



**INSTITUT BELGE DES SERVICES POSTAUX
ET DES TÉLÉCOMMUNICATIONS**

I B P T

**COMMUNICATION DU CONSEIL DE L'IBPT
DU 24 OCTOBRE 2016
CONCERNANT LES RÉSULTATS DE L'ÉTUDE DES
ÉLASTICITÉS DES PRODUITS POSTAUX SUR LE MARCHÉ POSTAL BELGE**

TABLE DES MATIÈRES

0. Contexte : métadonnées	3
1. Introduction	4
SIGNIFICATION DE L'ÉLASTICITÉ DE LA DEMANDE.....	4
IMPORTANCE DE LA CONNAISSANCE DE L'ÉLASTICITÉ DE LA DEMANDE.....	5
2. Élasticités des prix des services postaux.....	6
3. Élasticités de la fréquence de distribution des services postaux.....	7
4. Conclusion.....	8

0. Contexte : métadonnées

Pour le compte de l'IBPT¹ (Institut belge des services postaux et des télécommunications), l'entreprise M.A.S. (Market Analysis & Synthesis) de Louvain a réalisé une étude des élasticités concernant la demande en matière de services postaux à l'aide d'une enquête en ligne auprès des particuliers, des indépendants et des PME, et d'un questionnaire écrit auprès des grandes entreprises et des services publics.

Au total, 2 092 particuliers de Belgique de plus de 18 ans ont pris part à l'enquête, soit un échantillon stratifié en fonction de la région, du sexe et de l'âge. En outre, 2 153 utilisateurs professionnels belges ont également été interrogés, dont des indépendants, des PME, des grandes entreprises et des services publics. La stratification s'est faite ici selon le type d'entreprise, le nombre de travailleurs et le secteur.

L'enquête se composait des quatre sections suivantes :

- Profil de l'utilisateur ;
- Utilisation des services postaux ;
- Modification du comportement lors d'un changement au niveau du prix ou de la fréquence de distribution ;
- Sensibilité aux prix.

Pour les particuliers, l'enquête mettait l'accent sur les services suivants proposés par le prestataire du service universel (en l'occurrence, bpost) :

- Lettres normales (via la levée normale) ;
- Envois recommandés (via la levée normale) ;
- Colis postaux (2-10 kg) (via la levée normale).

Pour les utilisateurs professionnels, l'enquête mettait l'accent sur les services suivants proposés par le prestataire du service universel (en l'occurrence, bpost) :

- Lettres normales (via la levée normale) ;
- Envois recommandés (via la levée normale) ;
- Colis postaux (2-10 kg) (via la levée normale) ;
- Lettres via masspost² ;
- Envois recommandés via masspost ;
- Colis postaux via masspost (2-10 kg) ;
- Envois non adressés ;
- Périodiques.

¹ Adjudication selon le cahier des charges : 2015/POST/ELASTICITY

² L'on entend par là le dépôt d'envois d'un certain volume dans des centres masspost par des utilisateurs professionnels.

Ensuite, les résultats d'élasticité ont été obtenus sur la base d'un modèle linéaire généralisé.

1. Introduction

Signification de l'élasticité de la demande

Les élasticités représentent un degré de sensibilité aux changements, par exemple, dans le cas de l'élasticité des prix, la sensibilité aux prix. L'élasticité des prix de la demande indique ce faisant dans quelle mesure la quantité demandée pour certains biens ou services réagira à une évolution du prix de ces biens ou services.

En général, l'on constate une corrélation négative entre le prix et la quantité demandée.³ En effet, pour la plupart des produits ou services, le fait est que lorsque le prix est plus élevé, les produits ou services sont moins demandés. À l'inverse, lorsqu'un prix est plus bas, l'on constate d'habitude une demande plus élevée.

Le degré auquel la quantité demandée réagira à une modification des prix dépend ensuite de l'ampleur de l'élasticité des prix. Si l'élasticité des prix est inférieure en valeur absolue à 1, il est question d'une demande non élastique : l'évolution de la quantité demandée est relativement moins forte que celle du prix. À l'inverse, l'on parle de demande élastique si l'élasticité des prix est supérieure à 1, le degré de l'évolution de la demande sera relativement plus important que celui de l'évolution du prix.

Une élasticité des prix de la demande compare donc ce qui suit (Abraham, Buyst, De Bruyne, et al; 2000)⁴ :

Élasticité des prix :

$$E_p^D = \frac{\text{évolution relative de la quantité demandée}}{\text{évolution relative du prix}}$$

Oftewel:

$$E_p^D = \frac{\frac{\Delta Q}{Q_1}}{\frac{\Delta P}{P_1}}$$

Ci-dessus, nous avons donné l'exemple de l'élasticité des prix, mais toutes sortes d'élasticité peuvent naturellement être calculées. Dans ce rapport, nous examinons également l'élasticité de la fréquence de distribution. Cette élasticité indique le degré auquel le volume de la quantité demandée en matière de services postaux évoluera suite à une modification du nombre de

³ Dans des cas exceptionnels, par exemple pour certains produits de luxe, l'on constate une corrélation positive entre le prix et la quantité demandée, il est alors question de « biens de Giffen ».

⁴ Abraham F, Buyst E., De Bruyne G., De Grauwe P., Heremans D., Moesen W., Schokkaert E., Van Cayseele P. (2000) « Inleiding tot de economie ».

distributions par semaine, au vu d'un certain prix fixe. En l'espèce, il s'agit dans ce cas de la comparaison suivante :

Élasticité de la fréquence de distribution :

$$E_f^D = \frac{\text{évolution relative de la quantité demandée}}{\text{évolution relative de la fréquence de distribution}}$$

Oftewel:

$$E_f^D = \frac{\frac{\Delta Q}{Q_1}}{\frac{\Delta F}{F_1}}$$

Importance de la connaissance de l'élasticité de la demande

Une connaissance approfondie des élasticités du marché est importante non seulement pour les entreprises, par exemple pour optimiser le prix, mais il est aussi très utile pour l'IBPT d'avoir une idée de la sensibilité du consommateur (particulier et professionnel).

Il est essentiel pour l'IBPT de comprendre la réaction de la demande aux évolutions du prix ou de la fréquence de distribution dans le cadre de l'étude de la viabilité du service universel. D'ailleurs, la connaissance des élasticités du marché est indispensable pour la vérification annuelle d'un éventuel coût net⁵ du service universel. Un coût net est constaté lorsqu'il y a une différence au niveau des coûts nets chez le prestataire désigné du service universel si celui-ci doit ou non respecter les obligations de service universel. Pour ce faire, le résultat réel de l'année écoulée est comparé à un scénario hypothétique où les obligations de service universel ne seraient plus valables.⁶ Pour ce scénario hypothétique, la compréhension de la sensibilité de la demande est d'une très grande importance.

C'est la raison pour laquelle l'entreprise M.A.S. (Market Analysis & Synthesis) de Louvain a, pour le compte de l'IBPT, réalisé une étude des élasticités concernant la demande en matière de services postaux à l'aide d'une enquête en ligne auprès des particuliers, des indépendants et des PME, et d'un questionnaire écrit auprès des grandes entreprises et des services publics.

⁵ Article 144undecies, §1er de la loi du 21 mars 1991 portant réforme de certaines entreprises publiques économiques.

⁶ Pour plus d'informations concernant le modèle de coût net utilisé pour la vérification annuelle, consulter le site Internet de l'IBPT :

<http://www.bipt.be/fr/operateurs/postal/services-postaux-universels-et-non-universels/communication-du-conseil-de-l-ibpt-du-21-mai-2014-concernant-la-verification-du-calcul-du-cout-net-du-service-universel-postal-en-belgique>

2. Élasticités des prix des services postaux

Les résultats obtenus par M.A.S. concernant l'élasticité des prix de la demande sont repris au tableau 1. Ces résultats d'élasticité ont été obtenus en interrogeant les répondants quant aux changements dans leur comportement d'envoi si le prix qu'ils paient actuellement devait changer. Ces modifications tarifaires couvraient un intervalle de -10% à +40% par rapport au prix actuel. Nous rappelons que le questionnaire concernant les produits envoyés via masspost, ainsi que les envois de périodiques et les envois non adressés, ne s'adressait logiquement qu'aux utilisateurs professionnels.

En considérant le tableau 1, l'on remarque directement que tous les résultats d'élasticité sont négatifs. Comme l'on pouvait s'y attendre, cela signifie que le prix et la demande font des mouvements contraires. Si le prix augmente, la demande diminuera et vice versa. La plupart des élasticités du tableau 1 se situent autour de la valeur de -1, cela signifie qu'une modification au niveau du prix aura un effet contraire relativement aussi fort sur la demande du produit concerné.

Tableau 1 : Élasticité des prix de la demande en matière de services postaux

Lettres (via la levée normale)	-1,51
Lettres via masspost*	-0,95
Envois recommandés (via la levée normale)	-0,28
Envois recommandés via masspost*	-0,81
Colis postaux (via la levée normale) (2-10 kg)	-1,45
Colis postaux via masspost (2-10 kg)*	-1,12
Périodiques*	-0,97
Envois non adressés*	-0,98

* Uniquement destiné aux utilisateurs professionnels

Quelques produits enregistrent toutefois des résultats d'élasticité divergents, à savoir les lettres via la levée normale, les colis postaux (2-10 kg) via la levée normale et les envois recommandés via la levée normale. Pour ces produits, une différence est ce faisant visible entre la sensibilité aux prix de l'envoi via la levée normale (en l'espèce les utilisateurs particuliers et professionnels avec un nombre limité d'envois) et via masspost (en l'espèce les utilisateurs professionnels avec un certain volume d'envois).

Pour les lettres via la levée normale, postées via la boîte aux lettres rouge ou le point de service postal, le résultat d'élasticité de -1,51 nous apprend que, sur l'intervalle considéré, l'évolution de la demande est une fois et demie plus forte que l'évolution du prix. Dans ce cas, une augmentation du prix de 10% engendrerait par exemple une chute de la demande de 15,1%. À l'inverse, une diminution du prix de 10% aurait hypothétiquement pour conséquence une augmentation de la demande de 15,1%. L'on peut également observer un effet similaire pour les colis postaux via la levée normale, le résultat d'élasticité de -1,45 signifie que par exemple une augmentation du prix de 10% engendrerait une diminution de la demande de 14,5%. En cas de diminution tarifaire, l'effet contraire se produirait à nouveau.

Pour les envois recommandés via la levée normale, l'élasticité des prix n'est que de -0,28, la réaction de la demande est, dans ce cas, sur tout l'intervalle considéré, près de quatre fois plus faible que l'évolution du prix. Si le prix diminuait de 10%, la demande n'augmenterait que de

2,8%. À l'inverse, une augmentation des prix de 10% signifierait une diminution de la demande de 2,8% à peine.⁷

Pour tous les autres produits, sur tout l'intervalle considéré, la réaction de la demande sera donc plus ou moins du même ordre de grandeur qu'une éventuelle évolution du prix.

3. Élasticité de la fréquence de distribution des services postaux

Enfin, outre l'élasticité du prix, les élasticité de la fréquence de distribution ont également été examinées, ces chiffres sont repris au tableau 2.

Là où l'élasticité des prix mesure la sensibilité de la demande vis-à-vis des modifications des prix, c'est ici la réaction de la demande aux évolutions au niveau de la fréquence de distribution qui est examinée, au vu du prix payé actuellement. La distribution actuelle de cinq jours par semaine a été utilisée en guise de point de départ et le scénario potentiel a été choisi en fonction du type de produit. Il a ainsi été estimé que pour les lettres, les périodiques et les envois non adressés, au vu des récentes évolutions à l'étranger et en Belgique, il était plus logique d'envisager une éventuelle diminution de la fréquence de distribution à trois voire deux jours par semaine. Pour les envois recommandés et les colis postaux par contre, nous avons appliqué, en guise de scénario potentiel, une augmentation de la fréquence de distribution de cinq à six jours par semaine. C'est également conforme aux tendances actuelles.

Si nous examinons le tableau 2, nous constatons que le résultat d'élasticité le plus élevé, en termes absolus, est de -0,46 (lettres via levée normale). Cela signifie que dans le cas d'une diminution hypothétique de la fréquence de distribution de cinq à trois jours, soit -40%, la demande diminuerait de 18,4% (soit 40% multiplié par -0,46). Pour les lettres masspost, la réaction est ici aussi plus limitée.

Pour les envois recommandés et les colis (2-10 kg), nous envisageons une augmentation de la fréquence de distribution de cinq à six jours par semaine. Ce faisant, les colis envoyés par des utilisateurs professionnels via masspost enregistrent toutefois la plus grande élasticité. Le résultat d'élasticité de 0,45 indique que dans le cas d'une augmentation de la distribution de cinq à six jours par semaine (+20%), la demande augmenterait de 9% (soit 20% multiplié par 0,45). Ce faisant, ce sont les utilisateurs professionnels d'envois de colis, plus que probablement du fait de l'importance croissante de l'e-commerce, qui sont les plus demandeurs d'une fréquence de distribution de six jours par semaine. En tenant toutefois compte du maintien du niveau de prix actuel.

Il convient de noter que les résultats d'élasticité pour l'envoi de périodiques et les envois non adressés sont légèrement positifs, malgré le scénario considéré d'une diminution du nombre de fréquences de distribution. Cela semble contre-intuitif, vu que cela signifie que la demande augmenterait si le nombre de distributions passait à trois ou deux distributions par semaine. Une explication possible est que les utilisateurs professionnels de ces produits n'accordent pas d'importance au nombre de distributions par semaine, entre autres du fait du jour de livraison fixe par semaine que ces produits ont généralement.

⁷ Il est important de noter qu'au moment de la livraison de l'étude, il n'existait pas encore de loi pour l'envoi recommandé électronique. Le faible résultat d'élasticité renvoie en effet à la non substituabilité du produit. L'introduction de l'envoi recommandé électronique aura très vraisemblablement une influence sur ce résultat d'élasticité.

Tableau 2 : Élasticité de la fréquence de distribution de la demande en matière de services postaux

	5 ⇒ 3 ou 2	5 ⇒ 6
Lettres (via la levée normale)	-0,46	
Lettres via masspost*	-0,27	
Envois recommandés (via la levée normale)		0,36
Envois recommandés via masspost*		0,21
Colis postaux (via la levée normale) (2-10 kg)		0,28
Colis postaux via masspost (2-10 kg)*		0,45
Périodiques*	0,24	
Envois non adressés*	0,32	

* Destiné aux utilisateurs professionnels

4. Conclusion

Une connaissance approfondie des élasticités du marché est importante pour toutes les parties concernées sur le marché postal belge. Cette étude permet d'obtenir les notions nécessaires concernant les évolutions du prix ou de la fréquence de distribution. Cette information est essentielle pour l'IBPT dans le cadre de l'étude de la viabilité du service universel et indispensable pour la vérification annuelle d'un éventuel coût net du service universel.

Charles Cuvelliez
Membre du Conseil

Axel Desmedt
Membre du Conseil

Luc Vanfleteren
Membre du Conseil

Jack Hamande
Président du Conseil