. Elles sont ainsi fortement incitées à réduire leurs coûts, et cette méthode atténue l'effet des *asymétries d'information* qui existent entre les entreprises et le régulateur. Voir *Référenciation*.

Réglementation par contrat (Regulation by contract) – Forme de réglementation dans laquelle le régulateur (qui peut être un maire ou une commission réglementaire) surveille et fait appliquer les conditions associées à une licence. Contrairement à la tradition anglo-américaine de commission réglementaire indépendante, la France fonctionne sur le principe d'un contrat de concession bien défini. De nombreux pays d'Amérique latine combinent les deux systèmes, en chargeant une commission indépendante de veiller au respect des clauses du contrat (notamment les révisions tarifaires par rapport au contrat initial). Certains analystes considèrent que cette formule hybride est prometteuse.

Réglementation par le plafonnement des prix (Price cap regulation) – Voir *Examen des prix et Formule de plafonnement des prix*. Ce type de réglementation encourage fortement les entreprises à réduire leurs coûts, mais ne résout pas les problèmes de *qualité de service*. Elle décourage tout investissement en capital excessif pendant la période d'encadrement des prix.

Réglementation souple (Light-handed regulation) – Type de réglementation qui laisse les entreprises choisir comment elles vont respecter les objectifs réglementaires. Une réglementation souple est moins rigide qu'une *réglementation contraignante* ou même qu'une *réglementation fondée sur le coût du service*. Ce processus est conçu pour réduire les obligations d'information et diminuer les coûts liés à la réglementation, tout en introduisant des incitations claires à obtenir de bons résultats. Voir *Réglementation fondée sur les résultats*.

Règles de conduite (Rules of conduct) – Règles, codes ou règlements utilisés pour délimiter les activités pouvant être menées par les acteurs d'un marché dans un souci d'équité et d'efficacité. Par exemple, des codes de conduite sont établis par les entreprises participant à des échanges d'énergie électrique.

Règles du marché (Market rules) – Procédures devant être respectées par les acteurs d'un marché. Dans le cas de l'électricité, il s'agit des règles de fonctionnement d'un marché de l'électricité ouvert élaborées par un groupe représentant les intérêts de différents acteurs du marché et approuvées par les organes réglementaires concernés.

Regroupeur (Aggregator) – Personne qui regroupe des acheteurs ou des vendeurs, par opposition à un négociant qui représente un groupe d'acheteurs ou de vendeurs.

Régulateurs (Regulators) – Membres d'un organisme gouvernemental chargé de surveiller le fonctionnement d'un secteur d'activité, de répondre aux préoccupations des différentes parties

prenantes et d'appliquer les politiques gouvernementales. Un régulateur peut faire partie d'une commission chargée de concilier les intérêts des producteurs, des consommateurs et des responsables politiques.

Remboursement (Refunds) – Argent rendu aux clients pour annuler une vente, corriger un trop-perçu ou ajuster des tarifs.

Remise sur quantité (Volume discount) – Diminution du prix offerte en cas d'achat de grandes quantités d'un produit ou d'un service.

Rémunération aux résultats (Performance-related pay) – Rémunération des cadres ou des employés en fonction de leur niveau de performances.

Rémunération des dirigeants (Executive compensation) – Toutes les formes de versements (salaires, *actions* de la société et autres avantages financiers indirects) dont bénéficient les PDG et les autres dirigeants de sociétés.

Rendement (Yield) – Revenu en pourcentage du prix. Par exemple, le rendement d'un titre est son revenu annuel, en pourcentage du prix actuel du titre.

Rendement d'échelle (Return to scale) – Relation entre la variation de la quantité d'intrants et la variation de la quantité d'extrants qui en résulte. Voir *Rendements d'échelle décroissants et Rendements d'échelle croissants*.

Rendement de l'actif net (Return on net assets, RONA) – Ce ratio mesure les performances générales de l'entreprise au niveau des capitaux investis (actif total moins dettes à court terme). Il traduit essentiellement la rentabilité de l'investissement. Le rendement de l'actif net se calcule en divisant le résultat net avant impôts et intérêts par le *capital employé* total, et en multipliant le résultat par 100 pour obtenir un pourcentage. Synonyme : *rendement du capital investi*.

Rendement de l'actif total (Return on total assets, ROTA) – Mesure du bénéfice réalisé par rapport au total des actifs investis dans l'entreprise, quelle que soit la façon dont ils ont été financés. On le calcule en divisant le résultat net avant impôts et intérêts, par les immobilisations corporelles et l'actif à court terme, et en multipliant le résultat par 100 pour obtenir un pourcentage. Ce ratio indique les bénéfices que la société a réalisés en pourcentage du montant total investi, financé à la fois par des capitaux propres et par des dettes.

Rendement du capital investi (Return on capital employed, ROCE) – Voir *Rendement de l'actif net*.

Rendement individuel (Output per worker) – Mesure de la productivité calculée en divisant la production totale par le nombre de travailleurs.

Rendements croissants (Increasing returns) – Situation où une augmentation d'un facteur de production variable génère à court terme une augmentation du produit marginal.

Rendements d'échelle décroissants (Decreasing returns to scale) – Encore appelé « déséconomies d'échelle », ce phénomène se produit, à terme, lorsqu'une augmentation de tous les intrants (de 10 %, par exemple) débouche sur une augmentation de la production de moindre ampleur (moins de 10 % dans cet exemple).

Rendements décroissants (Decreasing returns) – Situation où l'ajout d'un facteur de production

variable entraîne une chute du produit marginal. Elle se produit quand une entreprise accroît sa production à court terme alors que sa capacité est fixe. À un certain stade, les rendements deviennent décroissants. Dans une situation extrême, la production totale pourrait même diminuer du fait de l'emploi de nouveaux intrants variables, de la même façon qu'en augmentant le nombre de pêcheurs sur un petit bateau, on provoque un désordre qui fait que la pêche est moins bonne.

Renseignements téléphoniques (Directory Assistance System – DAS) – Service d'assistance annuaire assuré par un téléphoniste.

Rentabilité effective (Effective yield/Effective rate of return) – Revenu tiré d'un placement obligataire, en pourcentage du montant du placement.

Rente de monopole (Monopoly profits) – Bénéfice supérieur à la normale dont bénéficie un prestataire, un fournisseur ou un vendeur en situation de monopole.

Rente économique (Economic rent) – Différence entre le revenu que procure un facteur de production et le revenu qu'il doit procurer pour conserver son emploi actuel, c'est-à-dire le gain obtenu par rapport au meilleur autre emploi qu'il pourrait avoir.

Rente économique pure (Pure economic rent) – Rémunération obtenue de n'importe quel facteur de production caractérisé par une offre totalement inélastique.

Répartition des revenus (Distribution of income) – Manière dont les revenus sont répartis entre les ménages. Par exemple, les 20 % les moins riches peuvent recevoir 10 % du total des revenus. On parle également de répartition des revenus entre facteurs de production (capital et travail).

Requête de modification tarifaire (Rate case) – Procédure au cours de laquelle la société de services d'utilité publique et les parties concernées présentent les informations et les propositions relatives à de nouveaux prix ou objectifs de qualité. La présentation de la requête devant un organisme de réglementation peut être très formelle (similaire à une audience du tribunal) ou se dérouler dans le cadre d'ateliers informels qui facilitent les échanges d'idées et l'établissement d'un consensus pour déterminer les tarifs à facturer aux consommateurs. Ce consensus peut prendre la forme de règlements de conciliation entre toutes les parties.

Réquisition (Taking) – Opération par laquelle les pouvoirs publics exigent la remise d'un bien sans indemnisation équitable. La détermination de ce qui est « juste et raisonnable » peut donner lieu à d'importants litiges, par exemple lorsqu'il faut décider des paiements que doivent verser des sociétés de services d'utilité collective pour obtenir des *droits de passage*.

Réréglementation (Re-regulation) – Réglementation appliquée après la *restructuration* d'une société de services d'utilité collective qui était auparavant intégrée verticalement. Le terme pourrait aussi s'appliquer à une situation où, suite à un assouplissement du contrôle réglementaire (et une augmentation de la concurrence), on constate que les performances du secteur encadré se sont dégradées ; dans ce cas, il est fréquent que de nouvelles réglementations soient mises en place (en tenant compte des facteurs responsables de la *défaillance réglementaire*), ou que le régime réglementaire précédent soit réinstauré.

Réseau (Network) – Ensemble d'installations de production, de points de consommation, de nœuds de commutation et de liaisons de transport. Dans le secteur des télécommunications, des transports, de l'eau, du gaz et de l'électricité, les infrastructures sont constituées de réseaux. Un réseau peut comprendre par exemple des liaisons de transport ou de

distribution interconnectées permettant de desservir n'importe quel point principal du réseau au moyen de plusieurs sources d'approvisionnement.

Réseau d'interconnexion centralisé (Power pool) - Association de compagnies d'électricité qui coordonnent leurs opérations (mise en commun de l'électricité produite par différentes installations, organisation d'échanges entre les unités de production, et établissement ou application des *règles de conduite* définies pour les transactions en gros) afin de maximiser la stabilité du réseau et d'assurer un *dispatching* au moindre coût. Le réseau d'interconnexion centralisé peut posséder, gérer et/ou exploiter les lignes de transport ou être une entité indépendante gérant les transactions entre d'autres entités.

Réseau de distribution (Grid) – Ensemble de lignes de transport et d'installations de production géré de manière à satisfaire les exigences des clients raccordés au réseau en différents points.

Réseau de télécommunications (Telecommunications network) – Ensemble des éléments technologiques nécessaires pour acheminer des signaux par une liaison téléphonique, hertzienne, optique ou tout autre moyen électromagnétique.

Réseau de télécommunications public (Public telecommunications network) – Réseau utilisé entièrement ou partiellement pour fournir un service public de télécommunication.

Réseau de transit (Transit network) – Réseau intermédiaire. En télécommunications, réseau sur lequel passe un appel et qui n'est pas le réseau d'origine ni le réseau de destination de l'appel.

Réseau électrique municipal (Municipally owned electric system) – Réseau d'électricité possédé et exploité par une municipalité et desservant généralement le territoire de la municipalité.

Réseau hertzien (Wireless network) – *Réseau de télécommunications* qui transmet des messages depuis et vers des appareils qui ne sont pas raccordés directement à un câble. Le réseau peut aussi comporter des interconnexions à fibre optique, mais donner accès à des services mobiles de radiocommunication.

Réseau horizontal (Horizontal network) – Partie d'un réseau national de transport d'électricité influencée de manière significative par les flux transfrontaliers.

Réseau interconnecté (Interconnected network) – Liaisons établies entre différents systèmes, qui peuvent améliorer la *fiabilité* de ces derniers ou permettre des interactions entre réseaux. Lignes interconnectées comprises dans les limites d'une zone géographique d'exploitation.

Réseau numérique à intégration de services, RNIS (Integrated services digital networks, ISDN) – Type de réseau qui permet aux utilisateurs de supports de *télécommunications* de communiquer entre eux, d'envoyer et de recevoir des informations à partir d'ordinateurs personnels plus vite qu'avec un modem.

Réseau téléphonique public commuté, RTPC (Public switched telephone network, PSTN) – Réseau téléphonique, composé de tous les principaux opérateurs de télécommunications. Les interconnexions et les arrangements financiers conclus permettent de passer des appels vers tous les réseaux du même type.

Réseau, redevance d'accès (Network access charge) – Voir *Redevance d'accès*.

Réserve de valeur (Store of value) – Utilisation d'un support quelconque pour conserver un

pouvoir d'achat.

Réserve tournante (Spinning reserves) – Dans un réseau électrique, capacité non soutirée des unités de production qui est raccordée au *réseau interconnecté* et peut être entièrement déployée en dix minutes.

Résiliation et réattribution d'une licence (Termination and re-franchising) – Si l'opérateur ne respecte pas les conditions de la licence d'exploitation pour une concession, l'organisme de surveillance peut résilier la licence et la remettre en jeu par une procédure d'appel à la concurrence.

Responsabilité illimitée (Unlimited liability) – Responsabilité personnelle vis-à-vis des dettes d'une entreprise constituée en *société de personnes*.

Responsabilité limitée (Limited liability) – Limitation des pertes éventuelles des actionnaires au montant qu'ils ont investi dans une société. Voir *Société à responsabilité limitée*.

Restrictions à l'importation (Import restrictions) – Limites imposées aux achats de produits importés, par exemple sous la forme de contingents ou de barrières douanières.

Restructuration (Restructuring) – Séparation des fonctions dans une entreprise à intégration verticale, conduisant à la *vente séparée* des services. Les propriétaires et les exploitants des nouvelles entreprises sont alors des entités distinctes. Cette « désintégration verticale » peut être réalisée lorsque différents segments du secteur sont jugés potentiellement en concurrence, ou pour obtenir des informations plus fines sur les performances des composantes de la chaîne verticale. Une autre solution moins radicale consiste à mettre en place une *séparation comptable*.

Résultat net (Net income) – Terme comptable correspondant, dans le compte de résultat, au total des recettes moins les coûts d'exploitation (amortissements compris). On l'appelle souvent « bénéfice comptable ».

Retombées (Spillover effects) – Résultats involontaires d'un processus de production ou de consommation, qui peuvent être positifs ou négatifs. Voir *Externalités*.

Revendeur (Reseller) – Société qui achète des services auprès d'un fournisseur et qui les vend ensuite aux clients finals, souvent en ajoutant des services à valeur ajoutée. Exemple : une société qui achète ou loue des lignes de transmission ou du temps d'utilisation de lignes téléphoniques et qui revend ensuite ces services.

Revenu des ménages (Household income) – Total des revenus de l'ensemble des ménages d'une économie ; il représente une part importante du revenu national.

Revenu imputé (Imputed income) – Revenu estimé en fonction du coût d'opportunité.

Risque (Risk) – Distribution quantifiable des probabilités associée à un ensemble de résultats possibles. Par exemple, il est plus probable qu'un investisseur prenne un risque supplémentaire s'il peut espérer augmenter la rentabilité de son investissement. Il sera moins probable qu'il le fasse s'il s'attend à enregistrer des pertes plus élevées ou un taux de rentabilité plus faible. L'attitude des investisseurs est influencée par la stabilité politique perçue au niveau international, les mouvements des taux de change ainsi que par l'incertitude liée aux changements possibles de réglementations environnementales. Leur attitude affecte à son tour le coût du capital (le taux d'intérêt demandé sur les obligations et la rentabilité attendue des actions) pour ces investissements.

Risque moral (Moral hazard) – Lorsque l’opérateur dispose d’informations confidentielles sur le volume d’effort nécessaire pour fournir le service de façon efficiente, il y a un risque moral dû au fait que l’opérateur est incité à faire moins d’efforts que ne le souhaiterait le régulateur une fois que celui-ci a défini sa politique. Un risque moral peut également se traduire par la possibilité d’une perte imputable aux caractéristiques ou aux circonstances d’un accord. Cette situation se produit quand une partie à un accord modifie son comportement après la conclusion de l’accord, par exemple lorsqu’une compagnie d’assurance ne reçoit pas des informations complètes ou exactes sur le comportement futur de l’assuré, qui prendra davantage de risques que lorsqu’il n’était pas assuré.

Risque spécifique (Diversifiable risk) – Risque qui peut être éliminé par des mesures particulières. Par exemple, il est possible d’éliminer le risque spécifique à un projet ou à une entreprise, soit en investissant dans un grand nombre de projets, soit en détenant des actions de nombreuses sociétés.

Risque systématique (Systematic risk) – Risque qui est commun à une classe entière d’actifs. Il ne peut pas être diversifié, sauf dans la mesure où une autre classe d’actifs peut aussi être incluse dans le portefeuille. Les risques associés aux événements qui touchent des entreprises de façon individuelle (par exemple un incendie qui détruit les installations de production) sont diversifiables. Voir *Modèle d’évaluation des actifs financiers*.

Salaire (Wages) – Rémunération du travail.

Sanctions (Sanctions) – Pénalités instaurées (et appliquées) pour encourager certains types de comportements. Par exemple, si une société de services d’utilité collective ne répond pas à une réclamation d’un client dans un délai de cinq jours, elle peut être tenue de verser un montant à titre d’amende à ce client.

Sanctions pour non-respect des conditions de licence (Penalties, non-renewal/license) – Lorsqu’une entreprise réglementée n’atteint pas les objectifs ou ne respecte les conditions de sa licence d’exploitation, elle peut être sanctionnée par une amende. Dans les cas extrêmes, la licence peut être retirée, avec des conséquences dramatiques pour le fournisseur.

Secteur informel (Informal sector) – Ensemble des activités économiques qui ne sont pas déclarées aux administrations publiques. Exemple : le marché noir.

Secteur privé (Private sector) – Partie d’une économie dans laquelle les décisions sont prises par les dirigeants d’entreprises n’appartenant pas à l’État et par des investisseurs privés.

Secteur public (Public sector) – Partie d’une économie contrôlée par l’État.

Segment de marché (Market segment) – Groupe particulier de consommateurs à l’intérieur d’un marché, par exemple une tranche d’âge donnée ou un ensemble de consommateurs n’ayant pas de produits de substitution à leur disposition.

Segment de transit (Transit segment) – Segment de réseau compris entre deux unités de commutation principales numériques (DMSU). Le coût comprend les coûts d’acheminement et le coût de la deuxième DMSU.

Sélection adverse (Adverse selection) – Voir *Antisélection*.

Séparation comptable (Accounting separation) – Principe consistant à tenir des comptes séparés pour différentes entités ou parties d’entité au sein d’une société, de manière que les coûts et les

recettes soient clairement rapportés à l'opération correspondante. La séparation comptable est indispensable au *cloisonnement*, mais elle peut aussi être mise en place pour différentes activités au sein d'une même entreprise, par exemple pour comptabiliser séparément l'entretien des câbles souterrains et des câbles aériens. Les *états financiers* publiés par la plupart des sociétés sont établis de manière à être conformes à la législation sur les sociétés. De ce fait, les données présentées fournissent rarement les informations nécessaires à la bonne réglementation du marché.

L'organisme de réglementation stipule donc les informations comptables requises et comment elles doivent être présentées, même si cela implique de tenir des comptes séparés pour des activités qui étaient auparavant regroupées.

Séparation verticale (Vertical Separation) – Division en plusieurs parties d'une entreprise à intégration verticale. Par exemple, l'État peut décider de répartir les fonctions de production, de transport et de distribution d'électricité entre plusieurs sociétés distinctes. Sur le plan pratique, dans le contexte d'une restructuration (destinée à dégroupier les services d'un secteur à intégration verticale), les responsables politiques cherchent généralement à compenser la perte de valeur économique des actifs concernés. Aux États-Unis, certains États ont ainsi imposé des redevances d'ouverture à la concurrence afin que les consommateurs supportent une partie de la charge que représente le passage à une nouvelle structure de marché et à un nouveau cadre réglementaire (on parle parfois de « coûts échoués »). Ces redevances sont utilisées pour dédommager les entreprises de la diminution de la valeur économique de leurs actifs suite à la restructuration.

Service à fréquences vocales (Touch-tone service) – Type de service qui permet d'exploiter les possibilités des téléphones à fréquences vocales.

Service d'électricité (Electricity service) – Fourniture d'électricité via le réseau d'installations de production, de câbles et d'équipements nécessaire pour produire ou acheter de l'électricité et assurer son transport jusqu'au réseau de distribution local.

Service de transit (Transit service) – En télécommunications, service d'acheminement entre deux points d'*interconnexion* et donc liaison de deux réseaux non connectés par un autre moyen.

Service de transport d'électricité (Wheeling service) – Service souscrit par une compagnie d'électricité, qui lui permet d'utiliser les installations d'un autre réseau pour transporter son électricité en échange du paiement d'une redevance de transit.

Service facturé à l'utilisation (Measured rate service) – Type de service téléphonique de base où chaque appel local est facturé.

Service interruptible (Interruptible service) – Type de service proposé aux clients dans le cadre de contrats qui anticipent et autorisent l'interruption du service avec un préavis court. Cet arrangement permet à la compagnie de distribution d'électricité de faire face aux pointes de demande (et au coût élevé du service associé) en délestant le service.

Service non réglementé (Unregulated service) – Voir *Charges ou services non réglementés*.

Service restreint (Limited disconnection) – Service qui permet aux abonnés dont le service téléphonique a été coupé d'appeler les services d'urgence et l'opérateur de téléphonie à partir de leur téléphone.

Service téléphonique traditionnel (plain old telephone service, POTS) – Service traditionnel n'offrant aucune fonction particulière associée aux nouvelles technologies.

Service universel (Universal service) – Politique qui vise à rendre un service accessible à tous les citoyens à un prix abordable, éventuellement en ayant recours à des *subventions ciblées* pour atteindre l'objectif défini.

Service vidéo commuté (Video dial tone) – Possibilité d'obtenir des images par une ligne téléphonique.

Services auxiliaires (Ancillary services) – Services nécessaires pour assurer la stabilité d'un réseau électrique, par exemple la production d'une capacité de réserve ou le réglage de la tension.

Services de transport d'électricité pour le marché de gros (Wholesale transmission services) – Transport d'électricité destinée à être vendue sur le marché de gros.

Services dégroupés (Unbundled utility services) – Voir *Dégroupage*.

Services support (Bearer Services) – Services de télécommunication assurant la capacité nécessaire pour acheminer des communications entre des points d'accès déterminés.

Services téléphoniques fixes universels (Fixed publicly available telephone services) – Services téléphoniques de base (appels nationaux et internationaux, appels d'urgence et renseignements mais pas d'options à valeur ajoutée) mis à la disposition des usagers sur des postes fixes.

Signaux de prix (Price signals) – Voir *Mécanisme des prix*. Manière dont les variations de prix influent sur l'allocation des ressources. Ainsi, une augmentation de la demande pour un produit va faire monter son prix et signale la nécessité d'augmenter l'utilisation des ressources pour produire ce produit. Toutefois, les signaux de prix fonctionnent mal en situation de forte inflation, et l'évolution des *prix relatifs* est plus difficile à discerner.

Situation imprévue (Unforeseen circumstances) – Événement inattendu qui peut avoir des répercussions sur l'offre, la demande et les résultats de la politique publique.

Société à responsabilité limitée (Limited company) – Société détenue par des actionnaires dont la responsabilité est limitée, c'est-à-dire que leurs pertes éventuelles sont limitées au montant qu'ils ont investi.

Société de personnes (Partnership) – Entreprise appartenant à deux personnes ou plus (jusqu'à vingt personnes) qui se partagent les bénéfices et ont généralement une *responsabilité illimitée* vis-à-vis des dettes et des obligations de l'entreprise.

Société de services d'utilité collective réglementée (Regulated utility) – Société de services d'utilité collective soumise à une réglementation dans l'optique d'atteindre des objectifs sociaux ou politiques (par exemple contrôler un pouvoir monopolistique ou favoriser certains groupes de clients). À ce titre, l'entreprise est censée pratiquer des tarifs justes et non discriminatoires, et répondre à toute demande du public en assurant un service fiable et sans danger. En contrepartie, elle n'est généralement pas soumise à une forte concurrence directe et est autorisée à rentabiliser ses investissements à un taux correct (bien que non garanti).

Société holding (électricité) (Holding company (electric utility)) – En général, société mère qui détient directement ou indirectement la majorité ou la totalité des titres à droit de vote (par exemple des actions ordinaires) d'une ou de plusieurs compagnies d'électricité situées dans la région. Aux États-Unis, le Public Utility Holding Company Act de 1935 définit une société holding comme étant « toute société... qui détient, contrôle... 10 % ou plus des titres à droit de vote en circulation

d'une société de services d'utilité collective ».

Société multinationale (Multinational corporation, MNC) – Société ayant des activités dans plusieurs pays.

Société ouverte à responsabilité limitée (Public limited company) – Société constituée comme une entité juridique séparée de manière à ce que la responsabilité des actionnaires ne soit pas illimitée.

Société publique (Public corporations) – Société détenue par l'État.

Sociétés d'aménagement urbain (Urban development corporations) – Organismes ayant pour vocation d'améliorer les quartiers pauvres des villes.

Sociétés de services d'utilité collective à capitaux privés (Investor-owned utilities, IOUs) – Sociétés de services d'utilité collective organisées comme des entreprises imposables et généralement financées par la vente de titres sur le marché libre. Ce sont habituellement des sociétés par actions dont les dirigeants sont responsables devant les actionnaires.

Soumissionner (Bidding) – Présenter une offre. Plus précisément, offrir de payer (un certain prix par exemple dans le cadre d'enchères) ou d'accepter (un montant déterminé, par exemple au titre d'un travail réalisé dans le cadre d'un marché ou contrat de service).

Sources d'énergie renouvelables (Renewable energy resource) – Sources d'énergie pouvant se reconstituer naturellement, telles que l'énergie hydroélectrique, l'énergie géothermique, l'énergie solaire et l'énergie éolienne), à partir desquelles il est possible de produire de l'électricité. On parle parfois d'*énergie verte*. Ces sources d'énergie sont souvent limitées sur le plan de la quantité (et de la *disponibilité*) de l'énergie pouvant être obtenue pendant une période donnée. Les applications des sources d'énergie renouvelables comprennent la production d'électricité haute tension, la production d'électricité sur site, la production d'électricité distribuée et la production non raccordée au réseau. La réduction de la demande grâce aux technologies économes en énergie constitue une solution de substitution, quelle que soit la source d'énergie.

Sous-additivité des coûts (Cost subadditivity) – Pour une entreprise produisant un ou plusieurs biens, phénomène traduisant le fait que la production totale coûte moins cher quand elle est réalisée par une seule entreprise. Les *économies de gamme* représentent une forme restreinte de la sous-additivité dans des cas extrêmes puisque l'on compare, par exemple, deux entreprises spécialisées, chacune, dans la production d'un bien différent, et une entreprise qui produit les deux biens à des niveaux de production comparables.

Sous-comptage (Sub-metering) – Comptage et revente d'énergie ou d'eau achetée par un client d'une société de services d'utilité collective au moyen de compteurs privés ou loués.

Sous-production (Underproduction) – Niveau de production inférieur au niveau socialement optimal.

Sous-traiter (Contracting out) – Confier certaines activités à une entreprise extérieure afin de diminuer les coûts du service final fourni. Par exemple, une commission réglementaire peut faire appel à des consultants extérieurs pour s'occuper de questions très techniques lorsqu'elle n'a besoin de ces services que de façon occasionnelle.

Spécialisation (Specialization) – Concentration de la production sur un éventail étroit de produits

ou de services, voire un seul. Une personne peut également se limiter à un ensemble restreint d'activités de production.

Spécifications d'agrément (Licensing service specifications) – Conditions associées à la délivrance d'un agrément ; critères de performance (spécifiés dans l'agrément) à respecter pour obtenir l'agrément. Les objectifs stipulés peuvent impliquer des procédures de vérification très complexes.

Spécifications du service (Service specification) – Dans le secteur des réseaux, l'*interconnexion* et l'utilisation du service (courant électrique ou impulsions numériques) nécessitent que les fournisseurs et les appareils soient compatibles. Les caractéristiques techniques peuvent être définies par le régulateur ou par des organismes de normalisation.

Spectre radioélectrique (Radio spectrum) – Plage de longueurs d'onde utilisable pour la diffusion de signaux de radio et de télévision (d'environ 100 kHz à environ 400 GHz).

Spéculation (Speculation) – Opération d'achat ou de vente d'actifs, tels que des titres particulièrement risqués, dans l'espoir de réaliser des gains économiques. Le spéculateur prend une position sur le titre et supporte le risque.

Stabilité des prix (Price stability) – Objectif macroéconomique relatif à un taux d'inflation faible.

Station d'épuration de l'eau (Water treatment plant, WTP) – Installation destinée à rendre l'eau potable.

Stocks (Stocks) – Réserve de matières premières ou de produits finis.

Stratégie dominante (Dominant strategy) – Stratégie qui s'avère la meilleure (optimale) quelles que soient les mesures prises par un adversaire.

Structure d'agence (Agency Structure) - Organigramme montrant les différentes composantes d'une agence et leurs attributions, avec les relations formelles existant au sein d'un groupe de mandataires. Il est généralement accompagné d'une description succincte du rôle des différentes divisions, avec les noms et les titres des responsables. La structure est parfois définie dans une loi. Dans d'autres cas, la structure peut être modifiée par les dirigeants en fonction de l'évolution de l'environnement de la branche d'activité.

Structure du marché (Market structure) – Caractéristiques d'un marché, comprenant la *concentration* (le nombre et la répartition des entreprises par taille), le niveau de *différenciation des produits*, les conditions d'entrée (notamment les *barrières à l'entrée*) et le degré d'*intégration verticale*.

Subsistance (Subsistence) – Revenu minimum nécessaire pour survivre.

Substituable (Substitutes) – Qualifie un bien ou un service qui prend la place ou joue le rôle d'un autre, de sorte que le consommateur peut choisir entre les deux tout en obtenant le même degré de satisfaction. Lorsque l'*élasticité-prix de la demande* a une valeur supérieure à 1, les biens sont considérés comme fortement substituables.

Substitution (Substitution) – Achat d'un bien ou d'un service à la place d'un autre.

Subvention (Subsidy) – Forme de redistribution des revenus. Il peut s'agir d'une somme

directement versée à une personne ou une entreprise pour lui venir en aide (exemple : l'État paye le raccordement d'un client à un réseau), ou d'un prix réduit pour un bien ou un service réglementé. Une subvention peut être *transparente* ou cachée, ou n'être pas bien comprise. Souvent, les bénéficiaires des subventions ne sont pas des personnes à faible revenu. L'État peut également accorder une subvention à un fournisseur pour couvrir les coûts, très élevés, de la desserte des populations rurales. Une *subvention croisée* (ou *interfinancement*) peut aussi exister quand tous les clients payent le même prix (quel que soit le coût du service).

Subventions croisées (Cross-subsidy) – Pratique consistant à facturer en dessous des *coûts différentiels* sur un marché et à couvrir ces pertes au moyen des flux de trésorerie nets positifs venant d'un autre marché. Les journalistes évoquent parfois l'existence d'une subvention croisée quand les marges différentielles sont supérieures aux *coûts différentiels*, mais cette *différenciation des prix* peut refléter des élasticités de la demande, de sorte que les deux types de clients contribuent à la couverture des coûts communs. Synonyme : Interfinancement.

Suivi de charge (Load following) – Obligation à laquelle est tenue une société de transport d'électricité, de compenser au moyen de ses propres sources de production tout écart entre la quantité d'électricité transportée et les besoins du client qui reçoit l'électricité transportée ou le fournisseur qui la délivre. Cela implique d'affecter une capacité de production suffisante au mode de commande automatique de la production (CCAP) et de surveiller que les échanges ont bien lieu comme prévu et, en cas de différence, d'envoyer des signaux de commande aux génératrices de la CCAP pour minimiser cette différence. Le suivi de charge aide à maintenir la fréquence du réseau. Sinon, les génératrices ralentiraient lorsque la demande dépasse l'offre, et accéléreraient quand l'offre dépasse la demande. Les deux situations pourraient entraîner une instabilité susceptible de provoquer une coupure de courant étendue.

Suivi de la qualité de service (Service quality, monitoring) – Activités destinées à vérifier les caractéristiques du service (par exemple la *disponibilité* du service ou l'absence d'erreurs de facturation) auxquelles les clients attachent le plus d'importance.

Supplément de prix (Rate surcharge) – Supplément facturé au consommateur, parfois pour couvrir les coûts associés à un événement particulier (par exemple les conséquences d'une catastrophe telle qu'un ouragan). Un supplément de prix peut aussi être appliqué pour anticiper une augmentation générale des tarifs afin d'éviter un choc trop important, ou pour faire face à un problème financier ponctuel.

Surplus du consommateur (Consumer surplus) – Avantage dont profite le consommateur lorsque le prix demandé est inférieur à ce qu'il était prêt à payer (prix que le consommateur est prêt à payer moins la dépense réelle). Aire du graphe comprise entre la courbe de la demande et la droite des prix.

Surplus du producteur (Producer surpluses) – Écart entre le prix minimum qu'un producteur est prêt à accepter pour une quantité donnée d'un bien, et le prix réellement payé par un acheteur.

Surplus structurels (Structural surpluses) – Situation où l'offre dépasse la demande par le fait qu'un prix minimum a été fixé au-dessus du prix d'équilibre.

Surproduction (Overproduction) - Production qui dépasse le niveau socialement optimal (financier ou physique) résultant de l'exploitation ou de l'utilisation des ressources naturelles ou d'autres actifs.

Surtaxe (Billing surcharge) – *Majoration* d'une facture correspondant à une modification autorisée du tarif publié. Une surtaxe peut être utilisée pour permettre d'accorder une *subvention* transparente à d'autres groupes de consommateurs, ou pour couvrir des coûts encourus dans des circonstances inhabituelles (par exemple les dégâts occasionnés par un ouragan particulièrement violent).

Syndicat (Trade union) – Organisation de travailleurs constituée pour défendre les intérêts de ses membres sur le plan des salaires, des avantages et des conditions de travail.

Système de responsabilisation (Accountability) – Ensemble de procédures permettant de définir clairement les responsabilités et d'obtenir des personnes concernées des pièces justificatives établissant qu'elles ont bien rempli leurs obligations.

Système économique (Economic systems) – Réseaux d'organisations intervenant dans l'activité économique d'une société. Ces organisations et les cadres institutionnels associés influent sur la production et la distribution des biens et des services.

Système interconnecté (Interconnected system) – Ensemble de compagnies d'énergie reliées par un régime commun de production, de transport et de distribution géré de façon centralisée.

Systèmes réglementaires hybrides (Hybrid regulatory systems) – Combinaison de différents types de plans d'incitation ; par exemple le tarif peut être fixé sur la base du coût du service pour une certaine fourchette de taux de profit, alors qu'il est plafonné pour d'autres fourchettes ; autre exemple, les plafonds de prix peuvent être fixés par comparaison avec la concurrence.

Tarif à deux composantes (Two-part tariff) – Voir *Tarifification à plusieurs composantes*.

Tarif basé sur la demande – Prix facturé pour la fourniture d'électricité en fonction du taux d'utilisation du consommateur ou de la puissance appelée maximale (exprimée en kilowatts) pendant une période de temps donnée, par exemple la période de facturation.

Tarif d'accès (Access pricing) – Montant facturé pour l'accès à un service ou à un produit.

Tarif de contribution (Contribution pricing) – Fixation d'un prix à un niveau supérieur aux *coûts variables* de manière qu'une partie de la recette couvre les *coûts fixes*.

Tarif de règlement (Settlement rate) – Dans le domaine des télécommunications, prix facturé lorsque le trafic n'est pas égal entre deux zones de desserte, c'est-à-dire qu'il y a davantage de communications dans un sens que dans l'autre.

Tarif des services dégroupés (Rates, unbundled) – Prix facturé pour chaque service. Le consommateur a ainsi davantage de choix sur la combinaison de produits qu'il veut obtenir que dans le cas d'une *offre groupée*.

Tarif échelonné (Rates, step) – Prix par unité consommée, basé sur des niveaux particuliers d'utilisation ou de demande. Voir *Tarif par tranches*.

Tarif économique (Economy rate) – Tarif le moins cher pour les appels internationaux, disponible à des plages horaires différentes selon le pays de destination.

Tarif minimal (Rates, lifeline) - Tarif bas ou réduit (jusqu'à un certain niveau de consommation mensuelle), remplacé par un *tarif par tranches* plus élevé au-delà. Ce tarif peut être proposé à des

clients répondant à certains critères (généralement des revenus faibles) lorsqu'il est ciblé sur des groupes particuliers, tels que les pauvres ou les personnes âgées. Le tarif minimal est parfois subventionné par une augmentation des tarifs d'autres *classes de clients* (*interfinancement*).

Tarif orienté transaction (Transaction-oriented tariff) – Prix facturé pour le transport d'électricité en fonction du point d'entrée (source) du service et du point de sortie dans le cadre d'un contrat. Synonyme : tarif point à point.

Tarif par tranches (Rates, block) – Prix appliqués à des volumes précis de service.

Tarif saisonnier (Rates, seasonal) – Tarif qui varie selon la période de l'année (été ou hiver). Il peut être fondé sur les coûts, dans la mesure où les pointes de demande (qui déterminent la capacité installée) sont saisonnières par nature. Ce type de tarif peut fournir, de manière efficace, des signaux aux consommateurs. Les tarifs saisonniers peuvent être considérés comme une forme très simple de *différenciation temporelle*.

Tarif uniforme (Rates, flat) – Prix unitaire constant, quel que soit le niveau de consommation.

Tarif uniforme (Uniform tariffs) – Prix identique pour chaque unité d'extrait.

Tarifification (Pricing) – Mode de fixation d'un barème tarifaire pour des produits ou des services, basé sur l'accès (exemple : redevance mensuelle) ou la consommation (exemple : facturation à l'unité téléphonique). La *méthode tarifaire* utilisée permet au fournisseur d'envoyer des signaux aux consommateurs et de recouvrer ses coûts.

Tarifification à plusieurs composantes (Multi-part pricing) – Système de fixation des prix où le prix n'est pas uniforme mais divisé en plusieurs composantes afin d'augmenter la recette ou de mieux refléter l'origine des coûts. Exemple : redevance mensuelle fixe et prix des services consommés, c'est-à-dire, pour l'électricité, la puissance appelée en kW, et le nombre de kWh consommés pendant la période. Les *tarifs ascendants par tranches* sont également une forme de tarifification à plusieurs composantes, basée sur les niveaux de consommation.

Tarifification au coût complet (Full cost pricing) – Système de fixation des prix dans lequel les *coûts fixes* sont répartis entre tous les produits ou services vendus.

Tarifification au coût majoré (Mark-up pricing) – Fixation des prix à un certain pourcentage au-dessus du coût moyen.

Tarifification au coût marginal (Marginal cost pricing) – Fixation des prix en fonction du coût variable supplémentaire associé à la production de chaque unité (ex. : un kilowattheure).

Tarifification au coût moyen (Average cost pricing) – Fixation des prix sur la base des coûts moyens.

Tarifification au point d'équilibre (Break-even pricing) – Prix auquel une entreprise ne fait ni bénéfice ni perte et est donc en situation d'équilibre budgétaire : la *recette totale* est égale au *coût total*.

Tarifification au prix de revient majoré (cost-plus pricing) – Système de fixation des prix donnant lieu à la majoration du coût moyen par l'imposition d'une certaine *marge bénéficiaire*.

Tarifification de pénétration (Market penetration pricing) – Stratégie donnant lieu à la fixation

par une entreprise de ses prix à un faible niveau et à la poursuite d'une politique de commercialisation dynamique dans le but d'obtenir une part du marché ou d'accroître celle-ci. Ce faisant, l'entreprise réalise des économies d'échelle ou acquière de l'expérience et peut réduire ses coûts unitaires de production.

Tarification des cessions internes (Transfer pricing) – Pratique de facturations internes entre différentes branches d'une même entreprise, adoptée par des entreprises relevant de plusieurs territoires d'imposition (notamment les multinationales), pour que des revenus et des bénéfices élevés soient comptabilisés dans les régions où la fiscalité est plus faible.

Tarification différenciée dans le temps (Time-of-use pricing) – Voir *Différenciation temporelle*.

Tarification différenciée en fonction de la charge de pointe (Peak-load Pricing) – Tarification d'un produit à des niveaux plus élevés pendant les périodes de plus forte demande. Ce mode de tarification fait prendre conscience aux usagers qu'une consommation élevée permanente génère des coûts importants pour le réseau (il peut falloir, par exemple, accroître la capacité du réseau plus vite que ce qui serait le cas si la consommation était plus faible). Généralement, ces tarifs sont appliqués pendant certaines plages horaires. Voir aussi *Différenciation temporelle* et *Tarification horaire*.

Tarification en fonction de la concurrence (Competition-based pricing) – Fixation des prix en fonction de ce que les concurrents font ou prévoient de faire.

Tarification fondée sur des principes d'imputation des coûts (Cost-axiomatic pricing) – Lorsque l'imputation de coûts partagés ou de frais généraux peut avoir des effets importants sur les *prix relatifs* pour différents services ou clients, un premier ensemble de principes (ou d'axiomes) peut être élaboré pour fixer les limites inférieure et supérieure de cette allocation. Les analystes ont mis au point différents ensembles de principes que les parties affectées peuvent comprendre et juger justes et/ou raisonnables.

Tarification fondée sur la demande (Demand-based pricing) – Fixation des prix en fonction de ce que les clients sont prêts à payer.

Tarification fondée sur les coûts (Cost-based pricing) – Fixation des prix des biens et des services en fonction de leurs coûts respectifs.

Tarification fondée sur un bénéfice-cible (Target return policy) – Politique consistant à fixer les prix de manière à obtenir les profits recherchés. Cette technique privilégie la stabilisation des bénéfices et peut donner lieu à des manipulations stratégiques des informations comptables.

Tarification horaire (Real-time pricing) – Système de facturation des services d'utilité collective en fonction de leur coût au moment de la demande. Le comptage de la consommation instantanée implique des coûts d'équipement (matériel et appareils de signalisation), mais chez les gros utilisateurs qui peuvent ajuster leur demande, ces tarifs encouragent les économies. Voir *Différenciation temporelle*.

Tarification nodale (Flowgate price) – Prix correspondant au coût associé à l'utilisation du nœud de transit pour transporter du courant entre deux nœuds du réseau lorsque le nœud de transit est utilisé à sa pleine capacité. Ce coût est égal à la différence entre le coût de dispatching hors contrainte et celui du dispatching nécessaire pour réduire le niveau de congestion du nœud de transit.

Tarification variable (Variable pricing) – Stratégie consistant à vendre les mêmes biens à des prix différents sur différents marchés. Voir *Différenciation des prix*.

Tarifs ascendants par tranches (Inclining block tariffs) – Prix unitaires qui restent constants sur une certaine plage de consommation mais sont plus élevés lorsque la consommation dépasse un certain niveau. Ce type de tarif est utilisé par certaines compagnies d'eau et d'électricité. Par exemple, le prix du kWh est de 3 centimes pour les 200 premiers kWh, de 5 centimes entre 201 et 500 kWh, et de 8 centimes au-delà.

Tarifs bas revenus (Low-income tariffs) – Barème tarifaire applicable aux clients dont les revenus sont inférieurs à un seuil défini, afin de promouvoir l'accès universel aux services d'infrastructures. Ces prix sont généralement soutenus par des *subventions* ciblées.

Tarifs de service téléphonique essentiel (Lifeline rates) – Tarifs destinés à favoriser l'accès universel et l'accès aux services d'urgence. Exemple : pour les téléphones, un nombre minimal de minutes inclus dans les tarifs de base. Voir *Tarifs faible consommation* et *Tarifs bas revenus*.

Tarifs de soirée (Evening rates) – Tarifs facturés par les compagnies de téléphone ou d'électricité pour les services assurés en soirée (souvent entre 17 et 23 heures, du dimanche au vendredi). Ces tarifs sont moins élevés que les tarifs de jour, mais plus élevés que les tarifs de nuit et du week-end. Voir *Différenciation temporelle*.

Tarifs faible consommation (Low-usage tariffs) – Barème tarifaire proposé aux clients prêts à consommer des volumes relativement faibles de service. Ces prix peuvent comprendre des *tarifs de service téléphonique essentiels*.

Tarifs jours fériés (Holiday rates) – Tarifs réduits applicables à l'utilisation d'un service pendant une période où la demande peut être faible. Par exemple, un opérateur de téléphonie peut baisser ses tarifs pour les appels interurbains certains jours fériés.

Tarifs non subventionnés (Subsidy-free pricing) – Prix tels qu'aucun consommateur (ou groupe de consommateurs) ne pourrait obtenir le service à un prix inférieur auprès d'un autre fournisseur (ou avec une autre technologie). Par contre, si certains consommateurs payent davantage que le coût de la meilleure solution de remplacement (et si le fournisseur fait des bénéfices d'un niveau normal), d'autres consommateurs payent moins que le coût différentiel total associé au service qui leur est fourni — c'est-à-dire qu'ils reçoivent une *subvention* implicite.

Tarifs nuit/week-end (Night/weekend rates) – Tarifs réduits facturés pour l'utilisation d'un réseau pendant les *heures creuses*, par exemple les tarifs téléphoniques applicables pendant les périodes de faible consommation, généralement de 23 heures à 8 heures du matin en semaine, toute la journée du samedi et une grande partie du dimanche.

Tarifs optionnels (Optional tariffs) – Ensemble de tarifs donnant aux consommateurs le choix entre plusieurs options. Ces tarifs peuvent être conçus pour bénéficier aux deux parties : le fournisseur et l'utilisateur.

Tarifs week-end (Weekend rates) – Voir *Tarifs nuit/week-end*.

Taux d'imposition marginal (Marginal rate of tax) – Pourcentage de chaque unité supplémentaire de recette dû à l'État. Un taux d'imposition marginal élevé peut avoir un effet dissuasif.

Taux d'imposition moyen (Average tax rate) – Dans le cas de l'impôt sur le revenu, montant total de l'impôt divisé par le revenu total. Il peut être différent du *taux d'imposition marginal* du fait de la progressivité des barèmes fiscaux ou de l'existence d'exonérations ou d'autres facteurs.

Taux d'inflation sous-jacente (Underlying rate of inflation) – Mesure de l'inflation corrigée pour éliminer les distortions affectant l'indice des prix de détail (IPCX).

Taux d'intérêt (Interest rates) – Exprimé en pourcentage annuel, le taux d'intérêt peut être considéré comme le loyer de l'argent, c'est-à-dire le montant à payer en contrepartie d'un emprunt.

Taux d'intérêt d'équilibre (Equilibrium rate of interest) – Taux d'intérêt tel que la demande d'argent des emprunteurs est égale à l'offre d'argent des prêteurs.

Taux d'intérêt nominal (Nominal rate of interest) – Rendement annuel d'un prêt, exprimé en pourcentage, abstraction faite du taux d'inflation.

Taux de base (Base rate) – Taux d'intérêt sur lequel les banques et les autres *institutions financières* se basent pour établir tous leurs autres taux. Le taux d'intérêt appliqué aux emprunts est supérieur au taux de base, tandis que le taux d'intérêt servi sur les comptes d'épargne lui est inférieur.

Taux de change (Exchange rate) – Valeur d'une monnaie par rapport à une autre. Un taux de change peut être fixe (il est défini par les pouvoirs publics) ou flottant (il varie en fonction du marché).

Taux de change à terme (Forward exchange rate) – Taux convenu par contrat pour l'achat de devises à une date fixe dans le futur. Ce type d'achat peut être accompagné d'une opération de *couverture* (assurance) ou être purement spéculatif.

Taux de change au comptant (Spot exchange rate) – Taux de change d'une monnaie à un instant donné, par opposition au taux de change à terme qui est déterminé par les prévisions établies par les acteurs du marché pour une date future.

Taux de change effectif (Effective exchange rate) – Taux de change moyen des monnaies utilisées par des partenaires commerciaux, pondéré par le poids de chaque pays en termes de valeur des biens échangés. Il s'exprime sous la forme d'un indice.

Taux de change flottant (Floating exchange rates) – Taux de change déterminé non pas par les pouvoirs publics mais par les acheteurs et les vendeurs, de sorte que la valeur externe d'une monnaie augmente et diminue en fonction de l'offre et de la demande sur le marché des changes.

Taux de change officiel (Official exchange rate) – Taux de change officiel entre une monnaie locale et une devise étrangère.

Taux de concentration (Concentration ratios) – Indicateur de la *part de marché* détenue par un groupe d'entreprises dans un secteur, mesurée en fonction du chiffre d'affaires ou de la production. Un taux de concentration de 65 % pour quatre entreprises signifie que les quatre plus grandes entreprises détiennent à elles toutes 65 % du marché.

Taux de profit (Rate of return) – Bénéfice d'une entreprise exprimé en pourcentage de son actif.

Taux de rentabilité interne (Internal rate of return, IRR) – Taux utilisé pour évaluer la viabilité

financière d'un projet, il est calculé à partir des rentrées et des sorties de fonds dans le cadre du projet. À cette fin, on fixe la valeur actuelle du projet à zéro et l'on prend pour hypothèse que les flux de trésorerie peuvent générer le taux de rentabilité interne.

Taux de rentabilité moyen (Average rate of return) – Mesure de la rentabilité d'un investissement, correspondant au gain net obtenu en pourcentage de son coût initial.

Taux de salaire (Wage rate) – Montant du salaire versé pour une unité de temps donnée (par exemple à l'heure).

Taxe sur la valeur ajoutée, TVA (Value-added tax, VAT) – Taxe imposée sur la différence entre la valeur des biens vendus et le coût des matières premières (et des produits intermédiaires). Elle remplace la taxe sur le chiffre d'affaires dans presque tous les pays industrialisés en dehors de l'Amérique du Nord.

Télécommunications (Telecommunications) – Transmission de signaux sous la forme de voix, de données ou d'images par le biais d'un réseau utilisant des lignes téléphoniques, des satellites ou des ondes radioélectriques. Voir *Réseau de télécommunications*.

Téléphone à fréquences vocales (Touch-tone telephone) – Poste téléphonique équipé d'un clavier numérique, chaque chiffre émettant une tonalité distincte.

Téléphone intelligent (Smart phone) – Téléphone intégrant un ordinateur qui lui permet d'accomplir des tâches particulières, ou doté d'un écran d'affichage.

Téléphone portable/mobile (Mobile phone) – Téléphone qui fonctionne sans raccordement physique (câble) avec l'opérateur de téléphonie.

Téléphone public (Public phone) – Téléphone payant destiné au public, qui appartient et est exploité par la compagnie de téléphone locale ou d'autres entreprises raccordées au réseau.

Téléphone semi-public (Semi-public phone) – Téléphone appartenant à l'opérateur de téléphonie locale mais loué par un autre type d'entreprise, par exemple un restaurant ou un hôtel.

Téléphone télécriteur, TTY (text telephone, TTY) – Téléphone spécial qui permet aux personnes sourdes, malentendantes ou parlant avec difficulté, de communiquer en tapant leurs messages.

Téléphonie par Internet (Internet telephony) – Type de téléphonie qui passe par Internet pour acheminer des communications voix.

Tendance (Trend) – Évolution d'une série chronologique sur une longue durée, qui permet de déterminer le sens et la vitesse des changements en tenant compte des variations des autres composantes.

Tension primaire (Primary voltage) – Tension du circuit alimentant un transformateur, par opposition à la tension de sortie, appelée tension secondaire, qui correspond généralement à la basse tension délivrée aux usagers.

Terminaison d'appel (Call termination) – Opération consistant à établir une liaison avec le numéro de téléphone destinataire.

Terminal (Terminal) – Point où l’information entre et sort d’un réseau de communication. Appareil capable d’envoyer ou de recevoir des données.

Test de gestion prudente (Prudency) – Test utilisé par les organismes de réglementation pour évaluer la justification de certaines activités particulières dans le cadre d’une réglementation fondée sur le coût du service ou sur le plafonnement des prix. Le test vérifie si un investissement ou une dépense est raisonnable d’après les principes de la minimisation des coûts, ce qui encourage les dirigeants à l’économie. L’évaluation ne doit pas être réalisée rétrospectivement mais en fonction des informations disponibles au moment de la décision d’investissement ou de dépense, y compris les conjectures sur l’avenir. Le test évalue ce que les dirigeants auraient dû savoir et auraient dû prendre en compte lorsqu’ils ont pris la décision en question.

Théorie de l’intérêt public (Public interest theory of regulation) – Cette théorie justifie l’intervention de l’État sur les marchés et les réglementations associées par la nécessité de pallier le *dysfonctionnement du marché* et les *imperfections du marché*. Elle fait valoir que la réglementation favorise le bien-être général au lieu des intérêts de certaines parties prenantes bien organisées.

Théorie de la relance par le haut (Trickle down) – Théorie économique selon laquelle les gains profitant aux groupes sociaux situés en haut de l’échelle de *répartition des revenus* se répercutent tôt ou tard sur toute la société. Voir *Économie de l’offre*.

Théorie des marchés contestables (Theory of contestable markets) - Théorie selon laquelle le risque de concurrence peut avoir la même incidence sur les prix que l’existence d’un grand nombre d’entreprises sur le marché. Même si le marché ne comprend qu’un ou quelques fournisseurs, leur emprise sur le marché est limitée par la menace de l’arrivée de nouveaux acteurs — si les barrières à l’entrée sont effectivement faibles.

Thermie (Decatherm) – 100 000 BTU. Une thermie équivaut à 1 mètre cube de gaz naturel.

Titres à intérêt fixe (Fixed interest securities) – Placements qui rapportent un intérêt annuel fixe, par exemple les *obligations* émises par des entreprises ou l’État.

Tonalité (Dial Tone) – Signal que l’on entend quand on décroche un poste téléphonique. Il indique que le téléphone est raccordé au réseau de télécommunication et peut être utilisé.

Trajectoire d’ajustement progressif (Glide Path) – Dans le cas d’une réglementation par le plafonnement des prix, l’organisme de réglementation peut décider de relever progressivement le niveau des prix. Au lieu d’imposer un ajustement unique mais important des prix, le régulateur peut fixer un calendrier d’ajustement progressif afin que les entreprises puissent mieux prévoir leurs politiques de maîtrise des coûts et d’investissement. Voir *Plafonnement évolutif des prix*.

Trajet contractuel (Contract path) – Trajet théorique suivi par l’électricité lors d’un transfert d’électricité entre deux réseaux. Il correspond à la voie physique la plus directe entre deux organisations interconnectées, bien que l’électricité puisse prendre un itinéraire différent en fonction des conditions de fonctionnement des réseaux.

Transfert d’actif (Asset-transfers) – Lorsqu’une entreprise est vendue, le contrôle de son actif est transféré à l’acheteur. Quand des éléments d’actif sont transférés entre les divisions d’un groupe, l’autorité de réglementation surveille les opérations car la vente peut avoir une incidence sur des prix réglementés.

Transfert de puissance (Capacity release) – Lorsqu’un client n’utilise pas toute la puissance prévue dans son contrat, une partie de celle-ci peut être cédée sur un marché secondaire.

Transfert de technologie (Technology transfer) – Diffusion de processus de production innovants dans un autre pays ou un autre organisme. Utilisation de nouvelles technologies par les sociétés multinationales dans les pays où elles ont investi ou dans lesquels elles opèrent.

Transferts (Transfers) – En finances publiques, allocation d’argent d’un groupe à un autre. Exemple : des pensions de retraite versées à des personnes ayant peu cotisé aux caisses de retraite. En cas de déficit, d’autres citoyens (contribuables) peuvent être sollicités pour permettre à la caisse de retraite d’honorer ses obligations.

Transformateur (Transformer) – Appareil électromagnétique qui permet de modifier le niveau de tension d’un courant alternatif.

Transit d’électricité (Retail wheeling) – Lorsque les usagers peuvent acheter de l’électricité auprès de n’importe quel fournisseur, la compagnie de distribution locale est tenue d’autoriser les producteurs extérieurs à faire transiter leur électricité sur les lignes locales. Les conditions de cet accès peuvent être réglementés ou régis par des négociations bilatérales.

Transit d’électricité (Transit of electricity) – Acheminement d’énergie active depuis un réseau exportateur vers un réseau importateur, en passant par un ou plusieurs réseaux de transport.

Transit interne (Self-service wheeling) – Méthode utilisée pour comptabiliser l’électricité produite par une compagnie détenant plusieurs installations. Lorsqu’un excédent d’électricité sur un site est utilisé sur un autre, la compagnie reçoit un crédit de facturation pour l’excédent de son autre site, moins les frais de transport.

Transmission de données (Data transmission) – Transfert d’informations entre deux points.

Transmission numérique (Digital transmission) – Technique de télécommunication utilisant des données binaires pour acheminer de la voix, des images et d’autres informations par les lignes téléphoniques. La transmission numérique offre une capacité très supérieure au format analogique traditionnel.

Transmission par fibre optique (Fiber optics) – Technologie de télécommunication qui permet à la lumière de se propager dans des fibres de verre fines comme des cheveux, et qui augmente la capacité de *transmission de données* d’un câble de petit diamètre.

Transmission par satellite (Satellite transmission) – Transmission de signaux depuis la Terre vers un satellite et à nouveau vers la Terre en un point différent.

Transparence (Transparency) – Ouverture du processus réglementaire. La transparence réglementaire s’évalue à la clarté des attributions, des responsabilités et des objectifs, au caractère prévisible des décisions, à l’obligation de rendre des comptes, à la participation des parties prenantes et à la liberté d’accès aux informations (non stratégiques) par le biais de documents du domaine public. La transparence renforce la légitimité des organismes de réglementation et améliore l’acceptation des décisions par le public.

Transport (Transmission) – Acheminement d’énergie électrique haute tension depuis une ou plusieurs sources d’approvisionnement vers d’autres réseaux ou parties du même réseau.

Transport d'électricité (Wheeling) - Transmission d'électricité par une société qui ne possède pas ou n'utilise pas directement l'électricité qu'elle transporte. Le transport d'électricité peut se faire soit sur le marché de gros, soit sur le marché de détail (voir *Commerce d'électricité de détail*). Dans ce dernier cas, les producteurs d'électricité ont un *accès direct* aux clients finals.

Transport de gaz (Transportation, gas) – Acheminement du gaz par des conduites appelées gazoducs.

Transports – Moyens utilisés pour assurer le déplacement des personnes et des marchandises.

Triangle de la perte de bien-être (Welfare loss triangle) – Aire d'un graphique représentant l'*efficience allocative*.

Unité de facturation (Billing unit) – Les opérateurs de téléphonie mesurent et facturent les appels longue distance en unités de facturation, généralement une minute, le prix facturé étant arrondi pour couvrir la totalité de la dernière unité entamée avant fin de la communication.

Unité téléphonique (Message unit) - Unité de mesure des redevances téléphoniques basées sur la consommation.

Usager du réseau (System user) – Personne qui fournit ou reçoit de l'énergie par le biais d'un réseau de transport ou de distribution.

Usine de traitement des eaux usées (Wastewater treatment plant, WWTP) – Installation destinée à assainir les eaux usées urbaines et les eaux de ruissellement collectées par le réseau d'égout.

Utilisation efficiente des ressources (Resource efficiency) – Utilisation de la plus petite quantité possible des ressources nécessaires pour produire un bien ou un service. L'*allocation des ressources* la plus efficiente dépend des *prix relatifs* des intrants, ces prix reflétant les coûts d'opportunité de l'utilisation des ressources.

Utilisé et utile (Used and Useful) – Notion employée par les organismes de réglementation pour évaluer le bien-fondé de certains investissements d'une entreprise, afin de définir un régime de réglementation fondée sur le coût du service ou sur un plafonnement des prix. Il s'agit de vérifier si une installation ou un matériel est réellement utilisé pour assurer le service, et s'il contribue à la fourniture du service. Par exemple, si une entreprise possède un nombre excessif de lignes de distribution pour acheminer l'électricité dans une certaine zone, le régulateur peut rejeter une partie de l'investissement car, bien que les lignes transportent de l'électricité (elles sont « utilisées »), elles ne sont pas indispensables et donc pas « utiles ». Voir *Test de gestion prudente*.

Valeur (Value) – Mesure de ce que vaut un produit ou un service, ou de son utilité. La valeur marchande (par exemple le cours d'une action d'une entreprise) est déterminée par les lois de l'offre et de la demande, le prix reflétant les conjectures relatives aux flux de trésorerie futurs (en termes de volume, de risque et d'échelonnement dans le temps). La valeur d'un produit ou d'un service consommé par les citoyens peut également être examinée sous l'angle de leur disposition à payer pour ce produit ou service. La valeur sociale intègre les autres gains (ou les coûts) supplémentaires non pris en compte dans la valeur marchande.

Valeur actuelle nette (Net present values) – Valeur de recettes et dépenses futures, ramenée au temps présent. La formule de calcul est la suivante, FT_i étant le flux de trésorerie pendant la

période i et r étant le taux d'actualisation :

Valeur ajoutée (Value-added) – Valeur d'un produit fini moins le coût d'achat des matières premières et des produits intermédiaires.

Valeur critique (Critical value(s)) – Valeur limite utilisée pour déterminer le résultat d'un test statistique d'une hypothèse nulle, qui dépend du niveau de signification auquel le test est mené et du caractère unilatéral ou bilatéral du test.

Valeur pour le client (Customer value) – Avantages perçus moins le sacrifice perçu (c'est-à-dire la dépense que doit effectuer un consommateur pour obtenir un produit). Cette valeur nette serait le surplus du consommateur.

Valorisation (Valuation) – Processus par lequel on estime la valeur d'une activité ou d'un élément d'actif. Les valeurs comptables se fondent sur les coûts historiques. Une autre solution consiste à utiliser la valeur marchande pour évaluer la valeur d'un élément d'actif.

$$VAN_0 = \frac{V}{(1+r)} + \frac{V}{(1+r)^2} + \dots + \frac{V}{(1+r)^n}$$

Variable (Variable) – Grandeur pouvant prendre différentes valeurs numériques. Exemples : le revenu, la quantité vendue, l'âge.

Vente forcée (Cramming) – Pratique consistant à facturer des services au client sans qu'il en soit informé ou qu'il ait donné son consentement.

Ventes (Sales) – Quantité de biens ou de services vendus pendant une période donnée.

Zone de concession (Franchise service territory) – Dans le cas d'un monopole accordé à une société de services d'utilité collective, la zone géographique ne peut être desservie par aucune autre entreprise. L'entrée est limitée par la réglementation.

Zone de desserte (Service area) – Territoire géographique couvert par un service, par exemple la zone qu'une société de services d'utilité collective a le droit ou l'obligation de desservir en assurant l'approvisionnement des usagers en électricité.