

Zeitschrift: Wasser- und Energiewirtschaft = Cours d'eau et énergie
Herausgeber: Schweizerischer Wasserwirtschaftsverband
Band: 31 (1939)
Heft: (1-2): Schweizer Elektro-Rundschau = Chronique suisse de l'électricité

Artikel: La tarification de l'énergie électrique
Autor: [s.n.]
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-922218>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. [Voir Informations légales.](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. [See Legal notice.](#)

Download PDF: 17.05.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

La Tarification de l'Energie électrique

Prix de revient de l'énergie électrique, établissement et application des tarifs. Par MM. Gustav Siegel et Hans Nissel. Edition française du livre «Die Elektrizitätsstarife». Editeur: Electrodifusion, Zurich. 350 pages, 54 figures dans le texte, 139 exemples de tarifs et un tableau des changes. Prix broché Frs. suisses 15.50. Les commandes sont à adresser à la Revue Internationale «L'Electricité», Place de la Gare 9, Zurich 1.

Les questions du prix de revient et de la tarification de l'énergie électrique présentent actuellement un intérêt tout particulier pour tous ceux qui collaborent au développement de cette puissante branche de l'activité industrielle, l'industrie électrique. Nous sommes donc heureux de pouvoir vous annoncer l'apparition du susdit livre qui constitue une étude très complète et très approfondie de tous ces problèmes assez complexes.

Les auteurs dont les noms sont connus par le nombre de leurs publications scientifiques et par leur collaboration aux Congrès mondiaux d'Energie se sont basés sur une documentation particulièrement riche et ont apporté dans leur ouvrage toute l'expérience de leur activité dans l'industrie électrique. Tandis que la première partie du livre traite, dans tous les détails, les questions du prix de revient, la deuxième partie est réservée à la tarification et illustrée d'un grand nombre (139) d'exemples de tarification pratique. Une table des matières très détaillée et un index alphabétique permettent de s'orienter rapidement et de trouver facilement le sujet sur lequel on désire avoir des informations.

Nous citons ci-après la *préface* de ce livre, établie par M. Edmond Roux, Vice-Président, Délégué général du Syndicat professionnel des Producteurs et Distributeurs d'Energie électrique, Paris:

Il est toujours agréable de présenter un ouvrage dont les mérites apparaissent à première lecture et qui paraît répondre à un véritable besoin, pour reprendre une image très expressive dont on a peut-être abusé mais qui, dans le cas présent, s'applique à la perfection à la traduction française de l'ouvrage de MM. Siegel et Nissel.

En effet, si les ingénieurs français s'intéressant aux questions de tarification n'ignoraient pas l'existence de ce livre qui jouit dans le monde d'une réputation justifiée, ils avaient jusqu'à présent reculé, pour la plupart, devant les difficultés d'une étude approfondie, en raison de leur ignorance ou de leur insuffisante connaissance de la langue allemande.

Dans la plupart des domaines de l'activité humaine, la question des prix est des plus importantes, car elle conditionne, dans une très large mesure, le développement et le succès de la branche économique considérée.

Si les prix de vente sont trop faibles par rapport aux prix de revient, ils conduisent rapidement les entreprises à la ruine. S'ils dépassent la valeur d'usage des produits ou des services qu'ils représentent, ils paralysent le développement de l'entreprise qui les applique. Il faut donc trouver un compromis tel que le prix soit attrayant pour le public, tout en assurant une rémunération équitable de ceux qui ont investi leurs capitaux ou qui consacrent leur activité à l'industrie considérée.

La première étape du problème consiste donc à calculer des prix de revient. Dans la plupart des industries,

ce calcul ne présente pas de difficultés particulières, car il se réduit à une analyse détaillée de l'incidence des différents facteurs qui entrent en jeu: matières premières, main-d'œuvre, etc. Une série d'opérations arithmétiques plus ou moins nombreuses suffit donc, dans la plupart des cas, pour résoudre le problème.

Il en va tout autrement avec l'énergie électrique qui se distingue nettement des autres produits mis à la disposition du public. Cela tient notamment à sa nature physique qui fait que, dans l'état actuel de nos connaissances scientifiques et de nos réalisations industrielles, elle ne peut pas être stockée dans des conditions économiques. En d'autres termes, l'énergie électrique doit être produite au moment même où elle est consommée.

Dès lors, le problème du prix de revient prend un tout autre aspect et il se complique singulièrement. Dans le cas d'un produit quelconque, il est loisible au chef de fabrication d'adapter le rythme de la production aux moyens dont il dispose et aux commandes qu'il reçoit. Il peut notamment jouer sur les délais de livraison pour que ce rythme de production soit aussi régulier que possible, malgré le caractère irrégulier des commandes.

Par conséquent, le calcul du prix de revient consiste toujours, avec des variantes plus ou moins compliquées, à rapporter la quantité produite dans un temps donné aux dépenses correspondantes.

Le problème change complètement d'aspect dans l'industrie électrique. Là, le chef de centrale doit pouvoir instantanément fournir toute l'énergie qui lui est demandée par ses abonnés, et ces derniers, pour être servis, n'ont qu'à fermer un interrupteur ou enclencher un disjoncteur.

Le distributeur se trouve donc en face non pas d'un diagramme de production linéaire et relativement simple, mais devant une courbe de charge très complexe, dont il devra faire une analyse approfondie pour déceler l'incidence des différentes catégories d'utilisation sur la forme de cette courbe qui conditionne l'importance des usines et des réseaux qu'il devra installer et, par conséquent, le montant des capitaux qu'il devra investir.

Le problème du prix de revient consiste donc à faire l'étude d'une fonction aux multiples paramètres qu'il serait vain d'espérer résoudre d'une façon rigoureuse. On peut tout au plus prétendre en trouver des solutions plus ou moins approchées suivant la rigueur avec laquelle aura été effectuée l'analyse du problème et l'approximation avec laquelle seront connus les différents éléments qui entrent en jeu.

Si l'on admet maintenant que la question du prix de revient est tranchée d'une façon satisfaisante, il ne s'ensuit pas que le problème de la tarification de l'énergie électrique soit entièrement résolu, car il ne suffit pas d'une simple majoration des prix de revient pour obtenir la série des prix de vente correspondants. Avant de fixer les prix pour une utilisation déterminée, il faut encore tenir compte de la valeur d'usage de l'énergie électrique pour cette utilisation. On permettra ainsi à l'énergie électrique de lutter avec toutes les chances de succès contre les diverses formes de concurrence qu'elle est susceptible de rencontrer. C'est ainsi, par exemple, que la force motrice et le chauffage peuvent, dans certains cas, béné-

ficier de prix plus avantageux que ceux qui résulteraient de l'application pure et simple de la méthode du prix de revient. En compensation, d'autres applications, comme l'éclairage par exemple, peuvent supporter un prix de vente un peu plus élevé permettant d'assurer l'équilibre financier de l'exploitation qui pourrait être compromis par les sacrifices consentis pour développer d'autres applications.

En résumé, l'ensemble des prix de vente d'une entreprise de distribution d'énergie électrique doit constituer un système cohérent et harmonieux dans lequel la différenciation basée sur le calcul du prix de revient est poussée assez loin pour les différentes applications, mais où il est fait appel dans une mesure judicieuse à la solidarité collective qui doit exister entre les différents éléments qui concourent à assurer l'équilibre financier de l'exploitation.

Ces quelques considérations résumées montrent quelle est la complexité de la tarification de l'énergie électrique, complexité dont on se fera une idée beaucoup plus complète et précise en lisant l'ouvrage de MM. *Siegel et Nissel*. Malheureusement, cet état de choses est trop souvent ignoré non seulement par le grand public, mais encore par beaucoup de ceux qui s'intéressent de l'extérieur à l'industrie électrique pour la juger et éventuellement suggérer telles réformes qui leur paraissent intéressantes. Il serait donc à souhaiter que le livre de MM. *Siegel et Nissel* soit lu non seulement par les Ingénieurs des Sociétés de distribution d'électricité mais encore par ceux qui se pré-

occupent de l'influence des prix de l'industrie électrique sur l'économie en général en vue d'obtenir de cette industrie le plus de services possibles au profit de la collectivité. Ils y verront à quel point ce problème ardu ne souffre pas d'être traité d'une façon superficielle.

Nous sommes persuadés que ce livre servira grandement la cause du développement de l'électricité.

Toutes ces considérations mettent en évidence les qualités de l'ouvrage de MM. *Siegel et Nissel*. On sait avec quelle conscience les savants allemands poursuivent leurs études et quel souci de la documentation les anime. A cet égard, l'ouvrage de MM. *Siegel et Nissel* est un modèle et on admirera avec quelle précision l'auteur est entré dans les détails pour ne laisser dans l'ombre aucun des aspects de la question traitée. C'est dire que l'ouvrage est d'un grain solide et résistant et qu'il subira allègrement l'épreuve du temps. Du reste, bien que la dernière édition allemande soit de 1935, on pourra constater aisément, en lisant la traduction française, que, depuis cette date, l'ouvrage n'a vieilli en aucune façon: il est toujours d'actualité et il rendra les plus précieux services à ceux qui voudront l'étudier.

Le traducteur a su transposer dans un style clair et précis les idées exprimées par les auteurs dans leur langue maternelle et le succès dont bénéficiera certainement l'ouvrage qu'il a traduit à l'intention du public et des ingénieurs français, ne sera qu'une juste et légitime récompense de son effort.

Schweizer Mustermesse 1939 wiederum Grossmarkt der Schweizer Industrien und Gewerbe

Die Schweizer Mustermesse hat den Elan, den die Landesausstellung 1914 geweckt hat und den die Landesausstellung 1939 aufs neue emporreissen wird, durch die mehr als zwei Jahrzehnte zwischen beiden Grossveranstaltungen schweizerischer Art und Arbeit kraftvoll hindurchzusetzen vermocht. Die schweizerischen Industrien werden sich in der Zeit vom 18. bis 28. März wiederum in einem Umfange in Basel einfinden, der die grossen Hallen der Messgebäude ganz in Anspruch nehmen wird.

Das Hauptkontingent der vorgeführten Leistungen umfasst die allgemeinen und bewährten bisherigen

21 Industriegruppen:

1. Chemie und Pharmazie
2. Hausbedarfsartikel, Küchengeräte und -einrichtungen, Bürstenwaren, Glaswaren
3. Wohnungseinrichtungen, Möbel, Korbwaren
4. Musikinstrumente, Musikalien
5. Sportartikel, Spielwaren
6. Kunstgewerbliche Artikel, Keramik
7. Uhren, Bijouterie- und Silberwaren
8. Büro-, Geschäfts- und Ladeneinrichtungen
9. Papier und Papierfabrikate, Lehrmittel
10. Reklame und Propaganda, Graphik, Verlagswesen
11. Textilwaren, Bekleidung und Ausstattung
12. Schuhe und Lederwaren
13. Technische Bedarfsartikel
14. Erfindungen und Patente
15. Feinmechanik, Instrumente und Apparate

16. Elektrizitätsindustrie
17. Gasapparate, Heizung und sanitäre Anlagen
18. Maschinen und Werkzeuge
19. Transportmittel
20. Urprodukte, Baumaterialien
21. Andere Fabrikate.

In diesen meisten Gruppen hält sich die Beschickung auf der Höhe des Vorjahres. Bei einigen Gruppen ist sogar eine ausgezeichnete Beteiligung festzustellen. Gerade in der Textilgruppe ist trotz vorübergehender Einstellung des Modesalons das Angebot ausgezeichnet und dasselbe lässt sich für die Gruppe Transportmittel feststellen.

Ausser den allgemeinen Industriegruppen wird die Schweizer Mustermesse 1939 in ihrem grossen Programm auch wieder

eine Anzahl Fachmessen

aufweisen. Es sei genannt die Engrosmöbelmesse, die in derselben Beschickung antritt wie im letzten Jahre. Sie ist als qualifizierte Fachmesse wiederum nur dem Fachmann und Wiederverkäufer zugänglich, wobei aber nicht zu übersehen ist, dass in einer Reihe von übrigen Gruppen wie Wohnungs- und Kücheneinrichtungen usw. das Möbelgewerbe auch der allgemeinen Nachfrage sich anbietet.

Im neuen Uhrenpavillon erwartet die schweizerische Edelindustrie feinsten Präzisionsarbeit, die Schweizer Uhrenindustrie, mit den führenden Weltmarken an Uhren die Käuferschaft. Die Sondergruppe Werbung für den Fremdenverkehr hat dieses Jahr eine ausgezeichnete Placierung in Halle III gefunden, so dass die in den beiden