

## **Bnode second quarter 2026 analyst call**

### Transcription de la conférence téléphonique avec les analystes relative aux résultats du deuxième trimestre 2026 de Bnode

*Veuillez noter que cette retranscription est générée automatiquement à l'aide de l'intelligence artificielle et peuvent contenir des inexactitudes. Nous ne garantissons pas l'exactitude, l'exhaustivité ou la fiabilité des traductions et ne saurions être tenus responsables des éventuelles erreurs ou omissions. Une version de la transcription originale en anglais est disponible à la fin de la version française.*

*Opérateur:*

Mesdames et Messieurs, bonjour et bienvenue à la conférence téléphonique destinée aux analystes de Bnode portant sur les résultats du deuxième trimestre 2026. Nous avons aujourd'hui parmi nous M. Chris Peeters, PDG, et M. Philippe Dartienne, directeur financier. Veuillez noter que cette conférence est enregistrée et que, pendant toute sa durée, votre ligne sera en mode « écoute seule ». Vous aurez toutefois la possibilité de poser des questions à la fin de la conférence. Pour ce faire, appuyez sur la touche « #5 » du clavier de votre téléphone afin d'enregistrer votre question. Si vous souhaitez retirer votre question, veuillez composer le « #6 » sur le clavier de votre téléphone. Je cède maintenant la parole à votre animateur, M. Chris Peeters, PDG, pour qu'il donne le coup d'envoi de la conférence d'aujourd'hui. Vous avez la parole, monsieur.

*Chris Peeters:*

Merci. Bonjour, Mesdames et Messieurs, et merci de vous joindre à nous aujourd'hui en tant que PDG de Bnode. Je suis ravi de vous accueillir à la présentation de nos résultats du deuxième trimestre. Je suis accompagné aujourd'hui de Philippe, notre directeur financier, ainsi que d'Alexandra et d'Antoine, du service des relations avec les investisseurs. Les documents de présentation ont été publiés sur notre site web plus tôt dans la matinée. Nous allons tout d'abord vous présenter les différents points à l'ordre du jour, puis nous serons ravis de répondre à vos questions. Comme toujours, nous vous demandons de bien vouloir vous limiter à deux questions par personne afin que chacun ait la possibilité de participer. Au cours de cette conférence téléphonique, Philippe commencera par vous présenter nos résultats financiers du deuxième trimestre. Je reviendrai ensuite sur l'avancement de nos principales initiatives stratégiques et de transformation au cours du premier semestre, avant de conclure par nos perspectives pour le reste de l'année 2026. Philippe, je vous laisse la parole.

*Philippe Dartienne:*

Merci, Chris, et bonjour à tous. Comme vous pouvez le constater dans les chiffres clés, à la page trois, le résultat d'exploitation du Groupe pour le deuxième trimestre s'est élevé à 1 046 000 000,

## Bnode second quarter 2026 analyst call

soit une baisse de 46 millions, ou 4 %, par rapport à l'année précédente. Cette baisse est principalement due à la baisse des volumes. Outre le déclin structurel accéléré des volumes postaux, qui a atteint près de 17 % au cours du trimestre, les volumes paquets ont également reculé d'environ 9 %, reflétant l'impact de la grève de cinq semaines qui s'est déroulée en avril et dont nous vous avons parlé pour la première fois début mai lors de notre présentation du premier trimestre. Dans le même temps, Paxon a enregistré une solide croissance de son chiffre d'affaires de 6,5 % en Europe, contribuant ainsi à compenser à la fois l'impact de la perte de clientèle annoncée précédemment et la pression temporaire sur le chiffre d'affaires chez Staci Americas. Chez Landmark, le chiffre d'affaires mondial a été légèrement inférieur à celui de l'année précédente, reflétant principalement l'impact de la grève nationale sur les flux entrants en provenance d'Asie vers la Belgique. Passons maintenant à notre Ebit ajusté, qui s'élève à 29,4 millions. En ce qui concerne l'impact de la grève sur l'EBIT, vous pouvez constater que notre estimation s'élève désormais à 25,5 millions, contre environ 15 millions lorsque nous avons communiqué pour la première fois sur ce sujet début mai, peu après la fin de la grève. Depuis lors, les pénalités contractuelles, les indemnités et d'autres effets à court terme ont continué à aggraver l'impact global. Hors impact de cette grève, la baisse d'une année sur l'autre s'est limitée à environ 3 millions d'euros, ce qui est meilleur que ce que nous avons anticipé. En effet, malgré l'arrêt des activités 679 et la baisse accélérée des volumes de courrier qui pèsent sur la rentabilité de Bpost, la performance sous-jacente du groupe reste relativement résiliente. Cette résilience a été soutenue par la croissance exceptionnelle et continue de Paxon, malgré la pression persistante sur le chiffre d'affaires aux États-Unis, ainsi que par la contribution positive de la réorganisation et des mesures opérationnelles mises en œuvre en Belgique. Bien que ces facteurs n'aient pas suffi à compenser l'impact exceptionnel des grèves, ils démontrent toutefois l'efficacité continue de nos initiatives de transformation et la solidité sous-jacente de l'activité. L'impact de la grève a néanmoins des répercussions significatives sur nos perspectives pour l'ensemble de l'année et nous fait passer en dessous de la fourchette de nos prévisions initiales – nous y reviendrons en détail dans quelques minutes. Avant de passer à la performance de notre unité opérationnelle, permettez-moi de souligner, comme le montre la diapositive n° 4, qu'au-delà d'une légère évolution, notre résultat net ajusté a bénéficié d'une amélioration de 19 millions d'euros des résultats financiers. Cette amélioration s'explique principalement par un effet de change défavorable sur la trésorerie l'année dernière, ainsi que par un résultat net plus élevé issu de notre placement de trésorerie cette année. Cet effet positif a été partiellement compensé par une hausse des charges d'intérêts liées à l'émission obligataire de juin 2025. Sur ce, permettez-moi de passer à la performance de notre unité opérationnelle. Passons maintenant à la diapositive n° 5 : le chiffre d'affaires du segment Bpost a reculé de 43 millions d'euros par rapport à l'année précédente, pour s'établir à 493 millions d'euros. Le chiffre d'affaires national a diminué de 29 millions, soit -10,4 %, et le volume de la presse a reculé de 16,8 % au cours du trimestre, contre seulement 11,3 % l'année dernière et 14,3 % au premier trimestre. Ces chiffres sont conformes aux prévisions de baisse des volumes de l'ordre de la quinzaine de %, que nous avons communiquées plus tôt cette année. Cette accélération de la baisse reflète principalement la diminution des volumes transactionnels suite à l'introduction de la

## Bnode second quarter 2026 analyst call

facturation B2B obligatoire en début d'année, ainsi que la résiliation de plusieurs contrats publicitaires. La baisse globale du volume de courrier a eu un impact négatif d'environ 45 millions d'euros, partiellement compensé par l'effet positif des prix et de la composition du portefeuille, à hauteur de 16 millions d'euros, soit 6,4 %. Le chiffre d'affaires paquet a diminué de 10 millions d'euros, soit -7,9 % en glissement annuel, reflétant une baisse des volumes de -9,2 % par rapport à une hausse brute de 9,3 % au premier trimestre, parallèlement à un effet positif des prix et de la composition de 1,3 %. Comme évoqué lors de notre conférence téléphonique sur les résultats en mai, le volume des paquets a baissé d'environ 27 % en avril, conséquence directe de la grève. Ces chiffres n'incluent pas le volume transfrontalier vers la Belgique, qui est comptabilisé au sein de Landmarks Global, dont je parlerai dans quelques minutes. Depuis la fin de la grève, nous observons une reprise progressive du volume de clients, l'activité s'améliorant de semaine en semaine. À la fin du trimestre, les volumes avaient globalement retrouvé leur niveau de l'année dernière. Toutefois, cela signifie que nous n'avons pas encore retrouvé la trajectoire de croissance sous-jacente que nous connaissions avant la grève, et en particulier au premier trimestre. Passons maintenant au mix de prix. L'effet positif observé au cours du trimestre s'explique par un effet favorable lié à la composition de la gamme de produits et de la clientèle pendant la période de grève, les grands clients n'ayant pas injecté leur volume habituel, ainsi que par une surtaxe carburant temporaire. Ces effets positifs ont été partiellement compensés par des pénalités contractuelles et des réclamations commerciales liées aux problèmes de qualité de service survenus pendant la grève. Enfin, le chiffre d'affaires des autres activités, notamment les services à valeur ajoutée au détail et la logistique personnalisée, a reculé de 4 millions d'euros par rapport à l'année précédente. Cela reflète principalement la baisse du chiffre d'affaires suite à la cessation des activités 679 en début d'année, ainsi que la baisse du chiffre d'affaires de Fine Solution, partiellement compensée par la hausse du chiffre d'affaires de Dyna Group. Passons maintenant au compte de résultat de Bpost. À la page six, y compris les revenus d'intersegment provenant des volumes transfrontaliers entrants traités via le réseau national, le résultat d'exploitation total a reculé de 44 millions d'euros, soit -7,1 % [edit -7,9%], par rapport à l'année précédente. Du côté des coûts, les charges d'exploitation (OpEx), y compris celles de DNA, ont diminué de 21 millions d'euros, soit -3,9 %, principalement sous l'effet de deux facteurs opposés. Premièrement, nous avons réduit nos effectifs d'environ 1 500 doctorants et personnel intérimaire, ce qui représente une baisse d'environ 6,5 %. Cela reflète les bénéfices de la réorganisation en cours de nos tournées de distribution et de nos opérations de vente au détail. D'autre part, ces économies ont été partiellement compensées par une hausse des coûts salariaux par ETP, qui ont augmenté de 2 % par rapport à l'année précédente à la suite de l'indexation salariale de mars 2026. Cet impact a été légèrement atténué par les absences non rémunérées liées aux grèves. En conséquence, l'EBIT ajusté a reculé de 23 millions d'une année sur l'autre. Ce chiffre inclut environ 24 millions d'impact lié aux grèves, ce qui, combiné à la résiliation du contrat 679, a plus que compensé les gains de productivité continus générés tout au long de notre initiative de réorganisation en cours. Passons maintenant à Paxon, à la diapositive sept. Comme lors des trimestres précédents, les performances reflètent deux tendances contrastées. Chez Paxon Europe, le chiffre d'affaires a légèrement

## **Bnode second quarter 2026 analyst call**

augmenté de 3 % d'une année sur l'autre dans l'ensemble de nos activités et zones géographiques européennes. Nous avons enregistré une croissance d'environ 6,5 %, contre 4 % au premier trimestre 26, plusieurs activités continuant de progresser à des taux à un chiffre élevés. Cette dynamique positive a été partiellement contrebalancée par les résultats de la région Amériques, qui sont comptabilisés dans les résultats de Paxon Europe suite à la résiliation d'un contrat annoncée au quatrième trimestre. En glissement annuel, le chiffre d'affaires a continué de baisser de manière significative au cours du premier trimestre, encore affecté par des effets de change défavorables de plus de 1,5 million d'euros chez Paxon. Le chiffre d'affaires en Amérique du Nord a reculé de 9 millions d'euros à taux de change constant. Cela correspond à une baisse de 3 %, due à trois facteurs. Premièrement, la perte de chiffre d'affaires attendue liée à la résiliation de contrats clients. La résiliation de contrats clients annoncée l'année dernière. Deuxièmement, une baisse négative à un chiffre des ventes à périmètre constant, bien qu'il s'agisse d'une légère amélioration par rapport au premier trimestre 2016, et troisièmement, ces effets ont été partiellement compensés par la contribution des clients récemment signés, qui ont généré environ 23 millions d'euros de chiffre d'affaires au cours du trimestre. Passons maintenant au compte de résultat de Paxon, à la diapositive huit. Dans ce contexte, le résultat d'exploitation total est resté pratiquement stable d'une année sur l'autre, tandis que les charges d'exploitation, y compris les D&A, ont légèrement diminué. L'évolution de notre base de coûts reflète les tendances contrastées entre les différentes zones géographiques de Paxon, avec d'un côté une croissance continue en Europe et de l'autre un niveau d'activité en baisse aux États-Unis. D'autre part, et c'est important, malgré une pression continue sur le chiffre d'affaires aux États-Unis, nous avons maintenu une structure de coûts résiliente. La marge contributive variable reste solide, tandis que les coûts fixes supplémentaires et les mesures de réduction des effectifs ont continué à soutenir la rentabilité. En conséquence, l'EBIT ajusté a augmenté de 2 millions pour atteindre 23 millions d'euros au cours du trimestre, grâce à la croissance du chiffre d'affaires et aux gains de productivité en Europe, ainsi qu'aux mesures de réduction des coûts et à l'optimisation immobilière en Amérique du Nord, ce qui a contribué à atténuer l'impact de la pression persistante sur le chiffre d'affaires. Passons maintenant à Landmark Global, à la diapositive neuf. Les tendances sous-jacentes du marché restent inchangées. Cependant, la performance du chiffre d'affaires est restée stable d'une année sur l'autre, les grèves nationales chez Bpost ayant eu un impact négatif sur le volume des colis en provenance d'Asie à destination de la Belgique. Des volumes ont été perdus au profit de la concurrence au cours du mois d'avril et restent sous pression en mai, alors que les opérations sont progressivement revenues à la normale. Sur une note plus positive, le mois de juin a connu une forte reprise et la croissance a redémarré vers la fin du trimestre. Les autres destinations européennes n'ont pas été touchées par la grève et continuent de se développer globalement dans la lignée du trimestre précédent. En Amérique du Nord, le chiffre d'affaires a légèrement augmenté d'une année sur l'autre à taux de change constant. Cela s'explique, d'une part, par une croissance modeste des volumes dans un contexte de ralentissement macroéconomique et, d'autre part, par des effets de mix défavorables liés à une proportion plus élevée de volumes sur le marché intérieur américain et à une baisse des volumes du Canada vers les États-Unis. Dans

## **Bnode second quarter 2026 analyst call**

l'ensemble, le résultat d'exploitation mondial de Landmark a diminué de 2million or une baisse de 1,6 % en glissement annuel. Comme le montre la diapositive dix, les charges d'exploitation et les coûts non liés au volume ont augmenté de 3 %, reflétant principalement la hausse des coûts de transport liée à la croissance des volumes, ainsi que l'augmentation des frais centraux et des coûts liés aux TIC. En conséquence, malgré une croissance sous-jacente dans la plupart de nos activités commerciales, l'EBIT ajusté a diminué de 6 millions pour s'établir juste sous 17 millions, reflétant l'impact d'une grève d'environ 1,5 million d'euros. À cela s'ajoute un effet de mix défavorable, tant en Europe – où la part des produits commerciaux a augmenté par rapport aux volumes postaux – qu'en Amérique du Nord, où la part des volumes nationaux américains a augmenté tandis que les flux transfrontaliers entre les États-Unis et le Canada ont diminué, et où les frais intersegment ont augmenté. Passons maintenant au segment « Services centraux » à la diapositive 11. L'EBIT ajusté s'est légèrement affaibli à -10 millions d'euros, reflétant principalement des investissements plus élevés en marketing, communication et rebranding au cours du trimestre. Dans le même temps, nous continuons à faire preuve de rigueur en matière de coûts, en réduisant nos effectifs d'environ 2 % tout en absorbant une indexation salariale annuelle d'environ 2 %. Permettez-moi maintenant de passer à la diapositive 12 consacrée aux flux de trésorerie. La sortie nette de trésorerie pour le trimestre s'est élevée à 90 millions d'euros, contre une entrée d'environ 480 millions d'euros au cours de la même période de l'année précédente, qui avait bénéficié de l'émission obligataire réalisée en juin 2025. Hors cet effet de financement, le flux de trésorerie disponible est resté globalement stable d'une année sur l'autre. Les principaux facteurs ont été les suivants. Premièrement, les flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation, avant variation du fonds de roulement, se sont élevés à 107 millions d'euros, soit une baisse de 27 millions d'euros par rapport à l'année précédente, reflétant principalement la baisse de l'EBITDA. Deuxièmement, les variations du fonds de roulement et des provisions ont entraîné une sortie de trésorerie de 95 millions. Par rapport à l'année dernière, cela représente un écart positif de 29 millions d'euros, principalement dû au calendrier des nouveaux règlements de terminaux et à l'évolution des soldes fournisseurs. Troisièmement, la sortie nette de trésorerie liée aux activités d'investissement s'est élevée à 30 millions de dollars et est restée globalement stable par rapport à l'année précédente. Les investissements ont continué de se concentrer sur les consignes automatiques de colis et l'augmentation de la capacité, le renouvellement de notre réseau national et le développement de nos activités logistiques internationales liées au commerce électronique. Ensemble, ces éléments expliquent en grande partie l'évolution du flux de trésorerie disponible au cours du trimestre. Enfin, les sorties nettes de trésorerie liées aux activités de financement ont totalisé 73 millions d'euros, hors produit de l'émission obligataire de l'année dernière. Cette hausse des sorties de trésorerie reflète principalement le paiement du coupon annuel de 26 millions lié à l'emprunt obligataire émis le 25 juin. Chris, à vous.

## **Bnode second quarter 2026 analyst call**

*Chris Peeters :*

Merci. Philippe. J'en suis à la diapositive 13, qui présente les points forts de la stratégie et de la transformation. Chez Bpost, dans l'ensemble, les grèves d'avril ont entraîné d'importantes perturbations opérationnelles au cours du premier semestre. Dans le même temps, la mise en œuvre de notre programme de transformation s'est poursuivie, avec des progrès notables dans la plupart de nos initiatives de transformation, qui se sont traduits par des résultats concrets. Il est important de noter que ces résultats confirment une nouvelle fois l'orientation stratégique que nous avons définie pour le groupe. Malgré les grèves d'avril, la transformation vers un modèle d'exploitation paquets reste fermement sur la bonne voie. Après le succès des projets pilotes, nous entrons désormais dans la phase d'extension à plus grande échelle. Le mois de septembre marque une étape importante, avec le déploiement d'horaires de distribution plus tardifs et l'extension du nouveau modèle de distribution dynamique de 4 à 23 centres de distribution. Nous renforçons encore notre position de leader dans le secteur «hors domicile» grâce au réseau de consignes le plus dense de Belgique. Nous sommes en bonne voie pour atteindre notre objectif accéléré de fin d'année, à savoir 3 500 consignes, alors qu'il ne reste plus qu'une centaine de sites à équiper. Le taux d'utilisation continue d'augmenter fortement, renforçant encore notre offre multicanal tant pour les particuliers que pour les entreprises. La transformation de notre réseau de vente au détail se poursuit grâce à l'introduction de nouveaux produits, services et partenariats. Au cours des derniers mois, nous avons conclu avec succès des partenariats à l'échelle nationale avec DIGI, un opérateur de télécommunications, et le fournisseur de systèmes de sécurité domestique Verisure, renforçant ainsi la pertinence et la proposition de valeur de notre réseau de vente au détail. Néanmoins, les progrès ont été un peu plus lents que prévu initialement en raison des discussions en cours concernant le huitième contrat de gestion et, enfin, nos activités de transport continuent de prendre de l'ampleur en tant que nouvelle plateforme de croissance. Nous étendons progressivement le projet pilote, qui dessert désormais plus de 20 clients internes et externes grâce à plus de 150 chauffeurs bénévoles. Cela nous permet de valider et d'affiner davantage notre modèle opérationnel dans des conditions réelles d'exploitation, tout en nous préparant à une future expansion. Passons maintenant à Paxon et Landmark Global. À la page 14. Dans l'ensemble de nos activités internationales, nous continuons à progresser par rapport à nos priorités stratégiques. Chaque activité est certes confrontée à des défis différents qui influent sur le rythme des progrès. Chez Paxon, le développement commercial a progressé plus lentement que prévu initialement, et l'accélération de la croissance du chiffre d'affaires reste une priorité essentielle. Dans le même temps, notre portefeuille de projets commerciaux continue de se renforcer, en particulier chez Paxon Europe. De plus, une gestion rigoureuse des coûts a permis de préserver la rentabilité de Paxon. En Amérique du Nord, chez Landmark Global, notre activité fait preuve d'une forte résilience, en maintenant ses volumes et en défendant nos principaux axes commerciaux malgré le renforcement des barrières commerciales et les perturbations temporaires causées par la nouvelle taxe d'importation de 3 € imposée par l'UE. Nous ne parvenons pas encore à

## Bnode second quarter 2026 analyst call

concrétiser l'ambition de croissance du chiffre d'affaires inscrite dans nos plans. La préservation de la rentabilité reste donc notre priorité immédiate. Pour ce faire, nous continuons à mettre en œuvre des mesures de réduction des coûts structurels, notamment une réduction des effectifs et une optimisation de notre parc immobilier. Parallèlement, nous poursuivons notre stratégie de pénétration du marché, en diversifiant notre portefeuille de clients et en réduisant notre dépendance vis-à-vis d'un nombre limité de grands comptes. Chez Paxon Europe, la transformation commerciale progresse plus lentement que prévu initialement. Néanmoins, le plan d'action commercial mis en place par le nouveau PDG de Paxon en début d'année commence à générer une dynamique encourageante, avec une collaboration commerciale accrue et des ventes croisées à l'échelle de l'organisation, ce qui se traduit par un renforcement durable du pipeline commercial. Parallèlement, nous tirons parti des capacités éprouvées de Staci pour accélérer le redressement de certains sites historiques et contrats clients. Enfin, chez Landmark Global, nous faisons preuve d'une forte résilience malgré le renforcement des barrières commerciales et la perturbation temporaire du marché suite à l'introduction de la nouvelle taxe d'importation européenne de 3 €. Grâce à des actions commerciales ciblées, nous avons réussi à rétablir les volumes entre la Chine et la Belgique après la grève d'avril et avons largement atténué l'impact de la nouvelle taxe d'importation de 3 € imposée par l'UE. Pour ce faire, nous avons accru notre part de volume auprès des principales plateformes et places de marché asiatiques, renforçant ainsi notre position sur l'un de nos axes commerciaux transfrontaliers les plus importants. Comme vous pouvez le constater, notre stratégie « Reshape 2029 » continue donc de progresser sur tous ses axes. Permettez-moi maintenant de traduire ces progrès opérationnels en résultats financiers. Philippe vient de vous présenter nos résultats du deuxième trimestre. Prenons un peu de recul et examinons le premier semestre dans son ensemble. Trois observations clés ressortent en termes d'évolution du chiffre d'affaires. Premièrement, une part significative de la baisse du chiffre d'affaires du groupe, d'environ 100 millions d'euros, est imputable à notre activité « 3PL » basée aux États-Unis chez Paxon. Combinées, les activités Radial US et Staci Amériques ont enregistré une baisse de leur chiffre d'affaires d'environ 62 millions d'euros en glissement annuel, soit -14 %, incluant un effet de change négatif d'environ -6 %. Cette baisse n'a été que partiellement compensée par la solide performance de nos trois activités européennes, qui ont enregistré une croissance de plus de 20 millions d'euros, soit un peu plus de 5 %. Deuxièmement, chez Landmark Global, nous continuons à augmenter nos volumes malgré un environnement de marché exigeant. La croissance du chiffre d'affaires a été plus modeste en raison d'effets liés à la composition de la gamme de produits, mais les niveaux d'activité globaux ont fait preuve de résilience. Troisièmement, chez Bpost, l'accélération attendue du déclin du volume de courrier s'est ralentie pour s'établir à environ -15 %, ce qui s'est traduit par une baisse du chiffre d'affaires d'environ 50 millions d'euros. Dans des circonstances normales, une partie de cet impact aurait été compensée par la croissance continue du volume des colis. Cependant, la grève de cinq semaines en avril a perturbé cette trajectoire malgré un premier trimestre solide et une reprise progressive des volumes après la grève, au cours de laquelle le volume des colis a chuté de 27 % en avril. Le chiffre d'affaires parquets du 1<sup>er</sup> semestre s'est établi légèrement en dessous de celui de l'année dernière,

## **Bnode second quarter 2026 analyst call**

ce qui s'est traduit par une baisse globale d'environ 3 millions. Passons maintenant à l'EBIT de Bpost, en tenant compte des impacts des grèves de février 2025 et d'avril 2026, l'EBIT a reculé de 15 millions d'euros par rapport à l'année précédente, tandis que la rentabilité a continué d'être affectée par la baisse structurelle des volumes de courrier et la résiliation du contrat 679 à forte marge. Une part significative de ces facteurs défavorables a été compensée par les bénéfices générés par nos initiatives de réorganisation en cours et nos mesures d'efficacité. Chez Landmark, l'EBIT global a reculé d'environ 10 millions d'euros, hors effets des grèves. Cette baisse est survenue malgré la bonne tenue du chiffre d'affaires et s'explique principalement par une évolution défavorable de la composition de l'activité, tant en Europe qu'aux États-Unis. La note positive vient de Paxon. Malgré une baisse du chiffre d'affaires d'environ 40 millions d'euros, soit -5 %, largement imputable à l'activité aux États-Unis. Paxon a généré un Ebit d'environ 6 millions d'euros, accompagné d'une amélioration de la marge, même si la dynamique commerciale reste en deçà de nos ambitions et qu'il reste encore du travail à accomplir. Cette performance démontre que les mesures mises en œuvre au cours des derniers trimestres orientent l'activité dans la bonne direction. Cet aperçu de nos performances du premier semestre m'amène à la mise à jour des perspectives pour 2026. Je me trouve à la diapositive 15, qui s'appuie sur nos résultats du premier semestre et notre vision actuelle de l'activité. Nous révisons aujourd'hui nos prévisions d'EBIT ajusté pour l'ensemble de l'année 26 à environ 140 millions d'euros. Vous vous souviendrez qu'au début de l'année, nous avons communiqué une fourchette initiale d'EBIT comprise entre 165 et 195 millions d'euros, avec un point médian de 180 millions d'euros. Qu'est-ce qui a donc changé depuis lors ? Le premier élément est l'impact de la grève d'avril, que nous n'avions pas pu anticiper et qui est désormais estimé à environ 25 millions d'euros. Concrètement, cela ramène le point médian de la fourchette de prévisions de 180 millions d'euros à 155 millions d'euros, ce qui implique une fourchette ajustée de 140 à 170 millions d'euros. Le deuxième élément concerne principalement Paxon. Comme je viens de l'évoquer, le développement commercial de Paxon progresse plus lentement que prévu initialement. Alors que nos performances du premier semestre au niveau du groupe étaient globalement conformes à nos attentes, hors effets de la grève, une part significative de notre objectif d'EBIT pour le second semestre reposait sur la montée en puissance de nouvelles activités et sur des initiatives commerciales qui devraient désormais se concrétiser plus tard que prévu initialement. Nous estimons le manque à gagner en Ebit qui en résulte à environ 20 millions d'euros, qui sera atténué par environ 5 millions d'euros de mesures supplémentaires de réduction des coûts du groupe, ce qui se traduira par un impact net sur l'Ebit d'environ 15 millions d'euros. Si l'on examine la révision des prévisions, on distingue en réalité deux étapes distinctes. Premièrement, l'ajustement mécanique reflétant l'impact de la mise à jour des grèves. Et deuxièmement, la contribution inférieure aux prévisions du développement commercial chez Paxon. Cela s'inscrit dans la lignée des tendances que nous avons observées au cours du premier semestre. En d'autres termes, nos prévisions actuelles, d'environ 140 millions d'euros, correspondent globalement à la fourchette basse de nos prévisions initiales, ajustées de l'impact de la grève de 25 millions d'euros. Sur ce, nous sommes désormais prêts à répondre à vos

## **Bnode second quarter 2026 analyst call**

questions. Encore une fois, deux questions par personne, s'il vous plaît, afin que chacun ait la possibilité d'intervenir au cours de cette session. Opérateur, veuillez ouvrir les lignes.

*Operator :*

Mesdames et Messieurs, pour rappel, si vous souhaitez poser une question ou intervenir lors de la conférence téléphonique d'aujourd'hui, veuillez composer le « #5 » sur le clavier de votre téléphone pour vous inscrire dans la file d'attente. Si vous souhaitez retirer votre question, veuillez composer le « #6 » sur le clavier de votre téléphone. Veuillez également à ce que votre ligne reste activée localement. On vous indiquera quand poser votre question. La question suivante vient de Michiel Declercq, de KBC Securities. Vous pouvez y aller.

*Michiel Declercq :*

Oui. Bonjour et merci de répondre à mes questions. J'ai deux questions concernant l'activité Paxon, s'il vous plaît. L'une concerne l'Europe et l'autre les États-Unis. Mais commençons par l'Europe : si l'on fait abstraction, bien sûr, de la perte de clients que vous avez subie aux États-Unis, votre croissance s'est améliorée pour atteindre 6,5 %. Mais si je regarde les prévisions que vous avez mentionnées, vous vous attendez à, euh, un certain ralentissement. Euh, oui. Évolution des activités commerciales en France. Que voulez-vous dire par là ? Exactement. S'agit-il de l'acquisition de nouveaux clients ou de nouveaux piliers ? Pourriez-vous développer un peu ce point, car cela diffère quelque peu de ce que nous avons observé au deuxième trimestre ? Euh, et puis la deuxième question porte sur Radial aux États-Unis : lors du Capital Market Day, vous vous êtes montré plutôt optimiste concernant l'acquisition de ces nouveaux clients, ces clients de plus petite taille. Or, cela semble actuellement s'inscrire dans une tendance légèrement en deçà de vos attentes. Pouvez-vous m'expliquer un peu quelles sont les raisons de ce ralentissement ? Pourquoi est-ce plus difficile que ce que vous aviez initialement prévu, ou s'agit-il simplement d'un léger retard dans le calendrier, du fait que certains contrats sont reportés à 2027 ? Pourriez-vous donc nous donner quelques précisions sur ces points, s'il vous plaît ?

*Philippe Dartienne:*

Donc, en ce qui concerne l'Europe, en effet. Merci pour votre question. Tout d'abord. En effet, votre analyse est tout à fait juste. Malgré une croissance de 6,5 % en Europe, nous constatons que, en France notamment, l'évolution n'est pas au niveau de nos attentes. vous savez que nous avons une activité de points de vente, qui, ne suit pas la croissance, , du secteur en général. Elle ne progresse pas très vite, mais, nous rencontrons, quelques retards dans l'intégration de nouveaux clients sur de nouveaux services. Donc, ce n'est pas que cela ne se produira pas. Je dirais plutôt qu'il s'agit d'un retard dans l'intégration de ces clients.

## **Bnode second quarter 2026 analyst call**

*Chris Peeters :*

aux États-Unis, donc en effet, lorsque nous avons lancé le produit Fast Track, nous avons connu un très bon démarrage au début de cette phase. Si l'on revient maintenant sur cette analyse, cela s'explique en partie par le fait que les droits de douane ont incité un certain nombre de détaillants situés en dehors des États-Unis, qui importaient directement vers les consommateurs, ainsi que quelques marques de mode qui ont commencé à assurer la logistique localement, et nous avons pu tirer parti de cette dynamique qui existait à ce moment-là. Et sur cette base, nous avons, dans une certaine mesure, disons, surestimé la courbe de croissance à laquelle nous pouvions nous attendre pour l'avenir. La situation s'est rééquilibrée par la suite en matière de droits de douane, ce qui signifie en réalité que notre carnet de commandes était moins rempli de ce type d'opportunités. Par conséquent, le développement est un peu plus lent que ce que nous avions prévu au moment où nous avons fait l'annonce lors du Capital Markets Day.

*Michiel Declercq:*

Si je peux revenir rapidement sur l'Europe. Vous avez donc mentionné certains retards dans l'intégration de nouveaux clients. Si l'on examine la croissance des clients existants, qui s'élève à 6,5 %, Pourriez-vous nous donner quelques précisions à ce sujet ? Je veux dire, quelle part revient à Radial Europe et quelle part à Staci ? Et d'après ce que vous avez dit, je m'attends à ce que ce taux de croissance redescende au second semestre, est-ce exact ?

*Philippe Dartienne:*

En fait, quand on parle de nos activités en Europe aujourd'hui, nous fonctionnons comme une seule et même entité. Pour toutes les activités dont nous vous avons parlé, nous sommes passés d'une organisation post-acquisition, où, dans chaque pays, nous avons une ancienne structure, issue d'un ancien Radial, Active Ants ou Staci. Désormais, depuis le début de l'année, nous gérons réellement ces pays comme un seul et même ensemble, et l'ensemble de la force de vente, ainsi que tous les entrepôts ; ils sont gérés de manière unifiée. Il est donc très difficile de gagner en rapidité et, franchement, cela n'aurait pas beaucoup de sens pour nous de continuer à distinguer ce qui était les clients Staci, par opposition aux clients Radial. Nous avons réalisé cette acquisition pour renforcer notre présence en Europe, ainsi que dans d'autres zones géographiques où nous sommes déjà présents, et nous avons ajouté quelques éléments. Et c'est exactement ce qui se passe, notamment en France, en réalité. En fait, deux éléments nous pénalisent. Comme je l'ai dit, vous savez, il n'y a pas eu d'activités officielles de la part de Radial ou Active Ants, bien que nous souhaitions apporter ce savoir-faire en matière de commerce électronique en France, une compétence dont Staci ne disposait pas là-bas ; mais il est un peu plus difficile de pénétrer ce marché du commerce électronique en France pour l'instant, tandis que dans le même temps, le «

## **Bnode second quarter 2026 analyst call**

POSM », qui est le cœur de l'activité que nous exerçons encore en France est-ce une activité qui ne connaît pas vraiment de croissance, l'activité dans son ensemble est au mieux stable, donc la croissance issue de ce type d'activité est limitée.

*Michiel Declercq :*

D'accord. C'est très clair. Merci.

*Operator:*

La question suivante vient de Frank Claassen, de DeGroof-Petercam. Allez-y, je vous en prie.

*Frank Claasen:*

Bonjour. Ma première question porte sur l'impact de la grève. Les 25 millions de pertes, est-ce tout, ou y a-t-il un risque d'impact différé, lié peut-être à des pénalités ou à une perte de part de marché ? Pourriez-vous nous en dire plus à ce sujet ? Et ma deuxième question porte sur la croissance des volumes paquets. Nous sommes revenus à une situation stable en mai et juin. Quelles sont vos prévisions ? Quelles sont vos hypothèses pour le second semestre ? Prévoyez-vous un retour à la croissance ? Et de quelle ampleur ? Merci.

*Chris Peeters:*

D'accord. Donc, sur ces 25 millions à peu près, tout ce que nous devons inclure est désormais pris en compte. Donc, si l'on examine les effets que nous avons subis, il y a bien sûr eu l'impact direct de la grève pendant la période elle-même, puis une forte baisse du nombre de clients, dont nous avons pu regagner la confiance pour la plupart et qui ont repris un fonctionnement normal. Pour certains, cela a pris un peu de temps, car nous avons dû composer avec deux effets. D'une part, certains nous ont dit : « Vous devez d'abord résorber entièrement le retard accumulé avant que nous recommencions à faire appel à vous. » Cela a pris un certain temps ; d'autres avaient conclu des contrats avec d'autres acteurs pour une période donnée, dans le cadre d'un accord visant à assurer le « dernier kilomètre » pour leur compte. Il a donc fallu attendre la fin de ce contrat pour qu'ils reviennent vers nous. Mais à l'heure actuelle, nous nous sommes complètement remis de cette situation. Deuxièmement, vous avez évoqué la question des pénalités. La plupart des négociations en sont à leur phase finale, ce qui signifie que les documents juridiques doivent être finalisés. Mais je pense que les accords sont plus ou moins finalisés pour la plupart de ces pénalités, et nous ne prévoyons pas de nouvelles pénalités.

## **Bnode second quarter 2026 analyst call**

*Philippe Dartienne:*

En ce qui concerne la croissance des paquets, pour le second semestre, nous prévoyons, conformément à nos prévisions initiales, une croissance à un chiffre faible.

*Frank Claassen:*

Un chiffre à un chiffre faible pour le second semestre, à ce jour. Donc pas pour l'ensemble de l'année, mais pour le second semestre.

*Philippe Dartienne:*

Non, non, pour le second semestre.

*Frank Claassen:*

Oui. D'accord. Oui, exactement. Très bien. D'accord. Merci beaucoup.

*Operator:*

La question suivante vient de Marc Zeck, de Keppler. Allez-y, je vous en prie.

*Marc Zeck:*

Bonjour. Merci de répondre à mes questions. J'aimerais simplement revenir sur la question posée par mon collègue au sujet de Paxon. Pour moi, ce n'est pas encore tout à fait clair de savoir si, le ralentissement ou les retards dans le développement commercial sont d'ordre structurel, ou s'il s'agit simplement d'un retard dans la mesure où, le volume ou les revenus arriveront plus tard. Pour le Paxon États-Unis, je dois dire que, d'après ce que vous avez dit, cela ressemblait davantage à un ralentissement structurel. Il ne s'agit donc pas vraiment d'un retard, mais plutôt du fait que vos prévisions initiales étaient tout simplement trop optimistes. Et donc, ce n'est pas vraiment un retard, mais plutôt une baisse des revenus attendus. Pour Paxon Europe, ils ont indiqué qu'il y avait des retards dans l'intégration de nouveaux clients. Pourriez-vous peut-être nous en dire un peu plus sur les causes de ces retards ? Il s'agit simplement de retards opérationnels. Est-ce peut-être dû à, je ne sais pas, des problèmes spécifiques à la France ? Ou s'agit-il plutôt d'un retard structurel qui entraînera une baisse du chiffre d'affaires à l'avenir ? C'est ma première question, même si je reconnais qu'elle comporte plusieurs sous-questions. La deuxième question porterait sur ce point : pourriez-vous peut-être nous donner une petite idée de la façon dont le second semestre pourrait

## **Bnode second quarter 2026 analyst call**

évoluer ? Au niveau mondial ? Je pense que pour le premier semestre, nous sommes nettement en dessous des chiffres de l'année dernière, même en excluant le secteur des technologies en pleine expansion. Pensez-vous que nous pourrions rattraper un peu ce retard au second semestre, ou faut-il plutôt s'attendre à ce que l'écart au niveau des bénéfices au second semestre soit plus ou moins le même que celui observé au premier semestre ? Euh, voilà mes deux questions. Merci.

*Philippe Dartienne:*

Permettez-moi tout d'abord de vous remercier pour votre question, Mark, je vais commencer par la deuxième question concernant Landmark. En fait, lorsque nous présentons nos prévisions, nous indiquons une croissance à un chiffre moyen, combinée à l'impact de la grève et à tous les effets négatifs que nous subissons. Comme Chris l'a mentionné, aux États-Unis, avec les droits de douane, nous visons davantage une croissance, en pourcentage à un chiffre bas pour l'évolution du chiffre d'affaires. Cela dit, je pense qu'il est important de souligner qu'en termes de rentabilité, nous maintenons-nous toujours nos prévisions. Nous nous situons peut-être dans la partie basse de la fourchette, mais nous respectons toujours nos prévisions, ce qui représente tout de même une rentabilité très solide au niveau de l'EBIT. Il ne faut pas sous-estimer cela. La résilience de l'entreprise. Quand on observe tous les impacts macroéconomiques défavorables auxquels nous sommes confrontés, il y a celui qui a commencé aux États-Unis. Cela ne date pas d'hier. Elle a commencé à se faire sentir un peu à la fin de l'année dernière également. Mais malgré cela, ils ont réussi à mettre en place de nouvelles liaisons pour venir directement au Canada, et à développer d'autres nouvelles liaisons, à destination de l'Europe. C'est donc vrai que le rythme est un peu plus lent. Mais je dirais, et c'est intéressant, que l'on pourrait qualifier Landmark Global de très résiliente, capable de s'adapter à un contexte macroéconomique et de s'adapter aux besoins des clients. Je suis donc un peu plus optimiste que ce que laisse entendre votre point d'interrogation concernant Landmark Global. Euh, en ce qui concerne Paxon, si je commence par les États-Unis, c'est une question de terminologie. Quand on parle de retard, oui, il y a un retard dans l'intégration de nouveaux clients, mais, s'agit-il d'une perte définitive ? Non, c'est simplement qu'il faut plus de temps pour attirer ces clients de taille moyenne. Lorsque nous lançons ce produit « fast track », ça a vraiment explosé au premier trimestre, et maintenant ça se stabilise vraiment, il faut en prendre conscience. Ce qu'il faut aussi, c'est que les dirigeants réexaminent notre offre de services. Est-ce la bonne ? Nous pensons que oui, mais il est plus difficile d'attirer ces clients, ce qu'il ne faut pas sous-estimer ce sont les ventes à périmètre constant. Par le passé, nous nous sommes développés grâce à nos meilleurs clients, qui affichaient des résultats positifs. Bien sûr, cela s'explique par le fait que nous les servons bien et qu'ils nous restent fidèles, mais nous bénéficions également de la croissance inhérente à leur activité. Or, depuis plusieurs trimestres maintenant, nous constatons que ces ventes à périmètre constant affichent en réalité des résultats négatifs. Comme je l'ai mentionné, nous avons enregistré un recul de 5 % au premier trimestre et nous avons enregistré un -4 au deuxième trimestre. D'accord. C'est une légère amélioration qui reste

## **Bnode second quarter 2026 analyst call**

toutefois en territoire négatif et qui nous affecte en termes de chiffre d'affaires, de manière assez significative. En ce qui concerne la France, je vais répéter ce que j'ai dit à Frank, c'est plutôt que nous essayons d'introduire un nouveau type de services sur le marché français, ce qui prend plus de temps que prévu. Notre présence là-bas était à peine connue. Je suis surtout connu pour le POSM. Nous attirons de nouveaux clients. Quand on propose un nouveau type d'offre de services reposant sur de nouvelles compétences, cela prend du temps, un peu plus de temps. Il faut aussi convaincre certains clients existants de nous confier ces activités de commerce en ligne. Mais cela ne se fait pas du jour au lendemain. Nous sommes très confiants quant à l'issue de cette démarche. Mais c'est avant tout une question de délai, je dirais.

*Marc Zeck:*

Merci beaucoup.

*Operator :*

La question suivante vient de Henk Slotboom, de The Idea. Allez-y, je vous en prie.

*Henk Slotboom:*

Bonjour à tous et merci de répondre à mes questions. Je crains que cela concerne également Paxon. Chris. C'est plutôt une, demande de précisions, une question que j'ai concernant vos remarques finales sur les perspectives pour l'année en cours, pour le second semestre de Paxon. J'ai eu l'impression que lorsque vous faites référence à des retards dans la commercialisation, dans les nouveaux contrats et ce genre de choses, cela concerne-t-il des contrats qui ont déjà été signés et qui ne sont pas encore entrés en vigueur, ou cela reflète-t-il le fait que vous espérez signer avec de nouveaux clients au cours du second semestre ? Ce n'était pas tout à fait clair. Pourriez-vous peut-être clarifier ce point ? Ma deuxième question concerne le fait que vous mentionnez également que vous avez réalisé d'importants progrès pour regagner des volumes, notamment en provenance des plateformes chinoises. Cela aide bien sûr, de manière significative et grâce à la position favorable de Liège et de Bruxelles en tant que pôles européens. J'imagine que cela devrait apporter un peu d'aide, mais y a-t-il également un effet de synergie en faveur de Paxon ? Du côté des Chinois, certains d'entre eux ont préconisé le stockage local et la gestion locale des commandes. Pensez-vous pouvoir en tirer profit ? Voilà pour mes questions. Merci.

*Chris Peeters:*

Pour la première question, concernant les retards, la manière dont nous avons intégré cela dans nos perspectives est la suivante : nous avons examiné notre pipeline et le taux de conversion, qui s'est révélé assez solide ces derniers temps. Il ne s'agit donc pas uniquement de contrats signés,

## **Bnode second quarter 2026 analyst call**

mais d'un taux de conversion appliqué à un portefeuille très solide, compte tenu des différentes étapes que nous observons au sein de ce pipeline. C'est toujours ainsi que nous avons procédé. Il y a donc un mélange : certains projets sont peut-être déjà signés, d'autres sont peut-être en cours de négociation. Mais à chacune de ces différentes étapes de notre pipeline, nous appliquons un taux de conversion en vue du contrat final. Et bien sûr, il s'agit d'une mesure d'atténuation des risques, car en général, les gens annoncent des volumes plus importants que ce qu'ils réalisent réellement par la suite. C'est également un effet que nous observons. Nous corrigeons donc ces effets. Mais c'est ainsi que le système a été conçu. C'est donc un mélange des deux, sur lequel nous avons appliqué des taux de conversion aux différentes étapes du pipeline que nous développons. Si vous regardez le volume que nous observons, là, je pense qu'en effet, bien sûr, nous tirons profit du fait que l'aéroport de Liège est une plaque tournante très importante pour les volumes en provenance de Chine. L'impact de 3 €, comme vous l'avez probablement lu dans la presse et a été rapporté dans la presse, est qu'il y avait une forte baisse des volumes entrants. Nous avons pu tirer parti de cette situation et, grâce à des mesures commerciales, pour capter une part disproportionnée du trafic qui continuait d'arriver. Et entre-temps, en effet, nous sommes en pourparlers avec quelques interlocuteurs – mais il est trop tôt pour faire une annonce à ce sujet – qui recherchent des opportunités pour se rapprocher des marchés de livraison. Comme vous le savez, bon nombre d'entre eux ont annoncé l'ouverture d'entrepôts. Certains sont même en train d'ouvrir des entrepôts au moment même où nous parlons. Et donc, dans le cadre de ces discussions, bien sûr, Paxon est également en pourparlers avec plusieurs parties prenantes de ce côté-là.

*Henk Slotboom :*

D'accord. Pardon. Je pourrais peut-être glisser une question complémentaire. Chris, quand je regarde les rapports antérieurs publiés par exemple par PostNL et le CTT, je constate une activité accrue dans le domaine de l'ouverture d'entrepôts et de centres de traitement des commandes ailleurs également. Constatez-vous une concurrence accrue à ce niveau ? Vous avez déjà évoqué l'arrivée des Chinois ? Euh, est-ce que cela vous préoccupe, ou est-ce plutôt la puissance de Active Ants et Radial ? Est-ce un atout si fort que vous vous dites : « Bon, eh bien, euh, on va s'en sortir » ? Si c'est l'un des facteurs.

*Chris Peeters:*

Je dirais que, globalement, la croissance du marché est favorable à Paxon et en Europe, même si cela dépend bien sûr des différents marchés, sur lesquels nous n'avons pas la même position de force. Mais en général, la croissance d'un marché nous est bénéfique, car cela signifie que nos taux de conversion et notre pipeline sont meilleurs à ce moment-là. Donc, tant que l'on constate une

## **Bnode second quarter 2026 analyst call**

recrudescence de l'activité sur le marché européen, c'est généralement un signal positif pour, disons, la qualité et la santé de notre carnet de commandes.

*Henk Slotboom:*

D'accord. Merci beaucoup.

*Operator:*

La question suivante vient de Marco Limite, de Barclays. Vous pouvez y aller.

*Marco Limite:*

Bonjour. Merci de répondre à mes questions. J'en ai deux. La première concerne donc la règle de minimis. Comment évaluez-vous le risque lié à la nouvelle réglementation européenne, en particulier dans votre activité phare ? Vous avez mentionné que le mois de juin avait en fait été plutôt bon. Pensez-vous qu'il y ait eu une sorte d'anticipation des volumes et... Oui. Comment pensez-vous que le secteur phare va s'adapter ou réagir au principe de minimis ? Pensez-vous que le second semestre va être difficile ? Et ma deuxième question porte sur le nouveau contrat de gestion des activités de vente au détail. Pourriez-vous nous rappeler quand expire-t-il ? Quel est le risque lié à ce contrat ? Comment, euh, vous savez, quel est le chiffre d'affaires nécessaire pour qu'il soit renégocié ? Merci.

*Chris Peeters:*

Oui. Euh, concernant le principe de minimis. Doc en juin, c'était avant les 3 €, euh de frais d'importation, la taxe européenne à l'importation. C'était donc un mois très solide qui a montré que nous pouvions rebondir après la grève. Donc pour nous, c'est surtout le signe que nous pouvions rebondir fortement après la grève. Ce que nous constatons maintenant, comme je viens de le mentionner, c'est que cela a déjà été rapporté dans plusieurs publications. Il y a donc eu une forte baisse des volumes d'importation au cours des premières semaines qui ont suivi l'instauration de ces 3 € de frais d'importation. On constate donc que, euh, les plateformes chinoises ne se sont pas encore pleinement adaptées à cette réalité, ce qui signifie que ni la gestion locale des commandes n'a été mise en place, ni les livraisons ne leur ont été entièrement transmises. Elles n'ont pas non plus pu compenser, par des actions commerciales, l'impact de cette mesure à 3 €. Cela dit, la position de Global Landmark était très solide au cours du mois de juillet. D'après ce que nous pouvons constater. Cela signifie donc que nous sommes en réalité assez optimistes quant au fait que, relativement parlant, sur ce marché, nous sommes en effet assez compétitifs. À l'avenir. Mais cela ne s'est pas encore pleinement concrétisé sur quelle sera l'issue finale de ces 3 €. Donc, après

## **Bnode second quarter 2026 analyst call**

ces 3 €, on constate généralement que les volumes reviennent progressivement, mais pas entièrement, et qu'une partie ira vers la logistique locale. Il est donc un peu difficile de se faire une idée précise de la manière dont cela va s'équilibrer. Le deuxième point, bien sûr, qu'il ne faut pas oublier, c'est qu'une commission de traitement sera mise en place plus tard dans l'année. Cela pourrait donc également avoir un effet secondaire sur ce volume sur ce marché. C'est bien sûr un élément que nous surveillerons de près. Et pour savoir si les équipes commerciales se préparent bien afin de s'assurer que nous n'ayons pas d'effets négatifs du côté de Landmark.

*Philippe Dartienne:*

En ce qui concerne le contrat de gestion, il prendra fin à la fin de cette année. Le contrat de gestion actuel, qui, comme je l'ai dit, est en vigueur, génère 150 millions d'euros de chiffre d'affaires. Le gouvernement a fait part de sa volonté de réduire ce montant de 50 millions. C'est de notoriété publique. C'est une information publique. Ils se sont fixé cet objectif pour respecter leur budget. Il souhaite le réduire. Et nous sommes en négociation avec le gouvernement pour voir comment nous pourrions mettre cela en œuvre. Car pour nous, il est tout à fait évident que la réduction du chiffre d'affaires n'entraînera pas une perte de 50 millions de quelque chose, et qu'il ne sera pas possible d'absorber cette réduction du chiffre d'affaires tout en maintenant les mêmes services. Nous discutons donc avec le gouvernement pour déterminer selon quelles modalités nous souhaitons redéfinir le portefeuille de services, afin de tenir compte du fait que le chiffre d'affaires passera de 150 à 100 millions.

*Marco Limite:*

Merci. Mais sur ce point, il n'y a aucun risque que le seuil des 150 millions disparaisse. Vous pouvez donc confirmer que, euh, vous savez, nous devrions être plutôt sereins, puisque la réduction n'est que de 50 millions, n'est-ce pas ? Il n'y a pas d'autre risque à ce sujet. C'est plutôt une question de négociation sur le service, et...

*Chris Peeters :*

C'est une déclaration figurant dans l'accord de gouvernement. Cela a donc également été rendu public au moment où ce gouvernement a pris ses fonctions. Il est rare que l'on assiste à des changements majeurs concernant un accord de gouvernement aussi délicat, car cela reviendrait à remettre en question tous les éléments d'un accord de gouvernement de très grande envergure. Il y a donc effectivement très peu de risques que cela change à l'avenir. Mais ce n'est pas quelque chose de figé, car il s'agit d'une décision politique. On ne peut pas l'exclure totalement. Il serait toutefois étrange qu'un élément clairement inscrit noir sur blanc dans un accord de gouvernement puisse changer radicalement au cours du mandat de ce gouvernement.

## Bnode second quarter 2026 analyst call

*Philippe Dartienne:*

Et au cours de la discussion que nous menons, nous discutons de la manière de mettre en œuvre ces réductions de 50 millions. Ce n'est pas une question qu'on pourrait viser la réduction à zéro.

*Marco Limite :*

D'accord. Merci beaucoup.

*Operator:*

Mesdames et Messieurs, il n'y a pas d'autres questions. Je vais donc redonner la parole à Chris Peters pour conclure la conférence d'aujourd'hui. Merci.

*Chris Peeters:*

Merci à tous les participants à cette conférence téléphonique d'avoir pris le temps de vous joindre à nous. Et merci pour vos questions intéressantes. Nous nous réjouissons de rester en contact avec vous. Pour rappel, Felipe vous présentera nos résultats du troisième trimestre le 6 novembre. À ceux qui ne sont pas encore partis en vacances, je vous souhaite de bonnes vacances. Merci beaucoup et bonne journée.

*Operator:*

Merci d'avoir participé à cette conférence téléphonique. Vous pouvez maintenant raccrocher.

\*\*\*\*\*

Transcript for "Bnode second quarter 2026 analyst call" (English version)

**Operator:**

Ladies and gentlemen, hello and welcome to the Bnode Second Quarter 2026 Analyst Conference Call. On today's call, we have Mr. Chris Peeters, CEO, and Mr. Philippe Dartienne, CFO. Please note this call is being recorded, and for the duration of the call, your line will be in listen-only mode.

## **Bnode second quarter 2026 analyst call**

However, you will have the opportunity to ask questions at the end of the call. This can be done by pressing pound key five on your telephone keypad to register your question.

If you wish to withdraw your question, please dial pound key six on your telephone keypad. I will now hand over to your host, Mr. Chris Peeters, CEO, to begin today's conference. Please go ahead, sir.

**Chris Peeters:**

Thank you. Good morning, ladies and gentlemen, and thank you for joining us today for Bnode's Q2 2026 analyst call. I am pleased to welcome you to our Second Quarter 2026 results presentation. Joining me today are Philippe, our CFO, as well as Alexandra and Antoine from Investor Relations. The presentation materials were published on our website earlier this morning. We will first take you through the presentation and will then be happy to answer your questions.

As always, we kindly ask you to limit yourself to two questions each to ensure everyone has the opportunity to participate.

During the call, Philippe will first take you through our Q2 financial performance. I will then come back to provide an update on the progress of our key strategic and transformation initiatives during the first half of the year, and conclude with our outlook for the remainder of 2026.

Philippe, over to you.

**Philippe Dartienne:**

Thank you, Chris, and good morning, everyone. As you can see from the highlights on page three, group operating income for the second quarter amounted to 1.046 billion, representing a year-on-year decrease of 46 million, or 4%. Most of the decline was driven by Bpost. In addition to the accelerating structural decline in mail volumes, which reached almost 17% during the quarter, parcel volumes also contracted by around 9%, reflecting the impact of the five-week strike that took place throughout April and which we first discussed with you in early May during our Q1 presentation. At the same time, Paxon delivered solid top-line growth of 6.5% in Europe, helping to offset both the impact of the previously announced customer churn at Radial US and temporary revenue pressure at Staci Americas.

## **Bnode second quarter 2026 analyst call**

At Landmark Global, revenue was slightly lower year-on-year, mainly reflecting the impact of the domestic strike on inbound flows from Asia to Belgium.

Turning to our adjusted EBIT of 29.4 million. With respect to the EBIT strike impact, you can see that our estimate now stands at 25.5 million, compared with approximately 15 million when we first communicated on the matter in early May, shortly after the end of the strike. Since then, contractual penalties, compensation, and other short-term effects have continued to increase the overall impact. Excluding this strike impact, the year-on-year decline was limited to around 3 million euros, which is better than we had anticipated. Indeed, despite the termination of the 679 activities and the accelerated decline in mail volumes weighing on Bpost profitability, the group's underlying performance remained relatively resilient.

This resilience was supported by continued EBIT growth at Paxon despite ongoing top-line pressure in the US, as well as by the positive contribution from the reorganization and operational measures implemented in Belgium. While these factors were not sufficient to offset the exceptional strike impact, they demonstrate the continued effectiveness of our transformation initiatives and the underlying strength of the business. The strike impact nevertheless has a material effect on our full-year outlook and takes us below our initial guidance range, Chris will come back to in detail in a few minutes. Before turning to the performance of our business units, let me highlight, as shown on slide four, that beyond the evolution of EBIT, our adjusted net profit benefited from a €19 million improvement in financial results.

This improvement was mainly driven by a favorable non-cash FX effect last year, as well as higher net income from our treasury investments this year. This positive effect was partially offset by higher interest expense related to the bond issued in June 2025. With that, let me turn to the performance of our business units.

And now on slide five, covering Bpost segment, revenue declined by €43 million year-on-year to €493 million. Domestic mail revenues decreased by 29 million, or -10.4%. Mail and press volume contracted by 16.8% during the quarter, compared to only 11.3% last year and 14.3% in Q1, and this is in line with the mid-teens volume decline guidance we provided earlier this year.

## **Bnode second quarter 2026 analyst call**

The accelerated decline mainly reflects lower transactional mail volumes following the introduction of mandatory B2B e-invoicing at the beginning of the year, as well as the termination of several advertising contracts. Overall, mail volume decline had a negative impact of around €45 million, partially offset by the positive price and mix effect of €16 million, or 6.4%.

Parcel revenues decreased by €10 million, or -7.9% year-on-year, reflecting a volume decline of -9.2% compared to growth of +9.3% in Q1, alongside a positive price/mix effect of 1.3%.

As discussed during our analyst call in May. Parcel volume declined by around 27% in April as a direct result of the strike. These figures do not include cross-border volumes with destination Belgium, which are reported within Landmark Global that I will comment on in a few minutes.

Following the end of the strike, we observed a gradual recovery in customer volume, with activity improving week after week. By the end of the quarter, volumes were broadly back in line with last year. However, this means that we have not returned yet to the underlying growth trajectory we were experiencing before the strike, and particularly in the first quarter.

Turning to price/mix. The positive effect during the quarter was driven by a favorable product and customer mix effect during the strike period, as larger customers did not inject their usual volumes, as well as a temporary fuel surcharge. These positive effects were partially offset by contractual penalties and commercial claims related to the service quality issues during the strike.

Finally, revenues from other activities, including retail value-added services and personalized logistics, declined by €4 million year-on-year. This mainly reflects lower revenue following the termination of the 679 activities at the beginning of the year, as well as lower revenue from fines solutions, partially offset by higher revenue at DynaGroup.

Let's move to the P&L of Bpost.

On page six, including inter-segment revenue from inbound cross-border volume processed through the domestic network, total operating income declined by €44 million, or -7.1% [edit: -7.9%], year-on-year.

## **Bnode second quarter 2026 analyst call**

On the cost side, OpEx, including D&A, decreased by €21 million, or -3.9%, mainly driven by two opposing effects. First, we reduced our workforce by approximately 1,500 FTEs and interim staff, representing a decrease of around 6.5%. This reflects the benefits of the ongoing reorganization of our distribution rounds and retail operations. Second, these savings were partially offset by higher salary costs per FTE, which increased by 2% year on year following the March 2026 salary indexation. This impact was slightly mitigated by unpaid absences during the strike.

As a result, the adjusted EBIT declined by 23 million year on year; this includes around €24 million of strike impact, which, together with the termination of the 679 contract, more than offset the continued productivity gains delivered throughout our ongoing reorganization initiative.

Turning to Paxon on slide seven. As in previous quarters, the performance reflects two contrasting trends. At Paxon Europe, revenue slightly increased by 3% year-on-year. Across our European businesses and geographies, we delivered a growth of around 6.5%, compared with 4% in Q1 26, with several activities continuing to grow at high single-digit rates.

This positive momentum was partially offset by the performance of Staci Americas, which is reported under Paxon Europe. Following a contract termination announced in the fourth quarter, year-on-year revenues continued to decline significantly during the second quarter, further impacted by adverse FX effects of over €1.5 million. At Paxon. North America revenues declined by €9 million. At constant exchange rates, this corresponds to a 3% decrease, driven by three factors. First, the expected revenue churn from customer contract terminations announced last year. Second, low single-digit negative Same-store sales, although this is a slight improvement compared to the first quarter of 2026. And third, these effects were partially offset by the contribution from recently signed customers, which generated around €23 million of revenue during the quarter.

Let's move to the P&L of Paxon on slide eight.

Against this backdrop, total operating income remained nearly stable year on year, while operating expenses, including D&A, slightly decreased. The development of our cost base reflects the contrasting trends across Paxon geographies, with continued growth in Europe on one end and

## **Bnode second quarter 2026 analyst call**

lower activity levels in the US on the other hand. Importantly, despite continued revenue pressure in the US, we have maintained a resilient cost structure. Variable contribution margin remains solid, while additional fixed costs and headcount actions continued to support profitability.

As a result, adjusted EBIT increased by €2 million to €23 million in the quarter, driven by top-line growth and productivity gains in Europe, and cost measures and real estate optimization in North America, helping to mitigate the impact of the continued top-line pressure.

Turning now to Landmark Global on slide nine.

[At Landmark Europe], underlying market trends remain unchanged. However, top-line performance was flat year-on-year as domestic strikes at Bpost negatively impacted parcel volumes from Asia into Belgium. Volumes were lost to competition during April and remained under pressure in May, while operations progressively returned to normal. On a more positive note, June delivered a strong recovery and growth resumed towards the end of the quarter.

Other European destinations were not impacted by the strike and continued to develop broadly in line with previous quarters. At Landmark Global North America, revenue was slightly up year on year at constant exchange rates. This reflects, on one hand, modest volume growth in the context of a macroeconomic slowdown and on the other hand, an unfavorable mix effects driven by a higher proportion of US domestic volumes and lower Canada to US volumes. Overall, Landmark Global operating income decreased by [€ 2 million] or -1.6% year on year.

As shown on slide 10, OpEx and D&A increased by 3%, primarily reflecting higher transportation costs linked to volume growth, as well as higher corporate and ICT charges. As a result, despite underlying growth across most of our commercial activities, adjusted EBIT decreased by €6 million to just under €17 million, reflecting a strike impact of around €1.5 million, an unfavorable [business] mix effect impacting both Europe, with a higher share of commercial volumes versus postal volumes, and in North America, with a higher proportion of US domestic volume and lower US-Canada cross-border flows, and higher inter-segment charges.

Moving on to the corporate segment on slide 11.

## **Bnode second quarter 2026 analyst call**

Adjusted EBIT was slightly lower at -€10 million, primarily reflecting higher marketing, communication, and rebranding investments during the quarter. At the same time, we continue to exercise cost discipline, reducing our workforce by around 2% while absorbing an annual salary indexation of approximately 2%.

Let me now turn to the cash flow on slide 12. Net cash outflow for the quarter amounted to €90 million, compared with an inflow of approximately €480 million in the prior year period, which benefited from the bond issuance completed in June 2025. Excluding this financing effect, free cash flow remained broadly stable year on year.

The main drivers were the following. First, cash flow from operating activities before changes in working capital amounted to €107 million, representing a decrease of €27 million year-on-year, mainly reflecting lower EBITDA. Second, changes in working capital and provisions resulted in an outflow of €95 million. Compared with last year, this represents a positive year-on-year variance of €29 million, primarily driven by the timing of terminal dues settlement and movement in supplier balances. Third, net cash outflow from investing activities amounted to €30 million and remained broadly stable year on year. Investments continued to focus on parcels lockers, and capacity expansion. The renewal of our domestic fleet and further development of our international e-commerce logistics activities. Together, these elements largely explained the evolution of the Free Cash Flow during the quarter. Finally, net cash outflow from financing activities totaled €73 million. Excluding the proceeds from last year's bond issuance, the higher outflow mainly reflects the annual coupon payment of €26 million associated with the bond issued in June 2025.

Chris, over to you.

**Chris Peeters:**

Thank you, Philippe. I am on slide 13 with the strategy and transformation highlights at Bnode. Overall, the April strikes created significant operational disruption during the first half of the year. At the same time, execution of our transformation agenda continued with strong progress across the majority of our transformation initiatives, translating into concrete results. Importantly, these results further validate the strategic direction we have set for the group.

## **Bnode second quarter 2026 analyst call**

Despite the April strikes, the transformation towards a parcel-led operating model remains firmly on track. Following successful pilots, we are now moving into the scaling phase. September marks an important milestone as we roll out later distribution start times and expand the new dynamic distribution model from 4 to 23 distribution offices. We are further strengthening our leadership position in out-of-home through Belgium's densest locker network. We are well on track to reach our accelerated year-end target of 3,500 lockers, with only around 100 locations remaining to be deployed. At the same time, locker utilization continues to increase strongly, further reinforcing our multi-channel proposition for both consumers and businesses. Our retail network transformation progresses further through the introduction of new products, services and partnerships. Over the past months, we successfully launched nationwide partnerships with DIGI, a telecom operator, and the home security provider Verisure, strengthening the relevance and value proposition of our retail network. Nevertheless, progress has been somewhat slower than initially planned due to the ongoing discussions on the management contract. And finally, our transport activities continue to gain momentum as a new growth platform. We are steadily expanding the pilot, now serving more than 20 internal and external customers with over 150 volunteer drivers. This allows us to further validate and refine our operating model under real operating conditions while preparing for future scaling.

Turning now to Paxon and Landmark Global on page 14. Across our international business, we continue to make progress against our strategic priorities, while each business faces a different set of challenges impacting the pace of progress. At Paxon, commercial development has progressed more slowly than initially anticipated, and accelerating top-line growth remains a key priority. At the same time, our commercial pipeline continues to strengthen, particularly at Paxon Europe, and disciplined cost management has helped protect profitability at Paxon North America. At Landmark Global, our business demonstrates strong resilience, maintaining volumes and defending our key trade lanes despite increasing trade barriers and the temporary disruption caused by the new €3 EU import fee.

We are not yet delivering the top-line growth ambition embedded in our plans. Hence, protecting profitability remains our immediate priority. To do so, we continue to implement structural cost measures, including workforce reduction and real estate optimization. In parallel, we further execute our mid-market penetration strategy, diversifying our customer portfolio, and reducing our dependence on a limited number of large customers. At Paxon Europe, the commercial transformation is progressing more slowly than initially anticipated. Nevertheless, the commercial action plan introduced by the new Paxon CEO earlier this year is beginning to generate encouraging momentum with increased commercial collaboration and cross-selling across the organization, yielding a sustained strengthening of the commercial pipeline. In parallel, we are leveraging proven Staci capabilities to accelerate the turnaround of selected legacy sites and customer contracts.

## **Bnode second quarter 2026 analyst call**

And finally, at Landmark Global, we demonstrate strong resilience despite increasing trade barriers and the temporary market disruption following the introduction of the new €3 EU import fee. Through targeted commercial actions, we successfully restored China-Belgium volumes following the April strike and largely mitigated the impact of the new €3 EU import fee. We did so by increasing our volume share with leading Asian platforms and marketplaces, further strengthening our position in one of our most important cross-border trade lanes. So, as you can see, our #Reshape2029 strategy continues to advance across all pillars.

Let me now translate this operational progress into financial performance.

Philippe has just walked you through our Q2 results. Taking a step back and looking at the first half as a whole. Three key observations stand out in terms of revenue development. First, a significant portion of the group's revenue decline of around €100 million is attributable to our US-based parcel activity at Paxon. Combined, Radial US and Staci Americas saw revenue decline by around €62 million year-on-year, or -14%, including a negative foreign exchange impact of approximately -6%. This decline was only partly offset by the strong performance of our European 3PL businesses, which delivered growth of more than €20 million, or slightly above 5%.

Second, at Landmark Global, we continue to grow volumes despite a demanding market environment. Revenue growth was more modest due to product mix effects, but overall activity levels showed resilience. Third, at Bpost, the anticipated acceleration in mail volume decline to approximately -15% resulted in a revenue reduction of around €50 million. Under normal circumstances, part of this impact would have been offset by continued parcel growth. However, the five-week April strike disrupted that trajectory. Despite a strong first quarter and a gradual recovery in volumes following the strike, during which parcel volume fell by 27% in April, first half parcel revenue ended slightly below last year, resulting in an overall parcel revenue decline of around €3 million.

Turning now to EBIT. At Bpost and adjusting for the February 2025 and April 2026 strike impacts. EBIT declined by €15 million year-on-year, while profitability continued to be affected by the structural decline in mail volumes and the termination of the high-margin 679 contract. A meaningful part of these headwinds was offset by the benefits delivered through our ongoing reorganization initiatives and efficiency measures.

## **Bnode second quarter 2026 analyst call**

At Landmark Global, EBIT declined by around €10 million, excluding strike effects. This was despite resilient topline performance and was mainly driven by an unfavorable business mix evolution, both in Europe and in the US.

The positive highlight comes from Paxon. Despite a revenue decline of approximately €40 million, or -5%, largely attributable to the US activity, Paxon delivered EBIT growth of around €6 million, together with a margin improvement. While commercial momentum remains below our ambition and there is still work to do, this performance demonstrates that actions implemented over recent quarters are moving the business in the right direction.

This overview of our first half performance brings me to the outlook update for 2026. I am on slide 15.

Based on our first-half results and our current view of the business. We are today revising our full-year 2026 adjusted EBIT outlook to approximately €140 million. You will recall that earlier this year, we communicated an initial EBIT guidance range of €165 to €195 million, with a midpoint of €180 million. So what has changed since then?

The first element is the April strike impact, which we could not anticipate and is now estimated at approximately €25 million. Mechanically, this brings the midpoint of our guidance range from €180 million to €155 million and implies a strike-adjusted range of €140 million to €170 million. The second element mainly relates to Paxon. As I have just discussed, commercial development at Paxon is progressing more slowly than initially anticipated. While our first half performance at group level was broadly in line with our expectations, excluding the strike effects, a meaningful portion of our EBIT plan for the second half relied on new business ramp-ups and commercial initiatives that are now expected to materialize later than initially planned.

We estimate the resulting EBIT shortfall at approximately €20 million, to be mitigated by around €5 million of additional corporate cost-saving initiatives, resulting in a net EBIT impact of around €15 million. So if you think about the guidance revision, there are really two distinct steps. First, the mechanical adjustment reflecting the updated strike impact. And second, the lower than expected contribution from commercial development at Paxon, consistent with the trends we have observed during the first half of the year.

## **Bnode second quarter 2026 analyst call**

Put differently, our current expectation of around €140 million corresponds broadly to the lower end of our initial guidance range, adjusted for the €25 million strike impact.

With this, we are now ready to take your questions. Again, two questions each, please, so that everyone gets the chance to be addressed during the session. Operator, please open the lines.

### **Operator**

Ladies and gentlemen, as a reminder, if you'd like to ask a question or contribute on today's call, please dial star five on your telephone keypad to enter the queue. If you wish to withdraw your question, please dial star six on your telephone keypad. Please also ensure your line remains unmuted locally. You will be advised when to ask your question.

The next question comes from Michiel Declercq from KBC Securities. Please go ahead.

### **Michiel Declercq**

Yes. Hi, and thanks for taking my questions. I have two questions on the Paxon business, please. One on Europe and one on the US. But first on Europe, as we filter out, of course, the customer loss that you had in the US, your growth improved to 6.5%. But then if I look at the guidance, you mentioned that you expect some slower development of business activities in France. What do you mean by this? Exactly. Is that new customer onboarding or new pillars? If you can elaborate a bit on that, because it is a bit different than what we have seen in the second quarter. And then the second question is on Radial US; so during the Capital Markets Day, you were quite positive on these new customer onboardings, these smaller customers. Now that seems to be trending a bit below your expectations. Can you tell me a bit about what the pushback is or what the reasons are for this? Why is it more difficult than you originally expected, or is it just a bit of a delay in phasing where you see that some contracts are being postponed into 2027? Could you please comment a bit on those topics?

### **Philippe Dartienne**

Thank you for your question. First, indeed, your analysis is perfectly right. Despite the growth of 6.5% in Europe, we are seeing that in France particularly, the development is not at the level that

## **Bnode second quarter 2026 analyst call**

we are expecting. You know that we have a point of sale activity which is not growing within the sector in general. It's not growing very fast, but we are experiencing some delays in onboarding new customers for new services. So, it is not that it will not happen. I would say it is a delay in onboarding those customers.

### **Chris Peeters**

Regarding the US, indeed, when we launched the Fast Track product, we had very good traction in the initial part of that. If we now take back the analysis, a part of that was actually due to the fact that the tariffs inclined a number of retailers from outside of the US that were importing directly towards consumers and a couple of fashion brands that started to do local fulfillment, and we could benefit from that momentum that was there at that moment. And we estimated based on that to some extent, let's say, over-exaggerated the growth curve that we could expect going forward. That rebalanced in terms of tariffs later on, which means that the pipeline was less filled with these kinds of opportunities. And therefore, it is developing a bit slower than our expectation that we had at the moment that we made the Capital Markets Day announcement.

### **Michiel Declercq**

If I can quickly follow up again on Europe. So you mentioned some delays on new customer onboarding. If you look at the growth of existing customers, the 6.5%. Can you break this down a bit? I mean, what part is maybe Radial Europe fulfillment and which part is Staci?

And based on your comment, I would expect this growth rate to come down again in the second half of the year, is that correct?

### **Philippe Dartienne**

In fact, when we speak about operations in Europe now, we operate as one. All the activities we told you about, we moved from an organization just post-acquisition, where in every country we had a former Staci, Radial, or Landmark Global operation. Now, since the beginning of the year, we are really operating those countries as one, and all the sales force and warehouses are operated as one. So it is very difficult to make the split and frankly, it does not make much sense for us to

## **Bnode second quarter 2026 analyst call**

continue looking at what was formerly Staci customers versus Radial customers. We made that acquisition to reinforce our presence in Europe and in other geographies where we are present, and we added some.

And this is exactly what is happening, particularly in France. In fact, there are two elements that are penalizing us. As I said, there were no formal activities from Radial or Dynagroup, despite the fact that we want to bring that knowledge on e-commerce into France, which is a competence that Staci did not have there; it is a bit more difficult to penetrate that market of e-commerce in France so far, while at the same time the POSM business, which is the core of our business in France, is really not a growing business. The business as a whole is at best stable, so there is limited growth coming from that kind of activity.

**Michiel Declercq**

Okay, it's very clear. Thank you.

**Philippe Dartienne (34:07-34:08)**

You are welcome.

**Operator**

The next question comes from Frank Claassen from Degroof.. Please go ahead.

**Frank Claassen**

Yes, good morning. My first question is on the strike impact. The 25 million negative. Is this it, or is there any risk of a sort of delayed impact from maybe penalties or loss of market share? So could you elaborate on that?

And my second question is on the parcel volume growth. We are back to flattish in May and June. What have you baked into your guidance? What do you assume for the second half? Do you expect to return to growth? And how much growth? Thank you.

**Chris Peeters**

## **Bnode second quarter 2026 analyst call**

Okay, so on the 25 million, more or less, everything that we had to include is included by now. So if we look at the effects that we had, it was, of course, the direct strike impact during the period itself, then you had a strong decline in the number of clients, of which for most of them we could regain their trust and they are in a normal operating mode again. Some of them took a bit of time because we had two effects there. One effect was that some said, first, you have to fully clean up the backlog before we start to reinject with you. And that took some time, and some other clients had contracted with other players for a certain period of time, with an agreement for them to handle the last mile.

And so it took time before that contract ended, before they came back. But at this point in time, we have fully recovered from that. The second thing that you mentioned relates to the penalties. Most of the negotiations are in a final state, meaning that legal documents have to be finalized. But I think that the agreements are more or less finalized for most of those penalties, and we don't expect new penalties to come in.

**Philippe Dartienne**

When it comes to parcel growth for the second half, we expect, in line with our initial guidance, a low single-digit growth.

**Frank Claassen**

A low single digit for the second half as well. So not for the full year, but for the second half.

**Philippe Dartienne**

No, no, for the second half.

**Frank Clausen**

Yes, okay, exactly. All right, thank you very much.

**Philippe Dartienne**

Welcome.

## **Bnode second quarter 2026 analyst call**

**Operator**

The next question comes from Marc Zeck from Kepler. Please go ahead.

**Marc Zeck (36:38-38:31)**

Good morning. Thank you for taking my questions. I'm afraid I just want to follow up on the question from my colleague on Paxon. To me, it is not yet quite clear if the slowdown or the delays in commercial development are structural, or if it is just a delay in that the volume or the revenues will come later for Paxon US. I have to say, from what you said, it seemed more like a structural slowdown. So it's not really a delay, but that your initial expectations were just too optimistic. And that is not really a delay, but really less revenues to be expected going forward. Regarding Paxon Europe. They mentioned that there are delays in onboarding new customers. Could you elaborate a bit on what is causing these delays? Are these just operational delays? Is it maybe due to, I don't know, France-specific issues? Or is this also some kind of a structural delay that will lead to lower revenues going forward? That is my first question, and I recognize there are a couple of sub-questions in there. The second question would be on that level. Could you maybe give us a bit of a feeling for how H2 might develop for Landmark Global? I believe for H1 we are significantly below last year, even excluding the strike impact, will you catch up on this a bit in H2 or should we more or less factor in the same delta for H2 on profits that we saw in H1. That concludes my two questions. Thank you.

**Philippe Dartienne**

Let me start by thanking you for your question, Mark. Let me start with the second one on Landmark Global. In fact, when we show the guidance, we show a guidance of mid-single digit growth, with the impact of the strike and all the adverse impacts that we have. As Chris mentioned, in the US, with the tariffs, we are more targeting a low single-digit percentage growth for the top-line development. That being said, I think it is important to highlight that in terms of profitability, we are still maintaining our guidance.

We might be at the low end of the range, but we are still meeting the guidance, which reflects very healthy profitability at the EBIT level. It should not be underestimated the resilience of the business when we see all the adverse macroeconomic impacts that we are facing. There is the one in the US that started, it did not start yesterday. It started a bit at the end of last year as well. But despite that, they have been able to develop new lanes to come directly to Canada and also develop some

## **Bnode second quarter 2026 analyst call**

other new lanes, destination Europe. So indeed, it's a bit slower. But I would say, interestingly, I think we could qualify Landmark Global as very resilient, being able to adjust to macroeconomic circumstances and adjust to customer needs. So I'm a bit more positive than what I'm hearing from your question on Landmark Global.

When it comes to Paxon, if I start with the US, it is a question. It might be a question of terminology. When we speak about delay, yes, there is a delay in onboarding new customers, but or is it a permanent loss? No, it is the fact that it takes more time to attract those mid-size customers. When we launch that fast track product, it really rocketed in the first quarter, and now it is plateauing. We have to recognize it. It also led us to revisit our service offering. Is it the right one? We believe yes, but it is more difficult to attract those customers. Also it should not be underestimated the same store sales impact. In the past, we had some of our best customers that were in the positive territories. Of course, it comes because you are serving them well and they stay with you, but you also benefit from the inherent growth of their business. While for several quarters now, we see that the same store sales are really in the negative territories. As I mentioned, it is slightly, let's be very simple, we experienced a minus 5% in the first quarter. We experienced a minus 4% in the second one. Okay. It's a small improvement, but it is still in the negative territory and that affects us in terms of top line quite significantly when it comes to France, I would say. I will repeat what I said to Frank; it's more like we are trying to bring a new type of service to the French market, where it takes more time than expected. Our presence there is barely known, mostly known for the POSM segment. We are bringing in new customers. When you bring a new type of service offering based on new competencies, it takes some time, a bit more time. You need to convince some existing customers to give us those e-commerce type of businesses. But it does not come overnight.

We are very confident that we will prevail. But it is really a question of delay, I would say, on that one.

**Marc Zeck**

Thank you very much.

**Operator**

The next question comes from Henk Slotboom, from The Idea. Please go ahead.

**Henk Slotboom**

## **Bnode second quarter 2026 analyst call**

Good morning all and thanks for taking my questions. I'm afraid it's on Paxon as well. Chris, it is more like a clarification or a question I have regarding your final remarks on the outlook for the current year, for the second half of the year for Paxon. I got the impression that when you refer to delays in commercial new contracts and that sort of thing, does that relate to contracts that have already been signed and have not kicked in yet, or is it reflecting the fact that you hope to onboard new clients somewhere in the course of the second half of the year? That was a little bit unclear. So perhaps you could clarify that. The second question I have is that you also refer to the fact that you have made a lot of progress in getting back volumes, especially from the Chinese platforms. That is, of course, helping Landmark and with a favorable position of Liege and Brussels as European hubs. I guess that should offer a little bit of help, but is there a crossover in the direction of Paxon as well? Regarding the Chinese e-commerce players, some of them have advocated for local warehousing and local fulfillment. Is that something you expect to be able to benefit from?

Those were my questions. Thank you.

### **Chris Peeters**

Thank you Henk. On the first one, in terms of delays, the way we have brought it into our outlook is that we looked at a pipeline and the conversion rate with a fairly healthy conversion rate that we have seen over the last period. So it is not all signed contracts, but an applied conversion rate that we have on a very healthy portfolio in terms of different stages that we see within that pipeline. That is always the way how we have done it. So there's a mix of some things might be signed, some things might be in negotiation. But on each of those different steps within our pipeline, we apply a conversion rate towards the final contract.

And of course, there is risk mitigation, because typically people announce more volume than they really do in practice later on. That is also an effect that we see. So we correct for these effects. But that's the way it was built up. So it is a mix of the two on which we applied conversion rates on the different stages in the pipeline that we are developing.

If you look at the volume that we see happening. So there, I think that indeed, of course, we benefit from the fact that Liege Airport is a very important hub for the Chinese volumes coming in; the EU import fee impact, as you have probably seen in the press, resulted in a serious decline in the volumes coming in. We could benefit from that situation and, by commercial action, capture a disproportionate share of the part that was still coming in. And meanwhile, indeed, we are in conversation with a couple of parties, but it is too early to make any announcement regarding those looking for opportunities for closer to delivery market fulfillment. As you know, many of them

## **Bnode second quarter 2026 analyst call**

have announced warehouses. Some are actually opening warehouses almost as we speak. And so in that discussion, of course, Paxon is in discussions with multiple parties over there as well.

**Henk Slotboom**

Okay. Sorry. Perhaps I can squeeze in a follow-up. Chris, when I look at earlier reports by, for example, PostNL and CTT, I sense an increased activity in the field of opening warehouses and fulfillment centers elsewhere as well. Do you see increased competition in that? You already referred to the Chinese players that are coming? Is it something that is of any concern to you, or is the power of Active Ants or Radial and that sort of thing? Is it so strong that you say, okay, well, we will manage that. It is one of the factors.

**Chris Peeters**

I would say overall market growth is good for Paxon Europe, depending of course on the different markets, and we don't have the same strength of position in each of the markets. But typically, if a market grows, it is beneficial for us because it means that our conversion rates and our pipeline are better at that moment in time. So as long as you hear that there is more activity coming to the European market, it's typically a positive signal for the quality and the healthiness of our pipeline.

**Henk Slotboom**

Okay, thank you very much.

**Operator**

The next question comes from Marco Limite from Barclays. Please go ahead.

**Marco Limite (47:56-48:49)**

Hi, good morning. Thanks for taking my questions. I have a couple of questions, so the first one is on the de minimis. How do you assess the risk from new European regulation, especially in your Landmark Global business? You were mentioning that June was actually quite good.

## **Bnode second quarter 2026 analyst call**

Do we think that there was a sort of front-loading of volumes? How do you think that the Landmark Global business will adjust or react to the de minimis? Do we think the second half is going to be challenging? And then my second question is on the new management contract on retail activities. If you could please remind us when does that expire? What is the risk around this contract? How, you know, what is the revenue that needs to be renegotiated? Thank you.

### **Chris Peeters**

Regarding the de minimis. So, June was pre the €3 import fee, the European import fee. And so it was a very strong month which showed that we could rebound from the strike. So for us, that is a clear sign that we could strongly rebound from the strike.

What we see now, as I already mentioned, was already in a number of publications, there was a hefty reduction of the import volumes in the first weeks after the €3 import fee. So you see that the Chinese platforms have not yet fully adapted to that reality, meaning that neither local fulfillment has been completely delivered to them. Neither could they compensate for the impact of that €3 import fee through commercial actions. That being said, the position of Landmark Global was very strong during the month of July. As far as we can see, that means that we actually are quite optimistic. Relatively speaking to that market, we are actually fairly competitive. Going forward, but it has not yet played out fully, what the endgame is of this €3 fee. So regarding the €3, the rebound after the 40% decline typically suggests that volumes will gradually return, though not fully, and some of that will shift to local fulfillment. And so how that balances out is a little bit difficult to have a real view on. The second thing, of course, that we should not forget is that there is a handling fee coming in later this year. And so that as well could have a second effect on that volume in that market. And that is an element, of course, that we will watch carefully. And whether our commercial teams are preparing well to ensure that we don't have negative effects on the side of Landmark Global.

### **Philippe Dartienne**

So on the management contract, it will end at the end of this year. The current management contract generates €150 million in revenue. The government has expressed its willingness to reduce that amount by €50 million. It is public information. They stated that to reach their budget.

They want to reduce it. And we are in negotiation with the government to see how we could implement that. Because for us, it is quite obvious that the reduction in the topline will not lead to a loss of 50 million in EBIT, as we will not absorb that reduction of top line while maintaining the same

## **Bnode second quarter 2026 analyst call**

services. So we are discussing with the government to see under which modalities we want to reshape the portfolio of services to reflect the fact that the topline will move from 150 to 100 million.

**Marco Limite**

Thank you. But on this, there is no risk that the whole of the 150 million disappears. So you can confirm that we should be quite relaxed that we only get a 50 million reduction, right? Yes, there is no further risk on it. It is more of a negotiation on the service.

**Chris Peeters**

It is a statement in the government agreement. So that was also made public at the moment that this government started to operate. It is seldom that you see big changes towards a delicate government agreement, because then you would question all the elements in a very large government agreement. So it is indeed a very low risk that that would change going forward. But it is not something certain, as it is a political decision.

It is not something that can be fully excluded. But it would be strange for something that is written in hard text in a government agreement to drastically change during the course of that government.

**Philippe Dartienne**

And during the discussions that we have, we are speaking about how to implement these 50 million reductions. It is not a question it will not go to zero.

**Marco Limite**

So, okay. Thank you very much.

**Operator**

Ladies and gentlemen, there are no further questions. So I will hand it back to Chris Peeters to conclude today's conference. Thank you.

## **Bnode second quarter 2026 analyst call**

**Chris Peeters**

So thank you, everybody, on the call for having taken the time to be with us. And for your interesting questions. We look forward to staying in touch. And as a reminder, Philippe will present our third quarter results on November 6th. For those who have not been on holiday yet, I wish you happy holidays.

Thank you very much and have a nice day.

**Operator**

Thank you for participating in the call. You may now disconnect