

A young woman with blonde hair, smiling broadly, is the central focus of the image. She is wearing a dark top and has a white strap over her shoulder. In the background, other people are visible, including a man in a white shirt on the left and a man in a light blue shirt on the right. The scene appears to be outdoors in a public space.

Relever les défis avec détermination

Susanne Ruoff, directrice générale
Conférence de presse bilan
Berne, le 21 mars 2013

LA POSTE 

Situation actuelle de la Poste

Une entreprise économiquement saine - un résultat solide

Des défis qui vont croissant

Relever ces défis avec détermination

La marge de manœuvre entrepreneuriale est indispensable à sa réussite à long terme



Etat du résultat global: des évolutions contrastées

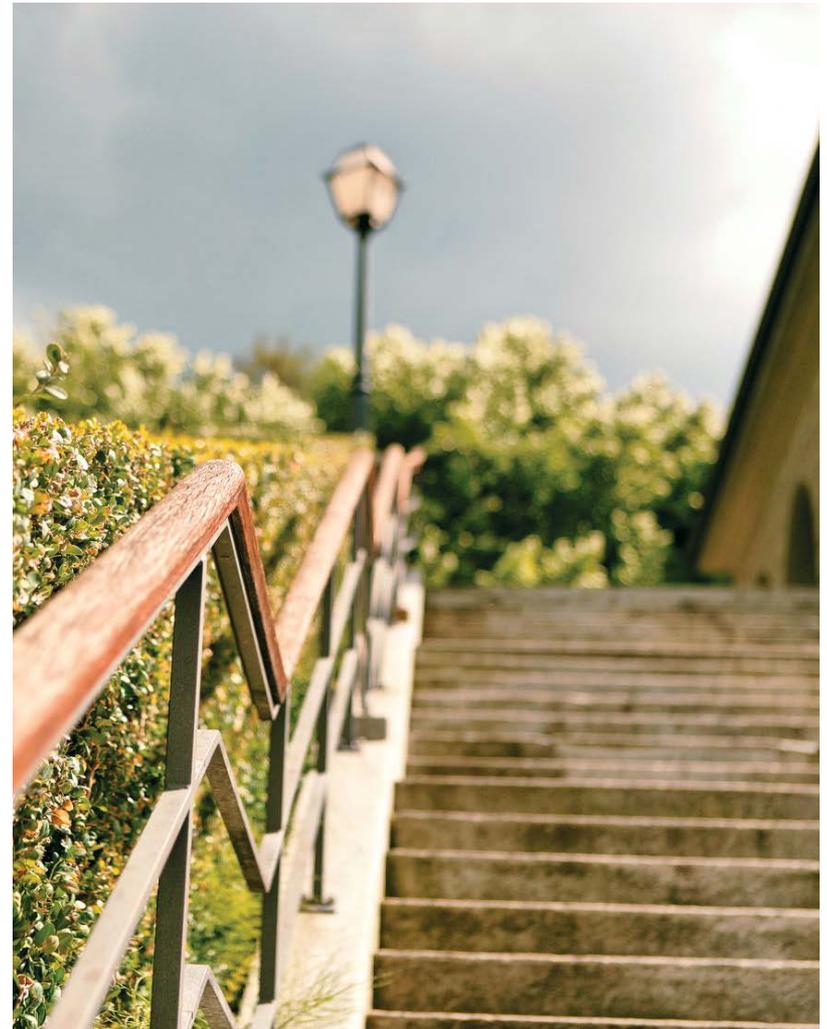
	Position	Produits d'expl.	Δ 2011	EBIT 2012	Δ 2011
	Marché de la communication (consolidé)*	4'779	+5	61	-50
	Marché de la logistique (PostLogistics)	1'535	+34	152	-10
	Marché des services financiers grand public (PostFinance)	2'362	-89	627	+36
	Marché des transports publics (CarPostal)	778	+59	6	-27
	Groupe	8'582	-17	890	-18

*PostMail, Swiss Post Solutions, Réseau postal et vente

Les principaux défis à relever par la Poste

- Changement de comportement de la clientèle
- Recul des volumes de lettres
- Offices de poste: moins de lettres, colis et paiements
- Concurrence accrue sur le marché de la logistique
- Poursuite de la libéralisation du marché?
- Augmentation des coûts

**Baisse des bénéfices
à partir de 2014**





Regarder de l'avant: quatre leviers de réussite

- Développer les activités de base
- Exploiter les potentiels de croissance
- Contrôler les coûts et accroître la performance
- Appliquer une politique de prix adaptée au marché

1. Développer les activités de base

- Lettres et colis sont, avec PostFinance, les principales sources de revenus
- S'adapter aux besoins des clients
- Chance à saisir dans le secteur des colis
 - Commerce électronique
 - Colis intelligents
 - My Post 24: automates à colis
- Chance à saisir dans le secteur du marketing direct

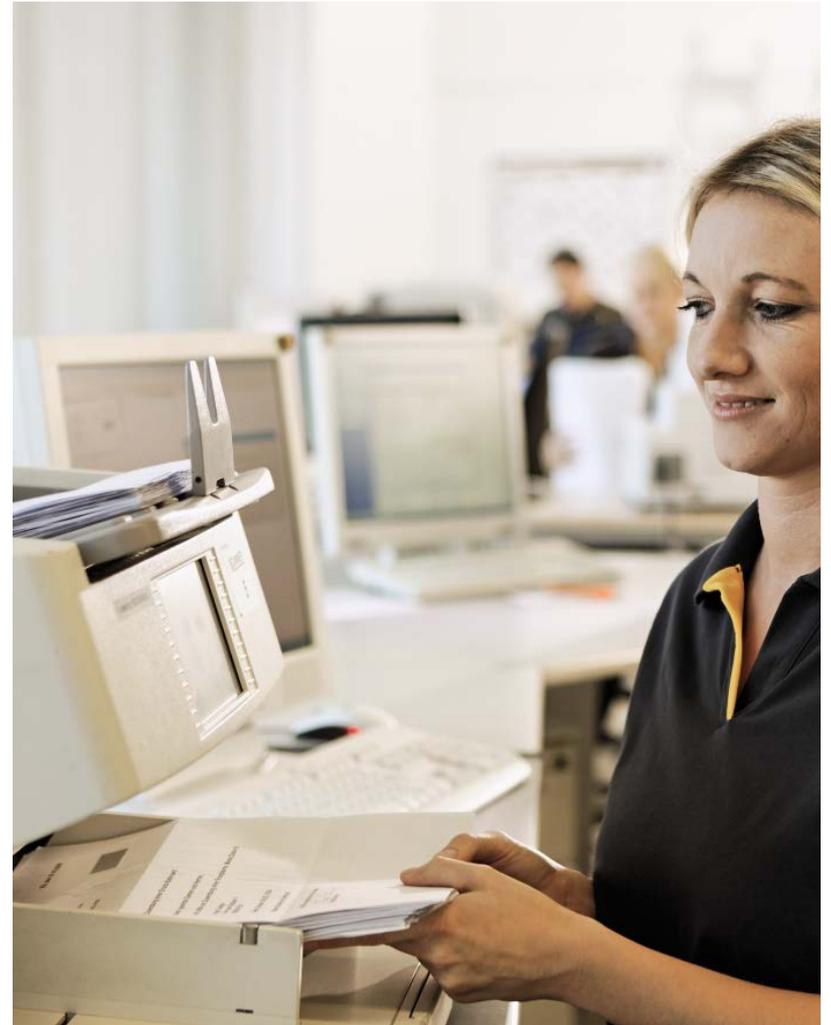
Les activités de base demeurent le pilier majeur



2. Exploiter les potentiels de croissance

- Compléter les activités de base par des solutions de communication électroniques
- Potentiel du «Business Process Outsourcing»
- Stockage sur support électronique et transmission d'informations sécurisés
- Nécessité d'effectuer des investissements ciblés et de faire preuve de persévérance

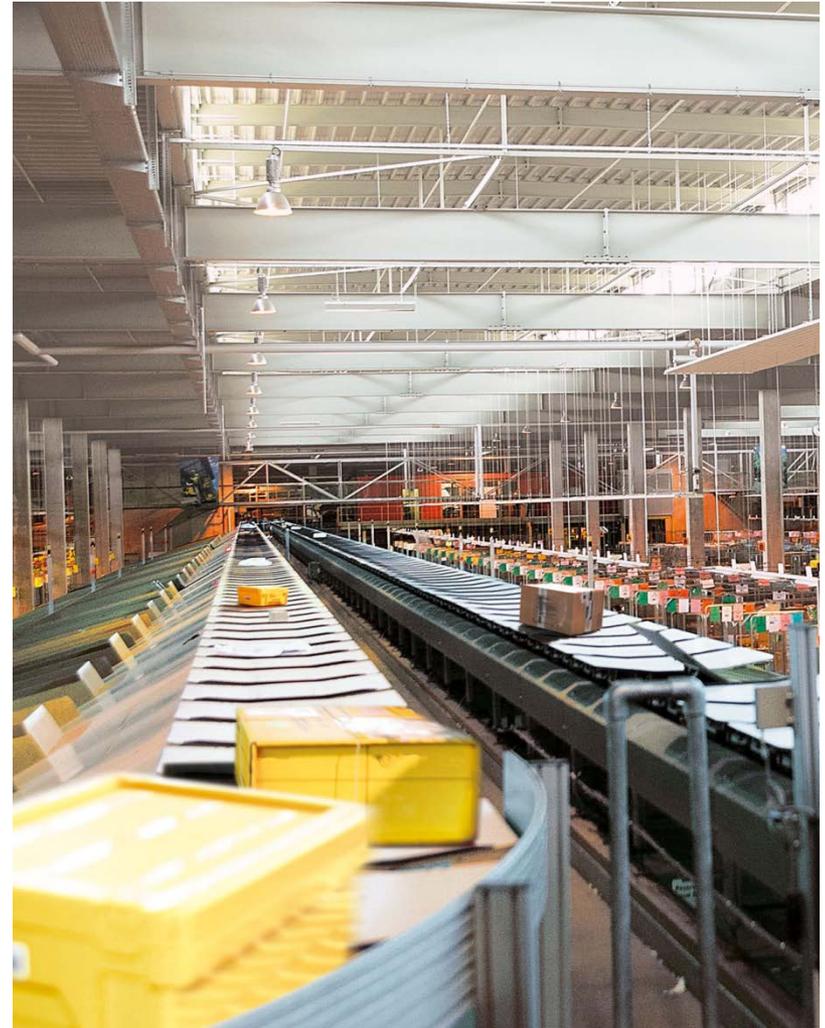
**Evolution plutôt
que révolution**



3. Améliorer la performance et optimiser les coûts

- Contrôler les coûts est un devoir pour toute entreprise
- Avec discernement et en tenant compte du mandat de desserte de base
 - Exemple du développement continu du réseau postal
- Amélioration des processus
 - Exemple de la poursuite de l'automatisation du traitement du courrier

Assurer une excellente desserte de base est une priorité



4. Appliquer une politique de prix adaptée au marché

- Délais d'acheminement remarquables pour les lettres et les colis
- Haut niveau de qualité des prestations
- Prix avantageux, y compris par rapport aux autres pays
- Aucune révision des tarifs du courrier A et B depuis 2004 grâce à des mesures de maîtrise des coûts

Des prix adaptés au marché, aujourd'hui et demain



Mandat confié par la politique

- La Poste finance la desserte de base par ses propres moyens
- Elle doit pouvoir continuer à le faire à l'avenir
- Il lui faut réaliser des bénéfices de l'ordre de 700 à 900 millions de francs

**Mandat du monde politique:
accroître la valeur ajoutée
de la Poste**



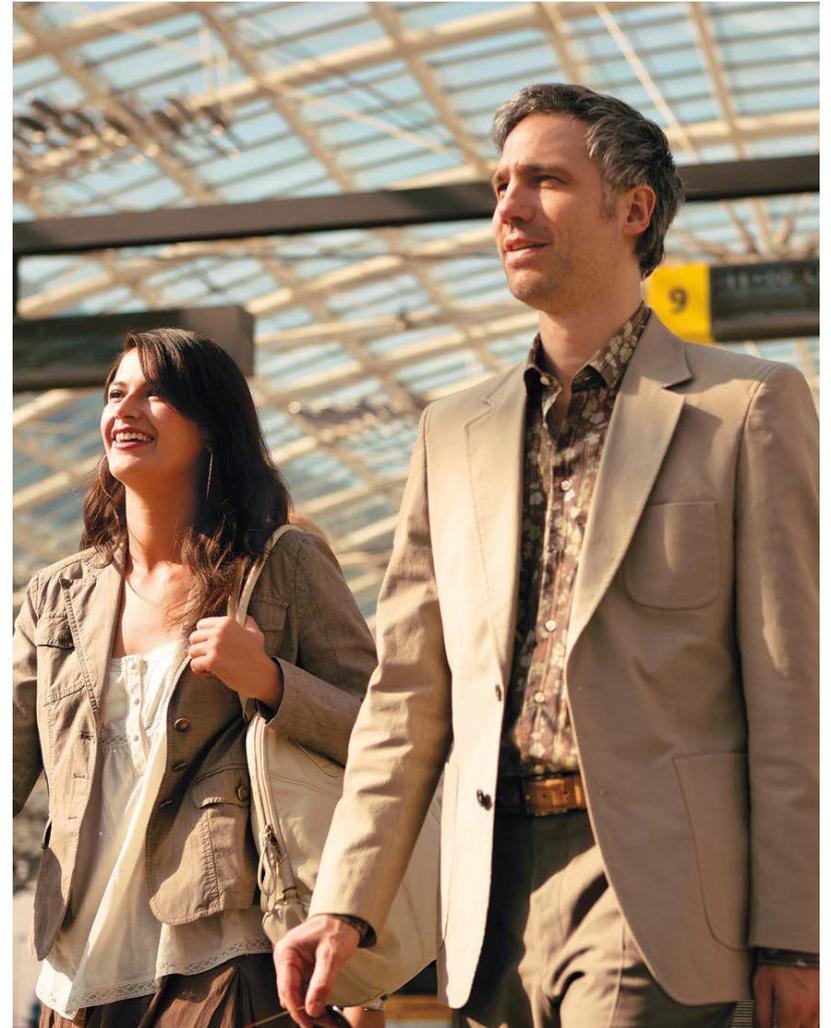
Garantir la réussite future

Une entreprise économiquement saine - un résultat solide

Des défis toujours plus importants

Nous devons relever ces défis avec détermination

La marge de manœuvre entrepreneuriale est indispensable à notre réussite à long terme





Merci de votre attention!

LA POSTE 